

الدوافع والآثار الاجتماعية لإستخدام آليات الدفع الآجل على الأسرة السعودية

الباحث

مسلم سليمان محمد المحمادي الحربي

باحث دكتوراة فى علم الاجتماع- جامعة الملك عبدالعزيز جدة

1445 هـ / 2024 م

لقد أصبحت دراسة ظاهرة الاستهلاك من الدراسات التي تجذب باحثي علم الاجتماع على اختلاف تخصصاتهم، فالاستهلاك هو المحور الذي تدور حوله جميع نشاطات القطاعات الاقتصادية الأخرى، إذ تلعب دوراً هاماً في تحديد استثمارات الدول ومدخراتها وإنتاجها، وبالتالي يؤثر في التنمية

وقد تزامن انتشار ظاهرة الاستهلاك بشكل مبالغ فيه بين أفراد المجتمع السعودي مع ظهور خدمة الدفع الآجل، إذ انتشرت هذه الخدمة بصورة كبيرة في جميع أنحاء العالم في السنوات القليلة الماضية. لأن هذه الطريقة توفر للمستهلكين طريقة بديلة للدفع مقابل مشترياتهم، مما قد يساعدهم في موازنة إنفاقهم بشكل أفضل. وفي الوقت نفسه يشكل أيضاً خطراً على إنفاق المستهلكين، بما يتجاوز إمكانياتهم من خلال تسهيل تحديد خيار "الدفع الآجل" عدة مرات (Gdalmn, et.al, 2022,p3).

فوفقاً لما أشارت إليه دراسة المان وآخرون(2022) تقدم خدمة الدفع الآجل للمستهلكين قروض يمكنهم استخدامها في الدفع مقابل مشتريات التجزئة عبر الإنترنت، أو في المتجر خلال فترة محددة، وعادة ما تكون أربع دفعات على مدى ستة أسابيع. وتتيح هذه القروض للمستهلكين شراء المنتجات على الفور، ودفع جزء فقط من التكلفة مقدماً.

ومما سبق يتبين للباحث مدى تأثير الدفع الآجل على الجانب الاجتماعي للمجتمع، وبما أن المجتمع السعودي عامة والأسرة خاصة جزء من هذا العالم، فمن المتوقع أن يتأثر على المستوى الاجتماعي نتيجة لاستخدام أفرادها لخدمة الدفع الآجل، وهذا ما أكدت عليه نتائج العديد من الدراسات السابقة، منها دراسة Khan & Haque (2020) التي استهدفت دراسة تأثير آلية الشراء الآن - الدفع لاحقاً، من خلال تسهيل الدفع بالتقسيط، واستخدام بطاقة الائتمان في قرار الشراء المندفع للمستهلكين، وتوصلت نتائجها إلى أن الدفع الآجل كان له تأثير كبير على زيادة قيمة الشراء السنوي للمنتجات، مما قد ينعكس على الوضع الاجتماعي والاقتصادي للفرد. ودراسة Natswa (2021) التي هدفت إلى الكشف عن العلاقة بين الشراء الاندفاعي وميل الاستهلاك المفرط، باستخدام نموذج اشترا الآن وادفع لاحقاً في إندونيسيا، وأظهرت النتائج زيادة عمليات الشراء عبر الإنترنت في إندونيسيا، باستخدام نظام BNPL (اشتر الآن وادفع لاحقاً)، ودل ذلك على التأثير الهائل للإنترنت على هذه الزيادة، فالمستهلكون يميلون إلى الاندفاع الاستهلاكي، وضعف التحكم المعرفي، والسلوك العفوي، والتقارب بين الشراء والمستهلكين، بغض النظر عن الموارد المالية أو العواقب الأخرى، وأكدت أن خدمة الدفع الآجل لها تأثير على المواقف الشرائية، التي تؤدي إلى الإفراط في الاستهلاك أو الشراء المفرط.

ودراسة Johnson (2021) سعت إلى تحليل آثار تنظيم الخدمات المالية على التأكد من فشل لائحة الشراء - الآن - الدفع لاحقاً، وأكدت نتائجها على تأثير ديون ومدفوعات BNPL بشكل خاص على الأشخاص الأصغر سناً، ويمكن أن يكون لها آثار عدوى على أشكال الائتمان الأخرى، فضلاً عن التأثير على رفاهيتهم. ويمكن أن تشمل الآثار السلبية للديون التي لا يمكن السيطرة عليها كالفقر، وفقدان الوظيفة، والمشاكل الصحية. وعدم الاستقرار الأسري، وقد تكون أي من هذه النتائج ضارة للمستهلك، وبالتالي من المحتمل أن تكون هناك حاجة إلى تدخلات تنظيمية. ودراسة (Mbanyi, Khan, 2022) التي اهتمت بدراسة سلوك شراء جيل الألفية على منتجات الأزياء: دراسة الشراء الآن والدفع لاحقاً (BNPL)، وتأثيرها على سلوك الشراء والاستهلاك من جيل الألفية عند التسوق عبر الأجهزة المحمولة. وأسفرت نتائجها عن أن سهولة الاستخدام،

وحساسية الأسعار والبعد الجذاب لآليات الدفع الآجل، تؤثر على الاستهلاك، من خلال ممارسات التسوق وأنماط الاستهلاك، مما يشكل ضغطاً على الميزانية ويؤثر على كيان الأسرة والعلاقات الاجتماعية.

وفي ضوء ما سبق، يمكن صياغة مشكلة الدراسة في السؤال الرئيس التالي:

ما الدوافع والآثار الاجتماعية لإستخدام آليات الدفع الآجل على الأسرة السعودية ؟

ثانياً: أهداف الدراسة:

تسعى الدراسة الحالية إلى التعرف على الدوافع والآثار الاجتماعية لإستخدام آليات الدفع الآجل على الأسرة السعودية، ولتحقيق الهدف الرئيس تتفرع منه الأهداف الفرعية التالية:

- 1- التعرف على الدوافع الاجتماعية التي تدفع الأسر السعودية إلى شراء السلع باستخدام آليات الدفع الآجل.
- 2- التعرف على الآثار الاجتماعية المترتبة على استخدام آليات الدفع الآجل على الأسر السعودية.
- 3- التعرف على تأثير المتغيرات الديموغرافية (النوع ، الفئة العمرية، حجم الأسرة، المستوى التعليمي، الدخل الشهري) على استخدام آليات الدفع الآجل.

ثالثاً: تساؤلات الدراسة:

تحاول الدراسة الحالية الإجابة عن التساؤلات التالية:

- 1- ما الدوافع الاجتماعية التي تدفع الأسر السعودية، إلى شراء السلع باستخدام آليات الدفع الآجل؟
- 2- ما الآثار الاجتماعية المترتبة على استخدام آليات الدفع الآجل على الأسر السعودية؟
- 3- ما تأثير المتغيرات الديموغرافية (النوع ، الفئة العمرية، حجم الأسرة، المستوى التعليمي، الدخل الشهري) على استخدام آليات الدفع الآجل؟

رابعاً: مفاهيم الدراسة:

مفهوم دوافع:

عرفت دراسة حسين (2021) الدوافع بأنها "البحث في الأسباب الاجتماعية والاقتصادية والنفسية التي تدفع الشباب الريفي إلى استخدام وسائل التواصل الاجتماعي" (214).

كما عرفت دراسة صبر (2023) بأنها "القوى المحركة التي تبعث النشاط في الكائن الحي، وتحمله على سلوك ما إيجابي أو سلبي؛ استجابة لإلحاح حاجة مادية أو معنوية، وتحقيقاً لهدف أو أهداف معينة" (815).

مفهوم الأثر:

تعريف الأثر في اللغة : أَثَرَ: أَثَرَ عَلَى، أَثَرَ فِي يُوَثِّرُ، تَأْتِيرًا ، فَهُوَ مُؤَثِّرٌ ، وَالْمَفْعُولُ مُؤَثَّرٌ بِهِ ، أَثَرَ الْحَادِثُ بِصِحَّتِهِ ، أَثَرَ الْحَادِثُ عَلَى صِحَّتِهِ ، أَثَرَ الْحَادِثُ فِي صِحَّتِهِ : تَرَكَ أَثْرًا فِيمَا أَظْهَرَ أَثْرًا، أَثَرَ فِيهِ بِكَلَامِهِ : تَرَكَ فِيهِ أَثْرًا (الليثي، عبدالهادي، 2016).

عرفت دراسة بلاص (2021) الأثر بأنه "بقية الشيء أو ماترتب علي الشيء كقولهم في حكم بقية الشيء بعد قضاء الشيء مثل بقية الدم بعد غسله، ويطلقونه أيضا علي ما ترتب علي الشيء فيستعملونها مضافة أيضا كقولهم: أثر عقد البيع، واثر

الفسخ واثر النكاح"

مفهوم الأسرة :

الأسرة في اللغة يطلق الأسر على المفاصل والشد والعصب، ومنه: الأسرة من الرجل رهطه الادنون وعشيرته التي يتقوى بها والدرع الحصينة. (ابن منظور، 2000)

اصطلاحاً: تعني الأسرة "الوحدة الاجتماعية التي تهدف إلى المحافظة على النوع الإنساني، وتقوم على المقتضيات التي يرتضيها العقل الجمعي، والقواعد التي تقرها المجتمعات المختلفة" (آل سعد، 2020، 557).  
كما عرفت دراسة (آل سعد، 2020) بأنها "عبارة عن وحدة اجتماعية تقيم تحت سقف واحد، وتتكون من أم وأب وأبناء والأسرة في مجتمعنا الحديث أصبح لهم قرارات إضافة إلى قرار الأب وأيضاً لهم وظائف وادوار وواجبات لكل منهم" (ص557).

#### -مفهوم الدفع الآجل:

تناولت عديد من الدراسات تعريف الدفع الآجل، ومنها دراسة (Allaz & vila, 2008) التي عرفت أنه "اتفاق تعاقدى بين البائع والمشتري وذلك لبيع وشراء شيء في تاريخ محدد في المستقبل، ويتم الاتفاق على سعر محدد وقت إبرام العقد" (P.280). بينما عرفت دراسة دانكار وبورو (Dhanorkar, Bureau, 2021) بأنه "وسيلة تمويل تتيح للمتسوقين شراء شيء ما، ولكن يدفعون مقابلها لاحقاً خلال فترة خالية من الفوائد على ثلاثة أقساط أو أكثر، ويقوم مزود الخدمة بتسوية الفاتورة مباشرة مع التاجر نيابة عن المشتري".

كما عرفت دراسة ناماني (Nnamani,2022) بأنه "نوع من خدمات الدفع بالتقسيط، تتيح للعملاء إجراء عمليات شراء دون دفع كامل القيمة مقدماً. ويدفع العملاء الرصيد المتبقي على أقساط من دون فوائد على مدى فترة زمنية محددة، عادة ما تكون عدة أسابيع أو أشهر". وعرفت دراسة فيلينج (Veling,2022) في تعريفها خدمة اشتراآن، وادفع لاحقاً (BNPL) بأنها "نوع من قروض التقسيط. يقسم مشترياتك إلى دفعات متعددة متساوية، مع استحقاق أول مرة عند السداد. يتم دفع المبالغ المتبقية إلى بطاقة الخصم أو الائتمان الخاصة بك، حتى يتم سداد مشترياتك بالكامل. ويمكن أن تأتي هذه الخطط مع الفوائد والرسوم المتأخرة، على الرغم من أن بعض الخطط، اعتماداً على المزود، لا تتقاضى أيًا منها".

