

## التوسع في بيع التقسيط وآثاره الاقتصادية مع التطبيق على بعض المصارف السعودية فهد بن عبد الله الشريف\*

### مخلص البحث

يختص موضوع هذا البحث بدراسة ظاهرة التوسع في استخدام بيع التقسيط سواء من قطاع الأفراد أو قطاع الأعمال، والتعرف على الأسباب الرئيسية التي أدت إلى التوسع في هذا البيع وانتشاره بشكل كبير وعلى نطاق واسع، وما لهذا التوسع في بيع التقسيط والإقبال المتزايد عليه من آثار اقتصادية على الأفراد بشكل خاص وعلى المجتمع بشكل عام.

كما يهدف البحث إلى التعرف على الجانب التطبيقي لبيع التقسيط ومدى استخدامه والتركيز عليه من قبل المصارف السعودية وعينة من أفراد المجتمع الذين يتعاملون بهذا البيع، والسلع التي توفرها المصارف عن طريق بيع التقسيط، والشروط والضمانات التي يجب توفرها لإتمام هذا البيع، والعقبات التي قد تواجه المصرف في تطبيقه لهذا الأسلوب وغير ذلك من المسائل المتعلقة بهذا المجال.

وقد ختم هذا البحث بأهم ما أمكن التوصل إليه من نتائج وما أمكن استخلاصه من توصيات.

---

\* أستاذ مساعد بقسم الاقتصاد الإسلامي جامعة أم القرى.

### المقدمة

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على أفضل الخلق وسيد المرسلين نبينا محمد المبعوث رحمة للعالمين، وعلى آله الطيبين، وصحبه الهداة المهتدين، ومن تبعهم بإحسان إلى يوم الدين وبعد:

فإن من المعاملات التي تواجه الإنسان على الدوام المعاملات المالية، والبيوع من أكثر تلك التعاملات تداولاً، إذ لا يستغني عنها الإنسان في أغلب حياته.

ومن البيوع التي عرفها الناس وتعاملوا بها في الماضي والحاضر ما يعرف ببيع النسيئة وهو البيع الذي يكون فيه أحد العوضين مؤجلاً، وذلك للتيسير على الناس ومراعاة لمصالحهم، والبيع بالتقسيط هو أحد تلك البيوع المؤجلة، إذ يعجل فيه المبيع ويتأجل الثمن كله أو بعضه. وقد شاع هذا النوع من البيوع في الآونة الأخيرة وشمل مختلف السلع والقطاعات، وخاصة قطاع الأفراد، إذ أصبحت الحاجة ماسة لدى كثير من الأفراد للشراء بالتقسيط للحصول على ما يحتاجون إليه من السلع التي لا يستطيعون الوفاء بثمنها نقداً. وكذلك الحال بالنسبة لقطاع الأعمال إذ أن العديد من أصحاب المؤسسات والمنشآت لا تتوفر لديهم السيولة الكافية لشراء ما يحتاجون إليه من الآلات والمعدات والتجهيزات، كما أن القطاع العام في العديد من الدول النامية قد لا تتوفر لديه الموارد المالية الفورية اللازمة لشراء بعض السلع كالمعدات الثقيلة والأسلحة والسفن والطائرات ونحو ذلك، وبالتالي يلجأ إلى شرائها بالتقسيط، وبالإضافة إلى ذلك فقد ساهم توسع المصارف والمؤسسات التمويلية الأخرى في بيع التقسيط على انتشار هذا البيع بشكل كبير وعلى نطاق واسع.

ونظراً لما يتيح بيع التقسيط من تسهيلات وسهولة في الحصول على السلع وبدون حاجة لدفع قيمتها نقداً، فقد توسع كثير من الأفراد في استخدامه بشكل كبير، فبعد أن كان هذا البيع يستخدم للحصول على السلع الضرورية التي قد يصعب على بعض الأفراد دفع ثمنها نقداً، أصبح يستخدم أيضاً للحصول على الكماليات والسلع الترفيهية واقتناء السلع التفاخرية وغير ذلك. وبالتالي سترتب على التوسع في هذا البيع من قبل الأفراد العديد من الآثار الاقتصادية السلبية التي تعود بالضرر على الأفراد بشكل خاص وعلى المجتمع بشكل عام.

#### الدراسات السابقة:

نظراً لانتشار أسلوب البيع بالتقسيط انتشاراً واسعاً بين الأفراد والقطاعات وفي مختلف الدول والمجتمعات فقد أجريت العديد من الدراسات والأبحاث والندوات التي اهتمت بهذا النوع من البيوع، وقد انصبت معظم تلك الدراسات والأبحاث على بيان الوصف الفقهي لبيع التقسيط وآراء العلماء في حكم هذا البيع، ومن تلك الدراسات التي أجريت في هذا الموضوع الدراسة التي قام بها الدكتور محمد عقلة الإبراهيم بعنوان (حكم بيع التقسيط في الشريعة والقانون) وقد تعرض فيها لمسألة مظان بيع التقسيط في كتب الفقه وأصل هذا البيع، وحكم التعامل به والآراء التي قيلت في ذلك وشروط التعامل بهذا البيع، كما قام الأستاذ الأمين الحاج محمد أحمد بدراسة مماثلة بعنوان (حكم بيع التقسيط) تعرض فيها لمذاهب العلماء في بيع التقسيط وأدلة كل فريق، ومناقشة تلك الأدلة، وقام الأستاذ هشام محمد آل برغش بدراسة عن هذا الموضوع بعنوان (بيع التقسيط أحكامه وآدابه) تعرض فيها أيضاً لحكم بيع

التقسيط والعلاقة بين هذا البيع وبعض البيوع المحدثه، وأشار فيها للبيوع التي لا يجوز فيها الأجل وحكم الشروط المقترنة بهذا البيع وآدابه.

كما قدمت لمجمع الفقه الإسلامي في دورته السادسة العديد من الأبحاث التي تعرضت لبيع التقسيط وقد ركزت معظم تلك الأبحاث على بيان حكم أخذ زيادة في الثمن مقابل التأجيل، من تلك الأبحاث بحث (بيع التقسيط) للدكتور إبراهيم الدبوس، وبحث (بيع التقسيط) للدكتور رفيق المصري، وبحث (حكم زيادة السعر في البيع بالنسيئة شرعاً) للدكتور نظام الدين عبد الحميد وغير ذلك من الأبحاث.

كما قام الدكتور أحمد الحسني بدراسة عن هذا البيع بعنوان (بيع التقسيط بين الاقتصاد الوضعي والاقتصاد الإسلامي) تعرض فيها لتحليل الاقتصادي لمكونات سعر البيع بالتقسيط ومحددات الطلب على الشراء بالتقسيط، والآثار الاقتصادية المترتبة على هذا البيع وشروط التعامل به.

وعلى الرغم من تعدد الدراسات التي تناولت بيع التقسيط، إلا أنها لم تتعرض، في الغالب، وبشكل مباشر للأسباب الرئيسية التي أدت للتوسع في هذا البيع والآثار الاقتصادية المترتبة على التوسع في استخدامه سواء على الفرد أو المجتمع. ولذلك فإن الحاجة ماسة للتعرف على تلك الأسباب والوقوف على تلك الآثار وبيان خطرهما على الفرد والمجتمع.

### الهدف من الدراسة:

يتمثل الهدف الأساسي من هذا البحث في محاولة التعرف على الأسباب الرئيسية للتوسع في بيع التقسيط وانتشاره على نطاق واسع، والآثار الاقتصادية المترتبة على الإقبال المتزايد على هذا النوع من البيوع.

### خطة البحث

تتكون خطة البحث من فصلين على النحو التالي:

#### الفصل الأول: الإطار النظري لبيع التقسيط.

المبحث الأول: مفهوم بيع التقسيط والأسباب المؤدية للتوسع فيه.

المطلب الأول: مفهوم بيع التقسيط.

المطلب الثاني: الأسباب المؤدية للتوسع في بيع التقسيط.

المبحث الثاني: حكم بيع التقسيط وشروط التعامل به.

المطلب الأول: حكم بيع التقسيط.

المطلب الثاني: شروط بيع التقسيط.

المبحث الثالث: الآثار الاقتصادية للتوسع في بيع التقسيط.

المطلب الأول: الآثار الإيجابية.

المطلب الثاني: الآثار السلبية.

#### الفصل الثاني: دراسة تطبيقية لبيع التقسيط من الواقع العملي.

المبحث الأول: التطبيق العملي لبيع التقسيط في المصارف السعودية.

المطلب الأول: إعداد وتصميم استثمار الاستبيان.

المطلب الثاني: نتائج الدراسة الميدانية الخاصة بالمصارف.

المبحث الثاني: التطبيق العملي لبيع التقسيط من قبل أفراد المجتمع:

المطلب الأول: إعداد وتصميم استثمار الاستبيان.

المطلب الثاني: نتائج الدراسة الميدانية الخاصة بالأفراد.

الخاتمة: وتشمل أهم النتائج والتوصيات

## الفصل الأول

### الإطار النظري لبيع التقسيط

يتم هذا الفصل بالدراسة النظرية لبيع التقسيط للتعرف على مفهومه والأسباب الرئيسية التي أدت إلى التوسع فيه وانتشاره على نطاق واسع، وحكم التعامل به وآراء الفقهاء في ذلك، كما تهتم الدراسة في هذا الفصل أيضاً بالتعرف على الآثار الاقتصادية المترتبة على التوسع في بيع التقسيط سواء من الناحية الإيجابية أو السلبية وبالتالي سيشتمل هذا الفصل على المباحث التالية:

### المبحث الأول

مفهوم بيع التقسيط والأسباب المؤدية إلى التوسع فيه

ويشتمل هذا المبحث على المطالب التالية:

المطلب الأول: مفهوم بيع التقسيط

أولاً: التعريف في اللغة:

البيع في اللغة مبادلة مال بمال وقيل هو مطلق المبادلة<sup>١</sup>.

أما التقسيط في اللغة فهو تقسيم الشيء إلى أجزاء متفرقة، جاء في المصباح المنير (القسط النصيب والجمع أقساط مثل حمل وأحمال، وقسط الخراج تقسيطا إذا جعله أجزاء معلومة<sup>٢</sup>.

وقال ابن منظور في لسان العرب (قسط الشيء فرقة، أي جعله أجزاء)<sup>٣</sup>.

ثانياً: التعريف في الاصطلاح الفقهي:

البيع في الاصطلاح الفقهي يقصد به مبادلة المال بالمال تملكاً وتملكاً، وهو إما أن يكون حالاً، أي يسلم الثمن في مجلس العقد، أو مؤجلاً أي يسلم في وقت لاحق يحدده المتعاقدان في العقد، وهو ما يعرف ببيع النسئة وبيع التقسيط أحد أنواعه.

وقد عرف بعض العلماء بيع التقسيط بتعاريف متقاربة، منها أنه بيع الشيء بثمن مؤجل، يدفع على أقساط معلومة في أوقات محددة، بأكثر من ثمن الحال<sup>٤</sup>. وعرفه البعض بأنه (بيع السلعة بثمن مؤجل أعلى من الثمن الحال، على أن يكون دفع ذلك الثمن مفرقاً إلى أجزاء معينة وتؤدي في أمانة محددة)<sup>٥</sup>.

ثالثاً: التعريف في الاصطلاح الاقتصادي:

<sup>١</sup> أحمد بن محمد الفيومي، المصباح المنير، بدون دار نشر أو تاريخ، ج ١، ص ٦٩.

<sup>٢</sup> المرجع السابق، ج ٢، ص ٥٠٣.

<sup>٣</sup> جمال الدين محمد ابن منظور، لسان العرب، دار صادر، بيروت، ج ٧، ص ٣٧٨.

<sup>٤</sup> محمد بن عبدالله ابن قدامه المقدسي، المغني، مكتبة الرياض الحديثة، الرياض، ١٤٠١هـ، ج ٦، ص ٥.

<sup>٥</sup> الأمين الحاج محمد أحمد، حكم البيع بالتقسيط، الدار السلفية، مكة، الطبعة الأولى، ١٤١٤هـ، ص ١١.

<sup>٦</sup> د. محمد عقله الإبراهيم، حكم بيع التقسيط في الشريعة والقانون، مكتبة الرسالة، الأردن، الطبعة الأولى، ١٤٠٨هـ، ص ١٣.

بالنظر إلى بيع التقسيط بصيغته المعهودة، وباعتباره أصبح علماً على نوع معين من البيوع، نجده عبارة عن معاملة حديثة ومنتشرة بشكل كبير لبيع قديم محدود الاستخدام، فهو نوع من أنواع بيع النسيئة، يعجل فيه المبيع ويؤجل الثمن، وقد عرفه بعض الاقتصاديين بتعاريف متقاربة، منها أن بيع التقسيط هو البيع الذي يؤجل فيه الثمن، أي أنه لا يدفع في الحال، بل يؤجل ويدفع على أقساط متفرقة في أوقات معينة<sup>١</sup>. وقيل هو أن يبيع التاجر السلعة مدفوعة الثمن فوراً بسعر، ومؤجلة أو مقسطة الثمن بسعر أعلى<sup>٢</sup>. كما عرفه البعض بأنه بيع يتفق فيه على تعجيل المبيع وتأجيل الثمن كله أو بعضه على أقساط معلومة لآجال معلومة<sup>٣</sup>.

#### المطلب الثاني: الأسباب المؤدية إلى التوسع في بيع التقسيط

يتيح بيع التقسيط شراء السلع المرتفعة الثمن بيسر وسهولة وبدون حاجة لدفع الثمن حالاً، ولذلك يقبل عليه المستهلكون وخاصة ذوي الدخل المنخفض والمتوسط، إلا أن بعض المستهلكين يتوسع في شرائه بالتقسيط بما يفوق إمكانياته الحالية، وبالتالي سيحمل مستقبله أعباء الديون الناشئة عن التوسع في الشراء بالتقسيط، ولا يقتصر استخدام الشراء بالتقسيط لتوفير الاحتياجات على قطاع الأفراد فقط، فالمؤسسات والمشروعات قد تلجأ أيضاً إلى الشراء بالتقسيط لتوفير احتياجاتها أو تسويق منتجاتها.

<sup>١</sup> د. أحمد حسن الحسني، بيع التقسيط بين الاقتصاد الوضعي والاقتصاد الإسلامي، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، ١٩٩٩م، ص ٢٣.

<sup>٢</sup> د. عبد السمیع المصري، مقومات الاقتصاد الإسلامي، مكتبة وهبة، الطبعة الأولى، ١٩٧٥م، ص ١٠٧.

<sup>٣</sup> د. نزيه حماد، معجم المصطلحات الاقتصادية في لغة الفقهاء، الدار العالمية للكتاب الإسلامي، الرياض، الطبعة الثالثة، ١٤١٥هـ، ص ١٢٣.



كما قد تلجأ المصارف ومؤسسات التمويل إلى بيع التقسيط لاستثمار أموالها. ولذلك يمكن تقسيم هذا المطلب إلى الفروع التالية:

الفرع الأول: الأسباب المؤدية للتوسع في الشراء بالتقسيط بالنسبة للمستهلكين:

يرجع توسع المستهلكين في الشراء بالتقسيط إلى العديد من الأسباب لعل من أهمها ما يلي:

١ - انخفاض مستوى الدخل لدى شريحة كبيرة من أفراد المجتمع في العديد من الدول وخاصة الدول النامية، مما يؤدي إلى لجوء كثير من أصحاب الدخل المنخفضة إلى الشراء بالتقسيط للحصول على احتياجاتهم من السلع وخاصة السلع الضرورية، ويلاحظ أن هناك علاقة عكسية بين مستوى الدخل والشراء بالتقسيط، ومن ناحية أخرى فإن زيادة الدخل المتوقع مستقبلاً (مع بقاء العوامل الأخرى على حالها) يشجع على زيادة الشراء بالتقسيط، إلا أن هذه الزيادة تكون بمقدار أقل من زيادة الدخل المتوقع.

٢ - زيادة متطلبات الإنسان وتعدد وتنوع السلع والخدمات التي يحتاج إليها عما كان عليه الحال في السابق بسبب تقدم وتطور مستلزمات الحياة العصرية، وبالتالي زيادة الأعباء المالية لدى كثير من الأفراد، وهذا بدوره سيؤدي إلى زيادة الإقبال على الشراء بالتقسيط.

٣ - ارتفاع أسعار بعض السلع بشكل كبير ومستمر كما هو الحال في أسعار السيارات، وبما أن هذا النوع من السلع أصبح من الضروريات فسيلجأ كثير من ذوي الدخل المحدود إلى الشراء بالتقسيط لتوفير هذه السلعة.

- ٤- زيادة الإقبال على استهلاك الكماليات، وهذا إما بسبب سهولة الحصول عليها عن طريق شرائها بالتقسيط، أو بسبب تفشي ظاهرة التقليد والمحاكاة، حيث تلعب هذه الظاهرة دوراً هاماً في دفع الأفراد الأقل دخلاً لتقليد نمط الاستهلاك لدى الأفراد الأكثر دخلاً.
- ٥- عدم الاهتمام أو الغفلة عن الآثار السلبية المترتبة على التوسع في الشراء بالتقسيط من قبل المستهلكين، إذ أن التوسع في اقتناء السلع عن طريق شرائها بالتقسيط له آثاره الضارة وعواقبه الوخيمة على النحو الذي سيتضح فيما بعد.
- ٦- توفير بيع التقسيط في كثير من المحلات التجارية والمعارض والمصارف، وقيام كثير من تلك الجهات بتقديم التسهيلات الكبيرة لإتمام هذا البيع كإلغاء الدفعة الأولى أو تخفيض قيمتها وزيادة فترة السداد ونحو ذلك، مما يشجع الأفراد على التوسع في الشراء بالتقسيط.
- ٧- تورع كثير من ذوي الدخل المحدود عن اللجوء إلى القرض الربوي لتمويل احتياجاتهم، وبالتالي يلجؤون إلى شرائها بالتقسيط، أو يقومون بإعادة بيعها نقداً للحصول على التمويل اللازم.
- ٨- إحجام كثير من الأغنياء والتجار عن مديد العون لمن يطلب القرض الحسن، وذلك بسبب تفشي ظاهرة عدم الوفاء بالدين والمماطلة في سداده، فاختلفت بذلك عرى الثقة وأصبح منفذ المحتاج هو الشراء بالتقسيط، وبالتالي حل بيع التقسيط محل القرض الحسن.

الفرع الثاني: أسباب التوسع في بيع التقسيط بالنسبة للمنشآت:

قد تقبل المنشآت على التوسع في البيع أو الشراء بالتقسيط للعديد من الأسباب لعل من أهمها ما يلي:

- ١ - ارتفاع أسعار بعض الآلات والمعدات والأدوات الإنتاجية، وخاصة المتطورة منها، مما يؤدي إلى قيام بعض المنشآت والمشروعات الإنتاجية ذات العجز المالي إلى التوسع في الشراء بالتقسيط للحصول على احتياجاتها من تلك الآلات والمعدات. ويلاحظ هنا أن توسع المنشآت والمشروعات الإنتاجية في إنفاقها الاستثماري الحالي من خلال الشراء بالتقسيط يمكنها من زيادة إيراداتها المستقبلية بحيث تستطيع سداد الأقساط وتكوين فائض يمكن استخدامه في زيادة الإنفاق الاستثماري في المستقبل.<sup>١</sup>
- ٢ - تحقيق رغبة عملاء المنشأة أو الشركة في شراء منتجاتها بالتقسيط نظراً لانخفاض مستوى الدخل لدى كثير منهم، أو لارتفاع أسعار بعض المنتجات، مما يؤدي إلى تفضيل العديد من العملاء للحصول على تلك السلع عن طريق شرائها بالتقسيط.
- ٣ - يلجأ كثير من المنتجين إلى التوسع في بيع التقسيط لتنشيط الطلب على منتجاتهم، وبالتالي زيادة تسويقها، وذلك بدخول نطاق الشراء طبقة جديدة من المستهلكين لا تستطيع سد احتياجاتها من تلك السلع إلا بالتقسيط.
- ٤ - قيام كثير من المنشآت بالتوسع في التسهيلات التي يوفرها بيع التقسيط لزيادة

<sup>١</sup> د. أحمد الحسني، بيع التقسيط بين الاقتصاد الوضعي والاقتصاد الإسلامي، مرجع سابق، ص ١٤.

