

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

التمويل بالاقتراض لامتلاك المسكن وعلاقته بإدارة الدخل المالي للأسرة السعودية

إعداد

رفعه بنت تركي إسماعيل مله

محاضر بشعبة السكن وإدارة المنزل

بحث مقدم لنيل درجة دكتوراه الفلسفة في الاقتصاد المنزلي

تخصص السكن وإدارة المنزل

إشراف

د. سكيينة بنت محمد باصبرين

أستاذ السكن وإدارة المنزل المشارك

كلية التربية للاقتصاد المنزلي

جامعة الملك عبد العزيز

جدة - المملكة العربية السعودية

١٤٣١هـ - ٢٠١٠م

التمويل بالاقتراض لامتلاك المسكن وعلاقته بإدارة الدخل المالي للأسرة السعودية

إعداد

رفعه بنت تركي إسماعيل مله

تمت الموافقة على قبول هذه الرسالة استكمالاً لمتطلبات
درجة الدكتوراه في الاقتصاد المنزلي

لجنة المناقشة والحكم على الرسالة

التوقيع	التخصص	المرتبة العلمية	الاسم	
	السكن وإدارة المنزل	أستاذ	أ.د. زينب محمد عبد الصمد	عضو داخلي
	السكن وإدارة المنزل	أستاذ مشارك	د. أميرة أحمد بالخوير	عضو خارجي
	السكن وإدارة المنزل	أستاذ مشارك	د. سكيينة محمد باصبرين	مشرف رئيس

جامعة الملك عبد العزيز

١٤٣١ هـ - ٢٠١٠ م

إهداء

إلى من جرع الكأس فارغاً ليستقيني قطرة حب والدي العزيز

إلى ينبوع الصبر والتفاؤل والأمل والدي الحبيبة

إلى من نزع الأشواك عن دربي ليمهد لي طريق العلم نروحي العزيز

إلى القلوب الطاهرة الرقيقة والنفوس البريئة إلى رياحين حياتي أبنائي

إلى سندي وقوتي وملاذي بعد الله إخواني وأخواتي

شكر وتقدير

بسم الله الرحمن الرحيم

(وقل أعملوا فسيرى الله عملكم ورسوله والمؤمنون)

صدق الله العظيم (سورة التوبة / آية ١٠٥)

الحمد لله العلي القدير الذي وفقني وأعانني لإتمام رسالتي هذه، والصلاة والسلام على سيدنا محمد خاتم الأنبياء والمرسلين، وعلى آله وصحبه وسلم .

يسرني أن أحمل باقات من الشكر والعرفان وأنهارًا من الثناء والامتنان لأولئك الذين يرجع لهم الفضل بعد الله تعالى في إتمام هذا البحث .

وأبدأ بباقة من الشكر والتقدير إلى الدكتورة سكينه محمد باصبرين المشرفة على هذه الرسالة، والتي دأبت على متابعة خطواتي، وشملتني بتوجيهاتها المستمرة، وقدمت لي كل العون لإنجاز هذه الرسالة، جزاها الله خير الجزاء .

كما أتوجه بالشكر إلى عميدة الكلية ووكيلة الدراسات العليا بالكلية على ما قدمته من عون وتوجيه .

وأقدم شكري الجزيل وامتناني لأعضاء لجنة المناقشة والحكم على الرسالة؛ وذلك لتفضلهم بالموافقة على مناقشة رسالتي وإثرائها بأرائهم السديدة .

وأقدم شكري إلى رئيسة قسم السكن وإدارة المنزل، وأعضائه، وزميلاتي العزيزات على التعاون الذي قدمته لي .

وبكل ما تكنه نفسي من مشاعر العرفان والامتنان أقدم جزيل الشكر والتقدير إلى الروح التي سكنت روحي، إلى زوجي العزيز على الجهد الذي بذله لمساندتي والوقوف إلى جانبي، أدامه الله عزًا لي .

كذلك أتوجه بالشكر والعرفان إلى من علمني العطاء دون انتظار، وأحمل اسمه بكل افتخار والدي، وإلى من كان دعاؤها سر نجاحي وحنانها بلسم جراحي والدتي؛ لتشجيعهما الدائم لي ودعائهما لي بالتوفيق والنجاح، أمد الله في عمرهما .

وكل الحب والشكر لملاكي في الحياة بناتي الهنوف وغادة وندى ورغد الغاليات وابني الحبيب الوليد، على تحملهم فترة انشغالي عنهم في أثناء إعداد هذه الرسالة، أسأل الله لهم الهداية والصلاح .

كما أشكر من أظهروا لي ما هو أجمل من الحياة إخواني وأخواتي على مساعدتهم لي حفظهم الله .

جزى الله الجميع عني خير الجزاء ، وأدعو الله - تعالى - أن يكلل مساعي كل من أحب العلم وأعان عليه بالتوفيق .

الباحثة

التمويل بالاقتراض لامتلاك المسكن وعلاقته بإدارة الدخل المالي

للأسرة السعودية

اسم الباحثة : رفعة تركي إسماعيل مله

مستخلص البحث

تكمن مشكلة الدراسة في أن هناك صعوبات تواجه الأسرة في تملك المسكن ؛ لأنه يستهلك جزءاً كبيراً من دخلها بسبب تكلفة الأرض والبناء والتمويل ، وتركز الباحثة على تقليص تكلفة التمويل ؛ لذا قامت بهذه الدراسة بهدف التعرف على علاقة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن بإدارة الدخل المالي للأسرة السعودية بالإضافة إلى التعرف على مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل ومستوى إدارتها لدخلها المالي ، هذا علاوة على الكشف عن العلاقة بين مستوى إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك المسكن وبعض متغيرات المستوى الاجتماعي والاقتصادي للأسرة ، وقد اعتمدت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي ، وتم استيفاء بيانات هذه الدراسة باستخدام الاستبيان مع عينة قصدية بلغ قوامها ٣٠٤ أسرة سعودية بمدينة جدة عليها ديون (أقساط) من أجل بناء أو شراء مسكن لامتلاكه ، وهذه الديون ناتجة عن تمويل المسكن من البنوك التجارية ، ولتحقيق أهداف الدراسة أعدت الباحثة الأدوات الآتية : استمارة البيانات العامة للأسرة والمسكن، واستبانة إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن ، واستبانة إدارة الدخل المالي ، وقد تم إجراء التحليلات الإحصائية المناسبة لاستخلاص النتائج والتحقق من مدى صحة الفروض ، وكانت أهم النتائج أن هناك علاقة ارتباطية طردية بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن ومستوى إدارتها لدخلها المالي ، كما أن إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن وإدارة الدخل المالي كانت ممارسة بمستوى متوسط من قبل أسر العينة؛ وذلك لأن نسبة كبيرة جداً من أسر العينة لجأوا لتمويل المسكن من البنك للربحية في مسكن مستقل ، بالإضافة إلى أن تقييم البدائل كان بناء على أفضل عروض التسهيلات والإغراءات التي تقدمها البنوك مما أدى إلى ارتفاع تكاليف التمويل وتأثير أقساطه بدرجة كبيرة على ادخار الأسرة ، وقد أوصت الباحثة بتوعية الأسرة باللجوء لتمويل المسكن للحاجة الفعلية ، وجمع معلومات عن البدائل المتاحة وتقييمها بالتركيز على القيمة الوظيفية لهذه الخدمات عن طريق تطبيق العملية الإدارية للتمويل بطريقة صحيحة ، وتوعيتها بحسن استخدام الموارد المتاحة لها ، وعدم الإسراف في استهلاكها عن طريق تنظيم الإنفاق الاستهلاكي ، وعدم التأثر بالتقاليد الاجتماعية في اختيار المسكن بل ترشيد تكاليفه خاصة تكاليف التمويل ، وتنمية الاتجاهات الإيجابية لدى أفراد الأسرة بأهمية الائتحاق بعمل إضافي وقيمته لزيادة دخلها المالي بما يتوافق مع النفقات كي لا تلجأ الأسرة للاستدانة .

Loan funding of Residence Owning and its relation to financial income management of Saudi families

Researcher's Name: Refah Turki Ismail

Abstract

The study discusses the difficulties, which families faced by in owning a residence. Simply, because it takes a great deal sum from their income referring to the cost of land, building and funding. The researcher concentrates on reducing the cost of funding. Therefore, she did this study so as to know the relation between loan funding of residence owning and the financial income management of Saudi families. Beside that, to know the levels of families loan funding management and income financing management. She also shows the relation between loan funding of residence owning and the social, economic change levels. The study has followed the descriptive analyzing approach after taking data through inquiry forms to 304 sample of Saudi families in Jeddah who have loans (installment) given by commercial banks to build or buy a residence. The researcher prepared the following aids to fulfill the study objectives: - family general data forms, housing, loan funding of residence owning management report. Financial income. Financial income management report. to attain that supposition is correct, statistic analysis were done. The results indicated a connected consecutive relation between the level of family management to the process of loan funding of residence owning and the level of financial income management. The sample member practiced the process of loan mildly. A number of sample members seek banks just to own a dependent residence. Another reason was the easy and tempted offers of the banks, which led to the high cost of funding and its installment great impact on family income. The researcher advised Saudi families to take funding loan from banks for desperate needs only and to concentrate on potential alternatives by applying the right management of funding process. She also advices them to use the potential resources without any extravagances and organize consumption revenues, leaving social custom of the residence appearance, and reducing funding costs. The positive way of thinking in joining another work in order to improve the family income. Then, there will be no need for loans .

قائمة المحتويات

Table Of Contents

قائمة المحتويات

رقم الصفحة	الموضوع
ب	نموذج إجازة الرسالة
ج	الإهداء
د	شكر وتقدير
هـ	المستخلص
و	مستخلص الدراسة باللغة الإنجليزية
ز	قائمة المحتويات
ي	قائمة الأشكال
ك	قائمة الجداول
	الفصل الأول : المقدمة
١	١-١ المقدمة
٣	٢-١ مشكلة الدراسة
٥	٣-١ أهداف الدراسة
٥	٤-١ أهمية الدراسة
٦	٥-١ فروض الدراسة
٦	٦-١ الأسلوب البحثي
٧	٧-١ مصطلحات الدراسة الإجرائية
	الفصل الثاني : الاستعراض المرجعي
١٠	أولاً : البحوث والدراسات السابقة
١١	١-١-٢ الدراسات المرتبطة بالسكن وامتلاكه وتمويله
٢٢	٢-١-٢ الدراسات المرتبطة بالدخل المالي وإدارته
٢٨	ثانياً : السكن وتكاليف امتلاكه
٢٨	تعريف السكن
٢٨	السكن في المملكة العربية السعودية

رقم الصفحة	الموضوع
٣٠	امتلاك المسكن
٣١	امتلاك المسكن في خطط التنمية
٣٢	العوامل المؤثرة على امتلاك المسكن
٤٠	تكلفة المسكن
٤١	تكاليف امتلاك المسكن في المملكة العربية السعودية
٤٥	ثالثاً : التمويل الإسكاني
٤٦	نشأة التمويل الإسكاني
٤٨	أنظمة التمويل الإسكاني في العالم
٤٩	أنواع ومصادر تمويل الإسكان
٥٠	أسباب زيادة الطلب على تمويل المساكن في المملكة العربية السعودية
٥١	مصادر التمويل الإسكاني في المملكة العربية السعودية
٦٢	رابعاً : إدارة التمويل بالاقتراض
٦٢	الاستهلاك
٦٣	أنواع الاستهلاك
٦٤	أنماط (أساليب) الاستهلاك
٦٥	سلوك المستهلك
٦٧	القروض خدمة تقدمها المؤسسات المالية والمصرفية
٦٨	إدارة التمويل بالاقتراض
٧٦	العوامل التي تؤثر على سلوك المستهلك
٨٤	ترشيد الاستهلاك
٨٧	الادخار
٩١	العلاقة بين التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن والادخار
٩٢	خامساً : إدارة دخل الأسرة المالي
٩٢	الإدارة
٩٣	موارد الأسرة
٩٣	دخل الأسرة
٩٤	دخل الأسرة والاقتراض لتمويل المسكن
٩٥	العوامل المؤثرة في استعمال دخل الأسرة المالي
٩٨	إدارة موارد الأسرة

رقم الصفحة	الموضوع
٩٨	إدارة الدخل المالي
١٠٢	العلاقة بين التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن والإنفاق
	الفصل الثالث : الأسلوب البحثي
١٠٣	أولاً : الأسلوب البحثي
١٠٣	منهج الدراسة
١٠٣	حدود الدراسة
١٠٥	بيانات الدراسة
١٠٥	أداة الدراسة
١١٢	إجراءات تطبيق أداة الدراسة
١١٣	معالجة وتحليل البيانات إحصائياً
١١٣	الصعوبات التي واجهت الباحثة
١١٤	ثانياً : وصف عينة الدراسة
١١٤	استمارة البيانات العامة للأسرة والمسكن
	الفصل الرابع : نتائج الدراسة
١٤٢	استبانة إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن
١٥٢	استبانة إدارة الدخل المالي
	الفصل الخامس : مناقشة النتائج
١٦٠	النتائج المتعلقة بالفرضيات
١٨٢	ملخص نتائج الدراسة
	الفصل السادس : التوصيات
١٨٨	التوصيات
١٩١	قائمة المراجع
١٩١	أولاً : المراجع العربية
٢٠٤	ثانياً : المراجع الإنجليزية
٢٠٦	الملاحق
٢٢٧	ملخص الدراسة باللغة العربية
٢٢٩	ملخص الدراسة باللغة الإنجليزية

قائمة الأشكال

List Of Figures

قائمة الأشكال

رقم الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
٣٨	العوامل المؤثرة في توفير المسكن	١-٢
٣٩	العوامل المؤثرة على امتلاك المسكن	٢-٢
٤٠	المحددات الاقتصادية للمسكن	٣-٢
٧١	المراحل الخمس لعملية الشراء	٤-٢
٧٢	مراحل العملية الإدارية للشراء	٥-٢
٧٧	نموذج السلوك الشرائي	٦-٢
٩٦	العلاقة المتبادلة بين الأسلوب المعيشي للأسرة والتزاماتها المالية	٧-٢
١١٤	توزيع عينة الدراسة وفقاً لمهنة الزوجين	٨-٢-٣
١١٦	توزيع عينة الدراسة وفقاً لعمر الزوجين	٩-٢-٣
١١٨	توزيع عينة الدراسة وفقاً للمستوى التعليمي للزوجين	١٠-٢-٣
١٢٠	توزيع عينة الدراسة وفقاً لعدد الخدم	١١-٢-٣
١٢١	توزيع عينة الدراسة وفقاً لعدد الأبناء الذكور والإناث في الأسرة	١٢-٢-٣
١٢٢	توزيع عينة الدراسة وفقاً لعمر الأبناء الذكور والإناث	١٣-٢-٣
١٢٣	توزيع عينة الدراسة وفقاً لمصادر دخل الأسرة	١٤-٢-٣
١٢٤	توزيع عينة الدراسة وفقاً لمتوسط دخل الأسرة الشهري بالريال	١٥-٢-٣
١٢٦	توزيع عينة الدراسة وفقاً للمسكن الذي تقيم فيه الأسرة حالياً	١٦-٢-٣
١٢٧	توزيع عينة الدراسة وفقاً لنسبة المبلغ المستقطع من الدخل لسداد قسط تمويل المسكن	١٧-٢-٣
١٢٨	توزيع عينة الدراسة وفقاً لنسبة المنفق من الدخل على بند المسكن	١٨-٢-٣
١٣٠	توزيع عينة الدراسة وفقاً لنوع التمويل	١٩-٢-٣
١٣١	توزيع عينة الدراسة وفقاً للغرض من التمويل	٢٠-٢-٣
١٣٢	توزيع عينة الدراسة وفقاً لطريقة الحصول على الأرض	٢١-٢-٣

قائمة الجداول
List Of Tables

قائمة الجداول

رقم الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
٥٩	جهات التمويل العقاري في المملكة	١-٢
١٠٨	توزيع عبارات الاستبانة لقياس مستوى إدارة التمويل لامتلاك المسكن وإدارة الدخل المالي وفقاً لأبعاد كل منهما	٢-١-٣
١١٠	مصفوفة معاملات الارتباط الداخلية لأبعاد محور إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن والدرجة الكلية لإدارة التمويل	٣-١-٣
١١١	مصفوفة معاملات الارتباط الداخلية لأبعاد محور إدارة الدخل المالي والدرجة الكلية لإدارة الدخل المالي	٤-١-٣
١١١	معاملات الثبات بطريقة الفا كرونباخ، وتصحيح معادلة سييرمان ويراون لأبعاد الاستبانة	٥-١-٣
١١٤	توزيع عينة الدراسة وفقاً لمهنة الزوجين	٦-٢-٣
١١٦	توزيع عينة الدراسة وفقاً لعمر الزوجين	٧-٢-٣
١١٨	توزيع عينة الدراسة وفقاً للمستوى التعليمي للزوجين	٨-٢-٣
١١٩	توزيع عينة الدراسة وفقاً لحجم الأسرة	٩-٢-٣
١٢٠	توزيع عينة الدراسة وفقاً لعدد الخدم	١٠-٢-٣
١٢١	توزيع عينة الدراسة وفقاً لعدد الأبناء الذكور والإناث في الأسرة	١١-٢-٣
١٢٢	توزيع عينة الدراسة وفقاً لعمر الأبناء الذكور والإناث	١٢-٢-٣
١٢٣	توزيع عينة الدراسة وفقاً لمصادر دخل الأسرة	١٣-٢-٣
١٢٤	توزيع عينة الدراسة وفقاً لمتوسط دخل الأسرة الشهري بالريال	١٤-٢-٣
١٢٦	توزيع عينة الدراسة وفقاً للمسكن الذي تقيم فيه الأسرة حالياً	١٥-٢-٣
١٢٧	توزيع عينة الدراسة وفقاً لنسبة المبلغ المستقطع من الدخل لسداد قسط تمويل المسكن	١٦-٢-٣
١٢٨	توزيع عينة الدراسة وفقاً لنسبة المنفق من الدخل على بند المسكن	١٧-٢-٣
١٣٠	توزيع عينة الدراسة وفقاً لنوع التمويل	١٨-٢-٣

رقم الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
١٣١	توزيع عينة الدراسة وفقاً للغرض من التمويل	١٩-٢-٣
١٣٢	توزيع عينة الدراسة وفقاً لطريقة الحصول على الأرض	٢٠-٢-٣
١٣٣	توزيع عينة الدراسة وفقاً لنوع المسكن الممول	٢١-٢-٣
١٣٥	توزيع عينة الدراسة وفقاً للمصادر الأخرى لتمويل المسكن	٢٢-٢-٣
١٣٦	توزيع عينة الدراسة وفقاً للمبادئ (البادئ)	٢٣-٢-٣
١٣٧	توزيع عينة الدراسة وفقاً للمؤثر	٢٤-٢-٣
١٣٨	توزيع عينة الدراسة وفقاً لمتخذ القرار	٢٥-٢-٣
١٣٩	توزيع عينة الدراسة وفقاً للمشتري	٢٦-٢-٣
١٣٩	توزيع عينة الدراسة وفقاً للمستخدم	٢٧-٢-٣
١٤٠	متوسط إجابات عينة الدراسة عن تأثير أفساط تمويل المسكن على بنود الإنفاق	٢٨-٢-٣
١٤٢	متوسط إجابات عينة الدراسة عن أسباب اللجوء لتمويل المسكن من البنك	٢٩-١-٤
١٤٨	متوسط إجابات عينة الدراسة عن مصادر المعلومات	٣٠-١-٤
١٤٩	متوسط إجابات عينة الدراسة عن أسباب اختيار جهة التمويل	٣١-١-٤
١٥٠	متوسط إجابات عينة الدراسة عن قرار الشراء	٣٢-١-٤
١٥١	متوسط إجابات عينة الدراسة عن مرحلة سلوك ما بعد الشراء	٣٣-١-٤
١٥٢	متوسط إجابات عينة الدراسة عن مرحلة تحديد الأهداف	٣٤-١-٤
١٥٤	متوسط إجابات عينة الدراسة عن مرحلة التخطيط	٣٥-٢-٤
١٥٦	متوسط إجابات عينة الدراسة عن مرحلة التنفيذ	٣٦-٢-٤
١٥٨	متوسط إجابات عينة الدراسة عن مرحلة التقييم	٣٧-٢-٤
١٦٠	مصفوفة معاملات ارتباط بيرسون بين مراحل إدارة التمويل بالاقتراض وإدارة التمويل ككل، وبين مراحل إدارة الدخل المالي وإدارة الدخل المالي ككل	٣٨-٥
١٦٢	المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لمراحل إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن	٣٩-٥
١٦٤	نتائج اختبارات للعينة الواحدة للدرجات التقديرية المحسوبة لمستويات ممارسة مراحل إدارة التمويل بالاقتراض والإدارة ككل لدى المبحوثين	٤٠-٥

رقم الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
١٦٥	المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لمراحل إدارة الدخل المالي	٤١-٥
١٦٦	نتائج اختبارات للعينة الواحدة للدرجات التقديرية المحسوبة لمستويات ممارسة مراحل إدارة الدخل المالي والإدارة ككل لدى المبحوثين	٤٢-٥
١٦٩	نتائج اختبار (٢كا) للاستقلالية ومعامل التوافق بين مستوى إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن وعمر الزوج	٤٣-٥
١٧٠	نتائج اختبار (٢كا) للاستقلالية ومعامل التوافق بين مستوى إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن وعمر الزوجة	٤٤-٥
١٧١	نتائج اختبار (٢كا) للاستقلالية ومعامل التوافق بين مستوى إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن والمستوى التعليمي للزوج	٤٥-٥
١٧٢	نتائج اختبار (٢كا) للاستقلالية ومعامل التوافق بين مستوى إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن والمستوى التعليمي للزوجة	٤٦-٥
١٧٣	نتائج اختبار (٢كا) للاستقلالية ومعامل التوافق بين مستوى إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن ومهنة الزوج	٤٧-٥
١٧٤	نتائج اختبار (٢كا) للاستقلالية ومعامل التوافق بين مستوى إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن و مهنة الزوجة	٤٨-٥
١٧٥	نتائج اختبار (٢كا) للاستقلالية ومعامل التوافق بين مستوى إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن ومتوسط دخل الأسرة الشهري	٤٩-٥
١٧٦	معامل ارتباط بيرسون بين حجم الأسرة ومستوى إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن	٥٠-٥
١٧٧	نتائج اختبار ٢كا للاستقلالية لنسب المبلغ المستقطع من دخل الأسرة الشهري لسداد قسط تمويل المسكن من البنك تبعاً لاختلاف نوع المسكن الذي سوف تمتلكه الأسرة	٥١-٥
١٧٨	المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لمستوى إدارة التمويل بالاقتراض تبعاً لنوع المسكن الذي سوف تمتلكه الأسرة	٥٢-٥
١٧٩	تحليل التباين الأحادي لمتوسطات مستويات إدارة التمويل بالاقتراض تبعاً لنوع المسكن الذي سوف تمتلكه الأسرة	٥٣-٥
١٧٩	نتائج اختبار توكي للمقارنات البعدية للكشف عن اتجاه الفروق بين المتوسطات	٥٤-٥

الفصل الأول

المقدمة

Introduction

١-١ المقدمة :

إن من أهم عوامل استقرار الدول ورقي مجتمعاتها توفر السكن الملائم لجميع أفرادها ، فالمسكن هو أحد متطلبات الاستقرار في حياة الإنسان كفرد وكمجتمع ، وهو يأتي في تسلسل أهميته للإنسان بعد الطعام والملبس؛ كونه المكان الذي تتم فيه أهم جوانب النشاطات الإنسانية على الصعيدين الفردي والأسري (عبد المجيد الرجوب وخالد المومني ، ٢٠٠٤م ، ص ٣٢) . وفي الوقت الحالي يعتبر توفير المسكن الملائم للأسرة في منطقة الخليج من القضايا الملحة نظراً لتزايد أعداد السكان بصورة مطردة في المنطقة، في الوقت الذي يتناقص فيه الدعم الذي يمكن تقديمه للفرد في ظل الظروف الاقتصادية الراهنة (جيهان سليم وسومية أبو الفضل ، ٢٠٠٤م ، ص ١٠٢) .

وتعد المملكة العربية السعودية من أعلى الدول على المستوى العالمي في معدلات النمو السكاني، حيث تشير نشرة مؤسسة التنمية الدولية لعام ٢٠٠٢م التي يصدرها البنك الدولي إلى أن معدل نمو السكان السنوي في المملكة للأعوام ٢٠٠٠-٢٠١٥م من المتوقع أن يبلغ ٩.٢% ، وهو أعلى من المعدلات العالمية والتي تبلغ ١.١% ، بالإضافة إلى أن غالبية السكان السعوديين من الفئات الشابة ، وبالتالي فإن معدل تكون الأسر الجديدة سيزداد بشكل كبير، كل هذا سيؤدي إلى زيادة الطلب على المساكن وبالتالي ارتفاع أسعارها وزيادة الطلب على التمويل (خالد الزيدان ، ٢٠٠٤م) و (صحيفة الرياض ، ٢٠٠٥م) و (حمد التويجري وآخرون ١٤٢٠هـ ، ص ٤) .

وقد أصبح الحصول على المسكن الملائم يستهلك جزءاً كبيراً من دخل الأسرة يصل إلى ما يعادل ٤٠%، كما أن مواصفات المسكن السعودي المعاصر - من حيث الحجم، والنوع، وتقنيات البناء، والمواد المستخدمة - تجعل كلفة امتلاكه تفوق القدرة المالية للكثير من الأسر (الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض، نشرة تطوير - العدد ٣٨، ٢٠٠٤م ، ص ١٧)، (عبد الله الثروة ، ٢٠٠٤م) .

كل هذا أدى إلى أن عدد المواطنين الذين يتقدمون لجهات التمويل مثل البنوك وشركات التقسيط يتزايد بشكل كبير، بالرغم من ارتفاع تكاليف هذه القروض وصعوبة الحصول عليها (مطشر المرشد ، ٢٠٠٣م) .

وتشير دراسات الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض إلى أن ٨٠% من الأسر السعودية غير قادرة في ظروف المعطيات الحالية، ووسائل التمويل المتاحة على امتلاك مساكنها الخاصة، حتى إذا حاولت أن توفر ٣٠% من دخلها الشهري لتغطية الأقساط الشهرية لقروض طويلة الأجل لامتلاك السكن، وأن الحد الأدنى الذي يتوجب على الأسر توفيره من دخلها الشهري ليدفع كأقساط شهرية لتمويل شراء مساكنها الخاصة لا يقل عن ٥٠% من دخلها الشهري، وهو

ما يتعذر على كثير من الأسر الالتزام به لسنوات طويلة، فضلاً عن عدم وجود آليات تمويل خاصة تمتد لفترات طويلة تصل لعشرين سنة (الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض ، ٢٠٠٢م ، ص ١٥) .

وطبقاً للمعدلات العالمية تعتبر الأسرة مستحقة للسكن الميسر (المتوافق مع احتياجات الساكنين وقدراتهم المالية)، في حالة التأكد من أنها تتفق ٣٠% أو أكثر من دخلها في تأمين السكن بمواصفات الحد الأدنى المقررة من قبل الجهات المختصة سواء كان ذلك إيجاراً أو أقساطاً شهرية أو سنوية؛ لتغطية ثمن المسكن الذي تقطنه، بالإضافة إلى نفقات الصيانة والحفاظ على العقار (محمود عبد اللطيف وسليمان الفورتيه ، ٢٠٠٤م ، ص ١٢٤) .

وقد أشارت إدارة الدراسات في مجلس الشورى بالمملكة العربية السعودية (٢٠٠٣م) إلى أن الأسرة تتحمل تكاليف المصاريف التشغيلية للمسكن، إضافة إلى تكاليف البناء، وتكاليف سداد القرض .

وبما أن معظم الأسر الحديثة قد يتعذر عليها امتلاك مساكنها الخاصة بالنظر إلى متوسط مواصفات المساكن الشائعة حالياً ومتوسط كلفتها المالية قياساً إلى التقديرات الاقتصادية للدخل المالي لهذه الأسر، فإنه يجب على الأسرة أن تعيد النظر في سياستها الإنفاقية والتي -غالباً- ما تكون مثقلة بديون التأسيس، لذا فإنه حتى لو توفرت آليات تمويل ميسرة وتمتد لفترات طويلة لن تكون عملية يستفيد منها الجميع إلا إذا استطاعت الأسرة أن تدير دخلها الشهري بطريقة أفضل من خلال البحث عن فرص أخرى لزيادة الدخل وترشيد مصادر الإنفاق -خصوصاً في المجالات الكمالية (الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض، نشرة تطوير - العدد ٤٠ ، ٢٠٠٤م ، ص ٢٣) و (الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض ، ٢٠٠٢م ، ص ١٥) .

لذا فإن ترشيد الاستهلاك في مجال السكن من ناحية اختيار المسكن المناسب يتضمن توعية المستهلك بأهمية مراعاة أن يتناسب الإنفاق على السكن مع دخل الأسرة وإمكاناتها، ولتيسير المسكن لابد من تقليص تكلفة الأرض ، والبناء ، والتمويل (إحسان الحلبي ، ٢٠٠٠م ، ص ١٣٦) و (إبراهيم الجوير، ٢٠٠٤م ، ص ٥٣٤) .

وفي هذه الدراسة تركز الباحثة على تقليص تكلفة التمويل؛ وذلك من خلال الإدارة الجيدة للتمويل بالاقتراض، والإدارة الجيدة للدخل المالي للأسرة .

إن الدعم المتواصل الذي قدمته الدولة في السنوات الماضية من خلال برنامجي منح الأراضي السكنية وقروض صندوق التنمية العقارية، بالإضافة إلى توفر مواد وتقنيات البناء واستخدامها، كان السبب الرئيسي في تمكين العديد من المواطنين من امتلاك مساكنهم، إلا أن المسكن أصبح أكبر بشكل مبالغ فيه، ونتيجة لذلك فقد أصبح امتلاك المسكن دون الحصول على الدعم الحكومي أمرًا غير ميسر بالنسبة للغالبية العظمى من الأسر السعودية ذات الدخل المتوسطة والمنخفضة، حيث إن دخل الأسرة لا يتوافق مع الأسعار المرتفعة للمساكن المعروضة في السوق أو مع تكاليف شراء الأرض وبنائها، وخصوصًا عند انعدام فرص التمويل الميسر (معهد الأمير عبد الله للبحوث والدراسات الاستشارية، ١٤٢٤هـ، ص ٤٢-٤٣).

ففي دراسة قامت بها وزارة التخطيط في المملكة العربية السعودية أوضحت أن ٥٥% فقط من المواطنين يملكون منازل خاصة بهم (إدارة الدراسات في مجلس الشورى بالمملكة العربية السعودية، ٢٠٠٣م).

وفي أحدث دراسة سكانية قامت بها الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض في عام ١٤٢٥هـ، وجدت أن ٥٦% من الأسر تملك مسكنًا مولته أولاً بالمخدرات الخاصة للأسرة ثم من خلال صندوق التنمية العقارية (الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض، ٢٠٠٥م، ص ٢٧).

فقد بلغ إجمالي ما صرفه صندوق التنمية العقارية من قروض حتى الآن يتجاوز ١٣٥ مليار ريال استفاد منها ٤٩٠ ألف مواطن، في حين لم يزل ٤٠٠ ألف طلب لمواطنين آخرين ينتظرون دورهم في الاستفادة من خدمات الصندوق (صحيفة الوطن، ٢٠٠٥م).

وقد ذكر معهد الأمير عبد الله للبحوث والدراسات الاستشارية (١٤٢٤هـ، ص ٤٢٤) أن قوائم الانتظار الطويلة التي تصل في وقتنا الحاضر إلى حوالي ١٥ عامًا أو أكثر من أجل الحصول على منحة أرض أو قرض من الصندوق دليل على عدم قدرة الأسرة السعودية على امتلاك نموذج المسكن المعاصر بدون دعم.

كما أن صندوق التنمية العقاري يشترط لمنح القرض أن يمتلك طالب القرض قطعة أرض داخل النطاق العمراني (صالح قدح، ٢٠٠٤م، ص ٨٤).

بالإضافة إلى أن المبلغ الذي يقرضه صندوق التنمية العقاري للأفراد لا يفي ولا يغطي تملك منزل في الوقت الحاضر، وإنما يساعدهم في التملك مما يضطرهم للاستدانة والاقتراض، وبذلك يكون عليهم نسبة أقساط من دخلهم تصل في الغالب من ٢٠% إلى ٣٠%، والنسب تتفاوت من شخص إلى آخر، وعند تطبيق الحسم الإلزامي الذي أصدر قراره صندوق التنمية العقاري فإن نسبة الأقساط سوف تزيد إلى نسبة قد تتعدى النصف من الدخل، وفي هذه المرحلة فإن المقترض سوف يكون مثقلًا بالديون ولا يستطيع توفير احتياجاته الأساسية، وقد يصل إلى الإفلاس وعدم العيش معيشة كريمة، وأيضًا يترتب على ذلك ركود وآثار اقتصادية بسبب

الانخفاض في قوة الشراء، كما أن حجم القروض الاستهلاكية الممنوحة من البنوك التجارية لمختلف الأفراد في المملكة قد وصل في نهاية النصف الرابع لعام ٢٠٠٤ إلى نحو ١٥.٣ مليار ريال، وأيضاً وصلت القروض الاستهلاكية المخصصة لشراء السيارات والمعدات في نفس الفترة السابقة الذكر نحو ٢٧.٩ مليار ريال، أما بالنسبة لقروض التمويل العقاري فقد بلغت في نهاية النصف الرابع لعام ٢٠٠٤ نحو ٨.٧ مليارات ريال، وبالنسبة للمستحقات المالية لشركات التقسيط على عملائها فقد بلغت ٦ مليارات ريال تقريباً، إن هذه الأرقام الهائلة في حجم القروض والديون تعكس لنا زيادة طلب أفراد المجتمع على القروض والتقسيط لتوفير احتياجات أساسية كالمسكن مثلاً؛ بالإضافة إلى أن الشخص باستطاعته أن يقترض من أكثر من جهة في نفس الوقت؛ وذلك بسبب عدم وعي الشخص المقترض، وعدم التعاون والترابط بين البنوك والشركات للاستعلام عن الشخص، مما يجعل نسبة القسط تصل إلى أعلى من نصف دخل الشخص المقترض في بعض الأحيان، وبالتالي العجز عن السداد (محمد الحمضيان، ٢٠٠٥م)

ويؤكد ذلك يوسف الحزيم (٢٠٠٠م ، ص٣٨) حيث ذكر أن المؤسسات المالية وشركات البيع بالتقسيط وشركات التطوير العقاري قد توسعت في منح عملائها الأفراد تسهيلات بالدفع، وغلب على هذا التوسع نوع من العشوائية بدأت تعاني منه تلك الشركات في شكل ديون متعثرة أو معدومة لعدة أسباب أهمها : سوء تصرف المقترض بدخله .

وأشار خالد الزيدان (٢٠٠٤م) إلى أن هناك صعوبات تواجه الأسرة في تملك المسكن بسبب سوء التخطيط من قبل رب الأسرة لادخار واقتطاع جزء من الدخل السنوي لبناء المسكن وذلك من سن مبكرة ، وعدم واقعية متطلبات الأسرة السعودية بالنسبة لمساحات الأرض والمباني وعدد الغرف ؛ بالإضافة إلى أن الأسرة ترهق نفسها بمستوى مكلف منذ البداية سواء في نوع المباني (النمط الخرساني السائد) أو المستوى المتوقع من البناء والتشطيب والتأثيث والموقع ، كما أن تكلفة البناء وتكنولوجيا البناء مرتفعة .

من هنا يمكن أن تصاغ مشكلة الدراسة في السؤال التالي :

ما علاقة التمويل بالافتراض لامتلاك المسكن بإدارة الدخل المالي للأسرة السعودية؟

- يتلخص هدف البحث الأساسي في التعرف على علاقة التمويل بالاقتراض لامتلاك المسكن بإدارة الدخل المالي للأسرة السعودية ، وتتنبق منه الأهداف الفرعية الآتية :
- ١- الكشف عن العلاقة بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك المسكن ومستوى إدارتها لدخلها المالي .
 - ٢- التعرف على مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك المسكن .
 - ٣- التعرف على مستوى إدارة الأسرة لدخلها المالي .
 - ٤- الكشف عن العلاقة بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك المسكن وبعض متغيرات المستوى الاجتماعي والاقتصادي للأسرة .
 - ٥- الكشف عن الفروق في نسبة المبلغ المستقطع من دخل الأسرة الشهري لسداد قسط تمويل المسكن من البنك تبعًا لاختلاف نوع المسكن الذي سوف تمتلكه الأسرة .
 - ٦- الكشف عن الفروق في مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك المسكن تبعًا لاختلاف نوع المسكن الذي سوف تمتلكه .
 - ٧- الكشف عن العلاقة بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن ودرجة تأثير دفع أقساط تمويل المسكن على بنود الإنفاق .

١-٤ أهمية الدراسة:

- ١- تفيد نتائج هذه الدراسة في إلقاء الضوء على أهم الأسباب والدوافع التي تدفع الأسرة إلى اللجوء لتمويل المسكن بالاقتراض، والتي يمكن أن تفيد في وضع سياسات التنمية الإسكانية المستقبلية بمدينة جدة، وآليات تيسير امتلاك المسكن .
- ٢- تفيد نتائج هذه الدراسة في إبراز أهمية الوعي بإدارة الدخل المالي للأسر في حالة التمويل بالاقتراض لامتلاك المسكن، والتي يمكن وضعها في بؤرة اهتمامات برامج الأسرة بوسائل الإعلام المختلفة .
- ٣- تساعد هذه الدراسة الجهات الخاصة بتمويل المساكن مثل: صندوق التنمية العقارية، والمؤسسات المالية، والبنوك، والشركات ، مثل: شركات التطوير العقاري، وشركات البيع بالتقسيط، في التعرف على سلوك الأسرة المقترضة للحد من الديون المتعثرة أو المعدومة، ووضع آليات جديدة تتناسب وقدرة الأسرة على تسديد الديون .
- ٤- تزويد المكتبة العربية بنوعية متميزة من الأبحاث؛ حيث تعد هذه الدراسة إضافة جديدة في مجال السكن وإدارة المنزل ، بالإضافة إلى أنها - على حد علم الباحثة - من أوائل الدراسات التي تناولت موضوع إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك المسكن .

٥-١ فروض الدراسة :

- ١- توجد علاقة ارتباطية بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن ومستوى إدارتها لدخلها المالي .
- ٢- مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن منخفض .
- ٣- مستوى إدارة الأسرة لدخلها المالي منخفض .
- ٤- لا توجد علاقة ارتباطية بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن وبعض متغيرات المستوى الاجتماعي والاقتصادي للأسرة (عمر الزوجين، المستوى التعليمي للزوجين، مهنة الزوجين، متوسط دخل الأسرة الشهري، حجم الأسرة).
- ٥- توجد فروق ذات دلالة إحصائية في نسبة المبلغ المستقطع من دخل الأسرة الشهري لسداد قسط تمويل المسكن من البنك تبعًا لاختلاف نوع المسكن الذي سوف تمتلكه الأسرة.
- ٦- توجد فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن تبعًا لاختلاف نوع المسكن الذي سوف تمتلكه الأسرة .
- ٧- توجد علاقة ارتباطية بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن ودرجة تأثير دفع أقساط تمويل المسكن على بنود الإنفاق .

٦-١ الأسلوب البحثي:

١-٦-١ منهج الدراسة:

إنّ المنهج العلمي المُستخدم في هذه الدراسة هو المنهج الوصفي التحليلي ، (The Descriptive Analitical Method) ، والذي يعتمد على دراسة الواقع أو الظاهرة كما توجد في الواقع ، ويهتم بوصفها وصفًا دقيقًا، ويعبر عنها تعبيرًا كميًا أو كميًا ، فالتعبير الكيفي يصف لنا الظاهرة ويوضح خصائصها ، أما التعبير الكمي فيعطينا وصفًا رقميًا يوضح مقدار هذه الظاهرة أو حجمها ودرجات ارتباطها بالظواهر المختلفة الأخرى، وذلك للوصول إلى النتائج وتحليلها وتفسيرها واستخلاص التعميمات والاستنتاجات منها (ذوقان عبيدات وآخرون ، ٢٠٠٠م ، ص ٢٤٧ - ٢٥٠) .

٢-٦-١ حدود الدراسة:

عينة قصدية من أسر سعودية بمدينة جدة عددها ٣٠٤ أسرة، عليها ديون (أقساط) من أجل بناء أو شراء مسكن لامتلاكه ، وهذه الديون ناتجة عن تمويل المسكن من البنوك التجارية .

١-٦-٣ أدوات الدراسة:

تشتمل أدوات الدراسة على الآتي:

- ١- استمارة البيانات العامة للأسرة والمسكن . (إعداد الباحثة)
- ٢- استبانة إدارة التمويل بالاقتراف لامتلاك مسكن . (إعداد الباحثة)
- ٣- استبانة إدارة الدخل المالي . (إعداد الباحثة)

١-٦-٤ إجراءات الدراسة:

تطلب إجراء هذه الدراسة قيام الباحثة بالخطوات التالية:

- ١- إعداد الإطار النظري للدراسة، واستعراض أهم البحوث والدراسات السابقة المرتبطة بموضوع الدراسة .
- ٢- إعداد وبناء أدوات الدراسة، وهي: استمارة البيانات العامة للأسرة والمسكن، واستبانة إدارة التمويل بالاقتراف لامتلاك مسكن، واستبانة إدارة الدخل المالي .
- ٣- عرض هذه الأدوات، على مجموعة من الأساتذة المتخصصين في مجال الدراسة؛ للحكم على مدى صدق الأدوات، ومدى مناسبة محتواها لعينة الدراسة .
- ٤- تعديل هذه الأدوات طبقاً لتوجيهات الأساتذة المحكمين .
- ٥- تطبيق أدوات الدراسة في صورتها المعدلة والنهائية على عينة الدراسة الأساسية .
- ٦- إجراء التحليلات الإحصائية المناسبة لاستخلاص النتائج، والتحقق من مدى صحة الفروض .
- ٧- مناقشة النتائج وتفسيرها .
- ٨- استخلاص التوصيات والمقترحات وصياغتها .

١-٧ مصطلحات الدراسة الإجرائية:

١- إدارة التمويل بالاقتراف :

التمويل بالاقتراف هو الذي ينشأ من خلال عقد يقوم فيه الممول (مانح التمويل وهي البنوك التجارية) بتمويل الإنفاق الآتي للمتمول (المستفيد من التمويل وهي الأسرة) في مقابل التزامها بمدفوعات مستقبلية ، والقروض خدمة تقدمها البنوك، لذا فإن إدارة التمويل بالاقتراف تعني إدارة شراء خدمة القروض، وتتكون العملية الإدارية للتمويل بالاقتراف من أربع مراحل هي: التعرف على المشكلة، البحث عن المعلومات، تقييم البدائل، قرار الشراء، سلوك ما بعد الشراء .

٢- المسكن :

هو المسكن الحديث الموجود في الزمن الحالي مثل : الفلل ، والشقق السكنية ،
والعمارات.

٣- إدارة الدخل المالي :

يقصد بإدارة الدخل المالي قيام الأسرة بتحديد إمكانياتها المالية في فترة زمنية محددة ،
وتحديد أوجه الإنفاق المختلفة ، ثم التخطيط لطريقة الإنفاق ، والقيام بالمراجعة في أثناء الإنفاق
للتعديل إذا لزم الأمر، ثم التقييم؛ وذلك بهدف الحصول على أكبر قدر من الرضا والإشباع في
حدود الإمكانيات المالية المتاحة .

٤- الأسرة :

هي مجموعة من الأفراد الذين تربطهم ببعض علاقة الدم أو الزواج، ويعيشون معًا في
المسكن ذاته ، وعلى هذه الأسر أقساط ناتجة عن تمويل المسكن من البنوك التجارية لامتلاكه.

الفصل الثاني

الاستعراض المرجعي

Review Reference

الاستعراض المرجعي :

يتناول هذا الفصل المحاور الرئيسية التالية :

المحور الأول : البحوث والدراسات السابقة المرتبطة بموضوع الدراسة .

المحور الثاني : المسكن وتكاليف امتلاكه، ويشمل: مفهوم المسكن ، المسكن في المملكة العربية السعودية ، امتلاك المسكن، وامتلاكه في خطط التنمية ، العوامل المؤثرة على امتلاك المسكن ، تكلفة المسكن ، تكاليف امتلاك المسكن من حيث تكلفة الأرض وتكلفة تنفيذه.

المحور الثالث : التمويل الإسكاني، ويشمل: مفهوم التمويل الإسكاني ، ونشأته ، وأنظمتها في العالم ، أنواع ومصادر تمويل الإسكان بصفة عامة وفي المملكة العربية السعودية بصفة خاصة ، أسباب زيادة الطلب على تمويل المساكن .

المحور الرابع : إدارة التمويل بالاقتراض، ويشمل: الاستهلاك ، وأنواعه ، وأنماطه ، سلوك المستهلك ، القروض كخدمة تقدمها المؤسسات المالية والمصرفية ، إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن ، العوامل المؤثرة على سلوك المستهلك ، ترشيد الاستهلاك ، وأهدافه ، وأهميته ، وترشيده في الإسلام ، الادخار ، وأنواعه ، وعلاقته بالتمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن .

المحور الخامس : إدارة دخل الأسرة المالي، ويشمل: مفهوم الإدارة ، موارد الأسرة ، دخل الأسرة ، دخل الأسرة والاقتراض لتمويل المسكن ، العوامل المؤثرة في استعمال دخل الأسرة المالي ، إدارة موارد الأسرة ، إدارة الدخل المالي ، العلاقة بين التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن والإنفاق .

أولاً

البحوث والدراسات السابقة

Research and Previous
studies

أولاً : البحوث والدراسات السابقة

تستعرض الباحثة في هذا الفصل بعض الدراسات التي ترتبط بموضوع الدراسة من خلال محورين أساسيين، هما :

١-١-٢ الدراسات المرتبطة بالمسكن وامتلاكه وتمويله .

٢-١-٢ الدراسات المرتبطة بالدخل المالي وإدارته .

وقد تم عرض تلك الدراسات تبعاً لتتابعها الزمني من الأقدم إلى الأحدث ، مع عرض أهم النتائج التي أسفرت عنها، إلى جانب عرض تعقيب وتعليق على هذه الدراسات؛ وذلك للاستفادة منها في الدراسة الحالية .

وبالاطلاع على الدراسات السابقة تبين أنه لا توجد دراسة تناولت موضوع الدراسة الحالية ، لذا فهي تعد من أوائل الدراسات التي تناولت إدارة التمويل لامتلاك مسكن وعلاقته بإدارة الدخل المالي .

٢-١-١ الدراسات المرتبطة بالمسكن وامتلاكه وتمويله .

٢-١-١-١ دراسة إنشراح نمر نبهان (١٩٩٦م) بعنوان " أثر الخصائص البنوية للأسر على مدى الإيفاء بالالتزامات المالية المترتبة على امتلاك المسكن " .

هدفت الدراسة إلى تقييم أثر الخصائص البنوية (الاجتماعية والاقتصادية) على مدى الإيفاء بالالتزامات المالية المترتبة على امتلاك المسكن، وقد تم إجراء مسح شامل لمجتمع الدراسة، حيث جمعت البيانات من خلال توزيع استبانة على كافة الأسر المنتفعة بطريقة القرض البنكي ، وعددها ٢١٠ أسرة من مشروع أم نواره الثاني الذي قامت به المؤسسة العامة للإسكان والتطوير الحضري بالأردن .

ومن أهم نتائج الدراسة:

- ١- توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين المستوى التعليمي لأفراد الأسرة وعدم القدرة على السداد، فكلما تدنى المستوى التعليمي زادت فرص الانتظام بالسداد.
- ٢- توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين المستوى التعليمي لرب الأسرة وعدم القدرة على الانتظام بالسداد، فكلما ارتفع المستوى التعليمي زادت فرص الانتظام بالسداد.
- ٣- توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين التوزيع العمري لأفراد الأسرة وعدم القدرة على الانتظام بالسداد، فكلما تدنى المستوى العمري للأفراد زادت فرص الانتظام بالسداد.
- ٤- أكثر المتغيرات المستقلة تأثيراً على الانتظام بالسداد هو المستوى التعليمي لرب الأسرة للفئة العمرية (٢٥-٤٦ سنة).
- ٥- إن أكثر بنود الإنفاق تأثراً بدفع الأقساط السكنية هو بند الكهرباء والمياه وصيانة المسكن وذلك بنسبة ٥٤% للأسر المنتظمة بالسداد، و ٩٠.٣% للأسر غير المنتظمة.
- ٦- إن الأسر المتدنية الدخل غير المنتظمة بالسداد، قامت بالاستدانة من الأقارب أو الأصدقاء بالدرجة الأولى؛ كي تتغلب على مشكلة تأمين القسط الشهري، ثم بالاقتماد في الإنفاق على الحاجات الأساسية من غذاء وصحة وتعليم.
- ٧- حددت سلبيات الاقتراض في ارتفاع قيمة القسط الشهري والفوائد المرتفعة وذلك بنسبة ٧٤.٢% للأسر غير القادرة على السداد، و ٣٤.٤% للأسر المنتظمة بالسداد.
- ٨- إن نسبة الإنفاق على المسكن ترتفع إلى ٣٧.١% من الدخل للأسر المنتظمة بالسداد، و ٣٩.٥% للأسر غير المنتظمة.

٢-١-١-٢ دراسة حمد عبد العزيز التويجري وآخرين (١٤٢٠هـ) بعنوان " دراسة أوضاع السوق العقاري في المملكة العربية السعودية " .

هدفت الدراسة إلى دراسة السوق العقاري بالمملكة العربية السعودية، وتم استخدام البيانات الإحصائية المتوفرة عن قطاع الإسكان في المملكة، وإجراء دراسة ميدانية تعتمد على أسلوب المعاينة العشوائية في عملية الاستدلال على معالم مجتمع الإسكان والذي تمثله المكاتب العقارية، وقد تم إجراء المسح الميداني في (١٧) مدينة من مدن المملكة، حيث تم توزيع ٧٣٧ استبانة، كان نصيب مدينة جدة ١٩٢ استبانة.

ومن أهم نتائج الدراسة:

- ١- تتركز معظم عمليات بيع الوحدات السكنية في بيع العمارات والفلل، حيث استحوذت على نشاط ٥٦.٦% ، ٢٩.٨% على التوالي من إجمالي المكاتب العقارية في مدينة جدة.
- ٢- ترتفع أسعار بيع العمائر السكنية مع الزيادة في عدد المحلات التجارية بالعمارة والزيادة في عدد الطوابق، بينما ترتفع أسعار بيع الفلل مع الزيادة في مساحة المسطح ومساحة الأرض.

٢-١-١-٣ دراسة حسين سعيد آل مشيط (١٤٢١هـ) بعنوان " تمويل إسكان ذوي الدخل المنخفضة في المملكة العربية السعودية - جدة : حالة دراسية " .

هدفت الدراسة إلى دراسة تحديات تمويل إسكان ذوي الدخل المنخفض في المملكة عمومًا وفي مدينة جدة خصوصًا، وقد اتبع الأسلوب التحليلي الاستكشافي .
ومن أهم نتائج الدراسة:

- ١- أكثر من نصف سكان مدينة جدة دخولهم دون الستة آلاف ريال شهريًا، وذلك بنسبة ٥٩% ، ومع حجم الأسرة الكبير فإن القدرة الشرائية للمساكن منخفضة لنسبة كبيرة جدًا من الأسر؛ لذا لا بد من وجود السبل المناسبة لتوفير المساكن لهم عن طريق أقساط طويلة الأجل.
- ٢- تشكل الشقق ٤٧% من أنواع المساكن في مدينة جدة، والفلل ٢٠% ، مما يوضح أن نسبة تملك المساكن الخاصة لدى الأسر منخفضة لعدم توفر الإمكانيات المادية.
- ٣- تكاليف بناء المسكن عالية بالنسبة للأسر منخفضة الدخل قياسًا على دخلها ابتداء من ارتفاع أسعار أغلب الأراضي المخدومة في مدينة جدة، وارتفاع أسعار مواد البناء وتكاليف الإنشاء، الأمر الذي ينعكس على ارتفاع سعر المسكن.
- ٤- عدم انتشار تملك الشقق بالرغم من أن تملكها سيقبل من تكلفة تملك المسكن.

٢-١-١-٤ دراسة الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض (١٤٢١هـ) بعنوان " مقدرة السكان المالية ومعدل الإنفاق على المسكن في الرياض " .

هدفت الدراسة إلى تحديد قدرات السكان المالية ومدى تأثيرها في سوق العرض والطلب على الإسكان، وتحديد أنواع وأحجام المساكن التي يمكن أن تمتلكها الأسر حسب مقدرتهم المالية؛ وذلك من خلال القيام بتحديد نسبة ما يخصصه السكان من إجمالي الدخل للصرف على السكن، حسب أنواع المساكن وحسب توزيعها الجغرافي في مدينة الرياض، اعتماداً على بيانات المسح السكاني الذي نفذته الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض عام ١٤١٧ هـ .
ومن أهم نتائج الدراسة:

- ١- كلما قل دخل الأسرة زادت نسبة الإنفاق على المسكن.
- ٢- ١٥.٥% من الأسر السعودية المستأجرة في مدينة الرياض تتفق ٣٧.٤% من دخلها السنوي على إيجار المسكن ، وهذه الأسر تقل دخولها عن ٣٦٠٠٠ ريال سنوياً، وهذه الفئة تستقطع جزءاً من دخلها أكبر من المعدلات العالمية للإنفاق على المسكن وذلك على حساب جوانب الإنفاق الرئيسية الأخرى مثل: الغذاء، والكساء، والصحة، والتعليم.
- ٣- إن الأسر التي تخصص أعلى نسبة من دخلها للإنفاق على الإسكان هي تلك التي تسكن في الفيلات، ونسبة قدرها ١٧.٥%.
- ٤- إن الغالبية العظمى من الأسر السعودية في مدينة الرياض غير قادرة على امتلاك مساكن مشابهة في الحجم للمسكن المعاصر من نوع الفيلات، والتي تعتبر أكثر المساكن المعاصرة شيوعاً من دون الحصول على دعم؛ وذلك بنسبة ٨٠.١% للأسر غير المستأجرة، و ٨٥.٦% للأسر المستأجرة.
- ٥- متوسط دخل الأسرة السعودية من الأجور والرواتب لا يمكنها من الإنفاق على امتلاك وحدة سكنية من نوع الفيلات دون أن يؤثر ذلك على جوانب الإنفاق الضرورية الأخرى، حيث ستضطر الأسرة لدفع ٥١% من وسيط دخلها للحصول على قرض لمدة عشرين عاماً يغطي ٧٠% من قيمة المسكن وبفائدة سنوية تبلغ (١٠%) للتمكن من امتلاك وحدة سكنية معاصرة بعد دفع ٣٠% من القيمة كدفعة مقدمة. أما الأسر المستأجرة فستضطر إلى دفع ٦٤% من وسيط دخلها السنوي للإنفاق على امتلاك مسكن معاصر بقرض مماثل.
- ٦- متوسط كلفة الأرض تشكل ٣٣.٩% من إجمالي تكلفة الوحدة السكنية في حالة نوع الوحدة السكنية من الفلل .

٢-١-١-٥ دراسة محمد فريح فهد التميمي (١٤٢٢هـ) بعنوان " الرضا السكني في مدينة حائل " .

هدفت الدراسة إلى معرفة مستوى رضا سكان مدينة حائل من السعوديين تجاه مساكنهم وما يتصل بها من بيئة سكنية وحضرية، وأجري هذا البحث على عينة عشوائية قوامها ٦٠٢ أسرة يسكنون في مساكن أحياء مدينة حائل .

وكان من أهم نتائج الدراسة:

١- بلغت نسبة الأراضي التي آلت إلى أصحابها عن طريق المنح حوالي خمس المساكن المدروسة، إلا أن تلك النسبة قد تكون أكبر من ذلك بكثير ؛ لأن أصحابها قد باعوها ليشتروا في أحياء يرغبون الإقامة فيها ؛ إذ إن هذه المنح قد تكون في مخططات غير مرغوب الإقامة فيها.

٢- بلغت نسبة المساكن المملوكة في عينة الدراسة حوالي ٧٦.٣% من جملة المساكن المدروسة.

٣- توجد علاقة عكسية بين عمر المسكن وتكلفة إنشائه أو بنائه؛ فالمساكن الحديثة أكثر تكلفة من المساكن القديمة.

٤- توجد علاقة طردية بين دخل رب الأسرة وتكاليف البناء؛ بمعنى أن ذوي الدخل المرتفعة ينفقون مبالغ أكبر لبناء مساكنهم.

٥- إن الفلل السكنية هي أكثر الأنماط السكنية تكلفة.

٦- إن المساكن ذات التكلفة العالية هي المساكن التي تقام على قطع سكنية غالية الثمن، حيث ثبت أن هناك علاقة طردية بين تكلفة البناء وثمان الأرض.

٢-١-١-٦ دراسة سامي محمد شيخ ديب (٢٠٠٣م) بعنوان " السكن على قدر الحاجة خطوة نحو مسكن اقتصادي : دراسة حالة " .

هدفت الدراسة إلى التعرف على رغبات واحتياجات العملاء في تملك المسكن المناسب؛ وذلك من خلال طرح استبيان وزع على ٣٨٠ عميلاً، عبر عن آراء العملاء في خصائص المسكن الذي يتناسب واحتياجاتهم وضمن مقدرة الدفع لهذه الفئات.

ومن أهم نتائج الدراسة:

١- ٤٢% من العملاء يتراوح دخلهم الشهري من ٨٠٠٠ إلى ١١٩٩٩ ريال ، و ٣٤% منهم يزيد دخلهم الشهري عن ١٢٠٠٠ ريال.

٢- ٥٠% من الأسر تعيش في فيلا منفصلة و ٣٠% من الأسر تسكن في وحدات سكنية مستأجرة.

٣- ٨٤% من العينة ترغب في الانتقال إلى فيلا منفصلة .

٤- يرى معظم العملاء أن ملاءمة برنامج التقسيط الذي يمتد إلى ٢٠ عامًا بنسبة ٥% سنوياً الدافع الأقوى لشراء الوحدات السكنية.

٢-١-١-٧ دراسة إبراهيم راشد سعد الجوير (٢٠٠٤م) بعنوان " دور الممارسات التصميمية والتنفيذية المكلفة في رفع القيمة النهائية لبناء المساكن بمدينة الرياض " .

ركزت هذه الدراسة على تقليص تكلفة البناء، وذلك من خلال إثبات أن الممارسات التصميمية والتنفيذية المكلفة التي يقوم بها المصممون والملاك والمقاولون هي السبب في رفع القيمة النهائية لبناء الفيلا إلى أكثر من ٣٠% المفترض إضافتها إلى قيمة القرض لإكمال البناء (الحد الأقصى لقرض الصندوق يغطي ٧٠% فقط من تكلفة البناء). وقد اعتمد الباحث لجمع المعلومات على تحليل ومناقشات وزيارات ميدانية لعينة من أربعين فيلا مختارة عشوائياً تحت التنفيذ لرصد الممارسات التنفيذية المكلفة التي يتبعها الملاك والمقاولون.

ومن أهم نتائج الدراسة:

١- إن نسبة تكلفة الممارسات المكلفة على قيمة القرض ٤٤.٥% في المساكن التي مساحتها من المفترض أن يغطيها الحد الأقصى من قيمة القرض، وتتضاعف هذه النسبة لتصل في بعض المساكن إلى ٨٥%؛ وذلك لأن مساحة الفيلا القصوى لا يفترض أن تغطيها أصلاً القيمة القصوى للقرض ، وبالتالي فإن قيمة القرض بالإضافة إلى ٣٠% لا تكفي لإكمال بناء الفيلا.

٢- إن متوسط نسبة تكلفة الممارسات المكلفة على قيمة القرض (التكلفة الزائدة) ٦٠.٧%، وهذا ضعف المبلغ المفروض إضافته على القيمة القصوى للقرض والبالغ نسبته ٣٠%.

٣- إن أغلبية الممارسات المكلفة منبعا نواحٍ جمالية صرفة.

٤- إن المصمم والمالك هما أكثر المتسببين في حدوث تلك الممارسات المكلفة، والمقاول وإن كان مسؤولاً عن أربع من تلك الممارسات (خمس عشرة ممارسة مكلفة) إلا أنها تمثل أكثر من نصف التكاليف الزائدة.

٢-١-١-٨ دراسة محمد عبد الكريم صالحين، وياسر أحمد عدس (٢٠٠٤م) بعنوان " تأثير متطلبات العصر الحديث على تكلفة المسكن السعودي " .

في هذه الدراسة تم عمل مقارنة بين المسكن السعودي التقليدي والمسكن السعودي المعاصر من حيث التصميم والمواد المستخدمة في البناء؛ بالإضافة إلى استبيان تم عمله لعينة عشوائية قوامها أربع وأربعون فردًا من سكان مدينة جدة بالمملكة العربية السعودية، لمعرفة متطلباتهم في السكن، مع التدقيق على احتياجاتهم الحقيقية بالتوافق مع قدراتهم الاقتصادية. وكان من أهم نتائج الدراسة:

- ١- إن المسكن المعاصر مهتم أساسًا بالبعد الترفيهي والتكميلي؛ سواء من ناحية زيادة وتعدد الفراغات المتضمنة في المسكن، أو من ناحية مواد البناء والتشطيب.
- ٢- إن من عيوب العمارة المعاصرة -من وجهة نظر العينة- التكاليف الباهظة في الإنشاء والصيانة.

١-١-٢-٢ دراسة سيف الدين أحمد فرج ونهلة القاسمي (٢٠٠٤م) بعنوان " آلية التحكم في أسعار الأراضي كمطلب للحصول على مسكن ميسر " .

هدفت الدراسة إلى تناول عنصر سعر الأرض وتأثيره على تكلفة الوحدة السكنية، وذلك من خلال تطور أسعار الأراضي في القاهرة. ومن أهم النتائج أن دالة سعر الأرض تمثل دالة في عناصر تكلفة الوحدة السكنية، فقد تتقارب تكلفة المنشأ ولكن تتباين دائمًا أسعار الأراضي، مما يؤثر في النهاية على تكلفة الوحدة السكنية، وبالتالي صعوبة توفيرها.

١-١-٢-٢ دراسة Ferguson - Bruce (٢٠٠٤م) بعنوان " اختيار تمويل المنازل للأسر المنخفضة والمتوسطة الدخل : تحليل التجربة الأولى لأمريكا اللاتينية " .

توصلت الدراسة إلى نتائج، من أهمها:

- ١- لا يستطيع ما يقرب من ٦٥% من السكان في أمريكا اللاتينية سداد دفعات دين الرهن للحصول على أرخص المنازل الجديدة (منخفضة التكاليف)؛ ونتيجة لهذا الوضع فإن الأسر هناك تقوم بشكل تدريجي ببناء منازلها في مدة تتراوح من ٥ إلى ١٥ عامًا.
- ٢- أن هذه الأسر ذات دخل منخفض أو متوسط، وهي غالبًا لا تمتلك دخلاً رسميًا.

١-١-٢-٢ دراسة Jonathan McCarthy and Richard W. Peach (٢٠٠٤م) بعنوان " هل أسعار المنازل هي الوهم القادم؟ " .

تقوم هذه الدراسة بتحليل سوق الإسكان في الولايات المتحدة في السنوات الماضية .

ومن أبرز نتائج الدراسة:

- ١- من أسباب التقلب في أسعار السكن تكلفة المضاربة في سوق الإسكان.
- ٢- ارتفاع أسعار السكن بسرعة كبيرة مؤخرًا في بعض الولايات عن الدولة ككل؛ وذلك بسبب عدم مرونة الاعتماد المالي للإسكان في تلك الولايات.

٢-١-١-١٢ دراسة Edward L.Glaeser et al (٢٠٠٥ م) بعنوان " لماذا ارتفعت أسعار الإسكان ؟ " .

تقدم هذه الدراسة نموذجًا بسيطًا للموافقة القانونية، حيث يدل على عدد من التغيرات التي أدت إلى تغييرها؛ أهمها: ارتفاع الدخل، وزيادة الميل إلى وسائل الرفاهية. ومن أبرز نتائج الدراسة:

- ١- منذ عام ١٩٥٠م ارتفعت أسعار الإسكان بانتظام بنسبة تقارب ٢% كل عام، وفيما بين عامي ١٩٥٠، ١٩٧٠ كان هذا الارتفاع يعكس ارتفاعًا في نوعية الإسكان وتكاليف البناء، ومنذ عام ١٩٧٠ وهذا الارتفاع يعكس الزيادة في صعوبة الحصول على الموافقة القانونية لبناء منازل جديدة.
- ٢- ارتفع سعر السكن في عدد قليل من الولايات المتحدة الأمريكية، ولكنه متزايد؛ وذلك بسبب التغيير في النظام التشريعي الذي أدى إلى زيادة صعوبة التنمية الواسعة النطاق في المناطق المرتفعة الثمن من البلد.

٢-١-١-١٣ دراسة McCormic- Roy-C (٢٠٠٥ م) بعنوان " ارتفاع قيمة المنازل وتكاليف البناء " .

أعلنت الجمعية الوطنية للمساسة العقاريين مؤخرًا أن متوسط سعر مبيعات منازل الأسرة الواحدة الموجودة في الولايات المتحدة قد زاد بنسبة ١٥% فيما بين أبريل ٢٠٠٤ وأبريل ٢٠٠٥، وتزيد هذه النسبة في المناطق التي يكثر بها الطلب ويقل العرض .

٢-١-١-١٤ دراسة غازي سعيد العباسي (٢٠٠٥ م) بعنوان " دراسة استقرائية لرغبات السكان في مدينة الرياض " .

هدفت الدراسة إلى استقراء رغبات سكان مدينة الرياض في احتياجاتهم للإسكان، للتعرف على العناصر المؤثرة في صنع القرار لامتلاك مسكن، والتعرف على مدى التوافق بين إمكانيات الساكن ورغبته في مسكن المستقبل وتحديد التوجه العام السائد في سكن المستقبل ، وأجريت هذه الدراسة على عينة عشوائية شملت ٢١٧ استبياناً من الأسر من مختلف أحياء مدينة الرياض .

ومن أهم نتائج الدراسة:

- ١- ٣٠% من العينة يزيد دخلهم الشهري عن ١٢٠٠٠ ريال.
 - ٢- ٥٤% يعيشون حالياً في فيلا منفصلة؛ مما يشير إلى الرغبة الأكيدة في العيش في الفيلات في المقام الأول.
 - ٣- ٦٢% يملكون الوحدة السكنية، ٨٦% منهم يتركزون في فئات الدخل المتوسط والمرتفع.
 - ٤- ١٠% قاموا بسداد قيمة الوحدة السكنية بقرض من بنك.
 - ٥- إن متوسط قيمة القسط الشهري لامتلاك الوحدة السكنية يعادل ثلث دخل الأسرة مما يتوافق مع الحد العالمي لما يجب أن يصرف على السكن.
 - ٦- من أهم أسباب الرغبة في الانتقال إلى مسكن جديد التوسع المكاني والرغبة في تحسين مستوى المسكن، كما وجد أن ٧٥% يرغبون في الانتقال إلى فيلا منفصلة.
 - ٧- فيما يخص آليات امتلاك المسكن فقد تبين أن ٣٤% يفضلون شراء وحداتهم السكنية الجديدة بالتقسيط، وكانت النسبة الكبرى منهم تتركز في فئة الدخل المتوسط.
- ٢-١-١-١٥ دراسة فهد نويصر الحريقي وآخرون (١٤٢٥هـ) بعنوان " تقدير أعداد ومساحة ونوع المساكن في المملكة العربية السعودية للعشرين سنة القادمة " .

هدفت الدراسة إلى تقدير أعداد ومساحة ونوع المساكن الجديدة المطلوبة لمختلف مناطق المملكة خلال العشرين سنة القادمة ، وقد تم عمل مسح ميداني لعينة عشوائية شملت ما يقرب ٨٠٠ وحدة سكنية في المدن الستة الرئيسية (الرياض، جدة، مكة المكرمة، حاضرة الدمام ، المدينة المنورة، الطائف) يقطنها عدد مماثل من الأسر ، استحوذت مدينة جدة على ١٥٦ من حجم العينة .

ومن أهم نتائج الدراسة:

- ١- ٢٦.٧% من الأسر دخلها الشهري ما بين ٥٠٠٠ و ٧٩٩٩ ريالاً، فيما تجاوز الدخل الشهري لـ ٢٥.٢% من الأسر ١٢٠٠٠ ريال.

- ٢- إن المستأجرين ينفقون ما يزيد على خمس دخلهم (٢١.٥%) على الإيجار.
- ٣- ٤٧.٩% من المساكن عبارة عن شقق ، و ٣٦.٢% فيلل.
- ٤- كلما كبر حجم الأسرة وارتفع الدخل زاد الإقبال على السكن في فيلل، وكلما قل حجم الأسرة والدخل زاد الإقبال على السكن في الشقق؛ فقد وجد أن ٧٢.٩% من الأسر التي تسكن في فيلل يبلغ دخلها ١٢٠٠٠ ريال أو أكثر، أما بالنسبة للشقق فيسكنها ٦٧.٤% من الأسر التي يقل دخلها الشهري عن ٥٠٠٠ ريال.
- ٥- مساهمة القطاع الخاص في مجال التمويل كانت متدنية، حيث بلغت ١٣.٥% من المساكن.
- ٦- ١٧.٣% من المساكن اشتراها أصحابها جاهزة.
- ٧- قيمة الأرض تشكل ما يقارب ٤٠% من قيمة العقار لمختلف أنواع المباني السكنية.
- ٨- الغرف المعدة لاستقبال الضيوف استحوذت على أكثر من ثلث عدد الغرف للعينة، ووصلت إلى ما يقارب نصف عدد الغرف للأدوار في الفلل.
- ٩- هناك مبالغة في مساحة المساكن خاصة في مساحة الفلل فقد بلغ متوسطها ٨٢١ م^٢، كما أن هناك مبالغة أيضاً في متوسط نصيب الفرد من عدد الغرف الذي وصل إلى ما يقارب ١.٢ غرفة للفرد تقريباً للعينة، وارتفع إلى ما يقارب ١.٥ غرفة للفرد للفيللا.
- ١٠- ٨٤% يرغبون في السكن في فيلا كمسكن في المستقبل.
- ١١- ٧٠.٧% وافقوا على تفعيل مساهمة القطاع الخاص في مجال بناء المساكن وتقسيمها على الأسر.

كما شملت الدراسة دراسة آراء الخبراء والمتخصصين في الإسكان، وكان من أهم النتائج أن من أهم معوقات السكن في الوقت الحاضر: صعوبة الحصول على قرض صندوق التنمية العقاري، وارتفاع أسعار الأراضي وذلك بنسبة ٩٠.٩% ، وانخفاض متوسط دخل الفرد بنسبة ٩٠.٥%، وارتفاع تكاليف البناء بنسبة ٨٠.٩%، وعدم توفر وسائل تمويل لبناء المساكن متوافقة مع الشريعة الإسلامية بنسبة ٧٧.٣%، وضآلة القرض المقدم من صندوق التنمية العقاري بنسبة ٦٨.٢%، كما تساوت عدة معوقات عند ٥٩.١% أهمها: الضغوط الاجتماعية نحو توسيع المسكن، وزيادة حجم الأسرة السعودية، وصعوبة الحصول على قروض تمويل المسكن من البنوك التجارية، وارتفاع الفوائد البنكية على قروض تمويل المسكن.

٢-١-١-١٦ دراسة Rogers-Carolyn (٢٠٠٦م) بعنوان " تمويل المنزل : الاختلاف بين الحضري والريفي " .

ومن أهم نتائج الدراسة:

- ١- إن معدل ملكية المنازل لدى الأسر في أمريكا قد ارتفعت وذلك بمعدل ٦٩%.
- ٢- إن معظم عمليات شراء المنازل يتم تمويلها من خلال عمليات الرهن العقاري للمنزل سواء لملاك المنازل الحضريين أو الريفيين، حيث تدل بيانات عام ٢٠٠٣م لدراسة الإسكان الأمريكي أن ٢١% من ملاك المنازل الحضريين و ١٣% من ملاك المنازل الريفيين أجروا رهانات أولية كانت تضمنها أو تمويلها الحكومة الفيدرالية.
- ٣- يفرض المقرضون متطلبات صارمة لتمويل الساكن الريفي.

٢-١-١-١٧ دراسة أمير محمد العلوان (٢٠٠٧م) بعنوان " التوجهات المستقبلية للطلب على العقار " .

هدفت الدراسة إلى التعرف على مدى استفادة المواطنين من السياسات والخطط الحكومية المعنية بتوفير الإسكان للمواطنين والتعرف على آرائهم تجاه الأسباب التي أدت إلى عدم تحقيق هذه السياسات والخطط لأهدافها ، وأجريت هذه الدراسة على عينة عشوائية حجمها ٦٠٠ من الموظفين الحكوميين السعوديين ، وقد اتبعت هذه الدراسة المنهج الوصفي التحليلي .
ومن أهم نتائج الدراسة:

- ١- ٢٨% دخلهم من ٤٠٠٠ إلى أقل من ٦٠٠٠ ريال.
- ٢- ٣٤% يسكنون في شقة سكنية، و ٢٤% في فيلا خاصة.
- ٣- ٦١% لا يمتلكون المنزل الذي يسكنون به.
- ٤- ١٥% من الذين يمتلكون منزلاً امتلكوه بقرض من البنوك المحلية.
- ٥- ٩١.٥% الذين لا يمتلكون منزلاً يفكرون في امتلاك منزل خاص بهم، وقد قام ١١% منهم بالتقدم للحصول على قرض خاص.
- ٦- ٩٣% ذكروا أن الارتفاع المستمر في أسعار الأراضي العائق الأول لتملك المسكن، أما العائق الثاني فهو طول فترة الانتظار للحصول على قرض صندوق التنمية العقاري وذلك بنسبة ٩٠% ، والعائق الثالث محدودية الدخل وارتفاع أسعار المساكن ومواد البناء بنسبة ٨٨%.

خلاصة وتعليق على الدراسات السابقة المرتبطة بالمسكن وامتلاكه وتمويله :

من خلال استعراض الدراسات السابقة يتضح أن هذه الدراسات هدفت إلى دراسة السوق العقاري الحالي ، وتقدير أعداد ومساحة ونوع المساكن الجديدة المطلوبة خلال السنوات القادمة،

والتعرف على رغبات السكان واحتياجاتهم في مسكن المستقبل ومدى توافقها مع إمكانياتهم الاقتصادية مما أثر على نسبة امتلاك المسكن لدى السكان .

كما ركزت هذه الدراسات على نوع المساكن وآليات امتلاكها حيث تبين تدني نسب من لجأوا لتمويل المسكن عن طريق القطاع الخاص عبر البنوك أو الشركات ، كما يلاحظ أن السكن في فيلا منفصلة هي الرغبة الأكثر إلحاحًا لكثير من الأسر كمسكن في المستقبل ، كما أظهرت هذه الدراسات أسباب ارتفاع أسعار هذه المساكن، وكان من أهمها: ارتفاع قيمة الأرض، وكبر مساحة المسكن، وعدد الغرف، وارتفاع تكاليف التشطيب.

كما تطرقت بعض الدراسات إلى نسبة الإنفاق على المسكن من دخل الأسرة، وتأثير ذلك على بنود الإنفاق المختلفة بالإضافة إلى متوسط قيمة القسط الشهري في حالة تمويل المسكن، وتبين أنه مرتفع نظرًا لارتفاع نسبة الفوائد مما أثر على بنود الإنفاق أيضًا. وتشير هذه الدراسات إلى معوقات امتلاك المسكن في الوقت الحاضر والتي اعتبرتها الباحثة من أهم أسباب اللجوء لتمويل المسكن من البنوك .