وكذلك عرفت دراسة أوينز (Owens, 2022) الدفع الآجل (BNPL) بأنه "نظام دفع مؤجل، حيث يمكن للمستهلكين الدفع مقابل الشراء على فترات زمنية خلال فترة زمنية محددة. بموجب هذا النظام، يقوم العميل بإجراء دفعة أولية لاستلام السلع مقدماً (عادةً ما تكون نسبة مئوية من إجمالي البيع) ثم سداد الرصيد المتبقي عن طريق أقساط من دون فوائد". أما دراسة (deHaan,et al.,2022) فعرفت الدفع الآجل بأنه "قرص قصير الأجل من دون فائدة، يستخدم لتمويل عملية شراء محددة. بسعر BNPL شريك التجزئة BNPL. بمجرد أن يشترك بائع التجزئة مع مزود BNPL، يمكن للمستهلكين استخدام BNPL في متاجر التجزئة المادية وعبر الإنترنت" (P. 2).

#### خامساً: دوافع وأسباب لجوء الأسر السعودية لاستخدام الدفع الآجل:

على الرغم من أن آليات الدفع الآجل حديثة "اشتراآن وادفع لاحقاً" كونها آلية دفع جديدة نسبياً، إلا أنها أصبحت نظاماً مهماً بشكل متزايد، حيث أصبح هذا النموذج أكثر رواجاً بين المستهلكين وأسرع طريقة لنمو التجارة على مستوى العالم، ويرجع السبب في ذلك إلى الدوافع التالية (Skehill,2021)؛ (deHaan,et al.,2022)؛ (Veling,2022):-

• يمنح الدفع الأجل للعملاء خيار شراء السلع والدفع مقابلها بشروط مرنة تتراوح من 3 أشهر إلى عدة سنوات، اعتمادًا على المزود، مما يحسن تجربة العميل، ويمكنه من استلام السلع قبل إتمام السداد الكامل. بحيث تكون المدفوعات خالية من الفوائد، مما يعني تأخير المدفوعات وتوزيع التكلفة، فيكون أسهل على جيوب المستهلكين (Skehill, 2021).

• سهولة استخدام آليات الدفع الأجل (BNPL) حيث إن عمليات الشراء باستخدام هذه طريقة يمكن إجراؤها بدون أي صعوبات، مما يوفر تجربة تسوق بسيطة، فهذه الخدمة تطبيقها أسهل بكثير من بطاقات الائتمان. فمثلاً على ذلك، تشرط شركة (Afterpay) على مستخدمي الخدمة أن لا يقل عمر المتقدمين عن 18 عامًا، وأن يكون لديهم هاتف، وأن يكون لديهم حساب مصرفي للتقدم بطلب للحصول على حساب.

• يقدم مقدمو خدمة (BNPL) سياسات منخفضة التكلفة أو خالية تمامًا من الفوائد. وعلى عكس بطاقات الائتمان التي لا تكشف عن معلومات مثل رسوم الأقساط أو أسعار الفائدة، ويتم تقديم أرقام دقيقة للعملاء.

• لا يفرض مقدمو خدمة الدفع الأجل فوائد ورسوم معالجة طالما كان بإمكان المستهلكين الدفع في الوقت المحدد، فإن منصة "اشتر الآن وادفع لاحقًا" لا تتقاضى أي فائدة بشكل عام؛ في المقابل، لا تقدم جميع البنوك خطط أقساط بدون فوائد.

• يمكن استخدام الخدمة بدون بطاقة ائتمان، وبما أنه لا يستطيع بعض الأشخاص الحصول على بطاقة ائتمان بسبب مهنتهم أو سوء دخلهم، فإن هذه الخدمة تسمح لهم بالحصول على التمويل.

• في الماضي، كان أكثر ما يخشاه الناس عند التقدم بطلب للحصول على بطاقة ائتمانية هو أنهم تخلفوا عن غير قصد عن سداد رسوم البطاقة، وواجهوا مشكلة الفائدة المتكررة، مما جعل من السهل على العملاء الوقوع في دائرة مفرغة من ديون البطاقة، لكن تكلفة السداد المتأخر أو السداد بمنصات "اشتر الآن وادفع لاحقًا" BNPL لن تكون عالية مثل استخدام بطاقة الائتمان.

• تسمح خدمة (BNPL) للعملاء بالدفع مقابل العناصر بمرور الوقت دون تكبد رسوم فائدة. حتى إذا تم رفض العميل للحصول على بدائل إقراض أخرى بسبب ضعف درجة الائتمان، فقد يتم منح هذا النوع من التمويل. ولا تضاف قروض (BNPL) إلى ديون بطاقة الائتمان للمستهلك، لكنها تضاف إلى المبلغ المستحق على القرض الشخصي. وعادة لا يكون لها أي تأثير على درجة ائتمان المستهلك لأنها غالبًا ما تكون قصيرة جدًا بحيث لا يمكن تسجيلها لمكاتب الائتمان.

• ارتفاع الدخل في ظل توقع المستهلكين ارتفاع الأسعار في المستقبل، ساعد على زيادة النزعة الاستهلاكية لدى المستهلكين في الوقت الحالي باستخدام آلية الدفع الأجل "اشتر الآن وادفع لاحقًا" كأحد التسهيلات المهمة في المعاملات الشرائية، والتي تقدم مزايا كبيرة للمستهلك في أثناء عملية الشراء. في حين أن انخفاض الدخل لذوي الأجور المنخفضة سوف يزيد ذلك من الاستهلاك العائلي من المتاجر الإلكترونية باستخدام آلية الدفع (BNPL).

• استعداد مقدمي BNPL بشكل معقول لتقديم ائتمان أكثر خطورة من المقرضين الآخرين على سبيل المثال، بطاقات الائتمان) بسبب BNPL يحصل مقدمو الخدمة أيضًا على عمولات وإيرادات إعلانية كبيرة من تجار التجزئة، ولأن غالبًا ما يعطي المستهلكون أولوية المدفوعات BNPL على الائتمان الآخر.

في ضوء ما سبق وفي ضوء النتائج الميدانية، يمكن للباحث تحديد أهم الدوافع والعوامل التي تدفع المستهلك أو

العميل لاستخدام الدفع الأجل للأسباب التالية: -

راحة الميزانية: يمكن للدفع الآجل أن يساعد الأفراد على توفير راحة مالية وتنظيم لميزانيتهم الشهرية. عندما يتمكنون من شراء السلع والخدمات وتأجيل الدفع حتى وقت لاحق، يمكنهم توزيع المصروفات على فترة زمنية أطول، وتجنب الحاجة إلى دفعات كبيرة في نفس الوقت. وتلبية الاحتياجات الفورية: في حالات الحاجة الملحة للسلع أو الخدمات، يمكن للدفع الآجل أن يسمح للأفراد بالحصول على ما يحتاجونه، دون الحاجة للانتظار حتى يتوفروا على الأموال اللازمة. وتمويل الشراء الكبير: عندما يكون لديهم حاجة لشراء سلعة كبيرة قيمتها مرتفعة مثل الأجهزة الإلكترونية أو الأثاث، يمكن للدفع الآجل أن يوفر لهم الفرصة لتمويل هذا الشراء عبر السداد على أقساط متعددة. والسيولة المالية: يمكن للدفع الآجل أن يسمح للأفراد بالاحتفاظ بسيولة مالية أكبر في حساباتهم الشخصية. يمكنهم استخدام هذه السيولة في الاستثمارات أو تلبية الاحتياجات الطارئة أو تحقيق أهداف مالية أخرى. وبناء الائتمان: من خلال استخدام الدفع الآجل والسداد في الوقت المحدد، يمكن للأفراد بناء سجل ائتمان جيد. وبمجرد أن يظهروا كمدافعين موثوقين عن الالتزامات المالية، قد يتم توفير فرص أفضل لهم في الحصول على الائتمان في المستقبل.

## سادسا: الآثار الاقتصادية والاجتماعية والنفسية للدفع الآجل:

### 1- الآثار الاقتصادية الناتجة عن استخدام الدفع الآجل

لقد توصلت أبحاث المستهلكين التي تمت بواسطة ASIC إلى أن العواقب السلبية لبعض مستخدمي BNPL قد تكون كبيرة، وتجاوزت رسوم السداد الضائعة أو المتأخرة. ففي مراجعة نوفمبر 2020 لـ BNPL بواسطة ASIC تبين أن 20 في المائة من المستهلكين، أكدوا أن معظم مشترياتهم التي تمت من خلال استخدام الدفع الآجل كانت من دون الضروريات مثل الوجبات، وقال 15 في المائة من المستهلكين الذين شملهم الاستطلاع، إنهم حصلوا على قرض إضافي. وتتراوح أعمار نصف المستخدمين الذين عانوا هذه الآثار بين 19 و29 عامًا. ومن بين المستهلكين الذين فاتهم السداد كانت المدفوعات الأخرى التي فاتتهم فواتير الأسرة، ومدفوعات بطاقات الائتمان، ومدفوعات الرهن العقاري (Johnson, et al, 2021, p11-14).

وقد أشارت دراسة إلى أن من أبرز النتائج الاقتصادية الناتجة عن استخدام الدفع الآجل ارتفاع استجابة المستهلك لـ BNPL، حيث تتركز بشكل كبير في إنفاق التجزئة. كما أنها حاضرة أيضًا لمجموعات من المستهلكين، الذين يبدو أنهم لا يواجهون قيود سيولة ملزمة. بالإضافة إلى أن BNPL يزيد من احتمالية مواجهة المستهلكين لنتائج سلبية ناتجة عن انخفاض السيولة، مثل السحب على المكشوف أو رسوم الأموال غير الكافية. تشير هذه النتائج إلى أن BNPL يؤثر على الإنفاق الاستهلاكي من خلال قنوات تتجاوز الاستبدال الزمني على وجه الخصوص. تتوافق النتائج مع BNPL الذي يقلل مرونة سعر المستهلك على العناصر المغطاة، زيادة الإنفاق على المدى القريب على حساب السيولة على المدى الطويل. (Di Maggio, et al., 2022)، حيث تشير استطلاعات الممارسين إلى أن BNPL يغير بالفعل سلوكيات الإنفاق ومخاطره، على سبيل المثال: أبلغ 70% من مستخدمي BNPL عن إنفاقهم عبر BNPL أكثر مما كانوا سيدفعونه، خلاف ذلك 38% استخدموا BNPL لإجراء عملية شراء لا تناسبهم ميزانيتهم؛ ما يصل إلى 42% لم يتم سداد مدفوعاتهم، و25% اعتمدوا BNPL لتجنب فحص الائتمان الصعب (deHaan, et al., 2022).

### 2- الآثار الاجتماعية والنفسية الناتجة عن استخدام الدفع الآجل

قد نتج عن استخدام الدفع الآجل العديد من الآثار الاجتماعية والنفسية، حيث جاء استخدام آليات الدفع الآجل على حساب الرفاهية العقلية. وأحياناً الجسدية، للعديد من الأفراد، غالباً ما يتم وصف هذه الآثار العقلية من خلال تسميات مختلفة مثل القلق المالي والأمن المالي وراحة العقل، أو الرضا المالي. وهناك أيضاً الأمراض النفسية الأكثر شهرة مثل الاكتئاب والقلق والتوتر، وعلى الرغم من أن مصطلحاً محددًا مثل "الاكتئاب المالي" ليس شائعاً بعد، إلا أن الاكتئاب لا يزال مرتبطاً بالشؤون المالية للفرد. (Johnson, etal,2021, p11-14).

على سبيل المثال، Turunen و Hiilamo وجدت أن مدفوعات القروض غير المستوفاة أدت إلى زيادة الأفكار الانتحارية والاكتئاب، إلى جانب تقييمات صحية ذاتية أكثر فقراً. كما أبلغت عن تحسن في الصحة المتصورة، عندما قام الناس بسداد أو خفض الديون في عينة من 3121 شخصاً. تؤدي زيادة ديون المستهلك إلى زيادة العبء المعرفي، مما يؤدي إلى اتخاذ قرارات مالية مخترقة، حيث يميل المستهلكون إلى تحمل المزيد من المخاطر، وتجاهل تكاليف الفرصة البديلة، واستثمار جهود معرفية أقل في مهام الاختيار. كما أدى الإفراط في المديونية إلى زيادة احتمالية إبلاغ المستجيبين بأن صحتهم إما سيئة أو سيئة للغاية، هناك أيضاً أدلة تشير إلى أن ديون بطاقات الائتمان مرتبطة بالاكتئاب، أو القلق أو التوتر أو التفكير في الانتحار في آسيا (Johnson, etal,2021, p11-14).