مقدرة العميل على الشراء بالتقسيط، وكلما زادت تلك التسهيلات كلما ارتفعت مقدرة المستهلكين على الشراء بالتقسيط، وهذا بدوره سيؤدي إلى توسعهم في الشراء.

٥- الزيادة الكبيرة في إنتاج السلع بسبب التطور والتقدم التكنولوجي، مما يترتب عليه زيادة إنتاج السلع الاستهلاكية بنسبة تفوق نسبة زيادة الطلب على هذا النوع من السلع، وهذا بدوره سيؤدي إلى التوسع في البيع بالتقسيط لسد الفجوة بين الكميات المنتجة والكميات المطلوبة.

الفرع الثالث: الأسباب المؤدية للتوسع في بيع التقسيط بالنسبة للمصارف: من الأسباب التي تساعد المصارف ومؤسسات التمويل الأخرى على التوسع في بيع التقسيط ما يلي:

١- تحقيق رغبة كثير من عملاء المصارف في التعامل معهم وفق صيغ التمويل الإسلامية ومنها بيع التقسيط، نظراً لانخفاض مستوى الدخل لدى العديد من العملاء بالإضافة إلى ارتفاع أسعار بعض السلع كالسيارات والعقارات ونحو ذلك.

٢- استثمار فائض السيولة لدى المصارف وخاصة الإسلامية منها حيث يمثل الاستثمار عن طريق بيع التقسيط الحصول على هامش ربح مسبقاً بغض النظر عن نتائج هذا التمويل بالنسبة للعميل وبذلك فليس هناك ارتباط بين نتائج هذا التمويل وسداد الأقساط، وهذا يعني فصل المخاطر المتعلقة بالمشروع الممول عن عملية التمويل، وهذا يتوافق مع طبيعة الاستثمار في المصارف.

- ٣- من ناحية أخرى قد تقبل المصارف على بيع التقسيط لتوفير السيولة اللازمة لقيام المصرف باستثماراته المختلفة، حيث إن متوسط القسط الشهري الذي يدفعه العملاء يصل عادة إلى ٣٣٪ من إجمالي الراتب كما سيتبين ذلك فيما بعد<sup>١</sup>، وهذا يعني أن حوالي ٦٧٪ من الراتب يبقى وديعة جارية في المصرف إلى أن يتم سحبها، وهذا يساعد على توفير السيولة لدى المصرف.
- ٤- زيادة المنافسة بين المصارف الإسلامية والربوية (من خلال فروعها الإسلامية) في مجال توظيف الأموال عن طريق صيغ الاستثمار الإسلامية وعلى رأسها بيع التقسيط وبيع المrabحة الذي هو نوع من ألوان البيع بالتقسيط في حقيقة الأمر.
- ٥- انخفاض مستوى الأنشطة الاستثمارية في المجتمع في ظل ظروف تباطؤ زيادة معدلات النمو الاقتصادي العام، وبالتالي انخفاض الطلب على التمويل المصرفي من قبل الشركات والمشروعات على الرغم من النمو المتواصل لحجم الودائع المصرفية، وهذا بدوره يساعد على اتجاه المصارف لاستثمار أموالها في المجالات الأخرى ومن ضمنها بيع التقسيط.
- ٦- ينتج عن بيع التقسيط انخفاض حجم السيولة لدى البائعين بسبب تأجيل حصولهم على قيمة السلع المباعة بالتقسيط مما يعرضهم لمشاكل نقص السيولة، إلا أن البائع إذا احتاج إلى السيولة يستطيع أن يقوم بخصم الأوراق التجارية التي حصل عليها من العملاء لضمان الدين الذي له لدى المصارف (أي يحصل على

<sup>١</sup> انظر الفصل التطبيقي من هذا البحث.

قيمة الأوراق التجارية فوراً مقابل التنازل عن جزء من قيمتها للمصرف) وبالتالي تعتبر المصارف عاملاً مساعداً على انتشار بيع التقسيط والتوسع فيه.

## المبحث الثاني

### حكم بيع التقسيط وشروط التعامل به

يشتمل هذا البحث على المطلبين التاليين:

#### المطلب الأول: حكم بيع التقسيط

لقد اهتمت معظم الأبحاث والدراسات السابقة التي تناولت بيع التقسيط ببيان الوصف الفقهي لهذا البيع وآراء العلماء في حكم التعامل به، وقد فصلت تلك الأبحاث القول في هذا الأمر بما يغني عن الخوض فيه بتوسع مرة أخرى<sup>١</sup>. وخلاصة ما ذكره أهل العلم في حكم بيع التقسيط هو أن هذا البيع قد يكون بالسعر الذي تباع فيه السلعة نقداً، وهذا جائز باتفاق جميع الفقهاء، لما فيه من التوسعة على الناس وسد حاجاتهم<sup>٢</sup>. بل إن هذا البيع يكون مستحباً ويؤجر فاعله إذا قصد به الإرفاق بالمشتري،

<sup>١</sup> لمزيد من التفصيل في حكم بيع التقسيط انظر المراجع التالية:

د. إبراهيم فاضل الربو، بيع التقسيط، بحث منشور في مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الجزء الأول، العدد الأول، جدة، ١٤١٠هـ،

ص ٢١٥.

د. رفيق يونس المصري، بيع التقسيط، بحث منشور في مجلة مجمع الفقه الإسلامي، المصدر السابق، ص ١٤.

د. نظام الدين عبد الحميد، حكم زيادة السعر في البيع بالنسيئة شرعاً، المصدر السابق، ص ٣٥٥.

د. محمد عقلة الإبراهيم، حكم بيع التقسيط في الشريعة والقانون، مرجع سابق، ص ٨١.

د. أحمد الحسني، بيع التقسيط بين الاقتصاد الوضعي والاقتصاد الإسلامي، مرجع سابق، ص ٢٣.

هشام محمد آل برغش، بيع التقسيط أحكامه وآدابه، دار الوطن، الرياض، الطبعة الأولى، ١٤١٩هـ ص ٢٥.

<sup>٢</sup> د. عبد الرزاق الهبتي، المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق، دار أسامة، الأردن، الطبعة الأولى ١٩٩٨م، ص ٥٤٦.

قال عليه الصلاة والسلام: «رحم الله رجلاً، سمحاً إذا باع، وإذا اشترى، وإذا اقتضى»<sup>١</sup>.

وقد يكون بيع التقسيط بأكثر من السعر الحالي، وهذا هو الغالب الأعم والذي انتشر في الزمن الحاضر والذي تنصب عليه هذه الدراسة، وصورة ذلك أن يقول البائع للمشتري هذه السلعة ثمنها مائة نقداً أو مائة وعشرون مقسطة إلى سنة فيتفق الطرفان على مائة وعشرين مقسطة إلى سنة، ويتم البيع على هذا الأساس.

وهذه الصورة اختلف فيها العلماء، فذهب جمهور أهل العلم إلى جواز البيع بمثن مؤجل مع أخذ زيادة في الثمن مقابل التأجيل<sup>٢</sup>. فإذا انعقد البيع على ثمن معلوم إلى أجل معلوم أو آجال معلومة محددة، بتراضي كل من البائع والمشتري، ولم يتفرقا إلا بعد تمام العقد واختيار أحد الثمنين فهو بيع مستوفٍ الأركان والشروط، وخال من الغرر، والخلاصة من ذلك أن الزيادة في الثمن بسبب التأجيل أو التقسيط جائزة إذا حددت هذه الزيادة عند ابتداء العقد وارتضاها المتبايعان على أن لا يزداد في الثمن بعد ذلك لأي سبب كان<sup>٣</sup>.

وذهب بعض أهل العلم إلى عدم جواز بيع السلعة بأكثر من ثمنها الحال بسبب تأجيل أو تقسيط ثمنها<sup>٤</sup>.

<sup>١</sup> أبو عبد الله محمد بن إسماعيل البخاري، صحيح البخاري، المكتبة العصرية، بيروت، الطبعة الرابعة، ١٤٢٠، ج ٢، ص ٦١٧، حديث رقم (٢٠٧٦).

<sup>٢</sup> د. محمد عقلة الإبراهيم، حكم بيع التقسيط في الشريعة والقانون، مرجع سابق، ص ٨٥.

<sup>٣</sup> أحمد الحسني، بيع التقسيط بين الاقتصاد الوضعي والاقتصاد الإسلامي، مرجع سابق، ص ٢٧، ٣١.

<sup>٤</sup> المرجع السابق، ص ٢٧.

وقد رجح مجمع الفقه الإسلامي والعديد من هيئات الفتوى ما ذهب إليه جمهور العلماء من جواز بيع التقسيط لأن الحاجة إليه أصبحت ماسة، وخاصة في الزمن الحاضر، ولأنه يتفق وروح الشريعة الإسلامية في تحقيق مصلحة الأفراد وتيسير معاملات الناس وحل مشاكلهم وفيما يلي بعض تلك القرارات والفتاوى:

١- قرار مجمع الفقه الإسلامي:

قرر مجمع الفقه الإسلامي في دورته السادسة بعد الإطلاع على البحوث الواردة بخصوص بيع التقسيط بأنه (تجوز الزيادة في الثمن المؤجل عن الثمن الحال، كما يجوز ذكر ثمن المبيع نقداً وثمانه بالأقساط لمدد معلومة، ولا يصح البيع إلا إذا جزم العاقدان بالنقد أو التأجيل، فإن وقع البيع مع التردد بين النقد والتأجيل بأن لم يحصل الاتفاق الجازم على ثمن واحد محدد فهو غير جائز شرعاً).

٢- فتوى الشيخ عبد العزيز بن باز رحمه الله:

سئل سماحته عن حكم بيع كيس السكر ونحوه إلى أجل بثمن أكبر من الثمن النقدي، فأجاب عن ذلك بأن هذه المعاملة لا بأس بها، لأن بيع النقد غير بيع التأجيل، ولم يزل المسلمون يستعلمون مثل هذه المعاملة وهو كالإجماع منهم على جوازها<sup>١</sup>.

٣- فتوى الرئاسة العامة لإدارات البحوث العلمية والإفتاء والدعوة والإرشاد:

<sup>١</sup> مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الدورة السادسة لمؤتمر مجمع الفقه الإسلامي، العدد السادس، الجزء الأول، جدة، من ١٧-١٣ شعبان ١٤١٠هـ ص ٤٤٧.

<sup>٢</sup> مجلة الاقتصاد الإسلامي، المجلد الأول، العدد ١١ شوال ١٤٠٢هـ، ص ٤٢.



سئلت الرئاسة عن جواز بيع السيارات بأقساط وعلى المبلغ المؤجل فوائده محددة لكنها تزيد بتأخير دفع القسط عن مواعده، فأجابت بما يلي:  
 (إذا كان من يبيع السيارة ونحوها إلى أجل يبيعها بثمن معلوم إلى أجل أو آجال معلومة زمنًا وقسطاً لا يزيد المؤجل من ثمنها حداً يتجاوزه فلا شيء في ذلك، وإن كان المؤجل كما هو مفهوم من السؤال يزيد بتأخر دفع القسط عن مواعده بنسبة معينة فذلك لا يجوز بإجماع المسلمين لأنه ينطبق عليه ربا الجاهلية)<sup>١</sup>.

#### المطلب الثاني: شروط بيع التقسيط

يختص بيع التقسيط ببعض الشروط المرتبطة بطبيعة التعامل به، ومن أهم هذه الشروط ما يلي<sup>٢</sup>:

- ١- أن يكون الثمن معلوماً محددًا عند إبرام عقد البيع.
- ٢- أن تكون الأقساط معلومة ومحددة الآجال عند إبرام العقد منعا للجهالة التي تفضي إلى المنازعة وتفسد العقد.
- ٣- أن لا يزداد في الأقساط مقابل التأخير في السداد، فلا يجوز للبائع أن يزيد في الثمن عندما يتأخر المشتري عن الوفاء بالدين.

<sup>١</sup> فتوى رقم ١٦٣٧ في ١٣٩٧/٨/٧هـ، نقلا عن محمد عقله الإبراهيم، بيع التقسيط في الشريعة والقانون، مرجع سابق، ص ١٢٣.

<sup>٢</sup> انظر: في هذا الموضوع المراجع التالية:

الأمين الحاج محمد أحمد، حكم بيع التقسيط، مرجع سابق، ص ٥٣.

د. أحمد الحسيني، بيع التقسيط، مرجع سابق، ص ٢٤.

هشام محمد آل برغش، بيع التقسيط أحكامه وآدابه، مرجع سابق، ص ١٠٩.

- ٤- أن لا يجمع البديلين في بيع التقسيط علة الربا، فإن كان البدلان مما يجري فيهما الربا، كبيع الذهب بالفضة، أو الريال بالدولار، فيشترط حينئذ حلول البديلين والتقابض في مجلس العقد.
- ٥- ألا يكون الغرض من بيع التقسيط التحايل للحصول على الربا.
- ٦- ألا يستغل التاجر حاجة المشتري فيزيد في ثمن السلعة زيادة فاحشة لئلا يدخل في نطاق بيع المضطر الذي نهى عنه النبي صلى الله عليه وسلم.
- ٧- عدم الإقدام على هذا النوع من البيوع إلا إذا كان المشتري عازماً على السداد، قادراً عليه، بحيث يكون لديه فائض من دخله يزيد عن حاجته الضرورية يستطيع به سداد دينه.
- ٨- عدم التوسع في الشراء بالتقسيط، سواء كان المشتري فرداً أو مؤسسة أو حكومة، بحيث يصل حجم الدين قادراً يتجاوز قدرة المدين على السداد، وذلك لما يترتب على هذا التوسع من عواقب وخيمة على الفرد والمجتمع كما سيتضح ذلك فيما بعد.
- ٩- يجب كتابة الدين والإشهاد عليه، لأن الأقساط تمثل ديناً في ذمة المشتري.
- ١٠- حسن القضاء وعدم المماطلة في تسديد الأقساط.

### المبحث الثالث

#### الآثار الاقتصادية للتوسع في بيع التقسيط

لقد عرف من طبيعة الإنسان أنه غالباً ما يفعل الشيء أو يتركه إذا كان على علم وبصيرة بآثاره وعواقبه، أما إذا غفل عن هذه الآثار فإن سلوكه سوف يختل وقد يقع فيما لا يحمد عقباه، وكما أن بيع التقسيط له آثاره الاقتصادية الإيجابية التي تعود على الفرد والمجتمع، فإن التوسع فيه له العديد من الآثار الاقتصادية السلبية التي قد تلحق الضرر بالفرد أو المجتمع من جراء هذا التوسع الكبير في استخدام هذا النوع من البيوع. ولذلك فإن الأمر يستدعي التعرف على تلك الآثار الإيجابية التي يجنيها الفرد أو المجتمع من خلال التوسع في بيع التقسيط في مقابل الأضرار أو السلبيات التي قد تلحق بالفرد أو المجتمع من جراء ذلك التوسع، وبالتالي سيشتمل هذا المبحث على المطالبين التاليين:

المطلب الأول: الآثار الإيجابية:

يترتب على التوسع في بيع التقسيط العديد من الآثار الإيجابية التي تعود بالنفع على الأفراد والمنشآت بشكل خاص وعلى المجتمع بشكل عام، ولعل من أهم هذه الآثار ما يلي:

١- التيسير على الناس وتسهيل معاملاتهم:

يعتبر بيع التقسيط من التيسير الذي جاءت به الشريعة الإسلامية وحث عليه النبي صلى الله عليه وسلم حيث قال: «رحم الله رجلاً سمحاً إذا باع، وإذا اشترى، وإذا

اقتضى<sup>١</sup>. فمن المعروف أن كثيراً من الناس وخاصة ذوي الدخل المحدود يتعذر عليهم أحياناً شراء بعض السلع المرتفعة الثمن نقداً، وباللجوء إلى الشراء بالتقسيط يتيسر - عليهم الحصول على حاجاتهم وإشباع رغباتهم بشكل أفضل.

كما أن التوسع في بيع التقسيط فيه تسهيل لسير المعاملات في الأسواق، وتحقيقاً لمصلحة كل من المشتري والبائع، حيث تتمثل مصلحة المشتري في حصوله على السلعة التي يحتاج إليها بدون حاجة لدفع ثمنها فوراً، وذلك عن طريق دفع الثمن مؤجلاً على أقساط تتناسب مع قدرته المالية، وتتمثل مصلحة البائع في زيادة الطلب على منتجاته. وبذلك تزداد حركة البيع والشراء في الأسواق.

## ٢ - معالجة الركود في الطلب على المنتجات:

تعاني بعض الصناعات من ركود الطلب على منتجاتها في بعض الفترات، ولاسيما السلع الاستهلاكية المعمرة، ولذلك يلجأ أصحاب تلك الصناعات إلى التوسع في بيع التقسيط لتنشيط الطلب على منتجاتهم، مما يؤدي إلى زيادة المبيعات، وبالتالي فإن تلك الصناعات التي تعاني من طاقة إنتاجية عاطلة سيتوفر لها استغلال هذه الطاقة عن طريق دخول نطاق الشراء طبقة جديدة من المستهلكين لم تشبع بعد بالسلع الاستهلاكية، وهكذا سيساعد التوسع في بيع التقسيط ولو جزئياً على تشغيل الطاقة الإنتاجية العاطلة لتلك الصناعات، إلا أن ذلك مشروط بأن تكون زيادة الطلب

<sup>١</sup> سبق تخريج الحديث.

منصبه على السلع المنتجة محلياً لكي تستفيد الصناعات المحلية من تلك الزيادة في الطلب<sup>١</sup>.

٣- توفير البديل الإسلامي عن التمويل بالقرض الربوي:

يوفر التوسع في بيع التقسيط آلية مناسبة للتمويل كبديل إسلامي للتمويل عن طريق القرض الربوي، حيث يمكن للفرد الذي لا يملك ثمن السلعة التي يحتاج إليها أن يمتلك تلك السلطة وينتفع بها دون أن يلجأ إلى القرض الربوي، وذلك عن طريق شرائها بالتقسيط على دفعات تتناسب مع حالته المادية.

٤- توفير أداة لاستثمار فائض السيولة لدى المصارف الإسلامية:

نظراً لما تواجهه المصارف الإسلامية من ارتفاع نسبة السيولة لديها بسبب الإقبال المتزايد للتعامل معها من قبل شرائح عريضة في مختلف الدول الإسلامية، فقد اعتمدت كثيراً من تلك المصارف على بيع الأجل لاستثمار فائض السيولة لديها، سواء كان ذلك عن طريق بيع التقسيط أو بيع المربحة الذي يقوم على تقسيط الثمن أيضاً، حيث يقوم المصرف بتقسيط ثمن السلعة التي يطلبها العميل بعد امتلاكها وحيازتها حسب الاتفاق مع العميل، وقد توسعت المصارف الإسلامية في هذا النوع من التمويل حتى شمل مختلف مجالات التمويل سواء كان استهلاكياً كتمويل الأثاث والسيارات، أو كان إنتاجياً كتمويل المشاريع ومستلزمات الإنتاج.