٢-١-٢ الدراسات المرتبطة بالدخل المالي وإدارته:

٢-١-٢-١ دراسة سكيبة باصبرين (١٩٨٧م) بعنوان " إدارة المرأة العاملة السعودية لبعض موارد أسرتها في جدة " .

هدفت الدراسة إلى التعرف على بعض الأساليب التي تتبعها ربة الأسرة في إدارة موردي المال والجهد ، واستخدمت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي ، وأجريت هذه الدراسة على عينة بلغت ٢٠٠ من المعلمات المتزوجات بمنطقة جدة .

ومن أهم نتائج الدراسة:

- ١- ٩٢.٥% من ربات أسر العينة يشتركن في الإنفاق الأسري .
- ٢- ٤٥.٥% من ربات أسر العينة يقمن بوضع ميزانية منزلية في حدود الموارد المتاحة .
- ٣- إن القيام بوضع ميزانية له أثر على كفاية دخل الأسرة حيث وجد بينها علاقة طردية قوية .
- ٤- ارتفاع الأسعار يؤثر على إنفاق ٦٤% من أسر العينة .
- ٥- متوسط النسبة المئوية المخصصة للإنفاق على السكن بلغت ١٤.٥% ، وعلى الإيجار بلغت ١٦.٢% ، وعلى الادخار ٢٥.٩% .
- ٦- متوسط المبلغ الشهري المخصص للإنفاق على السكن والإيجار والادخار يرتفع بارتفاع الدخل .
- ٧- ٥٧.٥% من ربات الأسر لديهن وعي شامل لمفهوم الإدارة المنزلية .

٢-٢-١-٢ دراسة Ujang Sumarwan and tahira K Hira (١٩٩٢م) بعنوان " الائتمان والادخار وممارسات التأمين وأثرها على الرضا عند التخطيط للطوارئ المالية في الأسرة " .

أجري هذا البحث على عينة عشوائية قوامها ٢٧٩ أسرة ، والغرض الأساسي لهذه الدراسة هو التعرف على سلوك الأسر عند إدارة أموالها ؛ وذلك لأهميته في تحسين الوضع الاقتصادي المستقبلي لهم من خلال اتباع نظام إدارة موارد الأسرة .

وكان من أبرز النتائج:

- ١- إن أسر العينة استقطعوا ١٨.٨% من دخولهم الشهرية للشراء ولتسديد قيمة أقساط المشتريات، في حين استطاعت بعض الأسر ادخار ٩.٥% من دخلها الشهري .
- ٢- إن نسبة ٤١% من المسؤولين عن إدارة دخل الأسرة المالي أبدوا رضاهم عن طريقة استعدادهم للطوارئ المالية ، في حين أبدى ٣٥% منهم استياءهم وعدم مقدرتهم على الاستعداد للطوارئ المالية .
- ٣- وجد أن الخبرة في إدارة الدخل المالي تساعد الأسرة على تغطية الصعوبات المالية ومقابلة الاحتياجات العائلية .

٢-١-٢-٣ دراسة **Vijverberg-Wim** (١٩٩٢م) بعنوان " قياس دخل المشروعات الأسرية والتخطيط المنزلي " .

هدفت الدراسة إلى قياس دخل الأسرة ودراسة مدى حرص الأسرة على التخطيط ، وعمل ميزانية للإنفاق على حاجات ومتطلبات الأسرة، واستخدمت البيانات التي تم الحصول عليها عن طريق بحوث الدخل والإنفاق ٨٥/١٩٨٦ م .
وكان من أهم نتائج الدراسة: أن ٣٩% من عينة البحث غير مقبلين على عمل خطة للإنفاق ، و ٥٣% يخططون للإنفاق ذهنياً ، و ٧% يدونون خطة للإنفاق لمدة عام كامل.

٢-١-٢-٤ دراسة **Jagolinzer-Philip** (١٩٩٥م) بعنوان " التخطيط المالي للفرد ، وكيفية توزيع الدخل " .

هدفت الدراسة إلى التعرف على السلوك الذي يتبع عند نفاذ الدخل دون سداد كل احتياجات الأسرة ومتطلباتها، وكيفية التغلب على التوتر الناتج عن ذلك ، وأجريت الدراسة على عينة مكونة من ١٣٤ أسرة، اختيرت بطريقة عشوائية من مستويات اجتماعية واقتصادية مختلفة ، ومن أسر لزوجات عاملات وغير عاملات .
وكان من أهم نتائج الدراسة: أن ٤٩% من أسر العينة تتغلب على التوتر الناتج عن نفاذ الدخل دون سد حاجات الأسرة قبل أن يبدأ؛ وذلك عن طريق اتباع نصائح الآباء منذ بداية الزواج، والاستفادة من خبرات الآباء والسابقين، مع العمل على ادخار الزائد من الدخل ، و ٣٧% تضع خطة للإنفاق، وهي ما يطلق عليها ميزانية ، و ١٤% يواجهون أزمة نفاذ الدخل دون سداد احتياجاتهم، مما يجعلهم يقترضون لمواجهة هذا التوتر .

٢-١-٢-٥ دراسة منى موسى (١٩٩٩م) بعنوان " أثر استخدام بطاقات الائتمان على إدارة الدخل المالي للأسرة السعودية " .

هدفت الدراسة إلى دراسة أثر استخدام بطاقات الائتمان على إدارة الدخل المالي للأسرة السعودية ، وقد اتبعت هذه الدراسة المنهج الوصفي التحليلي ، وأجريت هذه الدراسة على عينة قسدية حجمها ٢٠٠ أسرة ممتلئة لبطاقات الائتمان بمحافظة جدة .
ومن أهم نتائج الدراسة:

- ١- معظم مصادر دخل الأسرة شهرية ثابتة بنسبة ٦٢% ، وأغلب الأسر كان دخلها الشهري مرتفعاً بنسبة ٥٥.٨% ، وقد بلغ متوسط الدخل لدى أسر العينة ١٢٣١٧ ريال.
- ٢- ٣٥% من الأسر تقوم بعمل ميزانية لدخلها المالي، و ٤٢% أحياناً تقوم بعملها ، و ٤٥% من الأسر كان الزوج هو المسؤول عن تنظيم دخل الأسرة .
- ٣- ٧٥.٩% من الأسر تستطيع ادخار جزء من دخلها الشهري ، وكان السبب الثاني للادخار لدى الأسر هو شراء مسكن بنسبة ٨٠% .
- ٤- العمل الإضافي كان في المرتبة الأولى لزيادة دخل الأسرة بنسبة ٧٠.٦% .
- ٥- يحتل المسكن المركز الثالث في اقتطاعاً لنسبة عالية من الدخل، وذلك بنسبة ١٧% من الدخل الشهري .
- ٦- هناك علاقات ارتباطية بين متوسط دخل الأسرة والإنفاق على كلٍّ من بند المسكن وبند الادخار .
- ٧- هناك علاقة ارتباطية بين إدارة الدخل المالي وكلٍّ من الادخار وموئل الأب .
- ٨- يوجد علاقة ارتباطية بين كفاية الدخل وكلٍّ من مصادر الدخل والقدرة على الادخار .

٢-١-٢-٦ دراسة أسماء النويصر (٢٠٠١م) بعنوان " وعي المرأة السعودية في إدارة دخل الأسرة ودوره في تنمية الدخل القومي- دراسة ميدانية في مدينة بريدة " .

هدفت الدراسة إلى دراسة مدى وعي المرأة السعودية في إدارة دخل الأسرة ودوره في تنمية الدخل القومي، وأجريت هذه الدراسة على عينة عشوائية حجمها ٣٠٠ سيدة سعودية مقيمة في مدينة بريدة .

ومن أهم نتائج الدراسة:

- ١- متوسط الدخل الشهري الأسري ١٣٠٠٠ ريال .
- ٢- ٣٦.٧% من أسر المبحوثات تدخر جزءاً من دخلها .
- ٣- ٣٣.٣% من المبحوثات يقمن بالاقتراض في حالة عدم كفاية دخل أسرهن للإنفاق على بنود الإنفاق المختلفة .
- ٤- ٩١.٣% من المبحوثات ذات وعي متوسط في إدارة دخل أسرهن .
- ٥- توجد علاقة ارتباطية بين دخل الأسرة وكلٍّ من قيمة إيجار السكن، والادخار .
- ٦- هناك علاقة ارتباطية بين مستوى الوعي عند المبحوثات وكلٍّ من عملهن ، ومصادر دخولهن ، واشتراكنهن في الإنفاق ، وسن الزوج ، وعمله ، ومصادر دخله الشهري ، ونوع الأسرة ، ومستوى تعليم الأبناء ، ومدى كفاية الدخل لبنود الإنفاق .

٢-١-٢-٧ دراسة رفعه مله (٢٠٠٤م) بعنوان " أثر الشراء بالتقسيط على إدارة المورد المالي للأسرة السعودية - دراسة ميدانية بمحافظة جدة "

هدفت الدراسة إلى دراسة أثر الشراء بنظام التقسيط على إدارة المورد المالي للأسرة ؛ لتوعية الأسرة بنظام التقسيط ومتى تختاره كسلوك شرائي ، وذلك باختيار عينة قصدية عددها ٢٠٠ أسرة، وقد استُخدم المنهج الوصفي التحليلي .

ومن أهم نتائج الدراسة:

١- ٩٨% من أسر العينة تحصل على دخلها عن طريق الراتب الشهري ، وقد بلغ متوسط دخل الأسرة ٨٥٣٠ ريالاً .

٢- أكثر أسر العينة (٤١.٥%) أحياناً تقوم بعمل ميزانية لدخلها المالي ، و٦٩.٥% يتبعون الميزانية الذهنية ، وقد وجد أن الزوج في أكثر أسر العينة يقوم بمفرده بعمل الميزانية وذلك بنسبة ٥١.٢% .

٣- ٤٢.٥% من الأسر أحياناً تدخر جزءاً من دخلها .

٤- ٤٥% من الأسر لديها ديون أخرى غير الأقساط الناجمة عن الشراء بالتقسيط .

٥- إن مستوى أسر العينة في إدارتها للمورد المالي متوسط .

٦- إن أعظم آثار الشراء بنظام التقسيط السلبية هو صعوبة الادخار وذلك بنسبة ٦١% من إجمالي أسر العينة ، وإريك ميزانية الأسرة بنسبة ٥٧.٥% .

٧- تؤثر الأقساط على الادخار لدى ٥٩% من إجمالي أسر العينة .

٢-١-٢-٨ دراسة أريج عقران (٢٠٠٤م) بعنوان " التخطيط لإدارة مورد الأسرة المالي في مرحلة التقاعد للمرأة السعودية العاملة في محافظة جدة " .

هدفت الدراسة إلى معرفة مدى قيام المرأة العاملة بالتخطيط لمورد أسرتها المالي لمواجهة مرحلة التقاعد مستقبلاً ، وقد بلغت عينة الدراسة ٢٥٠ امرأة عاملة ، واستخدمت المنهج الوصفي التحليلي .

ومن أهم نتائج الدراسة:

١- تقع أسر العينة ضمن فئة الدخل المرتفع حيث بلغ متوسط دخل الأسرة ١٧٠٤٠ ريال .

٢- ٥٤.٨% من الزوجات يشاركن بجزء من راتبهن في مصروفات الأسرة ، و ٤١.٦% يشاركن أزواجهن في وضع الميزانية .

٣- أهم الموارد الأخرى للدخل العقارات بنسبة ١٣.٦% .

٤- ٣٣.٦% يقمن بعمل ميزانية ، و ٢٦.٨% دائماً يحرصون على تدوينها .

- ٥- ٥٨.٤% تدخر نسبة من دخلها ، وكان شراء المسكن من الدوافع الثانية للادخار .
- ٦- العينة ضعيفة في إدارة موردها المالي .
- ٧- احتل المسكن المركز الثاني في استقطاعه نسبة كبيرة من الدخل .
- ٨- وجدت علاقة ارتباطية بين إدارة المورد المالي والادخار .

٢-١-٢-٩ دراسة هنادي قمره (٢٠٠٨م) بعنوان " دراسة إستراتيجية الاستثمار في سوق المال للأسرة السعودية " .

هدفت الدراسة إلى التعرف على إستراتيجية الاستثمار للأسرة السعودية في سوق المال وتأثيرها على الموارد - ومنها المورد المالي، واتبعت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي، وأجريت على عينة قصدية تتكون من ٥٠٠ أسرة في مكة المكرمة مستثمرة في سوق المال .

ومن أهم نتائج الدراسة:

- ١- ٤٧.٤% تقوم بعمل ميزانية لدخلها المالي .
- ٢- ٦٤.٩٨% من الأسر التي تقوم بعمل ميزانية كانت ميزانية ذهنية .
- ٣- ٥٤.٦% لا يهتمون بادخار جزء من الدخل الشهري .
- ٤- ٢٦% تستثمر في العقار .

خلاصة وتعقيب على الدراسات السابقة المرتبطة بالدخل المالي وإدارته :

من خلال استعراض الدراسات السابقة يتضح أن هذه الدراسات هدفت إلى دراسة مورد الأسرة المالي ، والتعرف على سلوك الأسرة وأساليبها في إدارة هذا المورد، وأثر بعض العوامل عليه .

كما ركزت هذه الدراسات على معرفة متوسط دخل الأسرة الشهري ومستواه بالإضافة إلى مصادر هذا الدخل التي كان الراتب الشهري أهمها، يليه العقارات ، وعلاقة هذه المصادر بمدى كفاية الدخل ، وأساليب الأسرة في حالة عدم كفايته لمصروفات الأسرة، والتي كان أهمها العمل الإضافي أو الاستدانة ، كما تعرضت لنسبة مايستقطع من الدخل للإنفاق على المسكن والادخار وعلاقة ذلك بمستوى الدخل .

أما بالنسبة لإدارة المورد المالي فقد تعرفت هذه الدراسات على مستوى إدارته ، ونسبة من يقوم بعمل ميزانية، ونوع هذه الميزانية ومن يقوم بعملها ، وتعرضت أيضا لأسباب الادخار وعلاقته بكفاية الدخل وإدارته ، بالإضافة إلى تأثير الأقساط عليه .

ثانيًا

المسكن وتكاليفه امتلاكه

Residence and the cost of
owning it

ثانياً: المسكن وتكاليف امتلاكه

المسكن:

المفهوم اللفظي للمسكن هو لفظ تشتق معانيه من السكن والسكينة، والتي تعني الهدوء والاستقرار والراحة والطمأنينة، أما المفهوم الشامل له فهو: كل ما يسكن له أو يستأنس به الإنسان، فهو المكان الذي يعيش فيه ويلبي كافة احتياجاته، ويتمتع فيه بالخصوصية والاستقرار. أما وفقاً للإستراتيجيات العالمية فهو مكان ذو مساحة كافية وموقع مناسب، تتوفر له البنية الأساسية، وتتحقق به الخصوصية والأمن والإضاءة والتهوية وغيرها من العناصر الضرورية لاستقرار الفرد. ويعرف اقتصادياً بأنه تكلفة ومعدلات تمويل، وأحياناً سلعة حرة، وأحياناً سلعة مقيدة (نسرين عبد السلام، ٢٠٠٤م، ص٤٥٧-٤٥٨).

والمسكن في اللغة هو البيت، وفي الفقه هو مكان السكن، ويعرف بأنه المأوى الذي تتحقق فيه الحاجات الجسدية ورعاية الأطفال وحفظ الممتلكات والحصول على الهدوء واستقبال الأصدقاء، وبصفة عامة إنجاز الوظائف الأساسية والشخصية للأسرة، وتتأثر به أمور مهمة من بينها: الصحة الجسمية والنفسية، وفيه تتوفر كل الاحتياجات بنوع من الرفاهية. كما أن المسكن أصل من الأصول الرأسمالية تستخدم لإشباع غاية الاستهلاك بتقديم خدمة السكن للفرد ولعائلته وممارسة حياته المعيشية فيها (حسين آل مشيط، ١٤٢١هـ، ص٥-٦).

أما صالح قدح (٢٠٠٤م، ص٤٨) فقد ذكر أن تشارلز أبرامز Charles Abrams يرى أن المسكن هو وسيلة لتلبية الاحتياجات المتعددة للإنسان، وتعبير عن الملكية الفردية، وتحقيق للعلاقة الوثيقة بالبيئة من حوله.

وقد ذكرت ضحى الحديدي (١٩٩٩م، ص١٠٥) أن المسكن أهم بند من أبواب نفقات الأسرة، وقد تكون الأسرة مستأجرة للمسكن، أما الأسرة الغنية فغالباً ما تكون مالكة له ومؤجرة أيضاً.

المسكن في المملكة العربية السعودية:

شهدت المملكة العربية السعودية خلال العقود الثلاثة الماضية نهضة إنمائية شاملة في شتى المجالات وخاصة العمرانية والإسكانية؛ وذلك نتيجة للرخاء الاقتصادي التي مرت به بسبب ازدياد وارتفاع إيرادات البترول، وقد أولت حكومة المملكة موضوع الإسكان رعاية كاملة كأحد جوانب التنمية ضمن خطط التنمية الخمسية، حيث كان توفير المسكن الملائم صحياً واجتماعياً واقتصادياً من أبرز أهدافها، كما أن الدعم المتواصل الذي قدمته الحكومة السعودية في السنوات الماضية من خلال برامجها المتعددة لقطاع الإسكان كان السبب الرئيسي في توفير

الوحدات السكنية الجيدة، وتمكين غالبية الأسر السعودية من امتلاك مساكنهم (صالح قدح، ٢٠٠٤م، ص ٢)، (علي باهمام، ١٤٢٣هـ، ص ٢).

وأثبتت الإحصاءات أن عدد سكان المملكة يتزايد بمعدل ٣.٧% سنوياً، بما يعني تضاعف عدد السكان كل (١٩-٢٠ سنة)، بالإضافة إلى أن غالبية سكان المملكة من الفئات الشابة بما يعني ارتفاع معدل تكوين الأسر الجديدة، وبالتالي زيادة حجم الطلب على الإسكان؛ لذا تظهر الحاجة إلى مضاعفة أعداد الوحدات السكنية خلال الفترة نفسها لمقابلة الاحتياجات المستقبلية بنوعيات تتناسب مع القدرات المالية للسكان (علي باهمام، ١٤٢٤هـ، ص ٩٠)، (معهد الأمير عبد الله للبحوث والدراسات الاستشارية، ١٤٢٤هـ، ص ح).

وتؤكد ذلك مجلة الاقتصاد (٢٠٠٣، ص ٦٩) حيث ذكرت أن المؤشرات والدراسات التي أجريت على قطاع الإسكان تؤكد أن عدد سكان المملكة من السعوديين سيبلغ في عام ١٤٤٠هـ ٢٩ مليون نسمة، وأن المملكة ستحتاج لبناء ٣.٤ مليون وحدة سكنية جديدة حتى عام ١٤٤٠هـ، وأن الاستثمارات المطلوبة في قطاع الإسكان لبناء هذا العدد من الوحدات السكنية هو كالاتي:

١.٧ تريليون ريال إذا كانت تكلفة الوحدة ٥٠٠ ألف ريال.

٨٥٠ مليار ريال إذا كانت تكلفة الوحدة ٢٥٠ ألف ريال.

٥١٠ مليار ريال إذا كانت تكلفة الوحدة ١٥٠ ألف ريال.

وفي دراسة استهدفت تقدير أعداد ومساحات وأنواع المساكن في مناطق المملكة العربية السعودية للعشرين سنة المقبلة للفترة من ٢٠٠٥م وحتى عام ٢٠٢٥م، توقعت الدراسة أن يصل الطلب على المساكن الجديدة خلال هذه الفترة إلى ٢.٩ مليون وحدة سكنية (فهد الحريقي وآخرون، ١٤٢٥هـ، ص ٣٣٣).

وتوقعت دراسة أخرى أن ينمو قطاع الإسكان بنسبة ٥%، وأن يصل حجم الطلب على المساكن في المملكة العربية السعودية بنهاية ٢٠٢٥م ما يقارب ٤ مليون وحدة سكنية، وهذا التقدير لحجم المساكن المتوقع خلال العشرين سنة القادمة موافق لما جاء في تقدير خطة التنمية الثامنة (١٤٢٥-١٤٣٠هـ). (ناصر البقمي، ٢٠٠٧م، ص ٤-٥).

كما أنه من العوامل المؤثرة على مشاكل الإسكان بالمملكة هجرة المواطنين إلى المراكز الحضرية طلباً للعمل وتحسين الظروف المعيشية، مما يؤدي إلى زيادة الطلب على الإسكان، بالإضافة إلى ارتفاع تكلفة المسكن (صالح قدح، ٢٠٠٤م، ص ٢).

ويؤكد ذلك ناصر البقمي (٢٠٠٧م، ص ٣) حيث ذكر أن مشكلة الإسكان تبرز في المملكة وبخاصة في المدن الكبيرة التي تتميز بارتفاع كثافتها السكانية، مما يسهم في زيادة الطلب على المساكن، وارتفاع أسعارها إلى مستوى يتجاوز القدرات المالية للعديد من فئات

المجتمع الذين لا تمكنهم إمكاناتهم من تأمين مساكن خاصة بهم، بدءًا من شراء الأرض وانتهاء بتوفير المبالغ اللازمة لبناء المسكن.

ويضيف سليمان السكران (٢٠٠٧م، ص ١١) عاملاً آخر يؤدي إلى زيادة حجم الطلب وهو التوسع في عمليات الإقراض المصرفي.

امتلاك المسكن:

إن حصول الأسرة على المسكن الملائم لاحتياجاتها وقدرتها على امتلاكه يعد من المتطلبات الأساسية، ويحتل الأولوية في قائمة الآمال والتطلعات، فهو أحد الركائز المساهمة في تكون الأسرة وسلامة نموها، بالإضافة إلى أنه يوفر المأوى اليومي لها، ويؤثر إيجابياً على سكينتها النفسية واستقرارها الاجتماعي والاقتصادي؛ لذا يعد توفيره وخفض تكلفته لتيسير عملية الحصول عليه وامتلاكه هدفاً تنموياً مهماً في كل دول العالم (معهد الأمير عبد الله للبحوث والدراسات الاستشارية، ١٤٢٤هـ، ص ج)

كما أن الأسرة تبذل الغالي والنفيس في سبيل توفير المسكن، فالمسكن المملوك أبرز دعائم الأمان الاقتصادي والاجتماعي للأسر على المدى البعيد، كما يعتبر الرباط الاجتماعي الذي يربط الأسرة بالحي وبكامل المجتمع، ويساهم في الرفع من مستوى الحي نظراً لبقاء السكان به لفترة طويلة، وينتج عن ملكية المسكن منفعة أو مردود اقتصادي على الأسرة؛ لذا فإن تخفيض تكاليف الحصول على المسكن أحد أهم عناصر جداول الأعمال الاجتماعية والسياسية في كل دول العالم (علي باهمام، ١٤٢٣هـ، ص ٢) و(الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض، ٢٠٠٢م، ص ١٤).

وقد ذكر (Cutler -Neal-E (2003 أن امتلاك المسكن يلعب دوراً مهماً في أمن الشخص المتقاعد عند كبر السن، كما أن ملكية المنزل من المدخرات أو الاستثمارات الشخصية.

بالإضافة إلى أن الحصول على المسكن الملائم حق عام كفله الإعلان العالمي لحقوق الإنسان (علي باهمام، ١٤٢٤هـ، ص ٨٨).

حيث أعلنت اللجنة المعنية بالحقوق الاقتصادية والاجتماعية والثقافية (١٩٩١م) أن لكل إنسان الحق في الحصول على المسكن الملائم، والقدرة على تحمل الكلفة، حيث ينبغي أن تكون التكاليف المالية الشخصية أو الأسرية المرتبطة بالسكن ذات مستوى يكفل عدم تهديد إحرار وتلبية الاحتياجات الأساسية الأخرى أو الانتقاص منها، وأن تتناسب النسبة المئوية للتكاليف المتصلة بالسكن مع مستويات الدخل، وتحديد أشكال ومستويات تمويل الإسكان التي تعبر بصورة كافية عن الاحتياجات للسكن.

وقد أظهرت نتائج الدراسة التحليلية التي ذكرها آل الشيخ في عام ١٩٨١م عندما كتب عن الحراك (الانتقال) السكني في مدينة الرياض، أن أغلبية الأسر المستقرة هم ملاك للمساكن، أما الأسر المتنقلة فهم من المستأجرين، وهذا يدل على أن تملك المسكن يقلل من الحراك أو الانتقال السكني، وتكون هذه الأسرة المستقرة راضية بالمساكن التي تشغلها وكذلك بالأحياء (لطيفة المزروع، ٢٠٠٢م، ص ١٥-١٦).

كما أن هناك دراسة بمدينة جدة وجدت أن ٣٠% من الأسر بجدة يعيشون في شقق، و٤٧% من الأسر يعيشون في منازل شعبية قديمة أو مبنية بطرق بدائية، وهذا دليل على انخفاض نسبة تملك المساكن في المدينة (حسين آل مشيط، ١٤٢١هـ، ص ٩). ويعتبر معدل ملكية المواطنين السعوديين لمسكنهم من بين الأقل في العالم وحتى ما بين دول العالم الثالث (خالد القحطاني، ٢٠٠٧م، ص ٧).

امتلاك المسكن في خطط التنمية :

تهدف سياسات الإسكان السعودية، ضمن خطط التنمية الخمسية، إلى تمكين الأسرة من امتلاك مسكن مناسب بنسبة إنفاق تتلاءم مع مقدرتها المالية (علي باهمام، ١٤٢٤هـ، ص ٨٧). وقد أولت الجهات الرسمية موضوع توفير المسكن أهمية كبيرة ورعاية تامة في جميع خطط التنمية الخمسية، وعلى الرغم من الإنجازات المتحققة في مجال الإسكان فقد أشارت خطة التنمية السابعة (١٤٢٠-١٤٢٥هـ) إلى أن المواطنين من ذوي الدخل المتوسط والمنخفض سيواجهون صعوبات في تأمين مساكن خاصة بهم ابتداء من شراء الأرض إلى توفير المبالغ اللازمة لبناء المسكن، كما أن عدد الوحدات السكنية التي تقوم الجهات الحكومية بتنفيذها محدود، بالإضافة إلى أن القروض التي تمنح من صندوق التنمية العقارية محدودة، كما أن الزيادة المطردة في تكاليف بناء المساكن تعد من أهم المعوقات التي تواجه تحقيق أهداف تنمية قطاع الإسكان، ووجهت الخطة إلى العمل على زيادة أعداد المواطنين الذين يمتلكون مساكنهم الخاصة، مع ترشيد تكاليف المسكن وتخفيض تكاليف بنائه، وتوعية المواطنين من خلال وسائل الإعلام والنشرات المتخصصة بأساليب خفض التكاليف، وتوفير المساكن لمقابلة الاحتياجات المستقبلية ولكن بنوعيات تتناسب مع الاحتياجات الحقيقية للأسرة وضمن قدراتهم المالية. (معهد الأمير عبد الله للبحوث والدراسات الاستشارية، ١٤٢٤هـ، ص ج-ح)

وفعلاً انخفضت نسبة ملكية السعوديين للمساكن من ٦٥% في خطة التنمية السادسة إلى ٥٥% في نهاية خطة التنمية السابعة، وكان الطلب التراكمي على المساكن الذي عجزت السوق العقارية عن تلبيته في نهاية خطة التنمية السابعة مقدراً بنحو ٢٧٠ ألف مسكن، وتراوح نسبة المساكن الشاغرة في المملكة بين ١٢% و ١٥% من إجمالي المساكن، وهي نسبة عالية مقارنة

بالمعدلات المعتادة التي تتراوح بين ٣% و ٥% ، مما يدل على أن المعروض من المساكن يقع خارج نطاق القدرة الشرائية لفئات كثيرة من السكان (ناصر البقمي، ٢٠٠٧م، ص ٣).

العوامل المؤثرة على امتلاك المسكن:

هناك عدة عوامل تؤثر على امتلاك المسكن، وهي تنقسم إلى نوعين: عوامل خارج تحكم الفرد، وعوامل ضمن تحكم الفرد. وستركز الباحثة على العوامل الأخيرة لعلاقتها بموضوع البحث. والشكلان (١)، (٢) ص ٣٨ - ٣٩ يوضحان هذه العوامل.

أولاً: عوامل ضمن تحكم الفرد (الأسرة):

أ- اتساع مساحة المسكن المعاصر من نوع الفيلات، وزيادة عدد عناصره بشكل مبالغ فيه وبنسبة تفوق متوسط حجم المساكن في العديد من دول العالم؛ فقد بلغ متوسط نصيب الفرد في العائلة السعودية من الأمتار المربعة في السكن في الشقق المفروشة نحو ٣٥ متراً مربعاً، وفي الفلل نحو ٥٠ متراً مربعاً، بينما المتوسط في دول العالم هو ما بين ٨.٣ أمتار مربعة للشخص الواحد كما في الهند، وتصل إلى ٣٨ متراً مربعاً كما في أمريكا.

وإذا أضفنا إلى ذلك عامل حجم الأسرة الذي يعتبر كبيراً في السعودية (المتوسط ٦ أفراد)، بينما هو حوالي ٤ أفراد في الدول التي تمت المقارنة بها أعلاه، نجد أن الاحتياج للأمتار المربعة في المملكة العربية السعودية فعلياً متضخم، وبالنسبة لمساحة قطعة الأرض نجد أن المتوسط هو ٦٢٥ متراً مربعاً مقارنة بـ ٤٣٥ متراً مربعاً في أمريكا. (معهد الأمير عبد الله للبحوث والدراسات الاستشارية، ١٤٢٤هـ، ص د) ، (عبد العزيز كامل، ٢٠٠١م، ص ٤٨) .

ويؤكد ذلك فهد الحريقي (٢٠٠٥م، ص ١٠١، ١٠٩، ١١٠) حيث وجد في الدراسة التي قام بها أن هناك مبالغة في مساحة أراضي الفلل التي وصل متوسطها إلى ما يقارب ٨٠٠ م^٢، كما وجد أن نصيب الفرد من المساحة ٢١٠٠ م^٢ تقريباً في الفلل التي بلغ متوسطها ٨٢١ م^٢، ومتوسط نصيبه من عدد الغرف وصل إلى ما يقارب ١.٢ للفرد للعينة، وارتفع إلى ما يقارب ١.٥ غرفة للفرد للفلل، كما أن متوسط نسبة الغرف الخاصة باستقبال الضيوف وغرف طعامهم من الرجال والنساء تصل إلى ما يقارب ٣٦% من عدد الغرف للعينة، و ٤٤% في الأدوار في الفلل من المساكن في مدن المملكة الرئيسية؛ إذ إن الأسرة السعودية تعطي أهمية كبيرة لغرفة استقبال الضيوف، ويخصص لها جزء كبير من مساحة المسكن وذلك على حساب غرفة المعيشة.

وفي دراسة استهدفت تقدير أعداد ومساحات وأنواع المساكن في مناطق المملكة العربية السعودية للعشرين سنة المقبلة للفترة من ٢٠٠٥ وحتى عام ٢٠٢٥م، ذكر فهد الحريقي

وآخرون (١٤٢٥هـ، ص ١٥٥-١٥٦) أن متوسط نصيب الفرد من المساحة ٨٤ مترًا مربعًا في الفيلا و ٤٤.٧ مترًا مربعًا في الدور من الفيلا و ٣٩.١ مترًا مربعًا في الشقة، أما متوسط نصيبه من عدد الغرف وصل إلى ما يقارب ١.١ غرفة للفرد للشقق و ١.١ غرفة لسكان الأدوار في الفلل و ١.٢ غرفة للفرد لسكان الفلل، كما استحوذت الغرف المعدة لاستقبال الضيوف على ما يقارب ٣٨.٣ % من عدد الغرف، وقد ذكر أنه لا يجب أن يزيد إجمالي عدد الغرف عن غرفة واحدة لكل فرد من الأسرة ، وأن لا يزيد نصيب الفرد من إجمالي مساحة المسكن عن ٥٠ م^٢. ولكن كل هذا ناتج عن الاحتياجات الأسرية غير المنطقية مثل: الأحواش المهذرة، والأسوار العالية، وفصل بين العام والخاص، ودورات مياه كثيرة، وغرف نوم زائدة، وغرف ضيوف مغلقة، بالإضافة إلى عدم تعدد استخدام الفراغ الواحد (وليد الهزاع، ٢٠٠١م، ص ٢٧). بل وأكثر من ذلك كما ذكر معهد الأمير عبد الله للبحوث والدراسات الاستشارية (١٤٢٤هـ، ص د) بأنه تتعدد العناصر والفراغات التي تخدم نفس الوظيفة.

بالإضافة إلى عدم مرونة التدرج في البناء حسب حجم العائلة، كما أن الأسرة تضع في اعتبارها تخيلات قد لا تتحقق في عشرين سنة عند التصميم؛ مثل إمكانية قلب الفيلا إلى عمارة من أدوار متكررة وتصميم الأساس على هذا التوقع، أو غرف للأولاد في المستقبل والعائلة مازالت في البداية، أو يفكر في تغيير وظيفة المسكن مستقبلاً فقد يحوله إلى وحدات للاستثمار أو يحوله إلى مبنى إداري أو تجاري أو غير ذلك، مما يجعله يضع من الاحتياطات والمبالغت ما يرفع التكلفة ويحيد بالمسكن عن وظيفته. (عبد العزيز كامل، ٢٠٠١م، ص ٤٨) ، (وليد الهزاع، ٢٠٠١م، ص ٢٨)، (محمد حلواني، ٢٠٠٦م، ص ١٥) كما ذكر إبراهيم الجوير (٢٠٠٤م، ص ٥٥٧) أن أغلبية الأسر من ذوي الدخل المحدود يبالغون في كثرة الفراغات؛ لكونهم يرغبون في السكن في الدور الأرضي من الفيلا وتأجير الدور الأول لكي يتمكنوا من تسديد القرض أو لزيادة الدخل.

ب- إن أنماط التصميم المعماري للوحدات السكنية السائدة لا تزال أسيرة لتقاليد قوية وراسخة لم تستطع أن تقدم بشكل متكامل حتى الآن حلولاً معمارية مبتكرة تستطيع استيعاب اقتصاديات المساحة والتكوين (علي باهام، ١٤٢٣هـ، ص ١٩-٢٠).

فقد أشار معهد الأمير عبد الله للبحوث والدراسات الاستشارية (١٤٢٤هـ، ص د) إلى أن الكثير من الأسر لا تزال تتطلع إلى الحصول على مساكن مماثلة في مساحتها وحجمها وعدد عناصرها للفيلا السكنية المعاصرة التي زادت مساحتها وعدد عناصرها بشكل كبير خلال الثلاثين عامًا الماضية.

لذا فإن الكثير يقبل بالدخول في مغامرة الديون وتحمل ضغوط فوق طاقتهم وقدرتهم المادية للحصول على هذه الصورة للمسكن (عزت مرغني، ٢٠٠٤م، ص ٥٢٠).

كما يشير إبراهيم الجوير (٢٠٠٤، ص ٥٣٢) إلى أن في المملكة العربية السعودية تعد طبيعة ومظهر المسكن الخارجي أحد العناصر التي تحدد منزلة الإنسان الشخصية من وجهة نظره ووجهة نظر الآخرين، وبناء عليه يميل معظم السكان إلى أن تكون مساكنهم فخمة ذات أحواش وأسوار عالية وغرف ضيوف ونوم كبيرة وحمامات كثيرة.

بالإضافة إلى أن المفهوم السكني لمعظم الأسر السعودية حاليًا يتصف بالاستقلالية التامة للسكن من نوع الفلل، حيث تشير نتائج الدراسات إلى أن رغبة السكان تميل نحو سكن الفلل من ناحية ملكية سكن المستقبل. (عبد العبيسي، ٢٠٠٤م، ص ٢٥٨، ٢٦١).

ويضيف إبراهيم الجوير (٢٠٠٤م، ص ٥٣٥) عدة عوامل أخرى أدت إلى انتشار تصميم

الفيلا المعاصرة أهمها الآتي:

- الإفراط في معالجة الخصوصية.
- تقليد الناس لبعضهم البعض.
- ممارسة غير المعماريين لتصميم الفيلات، وما يصاحبه من أخطاء بالرسومات المعمارية مما يؤدي إلى زيادة تكلفة الإنشاء.
- النسخ والتصوير من قبل ممارسين مرخصين غير سعوديين لتصاميم الفيلات لمقابلة الطلب الكبير على المخططات وتدني الأتباع.

ج- المماثلة في السداد مما يترتب عليه أن يرفع المستثمر أسعاره (مجلة الاقتصاد، ٢٠٠٣م، ص ٧١).

د- سوء الادخار الناتج عن فقدان الأمل في فرصة التملك نتيجة الصعوبات المتعددة، مما يؤدي إلى توجيه الادخار إلى مصاريف إسرائيلية (وليد الهزاع، ٢٠٠١م، ص ٢٨).

هـ- المستوى المكلف من البناء والتشطيب والتأثيث والموقع من البداية (عبد العزيز كامل، ٢٠٠١م، ص ٤٩).

ويؤكد ذلك عزت مرغني (٢٠٠٤، ص ٥٢٦-٥٢٧) حيث ذكر أن الحجم والتشطيبات والتجهيزات ترفع من التكلفة الابتدائية للمسكن وتصبح من فرصة الحصول عليه، كما أن نوعية ومستوى التشطيبات من العناصر التي ترفع من تكلفة المسكن بصورة مباشرة وهي في نفس الوقت أداة تعبير عن المستوى الاقتصادي، وهذا نتيجة لنوع من المظهرية الاجتماعية أكثر من كونها ارتباطاً باحتياجات وظيفية .

وقد ذكر فهد اليحياء (٢٠٠٧م، ص ٤، ٩) أن هناك بعض العوامل المؤثرة في التمويل العقاري والتي تميز المساكن بالمملكة العربية السعودية؛ ولعل أهمها ارتفاع الكلفة الإجمالية للمسكن الواحد مقارنة بالنسب العالمية، وزيادة مساحة أرض المسكن، فقد ارتفع سعر المنزل المتوسط الحجم في المملكة خلال الفترة ٢٠٠٢-٢٠٠٥م بمعدل ١٣.٧% في العام.

و- إجهام الأسرة عن شراء المساكن المستخدمة، فكل أسرة ترغب في شراء أو بناء منزل جديد مع أنه بالإمكان شراء مبنى مستخدم ووضعه جيد بسعر رخيص، ومن ثم تجديده وسكنه.

ز- سوء التخطيط من قبل رب الأسرة لادخار واقتطاع جزء من الدخل السنوي لبناء المسكن، وذلك من سن مبكرة مع بداية حياته العملية.

(عبد العزيز كامل، ٢٠٠١م، ص ٤٨-٤٩)

ثانياً: عوامل خارج تحكم الفرد (الأسرة):

أ- تؤثر معدلات التضخم العالية التي تمر بها العديد من الدول النامية في ارتفاع تكلفة المسكن؛ وذلك ناتج عن الارتفاع الحاد في أسعار الأراضي ومواد البناء والعمالة. وفي المملكة العربية السعودية تأثر سوق الإسكان بالتضخم الذي حدث في الاقتصاد في منتصف السبعينات الميلادية؛ وذلك نتيجة نمو حجم رأس المال السائل بين أيدي الأفراد والمضاربة في الأراضي بهدف الحصول على أرباح سريعة جراء إعادة بيع الأراضي بعد فترة قصيرة من شرائها، وكذلك زيادة الطلب على سوق الإسكان (علي باهمام، ١٤٢٤هـ، ص ٨٨)، (حسين آل مشيط، ١٤٢١هـ، ص ١٧).

ويؤكد ذلك (Jonathan Mccarthy and Richard W. Peach (2004,P.12) حيث

ذكر أن من أسباب النقلب في أسعار السكن تكلفة المضاربة في سوق الإسكان.

كما يشير (McCormic-Roy-C (2005 إلى أن الجمعية الوطنية للمساسة العقاريين

أعلنت مؤخرًا أن متوسط سعر مبيعات منازل الأسرة الواحدة يزيد في المناطق التي يكثر بها الطلب ويقل العرض (الأرض).

ب- إن المساكن المعروضة في السوق حجمها كبير، لذا فإن الأسر المتكونة حديثاً والراغبة في امتلاك مسكن لأول مرة لا تجد المصادر المالية الكافية أو الدعم اللازم لامتلاك هذه المساكن (علي باهمام، ١٤٢٣هـ، ص ٢٠).

ويرجع أحمد عنان (١٩٩٥م) السبب في ذلك إلى غياب التصور التصميمي لقطع

الأراضي عند دراسة تقسيم الأراضي المخصصة للإسكان، مما ينتج عن ذلك إنشاء وحدات

سكنية بها مسطحات كبيرة غير مستغلة تفرضها ظروف قطعة الأرض، وتتسبب في ارتفاع التكلفة الإجمالية للمبنى.

ويؤكد ذلك خالد القحطاني (٢٠٠٧م، ص ٧-٨) حيث ذكر أن ما يتم توفيره حالياً من وحدات سكنية يتم بتكاليف أعلى مما يعجز الكثير عن تحمّل شرائه، أو تحمّل الأقساط المالية المترتبة على عملية الشراء، وذلك للأسباب التالية:

١- مازالت تكاليف البناء عالية نسبياً، سواء من حيث نوعية مواد البناء، أو طرقه، أو حتى التصاميم الهندسية المثالية للوحدات السكنية، بالإضافة إلى أن أنظمة البلديات للبناء أو التخطيط الحضري تفتقد المرونة والتيسير لبناء وحدات سكنية بتكاليف اقتصادية.

٢- التمويل الحالي للمساكن مكلف عملياً (يتجاوز ١١% كفاءة مركبة)، ولا يتوفر على فترات زمنية طويلة الأجل.

٣- الفكر التاريخي لنوعية المسكن في عقليّة الأسرة السعودية يتجاوز كثيراً الإمكانيات الحالية والمتوفرة لها.

ج- انخفاض دخل الأسرة وارتفاع أسعار المساكن، حيث إن دخل الأسرة لا يتوافق مع الأسعار المرتفعة للمساكن المعروضة في السوق أو مع تكاليف شراء الأرض وبنائها (علي باهمام، ١٤٢٣هـ، ص ٣)، (معهد الأمير عبد الله للبحوث والدراسات الاستشارية، ١٤٢٤هـ، ص د - ذ).

وتؤكد ذلك مجلة الاقتصاد (٢٠٠٣م، ص ٦٩) حيث ذكرت أن القدرات المالية للنسبة العظمى من طالبي الإسكان لن تمكنهم من تملك وحدات سكنية خاصة بهم؛ وذلك بسبب تدني دخولهم والتي تتراوح ما بين ألفي وأربعة آلاف ريال.

وقد ذكر فهد اليحياء (٢٠٠٧م، ص ٤) أن هناك نسبة كبيرة من الراغبين بالشراء لا يتوفر لديهم القيمة الكاملة للشراء نقداً، وبالتالي الحاجة للتمويل.

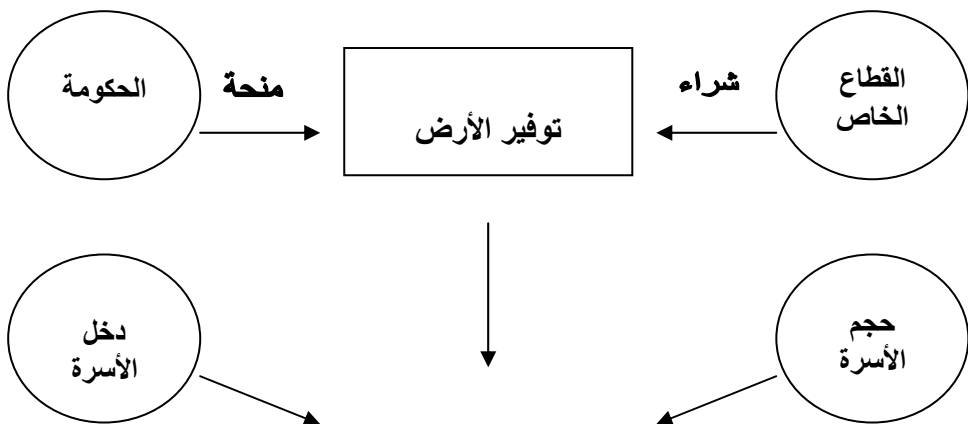
د- انعدام فرص التمويل، أو انخفاض الدعم الحكومي، أو ندرة الجهات التمويلية في المملكة العربية السعودية (عبد العزيز كامل، ٢٠٠١م، ص ٥٠)، (علي باهمام، ١٤٢٣هـ، ص ٣).

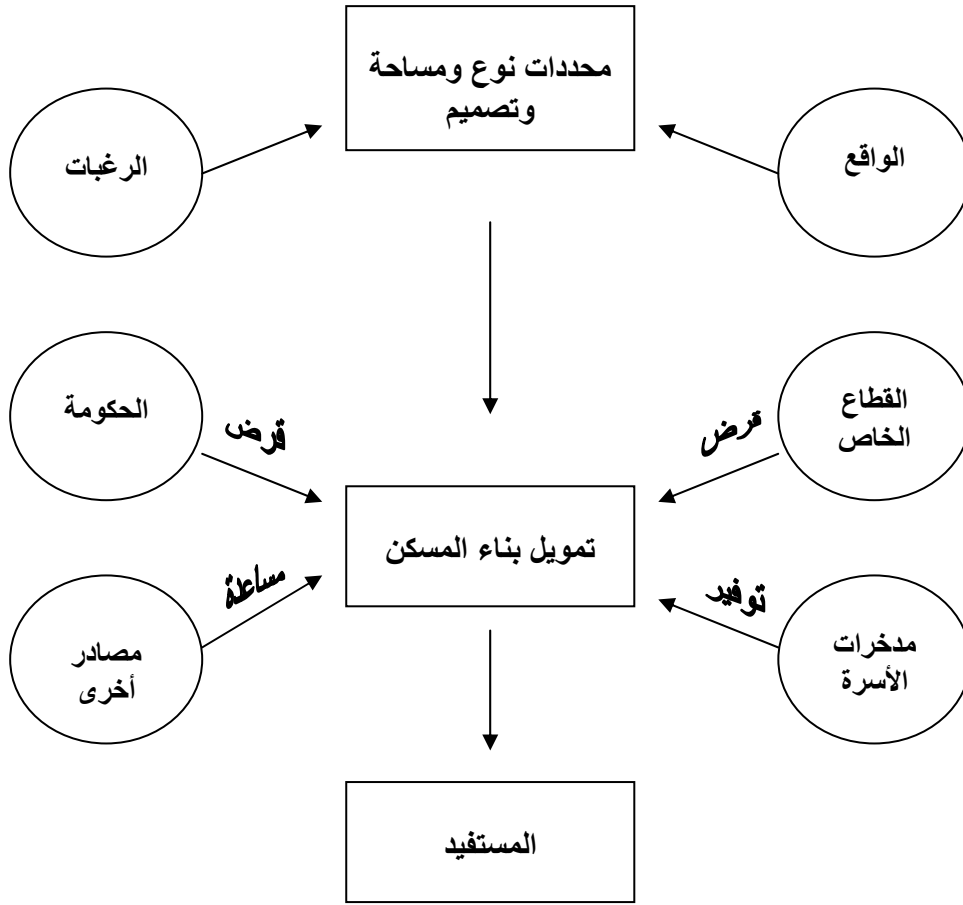
وهذه الفقرة توسعت فيها الباحثة في الجزء الثالث من الفصل الثاني ص ٤٩.

وقد ذكر (Temkin - Kenneth (2001 أن معدل تملك المنازل زاد في الولايات المتحدة للأسر المنخفضة والمتوسطة الدخل بسبب زيادة معدلات الإقراض، كما أن لديهم الآن نطاقاً عريضاً من البرامج والمنتجات ليختاروا من بينها عند التقدم للرهن.

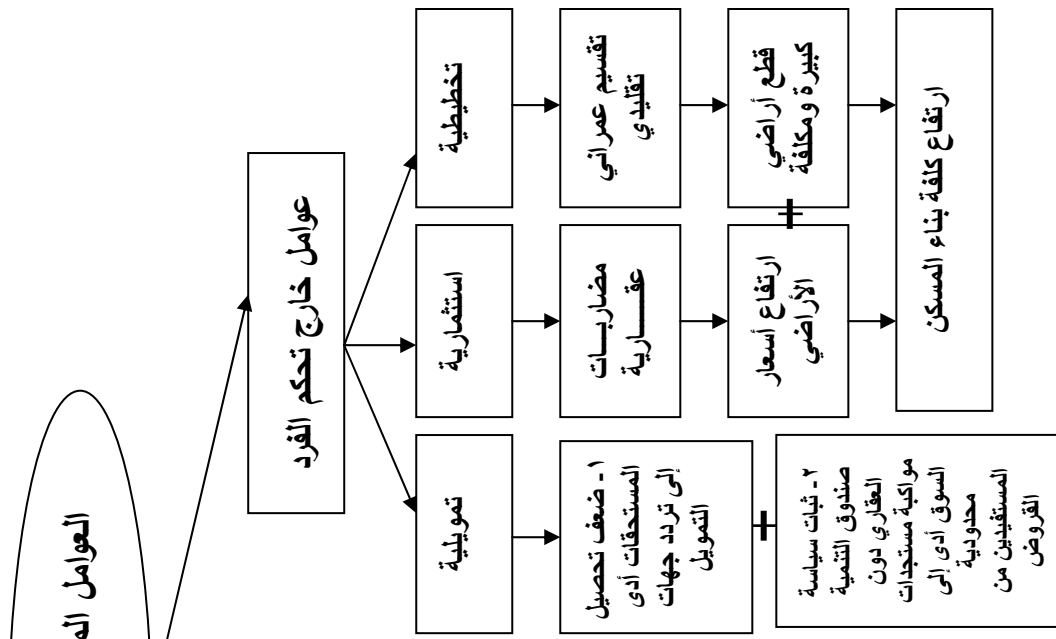
هـ- نمو عدد السكان في المدن السعودية (وخصوصاً مدينة جدة) بشكل كبير أدى إلى زيادة الطلب على السكن مما أدى إلى ارتفاع قيمة العقار (حسين آل مشيط، ١٤٢١هـ، ص ٣).

فقد ذكر فهد اليحياء (٢٠٠٧م، ص ١٣) أن مدينة جدة تشهد نموًا مرتفعًا، ولا توفر بيانات الإحصاء السكاني مؤشراً عن توقعات الطلب فيها بسبب دمجها مع بيانات مدينة مكة المكرمة، وحسب تعداد ٢٠٠٤م فقد بلغ عدد سكان مدينة جدة ٥.٨ مليون نسمة مما يجعلها أكبر مركز تجمع سكاني في المملكة.





شكل (١) العوامل المؤثرة في توفير المسكن
(فهد الحريقي، ٢٠٠٥م، ص ١٠٨)

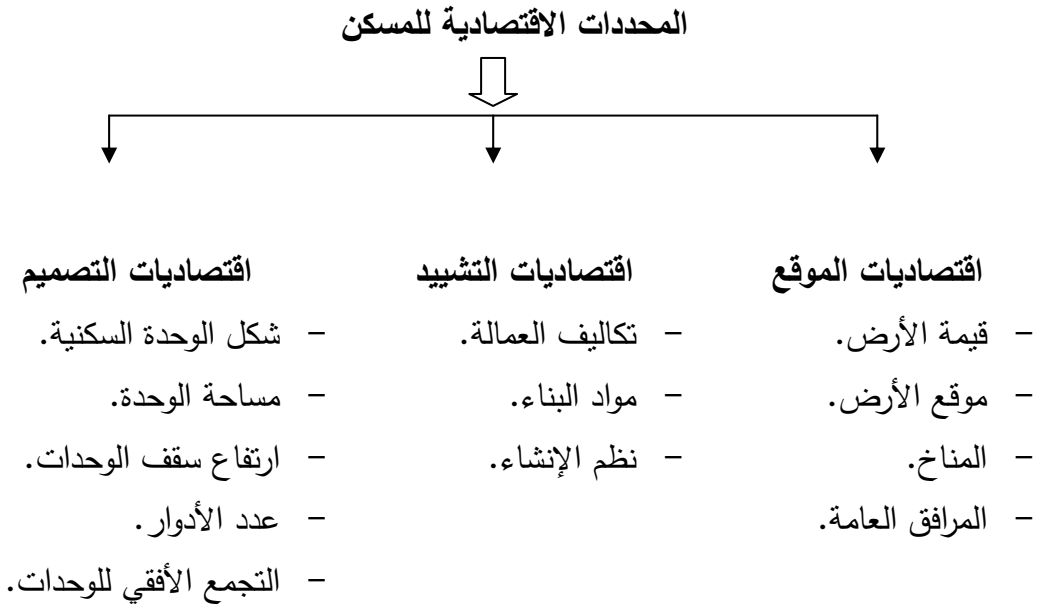


شكل (١)

تكلفة المسكن :

تعتبر تكلفة المسكن هي المحدد الأول الذي يستطيع الفرد من خلاله الحصول على مسكن يتوافق مع إمكانياته وقدراته واحتياجاته، وتشكل كل مرحلة من المراحل التي يمر بها المسكن بدءًا من مرحلة الإعداد والتخطيط والتصميم والتنفيذ وحتى مرحلة الوصول إلى الصورة النهائية الصالحة للاستخدام جزءًا من تكلفته الإجمالية (نسرين عبد السلام، ٢٠٠٤م، ص ٤٥٨).

وقد ذكر حسين الشنواني وآخرون (٢٠٠٤م، ص ٨٢١) أن عملية تنفيذ المسكن ترتبط بالعديد من المحددات الاقتصادية التي تؤثر على التكلفة العامة لإنشائه - كما هو موضح بالشكل (٣) ص ٤٠.



شكل (٣) المحددات الاقتصادية للمسكن

(حسين الشنواني وآخرون، ٢٠٠٤م، ص ٨٢١)

- كما يشير (علي باهمام ، ١٤٢٣هـ، ص ١٣) إلى أن هناك نوعين أساسيين من التكلفة:
- ١- تكلفة الأرض، وتطوير البنية التحتية.
 - ٢- تكلفة تنفيذ الوحدة السكنية، بما تشتمل عليه من قيمة مواد البناء وأجور العمال والفنيين.
- وتتأثر هذه التكلفة بأربعة عناصر أساسية هي:
- أ- أسلوب التطوير، ومساحة الأرض.
 - ب- حجم المساحة المبنية.
 - ج- تصميم المبنى، ودرجة تعقيد التصميم المعماري.
 - د- نظام الإنشاء وطريقته، ومواد البناء المستخدمة.

بالإضافة إلى ما سبق فقد ذكرت نسرین عبد السلام (٢٠٠٤، ص ٤٦١) أن هناك نوعًا آخر من التكلفة وهو متطلبات تغطية فوائد القروض التمويلية.

تكاليف امتلاك المسكن في المملكة العربية السعودية:

استمر بناء المساكن في المملكة العربية السعودية بالطريقة التقليدية إلى ما قبل ثلاثة أو أربعة عقود فقط، وقد كانت هذه المساكن تبنى من المواد المحلية وبخبرات الأهالي في البناء، وحسب احتياج الأسرة الحقيقي ووفق قدراتها المالية، فكانت هذه المساكن مثلاً حقيقياً على الإسكان الميسر الذي قام على عوامل التيسير، التي من أهمها: رخص تكلفة مواد البناء المتوفرة من البيئة المحيطة، وانخفاض تكاليف العمالة من خلال تعاون السكان مع بعضهم على التنفيذ، وصغر مساحة المسكن لتعدد وظائف عناصره وفراغاته، والمرونة في النمو المستمر للوحدة السكنية حسب احتياج الأسرة ومقدرتها المالية.

ثم ظهرت بعد ذلك مرحلة المساكن الانتقالية التي يقترب تصميم وحداتها من الوحدات التقليدية ولكنها منفذة بمواد وتقنيات وأسلوب بناء جديد. أما مرحلة المساكن المعاصرة فقد ظهرت مع مشروع الملز (أول مشروع إسكاني بحجم كبير لإسكان موظفي الوزارات الذين تم نقلهم بعد قرار نقل الوزارات من مكة المكرمة إلى العاصمة الرياض عام ١٩٥٣م)، وبعد هذا المشروع أصبح تصميم الوحدات السكنية (المنفصلة، الفيلات) وحجمها النموذج الأكثر شيوعاً واستخداماً في التنمية العمرانية اللاحقة في مناطق المملكة.

ولقد ساهمت مجموعة من الجهات الحكومية في صياغة برامج الإسكان المعاصر خلال العقود الثلاثة الماضية، حيث نفذت وزارة الأشغال العامة والإسكان العديد من مشاريع قطاع الإسكان العام، وساهمت عدد من الجهات الحكومية بتوفير السكن المناسب لموظفيها، وقدم صندوق التنمية العقاري كجهاز حكومي مسؤول عن تشجيع إنشاء مساكن القطاع الخاص قروضاً بدون فوائد للأفراد والشركات العقارية، كما تكفلت وزارة الشؤون البلدية والقروية بتوفير الخدمات البلدية وتخطيط الأحياء السكنية ومنح قطع الأراضي السكنية التي أثرت بشكل فعال في عملية تسهيل تملك المساكن، إلا أن مساحة الأراضي السكنية الموزعة كمنح أثمرت في زيادة مساحة المسكن المعاصر، بالإضافة إلى تأثر مساحات القطع في مخططات تقسيم الأراضي السكنية بمساحات قطع المنح وبالتالي ازداد متوسط مساحتها، كما أن بعض اشتراطات صندوق التنمية العقاري الخاصة بطريقة احتساب قيمة القرض، والتي تعتمد على مجموع مساحة المسطحات المبنية الموافق على تنفيذها ليحصل المتقدم على كامل مبلغ القرض أثرت بشكل واضح في زيادة مساحة المسكن المعاصر وزيادة عدد عناصره، وبالتالي ارتفاع تكلفة تنفيذه. (علي باهمام، ١٤٢٤هـ، ص ٩٧)، (علي باهمام، ١٤٢٣هـ، ص ٦).

تكلفة الأراضي السكنية:

إن توفير قطع الأراضي السكنية بأسعار مقبولة أو ممكنة يلعب دورًا في توفير المسكن بسعر مناسب (علي باهمام، ١٤٢٤هـ، ص ٨٩).

لذا فقد وفرت المملكة العربية السعودية الأراضي السكنية عن طريق ثلاثة أساليب:

١- منح صريحة (٩٠٠م^٢، ١٢٠٠م^٢، ٢٥٠٠م^٢، ١٠٠٠٠٠م^٢ وأكثر).

٢- منح ذوي الدخل المحدود (في حدود ٦٠٠م^٢).

٣- البيع والشراء (من الأراضي الموجودة في السوق العقاري وبمساحات مختلفة).

أما المنح الخاصة أو الصريحة فهي التي تصدر من المقام السامي للمواطنين، ويحق لكل مواطن الحصول على هذه المنحة مرة واحدة فقط، ومساحتها ٩٠٠م^٢.

أما منح ذوي الدخل المحدود فتوزع على المواطنين المستوفين لشروط الحصول على منحة، وأهمها أن يكون سعودي الجنسية، ولم يسبق له الحصول على قطعة أرض، ولا يكون مقترضًا من صندوق التنمية العقارية ولم يسبق له ذلك، ومساحتها في حدود ٦٠٠م^٢.

ومساحة قطع الأراضي في مدينة جدة المحددة من قبل وزارة الشؤون البلدية والقروية من ٤٠٠م^٢ - ٥٠٠م^٢، وكذلك التي تقدمها البلدية كمنح كانت محدودة بمساحة قدرها ٤٠٠م^٢ منذ عام ١٩٧٥م، ثم جرى تعديلها من قبل الوزارة لتصبح في حدود ٦٠٠م^٢. (حسين آل مشيط، ١٤٢١هـ، ص ١٩، ٧٨، ٨٠)

ويشير عبد المحسن آل سويلم (٢٠٠١م) إلى أن عدد المنح التي تم تنفيذها بموجب أوامر سامية أو بموجب تعليمات منح الأراضي التي وُزعت من قبل الأمانات في أنحاء المملكة حتى نهاية ١٤٢٠هـ ٦٢٢٧٦١ منحة، ونُقذ في محافظة جدة ٩١٤٣١ منحة من إجمالي هذه المنح.

أما الأراضي السكنية في مخططات الأراضي الخاصة فقد ذكر حسين آل مشيط (١٤٢١هـ، ص ٢٠، ٤٧، ٨٠) أن ازدياد الطلب المستمر على هذه الأراضي في المدن الرئيسية في المملكة أدى إلى ارتفاع أسعارها وندرة المعروض منها، بالإضافة إلى أن توزيع مساحات قطع الأراضي في المخططات السكنية كان بهدف الاستثمار والربح من قبل أصحاب المخططات، فمساحة قطع الأراضي في مدينة جدة في حدود ٦٠٠م^٢ إلى ٩٠٠م^٢ بالنسبة للمباني متعددة الوحدات السكنية (العماثر)، وفي حدود لا تقل عن ٩٠٠م^٢ وتصل إلى ٢٠٠٠م^٢ في مناطق الفلل، و ٢٥٠٠م^٢ أو أكثر في مناطق القصور، وهذه المساحات كبيرة جدًا، وتشكل عدم استغلال جيد للأراضي، حيث إن أغلب الأسر لا تحتاج إلى هذه المساحات الكبيرة، بينما هناك أسر في حاجة للسكن ولكن يصعب عليها الحصول على الأراضي بمساحات صغيرة تتناسب مع قدرتها الشرائية.

كما يشير فهد الحريقي (٢٠٠٥م، ص٨٣، ٩٩) إلى أن تراجع الإنفاق الحكومي نتيجة تراجع الإيرادات الحكومية أدى إلى تباطؤ نمو الأراضي المخدومة بالمرافق العامة مثل: الماء والكهرباء والصرف الصحي والشوارع المرصوفة، مع استمرار زيادة الطلب على المساكن، مما تسبب في ارتفاع حاد لأسعار الأراضي، بالإضافة إلى المضاربات العقارية، وتحكّم تجّار العقار.

ويؤكد ذلك صالح قدح (٢٠٠٤م، ص٢٣) حيث ذكر أن أسعار الأراضي ارتفعت خلال الفترة الأخيرة حتى وصلت إلى أكثر من ٢٠٠%، وأرجع هذا إلى عدة أسباب، أهمها: دخول أراضي البناء كسلعة إنتاجية، والاتجاه إلى تملك الوحدات السكنية، والمضاربة على أسعار الأراضي، والاتجاه إلى الاستثمار في الأراضي خوفاً من الاستثمار في شيء آخر. وقد ذكر علي باهمام (١٤٢٣هـ، ص١٧) أن سعر الأرض وتكلفة تطوير الموقع تعتبر أكثر العوامل تأثيراً على ارتفاع أسعار المساكن في غالبية المناطق العمرانية الرئيسية (المدن) بمختلف دول العالم.

ويؤكد ذلك فهد الحريقي (٢٠٠٥م، ص٩٩) في دراسة قام بها، حيث وجد أن متوسط قيمة الأرض بلغ ما يقارب ٤٠% من إجمالي قيمة العقار (المبنى مع الأرض) في المدن الرئيسية بالمملكة لمختلف أنواع المباني السكنية. وفي مدينة جدة ارتفع سعر المتر المربع بشكل ملحوظ خلال العقدين الماضيين مما شكّل صعوبة للأسر منخفضة الدخل من الحصول على مساكن مناسبة بسبب ارتفاع سعر الأرض (حسين آل مشيط، ١٤٢١هـ، ص١٨).

تكلفة تنفيذ الوحدة السكنية:

تمثل تكاليف التنفيذ المشتملة على تكاليف مواد البناء وأجور العمالة نسبة تصل إلى ٧٥% من قيمة المسكن (علي باهمام، ١٤٢٣هـ، ص٢٨).

كما ذكر شريف العطار (٢٠٠٤م، ص٥٥) أن مواد البناء تمثّل في المتوسط حوالي ٥٠% من التكلفة الإجمالية للمبنى، والعمالة تمثّل في المتوسط من ٢٠ إلى ٤٥% من التكلفة الإجمالية للمبنى.

لذا فإن توفير مواد البناء بالمقادير المطلوبة والأسعار المناسبة (أسعار اقتصادية)، وتوفير المهارات الفنية والعمالة المطلوبة للتعمير بأجور مناسبة، كلها تلعب دوراً كبيراً في توفير المسكن بسعر ميسر (حسين آل مشيط، ١٤٢١هـ، ص٢٠)، (علي باهمام، ١٤٢٤هـ، ص٨٩). إلا أن صالح قدح (٢٠٠٤م، ص٢٣) أشار إلى أن لقلّة المعروض من مواد البناء أثره المباشر في زيادة أسعارها وخاصة الحديد؛ لأن الناتج المحلي لا يغطي الاحتياجات الفعلية في

الوقت الحاضر، كما أن العجز في توفير العمالة الماهرة والمتخصصة في قطاع التشييد أدى إلى ارتفاع تكلفة الإسكان بصورة كبيرة، وذلك بسبب زيادة الطلب على العمالة في المشروعات الحكومية، وعدم توفر العمالة السعودية في سوق الإنشاء رغم ما قدمته المعاهد المهنية المتخصصة في علوم البناء من خريجين على مدار السنوات الماضية، واتجاههم إلى العمل في الإدارات الحكومية كضمان وظيفي لهم.

ويشير فهد الحريقي وآخرون (١٤٢٥هـ، ص ٣١٥) إلى أن الخبراء يتوقعون تزايد نسب الدوبليكس مقارنة بالفترة الحالية ؛ لأنها اقل مساحة وتكلفة من الفلل .

ثالثًا

التحويل الإسكاني

Housing finding

ثالثاً : التمويل الإسكاني

تمويل المسكن :

تمويل المسكن مكوناته مشتركة وبسيطة، فهناك العديد من الأسر في حاجة ماسة للحصول على تمويل لبناء أو امتلاك مساكن خاصة بها، ولكن نظراً لنقص السيولة المادية لدى هذه الفئة بالنسبة لمتطلبات شراء مساكنهم فإنه من الصعب تملكهم لمساكن خاصة دون الحصول على دعم من جهات الإقراض. (حسين آل مشيط، ١٤٢١هـ، ص ٥٥).

ونظراً لارتفاع الأسعار بسوق العقار بشكل كبير والزيادة المضطربة في عدد السكان أصبح يصعب على محدود الدخل أن يؤمن لنفسه ولأولاده المسكن المملك الذي يعتبر المطلب الأساسي في حياته. ومن هنا بدأت المنافسة بين شركات التمويل على سوق العقار، فظهرت عدة برامج (برنامج تقسيط العقار) من عدة شركات تمويل لتحقيق فرصة امتلاك العقار الذي يرغبه العميل حسب إمكانياته والتزاماته، وضمن الشروط التي وضعت لتحقيق مصلحة الطرفين (محمد حلواني، ٢٠٠٦م، ص ١١).

وينشأ التمويل من خلال عقد يقوم فيه الممول (مانح التمويل) بتمويل الإنفاق الآني للمتمول (المستفيد من التمويل في مقابل التزامه بمدفوعات مستقبلية، فالممول هو الجهة التي تقدم التمويل مثل: البنوك وشركات التقسيط وشركات الائتمان والتجار الذين يبيعون بالآجل، أما المتمول فهو المستفيد من التمويل، وقد يكون شركة صغيرة أو كبيرة أو رجل أعمال أو فرداً عادياً (محمد السحيباني، ٢٠٠٢م، ص ٦).

وقد عرف أحمد أنيس (٢٠٠٢م، ص ٢، ٤) التمويل العقاري بأنه العملية التي يمكن من خلالها شراء عقارات اليوم بأموال الغد التي سيحصل عليها المقترض، حيث تقوم الجهة الأخرى (الممولون) بتوفير المال اللازم لعملية الشراء، والتمويل العقاري يغطي عدة أنواع من العقارات منها عقارات سكنية للتملك أو الإيجار.

وتتمثل عناصر التمويل العقاري بصفة عامة في طالب التمويل العقاري ومقدم التمويل وموضوعه وصيغة أو شكل التمويل العقاري، ويضبط العلاقات السببية بين هذه العناصر مجموعة من الشروط والقواعد ونحوها يحددها القانون الوضعي والأعراف السائدة في كل مجتمع، وتصاغ في صورة عقد أو عدة عقود حسب الأحوال (حسين شحاتة، دون تاريخ نشر، ص ٢).

وتختلف جهات التمويل في قروضها من حيث نسبة التمويل أو سعر الفائدة أو الحد الأقصى للقرض .

وتتكون القروض العقارية من العناصر الآتية:

- (Q) Principal أصل المبلغ المقترض. (١)
- (I) Interest فوائد القرض. (٢)
- (T) Amortization Period المدة التي يسدد خلالها القرض. (٣)
- (P) Installment القسط الشهري أو السنوي. (٤)

والعلاقة التي تحكم المتغيرات السابقة هي أنه باستخدام سعر الفائدة المحدد بالقرض يكون أصل القرض هو القيمة الحالية لكل الأقساط.

$$\frac{pi}{(1 + I)^i} \sum_{i=1}^n Q =$$

حيث إن n هو عدد الأقساط في مدة سداد القرض (T).

(أحمد أنيس، ٢٠٠٢م، ص٧، ٨)

وهناك فرق بين الجوانب التمويلية المرتبطة بعمليات التشييد والبناء وبين العمليات التمويلية المرتبطة بتملك الوحدات السكنية، فحجم التمويل المطلوب لعمليات التشييد والبناء غالبًا ما يفوق حجم التمويل المطلوب لتملك الوحدات السكنية (إيمان عسكر، ٢٠٠٥م، ص٦٥).

نشأة التمويل الإسكاني:

ظهر التمويل العقاري في الولايات المتحدة عقب الكساد الأكبر في أوائل الثلاثينات في فترة ما بين الحربين نتيجة لارتفاع سعر العقارات، وكان الغرض منه توفير رؤوس أموال للمقترضين خاصة من محدودي الدخل لشراء أو بناء عقارات. وخلال الثلاثة حقب التالية (من ١٩٣٢-١٩٦٤م) مرَّ الرهن العقاري بمراحل ضعف وقوة اقتضت تطوير صورته لإنعاش سوق التمويل العقاري (أحمد أنيس، ٢٠٠٢م، ص٢).

ويضيف فهد اليحياء (٢٠٠٧م، ص٣) أن بداية التمويل العقاري المنظم كانت في أوروبا حيث تأسس أول قانون للبنوك العقارية في ألمانيا عام ١٩٠٠م، وكانت هذه البنوك العقارية تملكها حكومات الأقاليم في ألمانيا، ثم انتشرت في شمال أوروبا وأمريكا، وكانت مملوكة من

قبل الحكومات ، ثم تحولت للقطاع الخاص، وقد تزامن مع هذا التحول تطور تمويل المصارف التجارية.

وقد ذكر (2006) Rogers-Carolyn أن معظم عمليات شراء المنازل في أمريكا يتم تمويلها من خلال عمليات الرهن العقاري للمنزل، وبذلك ارتفعت معدلات تملك المنازل لدى الأسر بمعدل ٦٩% ، ولكن يفرض المقرضون متطلبات صارمة لتمويل الساكن الريفي، كما أن معدل الفائدة الشهرية له أعلى من معدل الفائدة الشهرية للساكن الحضري.

ونظام الرهن في الدول الأكثر نموًا يمكن معظم العائلات من شراء المنازل؛ إذ إن هذا النظام ينطوي على دفعة أولى مناسبة من ثمن الأرض والمنزل على أن يسدد باقي الثمن على أقساط شهرية في مدة تتراوح بين عشرين وأربعين سنة. أما الدول الأقل نموًا فإن الأسر فيها تحتاج إلى سنوات عديدة لتتمكن من ادخار مبلغ كاف من المال. وعلى الرغم من أن كلفة البناء منخفضة إلا أن نسبة الفائدة على قروض الرهن مرتفعة للغاية، وكثيرًا ما تجعل نسبة الفائدة المرتفعة بالإضافة إلى ثمن الأرض المرتفع شراء المنزل أمرًا مستحيلًا.

وفي الدول النامية كانت هناك جهود من الجهات الحكومية لدعم الإسكان، وكان نظام الإسكان هذا متأثرًا بسياسات الإسكان التي ازدهرت في الدول الاشتراكية، حيث تأسست مشاريع الإسكان الجماعية وبنوك الإسكان كما هو في مصر والعراق والأردن وتونس (فهد اليحياء، ٢٠٠٧م، ص ٣).

وفي المملكة العربية السعودية لم تكن هناك برامج تمويل إسكاني، وكانت الشركة السعودية الأمريكية (أرامكو) أول من وضع برامج إسكانية خاصة بموظفيها عام ١٩٥١هـ، بحيث تملك موظفوها منازل خاصة بهم، ويقوم الموظف بتسديد قيمة المنزل على أقساط ميسرة تستقطع من راتبه وفق برنامج زمني طويل المدى، حيث كانت الأرض توفرها الحكومة كمنحة أو بأسعار رمزية، ثم تقدم القروض للموظفين دون فوائد وإعفاءهم من ٢٠% من قيمة القرض بما في ذلك ٥% تمثل رسوم خدمة.

وهناك مشروع الملز -الذي سبق الحديث عنه ص ٤١ - حيث قامت وزارة المالية بتمويله، وقد اشتمل المشروع على ٧٥٤ وحدة سكنية منفصلة ، ومائة وثمانين شقة في ثلاث عمارات. وبعد أن بنيت المساكن المنفصلة -وكانت على ثلاثة أحجام- بيعت إلى موظفي الدولة بموجب عقود طويلة الأمد.(حسين آل مشيط، ١٤٢١هـ، ص ٦٠، ٨٦) و (فهد الحريقي وآخرون ، ١٤٢٥هـ، ص ٣٤).

ويتم دعم الإسكان في المملكة العربية السعودية بواسطة ثلاث أدوات أساسية :

١- صندوق التنمية العقاري، وبواسطته يتم تقديم القروض العقارية.

٢- وزارة الإسكان، مشاريع الإسكان العامة.

٣- مشاريع الإسكان التي تؤمنها بعض الجهات لموظفيها مثل: إسكان بعض المدن الصناعية والطبية، وإسكان بعض الشركات الكبرى لموظفيها مثل: أرامكو، وسابك.
ولم تكن الظروف المحلية اقتصادياً وتشريعياً وتنظيمياً مناسبة لتطوير مشاركة القطاع الخاص في تمويل الإسكان، حيث كانت قروض صندوق التنمية العقارية متدنية الفوائد وطويلة الأجل، وبالتالي لا يمكن أن يخوض فيها القطاع الخاص نوعاً من المنافسة، كما كانت في الثمانينات أسعار الفوائد المرتفعة تقف حاجزاً أمام ازدهار تمويل المصارف ، أما الآن فقد تغيرت الظروف. (فهد اليحياء، ٢٠٠٧م، ص ٣-٤).

أنظمة التمويل الإسكاني في العالم:

- ١- النظام الأول هو التمويل المباشر؛ حيث يتم توفير التمويل من المدخر إلى المقترض بشكل مباشر.
- ٢- النظام الثاني هو التمويل على المدخرات؛ حيث تقوم المؤسسات المالية بجمع مدخرات الأفراد والمؤسسات المالية واستخدامها في منح القروض السكنية للأفراد.
- ٣- النظام الثالث هو مؤسسات التمويل العقاري؛ حيث تقوم المؤسسات المالية بمنح قروض سكنية.
- ٤- النظام الرابع والأخير هو نظام مؤسسات توريق الديون؛ حيث يقوم هذا النظام على أساس قيام بعض المؤسسات المالية ببيع القروض السكنية إلى مؤسسات متخصصة، وغالبية القروض السكنية في الولايات المتحدة الأمريكية تمول من خلال هذه الآلية، وكذلك أستراليا وكندا وجنوب أفريقيا وعدد من دول آسيا وأمريكا اللاتينية.
(إبراهيم الدميري، ٢٠٠٤م، ص ٢١٣)

كما أن هناك تصنيفاً آخر لأنظمة التمويل العقاري في العالم، هي كالتالي:

- ١- نظام التمويل العقاري بسعر فائدة قابل للتعديل Adjustable Rate Mortgage (ARM)، وهو يسمح للمقترض باختيار القيمة التي يرغب في اقتطاعها من القسط الشهري لسداد أصل القرض، ويطبق هذا النظام في الولايات المتحدة، ويمثل ٢٠% من الإقراض العقاري هناك خلال عامي ٢٠٠٤م-٢٠٠٥م.
- ٢- نظام التمويل العقاري المرن Flexible Mortgage، وهو نظام تمويل عقاري تعويضي أو مكافئ Offset Mortgage، بمعنى ربط قرض التمويل العقاري بالحساب الجاري أو القروض الأخرى، بحيث تحصل الجهة الممولة على حصة أو نصيب من العائد الرأسمالي للعقار بدلاً من الفائدة، وهو نظام معمول به في أستراليا وبريطانيا.