ديون بطاقة الائتمان التي لا تقل عن 1000 دولار كانت مرتبطة بزيادة الوزن أو السمنة. وعدم كفاية النشاط البدني، ومشاهدة التلفاز بشكل غير متكرر، واستهلاك وجبة الإفطار بشكل غير متكرر. واستهلاك الوجبات السريعة، والتحكم غير الصحي في الوزن، وعدم الرضا عن الجسم، والإفراط في الشرب، وتعاطي المخدرات، والعنف (Johnson, etal,2021, p11-14).

ومع ذلك، فقد جادلت أبحاث أخرى بأن ديون الدفع الآجل يمكن أن يكون لها تأثير إيجابي بدلاً من ذلك، من خلال مساعدة الشباب على تطوير هويتهم الشخصية، وتحقيق أهداف نمط الحياة (Johnson, etal,2021, p11-14).

وقد أكدت هيئة الخدمات المالية (OJK) أن جيل الألفية الذين تتراوح أعمارهم بين 19 و34 عاماً سيضطرون على الإقراض عبر الإنترنت. يظهر حماس الجمهور مع وجود تقنية الدفع لاحقاً من خلال العدد المتزايد لمستخدمي الدفع المتأخرين بمرور الوقت. شهد بعض مزودي منصات الدفع اللاحق مثل Traveloka (موقع الويب ومزود تطبيقات تذاكر الطيران والفنادق والترفيه وما إلى ذلك) زيادة قدرها 10 أضعاف في عدد المستخدمين، بينما زاد موفرو التجارة الإلكترونية لخدمات النقل عبر الإنترنت، Gojek إلى 14 ضعفاً. منصة أخرى لمزود الدفع اللاحق والتي تشعر بتأثير تقنية الدفع اللاحق هي أيضاً Shopee. حتى عام 2020، بلغ عدد مستخدمي Shopee Pay لاحقاً 1.27 مليون مستخدم، مع تراكم للمقترضين النشطين وصل إلى 67٪، أي حوالي 850 ألف مقترض. بلغ عدد أموال القروض الصادرة عن Shopee Pay في وقت لاحق ما يقرب من 1.5 تريليون روبية، بمعدل نجاح يقارب 95٪ (Lia et.al. 2021, p 133).

وفي الوقت الحاضر، تواجه "أجيال من المقترضين" اندفاعاً من العرض القوي للبنود النقدية، والائتمان المتناوب، والقبول الموسع للتمويل غير المستقر. يعد برنامج Buy-now-pay-later (BNPL) توسعاً أكثر حداثة لمناخ التجزئة للمتسوق، في منافسة مباشرة مع اقتراحات إقراض أكثر تقليدية، التناقض الأساسي بين مرحلة BNPL والائتمان المصرفي، هو أن

البنوك مهمة بواجب اجتماعي لتقديم ما يمكن للمقترضين سداده. لا تشارك مراحل BNPL هذه الالتزامات، لأنها بشكل منتظم غير منظمة أو غير خاضعة لإجراءات الإقراض التقليدية. والنتيجة هي زيادة إمكانية الوصول إلى الأصول للمشتريين الذين يدخلون عمدًا في اتفاقيات نقدية مع إجراءات قليلة وحماية أقل؛ ومع ذلك، قد يُنظر إليه على أنه أقل تقييدًا في ضوء انقسامهم عن شركات الائتمان القائمة (Lia et.al. , 2021, p 133).

ومما سبق يتبين أن للدفع الآجل آثارا نفسية واجتماعية، في الجانب النفسي فقد يشعر الأفراد بالتوتر والقلق إذا كانوا يواجهون صعوبة في سداد المبالغ المستحقة في الوقت المحدد. يمكن أن يؤدي التوتر النفسي المرتبط بالديون والضغط المالي إلى تأثيرات صحية سلبية مثل القلق، والاكتئاب، والسمنة، والإرهاق العقلي. أما الجانب الاجتماعي قد ينتج الضغط المالي وعدم القدرة على سداد المبالغ في الوقت المحدد عن آثار سلبية على العلاقات العائلية. يمكن أن تزيد التوترات المالية من الصراعات والتوترات العائلية وتؤثر على العلاقات الشخصية والصحة العامة للأفراد.

### سابعاً: إجراءات استخدام نظام الدفع الآجل (اشتر الآن وادفع لاحقاً)

يتضمن نموذج أعمال "اشتر الآن وادفع لاحقاً" الأكثر شيوعاً اتفاقاً لتسهيل المعاملات من خلال إبرامها مباشرة مع كل من المستهلكين المشاركين والتجار. عادة ما يقوم المستهلكون بإنشاء حساب عبر التطبيق أو الموقع الخاص بمزود الخدمة؛ على النقيض من بطاقات الائتمان، غالباً ما تتم الموافقة على حدود الإنفاق على أساس كل عملية شراء. لذا قد تجذب خدمات (BNPL) المستهلكين جزئياً؛ لأنها سهلة التسجيل نسبياً، ويمكن اعتبارها وسيلة مريحة ورخيصة للوصول إلى الاقتراض على المدى القصير لشراء المستهلكين. يدفع التجار الذين يدخلون في اتفاقيات مع مقدمي الخدمة رسوماً لكل عملية لقبولها، ويلاحظ بعض مزودي الخدمة أيضاً أنهم يقدمون خدمات غير مدفوعة للتجار المشاركين - مثل التسويق وإحالات العملاء وتحليلات البيانات - بالإضافة إلى تسهيل المدفوعات (Fisher et al,2021).

على الرغم من وجود بعض العناصر الشائعة، إلا أن تفاصيل الخدمات الفردية تختلف عبر مزودي الخدمة الذين يديرون هذا النوع من نموذج الشبكة، من حيث حدود الاقتراض والرسوم وبعض الميزات الأخرى. على سبيل المثال، يسهل عدد من الخدمات المدفوعات (والاقتراض) لشراء البع بالتجزئة منخفضة القيمة نسبياً إلى الحد الإجمالي يتراوح بين 1000 دولار إلى 2000 دولار، وعادة ما يدفع المستهلك جزءاً من سعر الشراء مقدماً إلى مزود خدمة (BNPL) والمبلغ المتبقي على أقساط خالية من الفائدة على مدار 6 إلى 8 أسابيع (Fisher et al,2021).

وتتلخص الخطوات المتبعة أثناء الاستفادة من خدمة الدفع الآجل في الخطوات التالية: -

- تحديد بائع التجزئة المشارك الذي يريد المستهلك التعاقد معه واختيار الشراء الآن، والدفع لاحقاً عند التسوق.
- إذا تمت الموافقة (يتم إخبار المشتري في ثوانٍ)، يقوم المستهلك بسداد دفعة أولى صغيرة، مثل 25٪ من إجمالي مبلغ الشراء.
- بعد ذلك سداد المبلغ المتبقي المستحق في سلسلة من الأقساط بدون فوائد.

• يمكن الدفع عن طريق شيك أو تحويل مصرفي؛ يمكن أيضاً خصم المدفوعات من بطاقة الخصم أو الحساب المصرفي أو بطاقة الائتمان تلقائياً (Miller,2022, 50).

أما عن الوسائل المستخدمة في الدفع الآجل فقد أشارت (موسوعة العالم، 2023) إلى أنه يمكن دفع أقساط الدفع الآجل من خلال الوسائل التالية:

بطاقة الائتمان credit card . - بطاقة السحب debit card . - بطاقة الدفع الشهري charge card . - بطاقة ائتمان مُسبقة الدفع prepaid credit card . - الحوالات المصرفية Bank transfers . - شركات تحويل الأموال Money transfer companies . - الحسابات والمواقع الإلكترونية Accounts and websites

### ثامنا: لإطار القانوني لآليات الدفع الآجل في المملكة العربية السعودية:

لقد شاع في السنوات الأخيرة استخدام الدفع الآجل بين أفراد المجتمع السعودي؛ مما دفع البنك المركزي لوضع قواعد وقوانين لتنظيم عمليات الدفع الآجل بين الأفراد والشركات، ولحماية حقوق المستهلك، ومنها (البنك المركزي السعودي، 2023، 7: 12).

### تاسعا: أثر خدمات الدفع الآجل على المستهلك

ساهمت آلية الدفع (BNPL) في صعود تجارة التجزئة والتجارة الإلكترونية من خلال زيادة طلب العملاء على المشتريات، والسلع الفاخرة بشكل خاص، كما نما السوق السعودي ليصبح أحد أكبر أسواق المنتجات الرفاهية في المنطقة الخليجية والعربية، والسبب في ذلك هو دعم الحكومة لقطاع التجزئة، التي تصنف معظم سلع الرفاهية منه، وجعله أحد قنوات النمو الرئيسية والمستهدفة للقوة الشرائية لرؤية 2030، "حيث يعتبر هذا القطاع مؤشراً على ارتفاع القوة الشرائية في المجتمع، وواحدًا من أكثر قطاعات العمالة ونمو الناتج المحلي الإجمالي غير النفطي دعمًا. السوق السعودية هي الأكبر في المنطقة، خاصةً بالنظر إلى أن المملكة العربية السعودية هي موطن لما يقرب من نصف سكان الخليج (58 في المائة). على الرغم من تطبيق الدولة لضريبة القيمة المضافة بنسبة 5٪ في عام 2018، احتلت المملكة العربية السعودية المرتبة الثانية عشرة في مؤشر تطوير قطاع التجزئة في عام 2017. لم تتأثر صناعة التجزئة، واستمرت في النمو. في عام 2019، صعدت المملكة أربعة مراكز في المؤشر، إلى المركز السابع بين الدول النامية، مما زاد مبيعات القطاع إلى 470.6 مليار ريال سعودي. من المتوقع أن تبلغ قيمة السوق الإلكترونية للبيع بالتجزئة حوالي 23.6 مليار ريال (125.5 مليار دولار)، ومن المتوقع أن تنمو إلى 38.2 مليار ريال في عام 2023 نتيجة للإجراءات الوقائية لوباء فيروس كورونا (بخاري، الجبني، 2021).

ومن أشهر شركات الدفع الآجل في المملكة العربية السعودية شركة تامارا Tamara: هي واحدة من أكبر وأهم الشركات الناشئة في العالم العربي للدفع الآجل، ومقرها في المملكة العربية السعودية. وشركة تاي Tabby: تأسست شركة Tabby في الإمارات العربية المتحدة، في عام 2019 وهي واحدة من أقوى شركات الدفع الآجل في العالم العربي.. وشركة بوست باي postpay: تعد شركة بوست باي واحدة من الشركات الناشئة في مجال الدفع الآجل، وشركة سبوتي spotii هي شركة

ناشئة متخصصة في مجال التكنولوجيا المالية، وتعمل على تقديم حلول دفع لمستخدمي منصات التسوق الإلكتروني، ولا سيما تلك المتخصصة في مجالات الأزياء ومنتجات الجمال ونمط الحياة. (مختار، 2022).