<sup>١</sup> د. أحمد الحسني، بيع التقسيط بين الاقتصاد الوضعي والاقتصادي الإسلامي، مرجع سابق، ١٩.

## ٥- زيادة قدرة المصارف الإسلامية على منح التمويل:

يرتبط تمويل البيوع الآجلة كبيع التقسيط والمراوحة بضمان الراتب الشهري للعميل، حيث يشترط المصرف تحويل الراتب الشهري للعميل إلى حسابه في المصرف، وضمان استمرار تحويل الراتب إلى نهاية أجل السداد، حيث يقوم المصرف باستقطاع القسط من الحساب الجاري للعميل كل شهر، وتمثل قيمة القسط في المتوسط ٣٣٪ من إجمالي الراتب الشهري للعميل تقريباً كما سيتبين ذلك فيما بعد وبالتالي يبقى حوالي ٦٧٪ من إجمالي الراتب وديعة جارية في حساب العميل إلى أن يتم سحبها وهذا يمثل دعماً كبيراً لحجم الودائع الجارية في المصرف الإسلامي يصل إلى أكثر من ٢٠٠٪ من مبلغ التمويل طول أجل السداد، وهذا بدوره يزيد من قدرة المصارف الإسلامية على منح التمويل<sup>١</sup>. وبالتالي زيادة تمويل الأنشطة الإنتاجية مما يعود بالنفع على المجتمع بشكل عام، إلا أن ذلك مشروط بأن يقتصر الأفراد في شرائهم بالتقسيط على المصارف الإسلامية دون الربوية منها.

## ٦- زيادة الدخل والناتج المحلي القومي:

قد يؤدي التوسع في الشراء بالتقسيط إلى زيادة الدخل والناتج المحلي القومي نتيجة لسلسلة الإنفاقات المترتبة على الإنفاق المبدئ والمتمثل في زيادة الإنفاق الاستهلاكي والاستثماري بسبب التسهيلات التي يوفرها بيع التقسيط، بشرط أن تكون هذه الزيادة في الإنفاق منصبة على السلع المنتجة محلياً، إذ يترتب على التوسع في

<sup>١</sup> عبد الرحمن حامد الحامد، تجربة البنوك التجارية السعودية في بيع المراوحة، دار بلنسية للنشر، الرياض، الطبعة الأولى، ١٤٢٤ هـ.

شراء السلع بالتقسيط زيادة الطلب على المنتجات المحلية، وخاصة الاستهلاكية منها، وهذا سيؤدي إلى زيادة المبيعات، ومن ثم توسع المنشآت والمشاريع في إنتاجها، وهذا بدوره سيؤدي إلى زيادة طلب المنشآت على الأيدي العاملة والمواد الخام، وبالتالي زيادة توظيف الموارد العاطلة في المجتمع، وهذا يعني حصول الأيدي العاملة العاطلة وأصحاب المواد الخام على دخول جديدة تساعدهم على زيادة إنفاقهم، وهذا بدوره سيزيد من الطلب الكلي على السلع، وهكذا تبدأ سلسلة جديدة من الإنفاقات مما يترتب عليه زيادة الدخل والنتاج المحلي القومي ولو جزئياً.

٧- تشجيع قيام صناعات جديدة:

قد يساعد التوسع في بيع التقسيط على تشجيع قيام صناعات جديدة لإنتاج السلع اللازمة لمواجهة الزيادة في الطلب الكلي على السلع كما تبين في الفقرة السابقة، هذا بالإضافة إلى ما يترتب على الشراء بالتقسيط من دخول نطاق الشراء طبقة جديدة من المستهلكين لم تشبع بعد بالسلع الاستهلاكية، ويمكن لهذه الصناعات أن تعمل على إنتاج سلع تحل محل الواردات وخاصة في مجال السلع الاستهلاكية الضرورية الخفيفة لتلبية حاجات السوق المحلي، مما يؤدي إلى الحد من استيراد ذلك النوع من السلع.

٨- ارتفاع مستوى معيشة ورفاهية أفراد المجتمع:

يساعد التوسع في بيع التقسيط على زيادة دخول وإيرادات البائعين والمنتجين نظراً لزيادة الطلب الكلي على السلع الاستهلاكية والإنتاجية كما تبين في السابق، ومن ناحية أخرى فإن التوسع في الشراء بالتقسيط سيزيد من رفاهية المستهلكين أيضاً وخاصة من ذوي الدخل المنخفض والمتوسط، وذلك عن طريق حصولهم على احتياجاتهم من

السلع بيسر وسهولة من خلال شرائها بالتقسيط وبالتالي الاستمتاع باستهلاكها واستعمالها بشكل أفضل قبل أن يمكنهم دخلهم المتاح من الحصول عليها نقداً إلا أن ذلك مشروط بأن يقوم المستهلكون بالتخطيط للشراء في حدود الميزانية المتاحة لهم في الفترة الحالية والفترة المستقبلية، وذلك عن طريق تنظيم إنفاقهم الحالي والمستقبلي بحيث يصلوا إلى أعلى مستوى ممكن من الإشباع في حدود إمكانياتهم<sup>١</sup>. هذا بالإضافة إلى زيادة الرفاهية الاقتصادية للمجتمع وذلك إذا ما صاحب التوسع في البيع والشراء بالتقسيط زيادة الدخل والإنتاجية وتوظيف الموارد العاطلة كما تبين في السابق.

#### المطلب الثاني: الآثار السلبية

بعد أن تم التعرف في المطلب السابق على الآثار الإيجابية للتوسع في بيع التقسيط سيتم التركيز في هذا المطلب على الجانب المقابل وهو ما قد يترتب على توسع المستهلكين في الشراء بالتقسيط من آثار سلبية قد تلحق الضرر بالفرد أو المجتمع، ولعل من أهم هذه الآثار ما يلي:

#### ١- التوسع في الاستهلاك الحاضر على حساب الاستهلاك في المستقبل:

يتيح بيع التقسيط لكثير من ذوي الدخل المنخفض شراء السلع التي لا تمكنهم دخولهم الحالية من شرائها نقداً، وبخاصة السلع الاستهلاكية المعمرة، إلا أن سهولة الحصول على السلع بسبب تقسيط ثمنها قد تؤدي إلى تفضيل الأفراد للاستهلاك الحاضر على حساب الاستهلاك في المستقبل، ويترتب على ذلك انخفاض استهلاكهم

<sup>١</sup> د. أحمد الحسني، بيع بالتقسيط بين الاقتصاد الوضعي والاقتصادي الإسلامي، مرجع سابق، ص ١٤.



في المستقبل ولكن بنسبة أكبر من زيادة استهلاكهم الحالي، وذلك لقيام المشتري بسداد أقساط أصل ثمن السلعة المشتراة بالتقسيط بالإضافة إلى تحمله الزيادة في ثمن السلعة مقابل الأجل.

كما أن هذا التوسع في الاستهلاك الحالي إذا كان يتم في ظروف نقص إمكانيات الفرد المالية فلاشك أن ذلك سيحمله عبء دين كبير في المستقبل، وهذا ما يجعل التوسع في الشراء بالتقسيط غير مرغوب فيه.

## ٢- تشجيع الإسراف والاستهلاك الترفي:

عندما يتشبع القطاع العائلي من السلع الاستهلاكية المعمرة نظراً لسهولة الحصول عليها عن طريق شرائها بالتقسيط، قد ينتقل الأمر بعد ذلك إلى مرحلة أكثر سلبية من التوسع في استهلاك الضروريات وهي مرحلة التوسع في استهلاك الكماليات والأمور التفاخرية خاصة مع توسع المنتجين والبائعين في اللجوء إلى بيع التقسيط لتسويق منتجاتهم، ويلاحظ في هذا الشأن أن عنصر التقليد والمحاكاة يلعب دوراً كبيراً في تشجيع وحفز ذوي الدخل المحدود لتقليد نمط الاستهلاك لدى الأفراد الأكثر دخلاً، مما قد يترتب عليه تفشي ظاهرة الإسراف والترف في المجتمع، وهذا يتنافى مع توجيهات الإسلام في عدم الإسراف والاستهلاك، حيث يقول المولى تبارك وتعالى: ﴿وَالَّذِينَ إِذَا أَنْفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ قَوَامًا﴾<sup>١</sup>. كما يقول الله عز وجل: ﴿وَلَا تَجْعَلْ يَدَكَ مَغْلُولَةً إِلَىٰ عُنُقِكَ وَلَا تَبْسُطْهَا كُلَّ الْبَسْطِ فَتَقْعُدَ مَلُومًا

<sup>١</sup> سورة الفرقان الآية: (٦٧).

مَحْسُورًا<sup>١</sup>. كما أن كثرة الإسراف والاستهلاك الترفي هو من عوامل انهيار اقتصاد الأمة، لما يؤدي إليه ذلك من استنزاف مواردها الاقتصادية، فالإسراف يحول دون توفير أهم وسائل التنمية الاقتصادية وهو تكوين رؤوس الأموال وتعبئة المدخرات، فهو يبددها ويضعها في غير موضعها الصحيح، وبذلك لا تقوى الأمة على مواجهة متطلبات البناء والقوة، ولا يكون لها رصيدها الذاتي من الثروة التي تكون سلاحها في القضاء على كل ما يعترض سبيل نهضتها وعزتها. ولذلك حذر الإسلام من تفشي- ظاهرة الإسراف والترف في المجتمع المسلم، وبين أن هذه الظاهرة سبب لوقوع العذاب على أفراد المجتمع قال الله تعالى: ﴿وَإِذَا أَرَدْنَا أَنْ نُهْلِكَ قَرْيَةً أَمَرْنَا مُتْرَفِيهَا فَفَسَقُوا فِيهَا فَحَقَّ عَلَيْهَا الْقَوْلُ فَدَمَّرْنَاَهَا تَدْمِيرًا<sup>٢</sup>﴾.

وفي عواقب تفشي ظاهرة الإسراف والترف يقول الشيخ سيد قطب: (إن الترف لا تكون عاقبته على المترف وحده بل ينال الجماعة أذاه، ذلك أن الإسلام يرى أن الترف جريمة تبدوا فردية، فإذا ما سكنت عنها الجماعة، ولم تنزل هذا المنكر باليد واللسان والقلب، آتت الجريمة ثمارها وأفرخ الوباء في جسم الجماعة، وعرضها للهلاك في النهاية بحكم ترتب النتائج على المقدمات والمسببات على الأسباب)<sup>٣</sup>.  
ومن ناحية أخرى قد يؤدي التوسع والمبالغة في الاستهلاك المترتب على سهولة الشراء بالتقسيط، ولاسيما في الأمور الكمالية، إلى حرمان العبد من محبة الله تعالى له،

<sup>١</sup> سورة الإسراء الآية: (٢٩)

<sup>٢</sup> سورة الإسراء الآية: (١٦).

<sup>٣</sup> الشيخ سيد قطب، العدالة الاجتماعية في الإسلام، دار الشروق، القاهرة، الطبعة التاسعة ١٤٠٣هـ، ص ١١١.

فالمولى تبارك وتعالى يقول في محكم التنزيل: ﴿ وَكُلُوا وَاشْرَبُوا وَلَا تُسْرِفُوا إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِينَ ﴾<sup>١</sup>. فإذا كان هذا النهي عن الإسراف في استهلاك الضروريات من المأكَل والمشرب، فكيف بمن يسرف في استهلاك الكماليات وغيرها.

### ٣- الحد من الادخار وانخفاض مستوى التنمية:

يقصد بالادخار بشكل عام ذلك الجزء المتبقي من الدخل المتاح بعد الإنفاق الاستهلاكي وهو يعد الأداة الرئيسية لتكوين وتعبئة المدخرات والتي تمثل الرافد الرئيسي لعملية التنمية الاقتصادية، وبالرغم من أهمية الدور الذي تقوم به الأموال المدخرة في تمويل الاستثمارات المختلفة إلا أن التوسع في الاستهلاك المترتب على التوسع في الشراء بالتقسيط سيؤدي إلى الحد من الادخار نظراً للعلاقة العكسية بينهما. وبذلك ستتنخفض قدرة المجتمع على تعبئة وتكوين رأس المال اللازم للقيام بالمشاريع الإنتاجية التي يحتاجها المجتمع، وهذا بدوره سيؤدي إلى الحد من عملية التنمية الاقتصادية في المجتمع بشكل عام.

ومن ناحية أخرى فإن توجيه المدخرات لتمويل الشراء بالتقسيط قد يفضي- إلى توجيهه إلى إنفاق غير مرغوب فيه من الناحية الاجتماعية، فقد يؤدي ذلك إلى تركيب كمية كبيرة من رؤوس الأموال في صناعات السلع الاستهلاكية المعمرة (التي ينصب عليها الشراء بالتقسيط عادة) وبدرجة تفوق المقدار المطلوب اجتماعياً، في حين تعاني قطاعات أخرى في المجال الصناعي وفي القطاع الزراعي من ندرة الموارد التمويلية،

<sup>١</sup> سورة الأعراف الآية: (٣١).

فتنكمش تلك القطاعات بدرجة تقل عما هو مطلوب في المجتمع<sup>١</sup>.

٤ - زيادة الثمن:

يقوم بيع التقسيط كما تبين في السابق على تعجيل المبيع وتأجيل الثمن، وهذا بطبيعة الحال سيؤدي إلى زيادة ثمن السلعة لتعويض البائع عن فرصة استثمار الأموال المحتجزة بسبب تأجيل دفع الثمن، وأيضاً للمخاطرة التي يتحملها البائع في حالة التأخر أو المماطلة في سداد الأقساط في موعدها المحدد، مما يدفع البائع لرفع سعر البيع الأجل في مقابل تلك المخاطر، وسيؤدي رفع السعر بطبيعة الحال إلى الإضرار بالمستهلك وزيادة أعبائه المالية خاصة عند توسعة في الشراء بالتقسيط.

٥ - الوقوع تحت وطأة الديون والمشاكل الأسرية:

من ضمن الآثار السلبية المترتبة على التوسع في الشراء بالتقسيط وقوع المستهلك تحت وطأة الديون نظراً لتراكم الأقساط وتعدد الجهات المطالبة بها، مما قد يؤدي إلى عدم القدرة على تسديد تلك الأقساط في موعدها المحدد، مما يضطر المستهلك إلى الاقتراض من الآخرين أو اللجوء إلى المصارف الربوية لتسديد تلك الأقساط، وبالتالي تتراكم الديون والهجوم.

وقد يكون التوسع في الشراء بالتقسيط سبباً في الخصومات والخلافات الأسرية التي قد يترتب عليها انفصال الروابط الزوجية وتفكك الأسرة، إذ أن إرهاق عاتق الزوج بالتوسع في اقتناء السلع المتعددة والمتنوعة نظراً لسهولة الحصول عليها عن طريق شرائها بالتقسيط قد يعرض رب الأسرة لبعض العقوبات كالغرامات المالية

<sup>١</sup> د. أحمد الحسني، بيع التقسيط، مرجع سابق، ص ٢٠.

والسجن وغير ذلك بسبب عدم القدرة على سداد الأقساط المتراكمة، مما قد يؤدي إلى حدوث الانفصال بين الزوجين وتفكك الأسرة.

#### ٦- الاحتيال للحصول على الربا:

على الرغم مما ذهب إليه جمهور الفقهاء من مشروعية بيع التقسيط كما تبين في السابق، إلا أن استخدامه على نطاق واسع قد يفضي إلى التعامل بالربا، فقد يلجأ بعض ضعاف النفوس إلى اتخاذ بيع التقسيط ذريعة لأكل الربا، كأن يقوم البائع ببيع سلعته بالتقسيط ثم يشتريها من المشتري نقداً بسعر أقل، وبالتالي يكون قد دخل في بيع العينة القائم على الربا.

#### ٧- مساعدة المصارف الربوية على منح القروض الربوية:

تبين في السابق أن التوسع في الشراء بالتقسيط عن طريق المصارف الإسلامية يزيد من حجم الودائع الجارية لدى تلك المصارف، وبالتالي زيادة قدرتها على المشاركة في تمويل المشاريع الإنتاجية، إلا أنه في المقابل يصبح هذا الأثر سلبياً في حالة التوسع في الشراء بالتقسيط من خلال المصارف الربوية، إذ أن زيادة حجم الودائع الجارية لديها بسبب اشتراطها تحويل المرتب الشهري للعميل إلى حسابه في المصرف سيزيد من حجم الودائع الجارية لدى المصرف الربوي كما تبين في السابق، وبالتالي زيادة قدرة المصارف الربوية على منح القروض الربوية، وهذا يعني أن الأفراد الذين يتوسعون في الشراء بالتقسيط عن طريق المصارف الربوية سيقومون بمساعدة تلك المصارف على التعامل بالربا بطريقة غير مباشرة وهي تحويل مرتباتهم الشهرية إلى المصرف الربوي كوديعة جارية لضمان سداد الأقساط في موعدها المحدد، حيث يقوم المصرف الربوي، باستثمار

تلك الودائع في منح القروض الربوية رضى العميل بذلك أو لم يرضى، وهذا مما يدخل العميل في الوعيد الشديد الذي ورد في حق من يتعامل بالربا أو يساعد على الربا، فعن جابر رضى الله عنه قال: «لعن رسول الله صلى الله عليه وسلم أكل الربا ومؤكله وكاتبه وشاهديه، وقال هم سواء»<sup>١</sup>. أي سواء في الإثم.

#### ٨- حدوث فجوات تضخمية:

قد يؤدي التوسع في الشراء بالتقسيط إلى حدوث الفجوات التضخمية، ويحدث ذلك في الحالات التالية:

أ- في حالة المجتمع الذي يوجد به جهاز إنتاجي ضعيف وغير مرن، وبالتالي لا يستطيع الاستجابة للزيادة في الطلب الكلي الناتجة عن التوسع في الشراء بالتقسيط مما يؤدي إلى ارتفاع الأسعار بشكل ملحوظ بسبب زيادة الطلب الكلي وبسبب زيادة أسعار السلع المشتراة بالتقسيط، وهذا بدوره يؤدي إلى حدوث الفجوة التضخمية بين الطلب المتزايد والعرض الثابت أو الضعيف.

ب- في حالة بلوغ الاقتصاد القومي مرحلة العمالة الكاملة أو ليس لديه موارد إنتاجية عاطلة، ففي هذه الحالة قد تؤدي الزيادة في الطلب الكلي إلى حدوث التضخم بسبب ارتفاع الأسعار الناجم عن المنافسة بين المنشآت للحصول على الأيدي العاملة وعناصر الإنتاج الأخرى.

ج- في حالة زيادة العرض النقدي، إذ أن التوسع في بيع التقسيط على نطاق واسع سيؤدي إلى زيادة النقد المتداول، وبالتالي زيادة العرض النقدي، فإذا لم تقابل هذه

<sup>١</sup> زكي الدين المنذري، مختصر صحيح مسلم، مكتبة المعارف، الرياض، الطبعة الأولى، ١٤١٠هـ، ص ٢٤٨، حديث رقم: (٩٥٥).

الزيادة في النقود المتداولة زيادة حقيقية في الإنتاج أدى ذلك إلى حدوث التضخم ويمكن توضيح ذلك من خلال قانون العرض النقدي على النحو التالي:

$$\text{العرض النقدي} = \text{المضاعف النقدي} \times \text{القاعدة النقدية}.$$

القاعدة النقدية = النقد المتداول + الاحتياطيات.