٣- نظام التمويل العقاري العكسي Reverse Mortgage ، وهو يتيح لملاك العقارات حصولهم على سيولة نقدية من الجهة الممولة طوال الفترة المتبقية من حياتهم مقابل تحويل ملكية العقار بعد الوفاة للجهة الممولة دون الحاجة إلى بيع العقار، وهو نظام منتشر في الدول التي يرتفع فيها متوسط الأعمار.

٤- تمويل قيمة العقار بالكامل Loan to Value ، وهو يتيح تمويل ١٠٠% من قيمة العقار، ويطبق هذا النظام في بولندا.
(التمويل العقاري في مصر، دون تاريخ نشر) .

أنواع ومصادر تمويل الإسكان:

يؤثر نوع ومصدر التمويل بشكل غير مباشر في توجيه الرغبات السكنية (علي باهمام، ١٤٢٣ هـ ، ص ٣٣) .

ومصادر تمويل تملك الوحدات السكنية لا تخرج عن كونها وسيلة من وسائل تمويل الحصول على أصل ثابت، وعلى ذلك يمكن تصنيف مصادر تمويل تملك الوحدات السكنية إلى نوعين: التمويل الذاتي، والتمويل عن طريق الاقتراض (إيمان عسكر، ٢٠٠٥م، ص ٦٥).

أما حسين آل مشيط (١٤٢١ هـ، ص ٦١-٦٢) فيقسم التمويل إلى نوعين، هما:

١- التمويل حسب مدة القرض:

ويقصد بمدة القرض المدة الزمنية للقرض الذي يتم تقديمه من جهة الإقراض والذي يتم تسديده خلال هذه المدة من قبل المستفيد للجهة المقرضة، وينقسم إلى نوعين :
أ- القروض قصيرة الأجل:

وهي الأموال التي تقوم بتقديمها البنوك التجارية وبنوك الادخار، حيث تقوم بتمويل شراء المساكن أو الأراضي.

ب- القروض طويلة الأجل:

وهي الأموال التي يتم تقديمها من قبل البنوك الإسكانية أو الجهات المماثلة لها مثل مؤسسات الادخار والتسليف أو شركات التأمين.. إلخ، كما تقدم البنوك التجارية الائتمان السكني طويل الأجل للأفراد الذين يرغبون في شراء مساكن.

٢- التمويل حسب ملكية الأموال:

وينقسم إلى ثلاثة أقسام:

أ- تمويل عام: وهو يعتمد على مقدار ما تخصصه الدولة من الاعتمادات المالية للأجهزة الإدارية المسؤولة عن قطاع الإسكان.

ب- تمويل خاص: بتمويل ذاتي من صاحب المسكن.

ج- تمويل تعاوني: وهو قيام مجموعة مشتركة بالتعاون في تمويل مشروع ما بشكل مشترك بحيث يكونوا قدرة شرائية قوية، وبالتالي خفض نسبة التكاليف في بعض جوانب المشروع؛ لكون مقدار التمويل موزعة على هذه المجموعة بنسب مئوية معينة يُتَّفَق عليها.

ويضيف أحمد أنيس (٢٠٠٢، ص ٤) أنه يمكن تقسيم القروض العقارية حسب الغرض منها إلى عدة أنواع، منها: الاقتراض بغرض البناء بالنفس، والاقتراض بغرض شراء العقار.

بينما يقسم فهد اليحياء (٢٠٠٧م، ص ٣) التمويل العقاري طبقاً للغرض منه إلى الآتي:

- ١- لغرض تمويل شراء أو إنشاء مجمعات تجارية وسكنية تملكها مؤسسات أو شركات أو أفراد وتكون لغرض تجاري.
- ٢- لتمويل شراء أو إنشاء وحدات سكنية شخصية.

أسباب زيادة الطلب على تمويل المساكن في المملكة العربية السعودية:

تشهد المملكة نموًا متزايدًا للطلب على تمويل المساكن، ويرجع ذلك إلى عدة أسباب ، أهمها:

- ١- الزيادة المطردة في عدد السكان السعوديين بمعدل ٢.٥% سنويًا أو ما يوازي نصف مليون نسمة تقريبًا.
- ٢- التركيبة السكانية للمجتمع السعودي حيث يمثل من هم دون سن العشرين حوالي ٥٠% من عدد السكان، مما يعني أن الطلب على المساكن الخاصة والتمويل اللازم لبناء المساكن سيزداد خلال السنوات القادمة.
- ٣- التغيير الذي طرأ على عادات المجتمع واستقلال الأبناء بمساكن خاصة بهم بدلاً من الإقامة في مسكن العائلة مع الوالدين وبقية الأخوة وزوجاتهم.
- ٤- تنامي الهجرة إلى المدن الرئيسية، وما يصاحب ذلك من تغيير في أنمطة ومتطلبات سكن القادمين الجدد لهذه المدن.

(عبد العزيز الصغير، ٢٠٠١م، ص ١٠٨)

هذا بالإضافة إلى العوامل المؤثرة على امتلاك المسكن السابق ذكرها ص ٣٢.

مصادر التمويل الإسكاني في المملكة العربية السعودية:

١ - التمويل الحكومي (العام):

إن السياسات المباشرة التي تقوم بها الحكومة في المملكة العربية السعودية لتوفير السكن تنقسم إلى ثلاثة أقسام، هي:

أ- بناء الوحدات السكنية:

بدأت مشاريع الإسكان متمثلة في وزارة الأشغال العامة والإسكان منذ عام ١٩٧٥م، فقامت بثلاثة أنواع من المشاريع:

١- مشاريع الإسكان العاجل: وهو بناء عمائر سكنية متعددة الأدوار والشقق، يتم بناؤها خلال عامين.

٢- مشاريع الإسكان العام: وهو بناء مجمعات سكنية متكاملة (فيلل، وشقق) على مدى زمني طويل.

٣- الإسكان المبسط: وهو بناء الهياكل الأساسية للمبنى، وتوفير المرافق الضرورية بمستوى أقل من التشطيب.

ومدينة جدة نالت النصيب الأكبر من حيث عدد الشقق السكنية حيث بلغ مجموعها في مشروع الإسكان العاجل بحي الشرفية ١٩٣٦ وحدة سكنية (شقة) و ٣٤٢٠ وحدة في مشروع الإسكان العام بجنوب جدة. أما الإسكان المبسط فلم يتم إنشاء شيء منه في مدينة جدة. وقد تم توزيع الوحدات السكنية في جميع تلك المشاريع على المتقدمين بطلبات مسبقة للحصول على قروض من صندوق التنمية بنفس قيمة القرض الذي يقدمه صندوق التنمية العقارية وبنفس طريقة التسديد المتبعة على القروض.

كما أن هناك مشاريع إسكانية تقوم بعض الوزارات والمؤسسات العامة بتنفيذها لمنسوبيها مثل: مشروعات وزارة الدفاع والطيران، والحرس الوطني، ووزارة الداخلية . (حسين آل مشيط، ١٤٢١هـ، ص ٥٨).

وقد ذكر ناصح البقمي (٢٠٠٧م، ص ١١) أن بعض الجهات الحكومية وفرت ٢٥٠ ألف وحدة سكنية لإسكان موظفيها.

ويضيف فهد الحريقي (٢٠٠٥م، ص ٨٢) أن القطاع العام أسهم في تنفيذ وتمويل نحو ٨% من إجمالي المساكن من خلال مشاريع الإسكان العام التي تنفذها بعض الجهات الحكومية لمنسوبيها.

إلا أن أعداد هذه الوحدات لم تصل إلى العدد السكاني لاستيعاب منسوبي هذه الوزارات والمؤسسات العامة الذي أخذ ينمو عامًا بعد عام. (صالح قدح، ٢٠٠٤م، ص ٣).

بالإضافة إلى أن مساهمة القطاعات الحكومية كبعض الجامعات والدفاع والأمن في مجال الإسكان تكون موجهة في الأساس لمنسوبيها، وبالتالي فإن مساهمتها في تمويل بناء المساكن لن يعتمد عليها (مجلة الاقتصاد، ٢٠٠٣م، ص ٦٩).

ب- منح الأراضي لذوي الدخل المحدود والمنح الخاصة (الصريحة):

أصبح الحصول على الأرض أمراً صعباً لارتفاع ثمنها، ولأن أحد أهم شروط الحصول على قرض من صندوق التنمية العقارية هو امتلاك أرض مناسبة للبناء، حيث قامت الحكومة بتبني سياسة توزيع قطع أراضٍ مناسبة للمواطنين بعد تجهيزها. ولكن مع زيادة الطلب أصبحت تلك الأراضي توزع دون توفر الخدمات الأساسية بها؛ لذا انعدمت الفائدة المرجوة منها في بناء وحدات سكنية عليها.

وقد منحت الدولة (١.٥) مليون قطعة أرض سكنية للمواطنين (ناصر البقمي، ٢٠٠٧م، ص ١١).

وفي مدينة جدة يتم توزيع حوالي ١٦٠.٠٠٠٠٠ منحة بعد أن توقفت لمدة عشر سنوات تقريباً، حيث إنه ابتداءً من عام ١٩٩٩م توزع ٨٠ منحة أسبوعياً على المواطنين المستوفين للشروط والذين لهم طلبات قديمة ابتداءً بالمتقدمين لعام ١٩٩٠م، إلا أن هذه المنح توزع في مواقع غير مخدمومة مما يجعل الفائدة منها في البناء والسكن أمراً غير ممكن في الوقت الحالي، بالإضافة إلى أن ذلك أدى إلى ارتفاع أسعار الأراضي المخدمومة. (حسين آل مشيط، ١٤٢١هـ، ص ٥٨، ٨٠).

ويضيف فهد الحريقي (٢٠٠٥م، ص ٩٩) إلى أنه بالإضافة إلى ما سبق ذكره فإن المضاربات العقارية وتحكم تجار العقار ينتج عنه تباطؤ توزيع المنح الحكومية وتوفير المرافق فيها.

وتشير إدارة البحوث والدراسات بالهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض (١٤٢١هـ، ص ١٩) إلى أن ٣٦% من الأسر تستطيع تملك مساكنها إذا حصلت على منحة أرض فقط. أما عبد العزيز آل الشيخ (٢٠٠١م، ص ٢٠) فقد ذكر أن ٢٥% من الأسر في الرياض قادرة على تملك مسكن في حالة منحها قطعة أرض.

وفي مدينة جدة ذكر صالح قدح (٢٠٠٤م، ص ٨٧) أنه حتى عام ١٤٠٩هـ احتلت مدينة جدة المرتبة الثانية في عدد المنح المقدمة حيث بلغ عدد منح الأراضي الحكومية ٤٥ ألف منحة أرض، أي ما يعادل ١٢% من إجمالي المنح على مستوى المملكة.

ج- قروض صندوق التنمية العقارية:

تم إنشاء صندوق التنمية العقارية عام ١٣٩٤ هـ (١٩٧٤م) ويقوم الصندوق بوضع إجراء موحد يتم بموجبه منح القروض الخاصة والاستثمارية، والقروض الخاصة تقدم لتمويل المساكن الخاصة وتسدد على مدى خمسة وعشرين عامًا، وهي تمثل ٩٩% من إجمالي القروض التي يقدمها الصندوق، وهذه القروض الخاصة طويلة الأجل تقدم لكل مواطن سعودي يبلغ من العمر واحدًا وعشرين عامًا فأكثر، أو ثمانية عشر عامًا إذا كان متزوجًا، وكذلك لمجموعة الأيتام أو اليتيم الواحد والأرامل والمطلقات والنساء اللواتي بلغن الأربعين سنة ولم يسبق لهن الزواج.

وتختلف قيمة القرض باختلاف حجم المدن فقد تم تحديد القروض كما يلي:

المدن الكبيرة ٣٠٠٠.٠٠٠ ريال.

المدن المتوسطة ٢٥٠٠.٠٠٠ ريال.

المدن الصغيرة ٢٠٠٠.٠٠٠ ريال.

ويقدم الصندوق إعفاء يبلغ ٢٠% لقروض الإسكان الخاصة من قيمة كل قسط سنوي يسدد في موعده، ويضاف إليها ١٠% إذا ما رغب المقترض في سداد كامل القرض أو بعض الأقساط غير المستحقة في ذلك الوقت أو قبله بحيث يصبح إجمالي الخصم ٣٠%، بالإضافة إلى الإعفاءات الخاصة كما حدث في عام ١٩٩١م حيث أعفي جميع المقترضين من سداد قسطين بلغا في مجملهما ٤ بليون ريال سعودي، وهذا الإعفاء حد من القدرة التمويلية للصندوق.

أما من حيث شروط الإقراض فالصندوق يشترط للمقترض ملكية الأرض، وأن تشكل نسبة القرض إلى مجموع تكاليف البناء ١:٣، بالإضافة إلى اتباع برنامج زمني في تسليم القرض. (حسين آل مشيط، ١٤٢١هـ، ص ٣٥، ٣٩، ٦٣)

وقد ذكر صالح قدح (٢٠٠٤م، ص ٢، ٣، ٨٤) أن قطعة الأرض يجب أن تكون ضمن مخطط معتمد من قبل وزارة الشؤون البلدية والقروية في مخططات التخطيط العمراني ويرغب في بناء مسكن خاص به ولأسرته، وتركت الحرية لكل مقترض في اختيار التصميم والموقع، وشكل البناء طبقاً لاحتياجاته ضمن نسب البناء المسموح بها على التخطيط الإرشادي، كما أن من شروط الإقراض أن لم يسبق للمقترض الاقتراض من الصندوق، وقد أدت التسهيلات السابقة ضمن برنامج المقترضين إلى ازدياد طلبات الاقتراض بشكل كبير مما أدى إلى تشكل قائمة انتظار طويلة من أجل الحصول على قرض من الصندوق.

وقد بلغ عدد قروض السكن الخاص بالملكة العربية السعودية التي منحت حتى عام ١٤٢٢ هـ ٤٥٧٩٦٧ قرصاً، صُرف عليها ١١٩ ملياراً بمعدل ٢٦٠ ألف ريال للقرض الواحد، كما بلغ متوسط القروض الممنوحة سنوياً ٢٥٤٤٣ قرصاً، في حين أن الطلب السنوي على الوحدات السكنية الخاصة يبلغ ١٢٠ ألف طلب (إبراهيم الجوير، ٢٠٠٤م، ص ٥٣٢).

وتشير إدارة البحوث والدراسات بالهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض (١٩٤٢١هـ، ص ١٩) إلى أن ٥٥% من الأسر السعودية ستتمكن من امتلاك مساكنها إذا حصلت على قرض من صندوق التنمية العقارية، و ٨٨.٢% من الأسر إذا حصلت على قرض من الصندوق ومنحة أرض.

كما ذكر عبد العزيز آل الشيخ (٢٠٠١م، ص ٢٠) أن ٥٤% من المساكن بالرياض مولت بقرض من الصندوق، وأن ٤٥% من الأسر في الرياض قادرة على تملك مسكن في حالة حصولها على قرض، و ٨٨% في حالة حصولها على قرض وقطعة أرض.

ويؤكد ذلك فهد الحريقي (٢٠٠٥م، ص ٨٢، ٩٧) حيث ذكر أن الصندوق مؤل ٢٠% من الوحدات السكنية المنفذة في المملكة حتى نهاية ١٩٩٩م، وفي الدراسة التي قام بها وجد أن الصندوق دعم بناء ٣٧.٧% من المساكن في مدن المملكة الرئيسية.

ويشير ناصح البقمي (٢٠٠٧م، ص ١١) إلى أن صندوق التنمية العقارية مؤل ٢٥% من المساكن أي ما يقارب (٦١٠) آلاف مسكن من إجمالي عدد المساكن في المملكة البالغة نحو (٣.٩٩) مليون مسكن.

إلا أنه جاء في خطة التنمية السابعة أن صندوق التنمية العقاري سيسهم في تمويل ما يقرب من ٩% فقط من المساكن المطلوبة لفترة ما بين ٢٠٠٠-٢٠٠٥م، والتي قُدِّرت بنحو (٨٠٠ ألف) وحدة سكنية. (فهد الحريقي، ٢٠٠٥م، ص ٨٣)

وهذا يؤكد ما ذكره (علي باهمام، ١٤٢٣هـ، ص ٣٤) من أن صندوق التنمية حسب معدلات الإقراض الحالية وحسب قوائم الانتظار لن يتمكن من تقديم تسهلاته إلا لأعداد محدودة.

ويوضح حسين آل مشيط (١٤٢١هـ، ص ٦٣، ٨٨) السبب في ذلك بقوله: إن الصندوق دعم بناء الإسكان في المملكة بشكل عام فقد قَدِّم خدماته إلى أكثر من ٣٣٦٢ مدينة وقرية وهجرة، وبالرغم من ذلك لم يستطع مواكبة التطور الذي شمل المدن السعودية بشكل سريع بسبب محدودية مصادره، فقد أثر وقف الدعم الحكومي لصندوق التنمية العقارية عام ١٩٩١م (بداية حرب الخليج) بسبب الاهتمام بالنواحي الدفاعية وغيرها بشكل سلبي على عمل الصندوق، بالإضافة إلى المشاكل التي يواجهها الصندوق من المقترضين أنفسهم من حيث الالتزام بالسداد في الوقت المحدد مما انعكس سلباً على المنتظرين الذين تقدموا للحصول على قرض عقاري من الصندوق، حيث يتم تمويل عمليات الصندوق على تسديدات المواطنين للقروض. فالمبلغ المعتمد في الميزانية هو في الواقع إضافة إلى تسديدات القروض السابقة والتي سيعاد تدويرها لمنح قروض جديدة، كما أن انخفاض الميزانية العامة للدولة خلال هذه

السنوات يترتب عليه انخفاض في جميع مخصصات بنود الإنفاق بمعدلات مختلفة ومن ضمنها ميزانية صندوق التنمية العقارية.

ويؤكد ذلك ناصح البقي (٢٠٠٧م، ص ٥) حيث ذكر أن الفجوة بين الطلبات المقدمة للصندوق ومعدل استجابته لها تزداد اتساعاً، فقد قُدرت طلبات التمويل التي تنتظر الاستجابة بنحو (٤٠٠) ألف طلب بنهاية خطة التنمية السابعة (١٤٢١-١٤٢٥هـ، ٢٠٠٠-٢٠٠٤م) مما يطيل مدة الانتظار للحصول على قروض جديدة؛ ويرجع ذلك إلى العقبات التي تواجه صندوق التنمية العقارية في تحصيل ديونه، بالإضافة إلى محدودية الوسائل البديلة أو المكملة لتمويل الإسكان بشكل عام، والإسكان المتعلق بتلك الفئات من المواطنين ذوي الإمكانيات المحدودة بشكل خاص، وقد تجاوزت نسبة التخلف عن سداد قروض صندوق التنمية العقارية ٣٠% من مجموع القروض في عام ٢٠٠٤م، مع ازدياد الطلبات الجديدة التي بلغت ٣٠ ألف طلب في المتوسط سنوياً، مما زاد مدة الانتظار بين تقديم الطلب والحصول على القرض.

ويشير علي بوخمسين (٢٠٠٧م، ص ١١) إلى أنه تم زيادة ميزانية صندوق التنمية العقارية بأمر خادم الحرمين بمبلغ ثمانية عشرة مليار للعام المالي ١٤٢٦هـ.

لكن بالرغم من أن الصندوق تلقى في أغسطس من عام ٢٠٠٥م تمويلاً إضافياً لدعم رأسماله بلغ ٩ بليون ريال من أجل التوسع في أنشطته التمويلية، إلا أن مقدرته على استيفاء الطلب المتنامي على التمويل محدودة (فهد اليحياء، ٢٠٠٧م، ص ١٦-١٧).

٢- التمويل من القطاع الخاص:

تمت مشاركة القطاع الخاص في مشاريع الإسكان بطرق مختلفة من خلال المخططات السكنية ومن خلال بناء المشاريع الإسكانية وبيعها على المواطنين، إلا أن هذه المشاركة كانت تهدف إلى الريح والاستثمار فقط، وكانت نظرة القطاع الخاص مقصورة على الأسر ذات الدخل المرتفع فقط حيث إمكانية الشراء لديها مرتفعة في سوق الإسكان. (حسين آل مشيط، ١٤٢١هـ، ص ٨٩)

ويؤكد ذلك إبراهيم الجوير (٢٠٠٤، ص ٥٣٢) حيث ذكر أن المساكن المشيدة عن طريق القطاع الخاص لا يمكن أن يشتريها إلا القادرون مادياً أو المقترضون من البنوك؛ حيث إن أسعار هذه المساكن ما هي إلا مجموع أسعار شراء الأرض، وتكاليف البنية التحتية، وأتعاب التصميم والإشراف، وتكلفة البناء، وأرباح قرض الشراء.

ولذلك فإن هناك ضعفاً من قبل مؤسسات القطاع الخاص في تمويل قطاع الإسكان. فمثلاً في مدينة الرياض ٥٤% من الوحدات السكنية نفذت بتمويل من صندوق التنمية العقارية، فيما

نفذت ٤٠% من الوحدات السكنية بتمويل شخصي، و ٦% نفذت بتمويل من مؤسسات خاصة. (عجلان العجلان، ٢٠٠١م، ص ٨٥).

ويؤكد ذلك دراسة فهد الحريقي (٢٠٠٥م، ص ٨٣، ٩٧) حيث وجد أن القطاع الخاص كان إسهامه في مجال التمويل متدنياً حيث مؤل ١٣.٥% من المساكن في مدن المملكة الرئيسية، إلا أنه جاء في خطة التنمية السابعة أن القطاع الخاص سيمول أغلب المساكن المطلوبة لفترة ما بين ٢٠٠٠-٢٠٠٥م.

حيث أشارت إدارة الدراسات في مجلس الشورى بالمملكة العربية السعودية (٢٠٠٣م) إلى أن الإسكان يتطلب تمويلًا في حدود ٢٤٠٠ مليار ريال خلال العشرين سنة القادمة. ومن المتوقع أن ينمو قطاع الإسكان بحوالي ٥% سنوياً، وأن يصل عدد الوحدات السكنية المطلوبة لغاية سنة ٢٠٢٥م إلى أكثر من ٤.٥ مليون وحدة سكنية، فمجمّل متطلبات تمويل الإسكان في المملكة لسنة واحدة قد يصل إلى حوالي ١١٧ ألف مليون ريال. وهنا يبرز دور القطاع المصرفي نظراً لكبر حجم التمويل المطلوب، وكثرة الالتزامات الحكومية التي لا تمكنها من تمويل تلك المشاريع.

على هذا النحو بدأ نظام تمويل الإسكان في التغيير من التمويل الحكومي المدعوم إلى التمويل من القطاع الخاص، حيث بدأت بعض المصارف في إنشاء أقسام متخصصة في تمويل الإسكان وهي في بداياتها ولكن تكلفة التمويل باهظة (علي باهمام، ١٤٢٣هـ، ص ٣٥).

أ- البنوك:

تمثل البنوك الجزء الأكبر والأهم من القطاع الخاص الذي يهتم بشؤون التمويل المالي لغرض إنشاء وحدات سكنية (حمد التويجري وآخرون، ١٤٢٠ هـ ص ٨٨) وتعتبر البنوك أهم المصادر المالية وأكبرها دعماً للاقتصاد ولها تأثيرها الملحوظ في عملية الاستثمار الخاص، وكلما كانت قاعدتها المالية جيدة وقوية انعكس ذلك على مساهمتها في تمويل المشروعات بشتى أنواعها من تقديم الدعم النقدي عن طريق القروض والأسهم والسندات وخلافه، إلا أن إجراءات الإقراض في البنوك المحلية غير مناسبة من حيث شروطها ونسب الفوائد العالية (حسين آل مشيط، ١٤٢١هـ، ص ٥٦).

ويُعرّف خالد عبد الله وآخرون (٢٠٠٦م، ص ١٨٦) القروض المصرفية بأنها عبارة عن تسهيلات ائتمانية مباشرة تمنح إلى عملاء البنك، وذلك بموجب اتفاق بين البنك والمقترض، والذي يتم بموجبه قيام البنك بإقراض العميل مبلغاً معيناً من المال ولمدة معينة لغرض تمويل احتياجاتهم في المدى القصير والمتوسط والبعيد، ويتم الاتفاق مع العميل على طريقة سداد مبلغ القرض بالإضافة إلى الفوائد والعمولات، وعادة ما يتم سداد أصل القرض وفوائده إما على

أقساط شهرية أو ربع سنوية أو نصف سنوية أو سنوية. وقد يتم تسديد كامل قيمة القرض دفعة واحدة وذلك في تاريخ الاستحقاق؛ ومن أمثلة التسهيلات طويلة الأجل التسهيلات العقارية الموجهة نحو بناء المباني والدور السكنية.

وعمومًا فإن الاقتراض من البنوك في حد ذاته سلاح ذو حدين؛ أولهما أنه يمكن المقترض من بناء أو شراء المسكن، وثانيهما أنه يجعل المقترض أسيرًا للأقساط الشهرية مع الفوائد وللقيود والاشتراطات الموضوعية للحصول على القرض (إبراهيم الجوير، ٢٠٠٤، ص ٥٣٣).

البنوك في المملكة العربية السعودية:

البنوك السعودية تقرض لتمويل العقار السكني والتجاري بحدود ٦ مليار ريال سنويًا وبشروط لا تتناسب وإمكانيات الأفراد- وخاصة الدخل المتوسط والمحدود (خالد المقيرن، ٢٠٠٧م، ص ٩) انظر جدول (١) ص ٥٩

ويؤكد ذلك علي بوخمسين (٢٠٠٧م، ص ٢١) حيث ذكر أن هناك مشاكل قائمة في خدمات التمويل العقاري المقدمة من القطاع الخاص؛ من أهمها أن التمويل العقاري متاح هو فقط لفئات محددة من المواطنين، وبسنوات خبرة لا تقل عن حد معين، وبرواتب بحد معين، أو أن تكون موظفة لدى شركات حكومية مثل: أرامكو وسابك وما شابه، وكذلك هناك شرط الخبرة، كما أن كمية التمويل العقاري المتاحة هي في الغالب محددة سلفًا بنسب معينة من الدخل الشهري أو السنوي، وبالتالي فإن الفرد مقيد في كم المبلغ الذي سيحصل عليه بما يحكم خياراته الشرائية لاحقًا، بالإضافة إلى أن الخيارات التمويلية المتاحة تتحكم في قرار الشراء من حيث السلعة نفسها وقابليتهم لتمويلها أولاً، ثم في استخدامه لهذه السلعة العقارية، وقبل كل شيء ملكيتها لهم إلى أن يسدد كل المبلغ بالكامل يتم نقلها له، وهذا كله مع الشروط القاسية وغير العادلة.

وقد ذكر ناصح البقمي (٢٠٠٧م، ص ٢١، ٢٤، ٢٥) أن جهود البنوك التجارية تكاد تنحصر في التمويل عن طريق المرابحة؛ بمعنى أن يأتي العميل إلى البنك ويطلب منه شراء بيت معين، وبعد زيارة البنك للموقع وتأكده من جدوى العملية يشتري البيت نقدًا ويبيعه بالتقسيط على العميل، وتختلف المزايا والشروط من بنك لآخر، ولكن أهم الملاحظات على تمويل البنوك تتمثل في الآتي:

١- اقتصارها على التمويل بالمرابحة فقط.

٢- اشتراط تحويل راتب العميل إلى حساب جارٍ في البنك.

٣- استعداد البنوك إلى التمويل في خانة الملايين.

٤- نسبة الربح تتراوح ما بين ٥% إلى ٧%.

- ٥- نسبة الاستقطاع تبدأ من الحد الذي وضعته مؤسسة النقد وهو ٣٠% ، ويزاد بحيلة قانونية هي التضامن بين شخصين فأكثر لكي يصل إلى ٤٥%.
- ٦- عدم اشتراط معظمها الكفيل أو الدفعة الأولى.
- ٧- الإعفاء من باقي المبلغ عند الوفاة.
- ٨- اشتراط ألا يقل دخل العميل عن ٥٠٠٠ ريال شهرياً.

طرق وصيغ التمويل :

- ١- المرابحة ؛ عن طريق بيع العقار بقيمة أعلى بعد شرائه من مالكة الأول.
- ٢- المشاركة؛ وذلك بشراء العقار مشاركة مع طالب التمويل، ومن ثم بيع هذه الحصة عليه بأقساط ومدة محددة.
- ٣- الإجارة؛ وتكون بتأجير العقار لطالب التمويل، وبيعه له في آخر المدة المتفق عليها.
- ٤- الاستصناع ؛ وذلك عن طريق بناء العقار، ومن ثم بيعه لطالب التمويل بالتقسيط ولمدة محددة.
- ٥- التورق؛ وذلك عن طريق شراء معادن أو سلع لطالب التمويل وبيعها لحسابه ودفع قيمتها له نقدًا.
- ٦- التمويل التقليدي ؛ وهو مبلغ نقدي مباشر بأرباح محددة ولمدة معلومة مرتبط بسعر الفائدة، وبشكل غير متطابق مع الشريعة الإسلامية.

(خالد المقيرن، ٢٠٠٧م، ص ١٠-١١)

ويشير محمد السحبياني (٢٠٠٢م، ص ٤، ١٤) إلى أن صيغ التمويل البنكي تتم في الأغلب في شكل قروض أو بيوع المرابحة أو الإيجارات المنتهية بالتمليك، وغيرها من صيغ التمويل القائمة على المديونية الموثقة بالرهون، في حين تنخفض نسبة التمويل وفق صيغ المشاركة الموثقة بالمعلومات حتى في البنوك التي تتبنى المعاملات الإسلامية؛ وذلك بسبب التباين الحاد في المعلومات. كما يلاحظ أن الغرض في معظم الأحيان من الشراء وفق صيغ المرابحة هو التورق، أي الحصول على نقد فوري عن طريق إعادة بيع البضاعة المشتراة في السوق إلى طرف ثالث، وانتشار التورق أحد مظاهر عدم كفاءة سوق التمويل في المملكة، على أساس أنه يضطر المحتاجين إلى التمويل وعدم الرغبة في الاقتراض مباشرة من البنوك ، والحصول عليه بأعلى من تكلفته البديلة.

ويؤكد ذلك فهد الحريقي وآخرون (١٤٢٥هـ، ص ٢٣٤-٢٣٥) حيث ذكر أن هناك محاولات لتبني معاملات تمويل إسلامية من قبل البنوك التجارية تتوافق مع رغبات وتوجهات الأفراد والمجتمع، إلا أنها قروض مكلفة للغاية تتبع الربح المركب حتى أن المقترض ينتهي به

الحال إلى دفع فوائد تصل إلى ما يقارب ٤٥% إلى ٥٠% من أصل قيمة القرض، فما زال القطاع المصرفي يعاني من تعقيد إجراءات القروض وارتفاع معدلات سعر الفائدة .

جدول (١) جهات التمويل العقاري في المملكة

البنك	الدخل الشهري	الحد الأقصى لمبلغ التمويل	دفعة مقدمة	فترة السداد
العربي الوطني (المنزل المبارك)	٥٠٠٠	٢ مليون ريال	١٠%	٢٠ سنة
بنك الرياض	٤٠٠٠	٢ مليون ريال	-	١٠ سنوات
	٥٠٠٠	٢ مليون ريال	٥%	١٠ سنوات
	٥٠٠٠	٢ مليون ريال	-	١٠ سنوات
سامبا (برنامج بيت الخير)	٦٠٠٠	١,٥ مليون ريال	-	١٨ سنة
مصرف الراجحي (برنامج تقسيط العقار)	٤٠٠٠		١٥%	١٠ سنوات
الفرنسي (برنامج سكن)	٧٠٠٠	١,٢ مليون ريال	٢٠%	١٥ سنة
الأهلي	٣٠٠٠	١٥٠ ألف ريال	-	٦٠ شهرا
ساب	٦٠٠٠	٢ مليون ريال	١٠-٢٥%	٢٥ سنة
الهولندي	غير محدد	مليون ريال	غير متاح	٦٠ شهرا
الجزيرة	غير محدد	غير محدد	غير متاح	غير متاح
بنك البلاد	٦٠٠٠	غير متاح	غير متاح	١٥ سنة

(إبراهيم العساف، ٢٠٠٧م، ص ٩)

تعثر الديون:

يمثل الائتمان العقاري سلسلة مترابطة الحلقات تتمثل بحصول المقرض على الأموال واستعادتها منه مع الفوائد الدورية تدريجياً لغرض إعادة إقراضها، وترتبط هذه السلسلة عندما يعجز أو يتخلف المقرض عن التسديد، ومن أهم أسباب هذا التعثر ما يلي:

- ١- عدم التصرف بالدخل وفق ميزانية فردية أو عائلية.
- ٢- أعباء أقساط مستحقة دورياً لجهات عديدة.
- ٣- الالتزامات الاجتماعية العديدة.
- ٤- الديون السابقة التي تتطلب من المقرض الوفاء بها.
- ٥- فقدان العمل.
- ٦- المغالاة في الاقتراض الاستهلاكي، بحيث لا يستطيع المقرض الوفاء بالتزاماته.

٧- مرض المقترض أو تعرضه إلى حوادث تؤدي إلى إعاقته عن العمل، أو إلى تحمله نفقات طبية، أو صعوبات في الحياة الزوجية مثل الطلاق والنفقة وغير ذلك.

يوسف الحزيم (٢٠٠٠م، ص ٣٨-٣٩)

وتشير الإحصائيات إلى أن حجم الديون المتعثرة التي أفصحت عنها ميزانيات سبعة بنوك سعودية بلغ (٧.٢٣٨) مليار ريال في العام ١٩٩٩م وهي تشكّل نسبة (٦.٦٢%) من إجمالي القروض التي منحتها هذه البنوك. (محمد السحيباني، ٢٠٠٢م، ص ٤)

ب- شركات التقسيط العقاري:

بالإضافة إلى القطاع المصرفي فهناك شركات التقسيط العقاري، إلا أن البنوك التجارية وشركات التقسيط العقاري تشترط دفع ٣٠% من قيمة الوحدة السكنية كدفعة أولى، و ٧٠% مجدولة على ١٥ إلى ٢٠ سنة بفائدة تتجاوز في حقيقتها ١٥%، مما يضطر الأسرة إلى دفع ما يزيد عن ٥٠% من دخلها لامتلاك مسكن مناسب. وهذا على حساب مقدرة الأسرة على مواجهة المتطلبات الحياتية الأساسية الأخرى، وهذا ما سيخلق مجتمعاً غارقاً في الديون ومرتهناً للبنوك التجارية، كما أن شركات التقسيط العقاري لم تولد بعد في المملكة بصورة جادة لخوف المستثمر من الإقدام على هذا النوع من النشاط؛ لأن الماطلات قائمة ومنتشرة (مجلة الاقتصاد، ٢٠٠٣م، ص ٦٩، ٧١).

ويؤكد ذلك عبد العزيز الصغير (٢٠٠١م، ص ١٠٨، ١٠٩) حيث ذكر أن البنوك التجارية وشركات التطوير العقاري تساهم في تمويل المساكن على نطاق محدود، كما أن القروض المقدمة من هذه الجهات عادة ما تكون قصيرة الأمد ومرتفعة التكاليف نسبياً، ويرجع إجماع هذه الجهات عن المساهمة الفاعلة في قطاع تمويل المساكن إلى عدم وجود إطار قانوني واضح ينظم عمل القطاع ويحفظ حقوق المتعاملين فيه.

٣- التمويل الذاتي:

ويطلق عليه أحياناً التمويل الخاص أو الشخصي، ويقصد به ما يقوم ببنائه الأفراد من خلال مدخراتهم الشخصية وما يملكونه في تمويل مساكنهم.

وللتمويل الذاتي عدة أنواع كالتالي:

أ- التمويل من قبل العائلات المقنطرة مادياً لبناء مسكنها الخاص:

وهذه الفئة لا تواجهها صعوبة، حيث إن دخولهم المادية جيدة، وبالتالي يصبح الحصول على مسكن بالنسبة لهم أمرًا ممكنًا.

ب- التمويل التعاوني عن طريق العائلة:

وهنا يتم التمويل لبناء المسكن من قبل العائلة التي ينتمي إليها الشخص بمساعدات أو سلف أو ما شابه ذلك حتى يقيم منزله الخاص بالمشاركة العائلية، وهذا يحدث كثيرًا في المجتمع السعودي.

ج- المستثمر:

حيث إن هناك العديد من رجال الأعمال يستثمرون في مشاريع الإسكان كبناء مجموعة من الفلل أو الوحدات وبيعها أو حتى بناء (فيلا) واحدة ثم بيعها ، ومنهم من يبني بناية متعددة الوحدات وبيع هذه الوحدات، ولكن هذا النوع من الاستثمار محدود بهدف الحصول على الربح. (حسين آل مشيط، ١٤٢١هـ، ص٦٢، ٨٩، ٩٠).

وقد ذكر فهد الحريقي (٢٠٠٥م، ص٨٢) أن ٨٠% من الوحدات السكنية المنفذة في المملكة حتى نهاية عام ١٩٩٩م موّلت عن طريق المصادر الذاتية للأسر، وفي الدراسة التي قام بها وجد أن ما يقارب نصف المساكن في مدن المملكة الرئيسية موّلت ذاتيًا من مدخرات الأسرة وذلك بنسبة ٤٦.٢% من المساكن.

كما أشار عبد العزيز آل الشيخ (٢٠٠١م) أن ٤٠% من المساكن في الرياض موّلت تمويلًا شخصيًا.

رابعًا

إدارة التمويل بالاقتراض

Loan Funding management

رابعًا : إدارة التمويل بالاقتراض

الاستهلاك:

إن الاستهلاك ظاهرة اقتصادية، ويحتل موضوع الاستهلاك اهتمامًا كبيرًا في مجال الفكر الاقتصادي ؛ وذلك لارتباطه بعدد من المتغيرات أهمها الادخار. (سلوى العوادلي، ١٩٩٥م، ص١٢٦).

وللاستهلاك في اللغة عدة معان ؛ منها الإنفاق ، والشراء ، والإسراف. أما المدلول الفقهي له فهو: إتلاف المال في منفعة الإنسان.

ويُعرف قاموس ويبستر العالمي الاستهلاك بأنه عمل يهدف إلى استعمال الشيء استعمالاً كاملاً مثل الأكل والوقت وغير ذلك. أما قاموس الاقتصاد الحديث فيعرفه بأنه الاستعمال الأخير للسلع والخدمات في إشباع الحاجات والرغبات الإنسانية. (زيد الرماني، ١٤١٥هـ، ص١٥، ١٧، ١٩)

ويُعرف محمد الزرقا (١٩٩١م، ص٣٤٠) الاستهلاك بأنه استفاد المنافع في السلعة. ويُعرف الاستهلاك في الاقتصاد القيمي (العلمي) بأنه " عملية إنتاج لقوة العمل في الإنسان، وهذه العملية لها جانبان: مدخلات من السلع والخدمات، ومخرجات هي قوة العمل التي تمثل القيمة أو المنفعة الحقيقية التي يحصل عليها الإنسان من المدخلات". (حسين غانم، ١٩٩٤م، ص٧٣).

ويعرف المستوى الاستهلاكي بأنه أنواع السلع والخدمات الكفيلة بإشباع رغبات ومطالب الفرد أو مجتمع معين في فترة زمنية معينة (سهير نور وآخرون، ١٩٩١م، ص١٤٩). وقد ذكرت منى موسى (١٩٩٩م، ص٦٥-٦٦) أن مستوى الاستهلاك يتوقف على عدة عوامل منها:

١- مستوى الدخل المخصص للاستهلاك. ٢- مستوى الأسعار.

وتتناول هذه الدراسة الأسرة السعودية كوحدة استهلاكية، حيث أشارت منى موسى (١٩٩٩م، ص٦٥-٦٦) إلى أنه يجب التركيز على الأسرة السعودية كوحدة مستهلكة؛ وذلك لأنها هي جوهر عملية التنمية، فكل ما يخطط وينجز داخل هذه العملية موجه لخدمتها، وفي نفس الوقت يؤثر على سلوكها الاستهلاكي، كما أنها هي العنصر التسويقي الدائم والذي يجب أن تبني كافة السياسات التسويقية في ضوء اتجاهاته ودوافعه وعاداته.

ومن أهم خصائص الأسرة السعودية هو تحول وظيفتها من منتجة إلى مستهلكة؛ وذلك

ناتج عن عدة عوامل من أهمها الآتي:

١- ظهور النفط والتقدم الاقتصادي.

- ٢- التطور الصناعي والتكنولوجي.
 - ٣- التغيير في حجم الأسرة، وظهور الأسرة النووية.
 - ٤- التغيير في دور المرأة السعودية، وخروجها للتعليم والعمل.
 - ٥- التغيير الثقافي، والهجرة من الريف إلى المدن.
 - ٦- التغيير في دخل الأسرة، وظهور ما يسمى بالطفرة.
- (إحسان الحلبي، ٢٠٠٠م، ص ٨٧-٩٢).

أنواع الاستهلاك:

هناك نوعان من استهلاك السلع والخدمات التي ينتجها المجتمع في فترة زمنية معينة وهي

:

- ١- الاستهلاك الوسيط:
ويقصد به أن يستهلك الإنتاج في إنتاج سلعة أخرى، وهذا الاستهلاك هو ما يعبر عنه بالسلع الوسيطة مثل آلات النسيج وغيرها.
- ٢- الاستهلاك النهائي:
والمقصود به أن يستهلك الإنتاج استهلاكاً نهائياً، وهو استخدام السلع والخدمات في إشباع الاحتياجات المباشرة للقطاع العائلي.
ويتكون من عنصرين:
- أ- الاستهلاك الخاص : ويطلق عليه استهلاك الأفراد أو استهلاك القطاع العائلي، وهو استخدام أفراد القطاع العائلي للسلع والخدمات التي ينتجها قطاع الأعمال .
- ب- الاستهلاك العام : ويطلق عليه الاستهلاك الجماعي، وهو استخدام أفراد المجتمع للخدمات التي يقدمها لهم قطاع الخدمات الحكومية بلا مقابل أو بمقابل رمزي مثل معسكرات الجنود - المستشفيات الحكومية .. الخ .
(سكيانة باصبرين، ١٩٨٧م، ص ٩٨-٩٩).

أما ليلي الخضري وآخرون (١٩٩٩م، ص ٢٤٢) فتعرف أنواع الاستهلاك بأنها الأساليب التي تتفق بها الأسرة نقودها لمواجهة حاجات بيولوجية واجتماعية وثقافية، وتقسّمها إلى نوعين: الاستهلاك العادي، وغير العادي .

أولاً: الاستهلاك العادي:

وهذا النوع يتضمن الإنفاق على الحاجات الإنسانية الأساسية التي تأخذ شكلاً مستمراً ومنتظماً؛ وذلك لسد حاجات بيولوجية مثل الإنفاق على الغذاء والسكن، أو لسد حاجات اجتماعية مثل الإنفاق على الخدم والسيارات ووسائل الترويح المختلفة. ثانياً: الاستهلاك غير العادي:

وهو يتضمن الإنفاق الذي تقوم به الأسر في مناسبات معينة؛ سواء كانت هذه المناسبات دينية مثل الإنفاق على الحج أو العمرة، أو مناسبات تخص عضواً من أعضاء الأسرة مثل الاحتفال بالنجاح أو الزواج... الخ ، أو مناسبات اجتماعية.

أنماط (أساليب) الاستهلاك:

النمط الاستهلاكي هو مجموعة التصرفات التي تحدد نمط استهلاك الفرد وتساعد في إشباع حاجات محدودة ومعروفة مقدماً. وهناك عدة عوامل تؤثر على النمط الاستهلاكي منها ما يتعلق بالمستهلك، ومنها ما يتعلق بالبيئة مثل مدى توافر كل السلع والخدمات التي يحتاجها المستهلك وبشكل فوري (أيمن عمر، ٢٠٠٦م، ص ٢١، ٢٣).

ويضيف زيد الرماني (٢٠٠٤م، ص ١٤٤) بأن نمط استهلاك الفرد يتوقف على مدى وعيه بأهداف الدولة وسياساتها الاقتصادية، وعلى نوعية المعلومات والعادات والاتجاهات التي تأصلت لدى الفرد منذ الصغر بالممارسة اليومية.

ويشير حسين غانم (١٩٩٤م، ص ٦٠-٩١، ٩٢) إلى أنه قد شاع في المجتمع عدة أنماط استهلاكية غير رشيدة مثل: الإسراف، وشيوع حالات من الطلب غير الوظيفي. (هو الطلب الذي لا تتعلق دوافعه أو أسبابه بالصفات أو الخصائص الجوهرية للسلعة)، ومن هذه الحالات الآتي:

١- إقبال الفرد على اقتناء سلعة لمجرد أن الآخرين يقبلون عليها، وهو نوع من المحاكاة فيه إهدار لدخل المستهلك وإهدار لموارد المجتمع، وينتج عن ذلك انخفاض في الادخار، والسلعة التي يقع عليها هذا السلوك تكون عادة من سلع الترفيه أو التفاخرية.

٢- إعراض الفرد عن سلعة؛ لأن الآخرين يقبلون عليها، وهنا المستهلك يريد أن يتميز عن الآخرين.

٣- الطلب على سلعة عندما يرتفع سعرها، وارتفاع سعر سلعة إلى مستوى أعلى من قيمتها الحقيقية يعني زيادة الجهد الذي يبذله المشتري من أجل الحصول على الثمن المرتفع الذي يمكنه من شرائها، وفي ذلك إهدار للجهد الإنساني.

٤- شراء السلع الكمالية على حساب التضحية بالحاجات الضرورية أو شبه الضرورية، وهذا النمط من السلوك الاستهلاكي شائع بين فئات الدخل المتوسطة أو المنخفضة.

وقد ذكرت سلوى العوادلي (١٩٩٥، ص١٢٨-١٢٩) أن أفراد المجتمع يميلون إلى تقليد الأنماط الاستهلاكية للأفراد الآخرين المتفوقين اجتماعياً (الأكثر ثراءً أو علماءً أو من مهن عالية) رغبة منهم في تحسين مستوى معيشتهم، حيث يرتبط تحسين مستوى المعيشة في أذهانهم باستهلاك السلع الأعلى جودة، وهنا يقع المستهلك تحت ضغط عاملين:

- ١- تأثير العرض: أي أثر تعرض الشخص لسلع جديدة مرتفعة الجودة يراها في المتاجر أو يرى غيره يستهلكها.
 - ٢- رغبة الفرد في الادخار: فحين يتعرض المستهلك لسلعة جديدة ذات جودة أفضل يشعر بانخفاض مستوى السلعة التي يستخدمها حالياً، ويميل إلى شراء السلعة الجديدة، ولا يقيدته إلا إمكانياته المادية ورغبته في الادخار.
- وبناء على التفاعل بين هذين العاملين يتحدد نمط الاستهلاك .

سلوك المستهلك :

إن دراسة السلوك الاستهلاكي وفهم حقيقة الدور الذي يلعبه المستهلك أمر ضروري لتفسير كثير من الظواهر والمشكلات الاقتصادية والاجتماعية. (أسامة الخطراوي، ١٩٩٧م، ص١).

ويعرف محمد عبيدات (١٩٩٥م، ص٤) وطلعت عبد الحميد (٢٠٠٩م، ص٩٥) سلوك المستهلك بأنه "هو ذلك السلوك الذي يبرزه المستهلك في البحث عن أو شراء أو استخدام أو التقييم للسلع أو الخدمات أو الأفكار أو الخبرات التي يتوقع أنها ستشبع رغباته أو حاجاته وحسب الإمكانيات الشرائية المتاحة".

وُعرف الجمعية التسويقية الأمريكية سلوك المستهلك بأنه "التفاعل الديناميكي للمعرفة والسلوك والأحداث البيئية التي بواسطتها يسلك البشر أوجه التبادل أو المقايضة في حياتهم". (أسامة الخطراوي، ١٩٩٧م، ص٣١).

أما عبد السلام أبو قحف (٢٠٠٠م، ص٣٣٥) فيعرفه بأنه "مجموعة الأنشطة الذهنية والعضلية المرتبطة بعملية التقييم والمفاضلة والحصول على السلع أو الخدمات واستخدامها". ويضيف أيمن عمر (٢٠٠٦م، ص١٦) أن سلوك المستهلك هو مجموعة تصرفات الفرد المتعلقة بصورة مباشرة بالحصول على السلع والخدمات واستعمالها، بما في ذلك القرارات التي تسبق وتحدد هذه التصرفات والتي تؤثر على سلوكه الاستهلاكي.

ويفسر الاقتصاد السلوك الاستهلاكي بالآتي:

إن المستهلك يسعى لتحقيق أقصى منفعة ممكنة من السلع التي يقوم بشرائها، ولديه من القدرات العقلية ما يمكنه من اتخاذ القرارات الرشيدة وفقاً لسلم تفضيل خاص به يرتبط بدخله المحدد وأسعار السلع المتاحة في السوق وعددها، وحيث إن تفضيلاته محددة وقوته الشرائية أو دخله محدد فإن المستهلك يتجه إلى شراء كميات من السلع المختلفة لإشباع تفضيلاته، وبذلك فإن القرارات الاقتصادية تتم في إطار الدخل المتاح للمستهلك، وبالتالي فإن الدخل ليس دافعاً إلى الاستهلاك في حد ذاته بل هو عامل مساعد أو مقيد للاستهلاك. (سلوى العوادلي، ١٩٩٥م، ص ١٢٧-١٢٨).

وتفيد دراسات سلوك المستهلك الفرد عن طريق إمداده بكافة المعلومات والبيانات التي تساعد في الاختيار الأمثل للسلع أو الخدمات المطروحة ووفق إمكاناته الشرائية وميوله، كما تفيد نتائج هذه الدراسات في تحديد حاجاته ورغباته حسب الأولويات التي تحددها موارده المالية من جهة وظروفه البيئية المحيطة من جهة أخرى.

أما بالنسبة للأسرة فهي تفيدنا من حيث تمكين أصحاب القرار الشرائي في الأسرة من إجراء التحليلات اللازمة لنقاط القوة أو الضعف في البدائل المتاحة من كل سلعة واختيار البديل الذي يحقق أقصى إشباع ممكن للأسرة، كذلك تفيد في تحديد مواعيد التسوق الأفضل للأسرة من الناحيتين المالية والنفسية. (محمد عبيدات، ١٩٩٥م، ص ٧-٨).

وأما بالنسبة للمنشآت فتفيدنا دراسة سلوك المستهلك في تحديد مواصفات السلع والخدمات التي تقدمها له تحقيقاً لرضاه، وتحديد السعر المقبول وشروط الدفع المناسبة، وتصميم الحملات الإعلانية المناسبة للمنتجات، والتعرف على المشاكل التي يواجهها المستهلك أثناء استعمال السلعة ومحاولة علاجها، وتفيدنا أثناء وضع الخطط والبرامج التسويقية لتوجيه هذه الخطط والسياسات التسويقية بطريقة أكثر كفاءة وفعالية. (أسامة الخطراوي، ١٩٩٧م، ص ٣٧-٣٨).

وتشير مجلة المستقبل الإسلامي (٢٠٠٠م، ص ٥٣) إلى بعض الملاحظات حول السلوك الاستهلاكي لأفراد المجتمع كالاتي:

- ١- انصراف أفراد المجتمع إلى التبذير وعدم المبالاة في الإنفاق مما جعلهم فريسة سهلة للدعاية والإعلان المضلل في مجال الاستهلاك، واتجهوا نتيجة لذلك إلى التقليد الأعمى والتفاخر.
- ٢- عدم التحرر من كثير من العادات والتقاليد الموروثة نتيجة التطور الاجتماعي للمجتمعات، وصعوبة التوفيق والارتقاء إلى المستوى اللائق اجتماعياً واقتصادياً.
- ٣- انتشار ظاهرة التقليد والمحاكاة وحب الظهور، والانطلاق إلى حدود بعيدة من البذخ، وسوء التصرف الاستهلاكي.

القروض خدمة تقدمها المؤسسات المالية والمصرفية:

يتم تحديد السوق إما على أساس سلعة أو خدمة كسوق الخدمات المصرفية (أحمد العسكري، ٢٠٠٠م، ص ١٧).

وقد عرف طلعت عبد الحميد (٢٠٠٩م، ص ٣٢٠) و أحمد العسكري (٢٠٠٠م، ص ١٦٥) الخدمات بأنها أوجه النشاط غير الملموسة التي تهدف إلى إشباع الرغبات والحاجات الخاصة بالمستهلك مقابل دفع مبلغ معين من المال، وتتميز الخدمات بأنها ترتبط بشخصية مقدمها؛ إذ يسعى المشتري أو طالب الخدمة مثلاً إلى بنك محدد اعتماداً على السمعة وارتباطاً باسم مقدم الخدمة، كما أن الخدمات غير ملموسة، وغير قابلة للتخزين، وتمثل نصف حجم الإنفاق العائلي.

كما يعرف الحداد عوض (٢٠٠٦م، ص ٤٧-٤٨) الخدمات بأنها عبارة عن تصرفات أو أنشطة أو أداء يقدم من طرف إلى طرف آخر، وهذه الأنشطة غير ملموسة، ولا يترتب عليها نقل الملكية للعميل، وتنتج وتستهلك في نفس الوقت، كما أنها غير قابلة للتخزين أو التتميط، بل يتفاوت مستوى الخدمة من وقت لآخر ومن موقع إلى آخر.

ويشير أحمد سليمان (٢٠٠٠م، ص ٢٢، ٤٤٩) إلى أن سلوك المستهلك عند شراء إحدى الخدمات يختلف عن سلوكه في حالة شراء إحدى السلع؛ حيث إنه في الحالة الأولى لا يوجد دليل مادي يعكس جودة الخدمة المقدمة أو يعبر عنها بصورة من الصور. لذا فإن المستهلك قد يلجأ إلى الحكم على مستوى جودة الخدمة بوسائل غير مباشرة كالجوء إلى الأهل والأصدقاء من أجل النصيحة، وفحص المكان الذي تقدم فيه الخدمة، والبحث عن شهادات الجودة الحاصلة عليها الشركة من الجهات المسؤولة، وطبيعة الناس الموجودين بمقر الشركة من موظفين وعملاء والتجهيزات والمعدات والأجهزة المستخدمة وأساليب الاتصال وطرق التعامل مع العملاء والسعر الذي يجب أن يدفعه العميل مقابل تلقيه الخدمة، ومن أمثلة الخدمات خدمات المؤسسات المالية والمصرفية.

وقد حدد الحداد عوض (٢٠٠٦م، ص ٥٢-٥٤) عدة خصائص للخدمات المصرفية كالآتي:

- ١- لا يمكن صنع الخدمة مقدماً أو تخزينها، لذا على موظف البنك أن يهتم بتقديم الخدمة بنفس مستوى الجودة قدر الإمكان في كل مرة.
- ٢- لا يمكن للموظف إنتاج عينات من الخدمة؛ ولذلك يجب الاهتمام الشخصي بكل عميل على حدة.
- ٣- إن الخدمة بطبيعتها ليست شيئاً مادياً أو ملموساً، وبالتالي لا يمكن الحكم على مواصفاته بمعايير مطلقة وثابتة بين كل العملاء.

٤- تنتج هذه الخدمات وتستهلك في نفس الوقت، وكل ما يبقى للعميل سعادته أو تعاسته من الخدمة.

٥- غير قابلة للاستدعاء مرة أخرى، وبالتالي لا يمكن إضافة تعديلات إليها أو سحب أي أجزاء منها.

٦- جودة الخدمات المصرفية غير قابلة للفحص قبل تقديمها للعملاء.

ويضيف هاني الضمور (٢٠٠٨م، ص ٢٣) أن خدمات البنوك توفر منتجات مادية ملموسة.

وقد ذكر الشيخ محمد سيد طنطاوي في حصره لأعمال البنوك أنها مقسمة بصفة مجملة إلى قسمين أساسيين هما: الخدمات والاستثمار. وفي هذا الحصر جاء ذكر القروض في جانب الخدمات (عبد الرحمن أحمد، ٢٠٠٠م، ص ٢٢٣).

إدارة التمويل بالاقتراض:

لتيسير المسكن لابد من تقليص تكلفة الأرض، والبناء، والتمويل (إبراهيم الجوير، ٢٠٠٤م، ص ٥٣٤).

وفي هذه الدراسة كان التركيز على تقليص تكلفة التمويل؛ وذلك من خلال الإدارة الجيدة للتمويل بالاقتراض.

ويتضح مما ذكر سابقاً أن القروض خدمة تقدمها البنوك؛ لذا فإن إدارة الاقتراض تعني إدارة شراء هذه الخدمة- أي إدارة شراء خدمة القروض .

حيث ذكر صلاح المعيوف (٢٠٠١م، ص ٦١٥) أن البنوك هي المنتجة والبائعة للخدمات البنكية، والعملاء هم المشترون (المستهلكون) لهذه الخدمات.

وتعرف سهير نور وآخرون (١٩٩١م، ص ١٢٥) عملية الشراء بأنها انتقال ملكية السلعة أو الخدمة من البائع أو المنتج إلى المشتري أو المستهلك مقابل دفع مبلغ معين من المال.

ويهدف الشراء السليم إلى الحصول على السلعة أو الخدمة بالجودة المناسبة، والكمية المناسبة، ومن المصادر المناسبة، وفي الوقت المناسب، والأسعار المناسبة. وعلى الفرد أو الأسرة أن تتخذ العديد من القرارات حتى تستطيع تحقيق هذه الأهداف (فاتن لطفي وسهير نور، ٢٠٠٣م، ص ٢٥٣).

وتشير سهير نور وآخرون (١٩٩١م، ص ١٢٥) إلى أنه يجب التعرف على جوانب عملية الشراء ومراحلها حتى يمكن إدارتها بحكمة.

وقد ذكر أحمد العسكري (٢٠٠٠م، ص ٧٥) أن قرار الشراء الذي يتخذه المستهلك النهائي عند قيامه بشراء احتياجاته ومتطلباته من السلع والخدمات يتكون من خطوتين رئيسيتين هما:

١- أدوار الشراء.

٢- مراحل الشراء.

أولاً: أدوار الشراء:

لكي يمكن تفسير قرار المستهلك النهائي لابد من معرفة أدوار الشراء، والتي قد تكون مختلفة باختلاف عمليات الشراء ذاتها (أحمد العسكري، ٢٠٠٠م، ص ٧٥).

وقد ذكر نعيم أبو جمعة (١٩٩٩م، ص ٦٠) أن الشخص الواحد يمكن أن يلعب أكثر من دور من هذه الأدوار في آن واحد، كما أن الدور الواحد قد يقوم به أكثر من شخص.

وهناك أدوار مختلفة لأفراد الأسرة في صياغة القرار واتخاذها ، وهي كالآتي:

١- المبادر (البادئ):

وهو الشخص الذي يقترح أولاً شراء السلعة أو الخدمة.

(Philip Kotler.2000.P176).

وقد ذكر بيان حرب (١٩٩٩م، ص ٥٢) أن هذا الشخص المبادر ليس بالضرورة أن يكون متخذاً لقرار الشراء، حيث إن طبيعة السلعة ومنافعها هي التي تحدد غالباً شخصية المبادر.

٢- المؤثر:

وهو الفرد أو الوسائل التي تزود المستهلك بأفكار تقنعه بعملية الشراء. (أيمن عمر،

٢٠٠٦م، ص ٦٧).

ويشير عبد السلام أبو قحف (٢٠٠٠م، ص ٣٤٤) أن المؤثر يمكنه التأثير بصورة مباشرة أو غير مباشرة ، صريحة أو ضمنية -على قرار الشراء.

وقد ذكر محمد عبيدات (٢٠٠١م، ص ٣٠٠) أن هؤلاء المؤثرين لديهم معلومات وخبرات

أكثر حول الخدمات التي تحتاجها أسرهم.

٣- متخذ القرار:

وهو الشخص الذي يقرر الشراء (إذا كان سيتم الشراء، وماذا سيشتري، وكيفية الشراء،

وأين يكون الشراء؟). (Philip Kotler.2000.P 176)

وقد ذكر أيمن عمر (٢٠٠٦م، ص ٦٧) أن مقرر الشراء يختلف وفقاً لمدى أهمية السلعة

أو الخدمة المشتراة وسعرها وطبيعة استخدامها.

وقد ذكر أحمد العسكري (٢٠٠٠م، ص ٧٦) أنه عندما يقوم فرد واحد باتخاذ القرار نطلق

على قرار الشراء بالقرار الفردي، أما إذا تقدم أكثر من فرد واحد باتخاذ القرار فيكون قرار الشراء

جماعياً.

٤ - المشتري:

وهو الشخص الذي يقوم بالشراء الفعلي، وليس بالضرورة أن يكون هو متخذ القرار (أحمد العسكري، ٢٠٠٠م، ص ٧٦)

٥ - المستخدم:

وهو الشخص الذي يستهلك أو يستخدم السلعة أو الخدمة.
(Philip Kotler.2000.P 176)

ثانياً: مراحل الشراء:

تعتبر عملية الشراء والجوانب المرتبطة بها من أهم الأنشطة التي يقوم بها المستهلك وأخطرها؛ وذلك لأن تأثيرها يمتد لفترة ما بعد الشراء، وحصول المستهلك على السلعة أو الخدمة والتي يختلف طولها حسب طبيعة وأهمية السلعة أو الخدمة التي يتم الحصول عليها. (أسامة الخطراوي ، ١٩٩٧م، ص ٢).

ويمر المستهلك بالمراحل الخمسة التالية أثناء عملية الشراء:

١- التعرف على المشكلة أو الشعور بالحاجة.

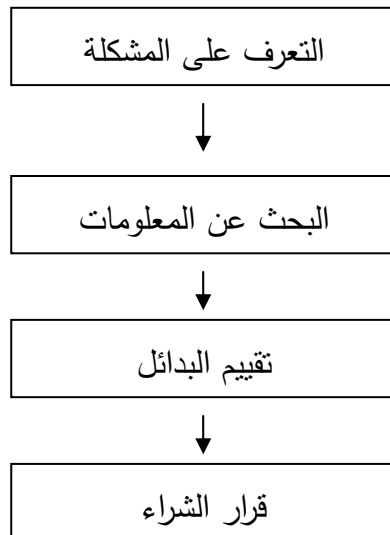
٢- البحث عن المعلومات .

٣- تقييم البدائل.

٤- قرار الشراء.

٥- سلوك ما بعد الشراء.

ويوضح الشكل رقم (٤) ص ٧١ المراحل التي تتضمنها عملية الشراء.



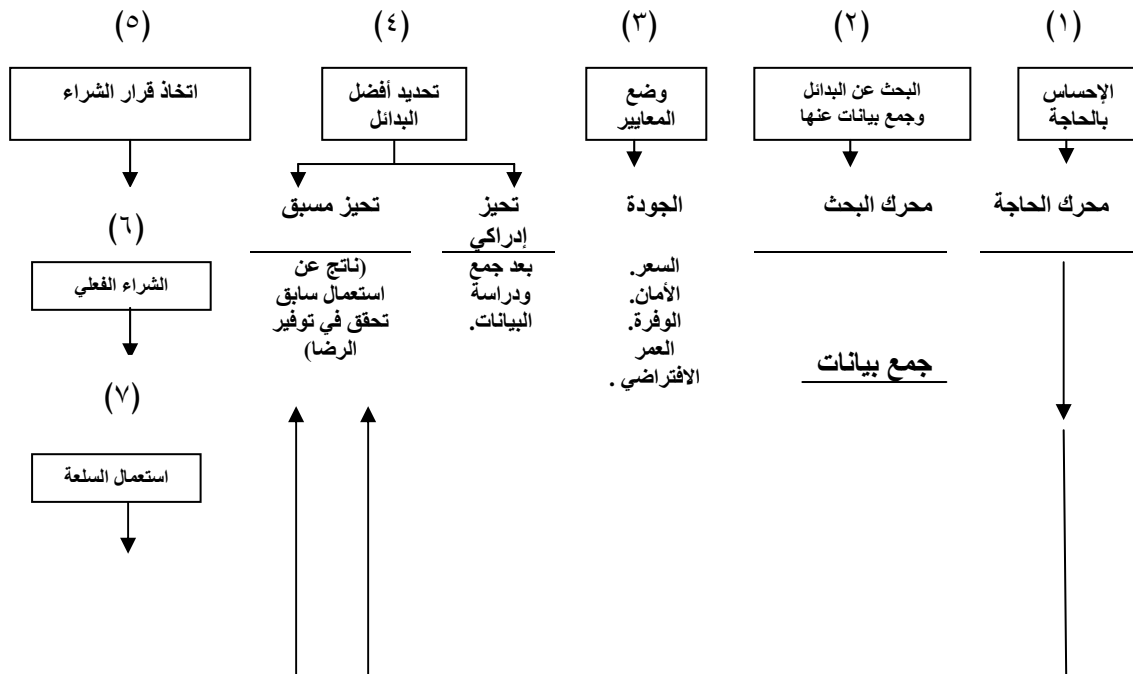
سلوك ما بعد الشراء

شكل (٤) المراحل الخمس لعملية الشراء
Philip Kotler (2000.P 179)

كما يشير شكل (٤) إلى أن المستهلكين يمرون بانتظام خلال المراحل الخمسة كلها التي تتضمنها عملية شراء المنتج، ولكن في الواقع العملي قد يتخطى المستهلكون أو يعكسون بعض المراحل. Philip Kotler (2000.P 179).

وقد ذكرت سهير نور وآخرون (١٩٩١م، ص١٢٨) بأنه في حالة وجود تحيز مسبق ناتج عن استعمال سابق للسلعة حقق رضا وشعور بالإشباع، فإن مراحل عملية الشراء تبدأ بالإحساس بالحاجة، ثم تنتقل مباشرة إلى مرحلة تحديد أفضل البدائل، ويتم اتخاذ قرار الشراء لتستمر مراحل العملية. وتعتبر مرحلة الإحساس بالحاجة بمثابة محرك للحاجة يدفع الفرد لجمع بيانات ومعلومات عن السلعة المراد شراؤها. وتختلف المعايير وفقاً للسلعة، وعلى أساس عمليات المقاضلة بين البدائل يتم تحديد أفضلها بعد تكوين تحيز إدراكي ناتج عن جمع البيانات ودراستها.

والشكل (٥) ص ٧٢، يوضح مراحل العملية الإدارية للشراء.



من مصادر شخصية: -
- الأصدقاء .
- الأقارب.
من مصادر غير شخصية:
الإعلانات

سهولة
الاستعمال.
.. وغيرها.

(٨)

التقييم اللاحق
للاستعمال

شكل (٥) مراحل العملية الإدارية للشراء (سهير نور وآخرين، ١٩٩١م، ص ١٢٧)

مراحل العملية الإدارية للتمويل بالاقتراض:

١- التعرف على المشكلة أو الشعور بالحاجة :

يظهر الشعور بالحاجة نتيجة لوجود تباين بين الحالة الراهنة للمستهلك والحالة التي يرغب أن يكون عليها، وهذا الشعور ناتج عن وجود نقص أو غياب وسيلة إشباع الرغبات والحاجات .
(فاتن لطفي وسهير نور، ٢٠٠٣م، ص ٢٥٣-٢٥٤).

وقد ذكر أحمد سليمان (٢٠٠٠م، ص ٥٠) أن هذه المرحلة هي نقطة البداية في عملية اتخاذ القرار الشرائي، حيث يدرك المستهلك أن لديه حاجة غير مشبعة، ويجد في نفسه الدافع لإيجاد حل مناسب لإشباعها.

فعملية الشراء تبدأ بإدراك أو شعور المستهلك بأن لديه حاجة أو رغبة في الشراء أو يشعر بوجود مشكلة لديه ويحتاج إلى الشراء، أو يجد أمامه فرصة متاحة (علاء الغرابوي وآخرون، ٢٠٠٧م، ص ٩١).

ويشير Philip Kotler (2000.P 179) إلى أن هذه الحاجة يمكن تحفيزها من خلال مثيرات داخلية؛ مثل الدوافع، أو مثيرات خارجية مثل الإعلان التلفزيوني.
وقد ذكر أحمد العسكري (٢٠٠٠م، ص ٧٧) أن السلع والخدمات ليست أهدافاً بحد ذاتها، بل وسائل لتحقيق حاجات المستهلكين ورغباتهم.

٢- البحث عن المعلومات أو البحث عن وسيلة إشباع الحاجة :

بعد أن يتعرف المستهلك على المشكلة التي تواجهه يبدأ في البحث عن المعلومات ذات العلاقة بالمشكلة والتي يمكن أن تساعد في حلها، وعادة ما يلجأ الفرد إلى نوعين رئيسيين من مصادر المعلومات (الداخلية، والخارجية).

أ- المصادر الداخلية:

وهي المصادر التي ترتبط بالمستهلك نفسه، وتشمل خبرته السابقة فيما يتعلق بالمشاكل المماثلة التي واجهها في الماضي، ونوع وجودة ودرجة أداء المنتجات التي استخدمها في حل تلك المشاكل.

ب- المصادر الخارجية:

وتمثل مصادر المعلومات الخارجية التي يحصل عليها المستهلك من البيئة. وتشمل نوعين : المصادر الرسمية (غير الشخصية)، والمصادر غير الرسمية (الشخصية) .
أولاً: المصادر الرسمية (غير الشخصية):

وهي تمثل جميع المصادر العامة التي تقوم بنشر معلومات يستفيد منها المستهلك في اتخاذ قراره؛ مثل المصادر التجارية (الإعلانات، مندوبي البيع، النشرات والكتيبات)، والمصادر الحكومية، والمصادر المستقلة.

ثانياً: المصادر غير الرسمية (الشخصية):

وتضم أفراد العائلة، والأقارب، والأصدقاء.

(أحمد سليمان، ٢٠٠٠م، ص ٥١-٥٢)

وتختلف درجة تأثير هذه المصادر باختلاف نوع المنتج وسمات المشتري. ويشكل عام يتلقى المستهلك معظم معلوماته عن المنتج من المصادر التجارية، لكن أكثر المعلومات تأثيراً تأتي من المصادر الشخصية. (Philip Kotler.2000.P 179)

وهذه النتيجة تتفق مع نتيجة البحث الذي أجراه (عبد الرحمن الحماد، ١٩٩٦م، ص ٢٩) ، حيث هدف البحث إلى التعرف على مصادر المعلومات ومدى تأثير المستهلك السعودي بها عند قرار الشراء، فوجد أن مصادر المعلومات الشخصية تحتل المراكز الخمسة الأولى من حيث درجة الاعتماد عليها لدى المستهلك السعودي عند قرار الشراء.

وقد قدرت إحدى الدراسات أن الفرد يتلقى حوالي ١٠٠٠ معلومة شهرياً، وأن العقل البشري لديه قدرة كبيرة على تحليل وتصنيف هذه المعلومات واستخدامها في قراراته الشرائية المستقبلية. (طلعت عبد الحميد، ٢٠٠٩م، ص ١٤٤).

ويشير هاني الضمور (٢٠٠٨م، ص ١٤٩) أن مشتري الخدمات عرضة للارتباك في مرحلة البحث عن المعلومات، وذلك بسبب قلة المصادر المتاحة لهم.

ويضيف الحداد عوض (٢٠٠٦م، ص ١١٢) أنه كلما تزايدت درجة المخاطرة كلما زادت درجة البحث والحصول على المعلومات.

٣- تقييم البدائل:

يشير (Philip Kotler 2000.P 180) إلى أن المستهلك يرى أن لكل منتج مجموعة من الخصائص ذات قدرات مختلفة لتوصيل الفوائد التي ستشبع حاجته، ويختلف المستهلكون فيما يتعلق بخصائص المنتج التي يرونها مناسبة أكثر، ويصل المستهلك إلى موقف تجاه الأسماء التجارية المختلفة من خلال إجراء تقييم لهذه الخصائص.

وتشير (Merrie Brucks et al(2000. P.372) إلى أن نسبة مرتفعة من المستهلكين يهتمون بالسعر والاسم التجاري عندما يضعون في الاعتبار مظهرهم العام، حيث وجد في دراسة قاموا بها أن السعر المرتفع بالنسبة للمستهلك يدل على المكانة الاجتماعية.

كما ذكر محمد الصحن (١٩٩٣م، ص ٢١٤) أن عملية التقييم أكثر من مجرد تقييم البدائل المختلفة قد تنطوي على تقييم المتجر الذي سيتم منه الشراء وطريقة الشراء سواء البيع النقدي أو التقسيط، حيث تلعب هذه الجوانب دوراً مهماً في اتخاذ قرار الشراء للعديد من السلع.

وقد ذكر أحمد سليمان (٢٠٠٠م، ص ٥٣) أن المستهلك يقوم بتقييم البدائل باستخدام عدد من المعايير التي تعكس المواصفات المرغوبة في المنتج، وقد تكون هذه المعايير موضوعية تحددتها النتائج المنشورة للاختبارات الميدانية، وقد تكون شخصية يحددها الحكم الشخصي للفرد. ويختلف عدد هذه المعايير والأهمية النسبية لها من مستهلك إلى آخر ومن منتج إلى آخر.

وهناك عدة عوامل تؤثر في عملية تقييم البدائل كالاتي:

- أ- كلما كانت الحاجة إلى المنتج ماسة كان مجهود التقييم أقل.
- ب- كلما ازدادت أهمية المنتج بالنسبة للمستهلك كان مجهود التقييم أكبر.
- ج- كلما ازدادت درجة المخاطرة المدركة في عملية الشراء -سواء كانت تلك المخاطرة مالية أو نفسية أو اجتماعية أو وظيفية أو زمنية- زاد المجهود المبذول في عملية التقييم.
- د- كلما كانت البدائل معقدة طالت عملية التقييم.

وبعد أن يقوم المستهلك بجمع المعلومات عن البدائل المتاحة وتقييمها في ضوء المعايير المناسبة من وجهة نظره، فإنه يقوم بتضييق البدائل حتى يقوم باتخاذ قرار الشراء للبديل الأفضل (علاء الغريايوي وآخرون، ٢٠٠٧م، ص ٩٤).

ويشير هاني الضمور (٢٠٠٨م، ص ١٣٩) إلى أن الخدمات تنتج وتستهلك بالوقت نفسه، وبالتالي فإن مشتري الخدمات يشتريها ويقيمها لحظة إنتاجها.

٤ - قرار الشراء:

يعني قرار الشراء اتخاذ القرار النهائي للاسم التجاري الذي سيقوم المستهلك باختياره بناء على عملية التقييم السابق الإشارة إليها. (محمد الصحن، ١٩٩٣م، ص ٢١٥).

بعد أن يقوم المستهلك بتقييم المعلومات التي تم جمعها، يقوم باختيار بديل واحد من البدائل وفق المعايير التي تم وضعها (أحمد العسكري، ٢٠٠٠م، ص ٧٨).

ويمكن أن يتدخل عاملان بين نية الشراء وقرار الشراء.

العامل الأول: مواقف (اتجاهات) الآخرين.

العامل الثاني: المواقف غير المتوقعة التي تظهر فجأة لتغير نية الشراء.

وعند تنفيذ نية الشراء قد يتخذ المستهلك أربع قرارات فرعية هي: قرار الاسم التجاري، قرار البائع، قرار التوقيت، قرار طريقة الدفع. (Philip Kotler.2000.P 182)

ويشير سمير عبد العزيز (١٩٩٨م، ص ٩٦) إلى أنه في الوقت الحاضر يعتبر سعر الفائدة على المبالغ المقسطة من أهم العوامل التي تؤثر على قرار شراء السلع المعمرة الاستهلاكية.

وفي مرحلة اتخاذ القرار فإن مشتري الخدمات يعتمدون أكثر على معلومات الكلمة المنقولة (هاني الضمور، ٢٠٠٨م، ص ١٣٩).

وقد ذكر طلعت عبد الحميد (٢٠٠٩م، ص ١٤٦) أنه كلما زاد سعر السلعة تطلب ذلك وقتاً أطول من المشتري للتفكير في اتخاذ القرار.