## عاشرا: الموجهات النظرية للدراسة:

وفي التالي عرض لأبرز النظريات التي فسرت السلوك الاستهلاكي والشرائي للفرد:-

### 1-نظرية الاختيار العقلاني (Rational Choice Theory):

تعرف هذه النظرية أيضا باسم نظرية الاختيار choice theory أو نظرية العمل العقلاني rational action theory، وقد اشتقت المبادئ الأساسية لنظرية الاختيار العقلاني من النظريات الاقتصادية الكلاسيكية الحديثة في علم الاقتصاد السياسي مثل نظرية المباريات Theory Games، وبفضل الجهود التي قام بها جيمس كولمان عام 1989 حيث أصبحت نظرية الاختيار العقلاني من النظريات الهامة لعلم الاجتماع المعاصر، وكذلك بناء على مجموعة من النماذج المتغيرة، قدم فريدمان و هيكتار (1998) ما وصفاه بأنه نموذج هيكلية لنظرية الاختيار العقلاني حيث يتضح أن الفرد هو الوحدة الأساسية لعملية التحليل، لذا تعتبر النموذج المثالي للتفكير في الحياة، إذ إن كل قرار نتخذه يكون نتيجة التقدير الدقيق للمصروفات والإيرادات المبنية على الخيارات المتاحة، بالإضافة إلى أنه ليس هناك أي تأثير للخيارات المفروضة، أو الأطر المفروضة، أو القيمة في اختياراتنا كمستهلكين، مما يؤدي إلى اتخاذ قرار استهلاكي مثالي (عبد الملك، 2020، 26).

نظرية الاختيار العقلاني هي مفهوم يفترض أن يتخذ الناس خيارات عقلانية تتماشى مع مصالحهم الذاتية. يقال إن كل فرد يوازن بين تكلفة وفوائد القرار الاقتصادي والتوصل إلى خيار عقلاني. على سبيل المثال، يدفع العميل الكثير مقابل فاتورة الهاتف الجوال والإنترنت. هناك العديد من الخيارات الأخرى التي تقدم خدمات أرخص. تشير نظرية الاختيار العقلاني إلى أن العميل سيفعل الشيء العقلاني والمقايضة بمورد أرخص.

تنص نظرية الاختيار العقلاني على أن كل فرد سينظر في تكلفة اتخاذ قرار على آخر، بينما يقوم أيضًا بتحليل الفائدة. في النهاية، البشر عقلانيون ولذا اختر الخيار الذي يوفر لهم أكبر فائدة. هذا يؤدي إلى تعظيم المنفعة. نظرًا لأنه يُفترض أن البشر عقلانيون، فإنهم سيستخدمون مواردهم بطريقة يتم من خلالها تعظيم فائدتهم. على سبيل المثال، عند اتخاذ قرار بشأن ماركة الحبوب المراد شراؤها في المتاجر، سيختار المستهلك دائمًا الخيار الذي يمنحه أعلى مستوى من المنفعة. في اللغة الإنجليزية البسيطة، سيشتري العميل دائمًا المنتج الذي يقدره - اعتمادًا على تفضيلاته الفردية (عبد الملك، 2020، 26)..

### 2-نظرية تدرج النظرية الاجتماعية (social theory)

تعتبر دراسة السلوك الاستهلاكي إضافة جديدة إلى ميدان علم الاجتماع، وإذا كان الاهتمام الاجتماعي بدراسات الاستهلاك لم يبدأ إلا من ثمانينات هذا القرن، فإن الاهتمام بالاستهلاك من جانب علوم اجتماعية أخرى خاصة علي النفس والاقتصاد يعتبر اهتماماً قديماً. ومن ثم فإن موضوع الاستهلاك من الموضوعات التي لا تعتبر حكراً على تخصص اجتماعي بذاته، بل تتنازعه تخصصات ثلاثة هي: علم النفس، علم الاقتصاد وعلم الاجتماع. وإذا كان اهتمام علم الاجتماع بموضوع الاستهلاك قد بدأ في السنوات الأخيرة ، فإنه لم يبدأ من فراغ وإنما تأسس على ما سبقه من إسهام للعلوم : الاجتماعية

الأخرى منطلقاً منه إلى آفاق جديدة، ومنذ أن شاعت النظرية النقدية في الفكر الاجتماعي لتفسير الاستهلاك خلال القرن التاسع عشر والفكرة الأساسية التي تقوم عليها هذه الحاجات لا يربطها شكل نمطي محدد. بمعنى أنها تتميز بالعشوائية والتنوع، ولذلك يتعين اعتبارها بمثابة معطيات أو عوامل ثابتة في التحليل الاجتماعي ولقد حاول الفرد مارشال " أن يدخل بعض التعديلات على النظرية الكلاسيكية للطلب، حين أبدى اهتماماً بدراسة بعض الأفكار النفسية والاجتماعية وفي تحليله للحاجات الإنسانية إلا أنها تعتمد بدرجة كبيرة على الأنماط الثقافية والاجتماعية فحضارة المجتمع - كما يقول تسهم في تحديد حاجات الأفراد والطلب على السلع (صقر، 2019، 138).

فإذا كان يمكننا القول أن منطق رأس المال ينبثق من الإنتاج، فإن بوسعنا أيضاً القول بوجود منطق الاستهلاك، يشير إلى الطرق ذات التركيبة الاجتماعية، والتي تستخدم السلع فيما لتحديد " العلاقات الاجتماعية، والحديث عن استهلاك السلع يخفي على الفور تلك التشكيلة الكبيرة من السلع التي تستهلك أو تشتري، عندما يلجأ الفرد إلى تمضية أوقات فراغه لشراء السلع، كما أنه يخفي عن عيوننا الحاجة إلى التفريق بين السلع الاستهلاكية المعاصرة مثل (السيارات والثلاجات... إلخ) وبين السلعة الاستهلاكية غير المعمرة مثل (الطعام والشراب... إلخ) وينبغي أن نلاحظ ما يحدث من تغير بمرور الوقت على نصيب كل من هاتين الفئتين من السلع من دخل الفرد. ثم إنه يتعين علينا كذلك أن نهتم بالطريقة التي تتحرك بها أوضاع السلع داخلياً وخارجياً من المكانة الخاصة للسلع وأعمار السلع، وهي تنتقل من الإنتاج إلى الاستهلاك، فالطعام والشراب سلع قصيرة العمل في الغالب، وبهذا المعنى نشير إلى الجواب الرمزي المضاعف للسلع في المجتمعات الغربية المعاصرة (صقر، 2019، 138).

### 3-نظرية ثقافة الاستهلاك (Theory of Culture of Consumption)

تستند هذه النظرية في تفسير السلوك الاستهلاكي إلى أعمال مدرسة فرانكفورت، خاصة أدورنو وهوركهايمر وماركيوز ولوفيتال، وكذلك أعمال جورج اوكاش، وهي من أهم المدارس الفلسفية التي تولدت في ظروف سياسية واجتماعية واقتصادية كانت سائدة في ألمانيا في العشرينيات من القرن المنصرم، وقد ركزت اهتمامها على توضيح الدور الذي تلعبه القيم السلعية، وإغراء الجماهير وجذبهم نحو الشراء، وهو ما سمّته بظاهرة السيولة الثقافية، وكذلك لما أوضحت مدرسة فرانكفورت من محاولات للتقريب بين الثقافة الراقية والثقافة الجماهيرية، أو ما يسمي بصناعة الثقافة الاستهلاكية. وأكد هوركهايمر وأدورنو على أن انتصار الإعلان في صناعة الثقافة يرجع إلى أن المستهلكين يشعرون بأنهم مكرهون على شراء واستعمال منتجاتهم في غنى عنها، أما ماركيوز فقد اهتم بنقد المجتمع المعاصر، حيث يكون الإنسان في هذه المجتمعات أحادي الأبعاد بفعل التكنولوجيا مما ينتج عنه تزييف للوعي، كما ذهب ماركيوز أيضاً إلى أن تغير المجتمع يتمثل في الرفض، ولقد تمثلت مظاهر رفضه في مستويين: المستوى الفكري المتمثل في رفض الأساليب القائمة والنقد المستمر للواقع، والمستوى الواقعي، وغايته رفض الواقع من خلال السلوك الفردي (شحاتة، 2018، 380).

ومن هنا أصبح التحليل السوسيولوجي هو القادر على فهم شخصية المستهلكين، ونوع السلعة بالتركيز على البعد الثقافي للعملية الاقتصادية، وتدور نظرية ثقافة الاستهلاك حول مجموعة أساسية من المسائل النظرية التي ترتبط بالعلاقات بين هويات المستهلكين والشخصية والجماعية، فنظرية ثقافة الاستهلاك تكشف كيف تفيده الأنشطة الاستهلاكية في صياغة

وتحويل المعاني الرمزية المتضمنة في الإعلانات، والدلالات التي تحملها العلامات التجارية والسلع المادية، لكي تعبر عن ظروف اجتماعية وشخصية معينة، بالإضافة إلى هوياتهم وأهدافهم وأسلوب حياتهم. (صقر، 2019، 140).

ومما سبق يرى الباحث أن أكثر النظريات التي يمكن تفسير النتائج الاقتصادية في ضوءها هي النظرية الثقافية الاستهلاكية، حيث ركزت هذه النظرية على توضيح الدور الذي تلعبه القيم السلعية، وإغراء الجماهير وجذبهم نحو الشراء، وهو ما سمّته بظاهرة السيولة الثقافية.

### حادى عشر: الإجراءات المنهجية للدراسة أولاً: نوع ومنهج الدراسة:

تصنف الدراسة الحالية على أنها من الدراسات الوصفية التي تعتمد على وصف الظواهر من خلال جمع معلومات كافية عن موضوع الدراسة، وعن خصائصها، والعوامل المؤثرة فيها، ثم تقدم تفسيرًا موضوعيًا لذلك الموضوع؛ وتم استخدام منهج المسح الاجتماعي. ويقوم هذا المنهج على جمع بيانات من أعداد كبيرة من المبحوثين، عن طريق الاتصال بمفردات عينة الدراسة.

### ثانيًا: مجتمع وعينة الدراسة:

يشتمل مجتمع الدراسة الحالية على جميع مستخدمي آليات الدفع الآجل بمنطقة المدينة المنورة، وقد تم التحقق من صدق وثبات أداة الدراسة من خلال تطبيقها على عينة استطلاعية قوامها (60) فردًا من مستخدمي آليات الدفع الآجل. وبالنسبة لعينة الدراسة تتكون عينة الدراسة الحالية من عينة غير احتمالية مكونة من (498) فرد، تم اختيارهم بالطريقة العمدية.

وقد اتبع الباحث أسلوب العينة العمدية في اختيار عينة الدراسة لتعذر الحصول على قوائم العملاء المستخدمين لخدمة الدفع الآجل (اشترالان وادفع لاحقًا) من الشركات المزودة لهذه الخدمة؛ إذ تحتفظ كل شركة بخصوصية بيانات عملائها، وتمنع الاطلاع عليها. وفي مثل هذه الحالات يرى (عبدالرحمن، 2013، 105) أن أسلوب المعاينة غير الاحتمالية هي الأفضل عند تعذر الوصول إلى عناصر المجتمع.

ومن أجل الوصول إلى أفراد عينة الدراسة الأساسية، استعان الباحث بالشركات المزودة لخدمة الدفع الآجل لإرسال رابط الاستبانة لعملائهم من خلال البريد الإلكتروني ووسائل التواصل الاجتماعي الخاص بهم وطلب تعبئتها.

ثالثًا: أدوات الدراسة: وقد اعتمدت الدراسة الحالية على استخدام أداتين لجمع البيانات، وهما:

الاستبانة كأداة أساسية لجمع البيانات من جميع أفراد عينة الدراسة، وذلك لمناسبتها لموضوع الدراسة، ولتحقيق أهدافها والإجابة عن تساؤلاتها.

دليل المقابلة لجمع بيانات متعمقة من عدد (10) أفراد من عينة الدراسة. وفيما يلي وصف كل أداة منهما:

وقد وجهت الاستبانة المستخدمة في الدراسة الحالية إلى عينة الدراسة من مستخدمي آليات الدفع الآجل بمنطقة المدينة المنورة. وقد تضمنت الاستبانة محورين رئيسيين، ، وذلك على النحو التالي:

-المحور الأول (الدوافع الاجتماعية التي تدفع الأسر السعودية إلى شراء السلع باستخدام آليات الدفع الآجل).

-المحور الثاني (الأثار الاجتماعية التي تدفع الأسر السعودية إلى شراء السلع باستخدام آليات الدفع).