وبما أن القاعدة النقدية تتأثر بزيادة النقد المتداول في السوق (والناجم هنا عن التوسع في الشراء بالتقسيط) فإن هذا يعني أن العرض النقدي سيزيد بالمقارنة بمعدل الزيادة الحقيقية في الإنتاج وبالتالي ينتج الأثر التضخمي لزيادة العرض النقدي.

٩- زيادة الواردات وانخفاض قيمة العملة المحلية:

يتيح التوسع في الشراء بالتقسيط لشريحة كبيرة من أفراد المجتمع الحصول على السلع، وخاصة الاستهلاكية منها، بيسر وسهولة، ومعلوم أن تلك السلع منها ما ينتج محلياً، ومنها ما يستورد، وهو الجزء الأكبر وخاصة في الدول النامية، ومن ثم يترتب على التوسع في الشراء بالتقسيط وانتشاره على نطاق واسع زيادة استيراد تلك السلع، وبالتالي زيادة حجم الواردات، وهذه بدوره سيؤدي إلى زيادة الطلب على النقد الأجنبي مقابل زيادة عرض العملة المحلية، وهكذا يرتفع سعر صرف العملات الأجنبية في مقابل سعر صرف العملة المحلية، وهذا يعني انخفاض قيمة العملة المحلية في أسواق الصرف الأجنبية.

١٠- حدوث العجز في ميزان المدفوعات:

بالإضافة إلى ما تؤدي إليه زيادة الواردات من انخفاض قيمة العملة المحلية كما تبين في الفقرة السابقة، فإن ذلك سيؤدي أيضاً إلى زيادة العبء الواقع على ميزان

المدفوعات إذ أنه في ظل زيادة الواردات وانخفاض الصادرات في كثير من الدول النامية نتيجة لتخلف الصناعة والتصنيع فيها، فسيؤدي ذلك إلى حدوث العجز في ميزان المدفوعات.

#### ١١ - زيادة المخاطر المترتبة على زيادة الديون الخارجية:

إن حدوث العجز في ميزان المدفوعات بسبب التوسع في الواردات كما تبين في الفقرة السابقة يعني زيادة ديون الدولة عن حقوقها تجاه الدول الأخرى، فإذا كانت تلك الديون لصالح الدول الأجنبية فسيترتب على ذلك العديد من المخاطر والسلبيات، فبالإضافة إلى ما تؤدي إليه زيادة الديون من تحميل الأجيال القادمة عبء الديون الحالية، فإن تراكم الديون الخارجية وعبء الفوائد التي عليها يوقع الدولة في مخاطر عظيمة كسيطرة الدول الأجنبية عليها وعلى سياستها وتوجهاتها، وقد تفرض عليها أمور تتعارض مع دينها ومصالحها، فالدول الأجنبية الدائنة عادة ما تسعى لفرض شروط قاسية للموافقة على إعادة جدولة الديون المتراكمة على الدول المدينة، والتي يلعب التوسع في الشراء بالتقسيط دوراً في تلك الديون ويؤدي تطبيق تلك الشروط في كثير من الأحيان إلى إعطاء الفرصة للدول الدائنة والمؤسسات المالية الدولية للتدخل في الشؤون الداخلية للدول المدينة، وما يترتب على ذلك من تهديد لسيادتها واستقلالها الاقتصادي وزيادة تبعيتها للخارج<sup>١</sup>.

وبعد هذا العرض لأهم الآثار الاقتصادية للتوسع في بيع التقسيط يمكن القول بشكل عام أن التوسع في هذا النوع من البيوع سلاح ذو حدين، فهو يؤدي ثماره

<sup>١</sup> مجلة الاقتصاد الإسلامي، مرجع سابق، العدد ٦٣، صفر ١٤٠٧هـ، ص ٤٤.



المرجوة منه وتكون آثاره إيجابية في حالة توسع قطاع الأعمال فيه، سواء في حالة الشراء أو البيع، إذ أن زيادة المنشآت والمشاريع الإنتاجية في إنفاقها الاستثماري الحالي من خلال الشراء بالتقسيط يمكنها من زيادة إيراداتها المستقبلية بحيث تستطيع سداد الأقساط وتركيب فائض يمكن استخدامه في زيادة الإنفاق الاستثماري في المستقبل، بشرط أن تكون الزيادة في الطلب المترتبة على التوسع في الشراء بالتقسيط منصفة قدر الإمكان على السلع المنتجة محلياً، إذ أن ذلك سيؤدي إلى زيادة الطلب الكلي وبالتالي زيادة توظيف الموارد العاطلة وبما يحقق استخداماً أمثلاً لموارد المجتمع كما تبين في السابق، وفي حالة البيع فإن توسع قطاع الأعمال في بيع التقسيط سيساعد على تيسير معاملات الناس وتسهيل حصول ذوي الدخل المحدود منهم على ما يحتاجونه من السلع بيسر وسهولة، هذا بالإضافة إلى ترويج بضائع التجار وتنشيط حركة التجارة في الأسواق.

وتكون آثار البيع بالتقسيط إيجابية أيضاً إذا كان استخدام أفراد المجتمع لهذا النوع من البيوع بشكل مخطط وبقدر الحاجة والظروف المتاحة ومرتبطة بإمكانيات الفرد وظروفه المادية.

ومن ناحية أخرى فإن آثار البيع بالتقسيط تكون سلبية وعواقبه وخيمة في حالة توسع قطاع الأفراد في الشراء بالتقسيط، وتكون تلك الآثار أكثر سلبية في حالة تركيز الشراء بالتقسيط على السلع المستوردة والكمالية منها بالذات، وكذلك إذ لم يتم ربط الاستهلاك بظروف وإمكانيات الأفراد بشكل خاص والمجتمع بشكل عام.

## الفصل الثاني

### دراسة تطبيقية لبيع التقسيط من الواقع العملي

لقد تم التخطيط لكي تشمل الدراسة التطبيقية لبيع التقسيط عينة من الشركات المتخصصة في بيع التقسيط، وعينة من قطاع الأعمال الخاص الذي يتعامل بهذا البيع، كالمصارف ومعارض السيارات والمحلات التجارية، وعينة من أفراد المجتمع المتعاملين بهذا البيع، إلا أنه نظراً لعدم تعاون العديد من شركات البيع بالتقسيط ومعارض السيارات والمحلات التجارية مع الباحث لإجراء الدراسة التطبيقية فقد تم الاقتصار في هذه الدراسة على المصارف السعودية المتعاونة والتي أبدت تجاوباً وتعاوناً طيباً للقيام بالدراسة الميدانية، ولذلك فإن الدراسة التطبيقية في هذا الفصل ستتركز في عينة من تلك المصارف للتعرف على الواقع العملي لتطبيقها لبيع التقسيط ضمن الأنشطة الاستشارية التي تقوم بها، ومدى استخدام هذا الأسلوب والتركيز عليه من قبل تلك المصارف، وما هي الشروط والضمانات التي يجب توفرها لإتمام هذا البيع، والعقبات التي قد تواجه المصارف في تطبيق هذه الصيغة وغير ذلك من الأمور المتعلقة بهذا المجال، كما ستشمل الدراسة عينة من أفراد المجتمع الذين تعاملوا ببيع التقسيط، إذ أن ذلك سيعطي انطباعاً أكبر وأعمق عن التطبيق العملي لهذا الأسلوب، كما يعطي متخذي القرار في المصارف المطبقة لبيع التقسيط الفرصة لمراجعة أدائهم لهذه الصيغة وتنمية وتطوير الجوانب الإيجابية في تطبيقها وتحسين الجوانب السلبية فيها مما يؤدي إلى رفع كفاءة عمل هذه الصيغة وتلافي السلبيات التي قد تترتب عليها.

ومن ناحية أخرى فإن الدراسة التطبيقية توفر عادةً قدرًا أكبر من المعلومات الضرورية التي تؤدي إلى تطوير وتفعيل أساليب وصيغ الاستثمار التي تقدمها المصارف ومؤسسات التمويل الأخرى، وإثراء القاعدة المعلوماتية لتطبيق تلك الصيغ والتي تعاني من نقص كبير في المعلومات التي يجب توفرها لتقييم أساليب وصيغ الاستثمار الإسلامية وتفعيل دورها لتقوم بأداء دورها على أكمل وجه كبديل إسلامي لأسلوب الفائدة الذي يقوم عليه الاقتصاد الوضعي.

وللحصول على أكبر قدر ممكن من المعلومات عن بيع التقسيط والأسباب الرئيسية للتوسع فيه واستخدامه على نطاق واسع فقد تم تقسيم هذا الفصل إلى بحثين، يختص الأول بالدراسة الميدانية لبيع التقسيط كما تجرته بعض المصارف السعودية، ويختص البحث الآخر بالدراسة الميدانية لبيع التقسيط من قبل عينة عشوائية من أفراد المجتمع الذين سبق لهم التعامل مع المصارف أو شركات البيع بالتقسيط أو معارض السيارات أو غير ذلك من خلال بيع التقسيط، وسيكون النطاق الزمني للدراسة الميدانية هو عام ١٤٢٧هـ وذلك على النحو التالي:

### المبحث الأول

#### التطبيق العملي لبيع التقسيط في المصارف السعودية

تتمثل الدراسة التطبيقية لبيع التقسيط في هذا المبحث في عينة عشوائية من المصارف السعودية التي تقوم باستخدام أسلوب البيع بالتقسيط ضمن أساليب وصيغ الاستثمار التي تطبقها وقد تمثلت عينة الدراسة في كل من المصرف الأهلي ومصرف

الراجحي والمصرف العربي ومصرف الرياض ومصرف الجزيرة، ويشتمل هذا المبحث على المطلين التاليين:

المطلب الأول: إعداد وتصميم استثمارة الاستبيان

للقيام بالدراسة الميدانية فقد تم إعداد استثمارة استبيان للحصول على المعلومات الضرورية عن التطبيق العملي لبيع التقيسيط في تلك المصارف. وقد تضمن هذا الاستبيان العديد من الأسئلة التي تساعد في الحصول على المعلومات اللازمة لإجراء هذه الدراسة، وقد شملت تلك الأسئلة النقاط التالية:

- ١- مدى تطبيق المصرف لأسلوب البيع بالتقيسيط ضمن أساليب وصيغ الاستثمار التي يعرضها المصرف في مجال تمويل القطاعات المختلفة، إذ يتصور من الناحية النظرية أن المصرف يقوم بتوزيع استثماراته في مجال التمويل على العديد من الأساليب والصيغ لتعظيم أرباحه وتقليل مخاطر الاستثمار قدر الإمكان.
- ٢- السلع التي يوفرها المصرف للعملاء عن طريق بيع التقيسيط، وذلك للتعرف على السلع التي توفرها المصارف في مجال عرضها للتمويل عن طريق بيع التقيسيط، وفي هذا المجال تم وضع عدة خيارات للسلع التي توفرها المصارف وهي السيارات، الأدوات المنزلية، العقار، السلع الإنتاجية (كآلات ومستلزمات المؤسسات والمصانع) بالإضافة إلى اختيار سلع أخرى يحددها المصرف للتعرف على السلع التي لم تشملها الاختيارات المذكورة.

- ٣- تركّز العرض الفعلي بالنسبة للسلع التي يوفرها المصرف من خلال بيع التقسيط، ويقصد به نوعية السلع التي يركز عليها المصرف في عمليات بيع التقسيط التي يقوم بها، هل هي سلع استهلاكية أو إنتاجية أو أصول مالية وغير ذلك.
- ٤- معامل التركيز في البيع بالتقسيط مقارنة بصيغ الاستثمار الأخرى، ويقصد به نسبة عمليات البيع بالتقسيط إلى إجمالي صيغ التمويل الأخرى، وذلك للتعرف على الأهمية النسبية للتمويل عن طريق بيع التقسيط مقارنة بالصيغ الأخرى.
- ٥- المسار الزمني للأهمية النسبية لبيع التقسيط، ويهدف هذا الاستفسار إلى التعرف على مدى التزايد أو التناقص في نسبة التمويل الموجه للبيع بالتقسيط من قبل كل مصرف عبر الزمن.
- ٦- العدد الإجمالي لعمليات البيع بالتقسيط خلال السنة.
- ٧- مدى تزايد أو تناقص الإقبال على الشراء بالتقسيط من قبل عملاء المصرف.
- ٨- الشروط التي يجب توفرها لموافقة المصرف على طلب التمويل عن طريق بيع التقسيط، وهي الضوابط التي يضعها المصرف عادة لتحديد نوعية العملاء الذين سيتم التعامل معهم من خلال أسلوب البيع بالتقسيط.
- ٩- الضمانات التي يطلبها المصرف للموافقة على تمويل عملية الشراء بالتقسيط التي يتقدم بها العميل، والهدف من ذلك التعرف على نوعية الضمانات التي يطلبها المصرف للحد من مخاطر عدم السداد أو المماطلة والتأخر في سداد الأقساط في موعدها المحدد.

- ١٠- نسبة الزيادة في الثمن في حالة البيع بالتقسيط، وذلك للتعرف على أثر تلك الزيادة على الكميات المتداولة في السوق.
- ١١- القطاعات التي يتعامل معها المصرف في مجال البيع بالتقسيط، وتشمل هذه القطاعات ما يلي:
- أ- قطاع الأفراد (القطاع العائلي) وتعكس نسبة التمويل الموجهة لهذا القطاع تمويل الإنفاق الاستهلاكي.
- ب- قطاع الأعمال الخاص، وتعكس نسبة التمويل الموجهة لهذا القطاع تمويل الإنفاق الاستثماري الخاص.
- ج- قطاع الأعمال العام (قطاع الكهرباء والخدمات العامة) وتعكس نسبة التمويل الموجهة لهذا القطاع الإنفاق الاستثماري العام.
- ١٢- مدى تعرض المصارف لمخاطر عدم السداد، ويقصد بذلك مدى التزام العملاء بتسديد الأقساط في موعدها المحدد.
- ١٣- الإجراءات التي يتخذها المصرف في حالة تأخر العميل عن تسديد الأقساط، وهي الإجراءات التي يتخذها المصرف للحد من مخاطر عدم السداد أو المماطلة والتأخر في سداد الأقساط في الموعد المحدد، حيث يتصور أن تختلف تلك الإجراءات من مصرف لآخر ومن عملية بيع بالتقسيط لأخرى.
- ١٤- أهم المشاكل والعقبات التي تواجه المصرف في تطبيقه لبيع التقسيط.
- المطلب الثاني: نتائج الدراسة الميدانية الخاصة بالمصارف

- يختص هذا المطلب بتحليل البيانات والمعلومات التي تم الحصول عليها من خلال الدراسات الميدانية، وذلك على النحو التالي:
- ١- اتضح من الاستفسار الخاص بمدى تطبيق المصارف السعودية محل الدراسة لأسلوب البيع بالتقسيط أن جميع تلك المصارف تقوم بتطبيق هذا الأسلوب ضمن أساليب الاستثمار التي تستخدمها، وهذا يدل على الأهمية النسبية لهذا الأسلوب من أساليب التمويل في مجال استثمار السيولة المتوفرة لدى المصارف.
  - ٢- بالنسبة للسلع التي يوفرها المصرف للعملاء عن طريق بيع التقسيط فقد تبين أن تلك السلع هي على النحو التالي:

## جدول رقم (١)

السلع التي يوفرها المصرف من خلال بيع التقسيط

السلع	نسبة المصارف
سيارات	٪١٠٠
أثاث وأدوات منزلية	٪٢٠
عقار (أراضي، مباني)	٪٢٠
سلع إنتاجية	٪٢٠
أسهم	٪٦٠

ومن الجدول السابق يتضح أن سلعة السيارات تحتل المرتبة الأولى ضمن السلع التي توفرها المصارف عن طريق بيع التقسيط، حيث تقوم جميع المصارف محل الدراسة بتوفير سلعة السيارات وقد يرجع ذلك إلى كون هذه السلعة من السلع الضرورية التي تحتاج إليها كافة طبقات المجتمع بالإضافة إلى ارتفاع أسعارها وعدم كفاية الدخل الشهري لشرائها، مما يؤدي إلى لجوء بعض الأفراد إلى إشباع حاجتهم من هذه السلعة عن طريق شرائها بالتقسيط، وتأتي سلعة الأسهم في المرتبة الثانية بين السلع التي توفرها المصارف عن طريق بيع التقسيط حيث تقوم ٦٠٪ من تلك المصارف بتوفير تلك السلعة، وبما أن هذه السلعة هي من الأصول المالية التي تقتني للاستثمار المالي فإن مستوى إقبال العملاء لشرائها بالتقسيط يعكس درجة الوعي الاستثماري لديهم حيث يقوموا باستخدام صيغة الشراء بالتقسيط لتمويل استثماراتهم وتنمية مواردهم المالية. كما يعكس من ناحية أخرى دور المصارف في تنشيط السوق الثانوية للأوراق المالية.

أما بالنسبة لباقي السلع التي توفرها المصارف محل الدراسة بالتقسيط وهي: (الأثاث والأدوات المنزلية والعقار والسلع الإنتاجية) فكما يتضح من الجدول السابق فإن نسبة توفير المصارف لها لم يتجاوز ٢٠٪ في كل منها، وقد يرجع ذلك إلى انخفاض الطلب عليها من قبل العملاء، بالإضافة إلى أن معظمها من السلع التي تحتاج إلى تكلفة وجهد من المصرف لكي لا تتلف.

٣- فيما يختص بنوعية السلع التي تركز عليها المصارف في عمليات بيع التقسيط التي تقوم بها فإنه يمكن توضيح تلك السلع من خلال الجدول التالي:



## جدول رقم (٢)

السلع التي توفرها المصارف من خلال بيع التقسيط

نسبة المصارف	السلع
٪٦٠	أصول مالية (أسهم)
٪٤٠	سلع استهلاكية (سيارات - مكيفات)
٪٢٠	سلع إنتاجية (معدات حديدية)

ومن الجدول السابق نلاحظ أن ٦٠٪ من المصارف محل الدراسة تركز في بيعها بالتقسيط على سلعة الأسهم، وقد عللت بعض تلك المصارف ذلك بكثرة الطلب على هذه السلعة من قبل العملاء، وهذا يعكس ما يشهده سوق رأس المال من رواج في تداول الأسهم في الفترة الحالية، وتأتي السلع الاستهلاكية، وعلى رأسها السيارات والمكيفات في المرتبة الثانية حيث أشار ٤٠٪ من المصارف إلى تركيزهم على تلك السلع وخاصة السيارات نظراً لزيادة الإقبال عليها وتسايق الشباب إلى اقتناء الموديلات الحديثة منها عن طريق بيع التقسيط، أما فيما يخص السلع الإنتاجية (كآلات والمعدات الحديدية) فقد تدنت نسبة التركيز عليها، حيث لم يشر إلى التركيز عليها سوى مصرف واحد فقط وقد يرجع ذلك إلى اقتصار الطلب على هذا النوع من السلع على بعض المؤسسات والمشروعات، هذا بالإضافة إلى صعوبة تسهيل هذا النوع من السلع إذا ما احتاج العميل إلى النقد مقارنة بالأسهم والسيارات.