وقرارات اختيار العملاء للبنوك مرتبطة بقراراتهم الخاصة بشراء الخدمات المصرفية؛ لأن العوامل المؤثرة في قرار الحصول على الخدمة لا يمكن فصلها عن البنك نفسه (صلاح المعيوف، ٢٠٠١م، ص ٦١٥)

٥ - سلوك ما بعد الشراء:

عادة ما يقوم المستهلك بعد اتخاذ قرار الشراء بتقييم نتائج قراره، وهذا التقييم ينتج عنه إما شعور المستهلك بالرضا أو عدم الرضا. ويحدث الرضا عندما يقابل المنتج توقعات المستهلك ويقضي على الفارق بين الوضع الحالي والوضع الأمثل الذي يرغب فيه. أما حالة عدم الرضا فتحدث عندما لا يقابل المنتج توقعات المستهلك منه. وفي بعض الأحيان يشعر المستهلك بعدم الارتياح، ويزداد هذا الشعور في الحالات التالية:

١- ارتفاع قيمة أو سعر المنتج الذي تم شراؤه.

٢- عند وجود صفات أو خصائص مرغوبة تتوافر في بدائل أخرى لم يتم باختيارها.

(علاء الغريايوي وآخرون، ٢٠٠٧م، ص ٩٤-٩٥)

وقد ذكر Philip Kotler(2000.P 182-183) أن رضا المشتري يعد دليلاً على مدى قرب توقعات المشتري والأداء المحسوس للمنتج ، فإذا كان الأداء أقل من التوقعات يحبط المستهلك، وإذا توافقت مع التوقعات يكون المستهلك راضياً، وإذا فاق التوقعات يكون المستهلك سعيداً، ويبني المستهلكون توقعاتهم على أساس الرسائل التي تصلهم من الباعة والأصدقاء ومصادر المعلومات، ويؤثر رضا المستهلك أو عدم رضائه عن المنتج على السلوك التالي، فإذا كان المستهلك راضياً فهناك احتمال كبير لشراء المنتج مرة ثانية، أما المستهلك غير الراضي فقد يتخذ قراراً بوقف شراء المنتج أو تحذير الأصدقاء، وقد يشكو الشركة .

العوامل التي تؤثر على سلوك المستهلك:

هناك مجموعة من العوامل التي تؤثر على قرار شراء الخدمات البنكية، وهي عوامل اجتماعية وثقافية ونفسية وشخصية (صلاح المعيوف، ٢٠٠١م، ص٦١٦). ويشير الحداد عوض (٢٠٠٦م، ص٩٧) إلى أن المؤثرات التسويقية (المنتج، التسعير، الترويج، التوزيع) والمؤثرات البيئية (التكنولوجية، السياسية، الاقتصادية، الثقافية) تمر من خلال الصندوق الأسود للعميل، وينتج عنها القرارات الشرائية، ويتكون الصندوق الأسود للعميل من جزأين: خصائص العميل الشخصية والثقافية والاجتماعية والنفسية، والمراحل التي يمر بها قرار الشراء لدى العملاء، وكل هذه المؤثرات ينتج عنها اختيار العميل للمنتجات والخدمات، واختيار اسم تجاري معين أو التعامل مع بنك معين، ويؤثر ذلك -أيضاً- على توقيت الشراء وكمية الشراء، والشكل (٦) ص٧٧ يوضح ذلك:

القرارات الشرائية للمستهلك	الصندوق الأسود للعميل أو المستهلك	المثيرات الخارجية																						
<ul style="list-style-type: none"> - اختيار المنتج (الخدمة). - اختيار العلامة التجارية. - توقيت الشراء. - كمية الشراء. 	<table border="1"> <thead> <tr> <th>خصائص</th> <th>مؤثرات</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>- ثقافية.</td> <td>- إدراك المشكلة.</td> </tr> <tr> <td>- اجتماعية.</td> <td>- البحث عن المعلومات.</td> </tr> <tr> <td>- شخصية.</td> <td>- تقييم البدائل.</td> </tr> <tr> <td>- نفسية.</td> <td>- اتخاذ القرار .</td> </tr> <tr> <td>- سلوك ما بعد الشراء.</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	خصائص	مؤثرات	- ثقافية.	- إدراك المشكلة.	- اجتماعية.	- البحث عن المعلومات.	- شخصية.	- تقييم البدائل.	- نفسية.	- اتخاذ القرار .	- سلوك ما بعد الشراء.		<table border="1"> <thead> <tr> <th>مؤثرات تسويقية</th> <th>مؤثرات بيئية</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>- المنتج.</td> <td>- تكنولوجية.</td> </tr> <tr> <td>- السعر.</td> <td>- سياسية.</td> </tr> <tr> <td>- الترويج.</td> <td>- اقتصادية.</td> </tr> <tr> <td>- التوزيع.</td> <td>- ثقافية.</td> </tr> </tbody> </table>	مؤثرات تسويقية	مؤثرات بيئية	- المنتج.	- تكنولوجية.	- السعر.	- سياسية.	- الترويج.	- اقتصادية.	- التوزيع.	- ثقافية.
خصائص	مؤثرات																							
- ثقافية.	- إدراك المشكلة.																							
- اجتماعية.	- البحث عن المعلومات.																							
- شخصية.	- تقييم البدائل.																							
- نفسية.	- اتخاذ القرار .																							
- سلوك ما بعد الشراء.																								
مؤثرات تسويقية	مؤثرات بيئية																							
- المنتج.	- تكنولوجية.																							
- السعر.	- سياسية.																							
- الترويج.	- اقتصادية.																							
- التوزيع.	- ثقافية.																							

شكل (٦) نموذج السلوك الشرائي

(الحداد عوض، ٢٠٠٦م، ص٩٨)

أولاً: العوامل الثقافية :

وتشمل : أ- الثقافة الأصلية.

ب- الثقافة الفرعية.

ج- الطبقة الاجتماعية.

ويُعرف محمد عبيدات (١٩٩٥م، ص ٣١٢) الثقافة بأنها "تلك المجموعة من القيم ذات الطابع المادي والمعنوي والأفكار والمواقف والرموز التي يبرزها أفراد ثقافة ما نحو مختلف نواحي حياتهم، والتي يتم تطويرها واتباعها بواسطة أفراد هذا المجتمع، وهي التي تشكل أنماطهم السلوكية والاستهلاكية التي تميزهم عن أفراد تابعين لثقافات أخرى أصلية أو فرعية".

وقد ذكر Philip Kotler(2000.P 161-162) أن العوامل الثقافية أكثر العوامل تأثيراً على سلوك الشراء لدى المستهلك، وهي التي تحدد رغبات وسلوك المستهلك. وأشار إلى أن الثقافة الفرعية تشمل الجنسية والدين والمجموعات العرقية والمناطق الجغرافية .

أما الطبقة الاجتماعية فتُعرف بأنها تمثل أقساماً متجانسة ثابتة ومرتبطة ترتيباً هرمياً في المجتمع، ويشترك أفرادها معاً في قيم وسلوكيات متشابهة، ولا تعكس الطبقات الاجتماعية الدخل وحده ولكنها تعكس أيضاً مؤشرات أخرى مثل المهنة والتعليم ومنطقة السكن .

ويعرفها نعيم أبو جمعة(١٩٩٩م، ص ٦٥) بأنها مجموعة من الأفراد تجمعهم صفة معينة أو أكثر (نفس القيم والاهتمامات والسلوك)، وتميزهم من الناحية الاجتماعية عن غيرهم من الأفراد، وهي تعتبر فئات متجانسة، ويتم ترتيبها في شكل هرمي يبدأ بالطبقة الأعلى وينتهي بأقل طبقة، وتختلف المجتمعات باختلاف عدد الطبقات الاجتماعية بها.

ثانياً: العوامل الاجتماعية :

يتأثر سلوك المستهلك بعوامل اجتماعية مثل الجماعات المرجعية والأسرة والأدوار الاجتماعية والقوانين، وتتضمن الجماعات المرجعية كل الجماعات التي لها تأثير مباشر أو غير مباشر على سلوك الفرد، وتسمى الجماعات التي لها تأثير مباشر على الشخص جماعات العضوية، وبعض جماعات الأعضاء جماعات أولية (أساسية) مثل الأسرة والأصدقاء والجيران ورفاق العمل الذين يتعامل معهم الشخص بصورة متصلة إلى حد ما وبطريقة غير رسمية، وجماعات ثانوية مثل الجماعات الدينية والمهنية، والعلاقات هنا تكون أكثر رسمية وتقل فيها التعاملات المتصلة. (Philip Kotler.2000.P 163-164) .

ويعرف أيمن عمر (٢٠٠٦م، ص ١٢٧) الجماعات المرجعية بأنها تلك الجماعات التي يستخدمها الشخص لتقييم نفسه بمقارنة صفاته أو تصرفاته الشخصية بصفات أو تصرفات أفرادها.

ويشير عبد السلام أبو قحف (٢٠٠٠م، ص ٣٣٨) إلى أمثلة عديدة لتأثير الجماعات المرجعية على قرار اختيار العلامة التجارية؛ فبالنسبة للتأثير المرتبط بالاستخدام أو المنافع فإن

الفرد يقوم باختيار علامة معينة لإرضاء زملائه نتيجة لتفضيلهم هذه العلامة، أو لتحقيق توقعات الآخرين لتصرفاته واختياراته ، كما قد يتأثر قراره بخبرات أو تفضيلات أفراد الأسرة أو الجماعة التي يتعامل معها. أما بالنسبة للتأثير المرتبط بالقيمة فهو شعور الفرد بأن استخدام أو اختيار علامة تجارية معينة سوف يرفع من شأنه أمام الآخرين، أو يؤكد نظرة معينة للآخرين فيه.

أما بالنسبة للخدمات فإن العديد من مشتري الخدمات يسترشدون في قراراتهم الشرائية بالجماعات المرجعية التي ينتمون إليها، وبسبب الأدوار الاجتماعية التي يلعبونها، فإن شراء واستهلاك الناس للخدمات محكوم بمواقعهم ومراكزهم في النظام الاجتماعي، إلا أنهم يرغبون في تخفيض مخاطر قراراتهم الشرائية بالقبول والدعم والتعزيز من قبل الآخرين، لذلك فهم يسعون إلى تخفيض مخاطرتهم الاجتماعية من خلال التعرف على الطرق التي من المحتمل أن تحظى بقبول المجتمع وموافقته عليها (هاني الضمور، ٢٠٠٨م، ص ١٥٤).

وتركز الباحثة هنا على الأسرة لعلاقتها بموضوع البحث.

فالأسرة تعتبر أكثر الجماعات الأساسية تأثيراً على أنماط سلوك أفرادها، وتتبع أهمية الأسرة من كونها تفرض على أفرادها تكرارية الاتصال مع بعضهم البعض، الأمر الذي يؤدي إلى تكوين مواقف أو قيم سلوكية متشابهة نسبياً فيما بينهم نحو مختلف ما يحيط بأسرهم من أنشطة واهتمامات وآراء ذات دلالات سلوكية واستهلاكية. (محمد عبيدات، ١٩٩٥م، ص ٢٦٥).

وتختلف تأثيرات الأسرة على السلوك الاستهلاكي للفرد وفقاً لتكوين الأسرة ومدى وجودها والطبقة الاجتماعية التي تنتمي لها والظروف الاقتصادية التي تعيشها، إضافة إلى مجموعة من العوامل الأخرى؛ فهناك الأسرة التقليدية التي لرب الأسرة فيها نفوذ كامل ، ويتصف أفرادها بالولاء ويتركزون في المعيشة في مكان واحد، وتتصف الأسرة بكبير الحجم المؤثر على قراراتها الاستهلاكية. أما النوع الثاني من الأسر فهي الأسر المتعاونة حيث يعمل كل من المرأة والرجل، ويتقاسمان سلطة اتخاذ القرارات الشرائية، ويتمتع الأولاد باستقلالية إلى حد ما في اتخاذ القرارات المتعلقة بحياتهم، وهذا النوع من الأسر من أنماط الطبقة المتوسطة. (طلعت عبد الحميد، ٢٠٠٩م، ص ١٢٦).

ثالثاً: العوامل الديموجرافية:

وهي من العوامل المؤثرة على سلوك المستهلك، وتُعرف بأنها التغيرات التي تطرأ على بنية المجتمع، وتؤثر على اتجاهات أفرادها مثل المهنة وحجم الأسرة والعمر والدخل والحالة الاجتماعية والمستوى التعليمي، ويطلق على بعضها العوامل الشخصية. (طلعت عبد الحميد، ٢٠٠٩م، ص ٦٢) و(نعيم أبو جمعة، ١٩٩٩م، ص ٦٩).

كما يعرف الحداد عوض (٢٠٠٦م، ص ١٠٠-١٠١) العوامل الديموجرافية بأنها الإحصائيات السكانية التي يسهل تحديدها وقياسها من حيث حجم السكان وتوزيعهم حسب: السن، والجنس، والمنطقة الجغرافية التي يقيمون بها، وملكية المنزل من عدمه، وكذلك التحرك، والهجرة الداخلية، والدخل، والإنفاق الاستهلاكي، والمهنة، ومستوى التعليم، والحالة الاجتماعية، ودورة حياة الأسرة.

١- الدخل :

يعتبر الدخل الذي تحصل عليه الأسرة من العوامل الأساسية ذات الأثر الفعال على الاستهلاك ، فالمستهلك الفرد محدود استهلاكه بمقدار ما يحصل عليه من دخل خاصة ذلك المقدار الذي يمكنه صرف منه، كما أن طبيعة الطلب ونوع الاستهلاك يتحدد إلى درجة كبيرة حسب مقدار الدخل الذي يمكن إنفاقه، كما أن أي تغيير بسيط في دخل الأسرة بالزيادة أو النقصان خاصة الأسر من فئات الدخل المتوسط أو المنخفض يؤثر في طريقة إنفاق دخل هذه الأسرة على السلع والخدمات المختلفة. (مصطفى زهير، دون تاريخ نشر، ص ٣٥-٣٦).

ويشير صلاح المعيوف (٢٠٠١م، ص ٦١٦) إلى أن زيادة الدخل تؤدي إلى زيادة إقبال الأفراد على شراء الخدمات البنكية مثل الاقتراض.

وقد ذكر نعيم أبو جمعة (١٩٩٩م، ص ٧٠) أن الظروف الاقتصادية مثل: الدخل والممتلكات والمبالغ التي يتم ادخارها وديون الشخص وقدرته على الاقتراض ودرجة ميله إلى الإنفاق أو إلى الادخار، تؤثر في سلوك المستهلك، وفي اختياره لمنتجات معينة تباع بأسعار معينة، ومن خلال متاجر معينة.

ويشير فهد الحريقي (٢٠٠٥م، ص ٨٥) إلى أن حجم قطع الأراضي للمساكن يزداد بزيادة دخل الأسرة والقدرة الشرائية لها.

ويصعب على الأسرة ذات الدخل المنخفض امتلاك مسكن خاص بسهولة، ويسبق ذلك التفكير في الحصول على الأرض أولاً ، حتى إن امتلاك مسكن خاص يعد أمراً شبه مستحيل لدى العديد من الأسر- حتى ذات الدخل المتوسط- خصوصاً مع ارتفاع أسعار الأراضي بشكل كبير في مدينة جدة (حسين آل مشيط، ١٤٢١هـ، ص ١٠٠) .

٢- العمر :

تختلف حاجات المستهلكين ورغباتهم وكذلك عاداتهم وأذواقهم وأنماطهم الاستهلاكية طبقاً لفئات السن المختلفة (أحمد العسكري، ٢٠٠٠م، ص ١٢٢).

وتؤثر المرحلة العمرية التي يمر بها الشخص على سلوكه ، فكلما زاد عمر الفرد استخدم منتجات مختلفة، ويكون أكثر تأثراً بالمتغيرات العقلية عن العاطفية.(نعيم أبو جمعة، ١٩٩٩م، ص ٦٩).

وفي دراسة أجرتها صحيفة الاقتصادية (١٩٩٣م، ص٦) وشملت عينة من ٤٠٠ شاباً في كل من الرياض وجدة، تهدف إلى التعرف على موقف الشباب السعودي من التقسيط العقاري، وجد أن ٧٠% يرغبون في تملك أراضٍ عن طريق الشراء بنظام التقسيط وأن تكون هذه الأراضي داخل أحياء مطورة، أما ٧٥% فإنهم يؤيدون فكرة البناء عن طريق التقسيط، و٥٠% يرغبون في تملك وحدة سكنية جاهزة عن طريق الشراء بنظام التقسيط، وكانت أعمار أفراد العينة تتراوح من ٢٢-٣٢ سنة ودخلهم من ٤٥٠٠-١٢٠٠٠ ريال، وكانت نسبة المتزوجين منهم ٥٠%.

٣- التعليم :

يؤثر الاختلاف في درجة التعليم على العادات الشرائية والأنماط الاستهلاكية للمستهلكين وأنواع المنتجات التي يقبل عليها الأفراد. (منى موسى، ١٩٩٩م، ص٧٨). ويشير أحمد العسكري (٢٠٠٠م، ص١٢٦) إلى أن التوسع في التعليم والرقي به يسهم في حسن الاختيار بين السلع ومنافذ التوزيع على أساس من الرشد والعقلانية في إشباع الحاجات والرغبات.

٤- المهنة:

إن أنماط الاستهلاك الناتجة عن اختلاف المهن تتبع أساساً من اختلاف دخول المهن المختلفة، ومع هذا نجد أن هناك بعض المميزات التي تنتج من خواص المهنة.

٥- حجم الأسرة :

إن لكثرة عدد أفراد الأسرة أو قلتها تأثيراً كبيراً في مستوى المعيشة وطبيعة الاستهلاك، فعلى أساس دخل حقيقي معين يرتفع مستوى معيشة الأسرة كلما قل عدد أفرادها، وبذلك فإن الأسرة الصغيرة تتفق مقداراً قليلاً على الطعام والسكن بينما تتفق جزءاً كبيراً من الدخل على السلع والخدمات الكمالية وشبه الكمالية. (أحمد العسكري، ٢٠٠٠م، ص١٢٩-١٣٠).

٦- الجنس:

يختلف الذكور عن الإناث فيما يستهلكونه من سلع كثيرة، فهناك فرق في الغرائز بين الرجال والنساء. (مصطفى زهير، دون تاريخ نشر، ص٤٠).

٧- المستوى المعيشي:

يتأثر النمط الاستهلاكي للفرد بالمستوى المعيشي الذي يوجد فيه هذا المستهلك داخل مجتمع، ويختلف هذا من مجتمع إلى آخر بمعايير معينة؛ تتمثل في متوسط الدخل الفردي، ومستوى الرفاهية السائد (أيمن عمر، ٢٠٠٦م، ص١٠١).

رابعاً: العوامل السيكولوجية (النفسية):

يتأثر سلوك المستهلك بالعوامل السيكولوجية أو النفسية والتي خضعت لدراسات مكثفة في علم النفس، ويعتبر كل من الدوافع والإدراك والتعلم والاتجاهات من المجالات الرئيسية التي حظيت باهتمام الباحثين في علم النفس. (نعيم أبو جمعة، ١٩٩٩م، ص ٧٣). وترتكز الباحثة هنا على الدوافع لعلاقتها بموضوع البحث.

دوافع الشراء:

لقد حظيت الدوافع باهتمام واسع من جانب الباحثين في مجال سلوك المستهلك؛ وذلك بغرض معرفة طبيعة دوافع المستهلك وعلاقتها بسلوكه الشرائي. (أسامة الخطراوي، ١٩٩٧م، ص ٢).

ويُعرف الدافع بأنه الحاجة التي تضغط بدرجة كافية لتدفع الشخص إلى التصرف. (Philip Kotler.2000.P 171).

كما يعرفه محمد عبيدات (٢٠٠١م، ص ٧٦) بأنه القوة المحركة الكامنة في الأفراد والتي تدفعهم للسلوك باتجاه معين.

أما أسامة الخطراوي (١٩٩٧م، ص ٤٤-٤٥) فيعرفه بأنه الشعور برغبة ملحة تحث الفرد على البحث عن إشباع، ويصبح الدافع دافع شراء عندما يبحث الفرد عن الإشباع عن طريق شراء شيء ما.

فوراء كل عملية شراء دافع أو أكثر من دوافع الشراء، وتختلف هذه الدوافع باختلاف السلع، كما تختلف أحياناً بين فرد وآخر في شراء سلعة معينة، وقد تختلف بالنسبة للفرد الواحد أيضاً باختلاف أوقات الشراء لسلعة معينة. (مصطفى زهير، دون تاريخ نشر، ص ٤٥).

وقد يكون المستهلك على إحاطة بدوافعه، ولكن بعض هؤلاء المستهلكين يقدم أسباباً أخرى يعتقد أنها أكثر قبولاً من وجهة نظر المجتمع.

وبعض الدوافع تكون مختفية تماماً أو متداخلة أو متنوعة أو معقدة، كما أن الدوافع تكون متغيرة مع مرور الزمن. (صلاح الشنواني، ١٩٩٦م، ص ١٧٧-١٧٨).

وقد ذكر Carole G Bozworth.(1996.P.1) بأنه من الصعب مقاومة دوافع الشراء بالائتمان.

أنواع دوافع الشراء:

يمكن تقسيم دوافع الشراء عند المستهلك كما يلي:

١ - الدوافع الأولية والانتقائية والتعامل:

يُعرف أيمن عمر (٢٠٠٦م، ص٨٧) دوافع الشراء الأولية بأنها رغبة المستهلك في إشباع حاجاته الأساسية سواء كانت مادية أو نفسية، وفي هذه الحالة يقرر المستهلك شراء سلعة معينة دون النظر إلى نوعها أو اسمها التجاري.

أما دوافع الشراء الانتقائية فيقصد بها رغبة المستهلك في اقتناء صنف معين من سلعة معينة دون الأصناف الأخرى ، وقد يرتبط الصنف بمزايا إنتاجية معينة مثل الشهرة والحجم والنوع والسعر، وعادة تكون هذه الدوافع في مرحلة تالية للدوافع الأولية.

أما دوافع التعامل فيقصد بها التعامل مع متاجر معينة دون سواها؛ بسبب موقع المتجر وشهرته والتسهيلات والخدمات التي يقدمها للمشتريين والتشكيلات الكثيرة من السلع ومناسبة الأسعار. (علي الأعسم، ١٩٩٣م، ص٩٤).

وقد ذكر مصطفى زهير (دون تاريخ نشر، ص٤٦) أن البيع بالتقسيط يعتبر من دوافع التعامل.

٢- الدوافع العقلية (الرشيدة) والعاطفية:

إذا كان قرار الشراء ناشئاً عن دراسة عقلية دقيقة لأهمية وفائدة السلعة فإن الدافع يكون عقلياً، أما إذا كان لأسباب عاطفية مثل الافتخار والتباهي ومجاراة الآخرين فإن الدافع يكون عاطفياً. (علي الأعسم، ١٩٩٣م، ص٩٤).

ويُعرف أيمن عمر (٢٠٠٦م، ص٨٨) الدوافع العقلية بأنها قيام المستهلك بدراسة دقيقة للأمور المتعلقة بالسلعة أو الخدمة قبل الإقدام الفعلي على الشراء، ويزن المنافع التي تحققها، وفحص مدى ما تتمتع به من جودة وما تتصف به من مزايا تجعلها قادرة على إشباع حاجاته.

وقد ذكرت سلوى العوادلي (١٩٩٥م، ص٢٩٤) أن الدوافع العقلية هي الدوافع التي يحكمها العقل والمنطق، حيث يقوم المستهلك بدراسة البدائل المعروضة من السلعة ومزايا كل منها، والمقارنة بينها في ضوء احتياجاته ودخله، وإمكانية السلعة في إشباع رغبته مثل: السهولة في الاستخدام والكفاءة، الجودة، طول فترة الاستعمال، وفرقة قطع الغيار ، الاقتصاد عند الشراء.

ويشير زيد الرماني (٢٠٠٤م، ص٣٢٥) إلى أن الدافع الرئيسي لدى المستهلك السعودي عند الشراء هو الحاجة غالباً، وهناك دوافع أخرى لشرائه ولكن بدرجة أقل مثل: الراحة والمظهر والتقليد.

وعادة تكون الدوافع مزيجاً بين العاطفة والعقل، تختلف نسبته بين مستهلك وآخر وسلعة وأخرى، وتلعب القدرة الشرائية دوراً مهماً في هذا المجال ، فكلما زادت القدرة الشرائية كلما زاد الاتجاه نحو السلوك العاطفي خاصة بالنسبة للسلع التي يتكرر شراؤها على فترات متقاربة،

والعكس صحيح كلما زاد ثمن السلعة واحتلت جانبًا ملموسًا من ميزانية المستهلك وتباعدت فترات شرائها كلما زاد الاتجاه إلى السلوك العقلي. (سلوى العوادلي، ١٩٩٥م، ص ٢٩٤).

٣- الدوافع السلبية والإيجابية :

تُعرف الدوافع الإيجابية بأنها ما يدفع الإنسان نحو شيء أو فعل معين، أما السلبية فهي ما يدفع الإنسان بعيدًا عن هذا الشيء. (سلوى العوادلي، ١٩٩٥م، ص ٢٩٥).
أما أسامة الخطراوي (١٩٩٧م، ص ٥٢) فيعرف الدافع الإيجابي بأنه هو سبب في تصرف يؤدي إلى إشباع ينجم عنه نوع من الرضا والسعادة. أما الدافع السلبي فهو سبب للتصرف لتجنب القلق أو الألم أو الشعور بتوتر نفسي.

٤- الدوافع الفطرية والمكتسبة:

لقد ذكر نعيم أبو جمعة (١٩٩٩م، ص ١٠١) أنه يمكن تقسيم الدوافع استنادًا إلى مصدر الدوافع، إلى: دوافع فطرية، ودوافع مكتسبة. أما الفطرية فهي التي يولد بها الإنسان . وأما المكتسبة فهي التي لا يولد بها الفرد، وإنما يكتسبها بسبب ما يتعرض له من خبرات أو ما يتعلمه .

ويشير أحمد العسكري (٢٠٠٠م، ص ١٠١) إلى أن هذه الدوافع المكتسبة إذا وصلت إلى درجة قوية من التكرار أصبحت عادة.

ترشيد الاستهلاك :

ترشيد الاستهلاك يعد من أهم أهداف المجتمعات عامة. فالدول تعمل جاهدة على ترشيد استهلاك مواطنيها وحثهم على تنظيم الاستهلاك الفردي والأسري (زيد الرماني، ٢٠٠٤م، ص ١٤٤).

ويُعرف ترشيد الاستهلاك بأنه هو حسن استغلال واستخدام موارد الأسرة المتاحة، وعدم الإسراف في استخدامها، وتقليل الفاقد منها بقدر الإمكان. (إحسان الحلبي، ٢٠٠٠م، ص ١٣٠).
وتشير سكيمة باصبرين (١٩٨٧م، ص ١٣٣) إلى أن الاستغلال الأمثل يعني تنظيم أو تعليم الاستهلاك، بحيث يخدم أفراد المجتمع لرفع المستوى الصحي والثقافي والاجتماعي.
ويُعرف ترشيد الاستهلاك في الإسلام بأنه جميع الإجراءات والتدابير التي من شأنها تنظيم استهلاك الفرد وتوجيهه بما يحقق الآتي:

١- الالتزام بمبدأ مشروعية مصادر وأوجه الإنفاق الاستهلاكي.

٢- الالتزام بمبدأ الأولوية في الإنفاق الاستهلاكي.

٣- الاعتدال في الإنفاق الاستهلاكي، ومنع الاستهلاك التفاخري، أو الاستهلاك من أجل المحاكاة والتقليد.

٤- منع استئثار بعض الأفراد بمعظم السلع دون البعض.

٥- خلو المعاملات التجارية من أي عمل من الأعمال المحرمة.

(بيلي العليمي، ١٤١٥هـ، ص ١٦٦-١٦٧).

وقد ذكرت كوثر كوجك ولولو داود (١٩٨٤م، ص ٤٢٨) أن هناك فرقاً بين ترشيد الاستهلاك وترشيد المستهلك، فترشيد الاستهلاك يهدف بالدرجة الأولى إلى توزيع ما يتوفر في الدولة من سلع وخدمات على جميع أفراد المجتمع بحيث يحصل كل فرد على ما يكفي احتياجاته واحتياجات أسرته. أما ترشيد المستهلك فيهدف إلى تربية وتوعية الأفراد بحقوقهم وواجباتهم في عمليتي الإنتاج والاستهلاك، بحيث يستطيع كل فرد تخطيط استهلاكه واتباع أنسب الطرق في المعاملات المالية وفي البيع والشراء؛ لكي يحصل على أفضل السلع والخدمات بأقل تكاليف ممكنة.

والمستهلك الرشيد هو الذي يراعي قرارات الشراء والاستهلاك بحيث تكون في الوقت المناسب وللحاجة المطلوبة، ومن المكان المناسب وبالسعر المناسب، وبالجودة المطلوبة، وبالقدر اللازم، والحجم المناسب والنوعية المطلوبة (زيد الرماني، ٢٠٠٤م، ص ١٤٢).
أما إحسان الحلبي (٢٠٠٠م، ص ١٣٨-١٣٩) فقد ذكرت أن المستهلك الرشيد هو الذي يدرس السوق قبل الشراء لمقارنة الأسعار والأنواع.

أهداف ترشيد الاستهلاك:

أهم أهداف ترشيد الاستهلاك الآتي:

١- حماية المستهلك من الإعلانات المضللة.

٢- تكوين العادات والاتجاهات السليمة، وخلق الوعي الاستهلاكي السليم الذي يمكن الشخص من التصرف بحكمة في الموارد المتاحة له.

٣- تزويد المستهلك بالمعلومات الأساسية عن السلع المتوفرة بالأسواق.

(سهير نور وآخرون، ١٩٩١م، ص ١٩٤).

أما إحسان الحلبي (٢٠٠٠م، ص ١٣٤-١٣٥) فقد لخصت أهم أهداف الترشيح

الاستهلاكي كالاتي:

١- توعية المستهلك بالموارد البشرية وغير البشرية المتاحة له، وبالخصائص التي تميز موارده، وبأن أفضل القرارات بالنسبة له هي التي تكون في حدود إمكانياته وبما يحقق أهدافه، وبما يتمشى مع ظروفه الحاضرة وتوقعاته بالنسبة للمستقبل.

- ٢- تبصير المستهلك بضرورة الموازنة بين الدخل والإنفاق، وبأهمية معرفة بدائل السلع والمزايا المتوفرة في كل بديل، وإجراء المقاضلة بين الأنواع المختلفة للسلعة الواحدة.
- ٣- تعريف المستهلك بضرورة تخصيص جزء من ميزانية الأسرة للمدخرات وبأهمية استثمارها.
- ٤- تبصير المستهلك بمزايا وعيوب الشراء بالتقسيم، وبأهمية معرفة التكلفة الفعلية للسلعة.
- ويشير حسين غانم (١٩٩٤م، ص ٩٩) إلى أن الترشيد الاستهلاكي يستهدف توجيه المستهلك نحو الاعتدال، واستبعاد الطلب غير الوظيفي الذي سبق الحديث عنه (ص ٦٤)، وتحقيق التكافل الاجتماعي، وتوازن البيئة الطبيعية.

أهمية ترشيد الاستهلاك:

لقد زادت أهمية ترشيد الاستهلاك في السنوات الأخيرة بصفة خاصة بسبب الظروف التي نعيشها الآن، وما يصاحبها من زيادة في عدد السكان والارتفاع الكبير في الأسعار بالنسبة لمختلف السلع، الأمر الذي يتطلب الانتفاع بالموارد المتاحة إلى أقصى حد ممكن، ومحاولة الحد من الإسراف، وبذل الجهد لتقليل الفاقد بقدر الإمكان وعدم الاستهانة به مهما كان ضئيلاً، وتحتاج الدول النامية إلى ترشيد الاستهلاك وذلك للادخار الذي يساعد الدولة على التقدم والرخاء. (سهير نور وآخرون، ١٩٩١م، ص ١٩٣).

وتركز الباحثة هنا على الأسرة السعودية وضرورة ترشيد استهلاكها، "حيث أشارت بعض الدراسات إلى أن ٨٨% من الأسر السعودية تنفق أكثر من حاجاتها الاستهلاكية، كما أن تسهيلات البيع قد ساعدت على زيادة الاستهلاك". (زيد الرماني، ١٩٩٨م، ص ٣٢-٣٣).

ويجب على الفرد ألا يلجأ إلى الإنفاق فوق حدود دخله؛ لأن ارتفاع مستوى الاستهلاك فوق حدود الدخل يجعل الفرد يلجأ إلى الدين، مما يوقعه في مشكلات عديدة في حالة عدم قدرته على تسديد الديون. (محمد الزرقا، ١٩٩١م، ص ٣٥٦).

ويضيف زيد الرماني (٢٠٠٤م، ص ١٤٢) أنه يجب أن يكون قرار الشراء في الوقت المناسب وللحاجة المطلوبة، ومن المكان المناسب، وبالسعر والقدر والحجم المناسب، وبالجودة والنوعية المطلوبة؛ وذلك لتحقيق الرشد الاقتصادي.

وقد ذكرت منى موسى (١٩٩٩م، ص ٨٥) أن المؤسسات والجهات المسؤولة عن تكوين

الوعي الاستهلاكي لدى الأفراد هي:

- ١- الأسرة. ٢- المدرسة. ٣- وسائل الإعلام.

ترشيد الاستهلاك في الإسلام:

من القواعد الأساسية التي يركز عليها النظام الاقتصادي الإسلامي قاعدة الوسطية، حيث لا إسراف ولا تقتير.

قال الله تعالى : ((وَلَا تَجْعَلْ يَدَكَ مَغْلُولَةً إِلَىٰ عُنُقِكَ وَلَا تَبْسُطْهَا كُلَّ الْبَسْطِ فَتَقْعُدَ مَلُومًا مَّحْسُورًا)) [سورة الإسراء / الآية (٢٩)].

وقوله تعالى : ((وَالَّذِينَ إِذَا أَنفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ قَوَامًا)) [سورة الفرقان / الآية (٦٧)].

ومن هنا يتضح أن الإسلام يدعو إلى ترشيد الاستهلاك ؛ لأن الاستهلاك غير الرشيد يتولد عنه آثار ونتائج سيئة على المجتمع، مثل: التبذير، والتفكك الاجتماعي، وإعاقة التوجيه الاجتماعي الإيجابي. (زيد الرماني، ١٩٩٨م، ص ٣٣).

ومن أهم أهداف ترشيد الاستهلاك في الإسلام: رفع المستوى الصحي للأفراد، وتحقيق التوازن في الاستهلاك بين الجانب المادي والجانب الروحي، وتوفير مستوى الكفاية لكل إنسان، وحماية المستهلك والمجتمع من الأضرار والمخاطر، وحماية الأموال من العبث وسوء الاستغلال. (بيلي العليمي، ١٤١٥هـ، ص ١٧٠).

الادخار:

يُعرف الادخار بأنه هو الفائض المتبقي من الدخل بعد الوفاء بحاجات التوازن البيولوجي والحضاري . (حسين غانم، ١٩٩٤م، ص ٨٩)

كما يعرف بأنه استقطاع جزء من الدخل لاستخدامه في إشباع الحاجات المستقبلية، وقد يكون غاية في حد ذاته، أو وسيلة للاستثمار (هي العملية التي يقوم بها أحد أطراف النشاط الاقتصادي (الأفراد - المشروعات - الدولة)، والتي تتمثل في خلق رأسمال أو زيادة حجم الموجود منه للحصول على مزيد من الإشباع في المستقبل). (تسبي لطفي وإيزيس نوار، ١٩٩٨م، ص ٣٤٤).

وإذا تعود الأفراد على نمط استهلاكي مرتفع فسوف تقل مدخراتهم إلى حد معين، وبالتالي يقل الاستثمار مما يسبب أضرارًا بالنمو الاقتصادي أو القوة الاقتصادية. (محمد الزرقا، ١٩٩١م، ص ٣٤٥).

ومشكلة انخفاض حجم الاستثمارات من المشاكل الاقتصادية التي تواجه غالبية الدول النامية، وهي ناتجة عن ضآلة معدلات الادخار التي تعتبر عقبة أساسية أمام زيادة معدلات الاستثمار. (سمير عبد العزيز، ١٩٩٨م، ص ٧).

ومن هنا تتضح أهمية الادخار المنتج الذي يستثمر في المشروعات المختلفة الفردية أو الجماعية، والذي يتمثل في تحويل الأرصدة النقدية إلى رأسمال عيني منتج، مما يحقق إشباعًا

لمزيد من الحاجات، وزيادة في الدخل، وزيادة في معدلات النمو الاقتصادي. (تسبي لطفي وإيزيس نوار، ١٩٩٨م، ص ٣٤٤-٣٤٥).

وتشير اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء (١٩٩٥م، ص ٧٣-٧٤) بأن المملكة العربية السعودية كانت الدخل فيها محدودة ومستواها منخفض جداً لا يعطي مجالاً للادخار، ولكن بعد اكتشاف البترول وتدفق عائداته بكميات كبيرة ارتفعت متوسطات دخول الأسر وزادت نفقاتها على السلع الاستهلاكية، وأصبح يسود المجتمع عادات الإسراف وظهور الاستهلاك التفاخري خاصة في المدن الكبيرة. ونظراً لعدم وجود إنتاج محلي زاد الطلب على السلع الاستهلاكية من الخارج مما أدى إلى ارتفاع مستوى الأسعار بشكل كبير.

أنواع الادخار:

يمكن تقسيم الادخار إلى نوعين :

١- ادخار عيني. ٢- ادخار نقدي.

١- الادخار العيني:

ويتمثل في السلع المادية أيًا كان نوعها؛ وذلك لإشباع حاجة الإنسان في فترة لاحقة ، وقد كان ذلك سائداً في المجتمعات القديمة بشكل ملحوظ. (منى موسى، ١٩٩٩م، ص ٨٩).

٢- الادخار النقدي:

وهو الغالب في الوقت الحاضر، ويتمثل في شكل نقود، وهذا يمثل الجانب الأكبر من جوانب النشاط الاقتصادي في الأسرة. (تسبي لطفي وإيزيس نوار، ١٩٩٨م، ص ٣٤٤).

وتقسم كوثر كوجك (١٩٩٧م، ١٤٤-١٤٥) الادخار إلى نوعين :

١- ادخار اختياري. ٢- ادخار إجباري.

١- الادخار الاختياري:

وهو الامتناع عن استهلاك جزء من الدخل دون جبر.

ويشير سمير عبد العزيز (١٩٩٨م، ص ١٩) إلى أن المدخرات الفردية الاختيارية ناتجة عن قيام الأفراد بمحض إرادتهم واختيارهم باستبقاء جزء من دخولهم النقدية المتاحة في فترة زمنية معينة بعيداً عن الإنفاق الحالي، وإيداع هذا الجزء لدى الأوعية الادخارية.

وتضيف تسبي لطفي وإيزيس نوار (١٩٩٨م، ص ٣٤٥-٣٤٧-٣٤٨) بأن هذا النوع من الادخار قد يستخدمه الفرد للاكتناز (جزء من الدخل يحتفظ به الأفراد في شكله النقدي أو العيني) .

وأهم دوافع الادخار الاختياري هي:

- ١- تكوين احتياطي لمواجهة الظروف والأحداث غير المتوقعة في المستقبل.
- ٢- الرغبة في الاستعداد لمواجهة تعليم الأبناء وكبر السن والشيخوخة.
- ٣- الاستفادة به عند زيادة قيمة الاستهلاك المؤجلة، والتي تعتبر أفضل من الاستهلاك الحاضر ذي المنفعة الأقل.
- ٤- الرغبة في الحصول على دخل يتزايد تدريجياً لمواجهة المستوى المعيشي الذي يتزايد باستمرار.
- ٥- ضمان تكوين رصيد لانتهاز الفرص في حينها في العمليات التجارية.
- ٦- تكوين ثروة تورث للأبناء بعد الممات.
- ٧- الميل للادخار للحد من الميل للاستهلاك.

وقد ذكر ناصر الصائغ والسيد حسن (١٩٨٦م، ص٢٤٣) أن من أهم دوافع المواطن السعودي للادخار؛ مواجهة أعباء معينة مستقبلاً، وحث الدين على ذلك، وتأمين دخل للتقاعد، وتحسين المسكن، أو شراء مسكن جديد.

ومن العوامل التي تؤدي إلى تدهور حجم المدخرات الاختيارية للأفراد؛ الارتفاع المستمر في الأسعار، فبالإضافة إلى أنه يؤدي إلى تقليل القدرة على الادخار فإنه يعمل في نفس الوقت على تخفيض القوة الشرائية للنقود، مما يؤدي إلى فقدان المدخرات النقدية للكثير من قيمتها. (سمير عبد العزيز، ١٩٩٨م، ص١٥).

٢- الادخار الإجباري:

وهو ما يتم اقتطاعه من دخل الفرد دون إرادته مثل دفع الضرائب (فريضة مالية يدفعها الأفراد إجبارياً لاستغلالها في عملية التنمية الاقتصادية)، كما أنه وسيلة من وسائل التنمية الاقتصادية في الدول النامية؛ وذلك لعدم كفاية المدخرات الاختيارية لتمويل الاستثمارات اللازمة لعملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية. (تسبي لطفي وإيزيس نوار، ١٩٩٨م، ص٣٤٨-٣٤٩).

أما كوثر كوجك (١٩٩٧م، ص١٤٥) فقد ذكرت بأن الادخار الإجباري ناتج عن ضغوط القوى الخارجية اقتصادية كانت أم غير اقتصادية.

وتشير سكيمة باصبرين (١٩٨٧م، ص١٢٢) إلى أن للادخار صورتين :

- ١- ادخار موجب: وذلك عندما يكون الدخل أكبر من الإنفاق على الاستهلاك.
- ٢- ادخار سالب: وذلك عندما يكون الإنفاق على الاستهلاك أكبر من الدخل، والفرق بين قيمة الإنفاق وقيمة الدخل يمثل قيمة الادخار السالب.

وقد ذكر عبد الرحمن أحمد (٢٠٠٠م، ص ٢٦٠-٢٦١) بأن الإحصائيات الدولية أثبتت أن البلدان المتقدمة ذات الدخل المرتفعة أكثر مقدرة على الادخار من البلدان متوسطة الدخل، والأخيرة أكثر مقدرة على الادخار من الدول منخفضة الدخل، كما أن الأسر ذات الدخل المنخفض لا تستطيع أن تدخر إلا نسبة بسيطة من دخلها وإذا انخفضت الدخل أكثر فإنها لن تستطيع الادخار إطلاقاً، وهناك حالات تصبح المدخرات سالبة لدى الطبقات الفقيرة؛ بمعنى أنهم يطغون على مدخرات سابقة أو يتصرفون في ثروات لهم أو يستدينون.

الادخار العائلي (ادخار الأفراد):

يعرف ناصر الصائغ والسيد حسن (١٩٨٦م، ص ٣٩-٤٠) الادخار للأسرة أو الفرد خلال فترة معينة بأنه ذلك الجزء المتبقي من الدخل الذي يخص تلك الفترة بعد اقتطاع ما تم إنفاقه على سلع أو خدمات تمتع بها ذلك الفرد أو تلك الأسرة خلال تلك الفترة.

وتعرف سكيمة باصبرين (١٩٨٧م، ص ١٢١) الادخار العائلي (الخاص) بأنه ذلك الجزء من دخل الفرد الذي لا ينفق على السلع الاستهلاكية والخدمات ولا يخص للاكتناز.

ويتحدد مستوى الادخار العائلي بعوامل متعددة منها:

١- متوسط الدخل المتاح للفرد.

٢- كيفية توزيع الدخل القومي.

٣- مدى نمو الوعي الادخاري بين الأفراد.

٤- درجة الاستقرار للأحوال الاقتصادية والاجتماعية والسياسية للدولة.

ويتفاوت حجم الادخار العائلي تبعاً لتنوع هذه العوامل من دولة لأخرى.

وتتكون مدخرات القطاع العائلي عادة من أرصدة الودائع الادخارية بالبنوك، وبوالص التأمين على الحياة، والأصول النقدية السائلة كالنقود والأسهم. (تسبي لطفى وإيزيس نوار، ١٩٩٨م، ص ٣٤٦-٣٤٧).

وتشير ضحى الحديدي (١٩٩٩م، ص ٢٧٣) إلى أن للادخار عدة أشكال كالآتي:

١- نقدي مثل ودائع البنوك والمحافظ المالية.. إلخ.

٢- عقارات وأملاك وأراضٍ.

٣- معادن ثمينة على شكل سبائك.

٤- استثمارات في الشركات والمصانع والمحلات التجارية.

وبعض الأسر لا يوجد بند الادخار من ضمن ميزانيتها ، وقد يرجع ذلك لانخفاض الدخل وعدم وفائه بالمصروفات، ولكن في الأسر ذات الدخل المرتفع يهمل الادخار نتيجة زيادة الميل للاستهلاك، وعدم إدارة الدخل بشكل جيد. (ليلي الخضري وآخرون، ١٩٩٩م، ص ٢٣٨).

وقد ذكر خالد المشعل وفالح الحقباني (١٩٩٩م، ص ٩٤-٩٥) في بحث قاما به بهدف صياغة نموذج لتفسير سلوك الادخار العائلي في المملكة العربية السعودية، بأن السلوك الادخاري في المملكة العربية السعودية لا يتأثر فقط بالدخل الجاري المتاح، بل يتأثر بدرجة لا يستهان بها بكل من الدخل الدائم وبدرجة أقل بالتضخم (الارتفاع المتزايد والمستمر في المستوى العام للأسعار) المتوقع، بالإضافة إلى توفر القنوات الادخارية ممثلة في أعداد البنوك العاملة، أما سعر الفائدة فليس له أهمية في التأثير على السلوك الادخاري؛ وذلك يعود إلى النواحي الدينية التي تؤثر بشكل واضح في الاقتصاد السعودي بفعل تحريم الإسلام للفائدة.

العلاقة بين التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن والادخار:

عندما لا يكفي دخل الأسرة للإنفاق على المتطلبات الأساسية تلجأ إلى تغطية هذا الفرق إما عن طريق الاقتراض بأنواعه كافة، أو بسحب ما كانت قد ادخرته في الماضي، وبذلك تصل بعد مدة معينة إلى استنفاد جميع مدخراتها وتلجأ للديون وما يترتب على ذلك من تراكمها وعدم القدرة على سدادها وخاصة في حالة الدخل المحدود إذ لا يوجد أي مجال لزيادته.

وأحياناً يضطر الفرد لوقف الادخار لمدة معينة ومؤقتة بسبب شراء سلعة مرتفعة الثمن (ضحى الحديدي، ١٩٩٩م، ص ٢٧٢).

إلا أن عبد العزيز كامل (٢٠٠١م، ص ٤٨) يشير إلى أن حسن التخطيط لشراء الأسرة لمنزلها بالأقساط سيساعدها على التركيز على مدخراتها بدلاً من أن ينفق في مصاريف إسرافية. حيث إن الاستثمار في العقار وسيلة استثمارية ناجحة فهو أحد المقومات الأساسية للثروة؛ وذلك لأن العقار ثابت وجامد، وهذا يضيف عليه صفة الدوام. فعندما تُستثمر وتؤجر تدر دخلاً سنوياً إلى جانب ارتفاع قيمتها (زيد الرماني، ٢٠٠٤م، ص ١٥٩-١٦٠).

خامسًا

إدارة دخل الأسرة المالي

Family Financial income
management

خامسًا : إدارة دخل الأسرة المالي

الإدارة:

ليس هناك ميدان واحد من ميادين الحياة الإنسانية لا يحتاج إلى الإدارة، فالإدارة تستخدم في حياة كل أسرة وكل فرد. (زينب حقي، ٢٠٠٠م، ص ٨٥).

كما أن الإدارة هي أساس نجاح الأسرة في تحقيق أهدافها الفردية أو الجماعية، وخاصة الأهداف التي يؤدي تحقيقها إلى رفع المستوى الاقتصادي للأسرة والمجتمع (فاتن لطفي وسهير نور، ٢٠٠٣م، ص ٢٣).

وتعرف زينب حقي (٢٠٠٠م، ص ٩٩) الإدارة المنزلية بأنها استخدام ما لدى الأسرة من موارد بشرية وغير بشرية لإشباع حاجاتها وتحقيق أهدافها بغرض الارتقاء بمستوى معيشتها . أما إحسان الحلبي (٢٠٠٠م، ص ١٢١-١٢٢) فتعرف الإدارة المنزلية بأنها إدارة شؤون الأسرة بما لديهم من موارد وإمكانيات، وما يسعون إليه من قيم وأهداف، ويعملون على الاستخدام الأمثل لما يتوافر لديهم من سلع وخدمات في حدود إمكانيات الأسرة.

وتُعرّف العملية الإدارية بأنها عملية عقلية تتضمن خطوات متعددة؛ تتمثل في مجموعها في سلسلة القرارات التي يتخذها الفرد أو الأسرة فيما يتعلق بطريقة استعمال ما لديهم من موارد؛ ليحققوا أهدافهم المرتبطة بجوانب الحياة المختلفة. (تسبي لطفي وإيزيس نوار، ١٩٩٨م، ص ٣٠١).

وتتضمن العملية الإدارية الخطوات التالية :

- ١- تحديد الأهداف.
- ٢- التخطيط.
- ٣- التنظيم .
- ٤- التنفيذ والرقابة .
- ٥- التقييم .

أما اتخاذ القرارات فهو جانب مصاحب ومستمر خلال أي أو كل مرحلة من مراحل العملية الإدارية. (كوثر كوجك، ١٩٩٧م، ص ٤-٥).

موارد الأسرة :

يقصد بموارد الأسرة جميع إمكاناتها البشرية وغير البشرية المتاحة لها، والتي تستخدمها الأسرة أو تستفيد بها في إشباع حاجاتها المتعددة والمتنافسة وبلوغ رغباتها وتحقيق أهدافها. (ليلى الخضري وآخرون، ١٩٩٩م، ص ٢١٦).

وتُعرّف الموارد في علم الاقتصاد؛ بأنها الوسائل المستخدمة في صنع السلع التي تشبع الرغبات الإنسانية المختلفة. (سكينة باصبرين، ١٩٨٧م، ص ٤٧).

وتشير كل من تسبي لظفي وإيزيس نوار (١٩٩٨م، ص ٣٠٨) إلى أن هذه الموارد تكون الدعائم الاقتصادية التي تقوم عليها حياة الأسرة .

وستتناول الباحثة مورد الدخل المالي بالتفصيل لارتباطه بموضوع البحث.

دخل الأسرة :

يعرف الدخل بأنه مجموع السلع والخدمات المحدودة المتوفرة لتحقيق رغبات الأفراد وإشباع احتياجاتهم في مدة زمنية محددة. (فاتن لظفي وسهير نور، ٢٠٠٣م، ص ١٦١).

ويمثل دخل الأسرة كل ما تمتلكه الأسرة وما تتمتع بحق التصرف فيه ، وهو الذي يرسم الخطوط العامة لشكل حياتها ومستوى معيشتها.

ويتكون دخل الأسرة الحقيقي من: الدخل المالي (النقدي)، والدخل العيني.

(ربيع نوفل، ٢٠٠٦م، ص ١٤٩)

الدخل المالي (النقدي):

هو كمية النقود التي تحصل عليها الأسرة خلال فترة زمنية معينة مقابل ما يقوم به أفراد الأسرة من أعمال معينة في هذه الفترة، أو الإيراد عن ممتلكات عقارية أو زراعية، أو الكسب من الأعمال الحرة . (سهير نور وآخرون، ١٩٩١م، ص ٧٠).

وتختلف دخول الأسرة من حيث :

أ- موعدها: فقد تكون يومية أو شهرية أو موسمية أو سنوية.

ب- ثباتها: فقد يكون دخلاً ثابتاً منتظماً، وقد يكون دخلاً غير ثابت.

(درية أمين وإحسان البقلي، ١٩٨٥م، ص ٩٤).

وتشير سكينة باصبرين (١٩٨٧م، ص ٩٠-٩٢) إلى أنه يمكن تقسيم دخول الأسرة إلى:

أ- دخول ثابتة :

ويدخل ضمن هذه الفئة أصحاب المعاشات والإعانات الاجتماعية، والدخل النقدي لهذه الفئة ثابت.

ب- دخول بطيئة التغيير :

وهم أصحاب الأجور والمرتببات مثل العمال والموظفين، ومن المعروف أن هذه الفئة تحظى بزيادة منتظمة لدخلها النقدي، تتمثل في العلاوات الدورية التي تمنح في بداية كل عام.
ج- دخول سريعة التغيير :

وهم رجال الأعمال ، ويتمثل دخل هذه الفئة في عنصر الربح، وهو الفرق بين الإيرادات والنفقات .

الدخل العيني:

يتمثل في كمية السلع والخدمات التي تحصل عليها الأسرة من أنشطة أو ممتلكات خاصة ودون دفع نقود بطريقة مباشرة، كذلك الخدمات المجانية أو ذات الأجر الرمزي؛ مثل التعليم المجاني والعلاج المجاني ووسائل الترفيه المجانية. والدخل العيني يساعد في توفير وزيادة الدخل المالي للأسرة. (درية أمين وإحسان البقلي، ١٩٨٥م، ص ٣٢١) و(سهير نور وآخرون، ١٩٩١م، ص ٧٣-٧٤).

أما كوثر كوجك (١٩٩٧م، ص ١٠٩-١١٠) فتقسم دخل الأسرة إلى قسمين :

- ١- **دخل مباشر:** ويشتمل على السلع المادية والخدمات المتوافرة للأسرة دون استعمال المال؛ مثل ما يقدمه المجتمع مثل المستشفيات والمدارس والحدائق العامة والمكتبات، وما قد يساهم به أفراد الأسرة من أعمال في المنزل.
- ٢- **دخل غير مباشر:** ويتكون من السلع المادية والخدمات التي يحصل عليها الفرد نظير شيء مقابل المال أو التبادل.

دخل الأسرة والاقتراض لتمويل المسكن :

تقدم بعض البنوك قروضاً شخصية لبعض الأفراد من ذوي الدخل الثابت والمعلوم حتى ولو كان دخلاً محدوداً، وللبنك عليه سلطة اطلاع على الدخل واقتطاع منه؛ إذ إن البنوك تقدم قرضها للشخص ليس على أساس أهمية القرض وفائدته وضرورته للمقترض، بل على مدى قدرة البنك على تحصيل أقساط القرض، حيث إن هذه القروض لم تراخ فيها سوى مصلحة البنك وضمان حقوقه، كما أن البنوك -عادة- ما تقدم القرض بعد أن تحسم منه الفوائد المنتظرة والتي تم الاتفاق عليها، بمعنى أن مبلغ القرض الذي يقدم للمقترض ليس المبلغ المتفق عليه، بل هو أقل من ذلك، فالفوائد تحسم مرة واحدة عند بداية سريان مدة القرض ولا توزع على مدة القرض، وعادة ما تكون هذه القروض قصيرة الأجل مما يرفع مبلغ القسط الشهري المقطوع من دخل المقترض فيعيش في فترة تقشف مدة هذه السنوات (سمر الجمعان، ٢٠٠٧م، ص ٤٧).

وعندما تتمكن الأسرة من الحصول على قرض تمويل فإن المقياس الأفضل يكون النسبة بين مقدار القسط الشهري للقرض ودخل الأسرة الشهري، بحيث لا تزيد هذه الأقساط عن ٣٠% من مجمل دخل الأسرة، وهذا هو القرض الملائم (علي باهمام، ١٤٢٤هـ، ص ٨٩).

وتؤكد ذلك الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض (٢٠٠٢م، ص ١٤) حيث ذكرت أن الدراسات الاقتصادية تشير إلى أن الأسر تستطيع تحمل تسديد قروض ميسرة لفترات طويلة، إذا لم تتجاوز هذه القروض ٣٠% من الدخل الشهري للأسرة، وكان الدخل يكفي لتغطية مصاريف المعيشة الضرورية الأخرى.

العوامل المؤثرة في استعمال دخل الأسرة المالي:

١ - مستوى معيشة الأسرة :

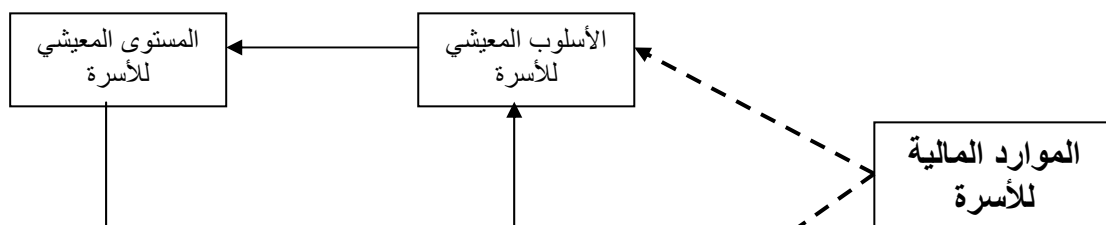
مستوى المعيشة هو صورة المعيشة التي يسعى الفرد لتحقيقها، ويكافح في سبيل الإبقاء عليها والدفاع عنها. (تسبي لظفي وإيزيس نوار، ١٩٩٨م، ص ٣٢٨) .

وتشير منى موسى (١٩٩٩م، ص ٣٤) إلى تعريف مستوى المعيشة بأنه " المعيار الذي تقاس به قيمة الحياة الإنسانية الفردية أو المجتمعية، معبراً عنها بأنواع ومقادير السلع والخدمات التي يستهلكها الشخص أو المجتمع في فترة زمنية محددة" .

ومستوى المعيشة هو مستوى نمو احتياجات الأفراد ومدى إشباع تلك الاحتياجات، وهذه الاحتياجات متعددة ويسعى الفرد لتحقيقها ، وبالإدارة السليمة يمكن رفع مستوى معيشة الأسرة (ضحى الحديدي، ١٩٩٩م، ص ٧١، ٧٣).

وقد ذكر أحمد سليمان (٢٠٠٠م، ص ٢١٧-٢١٨) أن الأسلوب المعيشي للأسرة يؤثر على حجم التزاماتها المالية ، ولكن هذه العلاقة هي علاقة متبادلة وليست في اتجاه واحد، حيث إن هناك خمسة متغيرات تؤثر في بعضها من خلال دورة كاملة كالآتي:

- الأسلوب المعيشي للأسرة يحدد مستواها المعيشي.
- والمستوى المعيشي للأسرة يشكل أنماطها الاستهلاكية.
- الأنماط الاستهلاكية للأسرة تحدد إطار التزاماتها المالية.
- الموارد المالية للأسرة تؤثر على كل من التزاماتها المالية وأسلوبها المعيشي، والشكل (٧) ص ٩٦ يوضح ذلك.



شكل (٧) العلاقة المتبادلة بين الأسلوب المعيشي للأسرة والتزاماتها المالية
نقلًا عن (أحمد سليمان، ٢٠٠٠م، ص ٢١٨)

وتقسم نجاه مليباري (١٩٩٩م، ص ١٢٦) مستوى معيشة الأسرة إلى :

أ- مستوى معيشة مرتفع. ب- مستوى معيشة متوسط. ج- مستوى معيشة منخفض.
وتشير فاتن لطفي وسهير نور (٢٠٠٣م، ص ١٦٤) إلى أن هناك أسراً ذات دخل مادي
منخفض تلجأ إلى الاستدانة للوصول إلى مستوى معيشي مرتفع.

٢- المستوى الاجتماعي والاقتصادي للأسرة :

إن العادات والتقاليد تؤثر في استخدام موارد الأسرة . وأثبتت بعض الأبحاث أنه كلما ارتفع
المستوى الثقافي والعلمي للأسرة فإنها تسير وفق خطط عملية واضحة، وتتجه نحو التفكير
الاقتصادي في استخدام مواردها. (سكينة باصبرين، ١٩٨٧م، ص ٥٨، ٩٥).

٣- دخل الأسرة :

وهذا سبق الحديث عنه (ص ٩٣) .

ويضيف أيمن عمر (٢٠٠٦م، ص ١٧٢) أن إنفاق الأسرة يزداد كلما زاد دخل الأسرة.

وقد ذكر هاني الضمور (٢٠٠٨م، ص ١٤٨) أنه كلما زاد دخل الأسرة أصبح الإنفاق على
الخدمات تحمّله سهلاً.

٤- حجم الأسرة :

تختلف الأسر من حيث عدد أفرادها، ومن حيث جنس الأفراد وأعمارهم ، وتؤثر هذه
الاختلافات على طريقة استخدام الأسرة لمواردها المختلفة. (تسبي لطفي وإيزيس نوار، ١٩٩٨م،
ص ٣٣٢).

وتؤكد ذلك أيضاً كوثر كوجك (١٩٩٧م، ص ١١٢) حيث تشير إلى أن أكثر تلك الآثار
وضوحاً يقع على المورد المالي للأسرة.

وقد ذكرت سكيمة باصبرين (١٩٨٧م، ص٩٥) أنه كلما زاد عدد أفراد الأسرة أثر ذلك في بنود إنفاقها.

ويشير (Robert B. Avery et al (1989. P.34-38) إلى أن ديون الأسرة تزداد كلما زاد حجمها.

٥- عمل المرأة خارج المنزل:

إن عمل المرأة خارج المنزل يسهم في زيادة دخل الأسرة، ويساعد في رفع مستوى معيشتها، ويزيد من مواردها. (كوثر كوجك، ١٩٩٧م، ص١٢٤).

وتشير سكيمة باصبرين (١٩٨٧م، ص٥٩، ٢١٦) إلى أن عمل الزوجة يؤدي إلى زيادة القوى الشرائية للأسرة، وبالتالي زيادة الإنفاق الاستهلاكي، وقد وجد أن ٩٢.٥% من ربات الأسر السعوديات يشتركن في الإنفاق الأسري.

٦- مكان سكن الأسرة :

يحدد مكان سكن الأسرة كيفية استخدامها لمواردها المختلفة.

٧- الطور الذي تجتازه الأسرة :

تمر الأسرة خلال دورة حياتها بأطوار متتالية، وكل طور تتوفر له موارد معينة، وتختلف طرق استخدام الأسرة لمواردها تبعاً للطور الذي تمر به. (تسبي لطفى وإيزيس نوار، ١٩٩٨م، ص٣٣٢، ٣٣٤).

ويشير (Robert B. Avery et al (1989.P.34-38) إلى أن الأسرة تستخدم الائتمان بشكل أكبر خلال دورات معينة في الحياة.

ويمكن تقسيم أطوار حياة الأسرة إلى :

أ- طور التكوين والاستقرار:

ويتكون من الزوجين عادة، وتكون المصاريف الاستهلاكية أقل في هذه المرحلة من أية مرحلة (كوثر كوجك، ١٩٩٧م، ص١٢٠).

ب- طور إنجاب الأطفال:

وفي هذا الطور ترتفع تكاليف المعيشة (تسبي لطفى وإيزيس نوار، ١٩٩٨م، ص٣٣٢) ، وقد ذكرت منى موسى (١٩٩٩م، ص٣٥) أنه يزداد الإنفاق على شراء السلع الاستهلاكية والمعمرة في هذه المرحلة.

وتشير فاتن لطفى وسهير نور (٢٠٠٣م، ص١٥٤) إلى أنه في هذه المرحلة ترتفع تكاليف السكن.

ج- طور استقلال الأبناء :

تتسم هذه الفترة بمظهرين مختلفين؛ فعندما يعمل الأبناء غالبًا ما يساعدون الوالدين بشيء من دخولهم، وهذا يرفع من الدخل المالي للأسرة. والمظهر الآخر هو التكاليف الباهظة التي يعانيتها الوالدان عند زواج الأبناء. (تسبي لطفي وإيزيس نوار، ١٩٩٨م، ص ٣٣٣).

د- طور التقاعد :

إن الدخل يقل في سن التقاعد. وهنا تستفيد الأسرة بما خططته لهذه المرحلة من مدخرات ، وقد تزداد تكاليف بعض جوانب الإنفاق مثل العلاج. (كوثر كوجك، ١٩٩٧م، ص ١٢٣).

إدارة موارد الأسرة:

تعرف ليلي الخضري وآخرون (١٩٩٩م، ص ٢١٧) إدارة موارد الأسرة بأنها هي الأسلوب الذي تتبعه الأسرة في استخدام مواردها، وله تأثيره الواضح والمباشر على مستوى معيشتها ومدى رفاهيتها.

ويشير سعود النمر وآخرون (١٩٩٧م، ص ٥) إلى أن الإدارة الحسنة هي تلك الإدارة الرشيدة التي تحقق أهدافها بالاستخدام الأمثل والفعال والمنتج للإمكانات والموارد المتاحة، مع توفير أفضل مناخ ممكن لعمل العنصر البشري.

إدارة الدخل المالي:

يُعرّف التيسير في الإسكان على أنه تقليص الفجوة بين دخل الأسرة وتكلفة المسكن، وبين ما ترغب الأسرة في الحصول عليه وما تستطيع الحصول عليه وما تستطيع أن تمتلكه، ويمكن تقليص هذه الفجوة إما بزيادة دخل الأسرة، وإما بخفض تكاليف المسكن (علي باهمام، ١٤٢٤هـ، ص ٨٨).

أما الباحثة فتري أنه يمكن تقليص هذه الفجوة بالإدارة الجيدة للدخل المالي، بالإضافة إلى إدارة التمويل بالاقتراض في حالة لجوء الأسرة إليه.

إن إدارة المورد المالي للأسرة يتطلب موازنة بين الموارد وتوزيعها على بنود الإنفاق المختلفة وفق خطة اقتصادية مسبقة موضوعة على أساس علمي سليم دون تبذير أو تقتير؛ حتى لا تقع الأسرة في أزمات أو مشكلات، وحتى تشبع جميع احتياجاتها. (سكينة باصبرين، ١٩٨٧م، ص ٩٢).

والهدف من إدارة المورد المالي للأسرة هو أن نجعله يحقق أقصى ما يمكن من الإشباع لرغبات وطلبات الأسرة، بحيث يكفيها دخلها خلال الفترة المحددة له حتى لا تضطر إلى الاستدانة. (درية أمين وإحسان البقلي، ١٩٨٥م، ص ٣٢٢).

وقد ذكر Carole G Bozworth. (1996.P.1) بأن الهدف من إدارة المورد المالي للأسر التي تشتري بنظام التقسيط هو حمايتها من التعرض للمصاعب المالية التي تعرضت لها كثير من الأسر التي استخدمت نظام الشراء بالتقسيط.

حيث ذكرت سمر الجمعان (٢٠٠٧م، ص٥٢) أن الديون البنكية تمثل عبئاً إضافياً على ميزانية الشخص العادي.

وعملية إدارة الدخل المالي تشمل على الخطوات الرئيسية للعملية الإدارية. (سهير نور وآخرون، ١٩٩١م، ص٧٥).

خطوات إدارة الدخل المالي للأسرة :

أولاً: تحديد الأهداف :

إن تحديد الأهداف يساعد الأسرة في الوصول إلى حالة التوازن بين مواردها المحدودة واحتياجاتها المتعددة والمتنوعة، وبالتالي ارتفاع المستوى المعيشي لهم. (زينب حقي، ٢٠٠٠م، ص٣٢٥).

وتشير Judy Lawrence (2001.P. 11-12) إلى أن عملية وضع الأهداف المالية تعد أهم الخطوات اللازمة لتحقيق التحكم المالي، حيث إن وجود هدف يعني أن لدى الفرد الحافز اللازم لاتباع إحدى خطط إدارة المال.

وتنقسم الأهداف المالية إلى :

- ١- الأهداف القصيرة المدى: وهي المرجو تحقيقها في الشهر التالي أو العام التالي؛ مثل شراء حاسب محمول أو سداد دين من الديون .
- ٢- الأهداف المتوسطة المدى: وهي تلك المرجو تحقيقها في غضون عامين إلى خمسة أعوام؛ كإجراء منزل جديد أو الزواج أو السفر للخارج.
- ٣- الأهداف بعيدة المدى: وهي تشمل على الأهداف المرجو تحقيقها بعد خمسة أعوام؛ مثل التقاعد عن العمل (التقاعد المبكر).

وأول هدف يجب وضعه هو أخذ الاحتياطات المالية اللازمة لتخطي الطوارئ، وذلك بتخصيص مبلغ للطوارئ ، ثم بعد ذلك تحدد باقي الأهداف.

وعندما لا تكفي النقود لتحقيق كل الأهداف يفضل تأجيل هذا الهدف لموعد آخر بدلاً من التخلي عنه.

وقد ذكرت سهير نور وآخرون (١٩٩١م، ص٧٥) أن الميزانية توضع في ضوء الأهداف المنشودة للفرد أو الأسرة، وترتب هذه الأهداف حسب الأولوية، ثم وضعها في مجموعات تمثل بنود إنفاق الميزانية .

ثانياً: التخطيط:

الميزانية المالية للأسرة هي خطة مالية تضعها الأسرة، وتوضح فيها طريقة توزيع دخلها على بنود الإنفاق المختلفة، في فترة زمنية محددة (ربيع نوفل، ٢٠٠٦م، ص ١٥١) .
و تُعرّف إحسان الحلبي (٢٠٠٠م، ص ١٢٦) الميزانية بأنها " تخطيط لتحديد طريقة استعمال الدخل المالي للفرد أو للأسرة في فترة زمنية محددة".

وتساعد الميزانية في تقدير إيرادات الأسرة والنفقات المتوقعة خلال فترة معينة؛ وذلك لمعرفة مقدار الفائض أو العجز المتوقع، وتساعد في دراسة سبل استثمار الفائض، وسبل تدبير العجز المتوقع (زيد الرماني، ٢٠٠٤م، ص ١٩٠)

وتوضع ميزانية الأسرة لفترة زمنية محددة؛ قد تكون أسبوعية أو شهرية أو سنوية، وقد تمتد لأكثر من سنة. (زينب حقي، ٢٠٠٠م، ص ٣٥).

ويشير ربيع نوفل (٢٠٠٦م، ص ١٥١) إلى أن الميزانية السنوية أقرب للواقع، حيث يمكن حصر مصادر الدخل المختلفة وبنود الإنفاق المتعددة بصورة شاملة ، وبعد وضع الميزانية السنوية توضع الميزانيات الجزئية (شهرية أو أسبوعية).

وقد ذكر Thaler أن الأفراد الذين يشتركون بالائتمان يتبعون الميزانية الشهرية؛ لأن دخلهم يتم الحصول عليه شهرياً، ودفع الأقساط يكون شهرياً .

(Rob Ranyard and Gill Craig. 1995 . P.451-452)

ويجب أن تكون الميزانية مرنة وواقعية حتى لا تضطر الأسرة إلى الاقتراض، بل لابد أن يتحقق فائض للدخار. (سكينة باصيرين، ١٩٨٧م، ص ٩٢).

وقد ذكر John B. Keeble III. (2001. P.109) إن ادخار الفرد لجزء من الأموال التي يكسبها هو أهم مبدأ في التخطيط المالي.

ويذكر ربيع نوفل (٢٠٠٦م، ص ١٥٣-١٥٦) خطوات عمل الميزانية المالية للأسرة كالآتي:

- ١- تدوين كل المشتريات والخدمات اللازمة لجميع أفراد الأسرة في الفترة التي توضع لها الميزانية.
- ٢- تقدير تقريبي لكل من هذه الطلبات، وجمعها تحت بنود عريضة، ثم جمع كل بنود الميزانية كوحدة.
- ٣- تقدير تقريبي أو دقيق لكل الدخل المالي المتوقع في تلك الفترة .
- ٤- موازنة الميزانية لكي يتعادل الدخل مع المنصرف.
- ٥- مراجعة الخطط للتأكد من إمكان نجاحها.

وأقساط المشتريات تعتبر من بنود الصرف الثابتة التي لا بد من إنفاقها في المدة المحددة للميزانية.

ثالثاً: التنفيذ والرقابة :

تأتي بعد ذلك مرحلة التنفيذ والمراقبة، وهنا يجب أن توضع الميزانية التي تم تخطيطها موضع التنفيذ، ويراعى أثناء التنفيذ المراقبة المستمرة والمقارنة بين الأداء الفعلي والأداء المخطط لمعالجة أي انحراف عن الخطة الموضوعية، وتكون المراجعة أولاً بأول. (سهير نور وآخرون، ١٩٩١م، ص ٨١).

ويشير ربيع نوفل (٢٠٠٦م، ص ١٥٤-١٥٥) إلى أنه لا يمكن أن تنجح ميزانية مالية دون أن يتعادل الدخل مع المنصرف، ولكن قد تحدث زيادة في المصروفات عن الدخل، وفي هذه الحالة هناك وسيلتان لموازنة الميزانية؛ إما زيادة الدخل، أو ضغط المصروفات.

رابعاً: التقييم :

هو الخطوة الأخيرة في إدارة المورد المالي، وتعتبر عظمة الأهمية، إذ يستطيع الفرد أو الأسرة الوقوف على نواحي الجودة أو الضعف في طريقة توزيع الدخل المالي، كذلك التأكد من تحقيق أهداف الأسرة سواء القريبة أو البعيدة. (كوثر كوجك، ١٩٩٧م، ص ١٤٤).

وقد ذكر Carole G Bozworth (1996.P.3) بأنه في حالة الشراء بنظام التقسيط مسبقاً يجب على الفرد أن يقيم وضعه المالي الحالي، فيوجه لنفسه عدة أسئلة كالآتي:

- ١- كم مقدار المال المدفوع للدين المالي كل شهر؟
- ٢- هل هذا المقدار من المال يساعد على تحقيق الأهداف الأخرى؟
- ٣- هل الإشباع اللحظي الذي يتحقق عن طريق الشراء بالائتمان يستحق التكلفة الإضافية؟
- ٤- هل الديون تخلق لك المشاكل؟

وهناك عدة مؤشرات ناتجة عن هذه الديون الكثيرة تعتبر بمثابة تحذير للفرد كالآتي:

- أ- عندما يعتمد الفرد بصورة أكبر على الأجر الإضافي أو عمل آخر لدفع الديون.
- ب- يحاول الفرد ادخار مقدار ضئيل من الدخل أو لا يدخر ولا يملك مورداً مالياً كافياً للطوارئ.

ج- يعتمد الفرد على مدخراته لدفع الديون.

د- يأخذ قرضاً لتسديد ديونه.

العلاقة بين التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن والإنفاق:

إن المسكن سلعة مميزة فهو سلعة مستهلكة واستثمارية في آن واحد، وهو أهم وأثمن ما تمتلكه الأسرة في حياتها، ويستهلك المسكن جزءًا كبيرًا من إنفاق الأسرة، وبعد الهدف الرئيسي وراء محاولات غالبية الأسر للادخار (علي باهمام، ١٤٢٤هـ، ص ٨٨).

والإنفاق على المسكن إنفاق استثماري، أي أنه بمثابة إنفاق طويل الأجل، فالإسكان ذو تأثير ممتد فهو لا يتبدل أو يتغير إلا بعد فترة طويلة من الزمن (إيمان عسكر، ٢٠٠٥م، ص ٥). كما أن مقدرة الأسرة على الإنفاق على المسكن خلال فترة زمنية معينة بأقساط شهرية ميسرة هو شرط أساسي لتمكين الكثير من الأسر ذات الدخل المنخفضة أو المتوسطة من امتلاك مسكن (علي باهمام، ١٤٢٣هـ، ص ٧).

إلا أن زيد الرماني (٢٠٠٤م، ص ١٨٨) يشير إلى أن هذه النسبة الكبيرة من الأسر التي تلجأ إلى الاستدانة والاقتراض بفوائد مرتفعة لتلبية حاجاتها تدفع المزيد من دخولها كفوائد.

الفصل الثالث

الأسلوب البحثي

Research method

أولاً : الأسلوب البحثي

يتمثل الهدف الأساسي من الدراسة الحالية في التعرف على علاقة إدارة التمويل بالافتراض لامتلاك مسكن بإدارة الدخل المالي للأسرة السعودية ، ويتناول هذا الفصل عرض الأسلوب البحثي للدراسة ، ويشتمل على: منهج الدراسة، وحدودها، وأدواتها، وإجراءاتها، بالإضافة إلى التحليلات الإحصائية المستخدمة ، وأسلوب جمع البيانات، وعرض الصعوبات التي واجهت الباحثة قبل وأثناء إجراء الدراسة .