وتم (صياغة بدائل الاستجابة لمفردات الاستبانة): وقد استخدم الباحث مقياس ليكرت خماسي التدرج لتحديد بدائل الإجابة عن عبارات الاستبانة، حيث يطلب من أفراد عينة الدراسة تحديد درجة موافقتهم على كل عبارة، وذلك باختيار أحد البدائل (أوافق بشدة - أوافق - محايد - لا أوافق - لا أوافق بشدة). وقد أعطي لكل بديل من هذه البدائل وزناً مدرجاً، حيث يتم احتساب (5) درجات في حالة اختيار البديل (أوافق بشدة)، ويتم احتساب (4) درجات في حالة اختيار البديل (أوافق)، ويتم احتساب (3) درجات في حالة اختيار البديل (محايد)، ويتم احتساب درجتين في حالة اختيار البديل (لا أوافق)، ويتم احتساب درجة واحدة في حالة اختيار البديل (لا أوافق بشدة).

وبناءً على ذلك تم استخدام المعيار التالي للحكم على درجة موافقة أفراد عينة الدراسة على كل عبارة من عبارات الاستبانة، حيث تم حساب مدى الدرجات لكل عبارة من خلال الفرق بين أكبر قيمة وهي (5) درجات وأقل قيمة وهي درجة واحدة، فكان الناتج (4)، ثم تمت قسمة هذا الناتج على (5) مستويات فكانت النتيجة (0.80)، وهي طول الفئة، وعليه تم احتساب النتائج كما يلي:

- إذا كان المتوسط الحسابي للعبارة يتراوح بين (1) إلى أقل من (1.80)، فإن درجة موافقة أفراد عينة الدراسة على هذه العبارة منخفضة جداً.

- وإذا كان المتوسط الحسابي للعبارة يتراوح بين (1.80) إلى أقل من (2.60) فإن درجة موافقة أفراد عينة الدراسة على هذه العبارة منخفضة.

- وإذا كان المتوسط الحسابي للعبارة يتراوح بين (2.60) إلى أقل من (3.40) فإن درجة موافقة أفراد عينة الدراسة على هذه العبارة متوسطة.

- وإذا كان المتوسط الحسابي للعبارة يتراوح بين (3.40) إلى أقل من (4.20) فإن درجة موافقة أفراد عينة الدراسة على هذه العبارة مرتفعة.

- وإذا كان المتوسط الحسابي للعبارة يتراوح بين (4.20) إلى (5) فإن درجة موافقة أفراد عينة الدراسة على هذه العبارة مرتفعة جداً.

-صدق الاستبانة:

- الصدق الظاهري للأداة (التحكيمي): للتحقق من صدق الاستبانة قام الباحث بعرض الاستبانة في صورتها الأولية على

عدد (6) محكمين من المحكمين المتخصصين في علم الاجتماع، وطلب من المحكمين التفضل بقراءة عبارات الاستبانة وإبداء الرأي في درجة وضوحها وسلامة صياغتها اللغوية، وتحديد مدى مناسبتها لموضوع الدراسة، وكذلك تحديد مدى انتماء كل عبارة للمحور الذي تندرج تحته، ومدى مناسبة بدائل الاستجابة. كما طلب الباحث من المحكمين القيام بالتعديلات اللازمة سواءً من حذف أو إعادة الصياغة لبعض العبارات. وتم تعديل الاستبانة في ضوء ما اتفق عليه المحكمون من تعديلات

-صدق الاتساق الداخلي: تم التأكد من صدق الاتساق الداخلي وذلك بتنفيذ الأداة على عينة الدراسة الاستطلاعية وذلك بحساب معامل الارتباط بين إجابات العينة على كل فقرة والدرجة الكلية للمحور الذي تنتمي إليه، وذلك باستخدام برنامج (SPSS)، المحور الأول: حيث تراوحت النتائج في معتملات الارتباط بين 53، و68، وهي دالة عند مستويات الدلالة المتعارف

عليها ويتضح من ذلك أن معاملات الارتباط بين الفقرات والدرجة الكلية لمحور الدوافع الاجتماعية التي تدفع الأسر السعودية إلى شراء السلع باستخدام آليات الدفع الآجل جاءت جميعها معاملات جيدة ومقبولة؛ حيث كانت كلها دالة عند مستوى دلالة أقل أو يساوي (0.05).

المحور الثاني: وتراوحت معاملات الارتباط بين 0.551، و0.809. وهي دالة عند مستويات الدلالة المتعارف عليها. يتضح بذلك أن معاملات الارتباط بين الفقرات والدرجة الكلية لمحور الآثار الاجتماعية المترتبة على شراء الأسرة السعودية السلع باستخدام آليات الدفع الآجل جاءت جميعها معاملات جيدة ومقبولة؛ حيث كانت كلها دالة عند مستوى دلالة أقل أو يساوي (0.05).

-ثبات أداة الدراسة:

لقياس مدى ثبات الاداة قام الباحث بتطبيق الاستبانة على عينة الدراسة وتم استخدام معاملات ثبات ألفا كرونباخ (Alpha Chronbach) للتأكد من ثبات أداة الدراسة، ولكل محور من محاور الاستبيان :  
وتشير النتائج إلى ارتفاع معاملات الثبات بطريقة ألفا كرونباخ على الدرجة الكلية، حيث بلغت (0.940)  
والدوافع الاجتماعية 0.907. والآثار الاجتماعية 0.900. و مما سبق يتبين ان الاستبيان يتسم بدرجة عالية من الثبات  
لذا يمكن الاعتماد عليه كأداة للدراسة والوثوق بنتائجها

#### -دليل المقابلة المستخدم في الدراسة الحالية:

تمثل الهدف من استخدام دليل المقابلة في الدراسة الحالية في الحصول على نتائج متعمقة من أفراد عينة الدراسة لتدعيم الدراسة الميدانية، والحصول على نتائج أكثر شمولاً وعمقاً حول موضوع الدراسة الحالية.  
وقد اشتمل دليل المقابلة على مجموعة من الأسئلة المفتوحة التي تتيح للمستجيب حرية الإجابة عن السؤال بأسلوبه، وتتعلق هذه الأسئلة بكل من:

-كيف تم التوصل إلى إمكانية شراء السلع باستخدام آليات الدفع الآجل. والآليات المتبعة من شركات شراء السلع. ، وانطباق الفرد. ، وأهم الدوافع الاجتماعية التي تدفع الأسر السعودية إلى شراء السلع باستخدام آليات الدفع الآجل. ، وأهم الآثار الاجتماعية المترتبة على شراء الأسرة السعودية السلع باستخدام آليات الدفع الآجل.

رابعاً: مجالات الدراسة:

1- المجال البشري: يتمثل المجال البشري للدراسة في عينة الدراسة، الذي يتضمن مستخدمي آليات الدفع الآجل بمنطقة المدينة المنورة.

2- المجال المكاني: يتمثل المجال المكاني للدراسة في النطاق المكاني الذي تم فيه إجراء الدراسة الميدانية، وسوف يتم تطبيق هذه الدراسة في منطقة المدينة المنورة.

3- المجال الزمني: يتمثل المجال الزمني للدراسة في الفترة الزمنية التي استغرقتها عملية جمع البيانات في الدراسة الميدانية، وذلك خلال الفصل الدراسي الثاني من العام الدراسي 1444 هـ.

#### ثاني عشر: عرض وتحليل بيانات الدراسة الميدانية:

##### (1) خصائص عينة الدراسة:

1-النوع: يتضح من الجدول أنّ نسبة (50.8%) من إجمالي افراد عينة الدراسة من الاناث ونسبة (49.2%) من إجمالي افراد عينة الدراسة من الذكور وقد يبدو تكافؤ فئتي النوع لأفراد عينة الدراسة وذلك لدراسة اتجاه كل فئة دون تأثير عدد فئة من الفئتين .

2- الفئة العمرية: أنّ نسبة (35.3%) من إجمالي افراد عينة الدراسة أعمارهم من 36 الى 45 سنة، ونسبة (28.1%) من إجمالي افراد عينة الدراسة أعمارهم من 25 الى 35 سنة، ونسبة (17.1%) من إجمالي افراد عينة الدراسة أعمارهم أقل من 25 سنة، ونسبة (16.3%) من إجمالي افراد عينة الدراسة أعمارهم من 46 الى 55 سنة، ونسبة (3.2%) من إجمالي افراد عينة الدراسة أعمارهم أكبر من 55 سنة يعكس هذا التصنيف الديموغرافي توزيع العينة على مجموعة واسعة من الفئات العمرية،

3- الحالة الاجتماعية: يتضح أنّ نسبة (67.1%) من إجمالي أفراد عينة الدراسة متزوجين، ونسبة (29.5%) من إجمالي أفراد عينة الدراسة عزاب، ونسبة (1.8%) من إجمالي أفراد عينة الدراسة منفصلين، ونسبة (1.2%) من إجمالي أفراد عينة الدراسة مطلّقين، ونسبة (0.4%) من إجمالي أفراد عينة الدراسة أرامل وتشير النتائج ان الفئة الأكبر هم المتزوجين يليهم فئة العزاب مما يشير الى انها الفئات المستقرة أسريا فلا توجد ضغوط نفسية من طلاق أو موت رب الاسرة مما يؤثر على إجابات المبحوثين.

4- المستوى التعليمي: يتضح أنّ نسبة (50.8%) من إجمالي أفراد عينة الدراسة من الحاصلين على الشهادة الجامعية، ونسبة (19.9%) من إجمالي أفراد عينة الدراسة من الحاصلين على شهادة الدبلوم، ونسبة (14.3%) من إجمالي أفراد عينة الدراسة من الحاصلين على الشهادة الثانوية، ونسبة (13.7%) من إجمالي أفراد عينة الدراسة من الحاصلين على الشهادة أعلى من الجامعية، ونسبة (1.2%) من إجمالي أفراد عينة الدراسة من الحاصلين على المؤهل المتوسط، بينما كانت نسبة (0.2%) من إجمالي أفراد عينة الدراسة أميين وتشير النتائج ان أفراد عينة الدراسة ذات مستوى تعليمي مرتفع يمكنهم من الإجابة عن أسئلة الدراسة .

5- طبيعة العمل: يتضح أنّ نسبة (60.2%) من إجمالي أفراد عينة الدراسة موظفين حكوميين، ونسبة (16.9%) من إجمالي أفراد عينة الدراسة طلاب، ونسبة (9%) من إجمالي أفراد عينة الدراسة لا يعملون، ونسبة (7.2%) من إجمالي أفراد عينة الدراسة موظفين قطاع خاص، ونسبة (4%) من إجمالي أفراد عينة الدراسة يعملون بالأعمال الحرة، بينما كانت نسبة (2.6%) من إجمالي أفراد عينة الدراسة متقاعدین وتشير النتائج أن الفئة الأكبر من أفراد عينة الدراسة من موظفي الحكومة وهي الفئة الأكثر استخداما لخدمة الدفع الآجل.

6- الدخل الشهري: يتضح أنّ نسبة (32.5%) من إجمالي أفراد عينة الدراسة دخلهم الشهري أكثر من 12000 ريال سعودي، ونسبة (29.5%) من إجمالي أفراد عينة الدراسة دخلهم الشهري من 8001 الى 12000 ريال سعودي، ونسبة (19.7%) من إجمالي أفراد عينة الدراسة دخلهم الشهري أقل من 1000 ريال سعودي، ونسبة (9.4%) من إجمالي أفراد عينة الدراسة دخلهم الشهري من 1000 الى 4000 ريال سعودي، ونسبة (8.8%) من إجمالي أفراد عينة الدراسة دخلهم الشهري من 4001 الى 8000 ريال سعودي. وأشارت النتائج الى وجود تباين في مستويات الدخل لأفراد عينة الدراسة وذلك ليتمكن الباحث من دراسة اتجاه الفئات المختلفة من ذوات الدخل حول الآثار الاجتماعية والاقتصادية للدفع الآجل

7- حجم الأسرة: يتضح أنّ نسبة (44.8%) من إجمالي أفراد عينة الدراسة حجم أسرته من 4 الى 6 أفراد، ونسبة (28.1%) من إجمالي أفراد عينة الدراسة حجم أسرته 3 أفراد فأقل، ونسبة (27.1%) من إجمالي أفراد عينة الدراسة حجم أسرته من 7 أفراد فأكثر وقد اعتمد الباحث على الاختلاف في حجم الأسرة ليتمكن من دراسة حجم الأسرة حول الآثار الاجتماعية والاقتصادية للدفع الآجل.