- ٤- بالرغم من قيام جميع المصارف محل الدراسة بتطبيق أسلوب البيع بالتقسيط في استثماراتها إلا أنه يتضح من خلال البيانات التي تم الحصول عليها أن أسلوب البيع بالتقسيط لا يقوم بدور أساسي في تلك الاستثمارات في معظم المصارف، حيث بلغت نسبة عمليات البيع بالتقسيط ما بين ٥-١٠٪ من إجمالي صيغ التمويل الأخرى في أربعة مصارف، في حين أن الأهمية النسبية لبيع التقسيط لم ترتفع إلا في مصرف واحد فقط هو مصرف الجزيرة، حيث بلغت نسبة عمليات البيع بالتقسيط في هذا المصرف ٦٥٪ من إجمالي صيغ التمويل الأخرى، وقد يرجع السبب في انخفاض نسبة هذه الصيغة إلى قيامها على صيغة المتاجرة، في حين أن طبيعة عمل المصارف تتركز في الوساطة المالية وتقديم التمويل.
- ٥- أجاب ٤٠٪ من المصارف محل الدراسة أن هناك تزايداً في نسبة التمويل الموجه للبيع بالتقسيط مقارنة بصيغ التمويل الأخرى كما أجاب ٤٠٪ من تلك المصارف أن تلك النسبة تتجه إلى التناقص، كما امتنع أحد المصارف عن الإجابة على هذه الفقرة.
- ٦- بالنسبة للعدد الإجمالي لعمليات البيع بالتقسيط التي تقوم بها المصارف خلال السنة فقد أجاب ٦٠٪ من المصارف على هذا التساؤل وامتنع الباقون، وقد تبين من البيانات التي تم الحصول عليها أن هناك تباين في هذا العدد، حيث أشار ٢٠٪ من تلك المصارف إلى أن عمليات البيع بالتقسيط التي تقوم بها تزيد عن ٥٠٠٠ عملية خلال السنة، كما أفاد ٢٠٪ منها بأن هذا العدد يتراوح ما بين

١٥٠٠-٢٠٠٠ عملية خلال السنة بينما لم تتجاوز عمليات البيع بالتقسيط في أحد تلك المصارف عن ١٠٠ عملية خلال السنة.

٧- على الرغم من انخفاض الأهمية النسبية لأسلوب بيع التقسيط في مجال الاستثمار وتمويل المشروعات في معظم المصارف محل الدراسة كما تبين في السابق إلا أن جميع تلك المصارف أشارت إلى تزايد الطلب على الشراء بالتقسيط من قبل العملاء، وقد يرجع ذلك كما تبين من خلال الاستبيان الخاص بالعملاء إلى انخفاض الدخل لدى شريحة كبيرة من أفراد المجتمع بالإضافة إلى ارتفاع أسعار بعض السلع الضرورية كالسيارات ونحوها، إذ أنه في ظل مستوى معين من الدخل فسيلجأ العديد من ذوي الدخل المحدود إلى الشراء بالتقسيط لإشباع حاجاتهم من السلع التي لا يمكنهم دخلهم المتاح من شرائها بالنقد، وهذا يعني أن المستهلكين يعظمون الإشباع الحالي على حساب الإشباع المستقبلي.

٨- فيما يخص الشروط التي يجب توفرها لموافقة المصرف على عملية البيع بالتقسيط تبين أن هذه الشروط تنحصر بشكل عام في النقاط التالية:

أ- أن يكون العميل موظفاً حكومياً أو من القطاع الخاص المتعامل مع المصرف، وهذا الشرط أو الضابط يوضح مدى استمرارية الدخل بالنسبة للعميل وهذا يعكس مدى قدرته على الاستمرار في سداد الأقساط في موعدها المحدد.

ب- عدد سنوات العمل، وهذا الشرط يعكس مدى استقرار وبقاء العميل في وظيفته، كما يوضح الفترة الحالية لشغل الوظيفة هل هي فترة مؤقتة أو في

فترة الاختبار أو نحو ذلك.

ج- مستوى الراتب، وهذا الشرط يعكس القدرة أو الجدارة الائتمانية للعميل، كما يعكس مدى تغطية الراتب لما يعتبر حداً للكفاف وبالتالي يتبقى فائض لتسديد الأقساط.

د- القدرة على تحويل الراتب إلى المصرف، وهذا الشرط يهدف إلى الحد من مخاطر عدم السداد.

٩- أشارت جميع المصارف إلى أن الضمانات التي يطلبها المصرف للموافقة على عملية البيع بالتقسيط تنحصر بشكل أساسي في ضمان الراتب الشهري للعميل، حيث يشترط المصرف على العميل تحويل راتبه الشهري إلى حسابه في المصرف والتعهد باستمرار تحويل الراتب حتى نهاية أجل السداد كضمان لتسديد الأقساط في موعدها المحدد، حيث يقوم المصرف باستقطاع القسط الشهري من المرتب قبل تمكن العميل من التصرف فيه. وبالإضافة إلى هذا الضمان فقد أشار مصرف الجزيرة إلى طلبه لضمان عيني آخر يتمثل في رهن ما قد يمتلكه العميل من أسهم أو عقار، وذلك بهدف التأكد من ملاءة العميل والتقليل من مخاطر توقف نزول المرتب الشهري للعميل كما في حالة الاستقالة أو الفصل أو التقاعد المبكر ونحو ذلك.

ويلاحظ بخصوص تركيز المصارف على ضمان الراتب الشهري أن هذا النوع

من الضمان يتميز بالعديد من الإيجابيات منها على سبيل المثال:

أ- ضمان سداد الأقساط في موعدها المحدد، حيث يتم تحويل مرتبات الموظفين إلى المصارف في اليوم العشرين من كل شهر، ويتم تحويل المرتبات لحسابات العملاء في اليوم الخامس والعشرين، وبالتالي يستطيع المصرف استقطاع القسط الشهري قبل استلام العميل لمرتبه.

ب- تلافي المخاطر التي قد تقع بسبب انخفاض قيمة أو سعر الضمانات العينية المرهونة لأن الضمان هنا هو النقود وهي السيولة بذاتها.

ج- توفير أكبر قدر ممكن من الضمان للمصرف، حيث يمثل ضمان الراتب الشهري عادة ما بين ٢٥٠٪ إلى ٥٠٪ من حجم الدين، إذ أن نسبة القسط الشهري إلى إجمالي المرتب تتراوح، كما سيتضح فيما بعد، بين ٢٠٪ إلى ٤٠٪ من الراتب.

د- توفير سيولة كبيرة للمصرف يستخدمها في استثماراته التي يقوم بها، حيث أن متوسط القسط الشهري عادة يصل إلى ٣٣٪ من إجمالي الراتب، وبالتالي يبقى حوالي ٦٧٪ من الراتب وديعة جارية في حساب العميل لدى المصرف إلى أن يتم سحبها، وهذا يساعد على توفير السيولة اللازمة لقيام المصرف باستثماراته المختلفة.

هـ- عدم وجود مصاريف يتحملها المصرف في احتفاظه بهذا النوع من الضمان مقارنة بالضمانات العينية الأخرى.

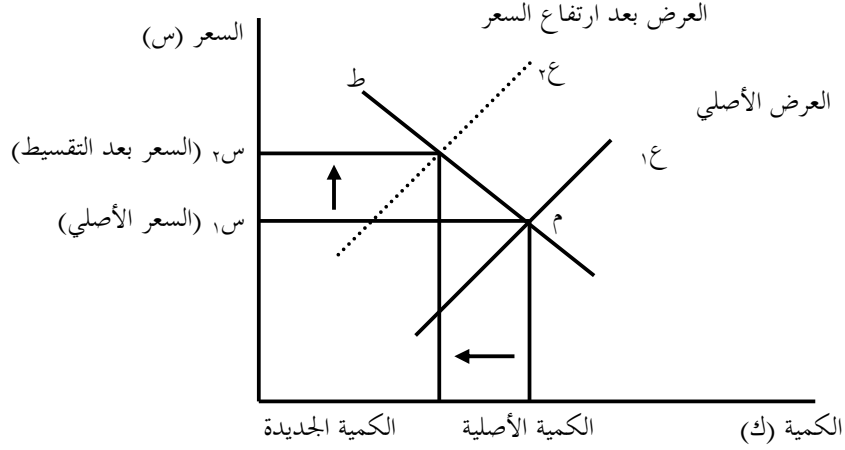
١٠- بخصوص نسبة الزيادة في ثمن السلعة في حالة بيعها بالتقسيط فقد تبين من خلال البيانات التي تم الحصول عليها أن تلك النسبة هي كالتالي:

## جدول رقم (٣)

نسبة الزيادة في ثمن السلعة المباعة بالتقسيط

عدد المصارف	النسبة
٪٨٠	٪١٠-٥
٪٢٠	٪٣٠

ومن الجدول السابق يتضح أن ٨٠٪ من المصارف محل الدراسة تزيد من ثمن السلعة بنسبة لا تزيد عن ١٠٪ من الثمن الأصلي للسلعة، بينما تصل هذه النسبة إلى أقصى حد لها وهو ٣٠٪ في مصرف واحد فقط، وقد يرجع هذا التفاوت في الزيادة إلى اختلاف نوعية السلع المباعة بالتقسيط، ويلاحظ في هذا الشأن أن السلع الضرورية يكون الطلب عليها عديم المرونة، وبالتالي سيتحمل المستهلك كل عبء الزيادة في ثمن البيع بالتقسيط، ومع ثبات العوامل الأخرى على حالها، فإنه كلما زادت مرونة الطلب كلما انخفض الجزء من الزيادة في ثمن البيع بالتقسيط الذي سيتحمله المستهلك، أما بالنسبة لأثر الزيادة في السعر على الكميات المتداولة في السوق في حالة البيع بالتقسيط فإنه يمكن القول بشكل عام أن ارتفاع السعر سيؤدي إلى انخفاض الكميات المتداولة في السوق حيث سيؤدي ارتفاع السعر إلى اختلاف الكميات التوازنية في سوق سلع البيع بالتقسيط كما هو موضح في الرسم التالي:



١١ - بالنسبة للقطاعات التي يتعامل معها المصرف في مجال البيع بالتقسيط، والتي تشمل قطاع الأفراد (القطاع المنزلي) وقطاع الأعمال الخاص (كالشركات والمؤسسات الخاصة) وقطاع الأعمال العام (كقطاع الكهرباء والخدمات العامة) فقد تبين من خلال الدراسة الميدانية أن جميع المصارف تتعامل مع قطاع الأفراد، بينما يتعامل ٤٠٪ فقط من المصارف محل الدراسة مع كل من قطاع الأعمال الخاص والعام، وبما أن توزيع المبلغ الذي تخصصه تلك المصارف لعمليات البيع بالتقسيط على القطاعات السابقة يعكس ما يسمى في النظرية الاقتصادية بآثر المزاحمة والذي يقصد به أن كل قطاع يزاحم القطاعات الأخرى في الحصول على نسبة معينة من التمويل المخصص لبيع التقسيط، فإن هذا يعني أن معظم التمويل المخصص لبيع التقسيط يتم توجيهه لتمويل الإنفاق الاستهلاكي لقطاع الأفراد بينما لا يحظى كل من قطاع الأعمال الخاص والعام، والذان يمثلان الإنفاق الاستثماري، إلا بجزء يسير من إجمالي التمويل المخصص لعمليات البيع بالتقسيط

وقد يرجع ذلك لتوفير السيولة في هذين القطاعين وخاصة في قطاع الأعمال العام.

١٢- فيما يختص بمدى التزام العملاء بتسديد الأقساط الشهرية في موعدها المحدد أفاد ٦٠٪ من إجمالي المصارف بأن جميع العملاء ملتزمون بتسديد الأقساط في موعدهم المحدد، كما أفاد ٤٠٪ من تلك المصارف أن أكثر العملاء ملتزمون بذلك، وهذا يعكس جدوى وأهمية الضمان الذي تشترطه المصارف في وجوب تحويل مرتب العميل الشهري من جهة عمله إلى المصرف مباشرة، حيث يوفر هذا النوع من الضمان البيئة الآمنة للمصرف لتلافي مخاطر عدم السداد.

١٣- تبين من خلال البيانات التي تم الحصول عليها أن الإجراءات التي تتخذها المصارف في حالة تأخر العميل عن السداد تنحصر بشكل عام فيما يلي:

أ- إدراج اسم العميل في القائمة التحذيرية بخصوص العملاء الذين يتأخرون في السداد، ويتم تداول هذه القائمة في كافة مصارف المملكة، وبالتالي لن يتاح للعميل الحصول على أي نوع من أنواع التمويل الشخصي- أو التسهيلات التمويلية الأخرى من أي مصرف.

ب- إخطار العميل عدة مرات.

ج- إقامة دعوى على العميل في حالة ثبوت ممانطته في سداد الأقساط.

١٤- بالنسبة لأهم المشكلات أو العقبات التي تواجه المصرف في تطبيقه لأسلوب البيع بالتقسيط فقد تبين من خلال البيانات التي تم الحصول عليها أن تلك المشكلات تنحصر بشكل عام في النقاط التالية:



- أ- عدم التزام بعض العملاء بدفع الأقساط في الموعد المحدد.
- ب- حصول بعض العملاء على التقاعد المبكر مما يضطر المصرف إلى إعادة جدولة الأقساط المتبقية حسب راتب التقاعد.
- ج- قيام بعض العملاء بتقديم مستندات مزورة لإثبات ملاءته المالية للمصرف.
- د- عدم وضوح الرؤية الشرعية لدى بعض المسؤولين في المصارف والعملاء حول مشروعية بيع التقسيط.

## المبحث الثاني

### التطبيق العملي لبيع التقسيط من قبل أفراد المجتمع

بعد أن تم التعرف في المبحث الأول من هذا الفصل على التطبيق العملي لبيع التقسيط من قبل المصارف السعودية التي تم اختيارها لإجراء الدراسة التطبيقية، فستهتم الدراسة في هذا المبحث بالتعرف على التطبيق العملي لبيع التقسيط من قبل أفراد المجتمع بهدف الحصول على أكبر قدر ممكن من المعلومات عن هذا البيع والأسباب التي أدت إلى التوسع فيه وانتشاره على نطاق واسع، ولذلك فقد تمثلت الدراسة التطبيقية في هذا المبحث في عينة عشوائية من أفراد المجتمع الذين سبق لهم التعامل ببيع التقسيط سواء من عملاء المصارف أو شركات البيع بالتقسيط أو معارض السيارات أو غير ذلك، حيث تم توزيع (٥٠٠) استمارة استبيان على أفراد العينة المختارة.

وقد اشتمل هذا المبحث على المطلبين التاليين:

المطلب الأول: إعداد وتصميم استثمار الاستبيان

لقد تم إعداد وتصميم استثمار الاستبيان الخاصة بهذا البحث بحيث تشمل العديد من الأسئلة التي تساعد في الحصول على المعلومات اللازمة لإجراء هذه الدراسة وقد تركزت تلك الأسئلة في النقاط التالية:

- ١- السبب الرئيسي الذي دفع العميل للشراء بالتقسيط، وقد تم تحديد عدة أسباب يتوقع من الناحية النظرية أن لها دوراً كبيراً في الإقبال على بيع التقسيط من قبل أفراد المجتمع ومن هذه الأسباب (ارتفاع الأسعار، انخفاض مستوى الدخل، الحصول على النقود لتمويل الاحتياجات، أسباب أخرى يذكرها العميل).
- ٢- السلع التي قام العميل بشرائها بالتقسيط، والهدف من ذلك التعرف على نوع السلع التي يتم التركيز عليها من خلال بيع التقسيط، هل هي سلع استهلاكية أو إنتاجية أو أصول مالية ونحو ذلك.
- ٣- مصدر السلع التي يقوم العملاء بشرائها بالتقسيط، هي سلع مصنعة في الداخل أم الخارج.
- ٤- القطاعات التي يتعامل معها أفراد العينة للشراء بالتقسيط، حيث يتوقع وجود عدة مصادر أو قطاعات لتقديم السلع بالتقسيط كالمصارف والمحلات التجارية ومعارض السيارات ونحو ذلك.

<sup>١</sup> يقصد بالعميل أو العملاء في هذه الدراسة أفراد العينة المختارة الذين يتعاملون مع المصارف أو شركات البيع بالتقسيط أو معارض السيارات أو المحلات التجارية من خلال البيع بالتقسيط.

- ٥ - أثر الشراء بالتقسيط في زيادة ثمن السلعة حيث يتوقع ارتفاع سعر السلعة المشتراة بالتقسيط عن سعرها نقداً.
- ٦ - مدى زيادة الاستهلاك بسبب التوسع في بيع التقسيط.
- ٧ - أثر التوسع في بيع التقسيط على نوعية الاستهلاك.
- ٨ - الضمانات المطلوبة من العميل في حالة الشراء بالتقسيط.
- ٩ - مقدار القسط الشهري للسلعة المشتراة بالتقسيط.
- ١٠ - عدد الأقساط الشهرية للسلعة المشتراة بالتقسيط.
- ١١ - نسبة مبلغ القسط الشهري إلى مرتب العميل.
- ١٢ - مدى تعدد وتنوع الأقساط في نفس الفترة.
- ١٣ - مدى التزام العميل بتسديد الأقساط في الموعد المحدد.
- ١٤ - في حالة تأخر العميل عن سداد القسط الشهري هل يشترط البائع زيادة معينة في مقابل ذلك.
- ١٥ - مقدار الخسارة التي يتعرض لها العميل في حالة الشراء بالتقسيط للحصول على النقد.
- ١٦ - السلبات التي قد تترتب على التوسع في الشراء بالتقسيط.

المطلب الثاني: نتائج الدراسة الميدانية الخاصة بالأفراد:

يختص هذا المطلب بتحليل البيانات التي تم الحصول عليها من خلال استمارات الاستبيان التي وزعت على العينة العشوائية من أفراد المجتمع محل الدراسة،

وقد كانت نتائج هذه الدراسة على النحو التالي<sup>١</sup>:

١ - السبب الرئيسي الذي دفع الأفراد للشراء بالتقسيط:

فيما يختص بالاستفسار الأول وهو عن السبب الرئيسي الذي دفع أفراد العينة للشراء بالتقسيط فإن الدراسة الميدانية توضح أن هناك العديد من الأسباب التي تدفع الأفراد إلى إشباع رغبتهم في حيازة السلع عن طريق شرائها بالتقسيط، والجدول التالي يوضح تلك الأسباب، مع ملاحظة أن بعض العملاء اختاروا أكثر من إجابة.

الجدول رقم (٤)

دوافع الشراء بالتقسيط لدى العملاء

النسبة	التكرار	الدافع
٥٢٪	٢٦٠	ارتفاع قيمة السلعة بالنسبة لحجم الدخل
٤٣.٨٪	٢١٩	انخفاض مستوى الدخل
١٥٪	٧٥	الحصول على النقود لتمويل الاحتياجات

ومن الجدول السابق نلاحظ ما يلي:

أ - بالنسبة للسبب الأول وهو ارتفاع قيمة السلعة بالنسبة لحجم الدخل فإن هذا يشير من الناحية الاقتصادية إلى أن السلع التي تم شراؤها بالتقسيط تتميز بارتفاع السعر، وهذا يجعل القوة الشرائية المتاحة للمستهلك من دخله الجاري قاصرة

<sup>١</sup> ملاحظة هامة (بعض أفراد العينة اختاروا أكثر من إجابة في العديد من الفقرات، كما أن بعض الأفراد لم يجيبوا على بعض

أمام القوة الشرائية المطلوبة لشراء السلعة، مما يضطره إلى إشباع حاجته من تلك السلع عن طريق شرائها بالتقسيط، وبالتالي فإنَّ الشراء بالتقسيط يسد الفجوة بين القوة الشرائية المتاحة للمستهلك والقوة الشرائية المطلوبة لشراء السلعة. كما قد يشير ارتفاع قيمة السلع أيضاً إلى أن مستوى سعر الوحدة من السلعة أكبر غالباً من مستوى الدخل الجاري، وهذا يتطلب من المستهلك القيام بوضع خطة إنفاقية لجعل إنفاقه على السلعة أكبر من مستوى دخله الجاري، وهذا يعني زيادة مستوى الإشباع الحالي على حساب مستوى الإشباع المستقبلي، ويكون ذلك عن طريق التوسع في الشراء بالتقسيط.