٣-١-١ منهج الدراسة :

إنّ المنهج العلمي المُستخدم في هذه الدراسة هو المنهج الوصفي التحليلي ، (The Descriptive Analitical Method) ، وهو يعتمد على دراسة الواقع أو الظاهرة كما توجد في الواقع ، ويهتم بوصفها وصفاً دقيقاً، ويعبر عنها تعبيراً كميّاً أو كميّاً ، فالتعبير الكيفي يصف لنا الظاهرة ويوضح خصائصها ، أما التعبير الكمي فيعطينا وصفاً رقمياً يوضح مقدار هذه الظاهرة أو حجمها ودرجات ارتباطها مع الظواهر المختلفة الأخرى؛ وذلك للوصول إلى النتائج وتحليلها وتفسيرها، واستخلاص التعميمات والاستنتاجات منها (ذوقان عبيدات وآخرون ، ٢٠٠٠م ص ٢٤٧ - ٢٥٠) .

حيث أنه بمتابعة مشكلة الدراسة وأسئلتها تبين أن المنهج الوصفي التحليلي هو الأسلوب البحثي المناسب للدراسة الحالية لتحقيق أهدافها ، والوصول إلى إجابات عن أسئلتها تسهم في تحليل نتائج استجابات أسر عينة الدراسة .

٣-١-٢ حدود الدراسة :

تتمثل حدود الدراسة الحالية في الآتي :

٣-١-٢-١ الحدود الجغرافية :

تقتصر الدراسة على مدينة جدة؛ وذلك للأسباب الآتية:

أ - أنها إحدى مدن المملكة التي تعاني بشكل ملموس من مشكلة تمويل الإسكان وذلك بسبب الزيادة السكانية ، فمدينة جدة من المدن التي يتوقع زيادة التركيز السكاني فيها في المستقبل نتيجة لتوقع زيادة نسبة سكان الحضر في المملكة بنسبة ٨٨% في عام ٢٠٢٠م ، وحسب تعداد عام ٢٠٠٤ م بلغ عدد سكان مدينة جدة ٨.٥ مليون نسمة ، مما يجعلها أكبر مركز تجمع سكاني في المملكة ، وبالتالي سيزيد الطلب فيها على المساكن بصورة كبيرة جدا ، كما انه يوجد بها أسر ذات قدرة شرائية منخفضة ، إضافة إلى أن المعروض من الوحدات السكنية

فيها غير كاف للطلب من ناحية المقدرة الشرائية، كما أن قيمة الأرض وتكلفة البناء بها مرتفعة جداً .

(فهد الحريقي، ٢٠٠٥م، ص ٨٤) و (فهد اليحياء، ٢٠٠٧م، ص ١٣) و (حسين آل مشيط ، ١٤٢١هـ ، ص ١١٣)

ب - إقامة الباحثة ومكان دراستها بمدينة جدة؛ مما يسهل عليها جمع البيانات نظرًا لتوفرها، كما يسهل عليها توزيع الاستبيانات وجمعها.

ج - رغبة الباحثة في زيادة المعرفة المتاحة عن الأسرة كوحدة استهلاكية بالمنطقة نفسها، كنوع من خدمة المجتمع حيث تقيم الباحثة .

٣-١-٢-٢ الحدود البشرية :

أ - حددت الباحثة الأسرة كوحدة استهلاكية ؛ نظرًا لأن التمويل بالاقتراف لامتلاك مسكن في الغالب يشبع احتياجات الأسرة كمجموعة.

ب - تقتصر الدراسة على الأسرة السعودية دون غيرها من الجنسيات الأخرى ، وذلك للأسباب الآتية:

ب-١ : لأن وجود الأسر من الجنسيات الأخرى أمر يستند غالبًا إلى عقود عمل مؤقتة، ويرتبط بفترات إقامة محددة .

ب-٢ : استهلاك الأسرة السعودية يخضع لعادات وتقاليد وأنماط مغايرة لمثيلاتها من الأسر المقيمة .

ب-٣ : الأسرة السعودية هي محور خطط التنمية في الدولة .

ج - اختارت الباحثة عينة قصدية عددها ٣٠٤ أسرة عليها ديون (أقساط) من اجل بناء أو شراء مسكن لامتلاكه ، وهذه الديون ناتجة عن تمويل المسكن من البنوك التجارية ، وتختلف هذه الأسر بعضها عن بعض من حيث مستوياتها الاقتصادية والاجتماعية ، وقد عمدت الباحثة إلى اختيار الأسر التي ما زالت تدفع أقساط التمويل حتى تكون الإجابة عن فقرات الاستبيان بدقة ولتحقيق الهدف الأساسي للدراسة .

٣-١-٢-٣ الحدود الزمنية :

تم تطبيق أدوات الدراسة ميدانيًا في الفترة من ١٠/١١/١٤٢٩هـ إلى ١٠/٦/١٤٣٠هـ

٣-١-٣ بيانات الدراسة :

اعتمدت الدراسة على نوعين رئيسيين من المعلومات هما : البيانات الثانوية ، والأولية.

١-٣-١ البيانات الثانوية:

وتتمثل في الدراسة النظرية عن طريق المسح الأكاديمي للرسائل العلمية والدراسات والتقارير والنشرات والمقالات بالمجلات العلمية والدوريات والصحف الرسمية ، والمؤلفات العلمية المتعلقة بموضوع الدراسة وذلك باللغتين العربية والإنجليزية من مراكز البحوث والمكتبات والإنترنت ، والمصادر الحكومية؛ وذلك للاسترشاد بها في هذه الدراسة، ومقارنة نتائج الدراسة مع تلك الأبحاث والدراسات السابقة .

٢-٣-١ البيانات الأولية:

وتتمثل في الدراسة الميدانية عن طريق تصميم استمارة الاستبيان كأداة للدراسة .

٤-١-٣ أداة الدراسة:

١-٤-١ خطوات إعداد أداة الدراسة :

قامت الباحثة بمجموعة من الخطوات في إعدادها لأداة الدراسة :

أ - اختارت الباحثة الاستبانة كأداة لجمع البيانات؛ لأنها الأداة المناسبة للمنهج الوصفي التحليلي .

ب - قامت الباحثة - وبناء على مشكلة الدراسة وأهدافها وفروضها وفي ضوء الإطار النظري والدراسات السابقة - بصياغة الاستبانة في صورتها الأولية، حيث اشتملت على ثلاثة محاور رئيسية، هي :

الأول: البيانات العامة للأسرة والمسكن؛ وتشتمل على جميع البيانات والمعلومات الأولية للأسرة والتي يهتم الباحثة معرفتها لتتمكن من تحديد الخصائص الاجتماعية والاقتصادية لهذه الأسر، بالإضافة إلى بيانات عن المسكن وتمويله.

الثاني: إدارة التمويل بالاقتراض.

الثالث: إدارة الدخل المالي.

وتم عرضها على سعادة المشرفة على الدراسة وذلك لإبداء رأيها وملاحظاتها ، فكان من توجيهات سعادتها عرضها على مجموعة من المحكمين من ذوي الاختصاص والخبرة، وذلك لتحكيمها والاسترشاد بملاحظاتهم.

انظر: ملحق رقم (١) ، والذي يوضح الاستبانة في صورتها الأولية.

ج - تم عرض الأداة على (١٧) محكمًا من الأساتذة المتخصصين في مجال البحث العلمي والإحصاء والاقتصاد والإسكان والإدارة .

انظر: ملحق رقم (٢)، والذي يوضح أسماء الأساتذة المحكمين للاستبانة.

وقد تصدر الاستبانة خطاب موجه إلى المحكمين يوضح أهداف الدراسة وفروضها، وطلب من المحكمين إبداء آرائهم وملاحظاتهم حول فقرات الاستبانة؛ وذلك من حيث مدى ارتباط كل فقرة من فقراتها بالبعد الذي تنتمي إليه، ومدى وضوح كل فقرة ، وسلامة صياغتها اللغوية، وملاءمتها لتحقيق الهدف الذي وضعت من أجله، ومدى مناسبة اتجاه العبارة من حيث كونها سلبية أو ايجابية ، بالإضافة إلى اقتراح طرق تحسين العبارات وذلك بالحذف أو الإضافة أو إعادة الصياغة أو غير ما ورد مما يروونه مناسبًا.

وبعد استعادة النسخ المحكمة، تم الإبقاء على العبارات التي نالت نسبة اتفاق ٧٥% من المحكمين، وتم تعديل بعض فقرات الاستبانة في ضوء آراء المحكمين وملاحظاتهم، وحذف العبارات التي اتفق عليها المحكمون بنسبة أقل من ٧٥% ، وكذلك تم إضافة بعض الفقرات وإعادة الصياغة والترتيب لبعضها ، وقد روعي عند صياغتها قدرتها على قياس ما وضعت له .

انظر: ملحق رقم (٣) ، والذي يوضح تقييم الأساتذة المحكمين للاستبانة .

د- تم إعداد الاستبانة بصورتها النهائية، حيث تمثلت الاستمارة المستخدمة في قائمة للأسئلة مكونة من (٦) صفحات بالإضافة إلى صفحة التقديم الموجه لأسر العينة، وتستهدف تعريفهم بطبيعة الدراسة وكسب تعاونهم في استيفاء الأسئلة التي تشتمل عليها القائمة ، أما الصفحات الأخرى فقد تم تخصيصها لقائمة الأسئلة، وقد جاءت بعضها موجهة ومباشرة -Structured direct-Questionnaire لأنه تم تحديد الاستجابات البديلة لبعض الأسئلة مسبقًا ، وبعضها أسئلة مفتوحة تتطلب الاستجابة عليها تقدير قيمة رقمية أو نوعية .

انظر: ملحق رقم (٤)، والذي يوضح الاستبانة في صورتها النهائية مع الدرجات الموزونة لكل عبارة.

٣-١-٤-٢ أبعاد الاستبانة :

لقد احتوت الاستبانة على ثلاثة أجزاء رئيسية وهي كالتالي:

أ - استمارة البيانات العامة للأسرة والمسكن (إعداد الباحثة):

احتوت على (١٩) سؤال ، وتتكون من جزأين هما: البيانات العامة للأسرة، وبيانات المسكن. ويشتمل الجزء الأول على جميع البيانات والمعلومات الأولية للأسرة، والتي يهتم الباحث معرفتها لتتمكن من تحديد الخصائص الاجتماعية والاقتصادية لهذه الأسر، بحيث شملت متغيراتها: مهنة الزوجين ، عمر الزوجين، المستوى التعليمي للزوجين ، حجم الأسرة (عدد أفرادها)، عدد الخدم في الأسرة، عدد الأبناء الذكور والإناث في الأسرة، عمر الأبناء الذكور والإناث، مصادر دخل الأسرة، متوسط دخل الأسرة الشهري بالريال. أما الجزء الثاني المتعلق ببيانات المسكن، فيتضمن المسكن الذي تقيم فيه الأسرة حاليًا ، نسبة المبلغ المستقطع من دخل الأسرة الشهري لسداد قسط تمويل المسكن من البنك ، نسبة المنفق من دخل الأسرة الشهري على بند المسكن ، نوع التمويل ، الغرض من التمويل ، طريقة الحصول على الأرض في حالة بناء المسكن ، نوع المسكن الممول من البنك لامتلاكه ، المصادر الأخرى لتمويل المسكن ، أدوار الشراء ، درجة تأثير أقساط تمويل المسكن على بنود الإنفاق.

ب - استبانة إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن (إعداد الباحثة):

وقد شملت (٤٤) عبارة، هذه العبارات تقيس مراحل إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن، وهي: التعرف على المشكلة (٢٨ عبارة)، والبحث عن المعلومات (٤ عبارات)، وتقييم البدائل (٥ عبارات)، وقرار الشراء (عبارتان)، وسلوك ما بعد الشراء (٥ عبارات).

ج - استبانة إدارة الدخل المالي (إعداد الباحثة):

وقد شملت (٢٥) عبارة، هذه العبارات تقيس مراحل إدارة الدخل المالي، وهي: تحديد الأهداف (٥ عبارات)، والتخطيط (٧ عبارات)، والتنفيذ (٧ عبارات)، والتقييم (٦ عبارات).

٣-١-٤-٣ مفتاح تصحيح الاستبانة :

تم تصحيح استجابات أفراد العينة المبحوثة وفق التدرج الثلاثي بحيث تعطي القيم الوزنية للعبارات الإيجابية (٣) لنوع الاستجابة بموافق أو نعم، والقيمة الوزنية (٢) لنوع الاستجابة متردد أو أحيانًا، والقيمة الوزنية (١) لنوع الاستجابة غير موافق أو لا ، وتم عكس مفتاح التصحيح للعبارات السلبية، بحيث تشير القيمة الوزنية (٣) إلى: غير موافق أو لا، و (٢) لمتردد أو أحيانًا ، و (١) إلى موافق أو نعم .

انظر: ملحق رقم (٤) .

وقد تم توزيع العبارات التي تقيس إدارة التمويل لامتلاك المسكن و إدارة الدخل المالي كما في جدول (٢) والذي يبين عدد العبارات لكل بُعد.

جدول (٢) توزيع عبارات الاستبانة لقياس مستوى إدارة التمويل لامتلاك المسكن وإدارة الدخل المالي وفقاً لأبعاد كل منهما

إدارة الدخل المالي				إدارة التمويل لامتلاك المسكن			
أدنى درجة	أعلى درجة	عدد العبارات	الأبعاد	أدنى درجة	أعلى درجة	عدد العبارات	الأبعاد
٥	١٥	٥	تحديد الأهداف	٢٨	٨٤	٢٨	التعرف على المشكلة
٧	٢١	٧	التخطيط	٤	١٢	٤	البحث عن المعلومات
٧	٢١	٧	التنفيذ	٥	١٥	٥	تقييم البدائل
٦	١٨	٦	التقييم	٢	٦	٢	قرار الشراء
				٥	١٥	٥	سلوك ما بعد الشراء
٢٥	٧٥	٢٥	المجموع	٤٤	١٣٢	٤٤	المجموع

وقد تم استخدام الفئات المفتوحة التالية كمعيار للحكم على تقدير مدى ممارسة إدارة التمويل لامتلاك المسكن ، بحيث تم حساب المدى للفئات المفتوحة فكان أعلى درجة ممكنة يحصل عليها المبحوث (١٣٢)، وأدنى درجة محتملة (٤٤) ، فيكون المدى ٨٨ ، وبقسمته على عدد مستويات ممارسة إدارة التمويل بالافتراض (مرتفع، متوسط، منخفض) ينتج طول الفئة (٢٩.٣٣).

وبالتالي يكون معيار الحكم على النحو التالي: إذا كان متوسط مجموع الدرجات في الاستبانة من (٤٤) درجة إلى (٧٣.٣٣) درجة تدل على درجة منخفضة، وإذا كان متوسط مجموع الدرجات في الاستبانة (٧٣.٣٤) درجة إلى (١٠٢.٦٦) فتدل على درجة متوسطة، وإذا كان من (١٠٢.٦٧) درجة إلى (١٣٢) فتدل على درجة عالية ، وبطريقة مشابهة تم حساب الفئات المفتوحة لكل مرحلة من مراحل إدارة التمويل بالافتراض كلاً على حدة ليتسنى الحكم على مستوى ممارسة كل مرحلة على حدة .

أما للحكم على مستوى ممارسة إدارة الأسرة لدخلها المالي فقد تم حساب الفئات المفتوحة فكان أعلى درجة ممكنة يحصل عليها المبحوث (٧٥)، وأدنى درجة محتملة (٢٥)، فيكون المدى ٥٠، وبقسمته على عدد مستويات ممارسة إدارة الدخل المالي (مرتفع، متوسط، منخفض) ينتج طول الفئة (١٦.٦٦).

وبالتالي يكون معيار الحكم على النحو التالي: إذا كان متوسط مجموع الدرجات في الاستبانة من (٢٥) درجة إلى (٤١.٦٦) درجة تدل على درجة منخفضة، وإذا كان متوسط مجموع الدرجات في الاستبانة (٤١.٦٧) درجة إلى (٥٨.٣٣) فتدل على درجة متوسطة، وإذا كان من (٥٨.٣٤) درجة إلى (٧٥) فتدل على درجة عالية ، وبطريقة مشابهة تم حساب الفئات المفتوحة لكل مرحلة من مراحل إدارة الدخل المالي كلاً على حدة ليتسنى الحكم على مستوى ممارسة كل مرحلة على حدة .

٣-١-٤-٤ صدق أداة الدراسة :

يقصد بصدق الاستبانة أن تقيس ما أعدت من أجل قياسه فعلاً، والتأكد من أن أداة الدراسة وضعت فعلاً لتحقيق أهداف الدراسة.

وصدق الاستبانة من الشروط الضرورية التي ينبغي توافرها في الأداة التي تعتمدها الدراسة، وتعتبر أداة البحث صادقة إذا كان بمقدورها أن تقيس فعلاً ما وضعت لقياسه، كما أنه إذا وافق الخبراء على أن الأداة ملائمة لما وضعت من أجله فإنه يمكن الاعتماد على حكمهم، وهذا ما يعرف بصدق المحكمين. من خلال إبداء رأيهم لمدى صلاحية العبارات التي تم تضمينها في الاستبانة من حيث أسلوب الصياغة اللغوية، الشمولية، الوضوح، ومدى انتمائها للمجال أو البعد الذي وضعت لقياسه. (ذوقان عبيدات وآخرون ، ٢٠٠٠م ، ص ٢١٩-٢٢٤) وقد تم التأكد من الصدق بالدراسة الحالية بطريقتين هما:

- ١- الصدق الظاهري (صدق المحكمين) قبل تطبيق الاستبانة على العينة المبحوثة .
- ٢- الصدق البنائي للاستبانة بعد تطبيق الاستبانة على العينة المبحوثة بحساب معاملات الارتباط الداخلية بين أبعاد الاستبانة التي تقيس المرحلة و الدرجة الكلية للمحور .

٣-١-٤-٤-١ الصدق الظاهري (آراء المحكمين):

تم عرض الاستبانة في صورتها الأولى على مجموعة من المحكمين، عددهم (١٧) محكمًا من المختصين في مجال التخصص، وتم أخذ آراء المحكمين حول مدى مناسبة العبارة لقياس المجال الذي وضعت لقياسه ، واستبعاد العبارات غير المناسبة والمكررة والتي لها أكثر من معنى، وكذلك التأكد من وضوح ودقة صياغة العبارة مع اقتراح الصياغة المناسبة إذا تطلب الأمر ذلك، بالإضافة إلى مدى مناسبة العبارة من حيث اتجاهها المحدد سلفاً سلباً أم إيجاباً. ويبين ملحق رقم (٣) النسب المئوية لمعاملات الاتفاق بين المحكمين حيث اعتبرت نسبة (٧٥%) من آراء المحكمين معيارًا للحكم على صلاحية العبارة ، وقد تم أخذ جميع ملاحظات

المحكمين في الاعتبار ، وعلى ذلك أصبح الاستبيان يتمتع بالصدق الظاهري أو ما يطلق عليه صدق المحكمين.

٣-١-٤-٤-٢ الصدق البنائي :

تم التأكد من الصدق البنائي للجزء الثاني والثالث من الاستبانة بحساب معامل ارتباط بيرسون بين البعد والدرجة الكلية للمحور، كما يتبين نتائج ذلك في جدولي (٣) و (٤).

جدول (٣) مصفوفة معاملات الارتباط الداخلية لأبعاد محور إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك

مسكن والدرجة الكلية لإدارة التمويل

الإبعاد	التعرف على المشكلة	البحث عن المعلومات	تقييم البدائل	قرار الشراء	سلوك ما بعد الشراء	إدارة التمويل بالاقتراض
التعرف على المشكلة	.					
البحث عن المعلومات	٠.٣١	.				
تقييم البدائل	٠.٣١	٠.٣٠	.			
قرار الشراء	٠.٢٣	٠.٣٥	٠.٣٤	.		
سلوك ما بعد الشراء	٠.٣٢	٠.٢٣	٠.٣٢	٠.١٥	.	
إدارة التمويل بالاقتراض	*٠.٩٠	*٠.٦٥	*٠.٧٠	*٠.٦٠	*٠.٦٠	.

* : دالة إحصائية عند مستوى الدلالة (٠.٠٥).

يتبين من جدول (٣) أن معاملات الارتباط بين الدرجة الكلية لإدارة التمويل والأبعاد التي تقيس إدارة التمويل عالية، وقد تراوحت من ٠.٦٠ إلى ٠.٩٠ ، وهي قيم أعلى أو تساوي القيمة ٠.٦٠ الحد المقبول من معامل الاتساق، وجميعها دالة إحصائية عند مستوى الدلالة (٠.٠٥)، مما يدل على أن الأبعاد الخمسة التي تقيس إدارة التمويل تتمتع بصدق اتساق داخلي (بنائي) ، وتدل الارتباطات الصفرية الداخلية بين الأبعاد على أن كل بُعد يقيس شيئاً مختلفاً عن البعد الآخر، مما يطمئن الباحثة إلى توفر الصدق البنائي لهذا الجزء من الاستبانة.

جدول (٤) مصفوفة معاملات الارتباط الداخلية لأبعاد محور إدارة الدخل المالي

والدرجة الكلية لإدارة الدخل المالي

الإبعاد	تحديد الأهداف	التخطيط	التنفيذ	التقييم	إدارة الدخل المالي
تحديد الأهداف	.				

				٠.٥٣	التخطيط
			٠.٤٤	٠.٤٢	التفويض
		٠.٤١	٠.٤٠	٠.٢٤	التقييم
	*٠.٦٦	*٠.٧٤	*٠.٨٦	*٠.٧٠	إدارة الدخل المالي

* : دالة إحصائية عند مستوى الدلالة (٠.٠٥).

يتبين من جدول (٤) أن معاملات الارتباط بين الدرجة الكلية لإدارة الدخل المالي والأبعاد التي تقيسه قد تراوحت من ٠.٦٦ إلى ٠.٨٦ ، وهي قيم أعلى أو تساوي القيمة ٠.٦٠ الحد المقبول من معامل الاتساق، وجميعها دالة إحصائية عند مستوى الدلالة (٠.٠٥)، مما يدل على أن الأبعاد الأربعة التي تقيس إدارة الدخل المالي تتمتع بصدق اتساق داخلي (بنائي) ، وتدل الارتباطات المنخفضة الداخلية بين الأبعاد على أن كل بُعد يقيس شيئاً مختلفاً عن البُعد الآخر مما يطمئن الباحثة إلى توفر الصدق البنائي لهذا الجزء من الاستبانة.

٣-١-٤-٥ ثبات أداة الدراسة :

يقصد بثبات الاستبانة أن تعطي نفس النتائج تقريباً إذا ما طبقت أكثر من مرة تحت ظروف متماثلة. وقامت الباحثة بالتأكد من الثبات بطريقتين هما: حساب الثبات للاتساق الداخلي بطريقة ألفا كرونباخ Alpha - Cronbach، والتي تقوم على حساب مصفوفة الارتباطات بين العبارات والدرجة الكلية للمجال أو البُعد التي تنتمي إليه العبارة. وكذلك بطريقة التجزئة النصفية بتصحيح معادلة سبيرمان براون كما تتبين النتائج في جدول (٥) .

جدول (٥) معاملات الثبات بطريقة ألفا كرونباخ وتصحيح معادلة سبيرمان وبراون لأبعاد الاستبانة

أبعاد ومجالات الاستبانة	قيمة الثبات بكرونباخ ألفا	قيمة الثبات بتصحيح سبيرمان براون
إدارة التمويل بالاقتراض	٠.٧٩	٠.٦٢
إدارة الدخل المالي	٠.٨١	٠.٦١
الاستبانة ككل	٠.٨٣	٠.٦٠

من جدول رقم (٥) وجد أن قيمة معامل ألفا كرونباخ للاستبانة ككل تساوي (٠.٨٣) بطريقة كرونباخ ألفا، و (٠.٦٠) بطريقة معادلة تصحيح سبيرمان وبراون، وهذه القيمة مقبولة لأغراض التأكد من توفر الثبات للاستبانة. وتشير إلى أن أداة الدراسة تتمتع بدرجة من الثبات وبالتالي يمكن الاعتماد على النتائج والوثوق بها، كذلك كانت قيمة كرونباخ ألفا لإدارة التمويل

بالاقتراض ٠.٧٩ و ٠.٦٢ بمعادلة تصحيح سبيرمان براون، وكذلك كانت قيمة كرونباخ ألفا لإدارة الدخل المالي ٠.٨١ و ٠.٦١ بطريقة تصحيح سبيرمان وبراون، وهذه القيم مقبولة حيث إن الحد الأدنى المقبول من معامل الثبات هو ٠.٦٠ .

إجراءات تطبيق أداة الدراسة (الاستبانة) :

تم تطبيق أداة الدراسة على عينة من الأسر السعودية من المقترضين من البنوك لامتلاك مسكن ، بلغت (٣٠٤) أسرة سعودية ، واتخذت الباحثة الإجراءات التالية :

١- تم توزيع الاستبانات على أسر العينة عن طريق الباحثة شخصياً حيث قامت الباحثة بجمع البيانات المطلوبة لبعض أسر العينة بالمقابلة الشخصية لتوضيح بعض الاستفسارات، أما الأسر التي كان يصعب الوصول إليها فقد استعانت الباحثة ببعض الأقارب للقيام بتوزيع الاستبانات وجمعها منهم .

وقد قامت الباحثة بالمتابعة المستمرة مع الأسر التي تم توزيع الاستمارة عليهم مما ساهم في رفع نسبة المستجيبين، وقد استغرق جمع الاستبانات ما يقارب سبعة أشهر .

٢- كان عدد الاستبانات الموزعة (٥٢٨) استبانة ، عاد منها ٣٨٧ بنسبة ٧٤% ، وفقد (١٤١) استبيان؛ ويرجع السبب في ذلك إلى عدم دراية الأسر بأهمية هذه الدراسات واعتبار بيانات الدراسة بيانات شخصية لا يمكن الإدلاء بها ، أو لخوفهم من استخدام هذه البيانات لأغراض تضر مصالحهم، أو لعدم توفر الوقت لديهم.

وتم استبعاد ٨٣ استبانة غير صالحة للدراسة؛ حيث كان ٣٦ منها غير مناسبة للعينة، و٤٧ ناقصة بياناتها أو ليست هناك مصداقية في الإجابة .

وبذلك بلغ عدد الاستبانات المستوفاة البيانات والتي أمكن تبويبها والاعتماد عليها بحثياً (٣٠٤) استبيان .

٣- تم تحليل البيانات الإحصائية التي اشتملت عليها الاستبانات في الحاسب الآلي، وذلك باستخدام برنامج الحزم الإحصائية للدراسات الاجتماعية (SPSS) .

معالجة وتحليل البيانات إحصائياً :

لاختبار فرضيات الدراسة وتحقيق أهدافها ، قامت الباحثة بتفريغ البيانات التي حصلت عليها بواسطة أداة الدراسة ، ومن ثم معالجتها إحصائياً من خلال برنامج الـ (SPSS) وقد استخدمت لذلك الأساليب الإحصائية التالية :

- ١- التكرارات (ك) والنسب المئوية (%) لوصف عينة الدراسة وتوزيعها وفقاً لمتغيرات الدراسة .
- ٢- المتوسط الحسابي (Mean) والانحرافات المعيارية (standard Deviation) لدرجات مستوى تطبيق إدارة التمويل بالاقتراض بأبعادها المختلفة ، ومستوى تطبيق إدارة الدخل المالي بأبعادها المختلفة .
- ٣- معامل ارتباط بيرسون (Pearson correlation coefficient) لحساب الإتساق الداخلي، وكذلك للكشف عن قوة العلاقة واتجاهها بين المتغيرات الكمية للدراسة الحالية الواردة في فرضيات الدراسة .
- ٤- معامل ألفا كرونباخ؛ للتعرف على ثبات أداة الدراسة .
- ٥- معامل سبيرمان وبراون للتجزئة النصفية للتأكد من ثبات أداة الدراسة .
- ٦- اختبار كاي تربيع لتحديد العلاقة والكشف عنها بين المتغيرات الاسمية للخصائص الاجتماعية والاقتصادية والمتغيرات الكمية للدراسة الحالية .
- ٧- اختبار تحليل التباين الأحادي لفحص الفروق بين المتوسطات الحسابية وفقاً للمتغيرات الديمجرافية .

الصعوبات التي واجهت الباحثة:

- ١- صعوبات واجهت الباحثة في عملية توزيع وتجميع استمارات الاستبيان، وهي عدم تعاون بعض المبحوثين في الإجابة عن أسئلة الاستبيان بالرفض، أو عدم الجدية في الإجابة، أو التأخر في تسليم الاستبيان بالإضافة إلى صعوبة الوصول إلى العينة .
- ٢- ندرة المراجع والدراسات الأكاديمية العربية والأجنبية التي تناولت موضوع إدارة التمويل بالاقتراض وعلاقتها بإدارة الدخل المالي .

ثانياً : وصف عينة الدراسة

٢-٣ إستمارة البيانات العامة للأسرة والمسكن:

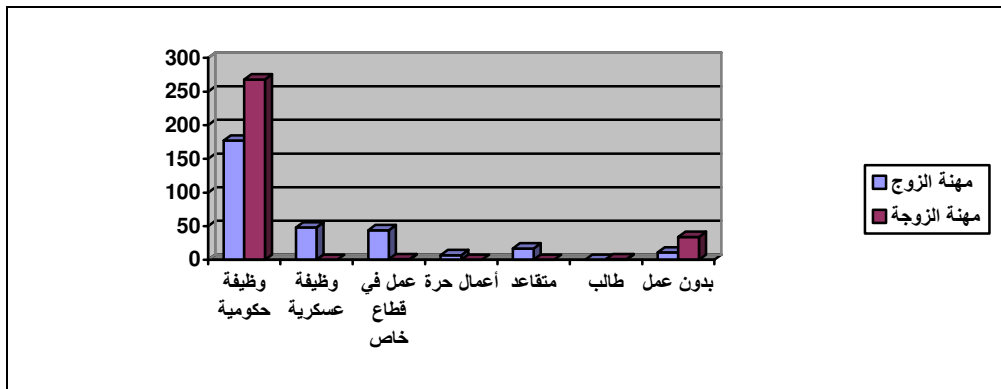
١-٢-٣ البيانات العامة للأسرة:

وتشمل المتغيرات الاجتماعية والاقتصادية للأسرة كالتالي:

١-١-٢-٣ مهنة الزوجين :

جدول (٦) توزيع عينة الدراسة وفقاً لمهنة الزوجين

مهنة الزوجة		مهنة الزوج		المهنة
النسبة المئوية	العدد	النسبة المئوية	العدد	
٨٨.٢	٢٦٨	٥٨.٢	١٧٧	وظيفة حكومية
٠.٠	٠	١٥.٨	٤٨	وظيفة عسكرية
٠.٣	١	١٤.٥	٤٤	عمل في قطاع خاص
٠.٠	٠	٢.٣	٧	أعمال حرة
٠.٠	٠	٥.٦	١٧	متقاعد
٠.٣	١	٠.٠	٠	طالب
١١.٢	٣٤	٣.٦	١١	بدون عمل
١٠٠	٣٠٤	١٠٠	٣٠٤	المجموع



شكل (٨) توزيع عينة الدراسة وفقاً لمهنة الزوجين

يتبين من جدول (٦) وشكل (٨) أن معظم أفراد العينة المبحوثة من الأزواج والزوجات يشغلون وظيفة حكومية وذلك بنسبة ٥٨.٢% و ٨٨.٢% على التوالي ، مما يدل على وجود

دخل ثابت والذي من شأنه أن يسهل إمكانية سداد القسط الشهري للقرض، بالإضافة إلى أن معظم الوظائف الحكومية يتوفر فيها الأمان الوظيفي بدرجة أعلى من بقية الوظائف الأخرى. كما نلاحظ أن المقترضين لامتلاك مسكن هم من أصحاب الدخول المشتركة بين الزوجين؛ وذلك للحصول على قرض يتناسب مع دخل الأسرة، وللتمكن من سداد أقساط القرض وسداد الالتزامات المالية الأخرى .

وهذه النتيجة تتفق مع نتيجة الدراسة التي أجراها فهد الحريقي وآخرون (١٤٢٥هـ ، ص ١٦١) حيث ذكر أن ٤٥.٩% من أرباب الأسر موظفون حكوميون ، ومع نتيجة الدراسة التي أجراها غازي العباسي (٢٠٠٥م، ص ٧) حيث ذكر أن ٧٥% من أرباب الأسر يعملون في الحكومة و ٢٥% في القطاع الخاص أو الأعمال الحرة .

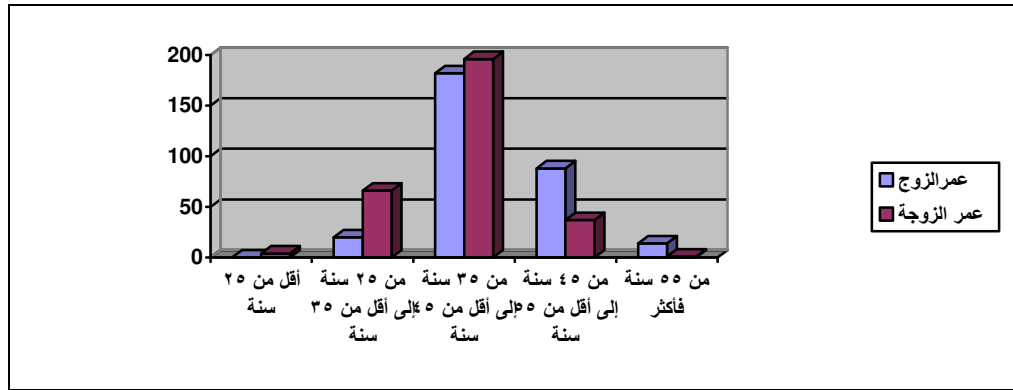
كما يوضح جدول (٦) وشكل (٨) أن ١٥.٨% من الأزواج يعملون بالوظائف العسكرية و ١٤.٥% يعملون بالقطاع الخاص.

وهذه النتيجة تتطابق مع نتيجة الدراسة التي أجراها سامي ديب (٢٠٠٣م ، ص ٣) حيث ذكر أن نسبة كبيرة من العملاء موظفون في القطاع العام والخاص وعسكريون .

٣-٢-١-٢ عمر الزوجين :

جدول (٧) توزيع عينة الدراسة وفقاً لعمر الزوجين

الزوجة		الزوج		العمر
النسبة المئوية	العدد	النسبة المئوية	العدد	
١.٣	٤	٠.٠	٠	أقل من ٢٥ سنة
٢١.٧	٦٦	٦.٦	٢٠	من ٢٥ سنة إلى أقل من ٣٥ سنة
٦٤.٥	١٩٦	٥٩.٩	١٨٢	من ٣٥ سنة إلى أقل من ٤٥ سنة
١٢.٢	٣٧	٢٨.٩	٨٨	من ٤٥ سنة إلى أقل من ٥٥ سنة
٠.٣	١	٤.٦	١٤	٥٥ سنة فأكثر
١٠٠	٣٠٤	١٠٠	٣٠٤	المجموع



شكل (٩) توزيع عينة الدراسة وفقاً لعمر الزوجين

يتضح من جدول (٧) وشكل (٩) أن أكثر الأزواج والزوجات في أسر العينة يقعون في فئة العمر ما بين ٣٥ إلى أقل من ٤٥ سنة ، وقد بلغ متوسط عمر الزوج ٤٤ سنة بانحراف معياري مقداره (١٩.٨) ، بينما بلغ متوسط عمر الزوجة ٣٧ سنة بانحراف معياري مقداره (١٨.٤٧) ، مما يدل على أن هناك تقارباً بين عمر الزوج والزوجة .

وقد يرجع السبب في ذلك إلى أن معظم المقترضين لامتلاك مسكن هم من الأفراد الذين لا يستطيعون أن يقبلوا على هذه الخطوة إلا بعد سن ٣٥ سنة بعد الاستقرار الأسري أو التعليمي أو المهني .

وهذه النتيجة تتفق مع ما ذكره غازي العباسي (٢٠٠٥م ، ص ٧) حيث ذكر أن متوسط عمر رب الأسرة في العينة ٤٥ عاماً .

وتتفق أيضًا مع ما ذكره فهد الحريقي وآخرون (١٤٢٥هـ، ص ١٦٠) حيث ذكر أن ٣١.٤% من أرباب الأسر أعمارهم بين ٣٥ و ٤٤ سنة.

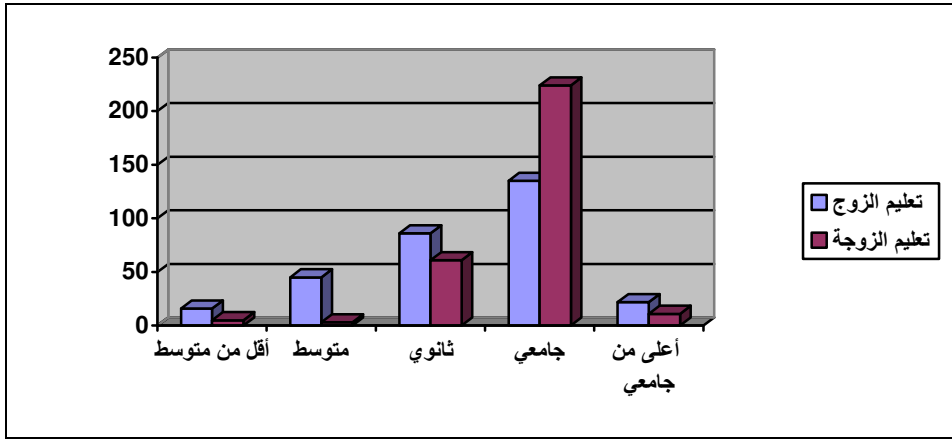
كما تتفق مع ما ذكره Robert B Avery et al (1989.P.34-38) حيث ذكر أن الإحصائيات تشير إلى أن الأفراد الذين تتراوح أعمارهم ما بين ٢٥ إلى ٥٤ عامًا لديهم دين أكبر .

كما يلاحظ من جدول (٧) وشكل (٩) أن ٢٨.٩% من الأزواج في الفئة العمرية من ٤٥ إلى أقل من ٥٥ سنة، وهم في سن متقدم من العمر، وربما سبب ذلك قدرة الفرد على سداد القرض بعد تقدمه بالوظيفة.

٣-٢-١-٣ المستوى التعليمي للزوجين :

جدول (٨) توزيع عينة الدراسة وفقاً للمستوى التعليمي للزوجين

الزوجة		الزوج		المستوى التعليمي
النسبة المئوية	العدد	النسبة المئوية	العدد	
١.٦	٥	٥.٣	١٦	أقل من متوسط
١	٣	١٤.٨	٤٥	متوسط
٢٠.١	٦١	٢٨.٣	٨٦	ثانوي
٧٣.٧	٢٢٤	٤٤.٤	١٣٥	جامعي
٣.٦	١١	٧.٢	٢٢	أعلى من جامعي
١٠٠	٣٠٤	١٠٠	٣٠٤	المجموع



شكل (١٠) توزيع عينة الدراسة وفقاً للمستوى التعليمي للزوجين

يوضح جدول (٨) وشكل (١٠) أن أكثر الأزواج والزوجات في أسر عينة الدراسة كانوا من الحاصلين على الشهادة الجامعية، وذلك بنسبة ٤٤.٤% و ٧٣.٧% على التوالي. وهذه النتيجة تتفق مع نتيجة دراسة سامي ديب (٢٠٠٣م، ص ٣) حيث ذكر أن ٨٢% من العملاء يحملون مؤهلات جامعية، ودراسة أمير العلوان (٢٠٠٧م، ص ٦) حيث ذكر أن ٤٧% من أرباب الأسر مستواهم التعليمي جامعي، كما أشار فهد الحريقي وآخرون في دراستهم (١٤٢٥هـ، ص ١٦١) إلى أن ٣٢.٨% أكمل الدراسة الجامعية.

جدول (٩) توزيع عينة الدراسة وفقاً لحجم الأسرة

عدد أفراد الأسرة	العدد	النسبة المئوية
٢	١٣	٤.٣
٣	٩	٣
٤	٢٣	٧.٦
٥	٤٩	١٦.١
٦	٦٨	٢٢.٤
٧	٧٧	٢٥.٣
٨	٣١	١٠.٢
٩	٢٢	٧.٢
١٠	٤	١.٣
١١	٤	١.٣
١٢	٢	٠.٧
١٥	١	٠.٣
١٦	١	٠.٣
المجموع	٣٠٤	١٠٠

يتبين من جدول (٩) أن أكثر أسر العينة التي تقتصر لامتلاك مسكن يتراوح عدد أفرادها من ٦ إلى ٧ أفراد ، وقد بلغ متوسط حجم الأسرة في عينة الدراسة ٦.٣٢ أفراد بانحراف معياري مقداره (٢.٠٢) .

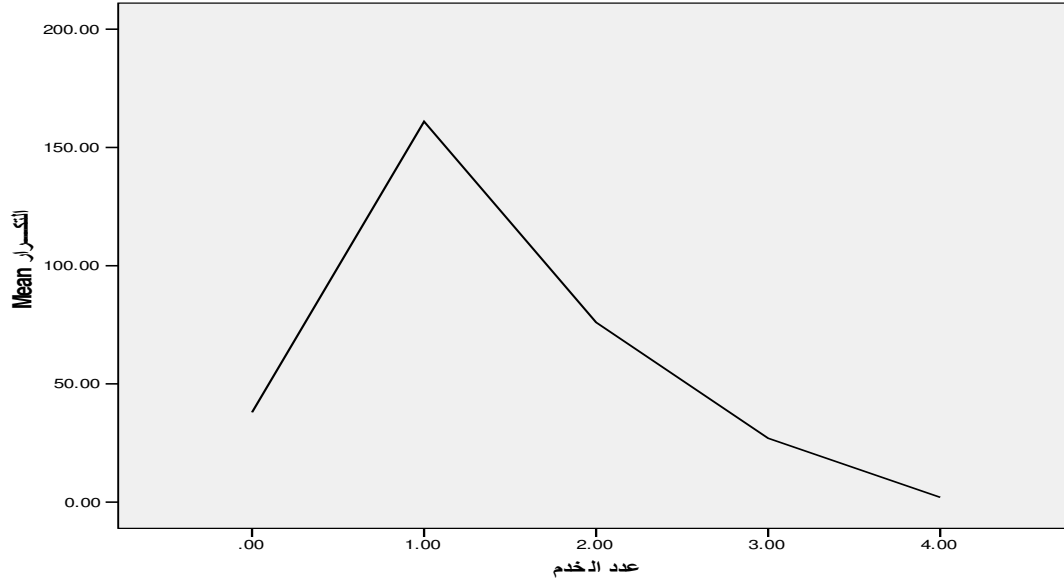
وقد اعتبرت الباحثة أن حجم الأسرة يضم الوالدين والأبناء والأقارب المقيمين مع الأسرة بصفة دائمة.

وهذه النتيجة تتفق مع ما ذكره فهد الحريقي وآخرون (١٤٢٥هـ، ص ١٦٠) حيث ذكر أن متوسط حجم الأسرة بلغ ٦.٦ فرداً.

٣-٢-١-٥ عدد الخدم في الأسرة :

جدول (١٠) توزيع عينة الدراسة وفقاً لعدد الخدم

عدد الخدم	العدد	النسبة المئوية
لا يوجد	٣٨	١٢.٥
١	١٦١	٥٣
٢	٧٦	٢٥
٣	٢٧	٨.٩
٤	٢	٠.٦
المجموع	٣٠٤	١٠٠



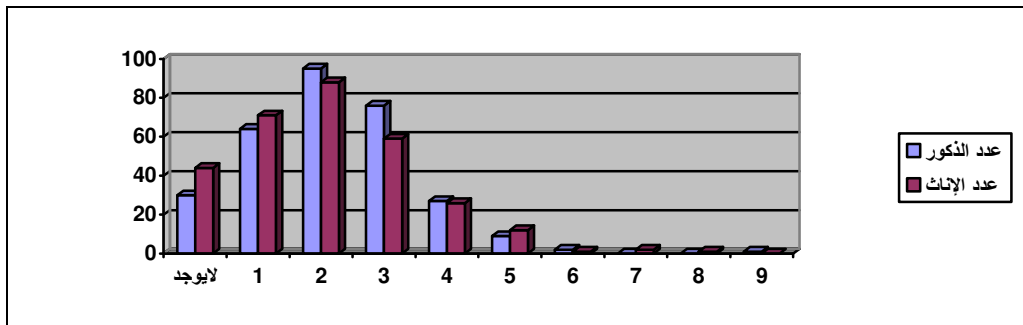
شكل (١١) توزيع عينة الدراسة وفقاً لعدد الخدم

يوضح جدول (١٠) وشكل (١١) أن أكثر أسر العينة المقترضة من البنك لتمويل المسكن لديها خادم واحد، وذلك بنسبة ٥٣%.
وقد اعتبرت الباحثة أن خدم الأسرة يشمل الخادمة والسائق والحارس والمربية والطباخ والمزارع..... الخ من الخدم.
وقد بلغ متوسط عدد الخدم (١.٣٢) وبانحراف معياري مقداره (٠.٨٣) .

٣-٢-١-٦ عدد الأبناء الذكور والإناث في الأسرة :

جدول (١١) توزيع عينة الدراسة وفقاً لعدد الأبناء الذكور والإناث في الأسرة

عدد الأبناء	الذكور		الإناث	
	العدد	النسبة المئوية	العدد	النسبة المئوية
لا يوجد	٣٠	٩.٩	٤٤	١٤.٥
١	٦٤	٢١	٧١	٢٣.٤
٢	٩٥	٣١.٢	٨٨	٢٨.٩
٣	٧٦	٢٥	٥٩	١٩.٤
٤	٢٧	٨.٩	٢٦	٨.٦
٥	٩	٣	١٢	٣.٩
٦	٢	٠.٧	١	٠.٣
٧	٠	٠.٠	٢	٠.٧
٨	٠	٠.٠	١	٠.٣
٩	١	٠.٣	٠	٠.٠
المجموع	٣٠٤	١٠٠	٣٠٤	١٠٠



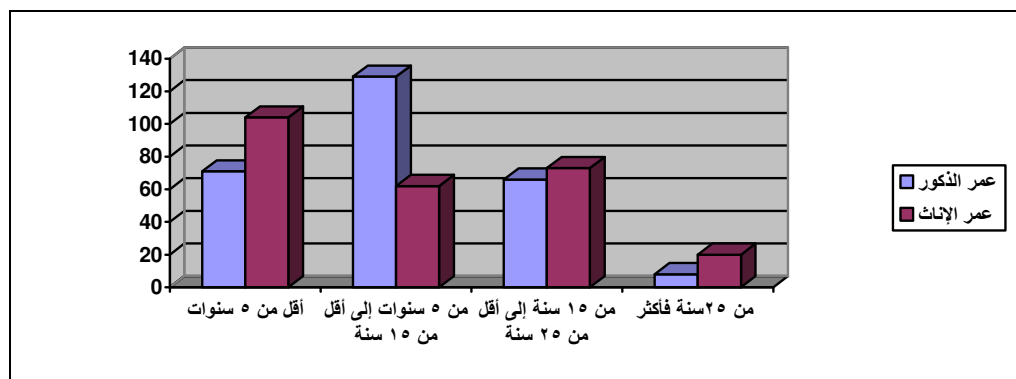
شكل (١٢) توزيع عينة الدراسة وفقاً لعدد الأبناء الذكور والإناث في الأسرة

يوضح جدول (١١) وشكل (١٢) أن أكثر الأسر لديها ولدان ، وذلك بنسبة ٣١.٢% ، وقد بلغ المتوسط الحسابي لعدد الذكور (٢.١٦) وبانحراف معياري مقداره (١.٣١) . كما وجد -أيضاً- أن أكثر الأسر لديها ابنتان ، وذلك بنسبة ٢٨.٩% من إجمالي أسر العينة، وقد بلغ المتوسط الحسابي لعدد الإناث (٢.٠٣) وبانحراف معياري مقداره (١.٤٣) . وتتفق هذه النتيجة مع نتيجة الدراسة التي أجرتها نجاة مليباري (١٩٩٩م ، ص١٥٨) ، ومع نتيجة دراسة رفعة مله (٢٠٠٤م ، ص٨٧) حيث بلغ متوسط عدد الأبناء الذكور (٢) ، ومتوسط عدد الأبناء الإناث (٢) لدى عينة الدراساتين .

٣-٢-١-٧ عمر الأبناء الذكور والإناث :

جدول (١٢) توزيع عينة الدراسة وفقاً لعمر الأبناء الذكور والإناث

الإناث		الذكور		العمر
النسبة المئوية	العدد	النسبة المئوية	العدد	
٤٠	١٠٤	٢٦	٧١	أقل من ٥ سنوات
٢٤	٦٢	٤٧	١٢٩	من ٥ سنوات إلى أقل من ١٥ سنة
٢٨	٧٣	٢٤	٦٦	من ١٥ سنة إلى أقل من ٢٥ سنة
٨	٢٠	٣	٨	٢٥ سنة فأكثر
١٠٠	٢٥٩	١٠٠	٢٧٤	المجموع



شكل (١٣) توزيع عينة الدراسة وفقاً لعمر الأبناء الذكور والإناث

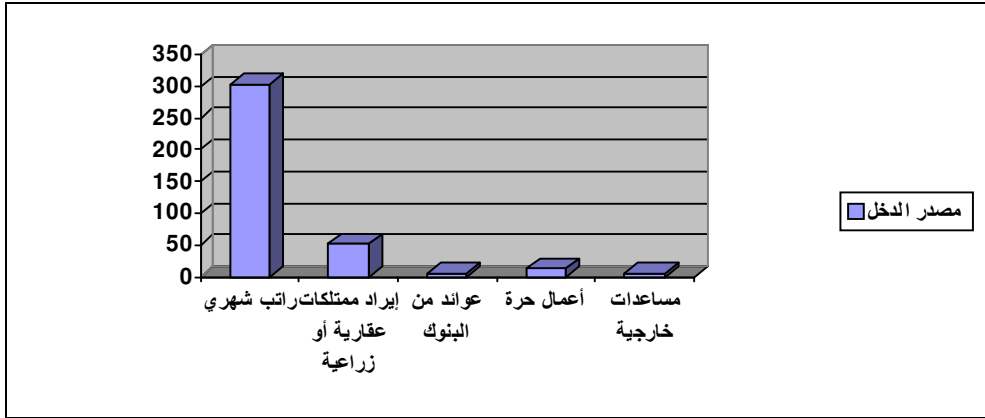
يوضح جدول (١٢) وشكل (١٣) أن أكثر الأبناء الذكور يقعون في فئة العمر من ٥ سنوات إلى أقل من ١٥ سنة وذلك بنسبة ٤٧ % ، بينما أكثر الأبناء الإناث يقعون في فئة العمر أقل من ٥ سنوات وذلك بنسبة ٤٠ % ، كما وجد أن أقل نسبة من الذكور والإناث كانت للفئة العمرية الأكثر من ٢٥ سنة وذلك بنسبة ٣ % و ٨ % على التوالي؛ ويعود السبب في ذلك إلى أن معظم الأبناء من الذكور والإناث في هذا العمر يخرجون من الأسرة للزواج أو الدراسة أو للعمل ويسكنون بمساكن منفصلة عن الوالدين .

وقد بلغ متوسط عمر الذكور ١٣ سنة بانحراف معياري ٥.٨٧ ، ومتوسط عمر الإناث ١٠ سنوات بانحراف معياري بلغ ٤.٦١ .

٣-٢-١-٨ مصادر دخل الأسرة :

جدول (١٣) توزيع عينة الدراسة وفقاً لمصادر دخل الأسرة

النسبة المئوية	التكرار ن=٣٠٤	مصدر الدخل
١٠٠	٣٠٤	راتب شهري
١٧.١	٥٢	إيراد ممتلكات عقارية أو زراعية
٢	٦	عوائد من البنوك
٤.٣	١٣	أعمال حرة
١.٦	٥	مساعدات خارجية



شكل (١٤) توزيع عينة الدراسة وفقاً لمصادر دخل الأسرة

يوضح جدول (١٣) وشكل (١٤) أن جميع أسر العينة المبحوثة يتقاضون راتباً شهرياً بنسبة ١٠٠% ، وقد شكل هذا المصدر الرئيسي لدخل الأسرة ، ويلاحظ تدني نسب توافر مصادر الدخول الأخرى مما يدل على أن كل المقترضين لامتلاك مسكن من أصحاب الرواتب الشهرية.

وهذه النتيجة تتفق مع ما ذكره Thaler حيث ذكر أن الأفراد الذين يشترون بالأقساط دخلهم يتم الحصول عليه شهرياً (Rob Ranyard and Gill Craig, 1995.P.451-452). وتتفق - أيضاً - مع ما أشار إليه فهد اليحياء (٢٠٠٧م، ص٤) حيث أشار إلى أنه في حالة رغبة الأفراد لشراء وحدات سكنية خاصة فإن معظم هذه الشريحة هم من أصحاب الدخل المحدود بمصدر السداد من الراتب الذي يحصل عليه من دخله الوظيفي ، وهذا يحتاج للتمويل والذي سوف يستغرق وقت السداد فترة لا تقل بالمعدل عن ١٠ سنوات .

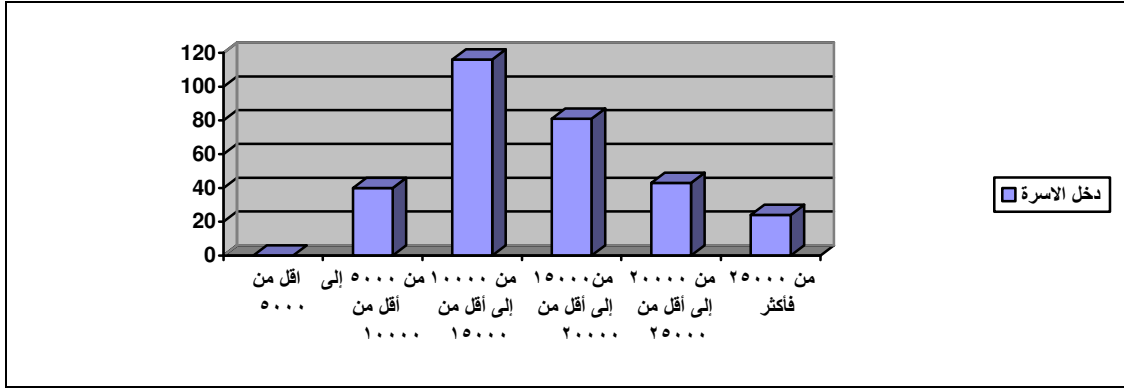
كما يبين جدول (١٣) وشكل (١٤) أن هناك نسبة بسيطة ١٧.١% تعود مصادر دخولهم لإيراد الممتلكات العقارية أو الزراعية ، بالإضافة إلى الرواتب الشهرية.

وتتطابق هذه النتيجة مع نتيجة دراسة أريج عقران (٢٠٠٤م ، ص٧٦) حيث وجدت أن أهم الموارد الأخرى للدخل العقارات بنسبة ١٣.٦% .

٣-٢-١-٩ متوسط دخل الأسرة الشهري بالريال :

جدول (١٤) توزيع عينة الدراسة وفقاً لمتوسط دخل الأسرة الشهري بالريال

النسبة المئوية	العدد	دخل الأسرة الشهري بالريال
٠.٠	٠	أقل من ٥٠٠٠ ريال
١٣.٢	٤٠	من ٥٠٠٠ إلى أقل من ١٠٠٠٠ ريال
٣٨.٢	١١٦	من ١٠٠٠٠ إلى أقل من ١٥٠٠٠ ريال
٢٦.٦	٨١	من ١٥٠٠٠ إلى أقل من ٢٠٠٠٠ ريال
١٤.١	٤٣	من ٢٠٠٠٠ إلى أقل من ٢٥٠٠٠ ريال
٧.٩	٢٤	٢٥٠٠٠ ريال فأكثر
١٠٠	٣٠٤	المجموع



شكل (١٥) توزيع عينة الدراسة وفقاً لمتوسط دخل الأسرة الشهري بالريال

يبين جدول (١٤) وشكل (١٥) أن أكثر أسر العينة يتراوح متوسط دخلها الشهري من ١٠٠٠٠ إلى أقل من ١٥٠٠٠ ريال ، حيث بلغ متوسط دخل الأسرة في عينة البحث ١٥٣١٢.٥ ريال بانحراف معياري مقداره (٨.٩٨٧) ، وبالتالي فإن أكثر الأسر المقترضة لامتلاك المسكن هي الأسر مرتفعة الدخل؛ لأن "الأسر متوسطة الدخل" عرفت مصالحة الإحصاءات العامة (٢٠٠٨م) بأنها: هي التي يتراوح متوسط دخلها الشهري بين ٢٥٠٠ و ١٠٠٠٠ ريال سعودي.

ويرجع السبب في ارتفاع دخل الأسرة إلى أن هذا الدخل هو عبارة عن إجمالي دخل الزوج والزوجة. انظر: جدول (٦) وشكل (٨) ص ١١٤ .

لذا فإن دخل الأسرة وإن كان مرتفعاً، فالأسرة تحتاج إلى التمويل لارتفاع تكاليف بناء أو شراء المسكن ، كما أن متوسط الدخل لمعظم أفراد العينة (٥١.٤%) أقل من ١٥٠٠٠٠ ريال .

وهذه النتيجة تتفق مع نتيجة دراسة فهد الحريقي وآخرين (١٤٢٥ هـ ، ص ١٦١) ونتيجة دراسة غازي العباسي (٢٠٠٥ م ، ص ٧) ؛ حيث وجد الأول أن ٢٥.٢% من الأسر تجاوز دخلها الشهري ١٢٠٠٠ ريال ، ووجد الآخر نفس النتيجة بنسبة ٣٠% من العينة .

وقد ذكر سليمان السكران (٢٠٠٧ م، ص ٩) أنه كلما ارتفع الدخل ارتفع الطلب على المسكن، وزادت القابلية لامتلاك الوحدات السكنية .

ويشير صلاح المعيوف (٢٠٠١ م، ص ٦١٦) إلى أن زيادة الدخل تؤدي إلى زيادة إقبال الأفراد على شراء الخدمات البنكية مثل الاقتراض.

وبذلك يتضح من جدول (١٣) وشكل (١٤) ص ١٢٣ ، وجدول (١٤) وشكل (١٥) ص ١٢٤ أن ثبات دخل الأسرة وارتفاعه من العوامل التي تدفع الأسر إلى امتلاك المسكن بالتمويل.

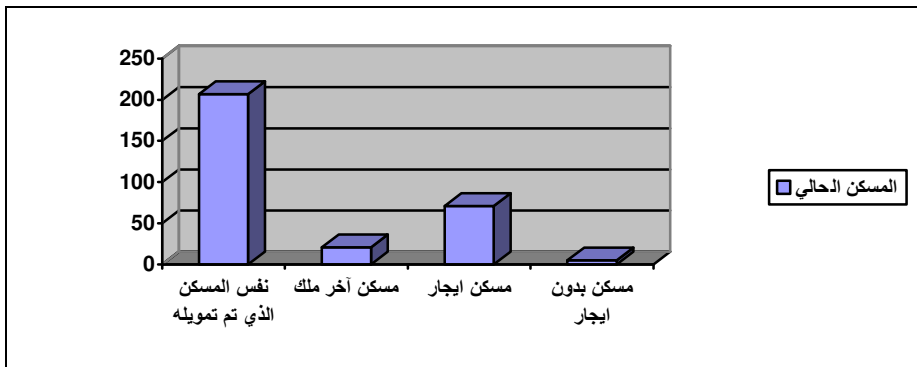
٣-٢-٢ بيانات المسكن :

وتشمل الآتي:

٣-٢-٢-١ المسكن الذي تقيم فيه الأسرة حاليًا :

جدول (١٥) توزيع عينة الدراسة وفقاً للمسكن الذي تقيم فيه الأسرة حالياً

النسبة المئوية	العدد	المسكن الذي تقيم فيه الأسرة حالياً
٦٨.١	٢٠٧	نفس المسكن الذي تم تمويله
٦.٩	٢١	مسكن آخر ملك
٢٣.٤	٧١	مسكن إيجار
١.٦	٥	مسكن بدون إيجار
١٠٠	٣٠٤	المجموع



شكل (١٦) توزيع عينة الدراسة وفقاً للمسكن الذي تقيم فيه الأسرة حالياً

يتبين من جدول (١٥) وشكل (١٦) أن معظم أسر العينة المسكن الذي تقيم فيه حالياً هو نفس المسكن الذي يتم تمويله ، وذلك بنسبة ٦٨.١% .

وقد ذكر فهد اليحياء (٢٠٠٧م ، ص٤) أن من المحفزات لهذه الشريحة أن يكون الإيجار الذي يدفعه الفرد لسكنه المستأجر قبل الشراء سوف يكون جزءاً من القسط الذي يدفعه جزءاً من أفساط التمويل في حالة الشراء لتمويل عقار .

كما يوضح جدول (١٥) وشكل (١٦) أن ٢٣.٤% من أسر العينة المسكن الذي تقيم فيه حالياً هو مسكن إيجار مما يزيد عليهم الالتزامات المالية بسبب الإيجار الذي يتم دفعه مقابل السكن ، بينما أقل نسبة من أسر العينة تقيم حالياً في مسكن بدون إيجار (مع الأهل أو مسكن الجهة التي يعمل بها رب الأسرة) وذلك بنسبة ١.٦% .

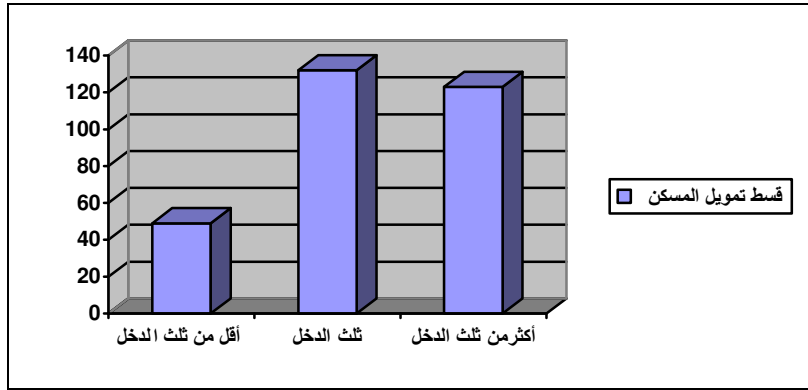
٣-٢-٢-٢ نسبة المبلغ المستقطع من دخل الأسرة الشهري لسداد قسط تمويل

المسكن من البنك :

جدول (١٦) توزيع عينة الدراسة وفقاً لنسبة المبلغ المستقطع من الدخل لسداد قسط تمويل

المسكن

النسبة المئوية	العدد	نسبة المبلغ المستقطع من الدخل لسداد قسط تمويل المسكن
١٦.١	٤٩	أقل من ٣٠% (أقل من ثلث الدخل)
٤٣.٤	١٣٢	٣٠% (ثلث الدخل)
٤٠.٥	١٢٣	أكثر من ٣٠% (أكثر من ثلث الدخل)
١٠٠	٣٠٤	المجموع



شكل (١٧) توزيع عينة الدراسة وفقاً لنسبة المبلغ المستقطع من الدخل لسداد قسط تمويل المسكن

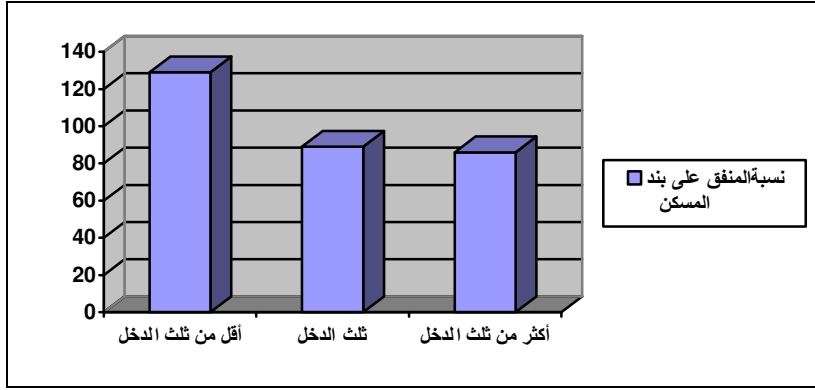
يتبين من جدول (١٦) وشكل (١٧) أن ٤٣.٤% من أسر العينة كانت نسبة القسط الشهري لسداد أقساط تمويل المسكن من البنك ٣٠% من دخل الأسرة الشهري . وهذه النتيجة تتفق مع نتيجة دراسة غازي العباسي (٢٠٠٥م، ص ١٢)، حيث ذكر أن متوسط قيمة القسط الشهري لامتلاك الوحدة السكنية يعادل ثلث دخل الأسرة مما يتوافق مع الحد العالمي لما يجب أن يصرف على السكن . وتتفق أيضاً مع ما أعلنته اللجنة المعنية بالحقوق الاقتصادية والاجتماعية والثقافية (١٩٩١م)، حيث ذكرت أنه ينبغي أن تتناسب النسبة المئوية للتكاليف المتصلة بالسكن مع مستويات الدخل.

كما يوضح جدول (١٦) وشكل (١٧) أن ٤٠.٥% من أسر العينة كانت نسبة القسط الشهري أكثر من ٣٠% من الدخل ، ومع أن نسبة الاستقطاع الذي وضعت مؤسسه النقد هو ٣٠% ، إلا أنها قد تزداد بحيلة قانونية وهي التضامن بين شخصين فأكثر لتصل إلى ٤٥% ، مثل التضامن بين الزوجين - كما هو موضح في جدول (٢٦) ص ١٣٩ ، وبذلك نجد أن هذه الأسر تجد صعوبة في توفير احتياجاتها الأخرى بباقي الدخل.

٣-٢-٢-٣ نسبة المنفق من دخل الأسرة الشهري على بند المسكن :

جدول (١٧) توزيع عينة الدراسة وفقاً لنسبة المنفق من الدخل على بند المسكن

نسبة المنفق من الدخل على بند المسكن	العدد	النسبة المئوية
أقل من ٣٠% (أقل من ثلث الدخل)	١٢٩	٤٢.٤
٣٠% (ثلث الدخل)	٨٩	٢٩.٣
أكثر من ٣٠% (أكثر من ثلث الدخل)	٨٦	٢٨.٣
المجموع	٣٠٤	١٠٠



شكل (١٨) توزيع عينة الدراسة وفقاً لنسبة المنفق من الدخل على بند المسكن

يوضح جدول (١٧) وشكل (١٨) أن ٤٢.٤% من أسر العينة كانت نسبة المنفق من دخلها الشهري على بند المسكن (إيجار - كهرباء - تليفون - ماء - أثاث - أدوات وأجهزة كهربائية - صيانة) أقل من ٣٠% (أقل من ثلث الدخل) ، وربما يفسر ذلك لعدم قدرة هذه الأسر على التوسع في الإنفاق على المسكن في ظل المبلغ الكبير المستقطع من الدخل لسداد القسط الشهري .

وهذه النتيجة تتفق مع نتيجة دراسة فهد الحريقي وآخرين (١٤٢٥هـ ، ص ١٦١) حيث وجد أن متوسط ما تنفقه الأسرة المالكة لسكنها على الصيانة ٨.٩% من دخلها ، وتتفق النسبة نفسها تقريباً ٨.٧% الأسر التي تسكن في مساكن حكومية أو موفرة من جهة العمل ، أما المستأجرون فينفقون ما يزيد عن خمس دخلهم على الإيجار (٢١.٥%) ، وتتفق هذه النتيجة أيضاً مع دراسة منى موسى (١٩٩٩م ، ص ١٥٧) ، حيث وجدت أن المسكن يستقطع نسبة ١٧% من الدخل الشهري .

وفي دراسة أجرتها الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض (١٤٢١ هـ ، ص ٣) وجدت انه كلما قل دخل الأسرة زادت نسبة الإنفاق على المسكن .

كما يبين جدول (١٧) وشكل (١٨) أن أكثر من نصف العينة تتفق ٣٠% (ثلث الدخل) وأكثر من ٣٠% (أكثر من ثلث الدخل) على بند المسكن، وذلك بنسبة ٢٩.٣% و ٢٨.٣% على التوالي .

وهذه النتيجة تتفق مع نتيجة دراسة انشراح نيهان (١٩٩٦م ، ص ١٣٧) ، حيث ذكرت أن نسبة الإنفاق على المسكن ترتفع إلى ٣٧.١% من الدخل للأسر المنتظمة بالسداد و ٣٩.٥% للأسر غير المنتظمة .

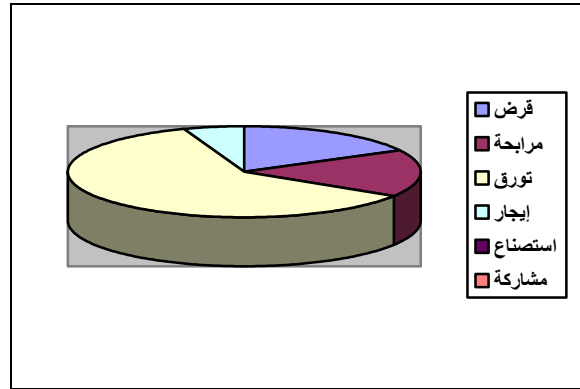
وبصفة عامة نجد أن معظم أسر العينة تعتبر من الأسر المستحقة للمسكن الميسر (المتوافق مع احتياجاتهم وقدراتهم المالية)، حيث ذكر محمود عبد اللطيف وسليمان الفورتية (٢٠٠٤م، ص ١٢٤) أن الأسر المستحقة للمسكن الميسر تتفق ٣٠% أو أكثر من دخلها في تأمين السكن بمواصفات الحد الأدنى المقررة من قبل الجهات المختصة سواء كان ذلك إيجاراً أو أقساطاً شهرية أو سنوية لتغطية ثمن المسكن الذي تقطنه ، بالإضافة إلى نفقات الصيانة والحفاظ على العقار .

٣-٢-٢-٤ نوع التمويل :

جدول (١٨) توزيع عينة الدراسة وفقاً لنوع التمويل

نوع التمويل	العدد	النسبة المئوية
-------------	-------	----------------

١٧.١	٥٢	قرض
١٦.٨	٥١	مراوحة
٦٠.٥	١٨٤	تورق
٥.٦	١٧	إيجار
٠.٠	٠	استصناع
٠.٠	٠	مشاركة
١٠٠	٣٠٤	المجموع



شكل (١٩) توزيع عينة الدراسة وفقاً لنوع التمويل

يتبين من جدول (١٨) وشكل (١٩) أن أغلب أسر العينة لجأوا لتمويل المسكن من البنك عن طريق التورق ، حيث بلغت نسبتهم ٦٠.٥% من إجمالي عينة البحث ، والتورق هو عبارة عن شراء البنك معادن أو سلعاً لطالب التمويل وبيعها لحسابه ودفع قيمتها له نقداً ، وقد ذكر محمد السحبياني (٢٠٠٢م، ص ٤) أن انتشار التورق أحد مظاهر عدم كفاءة سوق التمويل في المملكة على أساس أنه يضطر المحتاجين إلى التمويل وعدم الرغبة في الاقتراض مباشرة من البنوك ، وبالتالي الحصول عليه بأعلى من تكلفته البديلة .

وبذلك فإن القسط الشهري سيستقطع مبلغاً كبيراً من دخل الأسرة - كما هو موضح بالجدول (١٦) والشكل (١٧) ص ١٢٧.

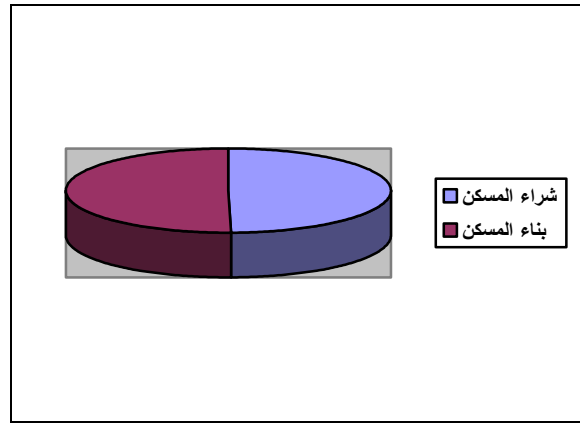
ويؤكد ذلك فهد الحريقي وآخرون (١٤٢٥هـ، ص ٢٣٤-٢٣٥) حيث ذكر أن هناك محاولات لتبني معاملات تمويل إسلامية من قبل البنوك التجارية تتوافق مع رغبات وتوجهات الأفراد والمجتمع ، إلا أنها قروض مكلفة للغاية تتبع الربح المركب حتى إن المقترض ينتهي به الحال إلى دفع فوائد تصل إلى ما يقارب ٤٥% إلى ٥٠% من أصل قيمة القرض .

كما يوضح جدول (١٨) وشكل (١٩) تدني نسب استخدام الأنواع الأخرى من التمويل ، حيث وجد أن ١٧.١% أخذوا قرض (التمويل التقليدي، انظر: ص ٥٨)، و ١٦.٨% عن طريق المرابحة، و ٥.٦% عن طريق الإيجار، بينما لم تستخدم أي أسرة الاستصناع ولا المشاركة . وهذه النتيجة الأخيرة تتفق مع ما ذكره محمد السحيباني (٢٠٠٢م، ص ٤، ١٤) ، حيث ذكر أن صيغ التمويل البنكي تتم في الأغلب في شكل قروض أو بيوع المرابحة أو الإيجارات المنتهية بالتمليك، وغيرها من صيغ التمويل القائمة على المديونية الموثقة بالرهون، في حين تنخفض نسبة التمويل وفق صيغ المشاركة الموثقة بالمعلومات؛ وذلك بسبب التباين الحاد في المعلومات، كما أن الغرض في معظم الأحيان من الشراء وفق صيغ المرابحة هو التورق.

٣-٢-٥ الغرض من التمويل :

جدول (١٩) توزيع عينة الدراسة وفقاً للغرض من التمويل

الغرض من التمويل	العدد	النسبة المئوية
شراء المسكن	١٥١	٤٩.٧
بناء المسكن	١٥٣	٥٠.٣
المجموع	٣٠٤	١٠٠



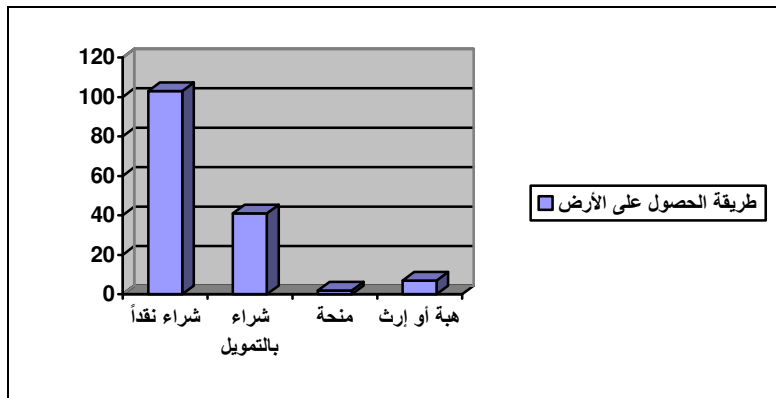
شكل (٢٠) توزيع عينة الدراسة وفقاً للغرض من التمويل

يوضح جدول (١٩) وشكل (٢٠) أن ٥٠.٣% من أسر العينة استخدموا التمويل لبناء المسكن، و ٤٩.٧% استخدموه لشراء المسكن .

٣-٢-٦ طريقة الحصول على الأرض في حالة بناء المسكن :

جدول (٢٠) توزيع عينة الدراسة وفقاً لطريقة الحصول على الأرض

طريقة الحصول على الأرض	العدد	النسبة المئوية
شراء نقداً	١٠٣	٦٧
شراء بالتمويل	٤١	٢٧
منحة	٢	١
هبة أو إرث	٧	٥
المجموع	١٥٣	١٠٠



شكل (٢١) توزيع عينة الدراسة وفقاً لطريقة الحصول على الأرض

يتضح من جدول (٢٠) وشكل (٢١) أن معظم أسر العينة اشتروا الأرض نقداً ، وذلك بنسبة ٦٧% من إجمالي الأسر الذين بنوا مساكنهم .

وتتفق هذه النتيجة مع دراسة أمير العلوان (٢٠٠٧م، ص١٧، ١٥) حيث وجد أن ٣٤% من الذين يمتلكون منزل (١٥% امتلكوه بقرض من البنوك المحلية) قاموا بتأمين الأرض المطلوبة لبناء المنزل قبل امتلاكه .