8- المكانة في الأسرة: يتضح أنّ نسبة (38%) من إجمالي أفراد عينة الدراسة من الأزواج، ونسبة (32.5%) من إجمالي أفراد عينة الدراسة من الزوجات، ونسبة (29.5%) من إجمالي أفراد عينة الدراسة من الأبناء أو البنات وكانت النسبة الأكبر متمثلة في الزوج أو الزوجة وهما الفئة التي تمتلك قرار في عمليات الشراء والدفع الآجل ليتمكن الباحث من دراسة آراءهم حول الآثار الاجتماعية والاقتصادية للدفع الآجل .

9- السكن: أنّ نسبة (58%) من إجمالي أفراد عينة الدراسة يسكنون في سكن ملك، ونسبة (42%) من إجمالي أفراد عينة الدراسة يسكنون في سكن إيجار وقد تباينت العينة بين ساكني الإيجار والتمليك وذلك للتنوع في اتجاهات أفراد عينة الدراسة

10- نوع السكن: أنّ نسبة (58.8%) من إجمالي أفراد عينة الدراسة يسكنون في شقة، ونسبة (26.3%) من إجمالي أفراد عينة الدراسة يسكنون في فيلا، ونسبة (8.2%) من إجمالي أفراد عينة الدراسة يسكنون في بيت مسلح، ونسبة (6.6%) من إجمالي أفراد عينة الدراسة يسكنون في بيت شعبي وكان النسبة الأكبر من أفراد الدراسة من ساكني الشقق والفيلات وهي أكثر الفئات معرفة بموضوع الدراسة وقد اعتمد الباحث على اختيار الفئات المختلفة وذلك للحصول على اتجاهات الفئات المختلفة .

## (2) -الإجابة عن أسئلة الدراسة:

السؤال الأول: ما الدوافع الاجتماعية التي تدفع الأسر السعودية، إلى شراء السلع باستخدام آليات الدفع الآجل؟

يحدد الدوافع الاجتماعية التي تدفع الأسر السعودية، إلى شراء السلع باستخدام آليات الدفع الآجل؛ تمّ حساب المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات بعد الدوافع الاجتماعية التي تدفع الأسر السعودية إلى شراء السلع باستخدام آليات الدفع الآجل كما يلي:

جدول 1 المتوسّطات الحسابية والانحرافات المعيارية والترتيب لفقرات بعد الدوافع الاجتماعية التي تدفع الأسر السعودية إلى شراء السلع باستخدام آليات الدفع الآجل

| رقم الفقرة    | الفقرة                                                                                             | المتوسط الحسابي | الانحراف المعياري | الترتبة | درجة الموافقة |
|---------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-------------------|---------|---------------|
| 1             | أستخدم آليات الدفع الآجل (اشتر الآن وادفع لاحقًا) بكثرة من أجل مساندة بعض العادات الاجتماعية.      | 2.69            | 1.284             | 8       | متوسطة        |
| 2             | أستخدم آليات الدفع الآجل (اشتر الآن وادفع لاحقًا) من أجل أن أقتني سلعة تجعلني متميزًا عند الآخرين. | 3.29            | 1.153             | 2       | متوسطة        |
| 3             | أستخدم آليات الدفع الآجل (اشتر الآن وادفع لاحقًا) من أجل أن أقتني سلعة تناسب مكانتي الاجتماعية.    | 3.47            | 1.188             | 1       | متوسطة        |
| 4             | أستخدم آليات الدفع الآجل (اشتر الآن وادفع لاحقًا) من أجل شراء سلع المباحة.                         | 2.48            | 1.244             | 10      | منخفضة        |
| 5             | أستخدم آليات الدفع الآجل (اشتر الآن وادفع لاحقًا) بكثرة من أجل اقتناء كل ما هو جديد من السلع.      | 2.78            | 1.271             | 7       | متوسطة        |
| 6             | أستخدم آليات الدفع الآجل (اشتر الآن وادفع لاحقًا) لتحقيق مستوى مرتفع من الرفاهية لأسرتي.           | 2.59            | 1.238             | 9       | منخفضة        |
| 7             | أستخدم آليات الدفع الآجل (اشتر الآن وادفع لاحقًا) من أجل شراء سلعة تقليدًا للآخرين.                | 3.06            | 1.127             | 4       | متوسطة        |
| 8             | أستخدم آليات الدفع الآجل (اشتر الآن وادفع لاحقًا) من أجل مواكبة الموضة فقط.                        | 2.96            | 1.066             | 5       | متوسطة        |
| 9             | يستخدم أفراد أسرتي آليات الدفع الآجل (اشتر الآن وادفع لاحقًا) من أجل دفع تكاليف مناسبة اجتماعية.   | 2.9             | 1.226             | 6       | متوسطة        |
| 10            | شجعتني الإعلانات على اللجوء لاستخدام آليات الدفع الآجل (اشتر الآن وادفع لاحقًا).                   | 3.09            | 1.242             | 3       | متوسطة        |
| المتوسط العام |                                                                                                    | 2.93            | 1.20              | متوسطة  |               |

يتبين من الجدول السابق أن الدوافع الاجتماعية التي تدفع الأسر السعودية، إلى شراء السلع باستخدام آليات الدفع الآجل جاءت بدرجة متوسطة، حيث جاء المتوسط العام للبعد مساويًا (2.93)، ودرجة موافقة (متوسطة)، بانحراف معياري بلغ (1.20)، وهي قيمة مرتفعة تدلُّ على تباين آراء أفراد عينة الدراسة حول الدوافع الاجتماعية التي تدفع الأسر السعودية،

إلى شراء السلع باستخدام آليات الدفع الآجل ، وتراوح قيم الانحرافات المعيارية لفقرات هذا البعد بين (1.066 - 1.284)، وجاءت جميع الفقرات ذات قيم مرتفعة ؛ مما يوضّح تباين آراء أفراد عينة الدِّراسة حول جميع الفقرات.

وجاءت في الترتيب الأول العبارة رقم (3): (أستخدم آليات الدفع الآجل (اشتر الآن وادفع لاحقًا) من أجل أن أقتني سلعة تناسب مكانتي الاجتماعية.)، بمتوسط حسابي بلغ (3.47)، وانحراف معياري بلغ (1.188)، يليها العبارة رقم (2): (أستخدم آليات الدفع الآجل (اشتر الآن وادفع لاحقًا) من أجل أن أقتني سلعة تجعلني متميزًا عند الآخرين.)، بمتوسط حسابي بلغ (3.29)، وانحراف معياري بلغ (1.153)، ثم العبارة رقم (10): (شجعتني الإعلانات على اللجوء لاستخدام آليات الدفع الآجل (اشتر الآن وادفع لاحقًا).)، بمتوسط حسابي بلغ (3.09)، وانحراف معياري بلغ (1.242)، و العبارة رقم (7): (أستخدم آليات الدفع الآجل (اشتر الآن وادفع لاحقًا) من أجل شراء سلعة تقليدًا للآخرين.)، بمتوسط حسابي بلغ (3.06)، وانحراف معياري بلغ (1.127)، بينما جاءت في الترتيب الأخير العبارة رقم (4): (أستخدم آليات الدفع الآجل (اشتر الآن وادفع لاحقًا) من أجل شراء سلع المباهاة.) بمتوسط حسابي بلغ (2.48)، وانحراف معياري بلغ (1.244)

كما أظهرت نتائج المقابلة أن أهم الدوافع الاجتماعية التي تدفع الأسر السعودية إلى شراء السلع باستخدام آليات الدفع الآجل هي مواكبة العصر ومسايرة العادات والتقاليد داخل المجتمع، يليها التأثير بكثرة الإعلانات من قبل هذه الشركات، كما يرى البعض أن تيسير عمليات الشراء والدفع كانت أيضا الأسباب، ويرى القليل أن غياب الوعي المالي من أهم الأسباب.

وتتفق هذه النتيجة مع نتائج دراسة (Khan & Haque, 2020) التي توصلت إلى أن زيادة الطلب على السلع الكمالية، وتحسين مستوى المعيشة بالاستفادة من طريقة الدفع هذه، لها تأثير كبير على زيادة قيمة الشراء السنوي للمنتجات من خلال آلية الشراء الآن وادفع لاحقًا. تكشف هذه الزيادة في النفقات أيضًا عن قرار الشراء المندفع للمستهلكين. كما تتفق هذه النتيجة مع نتائج دراسة (Natswa, 2021) التي أكدت أن الدعاية عن السلع عبر الإنترنت لها تأثيرها الهائل على زيادة الاستهلاك واستخدام آليات الدفع الآجل، فالمستهلكون يميلون إلى الاندفاع الاستهلاكي، وضعف التحكم المعرفي، والسلوك العفوي، والتقارب بين الشراء والمستهلكين، بغض النظر عن الموارد المالية أو العواقب الأخرى، ويتأكد أن لهذا تأثيرًا على المواقف الشرائية التي تؤدي إلى الإفراط في الاستهلاك أو الشراء المفرط.

### السؤال الثاني: ما الآثار الاجتماعية المترتبة على استخدام آليات الدفع الآجل على الأسر السعودية؟

للتعرف على الآثار الاجتماعية المترتبة على استخدام آليات الدفع الآجل على الأسر السعودية؛ تمّ حساب المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات بعد الآثار الاجتماعية المترتبة على شراء الأسرة السعودية السلع باستخدام آليات الدفع الآجل كما يلي:

جدول 2 المتوسّطات الحسابية والانحرافات المعيارية والترتيب لفقرات بعد الآثار الاجتماعية المترتبة على شراء الأسرة السعودية السلع باستخدام آليات الدفع الآجل

| رقم الفقرة | الفقرة                                                                                                                 | المتوسط الحسابي | الانحراف المعياري | الترتبة | درجة الموافقة |
|------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-------------------|---------|---------------|
| 1          | شجعت آليات الدفع الآجل (اشتر الآن وادفع لاحقًا) في استغلال الدخل في الحصول على خدمات صحية متميزة.                      | 2.14            | 1.305             | 5       | منخفضة        |
| 2          | شجعت آليات الدفع الآجل (اشتر الآن وادفع لاحقًا) في استغلال الدخل في السفر والسياحة.                                    | 2.14            | 1.187             | 5       | منخفضة        |
| 3          | شجعت آليات الدفع الآجل (اشتر الآن وادفع لاحقًا) في استغلال الدخل في تعليم الأبناء .                                    | 2.29            | 1.234             | 3       | منخفضة        |
| 4          | ساهمت آليات الدفع الآجل (اشتر الآن وادفع لاحقًا) في حدوث خلافات أسرية.                                                 | 2.37            | 1.241             | 2       | منخفضة        |
| 5          | يطلب أفراد أسرتي باستخدام آليات الدفع الآجل (اشتر الآن وادفع لاحقًا) لشراء سلعة غير ضرورية بسبب المقارنة بين أقرانهم . | 2.22            | 1.199             | 4       | منخفضة        |
| 6          | ساهمت آليات الدفع الآجل (اشتر الآن وادفع لاحقًا) في تحقيق مستوى مرتفع من رفاهية أسرتي.                                 | 3.69            | 1.098             | 1       | مرتفعة        |
|            | المتوسط العام                                                                                                          | 2.48            | 1.21              |         | منخفضة        |

يتبين من الجدول السابق أن الآثار الاجتماعية المترتبة على استخدام آليات الدفع الآجل على الأسر السعودية جاءت بدرجة منخفضة، حيث جاء المتوسط العام للبعد مساويا (2.48)، ودرجة موافقة (منخفضة)، بانحراف معياري بلغ (1.21)، وهي قيمة مرتفعة تدلُّ على تباين آراء أفراد عينة الدِّراسة حول الآثار الاجتماعية المترتبة على استخدام آليات الدفع الآجل على الأسر السعودية، وتراوحت قيم الانحرافات المعيارية لفقرات هذا البعد بين (1.098 - 1.305)، وجاءت جميع الفقرات ذات قيم مرتفعة؛ مما يوضِّح تباين آراء أفراد عينة الدِّراسة حول جميع الفقرات.