ومن الدليل التجريبي يتضح أن (٢٦٠) فرداً من إجمالي عينة الدراسة قرروا أن ارتفاع أسعار السلع هو الدافع الرئيسي للشراء بالتقسيط، وهذا يعني أن ٥٢٪ من أفراد العينة كانت دخولهم الجارية أقل من السعر الجاري للسلعة، في حين أن نسبة ٤٨٪ من تلك العينة تفوق دخولهم السعر الجاري للسلعة.

ب- بالنسبة للسبب الثاني من الأسباب التي تدفع الأفراد للشراء بالتقسيط وهو انخفاض مستوى الدخل، فإنَّ هذا يشير من الناحية الاقتصادية إلى الندرة النسبية للدخل في مواجهة احتياجات الفرد المتعددة والمتجددة والمتزايدة مع الزمن. كما قد يشير انخفاض مستوى الدخل إلى عدم قدرة الفرد للحصول على السلع المختلفة في الفترة الجارية لاكتساب الدخل (وهو ما يسمى بفترة الدخل). كما قد يشير ذلك أيضاً إلى أن سعر السلعة التي يتم شراؤها بالتقسيط أعلى من الدخل الجاري.

وبما أن الفرد في محاولته لتعظيم استهلاكه، من دخله الجاري ودخوله المستقبلية يقوم بوضع خطة انفاقية يحاول بمقتضاها زيادة استهلاكه الحالي باستخدام جزء من دخله الحالي مع أجزاء من دخوله المستقبلية، فإن هذا سيؤدي إلى توسع أصحاب الدخول المحدودة في الشراء بالتقسيط، وهذا ما يوضحه الدليل التجريبي (الدراسة الميدانية) حيث أشار (٢١٩) فرداً من أفراد العينة إلى أن انخفاض مستوى الدخل هو الدافع الرئيسي للجوءهم إلى الشراء بالتقسيط، وهذا يعني أن حوالي ٤٣.٨٪ من أفراد العينة يواجهون مشكلة قصور دخولهم الجارية عن إشباع تطلعاتهم الاستهلاكية، وأن حوالي ٥٦.٢٪ من أفراد العينة لا يواجهون تلك المشكلة.

ج- فيما يختص بالسبب الثالث وهو دافع السيولة (أي الحصول على النقود لتمويل الاحتياجات الأخرى) فإن هذا الدافع يكشف عن الغرض الأساسي من لجوء الأفراد لبيع التقسيط، حيث يتصور من الناحية الاقتصادية أن يكون الهدف من اللجوء إلى بيع التقسيط كالتالي:

أولاً: هدف مباشر: وفيه يكون الغرض الأساسي من اللجوء إلى بيع التقسيط الحصول على السلعة لذاتها أي لإشباع حاجة الفرد من السلعة مباشرة.

ثانياً: هدف غير مباشر: وفيه يكون الغرض الأساسي من اللجوء لبيع التقسيط الحصول على النقود لتمويل شراء سلع أخرى أو احتياجات أخرى.

وقد اتضح من خلال الدراسة الميدانية أن (٧٥) فرداً من إجمالي العينة قد أشاروا إلى أنهم يلجؤون للشراء بالتقسيط للحصول على النقود لتمويل احتياجات أخرى، وهذا يعني أن حوالي ١٥٪ من أفراد العينة يكون غرضهم النهائي من الشراء

بالتقسيط هو شراء سلعة لبيعها فيما بعد والحصول على النقود، وهذا ما يعرف في اصطلاح الاقتصاد الإسلامي بالتورق، في حين أن حوالي ٨٥٪ يلجؤون للشراء بالتقسيط بغرض الحصول على السلعة لذاتها.

٢- السلع التي يركز عليها الأفراد من خلال شرائهم بالتقسيط:

يمكن تقسيم السلع المشتراة بالتقسيط بشكل عام إلى الأنواع التالية:

أ- السلع الاستهلاكية:

وهي السلع التي تستخدم في إشباع الحاجات مباشرة مثل السيارات والأثاث المنزلي والأجهزة الكهربائية المنزلية ونحو ذلك.

ب- السلع الإنتاجية:

وهي السلع التي تستخدم في إنتاج سلع أخرى، مثل الآلات ومستلزمات الإنتاج.

ج- الأصول المالية:

وهي التي تستخدم بغرض الاستثمار المالي وتحقيق دخل في المستقبل مثل الأسهم والسندات ونحو ذلك.

ومن خلال الدراسة الميدانية يمكن توضيح السلع التي يركز عليها الأفراد عن

طريق شرائهم بالتقسيط من خلال الجدول التالي (مع ملاحظة أن العديد منهم اختاروا أكثر من إجابة).

## الجدول رقم (٥)

السلع التي يركز عليها الأفراد من خلال الشراء بالتقسيط

النسبة	التكرار	السلعة
٪٧٠	٣٥٠	سيارات
٪٨	٤٠	أثاث منزلي
٪١٤.٨	٧٤	أجهزة كهربائية
٪١٦.٨	٨٤	عقارات (أراضي ومباني)
٪٤.٤	٢٢	سلع إنتاجية (الآلات ومستلزمات الإنتاج)
٪١.٨	٩	أسهم

ومن الجدول السابق نلاحظ ما يلي:

أ- يتضح من الدراسة الميدانية أن (٣٥٠) فرداً من إجمالي عينة الدراسة يركزون في شرائهم بالتقسيط على السيارات، بنسبة ٪٧٠ من إجمالي العينة والبالغ عددها (٥٠٠) فرداً. وتحليل هذا الطلب على شراء السيارات بالتقسيط نجد أنه ينقسم إلى قسمين، طلب مباشر (نهائي) ويكون الغرض من شراء السيارات هنا لذاتها، أي لمنفعتها المباشرة لإشباع الاستهلاك الحاضر والمستقبل مباشرة، أما الطلب الآخر فهو طلب غير مباشر (مشتق) ويكون الغرض من شراء السيارة هنا لا لذاتها وإنما للحصول على النقود لتمويل شراء سلع أخرى وهو ما سبق الإشارة إليه بالتورق.



ب- بالنسبة للمجموعة الثانية وهي الأثاث المنزلي فإن الدراسة الميدانية توضح أن (٤٠) فرداً من إجمالي العينة يلجؤون إلى بيع التقسيط لتوفير احتياجاتهم من الأثاث المنزلي أي أن نسبة ٨٪ من إجمالي العينة يقومون بالطلب المباشر على الأثاث، إذ لا يتصور في الغالب أن يقوم الأفراد بشراء أثاث منزلي للبيع وذلك لانخفاض قيمة هذه السلعة بشكل كبير عند إعادة بيعها مرة أخرى ومن المتوقع غالباً أن يكون معظم هؤلاء الأفراد من المقبلين على الزواج حديثاً.

ج- فيما يخص المجموعة الثالثة من السلع التي يركز عليها الأفراد في شرائهم بالتقسيط وهي الأجهزة الكهربائية فإن الدراسة الميدانية تشير إلى أن ١٤.٨٪ من عينة الدراسة يركزوا على شراء تلك الأجهزة، والمتوقع هنا أن يكون الطلب على الأجهزة الكهربائية كالغسالة والثلاجة والمكيف والحاسب الآلي ونحو ذلك طلب مباشر بغرض إشباع حاجات الأفراد الضرورية من تلك الأجهزة وقد يرجع السبب في انخفاض الطلب على الأجهزة الكهربائية عن طريق الشراء بالتقسيط إلى أن تلك الأجهزة تعتبر من السلع المعمرة التي لا تستهلك بسرعة وبالتالي تقل الكمية المطلوبة منها سواء بالنقد أو بالتقسيط.

د- بالنسبة للمجموعة الرابعة وهي العقارات (الأراضي والمباني) فإن المتوقع من الناحية الاقتصادية أن يكون هناك دافع لشراؤها بالتقسيط.

أولاً: الاستخدام المباشر في البناء.

ثانياً: الاستثمار المالي، أي شراء أرض بالتقسيط في الوقت الحاضر على أمل بيعها في المستقبل بسعر أكبر وتحقيق الربح من ذلك.

وبالرغم من أهمية هذا النوع من السلع التي يلجأ الأفراد عادة لشرائها بالتقسيط إلا أن نسبة التركيز عليها من قبل الأفراد لم تتجاوز ١٦.٨٪ من إجمالي العينة، وقد يرجع السبب في ذلك إلى ارتفاع أسعار العقارات بالنسبة لباقي السلع الأخرى وبالتالي طول فترة السداد وتراكم الديون.

هـ- بالنسبة للمجموعة الخامسة وهي السلع الإنتاجية (الآلات ومستلزمات الإنتاج) فإن الجدول السابق يوضح أن نسبة التركيز عليها من قبل الأفراد لم تتجاوز ٤.٤٪ من إجمالي عينة الدراسة، وقد يرجع ذلك إلى انخفاض عدد الأفراد الذين ينتمون إلى قطاع الإنتاج إلى إجمالي أفراد عينة الدراسة، وقد يرجع ذلك أيضاً إلى استخدام العملاء الذين ينتمون إلى قطاع الإنتاج صيغ تمويلية أخرى لتوفير احتياجاتهم من مستلزمات الإنتاج، فبالإضافة إلى صيغة التمويل عن طريق بيع التقسيط فإن المصارف تعرض العديد من الصيغ الأخرى كالتحويل بالمشاركة أو المرابحة أو التمويل بالدين (الفائدة) وغير ذلك.

و- فيما يختص بالمجموعة السادسة من السلع التي يركز عليها العملاء من خلال شرائهم بالتقسيط وهي سلعة الأسهم، فمن الجدير بالذكر أن الشراء بالتقسيط للاستثمار في الأسهم يعكس ارتفاع درجة الوعي الاستثماري لدى الأفراد، إذا أن الشراء بالتقسيط بغرض الاستثمار المالي في الأصول المالية يعتبر من صور الاستهلاك المنتج، وبالرغم من ذلك فإن الدراسة الميدانية تشير إلى أن حوالي ١.٨٪ فقط من إجمالي أفراد العينة هم الذين يقومون بالشراء بالتقسيط من أجل الاستثمار من خلال شراء الأسهم بالتقسيط. وقد يرجع تدني نسبة التركيز على

سلعة الأسهم من خلال الشراء بالتقسيط إلى التذبذب الكبير الذي يسود سوق الأسهم وارتفاع درجة المخاطر في هذا النوع من الاستثمار وأيضاً لأن الطلب على الأسهم هو طلب على سلع كمالية وليست ضرورية، هذا بالإضافة إلى الأزمة التي تعرضت لها سوق الأسهم السعودية في أواخر شهر فبراير عام ٢٠٠٦م.

وبشكل عام يمكن القول أن ارتفاع نسبة تركيز أفراد العينة على سلعة السيارات من خلال الشراء بالتقسيط في مقابل انخفاض نسبة التركيز على السلع الأخرى يعطي دلالة على الإقبال الكبير من قبل أفراد المجتمع لشراء هذه السلعة بالتقسيط نظراً لارتفاع أسعار السيارات وتسايق كثير من الشباب لاقتناء الموديلات الحديثة منها. هذا بالإضافة إلى أن المصارف لا تتوسع في عرض تمويل السلع الأخرى التي تشتري بالتقسيط وذلك لسهولة الإجراءات التي يقوم بها المصرف لإتمام عملية البيع في حالة السيارات مقارنة بالسلع الأخرى. كما أن العميل إذا كان يهدف إلى الحصول على التمويل من خلال شراء السلع بالتقسيط، فمن الأسهل عليه أن يحصل على التمويل بسلعة واحدة بدلاً من شراء عدة سلع قد يستغرق إتمام إجراءات شرائها بالتقسيط وقتاً طويلاً، هذا بالإضافة إلى ارتفاع تكلفة الإجراءات مع تعدد السلع ومصادرها.

### ٣- جهة التصنيع للسلع المشتراة بالتقسيط:

تهدف هذه الفقرة إلى التعرف على جهة التصنيع للسلع التي يشتريها الأفراد بالتقسيط هل هي مصنعة في داخل المملكة أو خارجها، إذ أن زيادة الإقبال على السلع

المصنعة في الداخل سيساعد على وجود طلب على السلع المحلية بحجم يسمح بوجود سوق كبير يساعد على تنشيط الاستثمار وقيام القطاع الإنتاجي بإنشاء مشروعات لإنتاج سلع تحل محل الواردات، وهو ما يعرف في المجال الاقتصادي بسياسة الإحلال محل الواردات.

ومن خلال الدراسة الميدانية يتضح أن جهة التصنيع للسلع المشتراة بالتقسيط هي حسب الجدول التالي:

#### جدول رقم (٦)

#### جهة التصنيع للسلع المشتراة بالتقسيط

النسبة	التكرار	جهة التصنيع
٢٣.٢٪	١١٦	مصنعة في المملكة
٧٦.٨٪	٣٨٤	مصنعة في الخارج

ومن الجدول السابق يتضح أن الطلب على السلع الأجنبية من خلال الشراء بالتقسيط يفوق بشكل كبير الطلب على السلع المنتجة محلياً، وقد يعكس ذلك ما يلي:

أ- انخفاض فعالية سياسة الإحلال محل الواردات، وبالتالي عدم كفاية السلع المحلية البديلة للسلع المنتجة في الخارج.

ب- انخفاض مستوى جودة السلع المنتجة محلياً مقارنة بجودة السلع المنتجة في الخارج مما يؤدي إلى زيادة الطلب على السلع الأجنبية سواء في حالة الشراء نقداً أو بالتقسيط.

ج- قد تعكس زيادة الطلب على السلع المصنعة في الخارج ما تبين في السابق من ارتفاع نسبة تركيز العملاء على سلعة السيارات من خلال شرائهم بالتقسيط وهي سلعة لا يتوفر البديل المحلي لها.

د- بغض النظر عن الأسباب المؤدية إلى زيادة نسبة طلب العملاء على السلع الأجنبية من خلال شرائهم بالتقسيط فإن هذا الأمر سيؤدي إلى زيادة العبء على ميزان المدفوعات وبالتالي اتجاه ميزان المدفوعات في غير صالح الدولة.

٤- القطاعات التي يتعامل معها الأفراد للشراء بالتقسيط:

توضح البيانات التي تم الحصول عليها من خلال الدراسة الميدانية أن هناك العديد من القطاعات أو الجهات التي يتعامل معها الأفراد في شرائهم بالتقسيط وهذه القطاعات يمكن توضيحها من خلال الجدول التالي:

جدول رقم (٧)

القطاعات التي يتعامل معها الأفراد للشراء بالتقسيط

القطاع	التكرار	نسبة التعامل مع القطاع
المصارف	٢٢٣	٪٤٤.٦
المحلات التجارية	٧٩	٪١٥.٨

معارض السيارات	١٤١	٪٢٨.٢
شركات البيع بالتقسيط	١٠٤	٪٢٠.٨

ومن الجدول السابق نستنتج ما يلي:

- أ- يقوم حوالي ٤٤.٦٪ من أفراد العينة بالتعامل مع المصارف في حالة شرائهم بالتقسيط، وقد أشار بعض العملاء إلى أن تفضيلهم للتعامل مع المصرف عند شرائهم بالتقسيط يرجع إلى انخفاض تكلفة الشراء مقارنة بالقطاعات أو الجهات الأخرى ويمكن تفسير ذلك اقتصادياً بأن السيولة الكبيرة المتوفرة للمصرف تسمح له بشراء كميات كبيرة من السلع التي يقوم ببيعها بالتقسيط وبالتالي يحصل على ما يسمى بوفورات الحجم الكبير، ويتم تقاسم هذه الوفورات بين المصرف والعميل، وهذا يعني أن قيام المصارف بعمليات بيع التقسيط سيزيد من رفاهية المستهلك.
- ب- يقوم حوالي ١٥.٨٪ من أفراد العينة بالتعامل مع المحلات التجارية في حالة الشراء بالتقسيط، وقد يرجع انخفاض هذه النسبة غالباً إلى ارتفاع تكلفة الشراء من المحلات التجارية مقارنة بالمصارف أو الجهات الأخرى، وهنا يثار تساؤل هام عن سبب اتجاه بعض المستهلكين للشراء بالتقسيط من المحلات التجارية رغم أنه أكثر تكلفة من المصارف أو الجهات الأخرى، ويمكن أن يجاب على ذلك بأن التمويل المقدم من المصارف من خلال بيع التقسيط ليس متاحاً لجميع الأفراد، كما أنه لا يوفر كل السلع، وكذلك الحال بالنسبة لمعارض السيارات،

ومن ثم لا يعتبر التمويل المصرفي للشراء بالتقسيط بديلاً للشراء بالتقسيط من المحلات التجارية بالنسبة لفئة من المستهلكين وبالتالي لا يبقى أمامهم سوى الشراء من المحلات التجارية، أو شركات البيع بالتقسيط والتي يقل عددها بشكل كبير بالنسبة للمحلات التجارية.

ج- أشار حوالي ٢٨.٢٪ من أفراد العينة إلى أنهم يتعاملون مع معارض السيارات في حالة شرائهم بالتقسيط، وقد يرجع انخفاض النسبة هنا رغم ارتفاع نسبة التركيز على سلعة السيارات كما تبين في السابق إلى أن معارض السيارات لا تعرض إلا سلعة واحدة وهي السيارات، كما أن المصارف تشاركها في تقديم هذه السلعة بالتقسيط. كما يلاحظ هنا أن التعامل مع معارض السيارات أو المصارف من خلال بيع التقسيط قد يكون لغرض التمويل المباشر، وهذا في حالة طلب السيارة لمنفعتها الذاتية، وقد يكون بغرض التورق كما تبين في السابق.

د- أفاد حوالي ٢٠.٨٪ من أفراد العينة بالتعامل مع شركات البيع بالتقسيط في حالة الشراء بالتقسيط، ويلاحظ هنا أن هذه الشركات هي أكثر الجهات الأخرى تخصصاً في مجال البيع بالتقسيط، ومع ذلك تنخفض نسبة التعامل معها من قبل أفراد العينة مقارنة بالجهات الأخرى كالمصارف ومعارض السيارات، وقد يرجع السبب في ذلك بشكل عام إلى قلة عدد شركات البيع بالتقسيط في السوق.

٥- نسبة الزيادة في ثمن السلعة المشتراة بالتقسيط:

من بيانات العينة محل الدراسة تبين أن الزيادة السعرية المترتبة على الشراء

بالتقسيط هي كما بينها الجدول التالي:

## جدول رقم (٨)

نسبة الزيادة في ثمن السلعة المشتراة بالتقسيط

نسبة تكرار الإجابة	نسبة الزيادة في ثمن السلعة
٠.٤%	٥%
٩.٢%	١٠%
٢٤.٦%	٢٠%
٣٦.٤%	٣٠%
١٩.٢%	٤٠%
٨.٨%	٥٠%
٤%	أكثر من ٥٠%

ومن الجدول السابق يتضح أن هناك تفاوتاً في نسبة الزيادة في ثمن السلعة في حالة شرائها بالتقسيط، وأن نسبة الزيادة في ثمن السلعة الأكثر شيوعاً هي ٣٠% ويليهما نسبة ٢٠% ثم نسبة ٤٠% أما باقي النسب فلم يشر إليها إلا عدد قليل من العملاء. وقد يرجع هذا التفاوت في نسبة الزيادة السعرية لاختلاف السلع وأسعارها واختلاف مصادر الشراء بالتقسيط وغير ذلك.