كما يشير جدول (٢٠) وشكل (٢١) أن ٢٧% من إجمالي أسر العينة الذين بنوا مساكنهم اشتروا الأرض بالتمويل مما يزيد على هذه الأسر الالتزامات المالية .

وتدل نتائج هذه الدراسة على أن أقل نسبة من أسر العينة حصلوا على الأرض عن طريق المنح ، وقد تفسر هذه النتيجة بنتيجة دراسة محمد التميمي (١٤٢٢ هـ ، ص ٨٨) حيث وجد أن الأراضي التي آلت إلى أصحابها عن طريق المنح حوالي خمس المساكن المدروسة ، إلا أن تلك النسبة قد تكون أكبر من ذلك بكثير؛ لأن أصحابها قد باعوها ليشتروا في أحياء يرغبون الإقامة فيها ، حيث إن هذه المنح قد تكون في مخططات غير مرغوب الإقامة فيها .

٣-٢-٧ نوع المسكن الممول من البنك لامتلاكه :

جدول (٢١) توزيع عينة الدراسة وفقاً لنوع المسكن الممول

النسبة المئوية	العدد	نوع المسكن الممول
١٣.١	٤٠	فيلا دور واحد
٢٦.٦	٨١	فيلا دورين
٥.٣	١٦	فيلا ومن الخلف شقق
١٠.٥	٣٢	عمارة وأعلىها فيلا
٩.٥	٢٩	فيلا دوبلكس
١٩.١	٥٨	شقة
٢	٦	عمارة مكونة من شقق ومحلات تجارية
١٣.٩	٤٢	عمارة مكونة من شقق
١٠٠	٣٠٤	المجموع

يتبين من جدول (٢١) أن ٢٦.٦% من أسر العينة المبحوثة لجأوا للتمويل من أجل امتلاك مسكن من نوع فيلا دورين . وهذه النتيجة تؤكد ما ذكره حمد التويجري وآخرون (١٤٢٠هـ ، ص ٢٣١) حيث ذكر أن معظم عمليات بيع الوحدات السكنية تتركز في بيع الفلل ، حيث استحوذت على نشاط ٢٩.٨% من إجمالي المكاتب العقارية في مدينة جدة .

وقد يرجع سبب ذلك كما ذكر عبده العبسي (٢٠٠٤م، ص ٢٥٨، ٢٦١) أن المفهوم السكني لمعظم الأسر السعودية حالياً يتصف بالاستقلالية التامة للسكن من نوع الفلل، حيث تشير نتائج الدراسات إلى أن رغبة السكان تميل نحو سكن الفلل من ناحية ملكية سكن المستقبل.

كما تفسر الباحثة ذلك أنه مع تقدم السن يزيد السكن في الفلل؛ وذلك لتحسن وضعه واستقراره المعيشي، وذلك لكونه قضى مدة كافية في مجال العمل والحصول على مستوى عالٍ من الدخل - انظر: جدول (٧) وشكل (٩) ص ١١٦ ، جدول (١٤) وشكل (١٥) ص ١٢٤ . وهذا التفسير يتفق مع نتيجة دراسة فهد الحريقي وآخرين (١٤٢٥هـ، ص ١٦١-١٦٢)، حيث وجد أنه كلما زاد دخل الأسرة الشهري زاد الإقبال على السكن في الفلل ، كما وجد أن ٣٦.٢% من المساكن عبارة عن فلل ، و ٧٢.٩% من الأسر التي تسكن الفلل يبلغ دخلها ١٢٠٠٠ ريال أو أكثر .

كما يوضح جدول (٢١) أن ١٩.١% من أسر العينة لجأوا للتمويل من أجل امتلاك مسكن من نوع شقة .

وقد يرجع السبب في ذلك كما ذكر فهد اليحياء (٢٠٠٧م، ص١٨) حيث ذكر أن الأسر الصغيرة وحديثي الزواج عادة ما تختار هذا النوع من المساكن ، وتشهد منطقة جدة حاليًا ارتفاعًا كبيرًا في عدد المباني متعددة الطوابق .
ويؤكد ذلك فهد الحريقي وآخرون (١٤٢٥هـ ، ص١٦٢) حيث ذكر أنه كلما صغر حجم الأسرة أو قل دخلها زاد الإقبال على الشقق .

وتدل بيانات جدول (٢١) أن ٩.٥% من أسر العينة لجأوا للتمويل من أجل امتلاك مسكن من نوع فيلا دوبلكس، ومع أن هذه النسبة قليلة إلا أن فهد الحريقي وآخرون (١٤٢٥، ص٣١٥) أشاروا إلى أن الخبراء يتوقعون تزايد نسب الدوبلكس مقارنة بالفترة الحالية، لأنها أقل مساحة وتكلفة من الفلل.

كما يبين جدول (٢١) أن أقل نسبة من أسر العينة تلجأ للتمويل من أجل امتلاك عمارة مكونة من شقق ومحلات تجارية ، وذلك بنسبة ٢% ؛ وقد يرجع السبب في ذلك إلى ارتفاع أسعارها ، حيث أشار حمد التويجري وآخرون (١٤٢٠هـ ، ص٢٤٢) إلى أنه ترتفع أسعار بيع العمائر السكنية مع الزيادة في عدد المحلات التجارية بالعمارة وعدد الطوابق .

٣-٢-٢-٨ المصادر الأخرى لتمويل المسكن :

جدول (٢٢) توزيع عينة الدراسة وفقًا للمصادر الأخرى لتمويل المسكن

النسبة المئوية	التكرار ن=٣٠٤	المصادر الأخرى لتمويل المسكن
٤١.٨	١٢٧	بيع ذهب ومجوهرات
١١.٥	٣٥	قرض من صندوق التنمية العقارية

٢٨	٨٥	بيع ممتلكات
٥٧.٢	١٧٤	التقليل من بعض الاحتياجات الكمالية
١١.٢	٣٤	قرض من جهة العمل
٨.٢	٢٥	زيادة الدخل بالعمل الإضافي
٥٣.٦	١٦٣	قرض من الأقارب

يتضح من جدول (٢٢) أن أعلى نسبة من المصادر الأخرى المستخدمة لتمويل بناء أو شراء المسكن بالإضافة إلى التمويل من البنك كانت عن طريق التقليل من بعض الاحتياجات غير الضرورية (الكمالية) وذلك بنسبة ٥٧.٢% ، ثم القرض من الأقارب بنسبة ٥٣.٦% مما يزيد من ديون الأسرة المقترضة، ثم بيع ذهب ومجوهرات بنسبة ٤١.٨% ، ثم بيع ممتلكات بنسبة ٢٨% ، ويلاحظ تدني نسب بقية المصادر الأخرى التي كان أقلها زيادة الدخل بالتحاق رب الأسرة أو أحد أفرادها بعمل إضافي وذلك بنسبة ٨.٢% .

وترى الباحثة أن السلوك الذي تتبعه الأسرة في التقليل من بعض الاحتياجات الكمالية وزيادة الدخل بالعمل الإضافي هو سلوك عقلي رشيد.

٣-٢-٢-٩ أدوار الشراء :

٣-٢-٢-٩-١ المبادر (البادئ) :

جدول (٢٣) توزيع عينة الدراسة وفقاً للمبادر (البادئ)

النسبة المئوية	العدد	المبادر (البادئ)
٣٤	١٠٣	الزوج

٢٠	٦١	الزوجة
٧	٢٠	الزوج والزوجة
١٩	٥٩	الأقارب
١١.٥٨	٣٥	الأصدقاء
٠.٩٨	٣	الزوج والأقارب
٠.٩٨	٣	الزوجة والأقارب
٠.٩٨	٣	الزوج والأصدقاء
١.٣٠	٤	الأقارب والأصدقاء
٢.٦٠	٨	البنك
٠.٣٠	١	شركة تمويل
٠.٣٠	١	مكتب عقاري
٠.٩٨	٣	الإعلانات والنشرات
١٠٠	٣٠٤	المجموع

المبادئ (البادئ) هو أول من اقترح فكرة اللجوء لتمويل المسكن من البنك. انظر: (ص ٦٩).

ويتضح من جدول (٢٣) أن أكثر الأسر كان الزوج فيها هو أول من اقترح فكرة اللجوء لتمويل المسكن من البنك وذلك بنسبة ٣٤% ، يليه الزوجة بنسبة ٢٠% من أسر العينة، وبذلك نجد أن فكرة التمويل مصدرها الزوج أو الزوجة أو كلاهما معاً، حيث شكلوا غالبية أسر العينة وذلك بنسبة ٦١% .

٣-٢-٢-٩-٢ المؤثر :

جدول (٢٤) توزيع عينة الدراسة وفقاً للمؤثر

النسبة المئوية	العدد	المؤثر
٣٣	٩٩	الزوج
٢٥	٧٥	الزوجة
٧	٢٢	الزوج والزوجة

الأقارب	٥١	١٧
الأصدقاء	٢٤	٨
الزوج والأقارب	٣	١
الزوجة والأقارب	٦	٢
الزوج والأصدقاء	١	٠.٣٣٣
الأقارب والأصدقاء	٦	٢
البنك	١٥	٤
شركة تمويل	١	٠.٣٣٣
البنك والزوجة	١	٠.٣٣٣
المجموع	٣٠٤	١٠٠

المؤثر: هو الفرد أو الوسائل التي زودت الأسرة بأفكار أقتعتها بتمويل المسكن من البنك.
انظر: (ص ٦٩).

وبدل جدول (٢٤) أن أكثر الأسر كان الزوج هو من زود الأسرة بأفكار أقتعتها بالتمويل من البنك وذلك بنسبة ٣٣%؛ وقد يرجع السبب في ذلك أن الأزواج لديهم معلومات وخبرات أكثر حول خدمة التمويل التي تقدمها البنوك التجارية والتي تحتاجها أسرهم ، يلي ذلك الزوجة وذلك بنسبة ٢٥% من أسر العينة، ثم الأقارب بنسبة ١٧% ، بينما يلاحظ تدني نسب المؤثرين الآخرين. وبذلك نجد أن الزوج أو الزوجة أو كليهما معاً شكلا غالبية المؤثرين لدى أغلب أسر العينة، وذلك بنسبة ٦٥% من هذه الأسر .

٣-٢-٢-٩-٣ متخذ القرار :

جدول (٢٥) توزيع عينة الدراسة وفقاً لمتخذ القرار

متخذ القرار	العدد	النسبة المئوية
الزوج	٩٦	٣٢
الزوجة	١١٥	٣٨
الزوج والزوجة	٨٠	٢٦

٢	٧	الأقارب
٠.٣٣	١	الأصدقاء
١.٦٧	٥	الزوجة والأقارب
١٠٠	٣٠٤	المجموع

متخذ القرار: هو الشخص الذي قرر تمويل المسكن من البنك . انظر: (ص ٧٠).
ويتبين من جدول (٢٥) أن أكثر قرارات تمويل المسكن من البنوك كانت قرارات فردية يتخذها الزوج أو الزوجة لدى معظم الأسر ، كما وجد أن أكثر الأسر كان قرار الشراء للزوجة وذلك بنسبة ٣٨% ؛ وقد يرجع السبب في ذلك إلى أن معظم الزوجات يعملن وذلك بنسبة ٨٨.٥% - انظر: جدول (٦) ص ١١٤ . أو قد يرجع السبب إلى أن الأقساط تستقطع من راتب الزوجة ، يلي ذلك قرار الزوج بنسبة ٣٢% من الأسر ، ويلاحظ أيضاً أن معظم القرارات اتخذها الزوج أو الزوجة أو كلاهما معاً لدى أغلب أسر العينة ، وذلك بنسبة ٩٦% من هذه الأسر .

٣-٢-٢-٩-٤ المشتري :

جدول (٢٦) توزيع عينة الدراسة وفقاً للمشتري

النسبة المئوية	العدد	المشتري
٢٠.٠٨	٦١	الزوج
٤٤.٤٠	١٣٥	الزوجة
٣٣.٥٥	١٠٢	الزوج والزوجة
٠.٩٨	٣	الأقارب

٠.٦٦	٢	الزوجة والأقارب
٠.٣٣	١	الزوج والزوجة والأقارب
١٠٠	٣٠٤	المجموع

المشتري: هو الشخص الذي قام بشراء خدمة التمويل. انظر: (ص ٧٠).
ويدل جدول (٢٦) أن الشخص الذي قام بشراء خدمة التمويل هو الزوجة بنسبة ٤٤.٤٠% ، يلي ذلك الزوج مع الزوجة وذلك بنسبة ٣٣.٥٥% من أسر العينة ، ثم الزوج بنسبة ٢٠.٠٨% .

وهذه النتيجة تتطابق مع دراسة أريج عقران (٢٠٠٤م ، ص ٧٤) ، حيث وجدت أن ٥٤.٨% من الزوجات يشاركن بجزء من راتبهن في مصروفات الأسرة ، كما تؤكد هذه النتيجة ما ذكرته سكيبة باصبرين (١٩٨٧م ، ص ٢١٦) ، حيث وجدت أن ٩٢.٥% من ربات أسر العينة يشتركن في الإنفاق الأسري .

٣-٢-٢-٩-٥ المستخدم :

جدول (٢٧) توزيع عينة الدراسة وفقًا للمستخدم

النسبة المئوية	العدد	المستخدم
٩٣.٤٢	٢٨٤	الأسرة
٠.٣٣	١	أم الزوجة
٤.٦١	١٤	الزوجة (للاستثمار)
١.٦٤	٥	الزوج
١٠٠	٣٠٤	المجموع

المستخدم: هو الذي استخدم التمويل لامتلاك المسكن. انظر: (ص ٧٠).
ويتضح من جدول (٢٧) أن أغلب الأسر هي التي استخدمت التمويل لامتلاك المسكن وذلك بنسبة ٩٣.٤٢% .

وبذلك يتضح من أدوار الشراء السابقة أن الزوجة قد كان لها الدور الأكبر في اتخاذ قرار الشراء، والقيام بالشراء الفعلي، بينما الزوج كان له الدور الأكبر في المبادرة والتأثير على قرار الشراء، لذا لا بد من توجيه التوصيات لمن يقوم بهذه الأدوار لتوعيتهم بمراحل عملية الشراء لإدارتها بشكل صحيح وتحقيق الشراء السليم.

٣-٢-٢-١٠ تأثير أقساط تمويل المسكن على بنود الإنفاق :

جدول (٢٨) متوسط إجابات عينة الدراسة عن تأثير أقساط تمويل المسكن على بنود الإنفاق

درجة تأثير دفع أقساط تمويل المسكن										بنود الإنفاق
لا يوجد تأثير		بسيطة		غير قادر على التحديد		متوسطة		كبيرة		
النسبة المئوية	التكرار	النسبة المئوية	التكرار	النسبة المئوية	التكرار	النسبة المئوية	التكرار	النسبة المئوية	التكرار	
١٩	٥٨	١٠	٣٠	٣	٩	٣٧	١١٢	٣١	٩٤	المسكن
٣٩	١١٩	١٤	٤٣	٤	١٢	٣٣	١٠٠	١٠	٣٠	الغذاء
٢٥	٧٦	٢٠	٦١	٥	١٥	٣٤	١٠٣	١٦	٤٩	الملابس
٣٩	١١٨	١٥	٤٦	٦	١٨	٢٤	٧٣	١٦	٤٩	الرعاية الصحية
٤٣	١٣١	١٣	٣٩	٣	٩	٢٢	٦٧	١٩	٥٨	التعليم
٤١	١٢٥	١٢	٣٦	٦	١٨	٢٥	٧٦	١٦	٤٩	المواصلات
٢١	٦٤	١٩	٥٨	٣	٩	٣٥	١٠٦	٢٢	٦٧	مصرفات شخصية
١٠	٣٠	١٠	٣٠	٤	١٢	٢٠	٦١	٥٦	١٧١	الترفيه والسياحة
٣٢	٩٧	١٤	٤٣	١	٣	٢٧	٨٢	٢٦	٧٩	رواتب العاملين
٨	٢٤	٦	١٨	٥	١٥	١٤	٤٣	٦٧	٢٠٤	الادخار

يوضح جدول (٢٨) أن أكثر بنود الإنفاق تأثراً بدفع أقساط التمويل بدرجة كبيرة هو الادخار ، وذلك لدى ٦٧% من أسر العينة .

وهذه النتيجة تؤكد نتيجة الدراسة الموجودة بالجدول (٣٥) ص ١٥٤ ، والتي تبين أن ٥٠% من أسر العينة لا تدخر جزءاً من دخلها، و ٢٧% أحياناً تدخر جزءاً من دخلها .

كما يشير جدول (٢٨) إلى أن ٥٦% من إجمالي عينة الدراسة تؤثر أقساط تمويلها للمسكن بدرجة كبيرة على الترفيه والسفر والسياحة ، مما يجعل كثيراً من الأسر تمتنع عن السفر في العطلات أو الاكتفاء بالسياحة الداخلية ، حيث وجد أن ٥٧.٢% يقومون بضغط مصروفاتهم عن طريق التقليل من بعض الاحتياجات الكمالية - كما هو موضح في جدول (٢٢) ص ١٣٥ .

وبين جدول (٢٨) بنود الإنفاق التي أثرت أقساط التمويل عليها بدرجة متوسطة لدى

معظم الأسر وهي بند المسكن وبند المصروفات الشخصية وبند الملابس وذلك بنسبة ٣٧% و ٣٥% و ٣٤% على التوالي ؛ وقد يرجع السبب في ذلك أن ٢٣.٤% من أسر العينة يسكنون في مساكن بالإيجار ، أما بالنسبة للمصروفات الشخصية فقد ذكروا أسر العينة أن الهدايا في المناسبات المختلفة تستقطع جزءًا كبيرًا من الدخل مما يجعل هذه الأقساط تؤثر عليها ، أما الملابس فقد يرجع السبب في ذلك أن الأسرة لا تقوم بعملية حصر الملابس قبل الذهاب للسوق .

وتوضح نتائج الدراسة بنود الإنفاق التي لا تؤثر أقساط التمويل عليها لدى أكثر الأسر ، وهي بند التعليم ، وبند المواصلات ، وبند الغذاء ، وبند الرعاية الصحية ، وبند رواتب العاملين وذلك بنسبة ٤٣% ، ٤١% ، ٣٩% ، ٣٩% ، ٣٢% على التوالي؛ وترجع الباحثة سبب ذلك أن التعليم في المملكة العربية السعودية مجاني ، أما بالنسبة للرعاية الصحية فإن الدولة ممثلة بوزارة الصحة تقوم توفير الرعاية الصحية والطبية ، وتعمل على اتخاذ كافة التدابير الوقائية والعلاجية اللازمة لحماية مواطنيها عن طريق إعداد وتجهيز المستشفيات الحكومية .

أما بالنسبة لبند رواتب العاملين فترجع الباحثة السبب في ذلك إلى أن بعض الأسر ليس لديها خدم ، وقد بلغ متوسط عدد الخدم ١.٣٢ بانحراف معياري مقداره (٠.٨٣) -انظر: جدول (١٠) وشكل (١١) ص ١٢٠ .

الفصل الرابع

نتائج الدراسة

Results of the study

٤-١ استبانة إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن :

٤-١-١ مرحلة التعرف على المشكلة أو الشعور بالحاجة (أسباب اللجوء لتمويل

المسكن من البنك) :

جدول (٢٩) متوسط إجابات عينة الدراسة عن أسباب اللجوء لتمويل المسكن من البنك

م	أسباب اللجوء لتمويل المسكن من البنك	موافق		متردد		غير موافق	
		النسبة المئوية	التكرار	النسبة المئوية	التكرار	النسبة المئوية	التكرار
١	لأن ثمن شراء الأرض مرتفع.	٧٨	٢٣٨	٢	٦	٢٠	٦٠
٢	لأن تكلفة بناء المسكن مرتفعة.	٩٣	٢٨٣	١	٣	٦	١٨
٣	لأن ثمن شراء المساكن الجاهزة المعروضة في سوق العقار مرتفع.	٨١	٢٤٧	٤	١٢	١٥	٤٥
٤	لأنني اخترت المسكن في حي سعر المساكن به مرتفع.	٣٥	١٠٧	١٨	٥٤	٤٧	١٤٣
٥	لأن حجم المسكن كبير وبالتالي مكلف.	٥٣	١٦١	١٣	٤٠	٣٤	١٠٣
٦	لأن تصميم المسكن مكلف.	٥١	١٥٥	١٤	٤٣	٣٥	١٠٦
٧	لأن نوع المسكن مكلف.	٦٥	١٩٨	١٠	٣٠	٢٥	٧٦
٨	لأنني اخترت مستوى ونوعاً معيناً من التشطيبات المكلفة.	٤١	١٢٥	١٧	٥١	٤٢	١٢٨
٩	لأن دخلي محدود أو منخفض.	٦٣	١٩٢	١٥	٤٥	٢٢	٦٧
١٠	لعدم وجود مدخرات من خلال التخطيط مبكراً لتملك مسكن.	٦٤	١٩٥	١٢	٣٦	٢٤	٧٣
١١	لأن مدخرات الأسرة لا تكفي.	٧١	٢١٧	١١	٣٣	١٨	٥٤
١٢	لعدم عمل ميزانية للدخل المالي.	٥٩	١٧٩	١٦	٤٩	٢٥	٧٦
١٣	لنقص السيولة المادية.	٩٢	٢٨٠	٥	١٥	٣	٩
١٤	لعدم قدرتي على الحصول على تمويل صندوق التنمية أو من العمل.	٧٧	٢٣٥	٣	٩	٢٠	٦٠
١٥	لعدم كفاية قرض صندوق التنمية العقارية.	٥٠	١٥٢	١٠	٣٠	٤٠	١٢٢
١٦	لعدم كفاية القرض من جهة العمل.	٤٥	١٣٧	٦	١٨	٤٩	١٤٩
١٧	بسبب التسهيلات المقدمة من البنوك.	٧٢	٢١٩	١٠	٣٠	١٨	٥٥
١٨	بسبب إغراءات الإعلانات التجارية.	٣٨	١١٦	١٥	٤٥	٤٧	١٤٣
١٩	للحاجة الضرورية لبناء أو شراء مسكن في أقرب وقت.	٩٢	٢٨٠	٥	١٥	٣	٩
٢٠	للرغبة في مسكن مستقل.	٩٥	٢٨٩	٢	٦	٣	٩
٢١	للرغبة في تأمين مسكن ملك لأسرتي ضماناً لهم في المستقبل.	٩٦	٢٩٢	١	٣	٣	٩
٢٢	لرفع وتحسين مستوى المعيشة للأسرة.	٨٥	٢٥٩	٦	١٨	٩	٢٧
٢٣	لتقليد ومحاكاة مساكن أفراد المجتمع.	٢٢	٦٧	١٢	٣٦	٦٦	٢٠١
٢٤	للحصول على مسكن يناسب مستواي الاقتصادي والاجتماعي.	٥١	١٥٥	١٢	٣٧	٣٧	١١٢
٢٥	لتأجير جزء من المسكن كاستثمار.	٣٨	١١٦	٧	٢١	٥٥	١٦٧
٢٦	لأن عدد أفراد أسرتي كبير جداً ولا يسعهم المسكن القديم.	٣٤	١٠٣	١٢	٣٦	٥٤	١٦٥
٢٧	لتوفير فراغات لاستقبال الضيوف وتناول طعامهم رجالاً ونساءً.	٥١	١٥٥	٩	٢٧	٤٠	١٢٢
٢٨	لتوقعي زيادة عدد أفراد الأسرة.	٤٥	١٣٧	١٣	٣٩	٤٢	١٢٨

إن التعرف على المشكلة أو الشعور بالحاجة هي المرحلة الأولى من مراحل عملية الشراء

(انظر: ص ٧٢) .

وقد قسمت الباحثة أسباب ودوافع اللجوء لتمويل المسكن من البنك إلى جزأين، الجزء

الأول دوافع خارج تحكم الأسرة ودوافع عقلية، أما الجزء الثاني فيتضمن دوافع ضمن تحكم

الأسرة ودوافع عاطفية.

أولاً: دوافع خارج تحكم الأسرة ودوافع عقلية:

يتضح من جدول (٢٩) أن أكثر أسر العينة تلجأ لتمويل المسكن من البنك للرغبة في تأمين مسكن ملك للأسرة ضمناً لهم في المستقبل، وذلك بنسبة ٩٦% من إجمالي عدد أسر العينة ، وهذا الدافع من الدوافع العقلية .

ويبين جدول (٢٩) أن ٩٣% من أسر العينة لجأوا لتمويل المسكن لأن تكلفة بناء المسكن مرتفعة ، وهذا ما أكده الخبراء والمتخصصون في الإسكان ، حيث ذكر فهد الحريقي وآخرون (١٤٢٥ هـ ، ص ٢٣٢) أن ٨٠.٩% من هؤلاء الخبراء ذكروا أن ارتفاع تكاليف البناء من أهم معوقات السكن في الوقت الحاضر. ويشير حسين آل مشيط (١٤٢١ هـ ، ص ١١٧) أن تكاليف بناء المسكن عالية ابتداء من ارتفاع أسعار أغلب الأراضي المخدومة في مدينة جدة وارتفاع أسعار مواد البناء وتكاليف الإنشاء ، الأمر الذي ينعكس على ارتفاع سعر المسكن . كما وجد محمد صالحين وياسر عدس في دراسة قاما بها (٢٠٠٤م، ص ٦٥٢) أن من عيوب العمارة المعاصرة -من وجهة نظر عينة البحث- التكاليف الباهظة في الإنشاء. وقد ذكر أمير العلوان (٢٠٠٧م، ص ٢٣) أن ٨٨% من العينة ذكروا أن ارتفاع أسعار مواد البناء عائق لتملك المسكن .

وقد وجد محمد التميمي (١٤٢٢ هـ ، ص ٨٩) أن المساكن الحديثة أكثر تكلفة من المساكن القديمة ، والفلل السكنية هي أكثر الأنماط السكنية تكلفة ، كما وجد أنه كلما زاد دخل رب الأسرة أنفق مبالغ أكبر لبناء مسكنه .

وترى الباحثة أن هذا السبب من العوامل الخارجة عن تحكم الأسرة وإرادتها (انظر: إلى تكلفة تنفيذ الوحدة السكنية ص ٤٣) .

وتدل بيانات جدول (٢٩) أن ٩٢% من أسر العينة لجئوا للتمويل للحاجة الضرورية لبناء أو شراء مسكن في أقرب وقت ، و ٩٢% أيضاً لنقص السيولة المادية، حيث ذكر فهد اليحياء (٢٠٠٧م، ص ٤) أن هناك نسبة كبيرة من الراغبين بالشراء لا يتوفر لديهم القيمة الكاملة للشراء نقداً ، وبالتالي الحاجة للتمويل .

كما وجدت الباحثة أن ٨٥% لجئوا لتمويل المسكن لرفع وتحسين مستوى المعيشة للأسرة بامتلاك المسكن ، وهذا يتوافق مع نتيجة دراسة غازي العباسي (٢٠٠٥م ، ص ١٣) حيث وجد أن أهم أسباب الرغبة في الانتقال إلى مسكن جديد هو تحسين مستوى المسكن ، وترجع الباحثة السبب في ذلك إلى ارتفاع دخل الأسرة وارتفاع المستوى التعليمي- انظر : جدول (١٤) وشكل (١٥) ص ١٢٤ ، و جدول (٨) وشكل (١٠) ص ١١٨ .

كما يتبين من جدول (٢٩) أن ٨١% لجئوا للتمويل لأن ثمن شراء المساكن الجاهزة المعروضة في سوق العقار مرتفع؛ وتعلل الباحثة سبب ارتفاع ثمنها إلى كبر حجمها أو ارتفاع

تكاليف البناء، وهذه النتيجة تتفق مع نتيجة دراسة أمير العلوان (٢٠٠٧م ، ص٢٣) حيث وجد أن ٨٨% من العينة يرون أن ارتفاع أسعار المساكن عائق لتملكها .

كما أن ٧٨% من إجمالي أسر عينة الدراسة - كما هو موضح في جدول (٢٩) - ذكروا أن سبب اللجوء للتمويل هو ارتفاع ثمن شراء الأرض. وقد وجد فهد الحريقي وآخرون (١٤٢٥هـ ، ص ٢٣٢، ١٧٥) أن قيمة الأرض تشكل ما يقارب ٤٠% من قيمة العقار لمختلف أنواع المباني السكنية ، وذكر أن ٩٠.٩% من الخبراء والمتخصصين في الإسكان ذكروا أن ارتفاع أسعار الأراضي من أهم معوقات السكن في الوقت الحاضر ، ويؤكد ذلك أمير علوان (٢٠٠٧م، ص٢٣) حيث أشار إلى أن ٩٣% من العينة ذكروا أن الارتفاع المستمر في أسعار الأراضي العائق الأول لتملك المسكن للكثير من المواطنين (انظر: إلى تكلفة الأراضي السكنية ص ٤٢) .

وقد وجد محمد التميمي (١٤٢٢ هـ ، ص ٩٦) أن هناك علاقة طردية بين تكلفة البناء و ثمن الأرض .

كما يوضح جدول (٢٩) أن ٧٧% من أسر العينة لجئوا للتمويل من البنك؛ لعدم قدرتهم على الحصول على تمويل من صندوق التنمية العقارية أو من جهة العمل.

وتؤكد هذه النتيجة نتيجة دراسة أمير العلوان (٢٠٠٧م، ص٢٠ ، ٢١ ، ٢٣) حيث ذكر أن ٨٠% لم يستفيدوا من قروض صندوق التنمية العقارية؛ وذلك لأنهم لا يمتلكون أرضاً، أو لأن مبلغ القرض غير كافٍ، أو لطول مدة الانتظار للحصول على القرض ، أو لأن متطلبات الحصول على قرض معقدة . كما أشار إلى أن ٩٠% ذكروا أن فترة الانتظار للحصول على قرض الصندوق طويلة، وتعتبر عائقاً لتملك المسكن للكثير من المواطنين .

كما يؤكد نتيجة الدراسة ما ذكره فهد الحريقي وآخرون (١٤٢٥هـ، ص٢٣٢) حيث ذكروا أن ٩٠.٩% من الخبراء والمتخصصين في الإسكان يرون أن صعوبة الحصول على القرض من أهم معوقات السكن في الوقت الحاضر (انظر: قروض صندوق التنمية العقارية ، ص ٥٣) .

أما التمويل من جهة العمل فإن جهات العمل التي تمول للمسكن نادرة جداً . ويشير جدول (٢٩) إلى أن ٧١% ذكروا أن السبب هو عدم كفاية مدخرات الأسرة، وهذه النتيجة تؤكد ما ذكره فهد اليحياء (٢٠٠٧م ، ص ٤) حيث ذكر أن هناك نسبة كبيرة من الراغبين بالشراء لا يتوفر لديهم القيمة الكاملة للشراء نقدًا وبالتالي الحاجة للتمويل .

وقد وجدت منى موسى (١٩٩٩م، ص ١٦٤) أن ٨٠% من الأسر تدخر لشراء مسكن ، كما ذكرت أريج عقمران (٢٠٠٤م ، ص ٩٠) أن شراء المسكن من الدوافع للادخار لدى ٥٥.٤% من العينة .

وتشير الباحثة أيضًا إلى أن ٦٣% من العينة لجئوا للتمويل؛ لأن دخل الأسرة محدود أو منخفض ، وهذا يؤكد ما أشار إليه أمير العلوان (٢٠٠٧م، ص ٢٣) حيث أشار إلى أن ٨٨% من عينة الدراسة ذكروا أن محدودية الدخل عائق لامتلاك المسكن لكثير من المواطنين ، كما ذكر فهد الحريقي وآخرون (١٤٢٥هـ ، ص ٢٣٢) أن ٩٠.٥% من الخبراء والمتخصصين في الإسكان ذكروا أن انخفاض متوسط دخل الفرد من أهم معوقات السكن في الوقت الحاضر . كما ذكر ٥٠% أن سبب اللجوء للتمويل هو لعدم كفاية قرض صندوق التنمية العقارية، و ٤٥% لعدم كفاية القرض من جهة العمل - كما هو موضح في جدول (٢٩).

وهذه النتيجة تتفق مع ما ذكره فهد الحريقي وآخرون (١٤٢٥هـ ، ص ٢٣٢) حيث ذكروا أن ٦٨.٢% من الخبراء والمتخصصين في الإسكان يرون أن من أهم معوقات السكن في الوقت الحاضر ضآلة القرض المقدم من صندوق التنمية العقارية . وقد أشار علي بوخمسين (٢٠٠٧م ، ص ٢٢) أن قيمة القرض المقدم من الصندوق لا يتجاوز ثلث قيمة المنزل السعودي المقدر تكلفته بحوالي مليون ريال . كما يوضح جدول (٢٩) أن ٣٨% من العينة لجئوا للتمويل لتأجير جزء من المسكن كاستثمار .

وهذه النتيجة تتفق مع نتيجة هنادي قمره (٢٠٠٨م ، ص ١٢٠) حيث وجدت أن ٢٦% تستثمر في العقار .

وهنا ذكر فهد اليحياء (٢٠٠٧م، ص ٤) أنه في حالة الرغبة لشراء أو إنشاء مجمع تجاري أو سكني فإن المستثمر قد يكون لديه جزء من قيمة التكلفة لشراء الأرض وإقامة المبنى، أو أن حصوله على التمويل سوف يزيد إمكانية زيادة حجم العقار المراد شراؤه أو إقامته ، وبالتالي فإن التمويل مرغوب في كلتا الحالتين .

ويوضح جدول (٢١) ص ١٣٣ - نسبة من اشتروا مساكن للاستثمار . وقد ذكر زيد الرماني (٢٠٠٤م، ص ١٥٩-١٦٠) أن الاستثمار في العقار وسيلة استثمارية ناجحة، فهو أحد المقومات الأساسية للثروة؛ وذلك لأن العقار ثابت وجامد، وهذا يضيف عليه صفة الدوام. فعندما تُستثمر وتؤجر تدر دخلاً سنوياً إلى جانب ارتفاع قيمتها. وأخيراً وجد أن ٣٤% لجأوا للتمويل لأن عدد أفراد الأسرة كبير جداً ولا يسعهم المسكن القديم ، وهذه النتيجة الأخيرة تتفق مع ما ذكره غازي العباسي (٢٠٠٥م ، ص ١٣) حيث ذكر أن من أهم أسباب الرغبة في الانتقال إلى مسكن جديد هو التوسع المكاني .

ثانياً: دوافع ضمن تحكم الأسرة ودوافع عاطفية:

يوضح جدول (٢٩) أن من الأسباب التي تجعل الأسر تلجأ لتمويل المسكن من البنك هو الرغبة في مسكن مستقل وذلك بنسبة ٩٥% من أسر العينة ؛ لذا نجد أن أكثر أسر العينة لجأت للتمويل لشراء أو بناء مساكن مستقلة - انظر: جدول (٢١) ص ١٣٣ .

ويشير غازي العباسي (٢٠٠٥م، ص١٣،٢) إلى أن هناك تأثيراً سلبياً خلفته الحقبة السابقة من التركيز على السكن عبر نموذج واحد وهو الفيلا المعاصرة، مما ولد ثقافة لدى الناس بأن امتلاك مسكن لا يتمثل إلا في نموذج الفيلا ، فقد وجد أن ٧٥% يرغبون في الانتقال إلى فيلا منفصلة. كما وجد أمير العلوان (٢٠٠٧م، ص١٦) أن ٩١.٥% من أفراد عينة الدراسة الذين لا يمتلكون منزلاً يفكرون في امتلاك منزل خاص بهم ، ونفس النتيجة وجدها كلٌّ من سامي ديب (٢٠٠٣م ، ص٣) وفهد الحريقي وآخرين (١٤٢٥هـ ، ص١٧٠) حيث وجدوا أن ٨٤% من العينة يرغبون في الانتقال إلى فيلا منفصلة كمسكن في المستقبل.

كما وجدت الباحثة أن ٧٢% لجئوا للتمويل من البنك بسبب التسهيلات التي تقدمها هذه البنوك مثل استعداد البنوك إلى التمويل في خانة الملايين ، وعدم اشتراط معظمها الكفيل أو الدفعة الأولى، والسرعة في الاستجابة والتنفيذ ، والتسديد بأقساط مريحة ، وإمكانية الحصول على تمويل إضافي تكميلي ، وإمكانية تأجيل قسط شهر رمضان مع احتساب مدته ، والإعفاء من باقي المبلغ عند الوفاة ، وهذه التسهيلات جميعها تعتبر من دوافع التعامل .

ويوضح جدول (٢٩) أن ٦٥% من العينة لجئوا للتمويل؛ لأن نوع المسكن مكلف- انظر: جدول (٢١) ص ١٣٣ ، بينما وجد أن ٦٤% لجئوا للتمويل لعدم وجود مدخرات من خلال التخطيط مبكراً لتملك مسكن .

وهذه النتيجة الأخيرة تتفق مع ما ذكره عبد العزيز كامل (٢٠٠١م ، ص٤٨-٤٩)، حيث ذكر أن سوء التخطيط من قبل رب الأسرة لادخار واقتطاع جزء من الدخل السنوي لبناء المسكن، وذلك من سن مبكرة عندما بدأت حياته العملية، من العوامل المؤثرة على امتلاك المسكن .

ويشير وليد الهزاع (٢٠٠١م، ص٢٨) إلى أن من العوامل المؤثرة على امتلاك المسكن سوء الادخار الناتج عن فقدان الأمل في التملك نتيجة الصعوبات المتعددة، مما يؤدي إلى توجيه الادخار إلى مصاريف إسرائيلية.

كما وجدت الباحثة أن ٥٩% من العينة لجئوا للتمويل بسبب عدم عمل ميزانية للدخل المالي مما أدى إلى عدم توفر مدخرات ، و ٥٣% لأن حجم المسكن كبير وبالتالي مكلف ، وتساوت النسبة لثلاثة أسباب ، وهي: لأن تصميم المسكن مكلف ، ولتوفير فراغات لاستقبال الضيوف وتناول طعامهم رجالاً ونساءً كلاً على حدة ، ولبناء أو شراء مسكن يناسب مستوى الأسرة الاقتصادي والاجتماعي الذي تعودت عليه، حيث بلغت هذه النسبة ٥١% لكل منهم .

وكل هذه النتائج تؤكد ما ذكره فهد الحريقي وآخرون (١٤٢٥هـ، ص ١٧٥، ٢٣٢) حيث ذكر أن هناك مبالغة في مساحة الفلل وعدد الغرف خاصة الغرف المعدة لاستقبال الضيوف ، فقد استحوذت على أكثر من ثلث عدد الغرف للعينة ووصلت إلى ما يقارب نصف عدد الغرف للأدوار في الفلل ، كما أن هناك مبالغة في متوسط نصيب الفرد من عدد الغرف الذي وصل إلى ما يقارب ١.٢ غرفة للفرد تقريباً للعينة، وارتفع إلى ما يقارب ١.٥ غرفة للفرد للفيلا ، وقد ذكر ٥٩.١% من الخبراء والمتخصصين في الإسكان أن الضغوط الاجتماعية نحو تكبير المسكن من أهم معوقات السكن في الوقت الحاضر .

وقد ذكر حمد التويجري وآخرون (١٤٢٠هـ ، ص ٢٤٠) أن أسعار بيع الفلل ترتفع مع الزيادة في مساحة المسطح ومساحة الأرض .

وقد ذكر ٤٥% من عينة هذه الدراسة أن السبب في اللجوء للتمويل هو توقع الأسرة زيادة عدد أفرادها مما يؤدي إلى زيادة مساحة المسكن وبالتالي ارتفاع تكلفته .

كما يشير ٤١% من عينة الدراسة إلى أنهم لجئوا للتمويل؛ لأنهم اختاروا مستوى ونوعاً معيناً من التشطيبات المكلفة ، وهذه النتيجة تتفق مع دراسة محمد صالحين وياسر عدس (٢٠٠٤م ، ص ٦٥١) حيث وجدوا أن المسكن المعاصر مهتم بالبعد الترفي والتكميلي من ناحية مواد البناء والتشطيب. كما وجد إبراهيم الجوير في دراسة قام بها (٢٠٠٤م ، ص ٥٣١، ٥٥٦) أن أغلبية الممارسات التصميمية والتنفيذية المكلفة منبعا نواحٍ جمالية صرفة، وبالتالي أدت إلى رفع القيمة النهائية لبناء المساكن بمدينة الرياض .

كما وجدت الباحثة أن باقي الأسباب تدنت نسبها؛ فقد وجدت أن ٣٨% لجأت للتمويل بسبب إجراءات الإعلانات التجارية، و ٣٥% لاختيار المسكن في أحياء أسعار المساكن بها مرتفعة.

وأقل سبب لجأت بسببه الأسرة للتمويل من البنك هو لتقليد ومحاكاة مساكن أفراد المجتمع، وذلك بنسبة موافقة ٢٢% من أسر عينة الدراسة .

جدول (٣٠) متوسط إجابات عينة الدراسة عن مصادر المعلومات

م	مصادر المعلومات	موافق		متردد		غير موافق	
		النسبة المئوية	التكرار	النسبة المئوية	التكرار	النسبة المئوية	التكرار
١	تجربتي السابقة عند اللجوء للتمويل.	٣٠	٩١	٥	١٥	٦٥	١٩٨
٢	مندوبو البنوك والإعلانات والنشرات.	٤٣	١٣١	١٠	٣٠	٤٧	١٤٣
٣	أفراد العائلة أو الأقارب أو الأصدقاء.	٤٧	١٤٣	١١	٣٣	٤٢	١٢٨
٤	زيارتي لأكثر من بنك.	٥٦	١٧١	٨	٢٤	٣٦	١٠٩

تعتبر هذه المرحلة هي المرحلة الثانية من مراحل عملية الشراء (انظر: ص ٧٣) .
ويبين جدول (٣٠) أن مصادر المعلومات ، تعددت لدى أسر العينة عندما قررت اللجوء لتمويل المسكن؛ إذ إن معظم أسر العينة قاموا بزيارة أكثر من بنك للحصول على معلومات عن التمويل ، وذلك بنسبة ٥٦% من إجمالي أسر العينة، يليها الحصول على المعلومات من الأقارب أو الأصدقاء بنسبة ٤٧% ، ثم الحصول على المعلومات من مندوبي البنوك والإعلانات والنشرات بنسبة ٤٣% ، أما أقل مصدر حصلت منه الأسرة على معلومات من خلال تجارب سابقة للتمويل وذلك بنسبة ٣٠% ، وبذلك نجد أن أغلب مصادر المعلومات هي مصادر خارجية.

جدول (٣١) متوسط إجابات عينة الدراسة عن أسباب اختيار جهة التمويل

م	أسباب اختيار جهة التمويل	موافق		متردد		غير موافق	
		النسبة المئوية	التكرار	النسبة المئوية	التكرار	النسبة المئوية	التكرار
١	التسهيلات المقدمة.	٧٥	٢٢٨	٥	١٥	٢٠	٦١
	سمعة البنك.	٦٥	١٩٨	٨	٢٤	٢٧	٨٢
٣	طريقة التعامل مع العملاء.	٥٨	١٧٦	١٢	٣٧	٣٠	٩١
٤	نسبة الفائدة المقدمة.	٥٨	١٧٦	٧	٢١	٣٥	١٠٧
٥	السرعة في وقت تقديم التمويل.	٧٤	٢٢٥	٧	٢١	١٩	٥٨

وهذه المرحلة هي المرحلة الثالثة من مراحل عملية الشراء (انظر: ص ٧٤) .
ويبين جدول (٣١) أن أغلب أسر العينة اختاروا جهة التمويل بعد تقييم البدائل المختلفة بناء على التسهيلات المقدمة من البنك والسابق ذكرها ص١٤٦ ، حيث وجد أن الأسر كانت زيارتها لأكثر من بنك للحصول على أفضل عروض من التسهيلات التي يقدمها البنك وذلك بنسبة ٧٥% ، يلي ذلك بناء على السرعة في وقت تقديم التمويل وذلك بنسبة ٧٤% ، بينما نجد أن أقل نسبة كانت بناء على نسبة الفائدة المقدمة، والذي يعتبر أهم سبب لاختيار البنك وذلك بنسبة ٥٨% ، وقد يرجع السبب في ذلك كما ذكر Rob Ranyard and Gill Craig (1995.p459) لأن بعض الأفراد لا يفهمون معدل أو نسبة الفائدة .
وأياً كان السبب فإن هذه الأسر تحتاج إلى التوعية والإرشاد بأهمية معرفة نسبة الفائدة .
كما تساوت مع النسبة السابقة اختيار جهة التمويل بناء على طريقة تعامل الموظفين بالبنك مع العملاء.

جدول (٣٢) متوسط إجابات عينة الدراسة عن قرار الشراء

م	قرار الشراء	موافق		متردد		غير موافق	
		النسبة التكرار	النسبة المئوية	النسبة التكرار	النسبة المئوية	النسبة التكرار	النسبة المئوية
١	تقييمي لجهات التمويل.	٢٢٥	٧٤	٢١	٧	٥٨	١٩
٢	مواقف واتجاهات وآراء الآخرين.	١٠٩	٣٦	٤٣	١٤	١٥٢	٥٠

وتعتبر هذه المرحلة هي المرحلة الرابعة من مراحل الشراء (انظر: ص ٧٥) ، وفي هذه المرحلة تقرر الأسرة الاقتراض من بنك معين بناء على عملية التقييم السابقة .
ويبين جدول (٣٢) أن ٧٤% من أسر العينة قرروا التمويل من بنك معين بناء على تقييمهم للبنوك المختلفة ، بينما وجد أن ٣٦% من أسر العينة أثرت فيهم مواقف واتجاهات وآراء الآخرين في اختيارهم للبنك .

جدول (٣٣) متوسط إجابات عينة الدراسة عن مرحلة سلوك ما بعد الشراء

م	سلوك ما بعد الشراء	موافق		متردد		غير موافق	
		النسبة المئوية	التكرار	النسبة المئوية	التكرار	النسبة المئوية	التكرار
١	أشعر بالرضا بعد حصولي على التمويل.	٥٤	١٦٤	٢١	٦٤	٢٥	٧٦
٢	سألجأ للتمويل مرة أخرى لو احتجت له.	٣٨	١١٦	١٥	٤٦	٤٧	١٤٢
٣	سألتزم بتسديد الأقساط.	٩٨	٢٩٨	١	٣	١	٣
٤	أشعر بارتباك مادي بعد حصولي على التمويل.	٦١	١٨٥	٢٠	٦١	١٩	٥٨
٥	تسبب لي الأقساط مشكلة شهرية وعبئاً على الميزانية أتمنى الخلاص منه.	٧٥	٢٢٨	١١	٣٣	١٤	٤٣

هذه هي المرحلة الأخيرة من مراحل الشراء (انظر: ص ٧٦) .
ويوضح جدول (٣٣) أن ٩٨% من أسر العينة سيلتزمون بتسديد الأقساط بعد الاقتراض؛ وذلك لعلمهم بأن البنك بطريقة إجبارية يستقطع من رواتبهم الشهرية قيمة القسط، حيث يشترط البنك على العميل قبل إقراضه تمويل المسكن أن يحول راتبه إلى حساب جارٍ في نفس البنك.
كما يبين جدول (٣٣) أن ٧٥% تسبب لهم الأقساط مشكلة شهرية وعبئاً على الميزانية يتمنون الخلاص منها ، و ٦١% من أسر العينة يشعرون بارتباك مادي بعد حصولهم على التمويل، مما يدل على عدم الرضا ، لذا وجد أن ٥٤% فقط من إجمالي أسر العينة يشعرون بالرضا بعد الحصول على التمويل، و ٤٧% لن يلجأوا للتمويل مرة أخرى حتى لو احتاجوا له .

٤-٢ استبانة إدارة الدخل المالي :

٤-٢-١ تحديد الأهداف :

جدول (٣٤) متوسط إجابات عينة الدراسة عن مرحلة تحديد الأهداف

م	تحديد الأهداف	نعم		أحياناً		لا	
		النسبة المئوية	التكرار	النسبة المئوية	التكرار	النسبة المئوية	التكرار
١	أقوم بتحديد احتياجات ورغبات أفراد الأسرة بدقة قبل صرف دخلي المالي.	٦٥	١٩٨	٢٧	٨٢	٢٤	٨
٢	أراعي أثناء صرف دخلي المالي الحاجات الأكثر أهمية ثم الأقل.	٨١	٢٤٦	١٥	٤٦	١٢	٤
٣	أحدد احتياجات ورغبات أفراد الأسرة في حدود دخلي المالي.	٧٧	٢٣٤	١٩	٥٨	١٢	٤
٤	أحرص على تحديد أهداف أسعى لتحقيقها في المستقبل، مثل التخطيط للتقاعد أو زواج الأبناء أو السفر في الإجازات.	٦٢	١٨٨	٢٣	٧٠	٤٦	١٥
٥	أحدد نسبة لسداد الأقساط عند توزيع دخلي المالي.	٩٣	٢٨٣	٦	١٨	٣	١

يبين جدول (٣٤) أن أغلب أسر العينة تحدد نسبة لسداد الأقساط عند توزيع دخلها المالي وذلك بنسبة ٩٣% ، سواء كانت هذه الأقساط لتمويل المسكن أو لتمويل سلع وخدمات أخرى . كما توضح نتائج هذه الدراسة أن ٨١% من إجمالي أسر العينة تراعي أثناء صرف دخلها المالي الحاجات الأكثر أهمية ثم الأقل فالأقل ، و ٧٧% تقوم بتحديد احتياجات ورغبات أفراد الأسرة في حدود دخلها المالي .

وهذه النتيجة الأخيرة تتفق مع دراسة سكيينة باصبرين (١٩٨٧م ، ص٢١٦) حيث ذكرت أن ٤٥.٥% من ربات أسر العينة يقمن بوضع ميزانية منزلية في حدود الموارد المتاحة ، ومع نتيجة دراسة رفعة مله (٢٠٠٤م ، ص١٢٠-١٢١) التي وجدت أن ٧٢% من أسر العينة تراعي أثناء صرف دخلها المالي الحاجات الأكثر أهمية ، و ٥٩.٥% تضع أهدافها في حدود دخلها المالي .

وتدل بيانات جدول (٣٤) أن ٦٥% تقوم بتحديد هذه الاحتياجات والرغبات بدقة قبل صرف دخلها المالي، و ٦٢% تحرص على تحديد أهداف تسعى لتحقيقها في المستقبل.

وهذه النتائج تتطابق مع دراسة رفعة مله (٢٠٠٤م ، ص ١٢٠-١٢١) حيث وجد أن ٥١% من الأسر تحدد احتياجات ورغبات أفرادها بدقة قبل صرف دخلها المالي ، و ٦٩% لديها أهداف تسعى لتحقيقها في المستقبل .

وقد ذكرت زينب حقي (٢٠٠٠م، ص ٣٢٥) أن تحديد الأهداف يساعد الأسرة في الوصول إلى حالة التوازن بين مواردها المحدودة وحاجاتها المتعددة والمتنوعة، وبالتالي ارتفاع مستواها المعيشي.

ويتضح - بحسب متوسطات استجابة أسر عينة الدراسة - أن الأسر تهتم بمرحلة تحديد الأهداف ومستوى ممارستها لها مرتفع ، حيث كان الرأي السائد للأسر الموافقة على جميع عبارات هذه المرحلة .

جدول (٣٥) متوسط إجابات عينة الدراسة عن مرحلة التخطيط

م	التخطيط	نعم		أحياناً		لا	
		النسبة المتوية	التكرار	النسبة المتوية	التكرار	النسبة المتوية	التكرار
١	أقوم بعمل ميزانية لدخلي المالي .	٥٠	٩٧	٣٢	٥٥	١٨	
٢	أحدد فترة زمنية معينة للميزانية (أسبوعية ، شهرية ، سنوية) .	٤٧	٩٤	٣١	٦٧	٢٢	
٣	أحرص على كتابة بنود الميزانية في سجل لتفادي عامل النسيان .	٢٩	٩٤	٣١	١٢٢	٤٠	
٤	أوازن بين بنود الإنفاق المختلفة عندما أوزع دخلي المالي عليها .	٤٨	١٠٩	٣٦	٤٩	١٦	
٥	يشترك معي أفراد الأسرة عند عمل الميزانية .	٣٢	٧٣	٢٤	١٣٤	٤٤	
٦	أخصص جزءاً من دخلي المالي للادخار .	٢٣	٨٢	٢٧	١٥٢	٥٠	
٧	أقوم بعمل خطة مالية لتحقيق الأهداف المستقبلية.	٢٩	١٠٦	٣٥	١٠٩	٣٦	

يبين جدول (٣٥) أن ٥٠% من أسر العينة تقوم بعمل ميزانية لدخلها المالي، و ٣٢% أحياناً تقوم بعملها .

وهذه النتيجة تتفق مع نتيجة الدراسة التي أجرتها هنادي قمره (٢٠٠٨م ، ص ١١٧) حيث وجدت أن ٤٧.٤% من الأسر تقوم بعمل ميزانية لدخلها المالي .

ويوضح جدول (٣٥) أن ٤٧% يحددون للميزانية فترة زمنية معينة ، وأغلبهم ذكروا للباحثة أنها شهرية، وتفسر الباحثة ذلك لأن دخلهم المالي شهري، وأقساط تمويل المسكن شهرية، إلا أن ذلك يدل على عدم واقعية الميزانية.

كما تشير نتائج هذه الدراسة إلى أن ٤٠% دائماً لا يكتبون بنود الميزانية في سجل ، و ٣١% أحياناً يكتبونها، و ٢٩% تحرص على كتابتها في سجل .

وهذه النتيجة تتطابق مع دراسة أريج عقمران (٢٠٠٤م ، ص ٨٦) التي وجدت أن ٢٦.٨% دائماً يحرصون على تدوين بنود الميزانية .

كما تتفق هذه النتيجة مع ما ذكرته كوثر كوجك (١٩٩٧م، ص ٥١) حيث ذكرت أن الخطة الذهنية أكثر شيوعاً من الخطة المدونة ، ولكن لها مساوئ متعددة منها احتمال النسيان أو الفوضى في التنفيذ ، وعدم توفر مرجع يعتمد عليه في مراقبة التنفيذ وتقييم النتائج .

وتتفق أيضاً مع نتائج دراسة Vjverberg-Wim (١٩٩٢م) التي وجدت أن ٣٩% من عينة البحث غير مقبلين على عمل خطة للإنفاق ، و ٥٣% تخطط للإنفاق ذهنياً.

وتوضح نتائج الدراسة في جدول (٣٥) أن ٤٤% من أرباب أسر العينة المسئولين عن الإنفاق يقومون دائماً بمفردهم بعمل الميزانية، و ٢٤% أحياناً يشترك معهم واحد أو أكثر من أفراد الأسرة في عمل الميزانية ، وترجع الباحثة السبب في ذلك إلى أن الأسرة لم تعود أبناءها على المشاركة في عمل الميزانية، حيث يعتبرون أن ذلك من مسؤولية الزوجين فقط.

وقد وجدت هذه الدراسة أن ٤٨% يوازنون دائماً بين بنود الإنفاق المختلفة عند توزيع الدخل المالي عليها، و ٣٦% أحياناً يوازنون .

أما بالنسبة للادخار فتدل نتائج الدراسة على أن ٥٠% دائماً لا يدخرون جزءاً من دخلهم، و ٢٧% أحياناً يدخرون .

وهذه النتيجة الأخيرة تتطابق مع دراسة هنادي قمره (٢٠٠٨م ، ص١١٩) حيث وجدت أن ٥٤.٦% لا يهتمون بادخار جزء من الدخل الشهري .

وقد ذكر عبد العزيز كامل (٢٠٠١م، ص٤٨) أن حسن التخطيط لشراء الأسرة لمنزلها بالأقساط سيساعدها على التركيز على مدخراتها بدلاً من أن ينفق في مصاريف إسرائيلية.

كما أن ٣٦% من أسر العينة لا يقومون بعمل خطة مالية لتحقيق الأهداف المستقبلية، و ٣٥% أحياناً يقومون بعمل هذه الخطة؛ وترجع الباحثة السبب في ذلك إلى عدم قدرة الأسرة في ظل الاستقطاعات الشهرية لسداد قسط تمويل المسكن أن تدخر نظراً لكثرة الالتزامات المالية المتطلب إيفاؤها بباقي الدخل المالي.

جدول (٣٦) متوسط إجابات عينة الدراسة عن مرحلة التنفيذ

م	التنفيذ	نعم		أحياناً		لا	
		النسبة المئوية	التكرار	النسبة المئوية	التكرار	النسبة المئوية	التكرار
١	ألتزم بالإنفاق في حدود الميزانية المقررة. .	٥٥	١٦٧	٣٤	١٠٤	١١	٣٣
٢	أقوم بمراجعة طريقتي في صرف دخلي المالي أولاً بأول لتفادي الأزمات المالية .	٥٨	١٧٧	٣٢	٩٧	١٠	٣٠
٣	أعدل طريقتي في صرف دخلي المالي إذا اكتشفت وجود أخطاء فيها .	٦١	١٨٥	٣٤	١٠٤	٥	١٥
٤	أجد صعوبة في التوفيق بين الدخل والإنفاق.	٤٨	١٤٦	٣٨	١١٥	١٤	٤٣
٥	نتنازل عن بعض الاحتياجات غير الضرورية عندما لا تكفي الميزانية.	٨١	٢٤٦	١٦	٤٩	٣	٩
٦	أضطر للاستدانة لتغطية مصروفات الأسرة.	١٩	٥٨	٣٨	١١٥	٤٣	١٣١
٧	تعتمد الأسرة على اللجوء إلى عمل إضافي لزيادة دخلها المالي .	١٥	٤٦	١٣	٤٠	٧٢	٢١٨

يشير جدول (٣٦) أن ٥٥% يلتزمون دائماً بالإنفاق في حدود الميزانية المقررة، بينما ٣٤% أحياناً يلتزمون ، لذا فإن ٤٨% دائماً يجدون صعوبة في التوفيق بين الدخل والإنفاق، و ٣٨% أحياناً يجدون هذه الصعوبة وذلك بسبب ديون التمويل؛ لذا نجد أن أغلب الأسر تتنازل عن احتياجاتها غير الضرورية (الكالمية) للقضاء على هذه المشكلة وذلك بنسبة ٨١%، ولم تحل أغلب الأسر هذه المشكلة باللجوء لعمل إضافي ، حيث ذكر ٧٢% من أسر العينة أنها لا تعتمد على عمل إضافي لزيادة دخلها المالي بما يتوافق مع النفقات .

وهذه النتيجة تختلف مع نتيجة الدراسة التي أجرتها منى موسى (١٩٩٩م ، ص ١٧٠) والتي تشير إلى أن العمل الإضافي كان في المرتبة الأولى لزيادة دخل الأسرة بنسبة ٧٠.٦%.

كما يوضح جدول (٣٦) أن ٤٣% لا يستدينون لسد هذه النفقات ، إلا أن ٣٨% أشاروا إلى أنهم أحياناً يضطرون لذلك، و ١٩% دائماً يضطرون للاستدانة؛ وترجع الباحثة السبب في

ذلك لعدم عمل ميزانية لدخل الأسرة الشهري أو لعدم تدوين هذه الميزانية ، حيث ذكرت سكينه باصبرين (١٩٨٧م ، ص٢١٦) أن القيام بوضع ميزانية له أثر على كفاية دخل الأسرة حيث وجد بينها علاقة طردية قوية .

وهذه النتيجة الأخيرة تتفق مع دراسة Jagolinzer-Philip (١٩٩٥م) حيث وجد أن ١٤% يواجهون أزمة نفاذ الدخل دون سد حاجاتهم بالاقتراض .
لذا فإن هذه الأسر تحتاج إلى المزيد من التوعية والإرشاد عن أهمية تخطيط الدخل المالي وبطريقة صحيحة .

كما يوضح جدول (٣٦) أن ٥٨% من عينة الدراسة تقوم بمراجعة طريقته في صرف دخلها المالي أولاً بأول لتقادي الأزمات المالية ، و ٦١% تعدل هذه الطريقة إذا اكتشفت وجود أخطاء فيها .

وهاتان النتيجتان الأخيرتان تتفق مع نتيجة الدراسة التي أجرتها عيشة بارضوان (١٩٨٨م ، ص١٦٤) حيث وجدت أن ٧٤.٦٩% من إجمالي مفردات عينة الدراسة يتابعون نجاح سير الميزانية أولاً بأول، وتعديل ما يلزم في الميزانية لتحقيق الأهداف، بينما ٢٥.٣١% لا يلاحظون سير الميزانية .

وبمقارنة نتيجة تنازل بعض الأسر عن بعض الاحتياجات غير الضرورية عندما لا تكفي الميزانية، واعتماد الأسر على اللجوء إلى عمل إضافي لزيادة دخلها المالي بالنتائج الموضحة بجدول (٢٢) ص١٣٥ ، والتي تبين أن ٥٧.٢% قللوا من بعض الاحتياجات الكمالية لتمويل المسكن، و ٨.٢% التحقوا بعمل إضافي لزيادة الدخل لتمويل المسكن، نجد أن النسب بجدول (٢٢) أقل من النسب الموضحة بجدول (٣٦) ، وذلك لأن باقي الأسر وجهت زيادة الدخل للصرف على باقي بنود الإنفاق.

جدول (٣٧) متوسط إجابات عينة الدراسة عن مرحلة التقييم

م	التقييم	نعم		أحياناً		لا	
		النسبة المئوية	التكرار	النسبة المئوية	التكرار	النسبة المئوية	التكرار
١	أقوم بتنفيذ طريقتي في صرف دخلي المالي بناء على الميزانية المقررة.	٥٤	١٠٩	٣٦	٣٠	١٠	
٢	اكتشفت أثناء التقييم أن لدي ديوناً أخرى غير أقساط التمويل .	٣٦	٧٩	٢٦	١١٦	٣٨	
٣	طريقة صرفي لدخلي المالي تلبي احتياجات ورغبات أفراد الأسرة وتحقق أهدافها.	٤٨	١٣٧	٤٥	٢١	٧	
٤	عند التقييم ثبت وجود مصاريف أكثر من دخل الأسرة المالي.	٣٦	٩٥	٣١	١٠٠	٣٣	
٥	طريقة صرفي لدخلي المالي ترفع من مستوى معيشة الأسرة .	٤٢	١١٦	٣٨	٦٠	٢٠	
٦	أستفيد من خبرات الآخرين في اتخاذ قرارات صرف الدخل المالي.	٤٨	١١٦	٣٨	٤٢	١٤	

يوضح جدول (٣٧) أن ٥٤% من أسر العينة يقومون بتنفيذ طريقتهم في صرف دخلهم المالي بناء على الميزانية المقررة ، و ٣٦% أحياناً يقومون بذلك ، كما أن ٤٨% من الأسر تستفيد من خبرات الآخرين في اتخاذ قرارات صرف الدخل المالي ، و ٣٨% أحياناً تستفيد ، لذا فإن ٤٨% من إجمالي الأسر طريقتها في صرف دخلها المالي تلبي احتياجات ورغبات أفرادها وتحقق أهدافها ، و ٤٥% أحياناً تلبي هذه الاحتياجات وتحقق أهدافها ، كما أن ٤٢% من الأسر ترفع هذه الطريقة من مستوى معيشتها، و ٣٨% أحياناً ترفع مستوى معيشتها .

كما تدل نتائج الدراسة أن هناك أسراً لديها ديون أخرى غير أقساط التمويل ، وكذلك هناك أسر ثبت أن لديها مصاريف أكثر من دخلها ، وذلك بنسبة ٣٦% لكل منهما ؛ وترجع الباحثة السبب في ذلك إلى ضخامة المبلغ المستقطع من الدخل لسداد قسط التمويل ، وبالتالي تلجأ الأسرة إلى تمويل آخر لتغطية باقي المصاريف مما يزيد من ديون هذه الأسر .

وهذا يتفق مع ما ذكرته عيشة بارضوان (١٩٨٨م ، ص ١٦٨) حيث وجدت أن ١٣.٩٥% من أسر العينة تضطر إلى الاقتراض لتحقيق التوازن بين الدخل والمنصرف ، وتتفق أيضاً مع نتيجة دراسة أسماء النوبصر (٢٠٠١م ، ص ١٠٥) التي أشارت إلى أن ٣٣.٣% من المبحوثات يقمن بالاقتراض في حالة عدم كفاية دخل أسرهن للإنفاق على بنود الإنفاق المختلفة

، ومع دراسة رفعه مله (٢٠٠٤م ، ص١٢٧) حيث وجدت أن ٤٥% من الأسر لديها ديون أخرى غير الأقساط .
لذا فإن هذه الأسر تحتاج إلى مزيد من التوعية والإرشاد في إدارة دخلها المالي لرفع مستواها .

الفصل الخامس

مناقشة النتائج

Discussion of the results

النتائج (تفسيرها وتحليلها ومناقشتها)

النتائج المتعلقة بالفرضية الأولى :

نصت الفرضية الأولى على " توجد علاقة ارتباطية بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن ومستوى إدارتها لدخلها المالي " .

جدول (٣٨) مصفوفة معاملات ارتباط بيرسون بين مراحل إدارة التمويل بالاقتراض وإدارة التمويل ككل وبين مراحل إدارة الدخل المالي وإدارة الدخل المالي ككل

إدارة الدخل المالي	التقييم	التنفيذ	التخطيط	تحديد الأهداف	إدارة التمويل بالاقتراض	سلوك ما بعد الشراء	قرار الشراء	تقييم البدائل	البحث عن معلومات	التعرف على المشكلة	الأبعاد
										.	التعرف على المشكلة
									.	٠.٣١	البحث عن المعلومات
								.	٠.٣٠	٠.٣١	تقييم البدائل
							.	٠.٣٤	٠.٣٥	٠.٢٣	قرار الشراء
						.	٠.١٥	٠.٣٢	٠.٢٣	٠.٣٢	سلوك ما بعد الشراء
					.	٠.٦٠	٠.٦٠	٠.٧٠	٠.٦٥	٠.٩٠	إدارة التمويل بالاقتراض
				.	**٠.١٥	٠.٠٨	٠.٠٨	٠.٠١	٠.٠٧	٠.١٢	تحديد الأهداف
			.	٠.٥٣	**٠.٢١	٠.٠٦	**٠.٢١	**٠.١٧	٠.١٢	٠.١٤	التخطيط
		.	٠.٤٤	٠.٤٢	**٠.١٩	٠.١٢	٠.١٢	٠.٠٧	٠.١٣	**٠.١٨	التنفيذ
	.	٠.٤١	٠.٤٠	٠.٢٤	**٠.٢٢	٠.١٠	٠.١٠	٠.٠٩	٠.١١	**٠.٢٢	التقييم
.	٠.٦٦	٠.٧٤	٠.٨٦	٠.٧٠	**٠.٢٧	٠.١٣	**٠.٢٠	**٠.١٦	**٠.١٦	**٠.٢١	إدارة الدخل المالي

* دالة عند مستوى معنوية ٠.٠٥ ** دالة عند مستوى معنوية ٠.٠١

لاختبار هذه الفرضية تم استخدام معامل ارتباط بيرسون للكشف عن قوة العلاقة واتجاهها بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن ومستوى إدارتها لدخلها المالي .

ويتبين من جدول (٣٨) أن هناك علاقة ذات دلالة إحصائية بين إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن وإدارة الدخل المالي ، حيث بلغ معامل الارتباط بينهم (٠.٢٧) وهي قيمة دالة

إحصائياً عند مستوى الدلالة (٠.٠١) ، وتدل قيمة معامل الارتباط هذه على أن إدارة الدخل المالي للأسرة بطريقة صحيحة تؤدي إلى إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن بشكل جيد، والعكس صحيح بحيث تختار الأسرة التمويل المتوافق مع إمكانياتها المالية، مما يعني قبول الفرضية التي تدعي وجود علاقة بين إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن وإدارة الدخل المالي.

وبهذا تكون النتيجة العامة للفرضية الأولى هي وجود علاقة ارتباطية طردية بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن ومستوى إدارتها لدخلها المالي

وبذلك يتحقق الهدف الأساسي لهذه الدراسة ، وهو معرفة علاقة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن بإدارة الدخل المالي للأسرة .

النتائج المتعلقة بالفرضية الثانية :

نصت الفرضية الثانية على " مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن منخفض " .

لاختبار هذه الفرضية تم استخدام المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لإدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن مقاساً بمراحل الشراء (مراحل شراء خدمة القروض) كما يوضح ذلك جدول (٣٩) .

جدول (٣٩) المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لمراحل إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن

مراحل إدارة التمويل بالاقتراض (مراحل شراء خدمة القروض)	عدد العبارات	مدى الدرجات	متوسط مجموع الدرجات	الانحراف المعياري	مستوى ممارستها
التعرف على المشكلة.	٢٨	٢٨-٨٤	٦٠.٢٢	٥.٣٢	متوسطة
البحث عن المعلومات.	٤	٤-١٢	٧.٨٥	١.٩٢٨	متوسطة
تقييم البدائل.	٥	٥-١٥	٨.٤٩	٢.٥٦٥	متوسطة
قرار الشراء.	٢	٢-٦	٤.٦٨	١.٢٦	عالية
سلوك ما بعد الشراء.	٥	٥-١٥	١٠.١٣١	٢.٢٤٥	متوسطة
إدارة التمويل بالاقتراض.	٤٤	٤٤-١٣٢	٩١.٣٨	٦.٤٨١٢	متوسطة

تم استخدام المعيار التالي للحكم على مستوى ممارسة إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن مقاساً بمراحل الشراء ، فإذا كانت قيمة المتوسط الحسابي لمجموع درجات إدارة التمويل بالاقتراض من (٤٤) درجة إلى (٧٣.٣٣) درجة تدل على ممارسة منخفضة ، وإذا كانت قيمة المتوسط الحسابي من (٧٣.٣٤) درجة إلى (١٠٢.٦٦) درجة فتدل على ممارسة متوسطة ، وإذا كان قيمة المتوسط الحسابي من (١٠٢.٦٧) درجة إلى (١٣٢) درجة فتدل على ممارسة مرتفعة ، وبطريقة مشابهة تم تحديد مستوى ممارسة كل مرحلة من مراحل إدارة التمويل بالاقتراض ، حيث تم تقسيم الفرق بين أعلى قيمة محتملة وأدنى قيمة محتملة وتقسيمها على ثلاث فكانت النتائج كما بالجدول (٣٩) .

لقد بلغ المتوسط الحسابي لإدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن (٩١.٣٨) بانحراف معياري (٦.٤٨) مما يدل على أن مستوى أسر العينة في إدارتها للتمويل متوسط ، أما بالنسبة

لمراحل إدارة التمويل فقد بلغ المتوسط الحسابي لمرحلة قرار الشراء (٤.٦٨) بدرجة مرتفعة وانحراف معياري (١.٢٦) مما يدل على أن هذه المرحلة من الشراء ممارسة بدرجة عالية من قبل أسر العينة ؛ وقد يرجع السبب في ذلك إلى أن ٧٤% من أسر العينة قرروا التمويل من بنك معين بناء على تقييمهم للبنوك المختلفة (انظر: جدول (٣٢) ص ١٥٠)، ثم تبع مرحلة قرار الشراء مرحلة التعرف على المشكلة بتحديد الأسباب التي أدت إلى اللجوء للتمويل بمتوسط بلغ (٦٠.٢٢) بانحراف معياري بلغ (٥.٣٢)، ثم تبعه مرحلة سلوك ما بعد الشراء بمتوسط بلغ (١٠.١٣) بانحراف معياري (٢.٢٤)، أما مرحلة البحث عن المعلومات ومرحلة التقييم فقد بلغ متوسطيهما على التوالي (٧.٨٥) و (٨.٤٩) بانحراف معياري (١.٩٢٨) و(٢.٥٦٥)، مما يمكن استنتاجه بأن مرحلة البحث عن المعلومات وتقييم البدائل في ضوء المعلومات المجمعة ممارسة بنسبة متوسطة لدى أسر العينة ولكن بنسبة أقل من المراحل الأخرى ؛ وترجع الباحثة السبب في ذلك لعدم إدراك أسر العينة لأهمية هاتين المرحلتين، بالإضافة إلى قلة مصادر المعلومات ، كما أن الحاجة للتمويل ماسة مما يؤدي إلى قلة الجهود في عملية تقييم البدائل . لذا يجب تزويد الأسرة بأهمية هاتين المرحلتين من مراحل عملية الشراء، والتي يترتب عليها نجاح إدارتها لعملية التمويل .

ومن أجل التأكد من الدلالة الإحصائية لقيمة المتوسطات الحسابية لمستوى ممارسة إدارة التمويل بالاقتراض ، ولمستوى ممارسة كل مرحلة من مراحل الشراء ، أمكن إجراء اختبارات للعينة الواحدة **On sample T test** ؛ وذلك لاختبار صحة الفرضية الثانية التي نصت على "مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن منخفض" ، حيث تبين أن جميعها بدرجة متوسطة باستثناء مرحلة قرار الشراء التي كان مستوى ممارستها مرتفع ، ومن أجل التأكد من الدلالة الإحصائية لهذه المستويات أمكن إجراء اختبارات الذي تتبين نتائجه في جدول (٤٠) .

جدول (٤٠) نتائج اختبارات للعينة الواحدة للدرجات التقديرية المحسوبة

لمستويات ممارسة مراحل إدارة التمويل بالاقتراض والإدارة ككل لدى المبحوثين

مراحل إدارة التمويل بالاقتراض	قيمة ت	درجات الحرية	مستوى الدلالة	القرار
التعرف على المشكلة.	٥٩.٦١	٣٠٣	٠.٠٠٠٠	دالة إحصائياً
البحث عن المعلومات.	١٦.٧٥	٣٠٣	٠.٠٠٠٠	دالة إحصائياً
تقييم البدائل.	١٠.٣٠	٣٠٣	٠.٠٠٠٠	دالة إحصائياً
قرار الشراء.	٢٣.٢٩	٣٠٣	٠.٠٠٠٠	دالة إحصائياً
سلوك ما بعد الشراء.	٢٤.٢٧	٣٠٣	٠.٠٠٠٠	دالة إحصائياً
إدارة التمويل بالاقتراض.	٦٨.٥٦	٣٠٣	٠.٠٠٠٠	دالة إحصائياً

يتبين من جدول (٤٠) أن قيمة ت بلغت لإدارة التمويل (٦٨.٥٦) ولمراحل إدارة التمويل بالاقتراض (التعرف على المشكلة، البحث عن المعلومات، تقييم البدائل، قرار الشراء، سلوك ما بعد الشراء) على التوالي (٥٩.٦١ ، ١٦.٧٥ ، ١٠.٣٠ ، ٢٣.٢٩ ، ٢٤.٢٧)، وهي قيم دالة إحصائياً عند مستوى الدلالة ٠.٠٥ حيث كانت قيم دلالاتها الإحصائية (٠.٠٠٠٠)، وهي قيم أقل من مستوى الدلالة المسموح به ٠.٠٥ ، مما يعني رفض الفرضية الصفرية التي تدعي أن مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن منخفض .

وبهذا تكون النتيجة العامة للفرضية الثانية هي أن مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن متوسط ؛ حيث بلغ المتوسط الحسابي لها (٩١.٣٨) بانحراف معياري (٦.٤٨).

لذا فإن هذه الأسر تحتاج إلى المزيد من التوعية والإرشاد في العملية الإدارية للتمويل.

النتائج المتعلقة بالفرضية الثالثة :

نصت الفرضية الثالثة على " مستوى إدارة الأسرة لدخلها المالي منخفض " .

لاختبار هذه الفرضية تم حساب المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لإدارة الدخل المالي مقاساً بمراحل العملية الإدارية، وهي: تحديد الأهداف، والتخطيط، والتنفيذ، والتقييم، كما يتبين نتائج ذلك في جدول (٤١) .