وجاءت في الترتيب الأول العبارة رقم (6): (ساهمت آليات الدفع الآجل (اشتر الآن وادفع لاحقًا) في تحقيق مستوى مرتفع من رفاهية أسرتي)، بمتوسط حسابي بلغ (3.69)، وانحراف معياري بلغ (1.098)، يليها العبارة رقم (4): (ساهمت آليات الدفع الآجل (اشتر الآن وادفع لاحقًا) في حدوث خلافات أسرية)، بمتوسط حسابي بلغ (2.37)، وانحراف معياري بلغ (1.241)، بينما جاءت في الترتيب الأخير العبارة رقم (1): (شجعت آليات الدفع الآجل (اشتر الآن وادفع لاحقًا) في استغلال الدخل في الحصول على خدمات صحية متميزة). بمتوسط حسابي بلغ (2.14)، وانحراف معياري بلغ (1.305)، والعبارة رقم

(2): (شجعت آليات الدفع الآجل (اشتر الآن وادفع لاحقًا) في استغلال الدخل في السفر والسياحة). بمتوسط حسابي بلغ (2.14)، وانحراف معياري بلغ (1.187)

ويرى الباحث أن الآثار الاجتماعية المترتبة على استخدام آليات الدفع الآجل على الأسر السعودية جاءت بدرجة منخفضة، وهذا يدل على انخفاض الآثار الاجتماعية المترتبة على استخدام آليات الدفع الآجل على الأسر السعودية.

كما أظهرت نتائج المقابلة التي أجريت أن أهم الآثار الاجتماعية المترتبة على شراء الأسرة السعودية السلع باستخدام آليات الدفع الآجل الإسراف، حدوث مشاكل أسرية، والضغط النفسي لعائلة الأسرة.

وتفق هذه النتيجة مع نتائج دراسة (Johnson, 2021) التي أكدت أن استخدام آليات الدفع الآجل قد تشتمل على آثار سلبية كالديون التي لا يمكن السيطرة عليها كالفقر، وفقدان الوظيفة، والمشاكل الصحية، وعدم الاستقرار الأسري، وقد تكون أي من هذه النتائج ضارة للمستهلك، وبالتالي من المحتمل أن تكون هناك حاجة إلى تدخلات تنظيمية. كما تتفق هذه النتيجة مع نتائج دراسة (Mbany, Khan, 2022) التي أشارت إلى تسهيلات الدفع الآجل تؤثر على جيل الألفية لشراء منتجات الملابس باستخدام مخطط BNPL. الجوانب هي الألفة والجدارة بالثقة والشفافية والابتكار التي أثرت في البحث عن التنوع والشراء الدافع والولاء للعلامة التجارية وسلوكيات الحد من التنافر.

ويمكن تفسير هذه النتيجة في ضوء نظرية الاختيار العقلاني تفترض أن يتخذ الناس خيارات عقلانية تتماشى مع مصالحهم الذاتية. يقال إن كل فرد يوازن بين تكلفة وفوائد القرار الاقتصادي والتوصل إلى خيار عقلاني. على سبيل المثال، يدفع العميل الكثير مقابل فاتورة الهاتف الجوال والإنترنت. هناك العديد من الخيارات الأخرى التي تقدم خدمات أرخص. وتشير نظرية الاختيار العقلاني إلى أن العميل سيفعل الشيء العقلاني والمقايضة بمورد أرخص. وهذا ما يستند عليه شركات الدفع الآجل حيث تقدم عروض مغرية للدفع، مما يجعلها بالنسبة لهم الخيار الأول، للحصول على المنتج،

السؤال الثالث: ما تأثير المتغيرات الديموغرافية (النوع ، الفئة العمرية، حجم الأسرة، المستوى التعليمي، الدخل الشهري) على استخدام آليات الدفع الآجل؟

للتحقق من تأثير المتغيرات الديموغرافية (النوع ، الفئة العمرية، حجم الأسرة، المستوى التعليمي، الدخل الشهري) على استخدام آليات الدفع الآجل تم اتباع ما يلي

التحقق من اعتدالية البيانات

للتحقق من اعتدالية بيانات استخدام آليات الدفع الآجل تم استخدام الاختبارات (Kolmogorov-Smirnov-) (Shapiro-Wilk) وجاءت النتائج كما يلي:

جدول 3 اعتدالية بيانات استخدام آليات الدفع الآجل

| Shapiro-Wilk |                  |              | Kolmogorov-Smirnova |                  |              | البعد                                                                                 |
|--------------|------------------|--------------|---------------------|------------------|--------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| مستوي دلالة  | عدد درجات الحرية | أداة الإحصاء | مستوي دلالة         | عدد درجات الحرية | أداة الإحصاء |                                                                                       |
| .000         | 498              | .979         | .000                | 498              | .081         | الدوافع الاجتماعية التي تدفع الأسر السعودية إلى شراء السلع باستخدام آليات الدفع الآجل |
| .000         | 498              | .961         | .000                | 498              | .103         | الآثار الاجتماعية المترتبة على شراء الأسرة سعودية السلع باستخدام آليات الدفع الآجل    |

من نتائج الجدول السابق تبين أن بيانات استجابات أفراد عينة الدراسة حول استخدام آليات الدفع الآجل جاءت ذات دلالة احصائية عند مستوى دلالة اقل من (0.05) للاختبارين (Kolmogorov-Smirnov- Shapiro-Wilk) وذلك على كافة الابعاد ومنها نستنتج ان بيانات استجابات أفراد عينة الدراسة حول استخدام آليات الدفع الآجل لا تتبع التوزيع الطبيعي المعياري ومن ثم تم الاستعانة بالاختبارات اللامعملية (Non- parametric tests) كما يلي

أولاً: النوع للتحقق من وجود فروق ذات دلالة إحصائية حول استخدام آليات الدفع الآجل تبعا للنوع الاجتماعي تم استخدام اختبار (Mann-Whitney Test) باستخدام متوسط الرتب ومجموعها ومستوى الدلالة وجاءت النتائج كما يلي

عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية حول استخدام آليات الدفع الآجل تبعا للنوع حيث جاء مستوى الدلالة مساويا للابعاد (0.069 و 0.355 و 0.086 و 0.390) وجميعهم قيم أكبر من (0.05) مما يشير الى عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية حول استخدام آليات الدفع الآجل تبعا للنوع

ثانيا الفئة العمرية للتحقق من وجود فروق ذات دلالة إحصائية حول استخدام آليات الدفع الآجل تبعا للفئة العمرية تم استخدام اختبار (Kruskal-Wallis Test) باستخدام متوسط الرتب ومجموعها ومستوى الدلالة وجاءت النتائج كما يلي

وجود فروق ذات دلالة إحصائية حول استخدام آليات الدفع الآجل تبعا للفئة العمرية حيث جاء مستوى الدلالة مساويا للابعاد (0.008 و 0.003 و 0.014 و 0.00) وجميعهم قيم أقل من (0.05) مما يشير الى وجود فروق ذات دلالة إحصائية حول استخدام آليات الدفع الآجل تبعا للفئة العمرية

وقد تبين وجود فروق ذات دلالة إحصائية حول الدوافع الاجتماعية التي تدفع الأسر السعودية إلى شراء السلع باستخدام آليات الدفع الآجل تبعا للفئة العمرية وكان هذا الفارق لصالح الفئة الأكبر عمرا (أكبر من 55 سنة) بمتوسط رتب قدره (275.51)

تبين وجود فروق ذات دلالة إحصائية حول الآثار الاجتماعية المترتبة على شراء الأسرة السعودية السلع باستخدام آليات الدفع الآجل تبعا للفئة العمرية وكان هذا الفارق لصالح الفئة الأكبر عمرا (أكبر من 55 سنة) بمتوسط رتب قدره (283.81)

ثالثا حجم الاسرة للتحقق من وجود فروق ذات دلالة إحصائية حول استخدام آليات الدفع الآجل تبعا لحجم الأسرة تم استخدام اختبار (Kruskal-Wallis Test) باستخدام متوسط الرتب ومجموعها ومستوى الدلالة وجاءت النتائج كما يلي

وجود فروق ذات دلالة إحصائية حول استخدام آليات الدفع الآجل تبعاً لحجم الأسرة حيث جاء مستوى الدلالة مساوياً للابعد (0.004 و 0.00 و 0.001 و 0.00) وجميعهم قيم أقل من (0.05) مما يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية حول استخدام آليات الدفع الآجل تبعاً لحجم الأسرة

وقد تبين وجود فروق ذات دلالة إحصائية حول الدوافع الاجتماعية التي تدفع الأسر السعودية إلى شراء السلع باستخدام آليات الدفع الآجل تبعاً لحجم الأسرة وكان هذا الفارق لصالح الأسرة الأكبر حجماً (من 7 أفراد فأكثر) بمتوسط رتب قدره (269.92)

تبين وجود فروق ذات دلالة إحصائية حول الآثار الاجتماعية المترتبة على شراء الأسرة السعودية السلع باستخدام آليات الدفع الآجل تبعاً لحجم الأسرة وكان هذا الفارق لصالح الأسرة الأكبر حجماً (من 7 أفراد فأكثر) بمتوسط رتب قدره (298.34)

رابعاً المستوى التعليمي للتحقق من وجود فروق ذات دلالة إحصائية حول استخدام آليات الدفع الآجل تبعاً للمستوى التعليمي تم استخدام اختبار (Kruskal-Wallis Test) باستخدام متوسط الرتب ومجموعها ومستوى الدلالة وجاءت النتائج كما يلي:

عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية حول استخدام آليات الدفع الآجل تبعاً للمستوى التعليمي حيث جاء مستوى الدلالة مساوياً للابعد (0.169 و 0.213 و 0.820 و 0.844) وجميعهم قيم أكبر من (0.05) مما يشير إلى عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية حول استخدام آليات الدفع الآجل تبعاً للمستوى التعليمي.

خامساً الدخل الشهري للتحقق من وجود فروق ذات دلالة إحصائية حول استخدام آليات الدفع الآجل تبعاً للدخل الشهري تم استخدام اختبار (Kruskal-Wallis Test) باستخدام متوسط الرتب ومجموعها ومستوى الدلالة وجاءت النتائج كما يلي وجود فروق ذات دلالة إحصائية حول استخدام آليات الدفع الآجل تبعاً للدخل الشهري حيث جاء مستوى الدلالة مساوياً للابعد (0.003 و 0.002 و 0.00 و 0.00) وجميعهم قيم أقل من (0.05) مما يشير إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية حول استخدام آليات الدفع الآجل تبعاً للدخل الشهري.