كما يلاحظ من ناحية أخرى أن هناك تفاوتاً أيضاً بين نسبة الزيادة في ثمن السلعة المشتراة بالتقسيط التي أشار إليها العملاء والتي أشارت إليها المصارف محل



الدراسة في المبحث السابق، حيث أشار أكثر المصارف إلى أن تلك النسبة في الزيادة تتراوح بين (٥-١٠٪) من قيمة السلعة، في حين أن معظم أفراد العينة أشاروا إلى أن تلك النسبة تتراوح ما بين (٢٠-٤٠٪) وقد يرجع ذلك إلى أن ما أشار إليه العملاء هو إجمالي الزيادة . وبشكل عام يمكن القول أن الزيادة السعرية في ثمن السلع المشتراة بالتقسيط قد تؤدي إلى نقص رفاهية المستهلك، ولكن هذا النقص ليس مطلقاً حيث يؤدي الشراء بالتقسيط إلى زيادة رفاهية المستهلك من ناحية أخرى، ويمكن توضيح ذلك كالتالي:

- أ- يحصل المستهلك على إشباع فوري لحاجته من سلع لا يمكنه دخله الجاري من الحصول عليها وهذا يعني أنه بدون الشراء بالتقسيط كان سيحرم من إشباع حاجته من تلك السلع.
- ب- الزيادة السعرية في ثمن السلعة المشتراة بالتقسيط ستتوزع على العديد من الأقساط في المستقبل، وهذا يعني أن تلك الزيادة لن تشكل عبأً ثقيلاً على المستهلك وخاصة عند عدم التوسع في الشراء بالتقسيط.
- ج- انتظار المستهلك حتى يتمكن من ادخار قيمة السلعة التي يحتاجها ولا يستطيع دفع قيمتها نقداً قد يؤدي إلى ارتفاع سعر السلعة خاصة إذا طالت فترة الادخار، وهذا يعني انخفاض أثر الزيادة في حالة شرائها بالتقسيط مقارنة بارتفاع أسعار السلع عادة بعد كل فترة زمنية.

## ٦- مدى زيادة الاستهلاك بسبب التوسع في بيع التقسيط:

يقوم كثير من المنتجين وأصحاب المحلات التجارية والمصارف ومعارض السيارات وغير ذلك بالتوسع في بيع التقسيط لتنشيط الطلب على السلع التي يعرضونها، وبشكل عام يمكن القول أن هذا سيؤدي إلى تشجيع المستهلكين على زيادة استهلاكهم من السلع عن طريق شرائها بالتقسيط نظراً لتنافس المنتجين لتسهيل إجراءات هذا البيع، وقد أكدت البيانات التي تم الحصول عليها صحة هذا الأمر، حيث أشار ٦١.٤٪ من إجمالي العينة أن توسع المنتجين وأصحاب المحلات والمصارف ومعارض السيارات وغير ذلك في بيع التقسيط وتسهيل إجراءاته كان أحد الأسباب الرئيسية التي دفعتهم للتوسع في استهلاك السلع عن طريق الشراء بالتقسيط، بينما أشار ٣٨.٦٪ من العملاء بأن التوسع الكبير في بيع التقسيط من قبل تلك الجهات لم يؤدي إلى زيادة استهلاكهم من السلع، وهذا يعني أن ٣٨.٦٪ فقط من أفراد العينة يقوموا باستخدام بيع التقسيط بشكل مخطط وبقدر الحاجة والظروف المتاحة لهم.

## ٧- أثر التوسع في بيع التقسيط على نوعية الاستهلاك:

تبين في الفقرة السابقة أن التوسع في بيع التقسيط من قبل المنتجين وأصحاب المحلات التجارية والمصارف وغيرهم أدى إلى تشجيع نسبة كبيرة من الأفراد للتوسع في استهلاك السلع، وتركز هذا الفقرة على معرفة نوعية ذلك الاستهلاك، هل هو توسع في استهلاك السلع الضرورية أو الحاجة أو الكمالية، وما قدر يترتب على ذلك من سلبيات.

ومن خلال البيانات التي تم الحصول عليها تبين أن حوالي ٤٩.٦٪ من إجمالي عينة الدراسة يتوسعون في استهلاك السلع الضرورية من خلال شرائها بالتقسيط وقد يرجع ارتفاع هذه النسبة إلى انخفاض مستوى الدخل لدى كثير من أفراد العينة، إذ أن هناك علاقة عكسية بين مستوى الدخل والتوسع في شراء السلع الضرورية بالتقسيط، فكلما انخفض الدخل كلما زاد اتجاه الأفراد إلى إشباع احتياجاتهم من السلع الضرورية من خلال شرائها بالتقسيط. كما أشار ٣١.٦٪ من أفراد العينة إلى أنهم يتوسعون في استهلاك السلع الحاجية، أما ما يخص باقي أفراد العينة والذين يمثلون نسبة ١٨.٨٪ فقد أشاروا إلى أنهم يتوسعون في استهلاك السلع الكمالية. وهذا قد يرجع إلى سهولة الحصول عليها من خلال شرائها بالتقسيط، وبالرغم من انخفاض نسبة الذين يتوسعون في استهلاك الكماليات إلى إجمالي العينة إلا أن هذه النسب تشير إلى ضرورة معالجة ظاهرة الإسراف والتراف في المجتمع ووضع الحلول المناسبة للتصدي لها قبل انتشارها واستفحالها، فكما تبين في السابق يؤدي تفشي - ظاهرة الإسراف والتراف في المجتمع إلى استنزاف وإهدار الموارد الاقتصادية فيه وهذا أحد الأسباب المؤدية إلى انهيار اقتصاد الدولة وزيادة العبء على ميزان مدفوعاتها.

#### ٨- الضمانات المطلوبة من العميل في حالة الشراء بالتقسيط:

تهدف هذه الفقرة للتعرف على نوع الضمانات التي يطلبها المصرف أو البائع من العميل للموافقة على عملية الشراء بالتقسيط، وقد اتضح من خلال الدراسة الميدانية أن تلك الضمانات هي حسب الجدول التالي (مع ملاحظة أن العديد من أفراد العينة اختاروا أكثر من إجابة).

## جدول رقم (٩)

الضمانات المطلوبة من العميل في حالة الشراء بالتقسيط

النسبة	التكرار	الضمان
٨٢.٢٪	٤١١	ضمان الراتب الشهري
٤٠.٢٪	٢٠١	كفيل غارم
٤٪	٢٠	ضمان عيني (عقار أو أسهم)

ومن الجدول السابق يتضح أن الضمان الأساسي لإتمام عملية الشراء بالتقسيط هو ضمان الراتب الشهري للعميل، حيث أفاد ٨٢.٢٪ من إجمالي العينة أن الجهة التي تعاملوا معها في شرائهم بالتقسيط تشترط تحويل راتب العميل الشهري إليها، وهذا يعني أن معظم الجهات التي تتوفر لديها البيع بالتقسيط تشترط أن يكون العميل موظفاً حكومياً أو موظفاً في القطاعات الأخرى، وذلك لضمان استمرارية الدخل وبالتالي استمرارية قدرة العميل على سداد الأقساط في موعدها المحدد، وهذا يؤكد ما تبين في السابق من اشتراط جميع المصارف محل الدراسة لتحويل الراتب الشهري للعميل إلى حسابه في المصرف كضمان لتسديد الأقساط في موعدها حيث يقوم المصرف باستقطاع القسط الشهري من المرتب قبل استلام العميل لمرتبه.

وفيما يختص بالنوع الثاني من الضمانات التي أشار إليها أفراد العينة وهو وجود كفيل غارم فقط أشار ٤٠.٢٪ من أفراد العينة إلى أن الجهة التي يتعاملون معها تشترط وجود كفيل غارم، وهذا الضمان يتيح الفرصة عادة للعملاء الغير موظفين لكي

يستفيدوا من بيع التقسيط، أما إذا كان اشتراط هذا الضمان مضافاً إلى ضمان الراتب الشهري كما أشار إلى ذلك العديد من أفراد العينة فالهدف منه هنا زيادة درجة الضمان وتخفيض مخاطر عدم السداد، ويلجأ إلى هذا الضمان عادة وكالات السيارات التي تشتترط وجود كفيل غارم لضمان عدم المماطلة أو التأخر في تسديد الأقساط في موعدها المحدد.

أما بالنسبة للنوع الثالث وهو الضمان العيني فإن نسبة الذين أشاروا إلى هذا الضمان لم تتجاوز ٤٪ من إجمالي العينة، وقد يرجع ذلك إلى ارتفاع تكلفة الاحتفاظ بالضمانات العينية مقارنة بالضمانات الأخرى، وقد تلجأ المصارف أو المؤسسات الأخرى لهذا النوع من الضمانات للتأكد من ملاءمة العميل وجدارته الائتمانية عندما يكون حجم المرتب الشهري أقل من السقف المطلوب أو المسموح به.

#### ٩- مقدار القسط الشهري للسلعة المشتراة بالتقسيط:

من خلال البيانات التي تم الحصول عليها يمكن توضيح مقدار القسط الشهري للسلعة التي قام أفراد العينة بشرائها بالتقسيط حسب الجدول التالي (مع ملاحظة أن العديد من أفراد العينة لم يجيبوا على هذه الفقرة، حيث بلغ عدد الذين أجابوا عليها ٣٦٨ فرداً فقط).

#### جدول رقم (١٠)

#### مقدار القسط الشهري

النسبة	التكرار	القسط
٢٧.٧٪	١٠٢	٥٠٠-١٠٠٠ ريال

١٧١	٤٦.٥٪	ريال (١٠٠١-٢٠٠٠)
٥٥	١٤.٩٪	ريال (٢٠٠١-٤٠٠٠)
١٦	٤.٣٪	ريال (٤٠٠١-٦٠٠٠)
٤	١.١٪	ريال (٦٠٠١-٨٠٠٠)
٥	١.٣٪	ريال (٨٠٠١-١٠٠٠٠)
١٥	٤.١٪	أكثر من ١٠٠٠٠ ريال

ومن الجدول السابق يلاحظ أنه بالرغم من التباين المتوقع في مقدار القسط الشهري للسلع المشتراة بالتقسيط نظراً لارتباط ذلك بحجم الراتب الشهري للعميل وقيمة السلعة، إلا أن هناك تركيز حول الفئة الأولى والثانية من الأقساط خاصة الفئة الثانية والتي تشمل الأقساط من (١٠٠١-٢٠٠٠) ريال حيث أشار ٤٦.٥٪ من إجمالي العينة إلى أن القسط الشهري للسلعة التي قاموا بشرائها بالتقسيط يقع في هذه الفئة، وهذا يعني أن كثيراً من أفراد العينة يعانون من انخفاض مستوى الدخل حيث تمثل نسبة القسط الشهري لدى كثير منهم ٣٣٪ من الراتب الشهري للعميل كما سيتبين ذلك في الفقرات التالية، ولذلك يلجؤوا في توفير احتياجاتهم من السلع إلى الشراء بالتقسيط.

وبالنسبة للفئة الثالثة والتي تشمل الأقساط من (٢٠٠١-٤٠٠٠) ريال فقد أشار حوالي ١٤.٩٪ من إجمالي أفراد العينة إلى أن أقساطهم الشهرية تقع في هذه الشريحة،

وهذه النسبة قد يستفاد منها في التعرف على حجم فئة متوسطي الدخل في عينة الدراسة.

أما فيما يخص باقي فئات الأقساط فإن نسبة الأفراد الذين تقع أقساطهم الشهرية في حدود هذه الفئات لم تتجاوز ٤.٣٪ من إجمالي العينة . وقد يرجع ذلك إلى ارتفاع مقدار القسط بالنسبة لحجم الراتب، وبالتالي ستقل نسبة العملاء الذين تقع أقساطهم الشهرية في هذه الفئات.

#### ١٠ - عدد الأقساط الشهرية:

يقوم بيع التقسيط على تقسيط مبلغ السلعة على عدة أقساط ترتبط في عددها وحجمها بقيمة السلعة ومقدار الراتب الشهري للعميل، وبالتالي تعكس هذه الفقرة مدى ملاءة العميل ونوع التمويل الذي حصل عليه من خلال شرائه بالتقسيط هل هو قصير أو طويل الأجل أو غير ذلك، ومن خلال البيانات التي تم الحصول عليها يمكن بشكل عام توضيح عدد الأقساط الشهرية لأفراد العينة عن طريق الجدول التالي:

#### جدول رقم (١١)

#### عدد الأقساط الشهرية للعملاء

النسبة	التكرار	عدد الأقساط
١٦.٩٪	٧٦	١٢
١٢.٩٪	٥٨	٢٤

٣٦	١٧٨	٣٩.٧٪
٤٨	١٠٥	٢٣.٤٪
٦٠	٢٤	٥.٣٪
أكثر من ٦٠	٩	٢٪

ومن الجدول السابق يلاحظ بشكل عام أن أكثر من ٦٣٪ من أفراد العينة يتراوح عدد أقساطهم الشهرية ما بين ٣٦ إلى ٤٨ قسطاً، أي أنهم يحصلون على تمويل متوسط الأجل (ما بين ثلاث إلى أربع سنوات) من خلال شرائهم بالتقسيط، وهذا قد يعكس الانخفاض النسبي لدخل كثير من أفراد العينة كما تبين في الفقرة السابقة، ومن ناحية أخرى فإن هذه النسبة تؤكد ما سبق بيانه من أن ٧٠٪ من إجمالي العينة يركزوا في شرائهم بالتقسيط على سلعة السيارة والتي يتراوح عدد أقساطها الشهرية في الغالب ما بين ٣٦ إلى ٤٨ قسطاً.

وفيما يخص الفئة الأولى والثانية من الأقساط الشهرية، وهي قصيرة الأجل نسبياً (ما بين ١٢-٢٤ قسطاً)، فإن نسبة العملاء الذين أشاروا إليها لم تتجاوز ١٧٪ من إجمالي العينة في كلا الفئتين وهذا قد يرجع إلى انخفاض قيمة السلعة أو ارتفاع مستوى الدخل لدى الأفراد الذين أشاروا إلى هاتين الفئتين إذ أن هناك علاقة طردية بين قيمة السلعة وعدد الأقساط الشهرية من جهة، وعلاقة عكسية بين مستوى الدخل وعدد الأقساط الشهرية من جهة أخرى.



وبالنسبة للفتتين الأخيرتين فإن بيانات الجدول السابق توضح انخفاض نسبة أفراد العينة الذين تقع أقساطهم الشهرية في هاتين الفتتين، وخاصة الفئة الأخيرة، وقد يرجع ذلك إلى ارتفاع قيمة السلعة كالعقارات وآلات ومستلزمات الإنتاج، كما أشار إلى ذلك بعض أفراد العينة، إذ أن مثل هذه السلع تتصف عادة بارتفاع أثمانها، وبالتالي يحتاج تقسيط ثمنها إلى عدد أكبر من الأقساط.

١١ - نسبة مبلغ القسط إلى الراتب الشهري لكل فرد من العينة:

تتيح هذه الفقرة التعرف على مقدار إنفاق أفراد العينة على عمليات الشراء بالتقسيط التي قاموا بها، وكذلك التعرف على مدى توسع أفراد العينة في استهلاكهم الحاضر على حساب استهلاكهم في المستقبل بسبب الشراء بالتقسيط، إذ أنه كلما زادت نسبة القسط الشهري في إجمالي الراتب كلما أثر ذلك سلباً على استهلاكهم المستقبلية، هذا بالإضافة إلى ما توفره هذه الفقرة من إمكانية التعرف على مستوى الدخل الذي حصل عليه أفراد العينة.

ومن خلال البيانات التي تم الحصول عليها تبين أن نسبة القسط الشهري للسلعة المشتراة بالتقسيط إلى إجمالي الراتب هي حسب الجدول التالي:

جدول رقم (١٢)

نسبة القسط الشهري إلى إجمالي الراتب

النسبة	التكرار	نسبة القسط الشهري إلى إجمالي الراتب
٪٢٧.٨	١٣٩	٪٢٠

٨.٨٪	٤٤	٢٥٪
٣٩.٦٪	١٩٨	٣٣٪
٢٣.٨٪	١١٩	٤٠٪ فأكثر

ومن الجدول السابق يمكن أن نستنتج ما يلي:

- أ- يتراوح القسط الشهري للسلع المشتراة بالتقسيط لحوالي ٢٧.٨٪ من أفراد العينة حوالي ٢٠٪ من إجمالي الراتب، وهذه النسبة التي تنفق على عمليات الشراء بالتقسيط إذا كانت مرتبطة بإمكانيات العميل وظروفه المادية تعتبر مناسبة وخاصة لذوي الدخل المحدود، إذ سيمكنهم الشراء بالتقسيط في حدود هذه النسبة من الحصول على السلع المرتفعة الثمن واستعمالها والاستمتاع باستهلاكها قبل أن يمكنهم دخلهم المتاح من الحصول عليها نقداً، وبالتالي يصلوا إلى مستوى أفضل من إشباع حاجاتهم من السلع الضرورية في حدود إمكانياتهم.
- ب- يوجد انخفاض ملحوظ في نسبة التعامل بالقسط الشهري الذي يقع في حدود ٢٥٪ من إجمالي الراتب، حيث لم يشر إلى هذه النسبة سوى ٨.٨٪ من إجمالي أفراد العينة، على الرغم من أن الشراء بالتقسيط في حدود هذه النسبة يعتبر مقبولاً أيضاً بشرط أن يكون الشراء بشكل مخطط وبقدر الحاجة والظروف والإمكانيات المتاحة للعميل، وقد يرجع السبب في انخفاض تلك النسبة إلى اختلاف ثمن السلعة وحجم الراتب ومصدر السلعة المشتراة بالتقسيط.

ج- أشار أكثر من ثلث أفراد العينة وبنسبة ٣٩.٦٪ من إجمالي العينة إلى أن القسط الشهري للسلع المشتراة بالتقسيط هو في حدود ٣٣٪ من إجمالي الراتب، وهذا يدل على توسع كثير من أفراد العينة في الشراء بالتقسيط، وهذا التوسع في الاستهلاك إذا لم يرتبط بالتخطيط المسبق لكي يكون الشراء بالتقسيط في حدود الميزانية المتاحة للعميل في الفترة الحالية والمستقبلية فقد يؤدي إلى زيادة الأعباء المالية على العميل في المستقبل، وبالتالي قد يعجز عن تسديد الأقساط في موعدها المحدد وما يتبع ذلك من تراكم الديون.

ومن ناحية أخرى قد يعكس ارتفاع نسبة أفراد العينة الذين تقع نسبة أقساطهم الشهرية في حدود ٣٣٪ من إجمالي الراتب ما تبين في السابق من انخفاض مستوى الدخل لدى كثير من أفراد العينة<sup>١</sup>. إذ أنه كلما انخفض مقدار القسط وارتفعت نسبته في إجمالي الراتب كلما دل ذلك على انخفاض مستوى الدخل الشهري للعميل بشكل عام.

د- يتوسع ما يقارب من ٢٤٪ من أفراد العينة وبشكل ملحوظ في الشراء بالتقسيط، حيث تصل نسبة شرائهم بالتقسيط أكثر من ٤٠٪ من إجمالي الراتب، وهذا يعني أن زيادة استهلاكهم الحالي بسبب الشراء بالتقسيط سيؤثر سلباً على استهلاكهم في المستقبل بسبب كبر حجم القسط المحسوم من الراتب، هذا بالإضافة إلى تعرضهم، وبصورة أشد مما يتعرض له باقي الأفراد، إلى العديد من سلبيات ومخاطر التوسع في الشراء بالتقسيط كما تبين في الفصل السابق وخاصة تراكم الديون والهموم وزيادة المشاكل الأسرية.

