

أشخاص يؤيدون هذه الظاهرة وآخرون يعتبرونها هدراً للمال

البيع بالتقسيط .. سلاح ذو حدين

الظروف المعيشية دفعت بالكثيرين للشراء بالتقسيط

.. تنامت ثقافة الشراء بالتقسيط في المجتمع في الآونة الأخيرة بدرجة كبيرة. ليمتد ليمتد مختلف السلع والمنتجات الاستهلاكية وغير الاستهلاكية صغيرها وكبيرها بدءاً من المستلزمات الغذائية والملابس والأدوات المنزلية وغيرها وخصوصاً أمام الظروف المعيشية الصعبة لدى غالبية المستهلكين وحاجتهم الماسة لشراء هذه المنتجات، ولم يعد التقسيط سلوكاً مقصوراً على شراء السلع الضرورية، بل امتد لتمويل الإنفاق على الخدمات الترفيهية وتغطية الكثير من السلع والخدمات الكمالية، الأمر الذي ساهم وبشكل مباشر في تزايد النزعة الاستهلاكية بالمجتمع، وبالمقابل استغل أصحاب المحلات التجارية أوضاع المواطنين المعيشية وقدموا لهم هذه الخدمة ولكن بفوائد قد تصل أحياناً إلى ٣٠٪ في حال طالت مدة التقسيط. ورغم إدراك جميع المستهلكين بأنهم يتحملون فوائد إضافية يدفعونها لأصحاب المحلات التجارية لكنهم مجبرون على الشراء بالتقسيط كما يقولون.. (مجرد خوف لا بملل).

تحقيق / افتكار القاضي



ويرى خبراء الاقتصاد .. أن هناك عدداً من الأسباب أدت إلى انتشار ثقافة التقسيط في المجتمع ومنها الظروف الاقتصادية والمعيشية القائمة وتراجع دخل الفرد وتقصده هنا محدود الدخل الذين لم يعد راتبهم يفي حتى بنصف متطلبات واحتياجات الأسرة، ناهيك على أن معظمهم مستأجرون ولا يملكون منازل، وبالتالي يذهب راتبهم كله أو معظمه للإيجار، وهو ما جعل الكثيرين يلجأون إلى الشراء بالتقسيط، وبضمان راتبهم إضافة إلى ذلك التسهيلات التي يقدمها المؤسسات والمحلات التجارية لذوي الدخل المحدود ليس من أجل سواد أعينهم وإنما لأنهم يريدون تصريف منتجاتهم المتكدسة التي يقل الإقبال عليها إضافة إلى استفادتهم من الفوائد التي يحصلون عليها كأرباح إضافية، أضف إلى ذلك حب وهوس البعض بشراء كل ما هو جديد في السوق من أدوات منزلية وأثاث ومنتجات أخرى، ويؤكدون أن إعلان بعض المؤسسات التجارية البيع بالتقسيط وبدون فوائد غير صحيح وإنما مجرد مغالطات للمستهلكين إذ لا يمكن أن يبيع تاجر منتجاته للمستهلكين ديناً وبدون فوائد إلا في حالات نادرة كأن تكون هذه المنتجات لا يوجد أي إقبال عليها ويخشى من تلفها أو تكون قريبة الانتهاء فالأفضل له في هذه الحالة أن يبيع ديناً ويضمن فلسه مع الربح خيراً له من أن يخسر نقوده كلها.

ذهب ليشتري سيارة بالتقسيط وجد ثمنها نقداً مليون ريال، وبالتقسيط لثلاث سنوات يصبح مليون ومائتي ألف ريال، أي بزيادة ٢٠٠ ألف ريال (نحو ٢٣٪ من ثمن السيارة).

رغبة

□ أم كريم تمني أن تشتري بالتقسيط لكن عمل زوجها في القطاع الخاص يمنعه من شراء بعض المستلزمات التي يحتاجونها للعديد مثل بقية الأسر ورغم محالة زوجها مع العديد من المحلات التجارية الشراء عن طريق التقسيط إلا أن طلبه قوبل بالرفض بسبب الأوضاع الراهنة كما يدعي أصحاب المحلات. وتقول أم كريم مع موسم العيد تسعى الكثير من المحلات إلى فتح أبوابها للموظفين بالبيع لهم عن طريق التقسيط وهم كمن أتمنى أن نستغل هذه الفرصة لشراء ما نحتاجه من مستلزمات للعيد وغيرها كما كنت أتمنى أيضاً شراء فرن غاز لم أستطع شراءه نقداً.

مبررات وتحذيرات

□ وفي السياق نفسه يحذر خبراء الاقتصاد من الإسراف في الاستهلاك نتيجة سهولة التقسيط خصوصاً أن بعض المستهلكين يفرح بشراء الجديد بالتقسيط وينسى أنه سيدفع ثمن هذه الفرحة باهظاً إذا لم يستطع التسديد، ولن تشفع له إغراءات الإعلان وتشويق الدعاية، مشيراً إلى أن التقسيط تحول من حل لمشكلة الحصول على منزل أو سيارة أو زواج أو أي مستلزمات أخرى إلى دهايز الترف وحب التباهي والتفاخر، وكانت النتيجة إفلاساً وديوناً متراكمة.

التجارية التي تتبع بالتقسيط لشراء كل ما يحتاجونه ليضطر أصحاب المحلات للبيع عن طريق الدور بسبب الزحمة المبالغ فيها فانا حاولت أن أقوم بشراء بعض المستلزمات المنزلية ومستلزمات العيد من أحد المحلات التجارية التي تتبع لجميع الموظفين بالتقسيط، واضطرت مرغماً على الانتظار ساعات طويلة في طابور التقسيط إلى أن جاء دوري حيث قمت بشراء بعض المنتجات الاستهلاكية من قمح ودقيق وسكر وأرز وحلويات العيد وغيرها بحيث لا يتعدى المبلغ الأربعين ألف ريال وبفوائد للتاجر قرابة سبعة آلاف ريال وهي فارق الشراء بالنقد على أن يتم تسديدها في أربعة أشهر فقط.