وقد تبين وجود فروق ذات دلالة إحصائية حول الدوافع الاجتماعية التي تدفع الأسر السعودية إلى شراء السلع باستخدام آليات الدفع الآجل تبعاً للدخل وكان هذا الفارق لصالح الفئة الأقل دخلاً (أقل من 1000) بمتوسط رتب قدره (289.45)

تبين وجود فروق ذات دلالة إحصائية حول الآثار الاجتماعية المترتبة على شراء الأسرة السعودية السلع باستخدام آليات الدفع الآجل تبعاً للدخل وكان هذا الفارق لصالح الفئة الأقل دخلاً (أقل من 1000) بمتوسط رتب قدره (290.38)

سادس عشر: ملخص نتائج الدراسة وتوصياتها :

ويتمثل ذلك في عرض أبرز النتائج التي توصل إليها البحث على النحو التالي:

- الدوافع الاجتماعية التي تدفع الأسر السعودية، إلى شراء السلع باستخدام آليات الدفع الآجل جاءت بدرجة متوسطة، وهذا يدل على وجود بعض الدوافع الاجتماعية التي تدفع الأسر السعودية، إلى شراء السلع باستخدام آليات الدفع الآجل مثل اقتناء سلعة تناسب المكانة الاجتماعية للمشتري تجعلهم مثيرين عند الآخرين.
- الآثار الاجتماعية المترتبة على استخدام آليات الدفع الآجل على الأسر السعودية جاءت بدرجة منخفضة، وهذا يدل على انخفاض الآثار الاجتماعية المترتبة على استخدام آليات الدفع الآجل على الأسر السعودية
- عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية حول استخدام آليات الدفع الآجل تبعاً لكلا من (النوع والمستوى التعليمي)
- وجود فروق ذات دلالة إحصائية حول استخدام آليات الدفع الآجل تبعاً لكلا من (الفئة العمرية وحجم الأسرة والدخل الشهري)

#### - توصيات الدراسة:

- في ضوء ما توصلت إليه الدراسة الحالية من نتائج، يمكن للباحث وضع التوصيات على النحو الآتي:
1. ربط حدود خدمة الدفع الآجل بالقدرة الشرائية للمستهلك، من خلال تحديدها بنسبة لا تتعدى (10 – 15%) من الدخل الشهري للعميل، بدل من تحديدها بـ (5000) ريال في العملية الواحدة.
  2. عدم السماح للعميل بإجراء أكثر من عمليتين خلال (6) أشهر.
  3. نشر ثقافة الوعي المالي لدى الأسر السعودية.
  4. مراقبة الأسواق حول جودة البضاعة المقدمة في عروض شركات الدفع الآجل.
  5. التحذير من خطورة الإسراف في استخدام الدفع الآجل في الكماليات والرفاهية.
  6. متابعة ومراجعة حجم التعثر لدى المواطنين في الدفع الآجل ودراسة أهم الدوافع المؤدية لذلك.
  7. عمل العروض والهدايا للفئات الأقل في الدخل حتى تكون وسيلة الدفع الآجل مساعدة لهم.
  8. إلزام الشركات بجدولة المديونيات المتأخرة على المواطنين بنسب تسمح للشركات بالريح والمواطن بالسداد.
  9. توعية الأسر السعودية بأهمية البعد عن التكلفة والمغالاة في تكاليف الاحتفال بالمناسبات الاجتماعية، والعادات الاجتماعية.

10. تضمن بعض القيم والمبادئ المالية في المناهج التي تنمي لدى أبنائنا الثقافة المالية، وأهمية الادخار.
11. ضرورة وضع ضوابط وقواعد لضبط الإعلانات التي تزين الإسراف والإنفاق والرغبة في شراء كل ما هو معروض لدى أفراد الأسرة السعودية.
12. تقنين عملية الشراء باستخدام الدفع الآجل وخاصة بين فئات الشباب

## المراجع:

### أولاً: المراجع العربية:

- (1) ابن منظور، محمد بن مكرم (2000) لسان العرب، بيروت ، ج4، 1-20.
- (2) آل سعد، وفاء بنت حمد (2020): اتخاذ القرارات في الأسرة السعودية في ضوء المتغيرات الاجتماعية والاقتصادية للمرأة العاملة، مجلة جامعة الفيوم للعلوم التربوية والنفسية، 14، ج 2 ، ص ص 551 – 596.
- (3) بخاري، عبلة بنت عبد الحميد محمد، والجني، صفاء حميد. (2021). الاستهلاك المظهري لسلع الرفاهية في المملكة العربية السعودية: دراسة تطبيقية على مدينة جدة. مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية والقانونية، 5(1) ص ص 14 - 24 .
- (4) البنك المركزي السعودي (2023) قواعد تنظيم شركات الدفع الآجل (BNPL)، مسترجع من [https://istitlaa.ncc.gov.sa/ar/finance/sama/buynowpaylatercompanies/Documents/%D9%85%D8%B4%D8%B1%D9%88%D8%B9%20%D9%82%D9%88%D8%A7%D8%B9%D8%AF%20%D8%AA%D9%86%D8%B8%D9%8A%D9%85%20%D8%B4%D8%B1%D9%83%D8%A7%D8%AA%20%20%D8%A7%D9%84%D8%AF%D9%81%D8%B9%D9%84%D8%A2%D8%AC%D9%84%20\(BNPL\).pdf](https://istitlaa.ncc.gov.sa/ar/finance/sama/buynowpaylatercompanies/Documents/%D9%85%D8%B4%D8%B1%D9%88%D8%B9%20%D9%82%D9%88%D8%A7%D8%B9%D8%AF%20%D8%AA%D9%86%D8%B8%D9%8A%D9%85%20%D8%B4%D8%B1%D9%83%D8%A7%D8%AA%20%20%D8%A7%D9%84%D8%AF%D9%81%D8%B9%D9%84%D8%A2%D8%AC%D9%84%20(BNPL).pdf) يوم (23- 5- 2023)
- (5) بومدين، نورين (2021) محاضرات في الهندسة المالية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف.
- (6) الجبرين، ريم الجبرين (2020)، أثر استخدام تطبيقات التكنولوجيا المالية على مدخرات الاسرة السعودية. رسالة ماجستير، الجامعة الإلكترونية السعودية. المملكة العربية السعودية.
- (7) الجرجاوي، زياد بن علي بن محمود (2010)، القواعد المنهجية التربوية لبناء الاستبيان، غزة: مطبعة أبناء الجراح.
- (8) حسين، طارق محمد احمد. (2021). الدوافع الاجتماعية والاقتصادية والثقافية لاستخدام وسائل التواصل الاجتماعي لدى الشباب الريفي بمحافظة الوادي الجديد. مجلة اسبوط العلوم الزراعية، 52(5)، ص ص 209-226. doi: 10.21608/ajas.2022.104771.1060
- (9) حقانة، ليلى، طافر، زهير (2017) تأثير العوامل الاجتماعية والأسرية على سلوك المستهلك نحو اقتناء المنتج المحلي كوندور، مجلة البشائر الاقتصادية، 3(3)، ص ص 217- 236.
- (10) الحوتي، فتحية السيد (2021) الغارمات في مصر بين المسؤولية الاجتماعية والإدانة الجنائية: دراسة لطائفة من الحالات المختارة بسجن المنصورة العمومي، مجلة كلية الآداب جامعة الفيوم، 13(2)، ص ص 243- 258.
- (11) الحويماني، فهد (2021) انتشار طريقة «اشتر الآن وادفع لاحقاً» مقال منشور موقع العربية، <https://ara.tv/yhnfh> يوم (23- 5- 2023)
- (12) خيون، إنصاف جعفر ( 2016) الدوافع الاقتصادية والاجتماعية للجريمة الحضرية – حي الأنصار مدينة النجف الأشرف – حالة دراسية، مجلة مركز دراسات الكوفة، (43)، ص ص 283-310..



- 2) Brock, Philip, Rojas-Suarez, Liliana (2000) Understanding the Behavior of Bank Spreads in Latin America. *Journal of Development Economics* 63(1): pp113-134.
- 3) deHaan, Ed and Kim, Jungbae and Lourie, Ben and Zhu, Chenqi, Buy Now Pay (Pain?) Later (September 27, 2022). Available at SSRN: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4230633>.(Accessed at 20-8-2023)
- 4) Dhanorkar, Sanket, Bureau, ET (2021)" 5 things to know about buy now, pay later schemes", *economictimes.indiatimes /wealth*, Oct 25, 2021, ([https://economictimes.indiatimes.com/wealth/borrow/5-things-to-know-about-buy-now-pay-later-schemes/articleshow/87221951.cms?utm\\_source=contentofinterest&utm\\_medium=text&utm\\_campaign=cppst](https://economictimes.indiatimes.com/wealth/borrow/5-things-to-know-about-buy-now-pay-later-schemes/articleshow/87221951.cms?utm_source=contentofinterest&utm_medium=text&utm_campaign=cppst)). .(Accessed at 20-8-2023)
- 5) Fisher, C., Holland, C., & West, T. (2021). Developments in the Buy Now, Pay Later Market. *Bulle Tin – March*, 59-71 (<https://www.rba.gov.au/publications/bulletin/2021/mar/pdf/developments-in-the-buy-now-pay-later-market.pdf>). .(Accessed at 25-8-2023)
- 6) Johnson, D., Rodwell, J., & Hendry, T. (2021). Analyzing the impacts of financial services regulation to make the case that buy-now-pay-later regulation is failing. *Sustainability*, 13(4).
- 7) Khan, Aiman, Mbanyi, Abang Vilarly (2022) Millennial's fashion buying behavior from Buy Now, Pay Later perspective: A study of Buy Now, Pay Later (BNPL) and its influence on millennials buying behavior and consumption when mobile shopping, master, UNIVERSITY OF BORÅS
- 8) Kotler. Dubois 2003: Marketing management 11 edition. Edition francaise. Delphine manceau. NJI. USA.
- 9) Lia, Della Ayu Zonna & Natswa, Salsabilla Lu'ay (2021) Buy-Now-Pay-Later (BNPL): Generation Z's Dilemma on Impulsive Buying and Overconsumption Intention, *Advances in Economics, Business and Management Research*, volume 193,pp 130-138.
- 10) Lukman, O., Sulaimon, A. Babatumdes, A., (2020). Electronic payment adoption and consumers' spending growth: empirical evidence from Nigeria, *Future Business Journal*, Oyelami et al. *Futur Bus J* 2020, 6(1):14 <https://doi.org/10.1186/s43093-020-00022-z>.(Accessed at 20-8-2023)
- 11) Miller, Tan (2022) Buy Now Pay Later" in *Supply Chain Management Review* May/June 2022, *Journal of Supply Chain Management*, May 2022, 44- 51, [https://www.researchgate.net/publication/360845301\\_Buy\\_Now\\_Pay\\_Later\\_in\\_Supply\\_Chain\\_Management\\_Review\\_MayJune\\_2022](https://www.researchgate.net/publication/360845301_Buy_Now_Pay_Later_in_Supply_Chain_Management_Review_MayJune_2022).
- 12) Nnamani, Chidinma (2022) What Is Buy Now Pay Later and How Does It Work?, A publication by Square, JAN 20, 2022 (<https://squareup.com/us/en/the-bottom-line/reaching-customers/what-is-buy-now-pay-later> ). .(Accessed at 20-8-2023)

- 13) Ross. Stephen A. & Westerfield. Randolph W. & Jaffe. Jeffrey F. & Jordan. Bradford D.. (2008) Modern Financial Management. 8th Ed. McGraw-Hill Irwin.
- 14) Skehill, Mark (2021 ) The Benefits and Pitfalls of the Buy Now Pay Later Model, Payments Journal, form (<https://www.paymentsjournal.com/the-benefits-and-pitfalls-of-the-buy-now-pay-later-model/>) .(Accessed at 20-8-2023).
- 15) Turunen, Elina, Hiilamo, Heikki (2014) Health effects of indebtedness: a systematic review, BMC Public Health. 2014 May 22;pp14:489. doi: 10.1186/1471-2458-14-489.
- 16) Vableuthorsien (1974): theory of The leisure class. New York. The modern library
- 17) Veling, Jackie (2022) How to return gifts purchased using buy now, pay later plans, cbsnews, DECEMBER 21, 2022, (<https://www.cbsnews.com/news/buy-now-pay-later-returns-how-to-do/>). (Accessed at 20-8-2023).