<sup>١</sup> انظر الفقرة ١، والفقرة ٩ من هذا المطلب.

## ١٢ - مدى تعدد وتنوع الأقساط في نفس الفترة:

قد تؤدي سهولة الحصول على السلع عن طريق شرائها بالتقسيط إلى التوسع والتنوع في شراء السلع، وهذا التوسع والتنوع إذا تم في نفس الفترة ولم يكن بشكل مخطط ومرتبظ بالظروف والإمكانيات فسيؤثر ذلك سلبيا على العميل بشكل خاص كما تبين في الفقرة السابقة، وعلى المجتمع بشكل عام.

وبالرجوع إلى البيانات المستقاة من الاستبيان اتضح أن ٦٤٪ من أفراد العينة لم يتأثروا بالتسهيلات التي يوفرها بيع التقسيط للحصول على السلع حيث أفادوا بعدم شرائهم أكثر من سلعة بالتقسيط خلال نفس الفترة، في حين أن ٣٦٪ من أفراد العينة أفادوا بشرائهم العديد من السلع بالتقسيط خلال نفس الفترة، ويلاحظ هنا أنه بغض النظر عن الدافع للتوسع في الشراء بالتقسيط، سواء كان لانخفاض مستوى الدخل أو غير ذلك من الأسباب التي تم مناقشتها في السابق، فإنه يجب على المستهلكين الاهتمام بالتخطيط المسبق لهذا التوسع في الشراء بالتقسيط وربط هذا الأمر بظروف المستهلك وإمكانياته المتاحة، لما يترتب على ذلك من تراكم الأقساط وتعدد الجهات المطالبة بها، مما يثقل كاهل المستهلك ويزيد من أعبائه المالية، مما قد يؤدي إلى عدم مقدرته على سداد تلك الأقساط في موعدها المحددة، وبالتالي وقوعه تحت وطأة الديون والمهموم.

وبالإضافة إلى ذلك فإن تعدد وتنوع السلع المشتراة بالتقسيط سيؤثر سلباً على مقدرة المستهلك على الادخار من دخله، وبتفشي هذه الظاهرة ستخفف قدرة المجتمع على تكوين المدخرات وتكوين رأس المال اللازم للقيام بعملية التنمية الاقتصادية،

ويزداد هذا الأمر سواء إذا كان التوسع والتنوع في شراء السلع بالتقسيط منصباً على السلع المستوردة حيث يزداد العجز في ميزان المدفوعات.

١٣ - مدى التزام العميل بتسديد الأقساط في الموعد المحدد:

توضح البيانات التي تم الحصول عليها أن ٦١.٤٪ من أفراد العينة يقوموا بتسديد الأقساط الشهرية في موعدها المحدد وبشكل دائم، وهذا يعكس ارتفاع درجة الوعي والشعور بالمسؤولية وحفظ الأمانة لدى كثير من أفراد العينة، كما قد يعكس أيضاً جدوى وأهمية الضمان الذي تشترطه المصارف والجهات الأخرى من تحويل راتب العميل الشهري إليها.

كما أفاد ٣٠.٤٪ من أفراد العينة أنهم يلتزموا بتسديد الأقساط الشهرية في موعدها المحدد في معظم الأحيان، في حين أشار ٨.٢٪ فقط أنهم يتأخرون في سداد الأقساط الشهرية عن موعدها المحدد.

١٤ - مدى اشتراط البائع لزيادة معينة مقابل تأخر العميل في سداد الأقساط:

قد تفرض بعض المصارف والجهات الأخرى الموفرة لبيع التقسيط غرامة مالية مقابل تأخر العميل في سداد الأقساط عن موعدها المحدد، إلا أن هذا الإجراء يدخل عملية بيع التقسيط في الربا كما تبين في السابق.

وبالرجوع إلى البيانات التي تم الحصول عليها تبين أن ٦٨٪ من أفراد العينة أفادوا بعدم اشتراط البائع لزيادة معينة مقابل التأخر في سداد الأقساط، في حين أن ٣٢٪ منهم أفادوا باشتراط البائع لتلك الزيادة، وهذا يعني أن بيع التقسيط في هذه الحالة أصبح وسيلة للتحويل على أكل الربا، إذ أن هذه الزيادة المشروطة على التأخر في

السداد، وإن كانت بسيطة أو لتغطية نفقات الإجراءات الإدارية التي يتخذها المصرف أو الجهات الأخرى المانحة للتقسيط، إذا لم يتم تركها والرجوع عنها فستكون ذريعة للوقوع في الربا وما ينتج عنه من شرور وآثام.

١٥ - مقدار الخسارة التي يتعرض لها العميل في حالة الشراء بالتقسيط للحصول على النقد:

قد يكون الهدف من الشراء بالتقسيط، كما تبين في السابق الحصول على التمويل، حيث يكون الغرض الرئيسي من اللجوء للشراء بالتقسيط هو الحصول على النقود لتمويل شراء سلع أخرى غير متاحة من خلال بيع التقسيط، وهو ما يعرف بالتورق، وفي هذه الحالة فإن العميل قد يتعرض لبعض الخسارة من جراء إعادة بيعه للسلعة التي حصل عليها بالتقسيط، وقد تبين من خلال الدراسة الميدانية أن متوسط الخسارة التي يتعرض لها العملاء بسبب عملية التورق هي ١٥٪ تقريباً، إلا أن هذه العملية قد تتجاوز الخسارة المادية إلى ما هو أعظم من ذلك وهو دخول عملية التورق في بيع العينة المحرم، وذلك عند قيام العميل ببيع السلعة التي اشتراها بالتقسيط على نفس البائع نقداً وبسعر أقل، فتكون عملية الشراء بالتقسيط في هذه الحالة مجرد ستار للتحايل على أكل الربا.

١٦ - السلبات التي قد تترتب على التوسع في الشراء بالتقسيط:

نظراً لتعدد السلبات المترتبة على التوسع في الشراء بالتقسيط، كما تبين في السابق، فقد تم الاستفسار من أفراد العينة عن نوعية تلك السلبات، وقد كانت الإجابة حسب الجدول التالي (مع ملاحظة أن العديد من الأفراد اختاروا أكثر من إجابة):

## جدول رقم (١٣)

## السلبيات المترتبة على التوسع في الشراء بالتقسيط

م	السلبيات	التكرار	النسبة
١	تراكم الديون والمهموم	٢٦٣	٪٥٢.٦
٢	زيادة استهلاك السلع الكمالية	١٧٥	٪٣٥
٣	العجز عن تسديد الأقساط في موعدها المحدد	١٢٨	٪٢٥.٦
٤	حدوث المشاكل الأسرية	١١٧	٪٢٣.٤
٥	دفع بعض الغرامات المالية	٦٠	٪١٢

ومن الجدول السابق نلاحظ ما يلي:

- أ- يواجه ٪٥٢.٦ من أفراد العينة مشكلة تراكم الديون والمهموم، وتحدث هذه المشكلة غالباً عند قيام العميل بشراء العديد من السلع بالتقسيط وفي نفس الفترة دون مراعاة لظروفه المادية، مما يؤدي إلى تراكم الأقساط، وبالتالي عدم القدرة على تسديدها في موعدها المحدد، وهذا بدوره قد يؤدي إلى قيام العميل بالاقتراض من الآخرين لتسديد تلك الأقساط، وهكذا تبدأ عملية تراكم الديون والمهموم.
- ب- أفاد ٪٣٥ من أفراد العينة أن سهولة الحصول على السلع من خلال شرائها بالتقسيط أدى إلى زيادة استهلاكهم من السلع الكمالية، وهذا يؤدي ما توصلت

إليه الدراسة في الجزء النظري حيث تبين أن من ضمن الآثار السلبية المترتبة على التوسع في بيع التقسيط تشجيع الإسراف والاستهلاك الترفي .

ج- أفاد ٢٥.٦٪ من أفراد العينة بأن توسعهم في الشراء بالتقسيط يعرضهم في بعض الأحيان للعجز عن تسديد الأقساط في موعدها المحدد، وهذا بطبيعة الحال نتيجة منطقية لتراكم الأقساط وبسبب تعدد وتنوع السلع المشتراة بالتقسيط في نفس الفترة كما تبين في السابق.

د- يعاني ٢٣.٤٪ من أفراد العينة من حدوث المشاكل الأسرية بسبب التوسع غير المخطط في الشراء بالتقسيط، فكما تبين في الفقرة السابقة قد يؤدي تراكم الأقساط إلى تكرار عملية الاقتراض من الآخرين، وعند عجز رب الأسرة عن سداد تلك الديون تبدأ عملية ملاحقة الدائنين له، مما قد يؤدي إلى سجنه أو الحجر على بعض ممتلكاته أو غير ذلك، وبما أن توسع الزوجة والأولاد في الطلبات والمشتريات هو السبب الرئيسي عادة لتراكم تلك الديون، فستبدأ عملية التوييح واللوم لهم، وباستمرار هذا الحال تبدأ المشاكل الزوجية والأسرية، مما قد يؤدي إلى تفكك الأسرة.

هـ- أفاد ١٢٪ من أفراد العينة أن التوسع في الشراء بالتقسيط أدى إلى دفعهم لبعض الغرامات المالية المترتبة على تأخرهم في سداد الأقساط في موعدها المحدد، ويلاحظ هنا أن هذه الغرامات المالية بالإضافة إلى كونها أحد السلبيات فإنها أيضاً تدخل بيع التقسيط في الربا كما تبين في السابق.



وبالإضافة إلى الآثار السلبية السابقة التي تعرض لها كثير من أفراد العينة، نتيجة لتوسعهم في الشراء بالتقسيط، فإن الاقتصاد السعودي سيتعرض أيضاً وبشكل عام للعديد من السلبيات، وخاصة إذا كان هذا التوسع منصباً على السلع المستوردة، إذ أن هذا التوسع في الشراء بالتقسيط سيحد من الادخار كما تبين في السابق، وبالتالي تنخفض مقدرة المجتمع على تعبئة وتكوين رأس المال اللازم للقيام بالمشاريع الإنتاجية التي يحتاجها المجتمع، وهذا بدوره سيؤدي إلى الحد من عملية التنمية الاقتصادية في المجتمع، هذا بالإضافة إلى زيادة الواردات واستنزاف الموارد وزيادة العبء الواقع على ميزان المدفوعات وغير ذلك من السلبيات كما تبين في السابق.

والخلاصة مما سبق أن إقبال أفراد المجتمع على الشراء بالتقسيط إذا كان في حدود الميزانية المتاحة للأفراد في الفترة الحالية والمستقبلية، وتم التخطيط له وربطه بظروف وإمكانيات الأفراد بشكل خاص والمجتمع بشكل عام، فإن الشراء بالتقسيط ستكون آثاره إيجابية وسيؤتي ثماره المرجوة منه، أما إذا كان إقبال الأفراد على الشراء بالتقسيط، يؤدي إلى الإسراف وبشكل يفوق الميزانية المتاحة للعميل وغير مرتبط بظروفه وإمكانياته، فإن آثار الشراء بالتقسيط ستكون آثار سلبية وعواقبه وخيمة سواء على الفرد أو المجتمع.

### خاتمة البحث

تشتمل هذه الخاتمة على استعراض لأهم ما تم التوصل إليه البحث من نتائج، وما أمكن استخلاصه من توصيات، وذلك على النحو التالي:

أولاً: النتائج:

يمكن تلخيص أهم النتائج التي توصل إليها البحث في النقاط التالية:

- ١- يعتبر بيع التقسيط بشكل عام معاملة حديثة منتشرة الاستعمال لبيع قديم محدود الاستخدام فهو نوع من أنواع بيع النسيئة، يعجل فيه المبيع ويؤجل الثمن، وهو جائز عند جمهور الفقهاء إذا التزم فيه المتعاقدان بشروط التعامل الخاصة بهذا البيع.
- ٢- تختلف الأسباب المؤدية للتوسع في الشراء بالتقسيط من قطاع لآخر من قطاعات المجتمع (كالقطاع العائلي وقطاع الأفراد وقطاع الأعمال والقطاع العام) إلا أن من أهم الأسباب المشتركة بين تلك القطاعات انخفاض مستوى الدخل أو السيولة، وارتفاع أسعار بعض السلع بالنسبة لحجم الدخل المتاح، وتعدد متطلبات ومستلزمات الحياة عما كان عليه الحال في السابق، هذا بالإضافة إلى استخدام الشراء بالتقسيط كبديل إسلامي عن القرض الربوي للحصول على التمويل اللازم.
- ٣- يعتبر بيع التقسيط والتوسع فيه، وخاصة في حالة الشراء، سلاحاً ذا حدين، له آثاره الحميدة، وله عواقبه الوخيمة.
- ٤- تكون آثار التوسع في بيع التقسيط إيجابية بشكل عام في حالة توسع قطاع الأعمال في هذا النوع من البيوع، إذ أن ذلك سيؤدي إلى تيسير معاملات الناس وتسهيل حصولهم على حاجاتهم من السلع بيسر- وسهولة. كما سيساعد أيضاً على تسويق المنتجات وتنشيط حركة التجارة في الأسواق، وما

يتبع ذلك من زيادة توظيف الموارد العاطلة واستخدام موارد المجتمع بشكل أفضل.

٥- تكون آثار التوسع في بيع التقسيط سلبية وعواقبه وخيمة في حالة توسع قطاع الأفراد في الشراء بالتقسيط، وتكون تلك الآثار أكثر سلبية في حالة تركيز الشراء بالتقسيط على السلع المستوردة أو الكمالية. وتكون تلك الآثار سلبية أيضاً إذا لم يتم ربط الاستهلاك بظروف الفرد المادية وإمكاناته المتاحة.

٦- انخفاض فعالية سياسة الإحلال محل الواردات في توفير السلع المحلية البديلة لمواجهة زيادة الطلب الكلي على السلع المترتب على التوسع في الشراء بالتقسيط.

#### ثانياً: التوصيات:

لقد أسفرت الدراسة في هذا البحث عن التوصيات التالية:

١- يجب على الجهات المختصة والمهتمين بشؤون الاقتصاد الإسلامي بذل الجهد لحث الأفراد على عدم التوسع في الشراء بالتقسيط وتبصيرهم بما يترتب على ذلك من سلبيات عديدة وعواقب وخيمة.

٢- في حالة الاضطرار للتوسع في الشراء بالتقسيط نظراً لانخفاض مستوى الدخل أو غير ذلك من الأسباب الأخرى، فإنه يجب التخطيط المسبق لهذا التوسع في شراء السلع بحيث يرتبط بظروف الفرد ودخله المتاح وإمكاناته المستقبلية.

- ٣- حث الأفراد على أن تكون الزيادة في الطلب المترتبة على التوسع في الشراء بالتقسيم منصبه قدر الإمكان على السلع الضرورية وخاصة المنتج محلياً، لما يترتب على ذلك من زيادة توظيف الموارد العاطلة وتحقيق الاستخدام الأمثل لموارد المجتمع.
- ٤- التصدي لظاهرة الإسراف والاستهلاك الترفي ووضع الحلول المناسبة لها من قبل المختصين قبل انتشارها واستفحال أمرها، لما يترتب عليها من استنزاف موارد المجتمع وإهدار لموارده الاقتصادية.
- ٥- يجب على المصارف والمحلات التجارية ومعارض السيارات وغير ذلك من الجهات الموفرة للسلع التي تباع بالتقسيط عدم استغلال حاجة المشتري بزيادة ثمن السلعة زيادة فاحشة.
- ٦- يجب على الجهات الموفرة لبيع التقسيط التعاون مع الدراسات والأبحاث الميدانية لتفعيل دور هذه الصيغة ورفع كفاءة تطبيقها، والاستفادة من الأبحاث العلمية وغيرها لتنمية وتطوير الجوانب الإيجابية لهذه الصيغة، وتلافي الجوانب السلبية للتوسع فيها، لتقوم وغيرها من أساليب وصيغ الاستثمار والتمويل الإسلامية بدورها على أفضل وجه كبديل إسلامي لأسلوب الفائدة الربوية الذي يقوم عليه التمويل والاستثمار في الاقتصاد الوضعي.
- ٧- في حالة تأخر العميل عن سداد الأقساط عن موعدها المحدد، فيجب على البائع عدم احتساب أي زيادة مالية مقابل هذا التأخير لكي لا تدخل عملية البيع بالتقسيم في الربا.

هذه هي أهم النتائج والتوصيات التي خرج بها البحث، وهذا جهدي أقدمه  
يحتمل الصواب والخطأ فما كان من صواب فمن الله وأحمد الله عليه، وما كان فيه من  
خطأ فمني وأسأل الله أن يوفقني إلى تصويبه، وأرجو أن أكون قد ساهمت بهذا البحث  
في إعطاء نظرة شاملة ودقيقة لهذا البيع وآثار التوسع فيه، وما توفيقني إلا بالله عليه  
توكلت وإليه أنيب، وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على نبينا  
محمد وعلى آله وصحبه أجمعين.

## المراجع

أولاً: القرآن الكريم.

ثانياً: الكتب مرتبة حسب ذكرها في البحث:

- ١- أحمد محمد الفيومي، المصباح المنير، بدون دار نشر أو تاريخ.
- ٢- جمال الدين محمد ابن منظور، لسان العرب، دار صادر، بيروت، ١٣٨٨هـ.
- ٣- محمد بن عبد الله ابن قدامه المقدسي، المغني، مكتبة الرياض، ١٤٠١هـ.
- ٤- الأمين الحاج محمد أحمد، حكم بيع التقسيط، الدار السلفية، مكة، الطبعة الأولى، ١٤١٤هـ.
- ٥- الدكتور محمد عقلة الإبراهيم، حكم بيع التقسيط في الشريعة والقانون، مكتبة الرسالة، الأردن، الطبعة الأولى ١٤٠٨هـ.
- ٦- الدكتور أحمد حسن الحسني، بيع التقسيط بين الاقتصاد الوضعي والاقتصاد الإسلامي، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، ١٩٩٩م.
- ٧- الدكتور عبد السميع المصري، مقومات الاقتصاد الإسلامي، مكتبة وهبة، الطبعة الأولى، ١٩٧٥م.
- ٨- الدكتور نزيه حماد، معجم المصطلحات الاقتصادية في لغة الفقهاء، الدار العالمية للكتاب الإسلامي، الرياض، الطبعة الثالثة، ١٤١٥هـ.
- ٩- هشام محمد آل برغش، بيع التقسيط أحكامه وآدابه، دار الوطن، الرياض الطبعة الأولى، ١٤١٩هـ.
- ١٠- الدكتور عبد الرزاق الهيتي، المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق، دار أسامة الأردن، الطبعة الأولى، ١٩٩٨م.

- ١١ - أبو عبد الله محمد بن إسماعيل البخاري، صحيح البخاري، المكتبة العصرية، بيروت، الطبعة الأولى، ١٤٢٠هـ.
- ١٢ - عبد الرحمن حامد الحامد، تجربة البنوك التجارية السعودية في بيع المrabحة، دار بلنسية، الرياض، الطبعة الأولى، ١٤٢٤هـ.
- ١٣ - سيد قطب، العدالة الاجتماعية في الإسلام، دار الشروق، القاهرة، الطبعة التاسعة، ١٤٠٣هـ.
- ١٤ - زكي الدين المنذري، مختصر صحيح مسلم، مكتبة المعارف، الرياض، الطبعة الأولى، ١٤١١هـ.

ثالثاً: المجلات:

- ١ - مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الجزء الأول، الأعداد (١، ٦)، جدة، ١٤١٠هـ.
- ٢ - مجلة الاقتصاد الإسلامي، بنك دبي الإسلامي، دبي، الأعداد، (١١، ٦٣).