سلاح ذو حدين

□ محمد سعد يرى بأن التقسيط أمر ضروري في ظل الفجوة الكبيرة بين متطلبات الأسرة ودخلها، ولكن المهم عدم اللجوء إليه إلا للضرورة؛ لأنه في الغالب يلتهم الدخل؛ وهو ما يؤدي إلى اعتماد البعض على الاستدانة بشكل دائم، وذلك من أكبر مشكلات ذوي الدخل المحدود الذين يقعون في فخ التقسيط. ويؤكد سعد أن تجربته مع التقسيط كانت جيدة، فقد قام بشراء مستلزمات ضرورية بالتقسيط على سنتين، عن طريق التقسيط من أحد البنوك. ومن جهته يرى أحد المواطنين أن التقسيط هو الملجأ الوحيد للعائلات الفقيرة للحصول على متطلباتها، مشيراً إلى أنه قام بشراء ثلاثة تقسيط ثمنها على سنتين، ولم يكن بمقدوره شرائها نقداً. إلا أن عبدالرحمن موظف في أحد البنوك يرى أن التقسيط وحش يلتهم الدخل، مشيراً إلى أنه حينما

ضرورة ملحة

□ محمد ذياب .. هو من يفرح بالبيع بالتقسيط عن طريق التقسيط لأنها من مبرراته بفرح صين الأسرة ويستطيع الحصول على ما يريد من دون دفع مبالغ إضافية على السعر المطلوب إضافة إلى ذلك هذه الأيام ومع اقتراب موسم العيد نحتاج إلى شراء الحلويات والشوكولاتة وملابس الأطفال وكل ذلك يحتاج إلى ميزانية لذا فالتقسيط يحل الكثير من هذه الإشكاليات التي يعاني منها المواطن.

ويقول: (هذه الأيام ومع اقتراب موسم العيد نجد الكثير من المواطنين يتوافدون على تلك المحلات

حبيب محمد سعيد يقول (التقسيط مريح في بعض الاحتياجات مثل الأدوات المنزلية والكهربائية والتي يصل سعرها ما بين ١٠٠-٣٠ ألف ريال هذا المبلغ لا يستطيع الشخص دفعه نقداً فيضطر إلى الشراء بالتقسيط حتى وإن كلفه ذلك دفع مبالغ إضافية على السعر المطلوب إضافة إلى ذلك هذه الأيام ومع اقتراب موسم العيد نحتاج إلى شراء الحلويات والشوكولاتة وملابس الأطفال وكل ذلك يحتاج إلى ميزانية لذا فالتقسيط يحل الكثير من هذه الإشكاليات التي يعاني منها المواطن.



سوق المكسرات

ماراثون على إيقاع العيد

تحقيق مصور/محمد محمد إبراهيم

●،، الثلاثة الأيام الأخيرة من شهر رمضان تعد مساحة زمنية مشغولة بموسيقى السرعة والعجل وملاح لا تخفي فرحتها بعيد تتسارع خطاه نحو الأسرة والأطفال والضيوف وسلام العيد وأطباق مكسراته وحلوياته هذه الملاح تبرز في هذه الثلاثة

الأيام في الزحام والإقبال الكبير الذي تشهده أسواق المكسرات الزبيب، الفستق، اللوز وما لآزمها حيث تمتلئ الساحات في هذه الأسواق بالمتسوقين والمسائلة ليست حركة وزحاما فقط بل حركة بيع وشراء فالكل يشتري من الداخلين السوق والكل يبيع والكل لا يتوقف حتى يقرع الوقت سحر وماذن صباح اليوم الأول من عيد الفطر المبارك، سوق الملح صنعاء القديمة هو الأكثر زحاما وليس داخل باب اليمن فحسب



بل يمتد إلى فرة البيضاء وذمار وعلى شارع تعز، الملاحظ أن كثرة الباعة للمكسرات على هذه المساحة وبشكل عشوائي يخفق السوق ويعيق الحركة فكثير من مزارعي الزبيب واللوز والفستق يجمعون رحالهم إلى هذه الثلاثة الأيام فيوقفون ديناتهم على أبواب الشوارع ويفرشون طرابيلهم على مشارف الأسواق وتظهر براميلهم مليئة بالمكسرات والزبيب، والغريب أن معظم هذا المعروض يتم شراؤه من هذه الأسواق، التي يعتبر سوق باب اليمن نموذجاً بارزاً.

الأسعار تختلف من مكان لآخر، من هائل، من باب اليمن القاع من باب اليمن ورغم هذا الاختلاف إلا أنها لاتغار الخط المرتفع والجوني.. وهذه البسطات الموسمية بكمياتها تختلف أيضاً عن المحلات الثابتة التي تحدد أسعارها وفق ضمان جودة منتجها ووفق زبائن معروفين ومحددين إذ يصل سعر الكيلو اللوز البلدي إلى «١٠ آلاف ريال، والزبيب ٥٠٠ ريال وأكثر وكذلك الفستق وأحياناً يصل الكيلو من بعض أنواع الزبيب إلى «٨ آلاف ريال أما الأسعار خارج هذه المحلات الثابتة فتتفاوت كثيراً، فالزبيب المتجور يتم بيعه بأسعار تصل إلى «١٢٠٠ للكيلو وأحياناً «٨٠٠ ريال وكذلك اللوز الخارجي والفستق وهذا يجعل الكل يشتري حسب الدخل المتفاوتة.

تصوير / عبدالله عادل حويس