جدول (٤١) المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لمراحل إدارة الدخل المالي

مراحل إدارة الدخل المالي	عدد العبارات	مدى الدرجات	متوسط مجموع الدرجات	الانحراف المعياري	مستوى ممارستها
تحديد الأهداف	٥	٥-١٥	١٣.٤٤	١.٧٥	عالية
التخطيط	٧	٧-٢١	١٤.٣٠	٣.٥٧	متوسطة
التنفيذ	٧	٧-٢١	١٥.٦١	٢.٢٤	متوسطة
التقييم	٦	٦-١٨	١٣.٣٩	٢.٣٤	متوسطة
إدارة الدخل المالي	٢٥	٢٥-٧٥	٥٦.٧٥	٨.٢٥	متوسطة

تم استخدام المعيار التالي للحكم على مستوى ممارسة إدارة الأسرة السعودية لدخلها المالي مقاساً بمراحلها الأربعة (تحديد الأهداف، التخطيط، التنفيذ، التقييم)، فإذا كانت قيمة المتوسط الحسابي لمجموع درجات إدارة الدخل المالي من (٢٥) درجة إلى (٤١.٦٦) درجة فتدل على ممارسة منخفضة، وإذا كانت قيمة المتوسط الحسابي من (٤١.٦٧) درجة إلى (٥٨.٣٣) درجة فتدل على ممارسة متوسطة، وإذا كان قيمة المتوسط الحسابي من (٥٨.٣٤) درجة إلى (٧٥) درجة فتدل على ممارسة مرتفعة، وبطريقة مشابهة تم حساب المدى وهو الفرق بين أعلى درجة ممكنة وأدنى درجة ممكنة وقسمتها على ثلاثة مستويات، فأمكن تحديد مستوى ممارسة كل مرحلة من مراحل إدارة الدخل المالي، كما تتبين النتائج في جدول (٤١) .

فقد بلغ المتوسط الحسابي لإدارة الأسرة لدخلها المالي (٥٦.٧٥) بانحراف معياري (٨.٢٥) مما يدل على أن مستوى أسر العينة في إدارتها لدخلها المالي متوسط، أما بالنسبة لمراحل إدارة الدخل المالي فقد بلغ المتوسط الحسابي لتحديد الأهداف (١٣.٤٤) بدرجة مرتفعة وبانحراف معياري (١.٧٥) مما يدل على أن هذه المرحلة من إدارة الأسرة لدخلها المالي ممارسة بدرجة عالية من قبل أسر العينة؛ وذلك لأن أسر العينة تحرص على تحديد أهدافها حتى تتمكن من الإيفاء بمتطلبات التمويل بالإضافة إلى الالتزامات المالية الأخرى، وبالتالي إدارة دخلها المالي بشكل جيد، ثم تبعت مرحلة تحديد الأهداف مرحلتا التقييم والتنفيذ فقد بلغ المتوسط الحسابي لكلٍ منهما (١٥.٦١، ١٣.٣٩) بدرجة ممارسة متوسطة بانحراف معياري لكلٍ منهما على التوالي (٢.٢٤، ٢.٣٤)، ثم مرحلة التخطيط التي بلغ متوسطها (١٤.٣٠) بدرجة

ممارسة متوسطة وبانحراف معياري بلغ (٣.٥٧) ، مما يؤكد قصور عملية التخطيط لإدارة الدخل المالي من قبل الأسرة التي لجأت إلى التمويل؛ وقد يرجع السبب في ذلك أن نصف عينة الدراسة لا تقوم بعمل ميزانية لدخلها المالي أو أحياناً تقوم بعملها - كما هو موضح في جدول (٣٥) ص ١٥٤ ، لذا يجب على الأسرة أن تهتم بهذه المرحلة لأن التخطيط يساعد على تحديد الأهداف وتحقيقها وتحديد الموارد وبالتالي توفيرها ، وترشيد الاستهلاك، كما يسهل عملية الرقابة والإرشاد في مرحلة التنفيذ .

ومن أجل التأكد من الدلالة الإحصائية لقيمة المتوسطات الحسابية لمستوى ممارسة إدارة الدخل المالي ، ومستوى ممارسة كل مرحلة من مراحلها ، فقد أمكن إجراء اختبارات للعينة الواحدة On sample T test ؛ وذلك لاختبار صحة الفرضية الثالثة التي نصت على " مستوى إدارة الأسرة لدخلها المالي منخفض " ، حيث تبين أن جميعها بدرجة متوسطة باستثناء مستوى مرحلة تحديد الأهداف الذي كان مرتفعاً، ويبين جدول (٤٢) نتائج اختبارات

جدول (٤٢) نتائج اختبارات للعينة الواحدة للدرجات التقديرية المحسوبة

لمستويات ممارسة مراحل إدارة الدخل المالي والإدارة ككل لدى المبحوثين

مراحل إدارة الدخل المالي	قيمة ت	درجات الحرية	مستوى الدلالة	القرار
تحديد الأهداف	٦٣.٢٥	٣٠٣	٠.٠٠٠٠	دالة إحصائياً
التخطيط	٢٠.٧٧	٣٠٣	٠.٠٠٠٠	دالة إحصائياً
التنفيذ	٤٣.٢٣	٣٠٣	٠.٠٠٠٠	دالة إحصائياً
التقييم	٣٢.٦٧	٣٠٣	٠.٠٠٠٠	دالة إحصائياً
إدارة الدخل المالي	٤٤.٦١	٣٠٣	٠.٠٠٠٠	دالة إحصائياً

يتبين من جدول (٤٢) أن قيمة ت بلغت لإدارة الدخل المالي (٤٤.٦١) ولمراحل إدارة الدخل المالي (تحديد الأهداف، التخطيط ، التنفيذ ، التقييم) على التوالي (٦٣.٢٥ ، ٢٠.٧٧ ، ٤٣.٢٣ ، ٣٢.٦٧)، وهي قيم دالة إحصائياً عند مستوى الدلالة ٠.٠٥ حيث كانت قيم دلالاتها الإحصائية (٠.٠٠٠٠)، وهي قيم أقل من مستوى الدلالة المسموح به ٠.٠٥ ، مما يعني رفض الفرضية الصفرية التي تدعي أن مستوى ممارسة إدارة الأسرة للدخل المالي منخفض.

وبهذا تكون النتيجة العامة للفرضية الثالثة هي أن مستوى إدارة الأسرة لدخلها المالي متوسط ؛ حيث بلغ المتوسط الحسابي لها (٥٦.٧٥) بانحراف معياري (٨.٢٥).

لذا فإن هذه الأسر تحتاج إلى المزيد من التوعية والإرشاد في إدارتها لدخلها المالي . وهذه النتيجة تتطابق مع نتيجة دراسة أسماء النويصر (٢٠٠١م ، ص ١٥٠) حيث وجدت أن ٩١.٣% من المبحوثات ذات وعي متوسط في إدارة دخل أسرهن ، وتتفق أيضاً مع دراسة

رفعه مله (٢٠٠٤م ، ص١٢٩) حيث ذكرت أن مستوى أسر العينة في إدارتها للمورد المالي متوسط .

إلا أن هذه النتيجة تختلف مع دراسة أريج عقران (٢٠٠٤م ، ص١١٠) فقد وجدت أن العينة ضعيفة في إدارة موردها المالي ، وقد يرجع الاختلاف في نتيجة الباحثين إلى اختلاف عينة البحث في كل منهما ، بالإضافة إلى المدة الزمنية الفاصلة بينهما.

النتائج المتعلقة بالفرضية الرابعة :

نصّت الفرضية الرابعة على " لا توجد علاقة ارتباطية بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن ومتغيرات المستوى الاجتماعي والاقتصادي للأسرة "

وللتحقق من صحة هذه الفرضية فقد تم تفريعها إلى الفرضيات الفرعية التالية :

- ٤-١: لا توجد علاقة ارتباطية بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن وعمر الزوج .
- ٤-٢: لا توجد علاقة ارتباطية بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن وعمر الزوجة .
- ٤-٣: لا توجد علاقة ارتباطية بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن والمستوى التعليمي للزوج .
- ٤-٤: لا توجد علاقة ارتباطية بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن والمستوى التعليمي للزوجة .
- ٤-٥: لا توجد علاقة ارتباطية بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن ومهنة الزوج .
- ٤-٦: لا توجد علاقة ارتباطية بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن ومهنة الزوجة .
- ٤-٧: لا توجد علاقة ارتباطية بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن ومتوسط دخل الأسرة الشهري .
- ٤-٨: لا توجد علاقة ارتباطية بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن وحجم الأسرة .

الفرضيات الفرعية من الأولى (٤-١) إلى السابعة (٤-٧)

لاختبار الفرضيات الفرعية من الأولى (٤-١) إلى السابعة (٤-٧) المتعلقة بالمتغيرات الاجتماعية والاقتصادية الرتبوية فقد تم حساب معامل التوافق وقيمة كاي تربيع للكشف عن العلاقة الارتباطية ودلالاتها الإحصائية بين مستوى إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن ، وبين كل متغير رتبي من المتغيرات الاجتماعية والاقتصادية (عمر الزوجين، المستوى التعليمي للزوجين، مهنة الزوجين، متوسط دخل الأسرة الشهري)، حيث تم تحديد ثلاثة مستويات لممارسة إدارة التمويل بالاقتراض هي: (المنخفض، المتوسط، المرتفع)؛ وذلك للكشف عن وجود العلاقة بينها وبين المتغيرات الاجتماعية والاقتصادية ، وقد تم اعتبار درجات إدارة التمويل بالاقتراض من ٤٤ إلى ٧٣.٣٣ بالمستوى المنخفض ، ومن ٧٣.٣٤ إلى ١٠٢.٦٦ بالمستوى المتوسط، ومن ١٠٢.٦٧ إلى ١٣٢ بالمستوى المرتفع من ممارسة إدارة التمويل بالاقتراض حسب الفئات المفتوحة بقسمة مدى الدرجات (١٣٢-٤٤) وقسمتها على ثلاثة مستويات ، أي أن طول الفئة كانت ٢٩.٣٣ ، وفيما يلي عرض لنتائج الفرضيات الفرعية من الأولى (٤-١) إلى السابعة

(٤-٧) ، كما تتبين نتائجها في الجداول (٤٣) و (٤٤) و (٤٥) و (٤٦) و (٤٧) و (٤٨) و (٤٩) .

الفرضية الفرعية الأولى (٤-١) :

جدول (٤٣) نتائج اختبار (٢٤) للاستقلالية ومعامل التوافق بين مستوى إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن وعمر الزوج

مستوى الدلالة	القيمة	الإحصائيات	عمر الزوج
٠.٨١	٠.٩٨	كاي تربيع	
٠.٨١	٠.٠٥	معامل التوافق	

يتبين من جدول (٤٣) أنه لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين عمر الزوج ومستويات إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن ، حيث كانت قيمة كاي تربيع (٠.٩٨) وبلغت دلالتها الإحصائية (٠.٨١) ، وهي قيمة أكبر من مستوى الدلالة المسموح به ٠.٠٥ ، وكانت قيمة معامل التوافق بينهما (٠.٠٥) وهي قيمة صفرية أي معامل الارتباط بينهما صفر ، مما يعني قبول الفرضية الصفرية التي تدعي عدم وجود علاقة بين إدارة التمويل وعمر الزوج . ويمكن تفسير ذلك بأن معظم الأزواج في العينة المبحوثة تقع أعمارهم في الفترة الزمنية من ٣٥ سنة إلى أقل من ٥٥ سنة ، وبالتالي هنالك تجانس في إدراك أسر هؤلاء الأزواج في تقديرهم لمستوى إدارتهم للتمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن .

وبهذا تكون النتيجة العامة للفرضية الفرعية الأولى (٤-١) هي أنه لا توجد علاقة ارتباطية بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن وعمر الزوج .

الفرضية الفرعية الثانية (٤-٢) :

جدول (٤٤) نتائج اختبار (٢٤) للاستقلالية ومعامل التوافق بين مستوى إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن وعمر الزوجة

مستوى الدلالة	القيمة	الإحصائيات	عمر الزوجة
٠.٣٨٣	٤.١٧٧	كاي تربيع	

٠.٣٨٣	٠.١٢	معامل التوافق	
-------	------	---------------	--

يتبين من جدول (٤٤) أنه لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين عمر الزوجة ومستويات إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن ، حيث كانت قيمة كاي تربيع (٤.١٧٧) وبلغت دلالتها الإحصائية (٠.٣٨)، وهي قيمة أكبر من مستوى الدلالة المسموح به ٠.٠٥ ، وكانت قيمة معامل التوافق بينهما (٠.١٢) وهي قيمة متدنية وضعيفة ، مما يعني قبول الفرضية الصفرية التي تدعي عدم وجود علاقة بين إدارة التمويل وعمر الزوجة . ويمكن تفسير ذلك بسبب أن معظم الزوجات في العينة المبحوثة من اللواتي تقع أعمارهن في الفترة الزمنية من ٢٥ سنة إلى أقل من ٤٥ سنة، وبالتالي هنالك تجانس في إدراك أسر هؤلاء الزوجات في تقديرهم لمستوى إدارتهم للتمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن. كما أن الأزواج والزوجات في أي مرحلة عمرية يحرصون على إدارة التمويل بشكل جيد حتى لا تزيد عليهم الالتزامات المالية .

وبهذا تكون النتيجة العامة للفرضية الفرعية الثانية (٤-٢) هي أنه لا توجد علاقة ارتباطية بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن وعمر الزوجة.

الفرضية الفرعية الثالثة (٤-٣) :

جدول (٤٥) نتائج اختبار (٢٤) للاستقلالية ومعامل التوافق بين مستوى إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن والمستوى التعليمي للزوج

مستوى الدلالة	القيمة	الإحصائيات	المستوى التعليمي للزوج
٠.٤٤	٣.٧٧٧	كاي تربيع	
٠.٤٤	٠.١١	معامل التوافق	

يتبين من جدول (٤٥) أنه لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين المستوى التعليمي للزوج ومستويات إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن ، حيث كانت قيمة كاي تربيع (٣.٧٧) وبلغت دلالتها الإحصائية (٠.٤٤)، وهي قيمة أكبر من مستوى الدلالة المسموح به ٠.٠٥ ، وكانت قيمة معامل التوافق بينهما (٠.١١) وهي قيمة متدنية وضعيفة ، مما يعني قبول الفرضية الصفرية التي تدعي عدم وجود علاقة بين إدارة التمويل والمستوى التعليمي للزوج .

ويمكن تفسير ذلك بأن معظم الأزواج في العينة المبحوثة من حملة الشهادة الثانوية والجامعية ٢٢٢ زوج بنسبة ٧٣% ، وبالتالي هنالك تجانس في إدراك أسر هؤلاء الأزواج لمستوى إدارتهم للتمويل بالاقتراض كون هؤلاء الأزواج يحملون نفس المؤهل، بالإضافة إلى أن معظم هذه الأسر مستوى ممارستهم لإدارة التمويل بالمستوى المتوسط .

وبهذا تكون النتيجة العامة للفرضية الفرعية الثالثة (٤-٣) هي أنه لا توجد علاقة ارتباطية بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن والمستوى التعليمي للزوج .

الفرضية الفرعية الرابعة (٤-٤) :

جدول (٤٦) نتائج اختبار (٢١) للاستقلالية ومعامل التوافق بين مستوى إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن والمستوى التعليمي للزوجة

مستوى الدلالة	القيمة	الإحصائيات	المستوى التعليمي للزوجة
٠.٢٣	٥.٥٦	كاي تربيع	
٠.٢٣	٠.١٤	معامل التوافق	

يتبين من جدول (٤٦) أنه لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين المستوى التعليمي للزوجة ومستويات إدارة التمويل بالافتراض لامتلاك مسكن ، حيث كانت قيمة كاي تربيع (٥.٥٦) وبلغت دلالتها الإحصائية (٠.٢٣)، وهي قيمة أكبر من مستوى الدلالة المسموح به ٠.٠٥ ، وكانت قيمة معامل التوافق بينهما (٠.١٤)، وهي قيمة متدنية وضعيفة ، مما يعني قبول الفرضية الصفرية التي تدعي عدم وجود علاقة بين إدارة التمويل والمستوى التعليمي للزوجة .

ويمكن تفسير ذلك بأن معظم الزوجات في العينة المبحوثة من حملة الشهادة الثانوية والجامعية ٢٨٥ زوجة بنسبة ٩٤% ، وبالتالي هنالك تجانس في إدراك أسر هؤلاء الزوجات لمستوى إدارتهم للتمويل بالافتراض كونهن متجانسات بالمؤهل العلمي، بالإضافة إلى أن معظم هذه الأسر مستوى ممارستهم لإدارة التمويل بالمستوى المتوسط .

وبهذا تكون النتيجة العامة للفرضية الفرعية الرابعة (٤-٤) هي أنه لا توجد علاقة ارتباطية بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالافتراض لامتلاك مسكن والمستوى التعليمي للزوجة .

الفرضية الفرعية الخامسة (٥-٤) :

جدول (٤٧) نتائج اختبار (٢ كاي) للاستقلالية ومعامل التوافق بين مستوى إدارة التمويل

بالافتراض لامتلاك مسكن ومهنة الزوج

مستوى الدلالة	القيمة	الإحصائيات	مهنة الزوج
٠.٨٧	١.٨٤	كاي تربيع	
٠.٨٧	٠.٠٨	معامل التوافق	

يتبين من جدول (٤٧) أنه لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين مهنة الزوج ومستويات إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن ، حيث كانت قيمة كاي تربيع (١.٨٤) وبلغت دلالتها الإحصائية (٠.٨٧)، وهي قيمة أكبر من مستوى الدلالة المسموح به ٠.٠٥ ، وكانت قيمة معامل التوافق بينهما (٠.٠٨) وهي قيمة صفرية - أي لا يوجد ارتباط بينهما ، مما يعني قبول الفرضية الصفرية التي تدعي عدم وجود علاقة بين إدارة التمويل ومهنة الزوج . ويمكن تفسير ذلك بأن معظم الأزواج من الذين يعملون بمهن حكومية وعسكرية، حيث بلغ عددهم ٢٢٥ زوج شكّلوا نسبة ٧٤% من العينة المبحوثة، وبالتالي هنالك تجانس في إدراك أسرهم لمستوى إدارتهم للتمويل بالاقتراض، بالإضافة إلى أن معظمهم كانت ممارستهم لإدارتهم بالتمويل بالمستوى المتوسط .

وبهذا تكون النتيجة العامة للفرضية الفرعية الخامسة (٤-٥) هي أنه لا توجد علاقة ارتباطية بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن ومهنة الزوج.

الفرضية الفرعية السادسة (٤-٦) :

جدول (٤٨) نتائج اختبار (كا ٢) للاستقلالية ومعامل التوافق بين مستوى إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن و مهنة الزوجة

مستوى الدلالة	القيمة	الإحصائيات	مهنة الزوجة
٠.٠٠١	١٧.٣٩	كاي تربيع	
٠.٠٠١	٠.٢٤	معامل التوافق	

يتبين من جدول (٤٨) أن هنالك علاقة ذات دلالة إحصائية بين مهنة الزوجة ومستويات إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن ، حيث كانت قيمة كاي تربيع (١٧.٣٩) وبلغت دلالتها الإحصائية (٠.٠٠١)، وهي قيمة أقل من مستوى الدلالة المسموح به ٠.٠٥ ، وكانت قيمة معامل التوافق بينهما (٠.٢٤) وهي قيمة دالة إحصائياً -أي أن ٢٤% من التغير في مستوى إدارة التمويل بالاقتراض كان مسؤولاً عنه متغير مهنة الزوجة ، مما يعني رفض الفرضية الصفرية التي تدعي عدم وجود علاقة بين إدارة التمويل و مهنة الزوجة .

ويمكن تفسير ذلك بأن هنالك ١٥ زوجة تعمل بالوظائف الحكومية من اللواتي كان مستوى إدارة أسرهن للتمويل بالمستوى المرتفع ، وكذلك هنالك ٢٥٣ زوجة تعمل بالوظائف الحكومية من اللواتي كان مستوى إدارتهن للتمويل بالمستوى المتوسط، وبالتالي تستطيع هذه الأسر أن تقدم على عملية التمويل بالاقتراض لشراء أو بناء مسكن في وجود دخل إضافي آخر كدخل الزوجة.

وبهذا تكون النتيجة العامة للفرضية الفرعية السادسة (٤-٦) هي أنه توجد علاقة ارتباطية بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن ومهنة الزوجة.

الفرضية الفرعية السابعة (٤-٧) :

جدول (٤٩) نتائج اختبار (٢٤) للاستقلالية ومعامل التوافق بين مستوى إدارة التمويل

بالاقتراض لامتلاك مسكن ومتوسط دخل الأسرة الشهري

مستوى الدلالة	القيمة	الإحصائيات	دخل الأسرة الشهري
٠.٠٣٦	٢٤.٣٧	كاي تربيع	
٠.٠٣٦	٠.٣٢	معامل التوافق	

يتبين من جدول (٤٩) أن هنالك علاقة ذات دلالة إحصائية بين متوسط دخل الأسرة الشهري ومستويات إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن ، حيث كانت قيمة كاي تربيع (٢٤.٣٧) وبلغت دلالتها الإحصائية (٠.٠٣)، وهي قيمة أقل من مستوى الدلالة المسموح به ٠.٠٥ ، وكانت قيمة معامل التوافق بينهما (٠.٣٢) وهي قيمة دالة إحصائياً ، مما يعني رفض الفرضية الصفرية التي تدعي عدم وجود علاقة بين إدارة التمويل ومتوسط دخل الأسرة الشهري .

ويمكن تفسير ذلك بأن عملية التمويل بالاقتراض ممثلة بمراحل الشراء من تحديد المشكلة والأسباب الدافعة للتمويل وجمع المعلومات والتقييم وسلوك ما بعد الشراء ، ومعظم هذه المراحل تتأثر بالدخل الشهري حيث إن نسبة المبلغ المستقطع من الدخل هي التي تحدد مستوى تطبيق إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن .

وكلما قل الدخل الشهري للأسرة زادت الحاجة للتمويل ، وفي ظل ارتفاع تكاليف شراء أو بناء المسكن وتكاليف القروض يقل الاهتمام بإدارة التمويل مما يؤدي إلى انخفاض مستوياتها ، والعكس صحيح كلما زاد الدخل الشهري ارتفع مستوى إدارتها للتمويل؛ وذلك لوجود دخل إضافي يسد نفقات الأسرة والتزاماتها المالية الأخرى .

وبهذا تكون النتيجة العامة للفرضية الفرعية السابعة (٤-٧) هي أنه توجد علاقة ارتباطية بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن ومتوسط دخل الأسرة الشهري .

الفرضية الفرعية الثامنة (٤-٨) :

لاختبار هذه الفرضية تم حساب معامل ارتباط بيرسون لإيجاد قوة العلاقة واتجاهها بين متغير درجات إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن باعتبارها متغير كمي مستمر وبين حجم الأسرة باعتباره متغير اجتماعي من نوع كمي مستمر - كما هو موضح في جدول (٥٠) .

جدول (٥٠) معامل ارتباط بيرسون بين حجم الأسرة ومستوى إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك

مسكن

المتغيرات الاجتماعية الكمية	قيمة معامل الارتباط	الدلالة الإحصائية
-----------------------------	---------------------	-------------------

٠.٦٨	٠.٠٢-	حجم الأسرة (عدد أفراد الأسرة)
------	-------	---------------------------------

يبين جدول (٥٠) أنه ليس هنالك علاقة ذات دلالة إحصائية بين حجم الأسرة ومستوى إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن ، حيث بلغ معامل الارتباط بينهم (-٠.٠٢)، وهي قيمة غير دالة إحصائياً ، مما يعني قبول الفرضية الصفرية التي تدعي عدم وجود علاقة ذات دلالة إحصائية عند مستوى ٠.٠٥ بين إدارة التمويل بالاقتراض وحجم الأسرة .

ويمكن تفسير هذه النتائج بأن إدارة عملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن لا تعتمد على حجم الأسرة؛ وذلك لأن تكاليف بناء أو شراء المسكن وتكاليف القروض مرتفعة ، حيث إن متطلبات المسكن السعودي تعتمد على النوعية و المساحات للفراغات الواسعة والتي غالباً لا تتحدد بحجم الأسرة .

وبهذا تكون النتيجة العامة للفرضية الفرعية الثامنة (٤-٨) هي أنه لا توجد علاقة ارتباطية بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن وحجم الأسرة.

النتائج المتعلقة بالفرضية الخامسة :

نصت الفرضية الخامسة على " توجد فروق ذات دلالة إحصائية في نسبة المبلغ المستقطع من دخل الأسرة الشهري لسداد قسط تمويل المسكن من البنك تبعاً لاختلاف نوع المسكن الذي سوف يمتلكه الأسرة " .

لاختبار هذه الفرضية فقد تم استخدام اختبار كاي تربيع للاستقلالية

Chi-Square Test of Independence كما تتبين النتائج في جدول (٥١) .

جدول (٥١) نتائج اختبار كا ٢ للاستقلالية لنسب المبلغ المستقطع من دخل الأسرة الشهري لسداد قسط تمويل المسكن من البنك تبعاً لاختلاف نوع المسكن الذي سوف يمتلكه الأسرة

مستوى الدلالة	درجات الحرية	قيمة كاي تربيع	الكلي	عمارة مكونة من شقق	عمارة مكونة من شقق ومحلات تجارية	شقة	فيلا دوبيلكس	عمارة أعلاها فيلا	فيلا ومن الخلف شقق	فيلا دورين	فيلا دور واحد	نسبة المبلغ المستقطع من الدخل لسداد القسط
٠.٦٩٦	١٤	١٠.٠٩	١٢٣	١٩	٢	٢٢	١٥	١٥	٥	٣٥	١٠	أكثر من ثلث الدخل
			١٣٢	١٤	٤	٢٦	١٢	١٥	٨	٣٢	٢١	ثلث الدخل
			٤٩	٩	٠	١٠	٢	٦	٣	١٤	٥	أقل من ثلث الدخل
			٣٠٤	٤٢	٦	٥٨	٢٩	٣٦	١٦	٨١	٣٦	الكلي

من خلال دراسة النتائج في جدول (٥١) يمكن ملاحظة أن قيمة كاي تربيع كانت (١٠.٠٩)، وهي غير دالة إحصائية عند مستوى الدلالة (٠.٠٥)، مما يدل على عدم وجود فروق دالة إحصائية في نسبة المبلغ الذي تستقطعه الأسرة من دخلها الشهري لسداد قسط تمويل المسكن تبعاً لاختلاف نوع المسكن الذي سوف تمتلكه الأسرة .

ويرجع السبب في ذلك إلى أن نسبة المبلغ المستقطع من الدخل الشهري لسداد قسط تمويل المسكن لا يتوقف على نوع المسكن وإنما على النسبة التي يحددها البنك .

مما يعني رفض الفرضية التي تدعي وجود فروق ذات دلالة إحصائية في نسبة المبلغ المستقطع من دخل الأسرة الشهري لسداد قسط تمويل المسكن من البنك تبعاً لاختلاف نوع المسكن الذي سوف تمتلكه الأسرة .

وبهذا تكون النتيجة العامة للفرضية الخامسة هي أنه لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في نسبة المبلغ المستقطع من دخل الأسرة الشهري لسداد قسط تمويل المسكن من البنك تبعاً لاختلاف نوع المسكن الذي سوف تمتلكه الأسرة .

النتائج المتعلقة بالفرضية السادسة :

نصت الفرضية السادسة على " توجد فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن تبعاً لاختلاف نوع المسكن الذي سوف يمتلكه الأسرة "

لاختبار هذه الفرضية فقد تم استخدام تحليل التباين الأحادي One Way ANOVA اختبار (ف) لاستقصاء دلالة الفروق الإحصائية بين المتوسطات الحسابية لمستويات إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن وفقاً لاختلاف نوع المسكن عند مستوى الدلالة الإحصائية (0.05) ، حيث إن نوع المسكن متغير مستقل له ثمانية مستويات هي (فيلا دور واحد ، فيلا دورين ، فيلا ومن الخلف شقق، عمارة وأغلاها فيلا ، فيلا دوبلكس، شقة ، عمارة مكونة من شقق ومحلات تجارية ، عمارة مكونة من شقق) ، وتقدير أسر العينة المبحوثة لمستوى إدارة التمويل بالاقتراض متغير تابع .

جدول (٥٢) المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لمستوى إدارة التمويل بالاقتراض تبعاً لنوع المسكن الذي سوف يمتلكه الأسرة

نوع المسكن	العدد	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	مستوى إدارة التمويل
فيلا دور واحد.	٣٦	٩٢.٩٧	٥.٥٤	متوسط
فيلا دورين.	٨١	٨٩.٠٦	٥.٩٦	متوسط
فيلا ومن الخلف شقق.	١٦	٩١.١٩	٧.٣١	متوسط
عمارة وأغلاها فيلا.	٣٦	٩١.٩٤	٦.٥٥	متوسط
فيلا دوبلكس.	٢٩	٩٤.٠٣	٦.٧٤	متوسط
شقة.	٥٨	٩١.٥٠	٦.١٨	متوسط
عمارة مكونة من شقق ومحلات.	٦	٩٠.٦٦	١٠.٢٥	متوسط
عمارة مكونة من شقق.	٤٢	٩٢.٢٤	٦.٥٦	متوسط
الكلي	٣٠٤	٩١.٣٩	٦.٤٨	متوسط

يبين جدول (٥٢) أن مستوى إدارة التمويل بالاقتراض لجميع مستويات نوع المسكن بالمستوى المتوسط، وقد تراوحت الدرجات من (٩٤.٠٣ - ٨٩.٠٦) وبانحرافات معيارية متقاربة و متجانسة ، وقد كانت أعلى درجة لنوع المسكن فيلا دوبلكس (٩٤.٠٣)، وأقل درجة لنوع المسكن فيلا دورين .

وترجع الباحثة سبب ذلك أن الفيلا دورين أكثر تكلفة لكبير مساحة الأرض والمسطح، وبالتالي ارتفاع ثمنها، بالإضافة إلى تكاليف البناء والتشطيب .

يتبين من جدول (٥٤) أن الفروق الدالة إحصائيًا بين متوسط مستوى إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن بين فيلا دور واحد وفيلا دورين لصالح فيلا دور واحد ؛ وربما سبب ذلك أنها أقل تكلفة من فيلا دورين ، وكذلك ظهرت الفروق بين فيلا دورين وبين فيلا دوبلكس لصالح فيلا دوبلكس، وقد يكون سبب ذلك أن متطلبات بناء أو شراء فيلا دوبلكس أقل في التكلفة من فيلا دورين ، وبالتالي أقل في تكلفة التمويل .

مما يعني قبول الفرضية التي تدعي وجود فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى إدارة الأسرة عملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن تبعًا لاختلاف نوع المسكن الذي سوف تمتلكه الأسرة.

وبهذا تكون النتيجة العامة للفرضية السادسة هي أنه توجد فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى إدارة الأسرة عملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن تبعًا لاختلاف نوع المسكن الذي سوف تمتلكه الأسرة .

النتائج المتعلقة بالفرضية السابعة :

نصت الفرضية السابعة على " توجد علاقة ارتباطية بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن ودرجة تأثير دفع أقساط تمويل المسكن على بنود الإنفاق".

لاختبار هذه الفرضية تم استخدام معامل ارتباط بيرسون للكشف عن قوة العلاقة واتجاهها بين متغير مستوى إدارة التمويل بالاقتراض ومتغير درجة تأثير دفع الأقساط على بنود الإنفاق ، فوجد أن هنالك علاقة ذات دلالة إحصائية بين درجات تأثير دفع أقساط تمويل المسكن على بنود الإنفاق المختلفة وإدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك المسكن ، وقد بلغ معامل الارتباط بينهم (-0.26) وهي قيمة دالة إحصائية عند مستوى الدلالة (0.01) ، ويلاحظ أن اتجاه العلاقة عكسي أي أنه كلما زاد مستوى إدارة التمويل بالاقتراض كلما قلت درجة تأثير دفع الأقساط على بنود الإنفاق المختلفة ، مما يعني قبول الفرضية التي تدعي وجود علاقة بين درجات تأثير دفع أقساط تمويل المسكن على بنود الإنفاق المختلفة وإدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك المسكن .

وبهذا تكون النتيجة العامة للفرضية السابعة هي وجود علاقة ارتباطية بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن ودرجة تأثير دفع أقساط تمويل المسكن على بنود الإنفاق .

ملخص نتائج الدراسة

لقد تم التوصل في هذا البحث إلى النتائج الآتية :

أولاً : النتائج في ضوء وصف العينة :

أ- خصائص الأسرة الاجتماعية والاقتصادية :

١- أن معظم أفراد العينة المبحوثة من الأزواج والزوجات يشغلون وظيفة حكومية، وذلك بنسبة ٥٨.٢% و ٨٨.٢% على التوالي ، مما يدل على وجود دخل ثابت من شأنه أن يسهل إمكانية سداد القسط الشهري للقرض .

٢- أن أكثر الأزواج والزوجات في أسر العينة يقعون في فئة العمر ما بين ٣٥ إلى أقل من ٤٥ سنة، وذلك بنسبة ٥٩.٩% و ٦٤.٥% على التوالي، وقد بلغ متوسط عمر الزوج ٤٤ سنة بانحراف معياري مقداره (١٩.٨) ، بينما بلغ متوسط عمر الزوجة ٣٧ سنة بانحراف معياري مقداره (١٨.٤٧) ، مما يدل على أن هناك تقارباً بين عمر الزوج والزوجة.

٣- أن أكثر الأزواج والزوجات في أسر عينة الدراسة كانوا من الحاصلين على الشهادة الجامعية، وذلك بنسبة ٤٤.٤% و ٧٣.٧% على التوالي .

٤- أن أكثر أسر العينة التي تقترض لامتلاك مسكن يتراوح عدد أفرادها من ٦ إلى ٧ أفراد، بنسبة مئوية تراوحت من ٢٢.٤% إلى ٢٥.٣% على التوالي من إجمالي أسر عينة الدراسة، وقد بلغ متوسط حجم الأسرة في عينة الدراسة ٦.٣٢ أفراد بانحراف معياري مقداره (٢.٠٢).

٥- أن أكثر أسر العينة المقترضة من البنك لتمويل المسكن لديها خادم واحد، وذلك بنسبة ٥٣% ، وقد بلغ متوسط عدد الخدم (١.٣٢) وبانحراف معياري مقداره (٠.٨٣) .

٦- أن أكثر الأسر لديها ولدان، وذلك بنسبة ٣١.٣%، وقد بلغ المتوسط الحسابي لعدد الذكور (٢.١٦) وبانحراف معياري مقداره (١.٣١)، كما وجد -أيضاً- أن أكثر الأسر لديها ابنتان، وذلك بنسبة ٢٨.٩% من إجمالي أسر العينة، وقد بلغ المتوسط الحسابي لعدد الإناث (٢.٠٣) وبانحراف معياري مقداره (١.٤٣) .

٧- أن أكثر الأبناء الذكور يقعون في فئة العمر من ٥ سنوات إلى أقل من ١٥ سنة وذلك بنسبة ٤٧%، بينما أكثر الأبناء الإناث يقعون في فئة العمر أقل من ٥ سنوات وذلك بنسبة ٤٠%، وقد بلغ المتوسط الحسابي لأعمار الأبناء من الذكور ١٣ سنة بانحراف معياري ٥.٨٧ ، والمتوسط الحسابي لأعمار الأبناء من الإناث ١٠ سنوات بانحراف معياري بلغ ٤.٦١ .

٨- أن جميع أسر العينة المبحوثة يتقاضون راتباً شهرياً بنسبة ١٠٠% ، وقد شكل هذا المصدر الرئيسي لدخل الأسرة .

٩- أن أكثر أسر العينة يتراوح متوسط دخلها الشهري من ١٠٠٠٠٠ إلى أقل من ١٥٠٠٠٠ ريال، حيث بلغت نسبتهم ٣٨.٢% من إجمالي أسر عينة البحث ، وقد بلغ متوسط دخل الأسرة في عينة البحث ١٥٣١٢.٥ ريال بانحراف معياري مقداره (٨.٩٨٧) ، وبالتالي فإن أكثر الأسر المقترضة لامتلاك المسكن هي الأسر مرتفعة الدخل .

ب- خصائص المسكن :

- ١- أن معظم أسر العينة مسكنهم الحالي هو نفس المسكن الذي يتم تمويله، وذلك بنسبة ٦٨.١%.
- ٢- أن ٤٣.٤% من أسر العينة كانت نسبة القسط الشهري لسداد أقساط تمويل المسكن من البنك ٣٠% من دخل الأسرة الشهري .
- ٣- أن ٤٢.٤% من أسر العينة كانت نسبة المنفق من دخلها الشهري على بند المسكن أقل من ٣٠% (أقل من ثلث الدخل) .
- ٤- أغلب أسر العينة لجأوا لتمويل المسكن من البنك عن طريق التورق ، حيث بلغت نسبتهم ٦٠.٥% من إجمالي عينة البحث .
- ٥- أن ٥٠.٣% من أسر العينة استخدموا التمويل لبناء المسكن، و ٤٩.٧% استخدموه لشراء المسكن ، كما أن معظم أسر العينة اشتروا الأرض نقدًا ، وذلك بنسبة ٦٧% من إجمالي الأسر الذين بنوا مساكنهم .
- ٦- أن ٢٦.٦% من أسر العينة المبحوثة لجأوا للتمويل من أجل امتلاك مسكن من نوع فيلا دورين .
- ٧- أن أعلى نسبة من المصادر الأخرى المستخدمة لتمويل بناء أو شراء المسكن بالإضافة إلى التمويل من البنك كانت عن طريق التقليل من بعض الاحتياجات غير الضرورية (الكمالية) وذلك بنسبة ٥٧.٢%، ثم الاقتراض من الأقارب بنسبة ٥٣.٦% ، مما يزيد من ديون الأسرة المقترضة .
- ٨- أن أكثر الأسر كان الزوج فيها هو أول من اقترح فكرة اللجوء لتمويل المسكن من البنك، وزودها بأفكار أفنعتها بالتمويل من البنك، وذلك بنسبة ٣٤% و ٣٣% على التوالي.
- ٩- أن أكثر قرارات تمويل المسكن من البنوك كانت قرارات فردية يتخذها الزوج أو الزوجة لدى معظم الأسر ، كما وجد أن أكثر الأسر كان قرار الشراء للزوجة وذلك بنسبة ٣٨%؛ وقد يرجع السبب في ذلك أن أكثر الزوجات هن من قام بالشراء الفعلي لخدمة التمويل وذلك لدى ٤٤.٤٠% من الأسر .
- ١٠- أن أغلب الأسر هي التي استخدمت التمويل لامتلاك المسكن وذلك بنسبة ٩٣.٤٢%.

١١- وجد أن معظم أسر العينة تؤثر أفساط التمويل بدرجة كبيرة على ادخارها وذلك بنسبة ٦٧% ، وعلى الترفيه والسفر للسياحة بنسبة ٥٦% ، أما بنود الإنفاق التي أثرت أفساط التمويل عليها بدرجة متوسطة لدى معظم الأسر فهي بند المسكن وبند المصروفات الشخصية وبند الملابس وذلك بنسبة ٣٧% و ٣٥% و ٣٤% على التوالي، وبنود الإنفاق التي لا تؤثر أفساط التمويل عليها لدى أكثر الأسر هي بند التعليم وبند المواصلات وبند الغذاء وبند الرعاية الصحية وبند رواتب العاملين وذلك بنسبة ٤٣% ، ٤١% ، ٣٩% ، ٣٩% ، ٣٢% على التوالي .

- إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن :

١- أغلب أسباب اللجوء للتمويل كانت لأسباب خارجة عن إرادة الأسرة ودوافع عقلية، حيث وجد أن ٩٦% من الأسر تلجأ للتمويل للرغبة في تأمين مسكن ملك للأسرة ضماناً لهم في المستقبل، و ٩٣% لارتفاع تكلفة بناء المسكن، و ٩٢% للحاجة الضرورية لبناء أو شراء مسكن في أقرب وقت، ونفس النسبة السابقة لنقص السيولة المادية، أما بالنسبة للأسباب التي ضمن تحكم الأسرة والدوافع العاطفية فقد وجد أن نسبة كبيرة من أسر العينة لجأوا لتمويل المسكن من البنك للرغبة في مسكن مستقل وذلك بنسبة ٩٥% ، مما أدى إلى ارتفاع تكاليف التمويل، و ٧٢% بسبب التسهيلات المقدمة من البنوك، و ٦٥% لأن نوع المسكن مكلف، بينما ٥٩% بسبب عدم عمل ميزانية للدخل المالي ، مما أدى إلى عدم توفر مدخرات.

٢- أن أغلب مصادر المعلومات عن التمويل مصادر خارجية وهي زيارة ٥٦% من العينة لأكثر من بنك، و ٤٧% حصلوا على المعلومات من الأقارب والأصدقاء، و ٤٣% من مندوبي البنوك والإعلانات والنشرات.

٣- تقييم البدائل كان بناء على أفضل عروض التسهيلات و الإغراءات التي تقدمها البنوك بنسبة ٧٥% ، والتي من أهمها السرعة في وقت تقديم التمويل ، بينما نجد أن أقل نسبة (٥٨%) كانت بناء على نسبة الفائدة المقدمة، والذي يعتبر أهم سبب المفروض تقييمه لاختيار البنك ولتقليل تكلفة التمويل .

٤- ٧٥% من أسر العينة تسبب لهم الأفساط مشكلة شهرية وعبئاً على الميزانية يتمنون الخلاص منها ، و ٦١% من أسر العينة يشعرون بارتباك مادي بعد حصولهم على التمويل، لذا وجد أن ٥٤% فقط من إجمالي أسر العينة يشعرون بالرضا بعد الحصول على التمويل، و ٤٧% لن يلجأوا للتمويل مرة أخرى حتى لو احتاجوا له.

- إدارة الدخل المالي :

١- بالنسبة لمرحلة تحديد الأهداف وجد أن أغلب أسر العينة تحدد نسبة لسداد الأقساط عند توزيع دخلها المالي وذلك بنسبة ٩٣% ، كما أن ٨١% تراعي أثناء صرف دخلها المالي الحاجات الأكثر أهمية ثم الأقل فالأقل ، و ٧٧% تقوم بتحديد احتياجات ورغبات أفراد الأسرة في حدود دخلها المالي ، و ٦٥% تقوم بتحديد هذه الاحتياجات والرغبات بدقة قبل صرف دخلها المالي، وقد وجد أن ٦٢% من الأسر تحرص على تحديد أهداف تسعى لتحقيقها في المستقبل .

٢- في مرحلة التخطيط وجد أن ٥٠% فقط من أسر العينة تقوم بعمل ميزانية لدخلها المالي، و ٤٧% منهم يحددون لها فترة زمنية معينة ، كما أن ٤٠% دائماً لا يكتبون بنود الميزانية في سجل ، و ٤٤% من أرباب أسر العينة المسؤولين عن الإنفاق يقومون دائماً بمفردهم بعمل الميزانية ، وقد وجد أن ٤٨% يوازنون دائماً بين بنود الإنفاق المختلفة عند توزيع الدخل المالي عليها و ٥٠% دائماً لا يدخرون جزءاً من دخلهم ، كما أن ٣٦% لا يقومون بعمل خطة مالية لتحقيق الأهداف المستقبلية .

٣- أثناء مرحلة التنفيذ وجد أن ٥٥% يلتزمون دائماً بالإنفاق في حدود الميزانية المقررة ، لذا فإن البقية ٤٨% دائماً يجدون صعوبة في التوفيق بين الدخل والإنفاق، و ٣٨% أحياناً يجدون هذه الصعوبة؛ لذا نجد أن أغلب الأسر تتنازل عن احتياجاتها غير الضرورية (الكمايلية) للقضاء على هذه المشكلة وذلك بنسبة ٨١% ، ولم تحل أغلب الأسر (٧٢%) هذه المشكلة باللجوء لعمل إضافي ، لذا فإن ١٩% أشاروا إلى أنهم دائماً يضطرون للاستدانة، و ٣٨% أحياناً يضطرون لذلك لسد هذه النفقات، كما وجد أن ٥٨% من عينة الدراسة تقوم بمراجعة طريقتها في صرف دخلها المالي أولاً بأول لتفادي الأزمات المالية، و ٦١% تعدل هذه الطريقة إذا اكتشفت وجود أخطاء فيها .

٤- بالنسبة لمرحلة التقييم وجد أن ٥٤% من أسر العينة يقومون بتنفيذ طريقتهم في صرف دخلهم المالي بناء على الميزانية المقررة، كما أن ٤٨% من الأسر تستفيد من خبرات الآخرين في اتخاذ قرارات صرف الدخل المالي؛ ولذا فإن ٤٨% من إجمالي الأسر طريقتها في صرف دخلها المالي تلبي احتياجات ورغبات أفرادها وتحقق أهدافها ، كما أن ٤٢% من الأسر ترفع هذه الطريقة من مستوى معيشتها ، كما تدل نتائج الدراسة أن هناك أسراً لديها ديون أخرى غير أقساط التمويل، وكذلك هناك أسر ثبت أن لديها مصاريف أكثر من دخلها ، وذلك بنسبة ٣٦% لكل منهما .

ثانياً : النتائج في ضوء الفروض :

١- توجد علاقة ارتباطية بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراف لامتلاك مسكن ومستوى إدارتها لدخلها المالي، حيث بلغت قيمة معامل الارتباط (٠.٢٧) ومستوى المعنوية (٠.٠٠١) ..

٢- إدارة التمويل بالاقتراف لامتلاك مسكن كانت ممارسة بمستوى متوسط من قبل أسر العينة ، فقد بلغ متوسط الدرجات التي حصلت عليها أسر العينة في إدارة التمويل بالاقتراف لامتلاك مسكن (٩١.٣٨) بانحراف معياري (٦.٤٨).

٣- كل مراحل إدارة التمويل مستوى ممارستها متوسط، ماعدا مرحلة قرار الشراء فقد كانت ممارسة بمستوى عالٍ من قبل أسر العينة ؛ وذلك لأن ٧٤% من أسر العينة قرروا التمويل من بنك معين بناء على تقييمهم للبنوك المختلفة ، وبالرغم من أن مرحلتي البحث عن المعلومات وتقييم البدائل مستواها متوسط إلا أنهما كانتا أقل المراحل من حيث المستوى .

٤- مستوى إدارة الأسرة لدخلها المالي متوسط ، حيث بلغ متوسط الدرجات التي حصلت عليها أسر العينة في إدارة دخلها المالي (٥٦.٧٥) بانحراف معياري (٨.٢٥).

٥- كل مراحل إدارة الدخل المالي مستوى ممارستها متوسط ماعدا مرحلة تحديد الأهداف فقد كانت ممارسة بمستوى عالٍ من قبل أسر العينة ، و مرحلة التخطيط أقل المراحل من حيث المستوى .

٦- لا توجد علاقة ارتباطية بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراف لامتلاك مسكن ومتغير عمر الزوج، حيث بلغت قيمة كاي تربيع (٠.٩٨) ودلالاتها الإحصائية (٠.٨١).

٧- لا توجد علاقة ارتباطية بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراف لامتلاك مسكن ومتغير عمر الزوجة ، حيث بلغت قيمة كاي تربيع (٤.١٧٧) ودلالاتها الإحصائية (٠.٣٨).

٨- لا توجد علاقة ارتباطية بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراف لامتلاك مسكن ومتغير المستوى التعليمي للزوج ، حيث بلغت قيمة كاي تربيع (٣.٧٧) ودلالاتها الإحصائية (٠.٤٤).

٩- لا توجد علاقة ارتباطية بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراف لامتلاك مسكن ومتغير المستوى التعليمي للزوجة ، حيث بلغت قيمة كاي تربيع (٥.٥٦) ودلالاتها الإحصائية (٠.٢٣).

١٠- لا توجد علاقة ارتباطية بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراف لامتلاك مسكن ومتغير مهنة الزوج ، حيث بلغت قيمة كاي تربيع (١.٨٤) ودلالاتها الإحصائية (٠.٨٧).

- ١١- توجد علاقة ارتباطية بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن ومتغير مهنة الزوجة، حيث بلغت قيمة كاي تربيع (١٧.٣٩) ودلالاتها الإحصائية (٠.٠٠١).
- ١٢- توجد علاقة ارتباطية بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن ومتغير دخل الأسرة الشهري، حيث بلغت قيمة كاي تربيع (٢٤.٣٧) ودلالاتها الإحصائية (٠.٠٠٣).
- ١٣- لا توجد علاقة ارتباطية بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن ومتغير حجم الأسرة، حيث بلغت قيمة كاي تربيع (-٠.٠٢) ومستوى المعنوية (٠.٠٠٥).
- ١٤- لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في نسبة المبلغ المستقطع من دخل الأسرة الشهري لسداد قسط تمويل المسكن من البنك تبعًا لاختلاف نوع المسكن الذي سوف تمتلكه الأسرة.
- ١٥- توجد فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن تبعًا لاختلاف نوع المسكن الذي سوف تمتلكه الأسرة .
- ١٦- توجد علاقة ارتباطية بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن ودرجة تأثير دفع أقساط تمويل المسكن على بنود الإنفاق، حيث بلغت قيمة معامل الارتباط (-٠.٢٦) ، ومستوى المعنوية (٠.٠٠١).

الفصل السادس

التوصيات

Recommendations

التوصيات

استنادًا إلى النتائج التي تم التوصل إليها من الدراسة الراهنة، توصي الباحثة بما يلي:

- ١- توعية الأسرة باللجوء لتمويل المسكن للحاجة الفعلية ، وجمع معلومات عن البدائل المتاحة، وتقييمها في ضوء المعايير المناسبة لها، واتخاذ قرار الشراء للبدائل الأفضل؛ ليكون تقييم نتائج هذا القرار الشعور بالرضا، وذلك عن طريق تطبيق العملية الإدارية للتمويل بالاقتراض من البنوك التجارية لامتلاك مسكن بطريقة صحيحة .
- ٢- توجيه الأسرة لتحقيق أهدافها بأحسن الوسائل وأقل التكاليف في حدود مواردها المالية ، والتسهيلات المتاحة عن طريق تطبيق العملية الإدارية بمراحلها المختلفة بطريقة كاملة وصحيحة، وذلك عن طريق عقد دورات تدريبية للأسر لتعليمهم طرق إدارة دخلهم المالي ورفع مستواها لديهم، مع التركيز بتوعيتهم لأهمية مرحلة تخطيط الدخل المالي بطريقة صحيحة؛ للتوفيق بين الدخل والإنفاق، وبالتالي نجاح إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك المسكن وتقليل تأثير الأقساط على بنود الإنفاق المختلفة.
- ٣- توعية الأسرة في حالة التمويل بضرورة أن تتوافق قيمة القسط الشهري مع الحد العالمي لما يجب أن يصرف على المسكن، بحيث لا تزيد قيمة هذا القسط عن ثلث دخل الأسرة، مما يقلل من تأثير هذه الأقساط على بنود الإنفاق المختلفة .
- ٤- إرشاد الأسرة بضرورة اللجوء لتمويل المسكن من البنوك التجارية لأسباب ودوافع عقلية رشيدة ومنطقية وليست عاطفية؛ للحد من استنزاف دخل الأسرة في الجوانب الكمالية والتفاخرية .
- ٥- عمل برامج توعية للأسرة تهدف إلى التعريف بأهمية مرحلتي البحث عن المعلومات من المصادر المختلفة، وتقييم البدائل في إدارة التمويل لامتلاك مسكن؛ لتقليل تكاليف التمويل عن طريق معرفة مزايا وخصائص خدمات القروض وبدائلها ، وإجراء المفاضلة بالتركيز على القيمة الوظيفية لهذه الخدمات .
- ٦- قيام وسائل الإعلام المختلفة بصياغة البرامج الخاصة بنشر الوعي الاستهلاكي؛ لمحاولة إيجاد سلوك استهلاكي رشيد بتوعية الأسر بطرق وصيغ التمويل التي تقدمها البنوك التجارية لاختيار أفضلها الذي لا يكون مكلف عمليًا ومتوافق مع الشريعة الإسلامية ، وتوعيتها بأهمية معرفة أساليب وطرق حساب أسعار الفائدة لكي لا تدفع الأسر مزيدًا من دخولها المالية كقوائد .
- ٧- عقد الندوات والمؤتمرات المتعلقة بتوعية الأسرة - باعتبارها وحدة من وحدات الاستهلاك في المجتمع- بحسن استخدام الموارد المتاحة لها، وعدم الإسراف في استهلاكها عن طريق تنظيم الإنفاق الاستهلاكي ، وعدم التأثير بالتقاليد الاجتماعية في اختيار المسكن

والتي تؤدي إلى دخول الأسرة في مغامرة الديون للحصول على صورة الفيلات السكنية المعاصرة التي زادت مساحاتها وعدد عناصرها بشكل كبير .

٨- ترشيد تكاليف المسكن من حيث الموقع والحجم والبناء والتشطيب والتمويل والصيانة، بما يتناسب مع قدرات الأسرة المالية من خلال برامج تنقيفية تهدف إلى توعية الأسرة بذلك، مع مراعاة البناء المتتابع في التصميم حسب كبر حجم الأسرة، وعدم الإفراط في معالجة الخصوصية، وحسن استغلال الحيز المكاني في المسكن، والابتعاد عن الاحتياجات غير المنطقية .

٩- تنظيم محاضرات توعية وتنقيف للأسر، تزودها بالمهارات والخبرات والمعلومات التي تمكنها من الاختيار السليم للبنوك وطريقة التمويل القائم على تقدير جميع إمكانيات هذه الأسر ومواردها أثناء تقييم البدائل وليس على أفضل عروض التسهيلات و الإغراءات التي تقدمها البنوك ، والتي من أهمها السرعة في وقت تقديم التمويل .

١٠- العمل على إشراك أفراد الأسرة في اتخاذ القرارات المتعلقة بعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن ، والقرارات المتعلقة بطريقة صرف دخل الأسرة المالي ؛ وذلك لتنمية الوعي الإداري لدى الأبناء في إدارة التمويل أو إدارة الدخل المالي، وبالتالي إمداد المجتمع بأفراد ذوي كفاءات إدارية قادرة على تحمل المسؤولية المجتمعية في المستقبل.

١١- تطوير ثقافة الادخار وتشجيع الأسرة على اقتطاع جزء من الدخل من سن مبكرة بغرض ادخاره لامتلاك مسكن، وعدم فقدان الأمل في فرصة التملك نتيجة الصعوبات المتعددة ؛ وذلك للتقليل من قيمة القرض في حالة تمويل المسكن من البنوك .

١٢- تنفيذ حملات إعلانية لتطوير وتعديل اتجاهات الأسرة السعودية وثقافتها، التي ترى أن امتلاك مسكن المستقبل لا يتمثل إلا في نموذج الفيلا المعاصرة، التي كونت قيمة اجتماعية لنوعية المسكن في عقلية الأسرة السعودية يتجاوز كثيراً من الإمكانيات الحالية المتوفرة لها .

١٣- تنمية الاتجاهات الايجابية لدى أفراد الأسرة بأهمية الالتحاق بعمل إضافي وقيمه لزيادة دخلها المالي بما يتوافق مع النفقات؛ لكي لا تلجأ الأسرة للاستدانة لسد باقي النفقات والالتزامات المالية الأخرى، وبالتالي ارتفاع مستوى إدارتها للتمويل نظراً لزيادة الدخل.

١٤- توجيه السلوك الاستهلاكي للأفراد من خلال برامج توعية، تتبناها وسائل الإعلام نحو مستويات مرغوب فيها للحفاظ على الثروات من الهدر والضياع، والاستفادة من الأموال باستثمارها في مجالات مفيدة للفرد والمجتمع والدولة؛ مثل تأجير جزء من المسكن الممول كاستثمار، دون وضع مبالغات واحتياطات في التصميم والبناء ترفع من تكلفة المسكن وتحيد به عن وظيفته .

- ١٥- اشتمال المناهج التعليمية على حملات توعوية موجهة للمستهلك تهتم بترشيده ؛ لكي يحسن من استخدام دخله المالي على الوجه الأكمل ، مع توجيه فائض الدخل نحو الادخار .
- ١٦- تشجيع البنوك والجهات الخاصة بتمويل المساكن في تقديم برامج تمويل تساهم في امتلاك وحدات سكنية تتناسب مع كافة فئات الدخل؛ للحد من الديون المتعثرة أو المعدومة .
- ١٧- على الجهات المختصة تخطيط المدن بشكل يسمح بتخطيط أراضي بمساحات صغيرة مناسبة للتملك، والبناء بتمويل مناسب لمستوى دخل الأسرة .
- ١٨- على الجهات المختصة الحكومية والخاصة تطوير أساليب تقنية تساهم في خفض تكلفة البناء للوحدات السكنية .
- ١٩- توفير الإسكان الميسر الأقل تكلفة والملائم للاحتياجات الاجتماعية والمتطلبات الوظيفية للأسرة السعودية وبعيداً عن المظهرية الاجتماعية وضمن قدراتهم المالية .
- ٢٠- قيام مؤسسات تمويل إسكاني متخصصة تتعاون مع البنوك في توفير تمويل مرن بأنظمة واضحة وصريحة مدعومة ومضمونة التطبيق من قبل الدولة، وتستطيع المساهمة في تقليص الفجوة الموجودة في سوق التمويل العقاري .
- ٢١- إنشاء مركز معلومات متكامل يحتوي على قواعد للمعلومات الإسكانية والعقارية على المستوى الوطني، مع تحديثها دورياً، وتوفيرها للأسر المستهلكة، بما يكفل تحسين نوعية القرارات الشرائية الخاصة بالوحدات السكنية .
- ٢٢- توحيد سوق الخدمات المصرفية خاصة خدمات القروض على مستوى الدولة ، بحيث تكون أسعار الفائدة لدى سائر البنوك التجارية معادلة لأسعار الفائدة في المصارف والأسواق المالية .
- ٢٣- اقتصررت هذه الدراسة على مدينة جدة مما يجعل إمكانية تعميم نتائجها على الأسر السعودية بصورة عامة غير ممكنة ؛ لذا فإن الباحثة توصي بأن يتم عمل نفس الدراسة في المستقبل على عينة أوسع وأكثر تمثيلاً ، بحيث تختار عينتها من مناطق المملكة العربية السعودية المختلفة بما يسمح بالوصول إلى نتائج يمكن تعميمها .
- ٢٤- التوسع في إجراء الدراسات المتعلقة بموضوع إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن لندرة هذا النوع من الدراسات، وذلك لحل مشكلة توفير الإسكان الميسر ، خاصة للفئات المنخفضة والمتوسطة الدخل .

قائمة المراجع

List Of Reference

المراجع العربية :

القرآن الكريم :

- أ- سورة الإسراء الآية (٢٩).
ب- سورة الفرقان الآية (٦٧).

الكتب :

- ١- إحسان محمود الحلبي (٢٠٠٠م) المدخل إلى الاقتصاد المنزلي، (الطبعة الأولى) ، جدة ، المملكة العربية السعودية : مكتبة دار جدة للنشر .
- ٢- أحمد شاكر العسكري (٢٠٠٠م) التسويق مدخل إستراتيجي للبيئة التسويقية وسلوك المستهلكين والمزيج التسويقي ، (الطبعة الأولى) ، عمان ، الأردن : دار الشروق للنشر والتوزيع .
- ٣- أحمد علي سليمان (٢٠٠٠م) سلوك المستهلك بين النظرية والتطبيق مع التركيز على السوق السعودية ، الرياض ، المملكة العربية السعودية : معهد الإدارة العامة .
- ٤- الحداد عوض (٢٠٠٦م) التسويق - إستراتيجيات التسويق المصرفي والخدمات المصرفية ، القاهرة ، مصر : دار الكتاب الحديث .
- ٥- أيمن علي عمر (٢٠٠٦م) قراءات في سلوك المستهلك ، الإسكندرية ، مصر : الدار الجامعية للنشر .
- ٦- بيان هاني حرب (١٩٩٩م) مبادئ التسويق ، (الطبعة الأولى) ، عمان : مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع .
- ٧- تسبي محمد رشاد لطفي و إيزيس عازر نوار (١٩٩٨م) مدخل في الاقتصاد المنزلي الإسكندرية ، مصر : دار المعرفة الجامعية .
- ٨- خالد أمين عبد الله و إسماعيل إبراهيم الطراد (٢٠٠٦م) إدارة العمليات المصرفية (المحلية والدولية) ، (الطبعة الأولى) ، عمان ، الأردن : دار وائل للنشر والتوزيع .
- ٩- درية أمين و إحسان البقلي (١٩٨٥م) التخطيط والإدارة في الاقتصاد المنزلي ، القاهرة ، مصر : مكتبة الأنجلو المصرية .

- ١٠- ذوقان عبيدات و عبد الرحمن عدس و كايد عبد الحق (٢٠٠٠م) البحث العلمي- مفهومه ، أدواته ، أساليبه ، الرياض ، المملكة العربية السعودية : دار أسامة للنشر والتوزيع .
- ١١- ربيع محمود علي نوفل (٢٠٠٦م) الإدارة المنزلية الحديثة ، (الطبعة الأولى) ، الرياض ، المملكة العربية السعودية : دار الناشر الدولي .
- ١٢- زيد محمد الرماني (٢٠٠٤م) اقتصاد الأسرة ، (الطبعة الأولى) ، الرياض ، المملكة العربية السعودية : دار طويق للنشر والتوزيع .
- ١٣- زينب محمد حقي (٢٠٠٠م) الإدارة ومتغيرات العصر بين النظرية والتطبيق ، القاهرة ، مصر : مكتبة عين شمس .
- ١٤- سعود محمد النمر و هاني يوسف خاشقجي و محمد فتحي محمود و محمد سيد حمزاوي (١٩٩٧م) الإدارة العامة الأسس والوظائف ، (الطبعة الرابعة) ، الرياض .
- ١٥- سمر الجمعان (٢٠٠٧م) ضبط الميزانية في الحياة الزوجية ، (الطبعة الأولى) ، الرياض ، المملكة العربية السعودية : شركة مطابع نجد التجارية .
- ١٦- سمير محمد عبد العزيز (١٩٩٨م) التمويل العام - المدخل الادخاري والضريبي - المدخل الإسلامي - المدخل الدولي ، (الطبعة الثانية) ، الإسكندرية ، مصر : مكتبة الإشعاع الفنية .
- ١٧- سهير محمد نور و منى عمر بركات و إيزيس عازر نوار (١٩٩١م) الاقتصاد الاستهلاكي الأسري ، فرع الاقتصاد المنزلي ، كلية الزراعة ، جامعة الإسكندرية ، جمهورية مصر العربية .
- ١٨- صلاح الشنواني (١٩٩٦م) الإدارة التسويقية الحديثة- المفهوم والإستراتيجية ، مؤسسة شباب الجامعة للنشر .
- ١٩- ضحى الحديدي (١٩٩٩م) الاقتصاد الأسري وإدارة البيت ، فلسطين : جامعة القدس المفتوحة .
- ٢٠- طلعت أسعد عبد الحميد (٢٠٠٩م) التسويق الفعال- كيف تواجه تحديات القرن ٢١؟ ، الرياض ، المملكة العربية السعودية : مكتبة الشقري .
- ٢١- عبد الرحمن يسري أحمد (٢٠٠٠م) النقود والفوائد والبنوك ، الإسكندرية ، مصر: الدار الجامعية للنشر .
- ٢٢- عبد السلام أبو قحف (٢٠٠٠م) التسويق بين النظرية والتطبيق ، (الطبعة الأولى) ، الإسكندرية ، مصر : دار المعرفة الجامعية .

- ٢٣- عبد العزيز محمد النهاري (١٩٩٧م) المدخل إلى البحث العلمي ومناهجه مع موجز عن الطرق الإحصائية في البحث ، جدة ، المملكة العربية السعودية : الربوع السعودية للنشر والتوزيع .
- ٢٤- علاء الغرباوي و محمد عبد العظيم و إيمان شقير (٢٠٠٧م) التسويق المعاصر ، الإسكندرية ، مصر : الدار الجامعية .
- ٢٥- فاتن مصطفى كمال لطفي و سهير فؤاد نور (٢٠٠٣م) الإدارة العلمية لشئون الأسرة، (الطبعة الأولى) ، دبي ، الإمارات العربية المتحدة : دار القلم للنشر والتوزيع.
- ٢٦- كوثر حسين كوجك و لولو جيد داود (١٩٨٤م) المرجع في التربية الأسرية ، (الطبعة الأولى) القاهرة ، مصر : عالم الكتب .
- ٢٧- كوثر حسين كوجك (١٩٩٧م) الإدارة المنزلية ، (الطبعة التاسعة)، القاهرة ، مصر : عالم الكتب .
- ٢٨- ليلى محمد إبراهيم الخضري و مها سليمان محمد أبو طالب و سعد علي محمود سالم (١٩٩٩م) الاتجاهات الحديثة في علوم الأسرة (الاقتصاد المنزلي) ، (الطبعة الأولى) ، دبي ، الإمارات العربية المتحدة : دار القلم .
- ٢٩- محمد إبراهيم عبيدات (٢٠٠١م) سلوك المستهلك مدخل إستراتيجي، (الطبعة الثالثة)، عمان ، الأردن : دار وائل للطباعة والنشر .
- ٣٠- محمد عبيدات (١٩٩٥م) سلوك المستهلك (مدخل سلوكي) ، (الطبعة الأولى) عمان : دار المستقبل للنشر والتوزيع .
- ٣١- محمد فريد الصحن (١٩٩٣م) مبادئ التسويق ، الإسكندرية ، مصر : الدار الجامعية.
- ٣٢- مصطفى زهير (تاريخ النشر غير معلوم) دراسات في إدارة التسويق ، مكتبة عين شمس.
- ٣٣- معهد الأمير عبد الله للبحوث والدراسات الاستشارية (١٤٢٤هـ) دليل المسكن الميسر ، الرياض ، المملكة العربية السعودية : دار سعد العيسى للنشر والتسويق .
- ٣٤- نعيم حافظ أبو جمعة (١٩٩٩م) أساسيات وإدارة التسويق ، (الطبعة الأولى) ، دبي ، الإمارات العربية المتحدة : دار القلم للنشر والتوزيع .
- ٣٥- هاني حامد الضمور (٢٠٠٨م) تسويق الخدمات ، (الطبعة الرابعة) ، عمان ، الأردن : دار وائل للنشر والتوزيع .

الرسائل العلمية :

- ٣٦- أريج أحمد سعيد آل عقران (٢٠٠٤م) التخطيط لإدارة مورد الأسرة المالي في مرحلة التقاعد للمرأة السعودية العاملة في محافظة جدة ، رسالة ماجستير ، قسم سكن وإدارة منزل ، كلية التربية للاقتصاد المنزلي والتربية الفنية ، جدة .
- ٣٧- أسامة محمد فرج الخطراوي (١٩٩٧م) دوافع شراء واتجاهات المستهلك السعودي نحو السلع الكهربائية المنزلية المعمرة - دراسة تطبيقية في المنطقة الغربية في المملكة العربية السعودية ، رسالة ماجستير ، قسم إدارة الأعمال ، كلية الاقتصاد والإدارة ، جامعة الملك عبد العزيز ، جدة .
- ٣٨- أسماء عبد الرحمن النويصر (٢٠٠١م) وعي المرأة السعودية في إدارة دخل الأسرة ودوره في تنمية الدخل القومي - دراسة ميدانية في مدينة بريدة ، رسالة ماجستير ، قسم سكن وإدارة منزل ، كلية التربية للاقتصاد المنزلي والتربية الفنية ، الرياض .
- ٣٩- إنشراح نمر نبهان (١٩٩٦م) أثر الخصائص البنوية للأسر على مدى الإيفاء بالالتزامات المالية المترتبة على امتلاك المسكن: دراسة تقييمية لأحد مشاريع المؤسسة العامة للإسكان والتطوير الحضري ، رسالة ماجستير ، كلية الدراسات العليا ، الجامعة الأردنية ، الأردن .
- ٤٠- إيمان عمر محمد عسكر (٢٠٠٥م) تحديات قانون التمويل العقاري وحل مشكلات الإسكان (دراسة حالة محدودي الدخل) ، رسالة ماجستير ، كلية الهندسة ، جامعة القاهرة ، جمهورية مصر العربية .
- ٤١- حسين سعيد آل مشيط (١٤٢١هـ) تمويل إسكان ذوي الدخل المنخفضة في المملكة العربية السعودية (جدة : حالة دراسية) ، رسالة ماجستير ، قسم التخطيط الحضري والإقليمي ، كلية تصاميم البيئة ، جامعة الملك عبد العزيز ، جدة .
- ٤٢- رفعة تركي إسماعيل مله (٢٠٠٤م) أثر الشراء بالتقسيط على إدارة المورد المالي للأسرة السعودية - دراسة ميدانية بمحافظة جدة ، رسالة ماجستير ، قسم سكن وإدارة منزل ، كلية التربية للاقتصاد المنزلي والتربية الفنية ، جدة .
- ٤٣- سكينه محمد عبد الرحمن باصبرين (١٩٨٧م) إدارة المرأة العاملة السعودية لبعض موارد أسرتها في جدة ، رسالة ماجستير ، قسم الاقتصاد المنزلي ، كلية التربية للبنات بجدة .
- ٤٤- سلوى محمد يحيى العوادلي (١٩٩٥م) تأثير الإعلان التلفزيوني على السلوك الشرائي للمرأة المصرية ، رسالة دكتوراه ، قسم العلاقات العامة والإعلان ، كلية الإعلام ، جامعة القاهرة ، القاهرة .

- ٤٥- صالح حسين عبد الله قدح (٢٠٠٤م) الإسكان الخيري ودوره في حل مشكلة السكن لذوي الدخل المنخفض بالمملكة العربية السعودية (دراسة تطبيقية : الإسكان الخيري بالحريضة - منطقة عسير) ، رسالة ماجستير ، قسم العمارة وعلوم البناء ، كلية العمارة والتخطيط ، جامعة الملك سعود ، الرياض .
- ٤٦- عيشة علي أبو بكر أحمد بارضوان (١٩٨٨م) دراسة السلوك الاستهلاكي ودوافع الشراء للمرأة العاملة السعودية بجدة ، رسالة ماجستير ، قسم الاقتصاد المنزلي ، كلية التربية للبنات ، جدة .
- ٤٧- لطيفة عبد الله المزروع (٢٠٠٢م) الإسكان العام في مدينة الرياض - دراسة الرضا السكني في ضوء احتياجات الساكنين ورغباتهم ، رسالة دكتوراه ، قسم الجغرافيا ، كلية الآداب ، جامعة الملك سعود ، الرياض .
- ٤٨- محمد فريح فهد التميمي (١٤٢٢هـ) الرضا السكني في مدينة حائل، رسالة دكتوراه ، قسم الجغرافيا ، كلية الآداب ، جامعة الملك سعود ، الرياض .
- ٤٩- منى حامد إبراهيم حامد موسى (١٩٩٩م) أثر استخدام بطاقات الائتمان على إدارة الدخل المالي للأسرة السعودية ، رسالة ماجستير ، قسم سكن وإدارة منزل ، كلية التربية للاقتصاد المنزلي والتربية الفنية ، جدة .
- ٥٠- نجاه عبد الله مليباري (١٩٩٩م) إدارة المرأة المتعلمة العاملة وغير العاملة لمورد الوقت وأثر ذلك على تنشئة الأطفال في مرحلة الطفولة المبكرة ، رسالة ماجستير ، قسم سكن وإدارة منزل ، كلية التربية للاقتصاد المنزلي والتربية الفنية ، جدة .
- ٥١- هنادي محمد عمر سراج قمره (٢٠٠٨م) دراسة إستراتيجية الاستثمار في سوق المال للأسرة السعودية ، رسالة دكتوراه ، قسم السكن وإدارة المنزل ، كلية التربية للاقتصاد المنزلي ، جامعة أم القرى ، مكة المكرمة .

المجلات والدوريات العلمية :

- ٥٢- اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء (١٩٩٥م) بحث في الادخار "القسم الأخير" ، مجلة البحوث الإسلامية ، (العدد ٤٤) ، المملكة العربية السعودية : رئاسة إدارة البحوث العلمية والإفتاء - الأمانة العامة لهيئة كبار العلماء .
- ٥٣- الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض (٢٠٠٢م) في دراسات لهيئة تطوير الرياض : الأسر تستطيع تحمل تسديد قروض ميسرة لفترات طويلة لتملك المنازل ، مجلة أملاك ، (العدد ١٦) ، السنة الثانية .

- ٥٤- الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض (٢٠٠٤م) ندوة الإسكان الثانية..المسكن الميسر،
نشرة تطوير ، (العدد ٣٨) ، الرياض : الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض .
- ٥٥- الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض (٢٠٠٤م) البرنامج التنفيذي للمخطط الاستراتيجي
الشامل لمدينة الرياض ، نشرة تطوير ، (العدد ٤٠) ، الرياض : الهيئة العليا لتطوير
مدينة الرياض .
- ٥٦- الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض (٢٠٠٥م) دراسة السكان.. نبض إيجابي لمجتمع
فتي نشرة تطوير ، (العدد ٤١) ، الرياض : الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض .
- ٥٧- بيلى إبراهيم العليمي (١٤١٥هـ) السياسة الاقتصادية الإسلامية لترشيد الاستهلاك
الفردى للسلع والخدمات - دراسة مقارنة ، مجلة البحوث الفقهية المعاصرة ، (العدد
الرابع والعشرون) ، السنة السادسة ، الرياض.
- ٥٨- حسين مصطفى غانم (١٩٩٤م) نظرية الاستهلاك في اقتصاد قيمي ، مجلة آفاق
اقتصادية ، المجلد ١٥ ، (العدد ٦٠) ، الإمارات العربية المتحدة : اتحاد غرف التجارة
والصناعة .
- ٥٩- خالد عبد الرحمن المشعل و فالح عبد الله الحقباني (١٩٩٩م) صياغة وتقدير دالة
الادخار العائلي في المملكة العربية السعودية ، مجلة آفاق اقتصادية ، المجلد ٢٠ ، (العدد
٨٠) ، الإمارات العربية المتحدة : اتحاد غرف التجارة والصناعة .
- ٦٠- زيد بن محمد الرماني (١٩٩٨م) المرأة والاستهلاك ، مجلة الشقائق ، (العدد السابع
عشر) ، السنة الثانية .
- ٦١- زيد بن محمد الرماني (١٤١٥هـ) المفاهيم الاستهلاكية في ضوء القرآن والسنة
النبوية، الجزء الثاني، رابطة العالم الإسلامي ، (العدد ١٥٣) ، السنة الثالثة عشرة ،
مكة المكرمة : رابطة العالم الإسلامي.
- ٦٢- صلاح معاذ المعيوف (٢٠٠١م) العوامل المحددة لاختيار العملاء السعوديين للبنوك
في مدينة الرياض بالمملكة العربية السعودية ، دورية الإدارة العامة ، مجلد ٤٠ ،
(العدد ٤) ، الرياض : معهد الإدارة العامة .
- ٦٣- عبد الرحمن الحماد (١٩٩٦م) كيف يتخذ المستهلك السعودي قرار الشراء؟ ، مجلة
تجارة الرياض ، (العدد ٤٠٧) ، السنة السادسة والثلاثون .
- ٦٤- عبد العزيز عبد الله كامل (٢٠٠١م) السكن أمنية أم ضرورة ؟ ، مجلة أملاك ، (العدد
الخامس) ، السنة الأولى .
- ٦٥- عجلان عبد العزيز العجلان (٢٠٠١م) السكن والسكان في الرياض ، مجلة تجارة
الرياض ، (العدد ٤٦٤) ، السنة ٤١ .

- ٦٦- علي الأعم (١٩٩٣م) العلاقات العامة في التسويق: الاتصالات والسلوك والترويج، مجلة آفاق اقتصادية ، (العدد ٥٦) ، السنة ١٤ ، الإمارات العربية المتحدة : اتحاد غرف التجارة والصناعة .
- ٦٧- علي سالم عمر باهام (١٤٢٣هـ) الإسكان الميسر : تطوير معايير لأنموذج مستقبلي من الإسكان في المملكة العربية السعودية ، مجلة جامعة الملك سعود - العمارة والتخطيط ، مجلد ١٥ ، الرياض : جامعة الملك سعود .
- ٦٨- علي سالم عمر باهام (١٤٢٤هـ) جعل المسكن المعاصر بالمملكة العربية السعودية ميسراً ، مجلة دراسات الخليج والجزيرة العربية ، (العدد ١٠٩) ، السنة ٢٩ ، الكويت : جامعة الكويت .
- ٦٩- غازي سعيد العباسي (٢٠٠٥م) دراسة استقرائية لرغبات السكان في مدينة الرياض، مجلة جامعة الأزهر ، كلية الهندسة ، العدد الثامن .
- ٧٠- فهد نوبصر الحريقي (٢٠٠٥م) المساكن والبيئة العمرانية للمدن الرئيسية في المملكة العربية السعودية ، مجلة دراسات الخليج والجزيرة العربية ، (العدد ١١٨) ، السنة ٣١ ، الكويت : جامعة الكويت .
- ٧١- مجلة الاقتصاد (٢٠٠٣م) الإسكان في المملكة .. قصور في التمويل.. وغياب للتشريع.. وضعف في البنى التحتية ، مجلة الاقتصاد ، (العدد ٣٧٢) ، السنة ٣٦ .
- ٧٢- مجلة المستقبل الإسلامي (٢٠٠٠م) ، على أبواب عصر جديد - أثر الاستهلاك بصفته قيمة اجتماعية ، مجلة المستقبل الإسلامي ، (العدد ١٠٦) .
- ٧٣- محمد إبراهيم السحيباني (٢٠٠٢م) تبادل المعلومات وكفاءة سوق التمويل في المملكة العربية السعودية ، دورية الإدارة العامة ، مجلد ٤٢ ، (العدد ١) ، الرياض : معهد الإدارة العامة .
- ٧٤- يوسف عثمان الحزيم (٢٠٠٠م) ، القروض العقارية العائلية (الفردية) المتعثرة ، مجلة أملاك ، (العدد الثاني) ، السنة الأولى .

المنشورات الحكومية والتقارير الرسمية :

- ٧٥- إبراهيم راشد سعد الجوير (٢٠٠٤م) دور الممارسات التصميمية والتنفيذية المكلفة في رفع القيمة النهائية لبناء المساكن بمدينة الرياض ، بحث في السجل العلمي لندوة الإسكان الثانية (المسكن الميسر) ، الرياض : الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض ، ٧-١٠ صفر ١٤٢٥هـ الموافق ٢٨-٣١ مارس ٢٠٠٤م .

- ٧٦- إبراهيم مصطفى الدميري (٢٠٠٤م) الإسكان وتحديات مجالات التنمية: قانون التمويل العقاري كأداة لتنمية المدن الجديدة ، بحث في السجل العلمي لندوة الإسكان الثانية (المسكن الميسر) ، الرياض : الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض ، ٧-١٠ صفر ١٤٢٥هـ الموافق ٢٨-٣١ مارس ٢٠٠٤م .
- ٧٧- أحمد حسن أنيس (٢٠٠٢م) السوق الأولى للتمويل العقاري، ندوة التمويل العقاري المصري..الآمال والتحديات، جمعية المهندسين المصرية وجمعية المهندسين المدنيين .
- ٧٨- أحمد عنان (١٩٩٥م) اقتصاديات بناء المساكن الخاصة بالمدن الجديدة، ملخصات أبحاث مؤتمر "مستقبل المجتمعات العمرانية الجديدة"، القاهرة، ٢٢- ٢٥ مايو ١٩٩٥م .
- ٧٩- إدارة البحوث والدراسات بالهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض (١٤٢١هـ) مقدرة السكان المالية ومعدل الإنفاق على المسكن في الرياض، الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض .
- ٨٠- جيهان محمد سليم وسومية طه أبو الفضل (٢٠٠٤م) سياسات إسكان في منطقة الخليج ، الإمارات العربية المتحدة: حالة دراسة ، بحث في السجل العلمي لندوة الإسكان الثانية (المسكن الميسر) ، الرياض : الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض ، ٧-١٠ صفر ١٤٢٥هـ الموافق ٢٨-٣١ مارس ٢٠٠٤م .
- ٨١- حسين صبري الشنواني و شريف كمال دسوقي و خالد صلاح الدين الخياط (٢٠٠٤م) مواد البناء وتأثيرها على متطلبات اقتصاديات المسكن في المناطق الحارة، بحث في السجل العلمي لندوة الإسكان الثانية (المسكن الميسر)، الرياض: الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض ، ٧-١٠ صفر ١٤٢٥هـ الموافق ٢٨-٣١ مارس ٢٠٠٤م .
- ٨٢- حمد عبد العزيز التويجري و علي محمد الجمعة و عدنان جعفر آل حسن و محمد هذلول و أحمد عبد الله المطوع (١٤٢٠هـ) دراسة أوضاع السوق العقاري في المملكة العربية السعودية ، مركز البحوث ، كلية العلوم الإدارية ، جامعة الملك سعود ، الرياض .
- ٨٣- سامي محمد شيخ ديب (٢٠٠٣م) السكن على قدر الحاجة خطوة نحو مسكن اقتصادي : دراسة حالة ، شركة دار الأركان للتطوير العقاري المحدودة ، الهيئة السعودية للمهندسين ، الملتقى الثاني للهندسة القيمية بعنوان " المسكن الاقتصادي " ، الرياض ، ٢٦-٢٧ رجب ١٤٢٤هـ (٢٣-٢٤ سبتمبر ٢٠٠٣م) .
- ٨٤- سيف الدين أحمد فرج ونهلة القاسمي (٢٠٠٤م) آلية التحكم في أسعار الأراضي كمطلب للحصول على مسكن ميسر ، بحث في السجل العلمي لندوة الإسكان الثانية (المسكن الميسر) ، الرياض : الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض ، ٧-١٠ صفر ١٤٢٥هـ الموافق ٢٨-٣١ مارس ٢٠٠٤م .

- ٨٥- شريف محمد صبري العطار (٢٠٠٤م) نحو رؤية مستقبلية شاملة للمسكن العربي : مدخل تكاملي للحفاظ الإيجابي يحقق الاستفادة من تطور تكنولوجيا البناء ، بحث في السجل العلمي لندوة الإسكان الثانية (المسكن الميسر) ، الرياض : الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض ، ٧-١٠ صفر ١٤٢٥ هـ الموافق ٢٨-٣١ مارس ٢٠٠٤ م .
- ٨٦- عبد العزيز الصغير (٢٠٠١م) تمويل المسكن : المشكلات ، المعوقات ، الفرص ، التقرير الفني ندوة مستقبل الإسكان في مدينة الرياض ، الرياض : الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض ، ١٥-١٧/١/١٤٢٢ هـ الموافق ٩-١١/٤/٢٠٠١ م .
- ٨٧- عبد العزيز عبد الملك آل الشيخ (٢٠٠١م) مستقبل الإسكان في مدينة الرياض ، التقرير الفني ندوة مستقبل الإسكان في مدينة الرياض ، الرياض : الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض ، ١٥-١٧/١/١٤٢٢ هـ الموافق ٩-١١/٤/٢٠٠١ م .
- ٨٨- عبد المجيد الرجوب وخالد عارف المومني (٢٠٠٤م) السياسة الإسكانية الحالية في الأردن ودورها في الحصول على المسكن الميسر ، بحث في السجل العلمي لندوة الإسكان الثانية (المسكن الميسر) ، الرياض : الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض ، ٧-١٠ صفر ١٤٢٥ هـ الموافق ٢٨-٣١ مارس ٢٠٠٤ م .
- ٨٩- عبد المحسن آل سويلم (٢٠٠١م) منح الأراضي وأثرها على الإسكان ، التقرير الفني ندوة مستقبل الإسكان في مدينة الرياض ، الرياض : الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض ، ١٥-١٧/١/١٤٢٢ هـ الموافق ٩-١١/٤/٢٠٠١ م .
- ٩٠- عبده ثابت محمد العبسي (٢٠٠٤م) الكثافة السكنية المناسبة ودورها في تخفيض تكلفة السكن في المدن : دراسة تحليلية للمباني السكنية متعددة الطوابق ، بحث في السجل العلمي لندوة الإسكان الثانية (المسكن الميسر) ، الرياض : الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض ، ٧-١٠ صفر ١٤٢٥ هـ الموافق ٢٨-٣١ مارس ٢٠٠٤ م .
- ٩١- عزت عبد المنعم مرغني (٢٠٠٤م) تأثير الأبعاد الاجتماعية على نمط وتكلفة المسكن ، بحث في السجل العلمي لندوة الإسكان الثانية (المسكن الميسر) ، الرياض : الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض ، ٧-١٠ صفر ١٤٢٥ هـ الموافق ٢٨-٣١ مارس ٢٠٠٤ م .
- ٩٢- فهد نويصر الحريقي و عدنان عبد الله الشيحة و جمال الدين يوسف سلاخور (١٤٢٥هـ) تقدير أعداد ومساحة ونوع المساكن في المملكة العربية السعودية للعشرين سنة القادمة ، قسم التخطيط الحضري والإقليمي ، كلية العمارة والتخطيط ، جامعة الملك فيصل ، الدمام ، مدينة الملك عبد العزيز للعلوم والتقنية بحث رقم أت-٢٠-١٩ التقرير النهائي .

- ٩٣- محمد أنس الزرقا (١٩٩١م) السلوك الاستهلاكي في الإسلام ، وقائع ندوة السياسة الاقتصادية في الإسلام التي عقدت في سطيف بالجزائر ، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب ، ٢٩ شوال - ٦ ذو القعدة ١٤١١هـ - ٢٠ مايو ١٩٩١م .
- ٩٤- محمود أحمد عبد اللطيف وسليمان محمد الفورتيه (٢٠٠٤م) الاختلاف في مفهوم الإسكان الميسر وانعكاساته على سياسات التنمية الإسكانية المستقبلية ، بحث في السجل العلمي لندوة الإسكان الثانية (المسكن الميسر) ، الرياض : الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض ، ٧-١٠ صفر ١٤٢٥هـ الموافق ٢٨-٣١ مارس ٢٠٠٤م .
- ٩٥- محمد عبد الكريم صالحين وياسر أحمد عدس (٢٠٠٤م) تأثير متطلبات العصر الحديث على تكلفة المسكن السعودي ، بحث في السجل العلمي لندوة الإسكان الثانية (المسكن الميسر) ، الرياض : الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض ، ٧-١٠ صفر ١٤٢٥هـ الموافق ٢٨-٣١ مارس ٢٠٠٤م .
- ٩٦- مصلحة الإحصاءات العامة والمعلومات (٢٠٠٨م)، الرياض: وزارة الاقتصاد والتخطيط السعودية.
- ٩٧- ناصر محمد الصائغ والسيد متولي حسن (١٩٨٦م) رؤية المواطن السعودي للدخار ودوافعه (دراسة ميدانية في مدينة الرياض) ، مركز البحوث ، كلية العلوم الإدارية ، جامعة الملك سعود ، الرياض .
- ٩٨- نسرین فتحی عبد السلام (٢٠٠٤م) أسس التحكم في تكلفة المسكن "حلول تصميمية وتقنية" ، بحث في السجل العلمي لندوة الإسكان الثانية (المسكن الميسر) ، الرياض : الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض ، ٧-١٠ صفر ١٤٢٥هـ الموافق ٢٨-٣١ مارس ٢٠٠٤م .
- ٩٩- وليد الهزاع (٢٠٠١م) المسكن الميسر امتلاكه ، التقرير الفني ندوة مستقبل الإسكان في مدينة الرياض ، الرياض : الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض ، ١٥-١٧/١/١٤٢٢هـ الموافق ٩-١١/٤/٢٠٠١م .

مواقع الإنترنت :

- ١٠٠- إبراهيم فهد العساف (٢٠٠٧م) تحديات التمويل العقاري، ورقة عمل مقدمة إلى المؤتمر السعودي الدولي للعقار (سايرك)، مجلس الغرف التجارية الصناعية السعودية، الرياض: قاعة الأمير سلطان الكبرى بفندق الفيصلية، ٣-٤ جمادى الأولى ١٤٢٨هـ الموافق ٢٠-٢١ مايو ٢٠٠٧م .

<http://www.sairec.com>

١٠١- إدارة الدراسات في مجلس الشورى بالمملكة العربية السعودية (٢٠٠٣م)، وزارة التخطيط تعد استراتيجية لها: لجنة الخدمات والمرافق العامة تسعى لإيجاد حلول لمشكلات الإسكان.

<http://www.shura.gov.sa/arabicsite/majalah51/derasa.HTM>

١٠٢- التمويل العقاري في مصر

<http://www.idbe-egypt.com/doc/mortgage%20finance.doc>

١٠٣- اللجنة المعنية بالحقوق الاقتصادية والاجتماعية والثقافية (١٩٩١م) التعليق العام رقم (٤) الحق في السكن الملائم (المادة ١١ (١) من العهد)، جامعة منيسوتا، مكتبة حقوق الإنسان.

<http://www1.umn.edu/humanrts/arabic/cescr-gc4.html>

١٠٤- أمير محمد العلوان (٢٠٠٧م) التوجهات المستقبلية للطلب على العقار، ورقة عمل مقدمة إلى المؤتمر السعودي الدولي للعقار (سايرك)، مجلس الغرف التجارية الصناعية السعودية، الرياض: قاعة الأمير سلطان الكبرى بفندق الفيصلية، ٣-٤ جمادى الأولى ١٤٢٨هـ الموافق ٢٠-٢١ مايو ٢٠٠٧م.

<http://www.sairec.com>

١٠٥- حسين حسين شحاتة (بدون تاريخ نشر) صيغ التمويل العقاري المعاصرة في ميزان الشريعة الإسلامية (الجائز والمنهي عنها شرعاً).

<http://www.darelmashora.com/v2/documents/28/>

١٠٦- خالد حسن العبد الكريم القحطاني (٢٠٠٧م) الصناعة العقارية والتحديات المستقبلية، ورقة عمل مقدمة إلى المؤتمر السعودي الدولي للعقار (سايرك)، مجلس الغرف التجارية الصناعية السعودية، الرياض: قاعة الأمير سلطان الكبرى بفندق الفيصلية، ٣-٤ جمادى الأولى ١٤٢٨هـ الموافق ٢٠-٢١ مايو ٢٠٠٧م.

<http://www.sairec.com>

١٠٧- خالد الزيدان (٢٠٠٤م) إضاعات حول السكن الأمثل.. واقع الإسكان بالمملكة - المسكن الخيري - الإسكان الحكومي، صحيفة الرياض، (العدد ١٣٠٦١)، السنة ٣٩.

<http://www.alriyadh.com/contents/25-03-2004/mainpage/local1-15254.php>

١٠٨- خالد عبد العزيز المقيرن (٢٠٠٧م) التمويل وآلياته في السوق العقارية، ورقة عمل مقدمة إلى المؤتمر السعودي الدولي للعقار (سايرك)، مجلس الغرف التجارية الصناعية السعودية، الرياض: قاعة الأمير سلطان الكبرى بفندق الفيصلية، ٣-٤ جمادى الأولى ١٤٢٨هـ الموافق ٢٠-٢١ مايو ٢٠٠٧م.

<http://www.sairec.com>

١٠٩- سليمان عبد الله السكران (٢٠٠٧م) نظرة اقتصادية على سوق العقار في المملكة العربية السعودية، ورقة عمل مقدمة إلى المؤتمر السعودي الدولي للعقار (سايرك)، مجلس الغرف التجارية الصناعية السعودية، الرياض: قاعة الأمير سلطان الكبرى بفندق الفيصلية، ٣-٤ جمادى الأولى ١٤٢٨ هـ الموافق ٢٠-٢١ مايو ٢٠٠٧م.

<http://www.sairec.com>

١١٠- صحيفة الرياض (٢٠٠٥م) تحذيرات من أزمة سكنية وشيكة في الرياض ، (العدد ١٣٤١٧).

<http://www.alriyadh.com/2005/03/19/article49115.html>

١١١- صحيفة الوطن (٢٠٠٥م) حق السداد عند الاقتراض ، (العدد ١٦٣٤) ، السنة الخامسة.

<http://www.alwatan.com>

١١٢- عبد الله علي الثروة (٢٠٠٤م) ندوة الإسكان الثانية ومسابقة المسكن السعودي الحديث رؤية نقدية واقتراحات ، مجلة البناء ، (العدد ١٦٦) ، السنة ٢٤ .

<http://www.albenaamagazine.com.sa/issues%20record/iss%20166/opinion.htm>

١١٣- علي حبيب بوخمسين (٢٠٠٧م) التمويل العقاري بين الواقع والمأمول، تحليل وتقييم وصياغة مستقبلية، ورقة مقدمة للقاء السنوي السادس عشر لجمعية الاقتصاد السعودية (الخدمات المالية في المملكة العربية السعودية)، الرياض: مركز الملك فهد الثقافي، ١٦-١٨ جمادى الأولى ١٤٢٨ هـ الموافق ٢-٤ يونيو ٢٠٠٧م ، موقع جمعية الاقتصاد السعودية.

<http://www.sea.org.sa/parer16.php>

١١٤- فهد سليمان اليحياء (٢٠٠٧م) التمويل العقاري: هل يساهم في دوره بالتنمية الشاملة بالمملكة؟ ورقة مقدمة للقاء السنوي السادس عشر لجمعية الاقتصاد السعودية (الخدمات المالية في المملكة العربية السعودية)، الرياض: مركز الملك فهد الثقافي، ١٦-١٨ جمادى الأولى ١٤٢٨ هـ الموافق ٢-٤ يونيو ٢٠٠٧م، موقع جمعية الاقتصاد السعودية.

<http://www.sea.org.sa/parer16.php>

١١٥- محمد علي عبد العزيز حلواني (٢٠٠٦م) المرشد لامتلاك وبناء المسكن، كتاب إلكتروني.

<http://www.halawany.net>

١١٦- محمد موفي الحميضان (٢٠٠٥م) صندوق التنمية العقارية..الحسم الإلزامي ليس حلاً ، صحيفة الرياض ، (العدد ١٣٤٣٠) .

<http://www.alriyadh.com/2005/04/01/article52646.html>

١١٧- مطشر طراد المرشد (٢٠٠٣م) هموم تمويل الوحدات السكنية.. ما هي الحلول؟ ،
صحيفة الرياض ، (العدد ١٢٨٠٠) ، السنة ٣٩ .

<http://www.alriyadh.com/2003/07/08/article20619.html>

١١٨- ناصح المرزوقي البقمي (٢٠٠٧م) تعاون صندوق التنمية العقارية والبنوك التجارية
لتمويل بناء المساكن الخاصة، ورقة مقدمة للقاء السنوي السادس عشر لجمعية
الاقتصاد السعودية (الخدمات المالية في المملكة العربية السعودية)، الرياض: مركز
الملك فهد الثقافي، ١٦-١٨ جمادى الأولى ١٤٢٨هـ الموافق ٢-٤ يونيو ٢٠٠٧م ،
موقع جمعية الاقتصاد السعودية.

<http://www.sea.org.sa/parer16.php>

الصحف :

١١٩- صحيفة الاقتصادية (١٩٩٣م) ١٠٠مليار ريال أقساط قروض عقارية منذ ١٩٧٥
والسوق تحتاج إلى المزيد ، (العدد ٤٧) ، الأحد ١/٢٤/١٩٩٣م .

المراجع الأجنبية :

- 120- Carole G . Bozworth (1996) Credit in the Family Budget Consumer and Family Economics Specialist, University of Missouri – Columbia Human Environmental Sciences Publication GH3341 .
- 121- Cutler – Neal-E (2003) **Home ownership and retirement planning : Financial worries and reverse mortgages** . Journal-of-Financial-Service-Professionals. V57n2
- 122- Edward L. Glaeser, Joseph Gyourko and Raven E. saks (2005) Why have Housing prices Gone up? . Harvard Institute of Economic Research . Harvard University Cambridge, Massachusetts.
- 123- Ferguson – Bruce (2004) **Housing finance options for low and Medium Income Families : Analysis of the Latin America Experience 1** . Housing Finance – International . v18 n3 .
- 124- Jagolinzer Philip (1995) **Financial planning, How to divide income**, ohio , CAP, journal. V54.n2.
- 125- John B . Keeble III (2001) A Part of All you Earn : Many Clients (and Planners) need to be reminded that paying yourself first is the foundation for building wealth . Financial Planning . New York .
- 126- Jonathan McCarthy and Richard W. Peach (2004) Are Home prices the next “Bubble”? . Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review .
- 127- Judy Lawrence (2001) The Budget Kit the common cents money management work book . (Third Edition) . Chicago : published by Dearborn Trade .
- 128- McCormick- Roy-C (2005) **Home Values and building costs Rise. Rough – Notes** . v148 .n9 .
- 129- Merrie Brucks and Valarie A . Zeithaml and Gillian Naylor (2000) **Price and Brand name as Indicators of Quality Dimensions for consumer Durables** . Journal of the Academy of Marketing Science . Vol . 28 .

- 130- Philip Kotler (2000) Marketing Management . (Tenth Edition) .
New Jersey : Prentice Hall .
- 131- Rob Ranyard and Gill Craig (1995) **Evaluating and Budgeting with installment credit : An Interview Study** .Journal of Economic Psychology .
- 132- Robert B . Avery and Gregory . Elliehausen and Arthur B . Kennickell (1989) **Changes in Consumer Installment Debt** .
Journal of Credit World . Vol . 77 . Iss . 4 .
- 133- Rogers-Carolyn. (2006) **Home Financing : Rural–Urban Differences** Amber –Waves . v4 . n1 .
- 134- Temkin – Kenneth (2001) **The U.S. housing finance system for low-income families : A review of recent innovations and changes** Housing – Finance- International. V15n3
- 135- Ujang. Sumarwan and Tahira k. Hira (1992) **Credit, Saving, and Insurance Practices Influencing Satisfaction with Preparation for Financial Emergencies Among Rural Households** . Home Economics Research Journal. Volume 21. No.2.
- 136- Vijverberg –Wim-P.M (1992) **Measuring income from Family enter prises with house hold surveys** Small Business Economics. V4.n4.

قائمة الملاحق

List Of Appendices

ملحق رقم (1)

يوضح الاستبانة في صورتها الأولية

بسم الله الرحمن الرحيم

سعادة الدكتور(ة).....

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

مقدمته لسيادتكم الباحثة / رفعه تركي إسماعيل مله المحاضرة بقسم السكن وإدارة المنزل بكلية التربية للاقتصاد المنزلي والتربية الفنية بجدة ، والتي تقوم بدراسة بعنوان (التمويل بالاقتراض لامتلاك المسكن وعلاقته بإدارة الدخل المالي للأسرة السعودية) ، وذلك للحصول على درجة الدكتوراه في الاقتصاد المنزلي تخصص السكن وإدارة المنزل تحت إشراف د/ سكيينة محمد باصبرين أستاذ السكن وإدارة المنزل المشارك بكلية التربية للاقتصاد المنزلي والتربية الفنية بجدة.

وتهدف الدراسة إلى التعرف على علاقة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن بإدارة الدخل المالي للأسرة السعودية بالإضافة إلى التعرف على مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل ومستوى إدارتها لدخلها المالي ، هذا علاوة على الكشف عن العلاقة بين مستوى إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك المسكن وبعض متغيرات المستوى الاجتماعي والاقتصادي للأسرة .

وقد اعتمدت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي ، وتم استيفاء بيانات هذه الدراسة باستخدام الاستبيان مع عينة قصديه من اسر سعودية بمدينة جدة عليها أقساط من اجل بناء أو شراء مسكن لامتلاكه ، وهذه الديون ناتجة عن تمويل المسكن من البنوك التجارية .

ولتحقيق أهداف الدراسة أعدت الباحثة الأدوات الآتية : استمارة البيانات العامة للأسرة والمسكن، واستبانة إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن ، واستبانة إدارة الدخل المالي .
وقد تم وضع مقياس متصل (١،٢،٣) للعبارات موجبة الصياغة و (١ ، ٢ ، ٣) للعبارات سالبة الصياغة .

ونظرًا لما تتمتعون به من خبرة ومعرفة في هذا المجال، فإن الباحثة تأمل من سعادتكم التكرم بتحكيم هذه الاستمارة من حيث :

- مدى مناسبة كل عبارة للمحور الخاص بها .
- الصياغة اللغوية للعبارات .
- اتجاه العبارات .
- إضافة أي عبارات مقترحة .

وذلك بوضع علامة (✓) إذا كانت العبارة مناسبة ، ووضع علامة (x) إذا كانت العبارة غير مناسبة .

مع العلم أن التعريفات الإجرائية لمتطلبات الدراسة هي كالتالي :

١- إدارة التمويل بالاقتراض : التمويل بالاقتراض هو الذي ينشأ من خلال عقد يقوم فيه الممول (مانح التمويل وهي البنوك التجارية) بتمويل الإنفاق الآني للمتمول (المستفيد من التمويل وهي الأسرة) في مقابل التزامها بمدفوعات مستقبلية، والقروض خدمة تقدمها البنوك، لذا فإن إدارة التمويل بالاقتراض تعني إدارة شراء خدمة القروض، وتتكون العملية الإدارية للتمويل بالاقتراض من أربع مراحل هي : التعرف على المشكلة، البحث عن المعلومات، تقييم البدائل، قرار الشراء، سلوك ما بعد الشراء .

٢- المسكن : هو المسكن الحديث الموجود في الزمن الحالي مثل : الفلل، والشقق السكنية، والعمارات.

٣- إدارة الدخل المالي : يقصد به قيام الأسرة بتحديد إمكاناتها المالية في فترة زمنية محددة، وتحديد أوجه الإنفاق المختلفة، ثم التخطيط لطريقة الإنفاق، والقيام بالمراجعة في أثناء الإنفاق للتعديل إذا لزم الأمر، ثم التقييم وذلك بهدف الحصول على أكبر قدر من الرضا والإشباع في حدود الإمكانيات المالية المتاحة .

٤- الأسرة : هي مجموعة من الأفراد الذين تربطهم ببعض علاقة الدم أو الزواج، ويعيشون معًا في المسكن ذاته، وعلى هذه الأسر أقساط ناتجة عن تمويل المسكن من البنوك التجارية لامتلاكه.

ولكم مني جزيل الشكر والعرفان

وجعلها الله في ميزان حسناتكم

الباحثة

ضع علامة (✓) بجانب العبارة المناسبة
أولاً : الخصائص الاجتماعية والثقافية والاقتصادية

١- المهنة:

* - مهنة الزوج

موظف حكومي	موظف في قطاع خاص	أعمال حرة	متقاعد
------------	------------------	-----------	--------

* - مهنة الزوجة

موظفة حكومية	موظفة في قطاع خاص	أعمال حرة	متقاعدة	ربة منزل	طالبة
--------------	-------------------	-----------	---------	----------	-------

٢- العمر:

أقل من ٢٥ سنة	من ٢٥ سنة إلى أقل من ٣٥ سنة	من ٣٥ سنة إلى أقل من ٤٥ سنة	من ٤٥ سنة إلى أقل من ٥٥ سنة	من ٥٥ سنة فأكثر
الزوج				
الزوجة				

٣- المستوى التعليمي :

متوسط فما دون	ثانوي	جامعي فأعلى
الزوج		
الزوجة		

٤- حجم الأسرة :

* - كم عدد أفراد الأسرة بما فيهم الأبناء والأقارب الذين يقيمون مع الأسرة في نفس المسكن؟

أقل من ٥ أفراد	من ٥ - ٧ أفراد	٨ أفراد فأكثر
----------------	----------------	---------------

٥- كم عدد الخدم لدى الأسرة ؟

لا يوجد	١ - ٢	٣ فأكثر
---------	-------	---------

٦- عمر الأبناء :

أقل من ٥ سنوات	من ٥ سنوات إلى أقل من ١٥ سنة	من ١٥ سنة إلى أقل من ٢٥ سنة	٢٥ سنة فأكثر
عدد الذكور			
عدد الإناث			

٧- مصادر دخل الأسرة :

راتب شهري	إيراد ممتلكات عقارية أو زراعية	عوائد من البنوك	أعمال حرة	مساعدات خارجية

٨- متوسط دخل الأسرة الشهري بالريال :

أقل من ٢٥٠٠ ريال	من ٢٥٠٠ إلى ٤٥٠٠ ريال	من ٤٥٠٠ إلى ٦٥٠٠ ريال	من ٦٥٠٠ إلى ٨٥٠٠ ريال	من ٨٥٠٠ إلى ١٠٥٠٠ ريال	أكثر من ١٠٥٠٠ ريال

٩- هل المسكن الذي تقيم فيه الأسرة حاليًا هو :

نفس المسكن الذي تم تمويله	مسكن آخر ملك	مسكن إيجار	مسكن بدون إيجار
---------------------------	--------------	------------	-----------------

١٠- كم نسبة المبلغ الذي تستقطعه من دخلك الشهري لسداد قسط تمويل المسكن؟

أقل من ٣٠%	٣٠%	أكثر من ٣٠%
------------	-----	-------------

١١- ما هي نسبة المنفق من دخل الأسرة الشهري على بند المسكن (إيجار -كهرباء- تليفون-ماء- أثاث- أدوات وأجهزة كهربائية)؟

أقل من ٣٠%	٣٠%	أكثر من ٣٠%
------------	-----	-------------

١٢- ما هو نوع التمويل الذي لجأت له؟

قرض	مراوحة	تورق
-----	--------	------

أنواع أخرى تذكر هنا

١٣- في ماذا استخدمت التمويل؟

شراء المسكن مع الأرض	بناء المسكن	إضافة المسكن إلى بناء قائم
----------------------	-------------	----------------------------

١٤- كيف حصلت على أرض المسكن الذي تم تمويله؟

شراء	منحة	هبة أو أرث
------	------	------------

١٥- ما هو نوع المسكن الذي لجأت للتمويل من أجل امتلاكه؟

فيلا دور واحد	فيلا دورين	فيلا ومن الخلف شقق
فيلا دوبلكس	عمارة مكونة من شقق	عمارة مكونة من شقق ومحلات تجارية

١٦ - بالإضافة إلى التمويل الذي استخدمته لشراء أو بناء المسكن هل احتجت إلى الآتي :

- بيع ذهب ومجوهرات
- بيع ممتلكات
- قرض من صندوق التنمية العقارية
- قرض من مكان العمل
- قرض من الأقارب
- التحاق رب الأسرة أو احد أفرادها بعمل إضافي
- التقليل من نفقات الأسرة على الاحتياجات الضرورية
- طرق أخرى تذكر هنا

١٧ - أدوار الشراء :

١ - المبادر (البادئ) :

من هو الشخص الذي اقترح اللجوء للتمويل لامتلاك مسكن

٢ - المؤثر :

من أثر عليك أو أقنعك بعملية التمويل

٣ - متخذ القرار :

من الشخص الذي قرر اللجوء للتمويل

٤ - المشتري :

من الشخص الذي قام بعملية التمويل

٥ - المستخدم :

من الشخص الذي استخدم التمويل

١٨ - حدد درجة تأثير دفع أقساط تمويل المسكن على بنود الإنفاق التالية .

بنود الإنفاق	يؤثر بدرجة كبيرة	يؤثر بدرجة متوسطة	غير قادر على التحديد	يؤثر بدرجة بسيطة	لا يوجد تأثير
المسكن (الإيجار - كهرباء - تليفون - الماء - أثاث - أجهزة وأدوات كهربائية)					
الغذاء					
الملابس					
الرعاية الصحية					
التعليم					
المواصلات					
مصروفات شخصية (مصروفي جيب - مجلات وجراند - أدوات الزينة - هدايا)					
الترفيه (السفر للسياحة - قضاء العطلات - فنادق - تذاكر سفر)					
رواتب العاملين (الخادمة - السائق - حارس - مربية - خياط - مزارع - طباح)					
الادخار					

ثانياً: إدارة التمويل لامتلاك المسكن

مراحل الشراء :

١ - التعرف على المشكلة :

لماذا لجأت للتمويل عن طريق القرض أو المrabحة أو التورق أو غير ذلك؟

م	العبارة	صياغة العبارة		مناسبة العبارة للمحور		اتجاه العبارة	
		مناسبة	غير مناسبة	مناسبة	غير مناسبة	مناسبة	غير مناسبة
١	لجأت للتمويل لأن تكلفة بناء المسكن مرتفعة.						
٢	لجأت للتمويل بسبب ارتفاع ثمن شراء الأرض مع تكلفة بناء المسكن.						
٣	لجأت للتمويل بسبب ارتفاع ثمن شراء المساكن الجاهزة المعروضة في سوق العقار.						
٤	لجأت للتمويل لأنني اخترت المسكن في حي سعر المساكن به مرتفع .						
٥	لجأت للتمويل لأنني اخترت مستوى ونوع معين من التشطيبات المكلفة.						
٦	لجأت للتمويل لأن حجم المسكن مكلف.						
٧	لجأت للتمويل لأن نوع المسكن مكلف.						
٨	لجأت للتمويل لأن تصميم المسكن مكلف.						
٩	لجأت للتمويل لأن الدخل محدود أو منخفض.						
١٠	لجأت للتمويل لعدم وجود مدخرات سابقة من خلال التخطيط مبكراً لتملك مسكن.						
١١	لجأت للتمويل لأن مدخرات الأسرة لا تكفي.						
١٢	لجأت للتمويل لعدم عمل ميزانية للدخل المالي.						
١٣	لجأت للتمويل لنقص السيولة المادية.						
١٤	لجأت للتمويل لعدم قدرتي على الحصول على تمويل من جهات حكومية أو مكان العمل.						
١٥	لجأت للتمويل لعدم كفاية قرض صندوق التنمية العقارية .						
١٦	لجأت للتمويل لعدم كفاية قرض مكان العمل.						
١٧	لجأت للتمويل بسبب التسهيلات المقدمة من البنوك.						
١٨	لجأت للتمويل بسبب إغراءات الإعلانات التجارية .						
١٩	لجأت للتمويل بسبب الحاجة الضرورية للمسكن في أقرب وقت.						
٢٠	لجأت للتمويل بسبب الرغبة في مسكن مستقل.						
٢١	لجأت للتمويل بسبب الرغبة في تأمين مسكن ملك لأسرتي .						
٢٢	لجأت للتمويل لرفع وتحسين مستوى المعيشة .						
٢٣	لجأت للتمويل لمحاكاة وتقليد مساكن أفراد المجتمع.						
٢٤	لجأت للتمويل لبناء أو شراء مسكن يناسب مستواي الاقتصادي والاجتماعي الذي تعودت عليه.						
٢٥	لجأت للتمويل لتأجير جزء من المسكن كاستثمار.						
٢٦	لجأت للتمويل لأن عدد أفراد أسرتي كبير جداً.						
٢٧	لجأت للتمويل لتوفير فراغات لاستقبال الضيوف وتناول طعامهم رجال ونساء كلاً على حدة.						
٢٨	لجأت للتمويل لتوقعي زيادة عدد أفراد الأسرة.						

٢- البحث عن المعلومات :

كيف حصلت على معلومات عن التمويل عندما قررت اللجوء إليه؟

م	العبارة	صياغة العبارة		مناسبة العبارة للمحور		اتجاه العبارة	
		مناسبة	غير مناسبة	مناسبة	غير مناسبة	مناسبة	غير مناسبة
١	أحصل على المعلومات من خلال تجربتي السابقة في اللجوء للتمويل.						
٢	أحصل على المعلومات من خلال مندوبي البنوك والإعلانات والنشرات.						
٣	أحصل على المعلومات من أفراد العائلة أو الأقارب أو الأصدقاء.						
٤	أحصل على المعلومات من خلال زيارتي لأكثر من بنك.						

٣- تقييم البدائل :

على أي أساس تختار جهة التمويل؟

م	العبارة	صياغة العبارة		مناسبة العبارة للمحور		اتجاه العبارة	
		مناسبة	غير مناسبة	مناسبة	غير مناسبة	مناسبة	غير مناسبة
١	أختار جهة التمويل بناء على التسهيلات المقدمة.						
٢	أختار جهة التمويل بناء على سمعة البنك.						
٣	أختار جهة التمويل بناء على طريقة التعامل مع العملاء.						
٤	أختار جهة التمويل بناء على نسبة الفائدة المقدمة.						
٥	أختار جهة التمويل بناء على السرعة في وقت تقديم التمويل.						

٤- قرار الشراء :

م	العبارة	صياغة العبارة		مناسبة العبارة للمحور		اتجاه العبارة	
		مناسبة	غير مناسبة	مناسبة	غير مناسبة	مناسبة	غير مناسبة
١	أقرر التمويل من جهة معينة بناء على عملية التقييم السابقة						
٢	تؤثر مواقف واتجاهات الآخرين على قراري للتمويل من جهة معينة .						

٥- سلوك ما بعد الشراء :

م	العبارة	صياغة العبارة		مناسبة العبارة للمحور		اتجاه العبارة	
		مناسبة	غير مناسبة	مناسبة	غير مناسبة	مناسبة	غير مناسبة
١	أشعر بالرضا بعد حصولي على التمويل .						
٢	سألجأ للتمويل مرة أخرى لو احتجت لذلك.						
٣	التزم بتسديد الأقساط في موعدها.						

ثالثاً : إدارة الدخل المالي

م	العبارة	صياغة العبارة		مناسبة العبارة للمحو ر		اتجاه العبارة	
		مناسبة	غير مناسبة	مناسبة	غير مناسبة	مناسبة	غير مناسبة
	تحديد الأهداف						
١	أقوم بتحديد احتياجات ورغبات أفراد الأسرة بدقة قبل صرف دخلي المالي .						
٢	أراعي أثناء صرف دخلي المالي الحاجات الأكثر أهمية ثم الأقل فالأقل .						
٣	أضع أهدافي في حدود دخلي المالي.						
٤	لدي أهداف اسعي لتحقيقها في المستقبل (مثل التخطيط للتقاعد أو زواج الأبناء أو السفر في إجازة نهاية العام) .						
	التخطيط						
١	أقوم بعمل ميزانية لدخلي المالي.						
٢	أحدد فترة زمنية معينة للميزانية.						
٣	أقوم بعمل ميزانية شهرية لأن دفع الأقساط يكون شهرياً.						
٤	أحرص على تدوين بنود الميزانية لتفادي عامل النسيان.						
٥	أوازن بين بنود الإنفاق المختلفة عندما أوزع دخلي المالي عليها..						
٦	أقوم بمفردتي بعمل ميزانية للدخل المالي.						
٧	أقوم بعمل خطة مالية لتحقيق الأهداف المستقبلية.						
	التنفيذ						
١	أجد صعوبة في التوفيق بين الدخل والإنفاق .						
٢	أقوم بمراجعة طريقتي في صرف الدخل المالي من وقت لآخر لتفادي الأزمات المالية.						
٣	أعدل طريقتي في صرف دخلي المالي إذا اكتشفت وجود أخطاء فيها.						
٤	أخصص جزءاً من دخلي المالي للادخار .						
٥	أخذ تمويلاً في حدود الميزانية المقررة .						
	التقييم						
١	أقيم طريقتي في صرف دخلي المالي.						
٢	لدي ديون أخرى غير أقساط التمويل.						
	اتخاذ القرارات						
١	أشارك أفراد أسرتي في اتخاذ قرارات طريقة صرف دخلي المالي.						
٢	أغير قراراتي في طريقة صرفي لدخلي المالي إذا لزم الأمر .						

ملحق رقم (٢)

أسماء الأساتذة المحكمين للاستبانة

أسماء الأساتذة المحكمين على الاستبانة (أبجدياً)

- ١- د. أميرة أحمد سالم بالخوير، أستاذ مشارك السكن وإدارة المنزل - كلية التربية للاقتصاد المنزلي - جامعة أم القرى - مكة المكرمة.
- ٢- د. إيمان شعبان أحمد إبراهيم ، أستاذ مساعد إدارة منزل ومؤسسات - كلية إعداد معلمات - جامعة أم القرى - مكة المكرمة.
- ٣- أ.د. جلال مصطفى علي الصياد، للدراسات والاستشارات الإحصائية والاقتصادية والتنظيم - مركز أ.د. الصياد.
- ٤- د. حصة المالک ، أستاذ مساعد السكن وإدارة المنزل - كلية التربية للاقتصاد المنزلي - جامعة الرياض - الرياض.
- ٥- د. حصة صالح الغصون، أستاذ مساعد السكن وإدارة المنزل - كلية التربية للاقتصاد المنزلي - جامعة الرياض - الرياض.
- ٦- د. حنان محمد السيد أبو صيري، أستاذ مساعد إدارة مؤسسات الأسرة والطفولة - قسم الاقتصاد المنزلي - كلية التربية - جامعة الطائف - الطائف.
- ٧- د. ربيع محمود نوفل ، أستاذ مشارك السكن وإدارة المنزل - كلية التربية للاقتصاد المنزلي - جامعة الرياض - الرياض.
- ٨- د. رشا عبد العاطي راغب عبد الحميد، أستاذ مساعد إدارة سكن - قسم الاقتصاد المنزلي - كلية التربية - جامعة طيبة - المدينة المنورة.
- ٩- د. رشيدة محمد أبو النصر، أستاذ مساعد إدارة المنزل والسكن - كلية التربية للاقتصاد المنزلي - جامعة القصيم - القصيم.
- ١٠- أ.د. زينب محمد حقي ، أستاذ الإسكان وإدارة المنزل - كلية الاقتصاد المنزلي - جامعة الملك عبد العزيز - جدة.
- ١١- د. زينب محمد عبد الصمد، أستاذ مشارك الإسكان وإدارة المنزل - كلية الاقتصاد المنزلي - جامعة الملك عبد العزيز - جدة.
- ١٢- د. سماح سامي حمدان، أستاذ مساعد الإسكان وإدارة المنزل - كلية الاقتصاد المنزلي - جامعة الملك عبد العزيز - جدة.

- ١٣- أ.د. فاطمة النبوية إبراهيم محمد حلمي ، أستاذ السكن وإدارة المنزل- كلية التربية للاقتصاد المنزلي- جامعة أم القرى- مكة المكرمة.
- ١٤- د. ماجدة إمام سالم ، أستاذ مشارك السكن وإدارة المنزل- قسم التربية الأسرية - كلية التربية والعلوم الإنسانية - جامعة طيبة- المدينة المنورة.
- ١٥- د. محمد عبد الرحمن الحصين ، أستاذ في العمارة - كلية العمارة والتخطيط- جامعة الملك سعود- الرياض.
- ١٦- د. منى حامد إبراهيم موسى ، أستاذ مساعد السكن وإدارة المنزل- كلية التربية للاقتصاد المنزلي - جامعة أم القرى- مكة المكرمة.
- ١٧- د. نجلاء فاروق عبد الحميد الحلبي ، أستاذ مساعد إدارة منزل ومؤسسات الأسرة قسم الاقتصاد المنزلي- كلية التربية - جامعة طيبة- المدينة المنورة.

ملحق رقم (٣)

تقييم الأساتذة المحكمين للاستبانة

إدارة التمويل لامتلاك المسكن

١- التعرف على المشكلة :

لماذا لجأت للتمويل عن طريق القرض أو المرابحة أو التورق أو غير ذلك؟

م	العبارة	صياغة العبارة		مناسبة العبارة للمحور		اتجاه العبارة	
		مناسبة		مناسبة		مناسبة	
		العدد	النسبة المئوية	العدد	النسبة المئوية	العدد	النسبة المئوية
١	لجأت للتمويل لأن تكلفة بناء المسكن مرتفعة.	١٤	٨٢	١٧	١٠٠	١٦	٩٤
٢	لجأت للتمويل بسبب ارتفاع ثمن شراء الأرض مع تكلفة بناء المسكن.	١٢	٧٠	١٧	١٠٠	١٦	٩٤
٣	لجأت للتمويل بسبب ارتفاع ثمن شراء المساكن الجاهزة المعروضة في سوق العقار.	١٣	٧٦	١٧	١٠٠	١٦	٩٤
٤	لجأت للتمويل لأنني اخترت المسكن في حي سعر المساكن به مرتفع.	١٣	٧٦	١٧	١٠٠	١٦	٩٤
٥	لجأت للتمويل لأنني اخترت مستوى ونوع معين من التشطيبات المكلفة.	١٢	٧٠	١٦	٩٤	١٦	٩٤
٦	لجأت للتمويل لأن حجم المسكن مكلف.	١١	٦٤	١٧	١٠٠	١٦	٩٤
٧	لجأت للتمويل لأن نوع المسكن مكلف.	١٢	٧٠	١٦	٩٤	١٦	٩٤
٨	لجأت للتمويل لأن تصميم المسكن مكلف.	١٣	٧٦	١٧	١٠٠	١٦	٩٤
٩	لجأت للتمويل لأن الدخل محدود أو منخفض.	١٢	٧٠	١٧	١٠٠	١٦	٩٤
١٠	لجأت للتمويل لعدم وجود مدخرات سابقة من خلال التخطيط مبكراً لتملك مسكن.	١٣	٧٦	١٦	٩٤	١٦	٩٤
١١	لجأت للتمويل لأن مدخرات الأسرة لا تكفي.	١٣	٧٦	١٥	٨٨	١٦	٩٤
١٢	لجأت للتمويل لعدم عمل ميزانية للدخل المالي.	١٣	٧٦	١٦	٩٤	١٦	٩٤
١٣	لجأت للتمويل لنقص السيولة المادية.	١٣	٧٦	١٥	٨٨	١٦	٩٤
١٤	لجأت للتمويل لعدم قدرتي على الحصول على تمويل من جهات حكومية أو مكان العمل.	١٢	٧٠	١٧	١٠٠	١٦	٩٤
١٥	لجأت للتمويل لعدم كفاية قرض صندوق التنمية العقارية .	١٣	٧٦	١٧	١٠٠	١٦	٩٤
١٦	لجأت للتمويل لعدم كفاية قرض مكان العمل.	١٣	٧٦	١٧	١٠٠	١٦	٩٤
١٧	لجأت للتمويل بسبب التسهيلات المقدمة من البنوك.	١٣	٧٦	١٧	١٠٠	١٦	٩٤
١٨	لجأت للتمويل بسبب إغراءات الإعلانات التجارية .	١٣	٧٦	١٧	١٠٠	١٦	٩٤
١٩	لجأت للتمويل بسبب الحاجة الضرورية للمسكن في أقرب وقت.	١٢	٧٠	١٧	١٠٠	١٦	٩٤
٢٠	لجأت للتمويل بسبب الرغبة في مسكن مستقل.	١٣	٧٦	١٧	١٠٠	١٦	٩٤
٢١	لجأت للتمويل بسبب الرغبة في تأمين مسكن ملك لأسرتي .	١١	٦٤	١٧	١٠٠	١٦	٩٤
٢٢	لجأت للتمويل لرفع وتحسين مستوى المعيشة .	١٢	٧٠	١٦	٩٤	١٦	٩٤
٢٣	لجأت للتمويل لمحاكاة وتقليد مساكن أفراد المجتمع.	١٢	٧٠	١٦	٩٤	١٦	٩٤
٢٤	لجأت للتمويل لبناء أو شراء مسكن يناسب مستواي الاقتصادي والاجتماعي الذي تعودت عليه.	١٢	٧٠	١٧	١٠٠	١٦	٩٤
٢٥	لجأت للتمويل لتأجير جزء من المسكن كاستثمار.	١٣	٧٦	١٧	١٠٠	١٦	٩٤
٢٦	لجأت للتمويل لأن عدد أفراد أسرتي كبير جداً.	١١	٦٤	١٧	١٠٠	١٦	٩٤
٢٧	لجأت للتمويل لتوفير فراغات لاستقبال الضيوف وتناول طعامهم رجال ونساء كلاً على حدة.	١٣	٧٦	١٧	١٠٠	١٦	٩٤
٢٨	لجأت للتمويل لتوقعي زيادة عدد أفراد الأسرة.	١٣	٧٦	١٧	١٠٠	١٦	٩٤

٢- البحث عن المعلومات :

كيف حصلت على معلومات عن التمويل عندما قررت اللجوء إليه؟

م	العبارة	صياغة العبارة		مناسبة العبارة للمحور		اتجاه العبارة	
		مناسبة		مناسبة		مناسبة	
		العدد	النسبة المئوية	العدد	النسبة المئوية	العدد	النسبة المئوية
١	أحصل على المعلومات من خلال تجربتي السابقة في اللجوء للتمويل.	١١	٦٤	١٦	٩٤	١٧	١٠٠
٢	أحصل على المعلومات من خلال مندوبي البنوك والإعلانات والنشرات.	٩	٥٢	١٧	١٠٠	١٧	١٠٠
٣	أحصل على المعلومات من أفراد العائلة أو الأقارب أو الأصدقاء.	١١	٦٤	١٧	١٠٠	١٧	١٠٠
٤	أحصل على المعلومات من خلال زيارتي لأكثر بنك.	١٠	٥٨	١٧	١٠٠	١٧	١٠٠

٣- تقييم البدائل :

على أي أساس تختار جهة التمويل؟

م	العبارة	صياغة العبارة		مناسبة العبارة للمحور		اتجاه العبارة	
		مناسبة		مناسبة		مناسبة	
		العدد	النسبة المئوية	العدد	النسبة المئوية	العدد	النسبة المئوية
١	أختار جهة التمويل بناء على التسهيلات المقدمة.	١٣	٧٦	١٧	١٠٠	١٧	١٠٠
٢	أختار جهة التمويل بناء على سمعة البنك.	١٣	٧٦	١٧	١٠٠	١٧	١٠٠
٣	أختار جهة التمويل بناء على طريقة التعامل مع العملاء.	١٣	٧٦	١٧	١٠٠	١٧	١٠٠
٤	أختار جهة التمويل بناء على نسبة الفائدة المقدمة.	١٣	٧٦	١٧	١٠٠	١٧	١٠٠
٥	أختار جهة التمويل بناء على السرعة في وقت تقديم التمويل.	١٣	٧٦	١٧	١٠٠	١٧	١٠٠

٤- قرار الشراء :

م	العبارة	صياغة العبارة		مناسبة العبارة للمحور		اتجاه العبارة	
		مناسبة		مناسبة		مناسبة	
		العدد	النسبة المئوية	العدد	النسبة المئوية	العدد	النسبة المئوية
١	إقرار التمويل من جهة معينة بناء على عملية التقييم السابقة.	١٤	٨٢	١٦	٩٤	١٧	١٠٠
٢	تؤثر مواقف واتجاهات الآخرين على قراري للتمويل من جهة معينة.	١٤	٨٢	١٦	٩٤	١٧	١٠٠

٥- سلوك ما بعد الشراء:

اتجاه العبارة		مناسبة العبارة للمحور		صياغة العبارة		العبارة	م
مناسبة		مناسبة		مناسبة			
النسبة المئوية	العدد	النسبة المئوية	العدد	النسبة المئوية	العدد		
١٠٠	١٧	٩٤	١٦	١٠٠	١٧	أشعر بالرضا بعد حصولي على التمويل.	١
١٠٠	١٧	٩٤	١٦	١٠٠	١٧	سألجأ للتمويل مرة أخرى لو احتجت لذلك.	٢
١٠٠	١٧	٩٤	١٦	٩٤	١٦	ألتزم بتسديد الأقساط في موعدها.	٣

إدارة الدخل المالي

م	العبارة	صياغة العبارة		مناسبة العبارة للمحور		اتجاه العبارة	
		مناسبة		مناسبة		مناسبة	
		العدد	النسبة المئوية	العدد	النسبة المئوية	العدد	النسبة المئوية
تحديد الأهداف							
١	أقوم بتحديد احتياجات ورغبات أفراد الأسرة بدقة قبل صرف دخلي المالي .	١٤	٨٢	١٧	١٠٠	١٧	١٠٠
٢	أراعي أثناء صرف دخلي المالي الحاجات الأكثر أهمية ثم الأقل فالأقل .	١٥	٨٨	١٧	١٠٠	١٧	١٠٠
٣	أضع أهدافي في حدود دخلي المالي.	١٦	٩٤	١٧	١٠٠	١٧	١٠٠
٤	لدي أهداف اسعي لتحقيقها في المستقبل (مثل التخطيط للتقاعد أو زواج الأبناء أو السفر في إجازة نهاية العام) .	١٥	٨٨	١٧	١٠٠	١٧	١٠٠
التخطيط							
١	أقوم بعمل ميزانية لدخلي المالي.	١٦	٩٤	١٧	١٠٠	١٧	١٠٠
٢	أحدد فترة زمنية معينة للميزانية.	١٧	١٠٠	١٦	٩٤	١٧	١٠٠
٣	أقوم بعمل ميزانية شهرية لأن دفع الأقساط يكون شهرياً.	١٦	٩٤	١٧	١٠٠	١٧	١٠٠
٤	أحرص على تدوين بنود الميزانية لتفادي عامل النسيان.	١٧	١٠٠	١٧	١٠٠	١٧	١٠٠
٥	أوازن بين بنود الإنفاق المختلفة عندما أوزع دخلي المالي عليها..	١٦	٩٤	١٧	١٠٠	١٧	١٠٠
٦	أقوم بمفردتي بعمل ميزانية للدخل المالي.	١٤	٨٢	١٦	٨٨	١٧	١٠٠
٧	أقوم بعمل خطة مالية لتحقيق الأهداف المستقبلية.	١٦	٩٤	١٧	١٠٠	١٧	١٠٠
التنفيذ							
١	أجد صعوبة في التوفيق بين الدخل والإنفاق .	١٦	٩٤	١٧	١٠٠	١٧	١٠٠
٢	أقوم بمراجعة طريقتي في صرف الدخل المالي من وقت لآخر لتفادي الأزمات المالية.	١٦	٩٤	١٧	١٠٠	١٧	١٠٠
٣	أعدل طريقتي في صرف دخلي المالي إذا اكتشفت وجود أخطاء فيها.	١٧	١٠٠	١٧	١٠٠	١٧	١٠٠
٤	أخصص جزءاً من دخلي المالي للادخار.	١٦	٩٤	١٧	١٠٠	١٧	١٠٠
٥	أخذ تمويلاً في حدود الميزانية المقررة .	١٦	٩٤	١٧	١٠٠	١٧	١٠٠
التقييم							
١	أقيم طريقتي في صرف دخلي المالي.	١٦	٩٤	١٧	١٠٠	١٧	١٠٠
٢	لدي ديون أخرى غير أقساط التمويل.	١٤	٨٢	١٧	١٠٠	١٧	١٠٠
اتخاذ القرارات							
١	أشارك أفراد أسرتي في اتخاذ قرارات طريقة صرف دخلي المالي.	١٥	٨٨	١٦	٩٤	١٧	١٠٠
٢	أغير قراراتي في طريقة صرفي لدخلي المالي إذا لزم الأمر .	١٥	٨٨	١٦	٩٤	١٧	١٠٠

ملحق رقم (٤)

الاستبانة في صورتها النهائية
مع الدرجات الموزونة لكل عبارة

المملكة العربية السعودية
وزارة التعليم العالي
جامعة الملك عبد العزيز
وكالة الجامعة للفروع
عمادة الدراسات العليا
والبحث العلمي

رقم الاستمارة

إستمارة بحث بطريقة العينة

اسم الموضوع

التمويل بالاقراض لامتلاك المسكن وعلاقته بإدارة الدخل المالي للأسرة السعودية

دراسة ميدانية بمدينة جدة

أرجو تزويد الباحثة بالمعلومات الصحيحة والإجابة عن جميع الأسئلة ، مع العلم أن هذه المعلومات المدونة لن تستخدم إلا لأغراض البحث العلمي.

ولكم جزيل الشكر والتقدير،

وجعل الله مساعدتكم لي في

ميزان حسناتكم،،

الباحثة

ضع علامة (✓) بجانب العبارة المناسبة

أولاً : البيانات العامة للأسرة والمسكن:

أ- الخصائص الاجتماعية والاقتصادية للأسرة :

١- المهنة:

وظيفة حكومية	وظيفة عسكرية	عمل في قطاع خاص	أعمال حرة	متقاعد	طالب	بدون عمل

٢- العمر:

أقل من ٢٥ سنة	من ٢٥ سنة إلى أقل من ٣٥ سنة	من ٣٥ سنة إلى أقل من ٤٥ سنة	من ٤٥ سنة إلى أقل من ٥٥ سنة	٥٥ سنة فأكثر

٣- المستوى التعليمي:

أقل من متوسط	متوسط	ثانوي	جامعي	أعلى من جامعي (ماجستير - دكتوراه)

٤- حجم الأسرة:

*- كم عدد أفراد الأسرة بما فيهم الأبناء والأقارب الذين يقيمون مع الأسرة في نفس المسكن؟

فرداً

٥- كم عدد الخدم (خادمة- سائق- حارس- مربية- طبّاخ - مزارع.. إلخ) لدى الأسرة؟

خادماً

٦- كم عدد الأبناء في الأسرة؟ الذكور الإناث

٧- عمر الأبناء:

أقل من ٥ سنوات	من ٥ سنوات إلى أقل من ١٥ سنة	من ١٥ سنة إلى أقل من ٢٥ سنة	٢٥ سنة فأكثر

٨- مصادر دخل الأسرة:

راتب شهري	إيراد ممتلكات عقارية أو زراعية	عوائد من البنوك	أعمال حرة	مساعدات خارجية

٩- متوسط دخل الأسرة (دخل الزوج مع دخل الزوجة) الشهري بالريال مع المبلغ الذي يستقطعه البنك :

أقل من ٥٠٠٠ ريال	من ٥٠٠٠ إلى ١٠٠٠٠ ريال	من ١٠٠٠٠ إلى ١٥٠٠٠ ريال	من ١٥٠٠٠ إلى ٢٠٠٠٠ ريال	من ٢٠٠٠٠ إلى ٢٥٠٠٠ ريال	٢٥٠٠٠ ريال فأكثر

ب- بيانات المسكن :

١- هل المسكن الذي تقيم فيه الأسرة حاليًا هو :

- نفس المسكن الذي تم تمويله
 مسكن آخر ملك
 مسكن بدون إيجار
 مسكن إيجار

٢- كم نسبة المبلغ الذي تستقطعه من دخل الأسرة الشهري لسداد قسط تمويل المسكن؟

- أقل من ثلث الدخل
 ثلث الدخل
 أكثر من ثلث الدخل

٣- ما هي نسبة المنفق من دخل الأسرة الشهري على بند المسكن (إيجار- كهرباء- تليفون- ماء- أثاث- أدوات وأجهزة كهربائية - صيانة)؟

- أقل من ثلث الدخل
 ثلث الدخل
 أكثر من ثلث الدخل

٤- ما هو نوع التمويل الذي لجأت له؟

- قرض
 مرابحة
 باع
 إقارة

-أنواع أخرى تذكر هنا

٥- في ماذا استخدمت التمويل؟

- شراء المسكن
 بناء المسكن

٦- في حالة بناء المسكن: كيف حصلت على الأرض؟

- شراء نقدًا
 شراء بالتمويل
 منحة
 هبة أو إرث

٧- ما هو نوع المسكن الذي لجأت للتمويل من أجل امتلاكه؟

- فيلا دور واحد
 فيلا دورين
 فيلا ومن الخلف شقق
 عمارة وأعلها فيلا
 فيلا دوبلكس
 شقة
 عمارة مكونة من شقق ومحلات تجارية
 عمارة مكونة من شقق

- نوع آخر يذكر هنا

٨- بالإضافة إلى التمويل الذي استخدمته لشراء أو بناء المسكن هل احتجت إلى الآتي :

- أ- بيع ذهب ومجوهرات ب- قرض من صندوق التنمية العقارية
- ج- بيع ممتلكات د- التقليل من بعض الاحتياجات غير الضرورية (الكماالية)
- هـ- قرض من جهة العمل و- زيادة الدخل بالتحاق رب الأسرة أو احد أفرادها بعمل إضافي
- ز- قرض من الأقارب
- طرق أخرى تذكر هنا

٩- أدوار الشراء :

- من هو الشخص الذي اقترح لك اللجوء للتمويل؟
- من أثر عليك أو أقنعك بعلمية التمويل؟
- من الشخص الذي قرر اللجوء للتمويل؟
- من الشخص الذي حصل على التمويل؟
- من الشخص الذي استخدم التمويل؟

١٠- حدد درجة تأثير دفع أقساط تمويل المسكن على بنود الإنفاق التالية.

بنود الإنفاق	يؤثر بدرجة كبيرة	يؤثر بدرجة متوسطة	غير قادر على التحديد	يؤثر بدرجة بسيطة	لا يوجد تأثير
المسكن (الإيجار-كهرباء-تليفون-الماء- أثاث- أجهزة وأدوات كهربائية)	١	٢	٣	٤	٥
الغذاء	١	٢	٣	٤	٥
الملابس	١	٢	٣	٤	٥
الرعاية الصحية	١	٢	٣	٤	٥
التعليم	١	٢	٣	٤	٥
المواصلات	١	٢	٣	٤	٥
مصرفوات شخصية (مصرف جيب- مجلات وجرائد-أدوات الزينة-هدايا)	١	٢	٣	٤	٥
الترفيه (السفر للسياحة -قضاء العطلات -فنادق -تذاكر سفر	١	٢	٣	٤	٥
رواتب العاملين (الخادمة - السائق - حارس- مربية - خياط - مزارع - طباطخ)	١	٢	٣	٤	٥
الادخار	١	٢	٣	٤	٥

ثانياً: إدارة التمويل لامتلاك المسكن

أ- لجأت للتمويل عن طريق القرض أو المرابحة أو التورق أو غير ذلك للأسباب التالية:

م	العبارات	موافق	متردد	غير موافق
١	لأن ثمن شراء الأرض مرتفع .	٣	٢	١
٢	لأن تكلفة بناء المسكن مرتفعة .	٣	٢	١
٣	لأن ثمن شراء المساكن الجاهزة المعروضة في سوق العقار مرتفع .	٣	٢	١
٤	لأنني اخترت المسكن في حي سعر المساكن به مرتفع .	١	٢	٣
٥	لأن حجم المسكن كبير وبالتالي مكلف .	١	٢	٣
٦	لأن تصميم المسكن مكلف .	١	٢	٣
٧	لأن نوع المسكن (فيلا - عمارة - شقة) مكلف .	١	٢	٣
٨	لأنني اخترت مستوى ونوعاً معيناً من التشطيبات المكلفة .	١	٢	٣
٩	لأن دخلي محدود أو منخفض .	٣	٢	١
١٠	لعدم وجود مدخرات من خلال التخطيط مبكراً لتملك مسكن .	١	٢	٣
١١	لأن مدخرات الأسرة لا تكفي .	٣	٢	١
١٢	لعدم عمل ميزانية للدخل المالي .	١	٢	٣
١٣	لنقص السيولة المادية .	٣	٢	١
١٤	لعدم قدرتي على الحصول على تمويل من صندوق التنمية العقارية أو من جهة العمل.	٣	٢	١
١٥	لعدم كفاية قرض صندوق التنمية العقارية .	٣	٢	١
١٦	لعدم كفاية القرض من جهة العمل .	٣	٢	١
١٧	بسبب التسهيلات المقدمة من البنوك .	١	٢	٣
١٨	بسبب إغراءات الإعلانات التجارية .	١	٢	٣
١٩	للحاجة الضرورية لبناء أو شراء مسكن في أقرب وقت .	٣	٢	١
٢٠	للمرغبة في مسكن مستقل .	١	٢	٣
٢١	للمرغبة في تأمين مسكن ملك لأسرتي ضماناً لهم في المستقبل .	٣	٢	١
٢٢	لرفع وتحسين مستوى المعيشة للأسرة .	٣	٢	١
٢٣	لتقليد ومحاكاة مساكن أفراد المجتمع .	١	٢	٣
٢٤	لبناء أو شراء مسكن يناسب مستواي الاقتصادي والاجتماعي الذي تعودت عليه .	١	٢	٣
٢٥	لتأجير جزء من المسكن كاستثمار .	٣	٢	١
٢٦	لأن عدد أفراد أسرتي كبير جداً ولا يسعهم المسكن القديم .	٣	٢	١
٢٧	لتوفير فراغات لاستقبال الضيوف وتناول طعامهم رجالاً ونساءً كلاً على حدة.	١	٢	٣
٢٨	لتوقعي زيادة عدد أفراد الأسرة .	١	٢	٣

ب- حصلت على معلومات عن التمويل عندما قررت اللجوء له من الآتي:

م	العبارات	موافق	متردد	غير موافق
١	تجربتي السابقة عند اللجوء للتمويل .	٣	٢	١
٢	مندوبو البنوك والإعلانات والنشرات .	٣	٢	١
٣	أفراد العائلة أو الأقارب أو الأصدقاء .	٣	٢	١
٤	زيارتي لأكثر من بنك.	٣	٢	١

ج- اخترت جهة التمويل بناء على الأسباب التالية:

م	العبارات	موافق	متردد	غير موافق
١	التسهيلات المقدمة (قيمة القسط- فترة سداد القرض .. إلخ).	١	٢	٣
٢	سمعة البنك.	١	٢	٣
٣	طريقة التعامل مع العملاء.	١	٢	٣
٤	نسبة الفائدة المقدمة.	٣	٢	١
٥	السرعة في وقت تقديم التمويل.	١	٢	٣

د- قررت التمويل من جهة معينة بناء على الآتي:

م	العبارات	موافق	متردد	غير موافق
١	تقييمي لجهات التمويل.	٣	٢	١
٢	مواقف واتجاهات وآراء الآخرين.	١	٢	٣

هـ- السلوك الذي ألجأ له بعد الحصول على التمويل هو الآتي:

م	العبارات	موافق	متردد	غير موافق
١	أشعر بالرضا بعد حصولي على التمويل.	٣	٢	١
٢	سألجأ للتمويل مرة أخرى لو احتجت لذلك.	٣	٢	١
٣	سألتزم بتسديد الأقساط.	٣	٢	١
٤	أشعر بارتباك مادي بعد حصولي على التمويل.	١	٢	٣
٥	تسبب لي الأقساط مشكلة شهرية وعبئاً على الميزانية أتمنى الخلاص منه.	١	٢	٣

ثالثاً : إدارة الدخل المالي

م	العبارات	نعم	أحياناً	لا
تحديد الأهداف	١	٣	٢	١
	٢	٣	٢	١
	٣	٣	٢	١
	٤	٣	٢	١
	٥	٣	٢	١
التخطيط	١	٣	٢	١
	٢	٣	٢	١
	٣	٣	٢	١
	٤	٣	٢	١
	٥	٣	٢	١
	٦	٣	٢	١
	٧	٣	٢	١
التنفيذ	١	٣	٢	١
	٢	٣	٢	١
	٣	٣	٢	١
	٤	١	٢	٣
	٥	٣	٢	١
	٦	١	٢	٣
	٧	٣	٢	١
التقييم	١	٣	٢	١
	٢	١	٢	٣
	٣	٣	٢	١
	٤	١	٢	٣
	٥	٣	٢	١
	٦	٣	٢	١

الملخص العربي

Arabic Summary

التمويل بالاقتراض لامتلاك المسكن وعلاقته بإدارة الدخل المالي للأسرة السعودية

اسم الباحثة : رفعة بنت تركي إسماعيل مله

الملخص العربي

إن من أهم عوامل استقرار الدول ورقي مجتمعاتها توفر السكن الملائم لجميع أفرادها ، فالمسكن هو أحد متطلبات الاستقرار في حياة الإنسان كفرد وكمجتمع ، وهو يأتي في تسلسل أهميته للإنسان بعد الطعام والملبس؛ إذ إنه المكان الذي تتم فيه أهم جوانب النشاطات الإنسانية على الصعيدين الفردي والأسري ، إلا أن الحصول على المسكن الملائم أصبح يستهلك جزءاً كبيراً من دخل الأسرة ، كما أن مواصفات المسكن السعودي المعاصر من حيث الحجم ، والنوع ، وتقنيات البناء ، والمواد المستخدمة تجعل كلفة امتلاكه تفوق القدرة المالية للكثير من الأسر (عبد المجيد الرجوب وخالد المومني ، ٢٠٠٤م ، ص ٣٢) و (الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض ، نشرة تطوير - العدد ٣٨ ، ٢٠٠٤م ، ص ١٧) .

وأضاف خالد الزيدان (٢٠٠٤م) إلى أن هناك صعوبات تواجه الأسرة في تملك المسكن بسبب سوء التخطيط من قبل رب الأسرة لادخار جزء من الدخل السنوي لبناء المسكن وذلك من سن مبكرة .

وقد ذكر معهد الأمير عبد الله للبحوث والدراسات الاستشارية (١٤٢٤ هـ ، ص ر) أن قوائم الانتظار الطويلة التي تصل في وقتنا الحاضر إلى حوالي ١٥ عاماً أو أكثر من أجل الحصول على منحة أرض أو قرض من الصندوق دليل على عدم قدرة الأسرة السعودية على امتلاك نموذج المسكن المعاصر دون دعم .

كل هذا أدى إلى أن عدد المواطنين الذين يتقدمون لجهات التمويل مثل البنوك وشركات التقسيط يتزايد بشكل كبير ، بالرغم من ارتفاع تكاليف هذه القروض وصعوبة الحصول عليها (مطشر المرشد ، ٢٠٠٣م) .

ووفقاً لذلك تكمن مشكلة الدراسة في أن هناك صعوبات تواجه الأسرة في تملك المسكن؛ لأنه يستهلك جزءاً كبيراً من دخلها بسبب تكلفة الأرض ، والبناء ، والتمويل ، وتركز الباحثة على تقليص تكلفة التمويل وذلك من خلال الإدارة الجيدة للتمويل بالاقتراض .

لذا أجريت هذه الدراسة بهدف التعرف على علاقة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن بإدارة الدخل المالي للأسرة السعودية .

وقد استخدمت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي الذي يعتمد على دراسة الظاهرة كما توجد في الواقع ، ويهتم بوصفها وصفاً دقيقاً ، ويعبر عنها تعبيراً كيفياً أو كمياً ، وتم استيفاء بيانات

هذه الدراسة باستخدام الاستبيان مع عينة قصدية بلغ قوامها ٣٠٤ أسرة سعودية بمدينة جدة، عليها ديون (أقساط) من أجل بناء أو شراء مسكن لامتلاكه ، وهذه الديون ناتجة عن تمويل المسكن من البنوك التجارية .

ولتحقيق أهداف الدراسة أعدت الباحثة الأدوات الآتية: إستمارة البيانات العامة للأسرة والمسكن، واستبانة إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن ، واستبانة إدارة الدخل المالي ، وقد تم إجراء التحليلات الإحصائية المناسبة لاستخلاص النتائج والتحقق من مدى صحة الفروض . وقد اشتملت الدراسة على أربعة فصول هي :

الفصل الأول: (المقدمة والمشكلة البحثية)؛ ويتضمن مشكلة الدراسة، أهدافها ، أهميتها ، فروضها ، منهجها ، حدودها ، إجراءاتها ، مفاهيمها .

الفصل الثاني: (الاستعراض المرجعي)، ويتكون من خمسة أجزاء؛ يشمل الجزء الأول البحوث والدراسات السابقة المرتبطة بموضوع الدراسة .

ويشمل الجزء الثاني مفهوم المسكن، المسكن في المملكة العربية السعودية، امتلاك المسكن، امتلاكه في خطط التنمية، العوامل المؤثرة على امتلاك المسكن، تكاليف امتلاك المسكن.

ويشمل الجزء الثالث مفهوم التمويل الإسكاني ، ونشأته ، وأنظمتها في العالم ، أنواع ومصادر تمويل الإسكان بصفة عامة وفي المملكة العربية السعودية بصفة خاصة ، أسباب زيادة الطلب على تمويل المساكن .

ويشمل الجزء الرابع الاستهلاك ، وأنواعه ، وأنماطه ، سلوك المستهلك ، إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن ، العوامل المؤثرة على سلوك المستهلك ، ترشيد الاستهلاك ، وأهدافه ، وأهميته ، الادخار ، وأنواعه ، وعلاقته بالتمويل .

ويشمل الجزء الخامس مفهوم الإدارة ، موارد الأسرة ، دخل الأسرة ، دخل الأسرة والاقتراض لتمويل المسكن ، العوامل المؤثرة في استعمال دخل الأسرة المالي ، إدارة الدخل المالي ، العلاقة بين التمويل بالاقتراض والإنفاق .

الفصل الثالث: (الأسلوب البحثي) ويتكون من جزأين؛ يشمل الجزء الأول الأسلوب البحثي، منهج الدراسة، حدودها، أدواتها، إجراءاتها. ويشمل الجزء الثاني وصف عينة الدراسة .

الفصل الرابع: (نتائج الدراسة) ، ويشمل استبانة إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن، واستبانة إدارة الدخل المالي.

الفصل الخامس: (مناقشة النتائج) ، ويتضمن النتائج المتعلقة بالفرضيات وملخص نتائج الدراسة.

الفصل السادس: (التوصيات) ، ويتضمن التوصيات التي توصلت إليها الباحثة من نتائج الدراسة الراهنة.

Summary

Loan funding of Residence Owning and its relation to financial income management of Saudi families

Researcher's Name: Refah Turki Ismail

Summary

Providing the suitable residence to all citizens is the main factor of the country stability and development of its people. Residence is highly required for a person or a community. It comes in the second place after food and clothes, because the important human activities are performed in it. However owning a suitable residence takes much of families' incomes, in addition to that, the quality of modern Saudi residence regarding to its size , types, building patterns, and the used materials which they all make the cost of having it for many families is more than what people earn.(Abdul Magid Alrajob and Khalid Almomni, 2004-p.32) and (Supreme Organization of Riyadh city development-edition 38-2004-p.17)

Khalid Zeidam (2004) added that. The difficulties of owning a residence is due the family leaders' lack of planning in saving some money from their annual income for building a residence a bit earlier.

King Abdul Allah Institute for Research and Consultation (1424H) referred the long waiting list for having a grant or a loan through funding, to incapability of Saudi families of owning a modern house without support.

All the above-mentioned reasons make a number of people who go to funding places and Installment Company increases rapidly in spite of the costly loans and difficulty in having it. (Motshar Almorshid 2003)

The problems that families face according to this study are the difficulties of having a residence which takes much money from families incomes due to the cost of land, building, and funding. Therefore, the researcher concentrates on reducing the cost of funding through the proper management of loans.

This study has been done in order to identify the relation of loan funding of residence owning with financial income of Saudi families.

The study followed the descriptive and analysis approach, which subjected the physical phenomenon very well and described it widely, then it revealed its quality and quantity. Eliciting data for this study was carried out through inquiring 304 samples of Saudi families in Jeddah who have loans (installment) to build or buy a residence. Therefore, these credits occurred because of commercial banks funding.

The researcher prepare the following aids to fulfill the study objectives:- family general data forms, housing, loan financing of residence owning management report.. Financial income management report, to attain that supposition is correct, statistic analysis were done.

The study includes four chapters:-

Chapter one (introduction and research problems). It includes problems, objectives, importance, suppositions, procedures and concept of the study.

The second chapter (reference review). It consists of five parts. The first one includes researches and subjects related to the study topic.

The second part includes the concept of residence, residence in Saudi Arabia, owning a residence, owning it in developmental plans, factors influence on residences owning, and costs of owning a residence

The third part includes the concept of housing, its establishment, and its systems all over the world. It also includes types and sources of housing in general and in Saudi Arabia in specific. It includes the reason of the much demand on housing funding, too.

The fourth part includes consumption with its all types and styles, consumer's behavior, management of funding through loans to own a residence, factors influence on consumer behaviors. It also includes consumption organizing, with it objectives and importance. It includes saving with its types and their relations to funding.

The fifth part includes:- management concept, families' resources, families' incomes, families income and loans to fund a income, factors influence on using families' financial income, financial resources management, and relation between funding through loans and revenues.

The third chapter (research method). It consists of two parts. The first part includes the research method, the study approach, limits, and procedures. Whereas the second part includes the description of the study sample

The fourth chapter:- (study results) , it includes loan financing of residence owning management report and financial income report.

The fifth chapter:- (results discussion), it includes results related to the hypotheses and the summary of the study results.

The sixth chapter:- (recommendations) , it includes the recommendations reached by the researcher from the current study results..

Loan Funding of Residence Owning and its relation to Financial Income Management of Saudi Families

By
Refah Turki Ismail Mallah
Lecturer dept. of Housing and Home Management

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for
The degree of Doctor of Philosophy
In Home Economics
Housing and Home Management Department

Supervised By
Dr. Sakeene Mohammed Ba Sabreen
Associate Prof of Housing and Home Management

**FACULTY OF HOME ECONOMICS
KINGDOM OF ABDULAZIZ UNIVERSITY
JEDDAH – SAUDI ARABIA
RABI 1431 H-2010 G**