

## الفصل السادس

# التحولات الاقتصادية وانعكاسها على ثقافة الاستهلاك المجتمع الليبي (درنة)

تمهيد.

### أولاً: نظام التقسيط

1. الأسر المتعاملة بنظام التقسيط.
  2. أثر نظام التقسيط على النمط الاستهلاكي وعناصر ثقافة الاستهلاك لدى الأسر في مدينة درنة.
- ثانياً: بطاقات الائتمان.

1. الأسر المالكة للبطاقات الائتمانية.
  2. انعكاس امتلاك بطاقة الائتمان على نمط الاستهلاك وعناصر ثقافة الاستهلاك لدى الأسر في مدينة درنة.
- ثالثاً: الاقتراض.

1. الأسر المقترضة.
  2. أثر الاقتراض على نمط الاستهلاك وعناصر ثقافة الاستهلاك لدى الأسر في مدينة درنة.
- رابعاً - الاستنتاجات ومناقشتها.

1. الاستنتاجات.
2. مناقشة الاستنتاجات.

## تمهيد:

تتخذ الدراسة الراهنة من ثقافة الاستهلاك الهدريّ للأسرة الليبية موضوعاً لها، من خلال إسهام التحولات الاقتصادية، وظهور خدمات التسهيلات المصرفية المتمثلة في (الاقتراض والدفع ببطاقات الائتمان وأسلوب التجزئة والتقسيم)، في تشكيل عناصر الثقافة الاستهلاكية السائدة لدى الأسر الليبية بمدينة درنة. ويُعد موضوع ثقافة الاستهلاك والنمط الاستهلاكيّ تجاه إشباع الحاجات المختلفة موضوعاً معقداً؛ بفعل العلاقة بين الإنسان واحتياجاته والقيم الاجتماعية، وأبعاد هذا النمط الاستهلاكيّ لدى الأسر الليبية بمدينة درنة بفضل التحولات الاقتصادية، بالإضافة إلى عامل المحاكاة والتقليد الاجتماعيّ الذي لا يأخذ فقط بُعداً محلياً، بل بُعداً خارجياً؛ فنتيجة للوفرة النفطية والانفتاح على الاقتصاد العالميّ، وظهور السوق العالميّ، وانفتاح هذه المجتمعات (عبر وسائل الاتصالات والسياحة) أصبح هناك تقليدٌ لنمط "الحياة الجديدة" الغربية والذي تتبعه الأسر من الفئات الاجتماعية العليا في المجتمع الليبيّ، وتسعى له بشكل مستمر باقي الأسر من الفئات الاجتماعية الأخرى. وإذا أخذنا بعين الاعتبار التفاوت في توزيع الدخل في هذه المجتمعات، فإنّ ضغوط المحاكاة تدفع بالفئات الاجتماعية الدنيا إلى الحصول على القروض الاستهلاكية لتمويل بعض من استهلاكها الهدريّ.

ونتيجة للتوسع في عروض القروض والتسهيلات المالية من قبل المؤسسات المصرفية، وشركات التسهيلات المتخصصة؛ فقد ارتفع حجم القروض الاستهلاكية. ونسبة كبيرة من هذه القروض تُمنح بضمانات الرواتب الشهرية التي يتسلمها غالبية المواطنين من القطاع العام أو الخاص، هذا عدا القروض والتسهيلات التي تقدمها شركات السيارات وبعض شركات الأثاث المنزليّ والأجهزة الكهربائية وغيرها، عبر نظام البيع بالتقسيط. وهذه القروض توجه لأغراض استهلاكية كمالية ترفيهية فقط.

كذلك تزايد في السنوات الأخيرة استخدام بطاقات الائتمان المصرفية، وفتحت الأسواق العالمية من أجل تعميق الميل الاستهلاكيّ التريّ لدى الأفراد.

ويهدف هذا الفصل إلى تسليط الضوء على إسهام التحولات الاقتصادية في تشكيل عناصر الثقافة الاستهلاكية السائدة في المجتمع الليبيّ، وذلك من خلال التساؤلات الآتية:

- ١- ما انعكاس نظام التقسيط على النمط الاستهلاكيّ وعناصر ثقافة الاستهلاك لدى الأسر في مدينة درنة؟
  - ٢- هل أثر الاقتراض على نمط الاستهلاك وعناصر ثقافة الاستهلاك لدى الأسر في مدينة درنة؟
  - ٣- ما انعكاس امتلاك بطاقة الائتمان على نمط الاستهلاك وعناصر ثقافة الاستهلاك لدى الأسر في مدينة درنة؟
- وسيتيم في هذا الفصل تسليط الضوء على إسهام التحولات الاقتصادية في تشكيل عناصر الثقافة الاستهلاكية السائدة في المجتمع الليبيّ، من خلال تحليل البيانات التي تم جمعها من خلال أداة الاستبانة والمقابلة المعمقة بشأن: انعكاس نظام البيع بالتقسيم، وأثر نظام البطاقات الائتمانية، والقروض البنكية على الحاجات الاستهلاكية، وتغير منظومة القيم الاستهلاكية، واستهلاك الأسر للسلع تحمل رموزاً وعلامات متصلة.

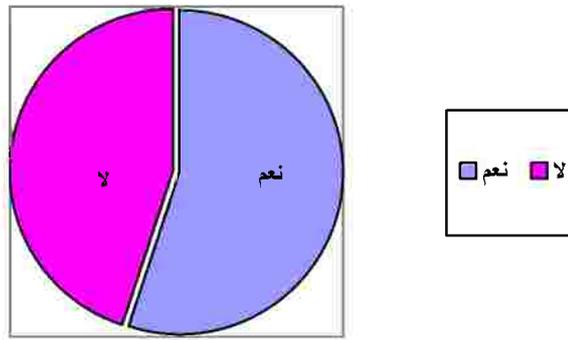
## أولاً: نظام البيع بالتقسيط

### ١. الأسر المتعاملة بنظام التقسيط:

#### أ. معدل الشراء بنظام البيع بالتقسيط وفقاً للذكور والإناث.

وهنا نجد أنّ نسبة الإناث هي الأعلى في اللجوء إلى التقسيط والتعامل به عند ابتياع المنتجات، في حين أنّ الذكور جاءت النسبة الأعلى لهم في عدم اتباع هذه الطريقة بالبيع، ومن خلال العينة الكلية للدراسة يتضح أنّ الموافقة على الشراء بنظام البيع بالتقسيط هي الأوضح وبفارق ١٠,٠٤%، ومما أظهرته الأرقام الواردة بالجدول فإنّ أغلب عينة الدراسة يتمنون الحصول على كل ما يشتبهونه من السلع والمستلزمات، ولاسيما المتعلقة منها بالتكنولوجيات الحديثة التي تُطرح في الأسواق في الحال ودون انتظار. وباختبار دلالة نتائج العلاقة بين النوع والشراء بنظام التقسيط نجد أنّ هناك فروقاً ذات دلالة إحصائية عند مستوى ٠,٠٥؛ حيث إنّ كاي المحسوبة أكبر من الجدولية، أي إنّ هناك علاقة طردية ضعيفة باتجاه الإناث.

#### شكل (٢٤) مدى الشراء بنظام البيع بالتقسيط لدى الأسر عينة الدراسة



#### ب. معدل الشراء بنظام البيع بالتقسيط وفقاً للمستوى التعليمي

#### جدول (٧٣) يوضح مدى الشراء بنظام البيع بالتقسيط لدى عينة الدراسة وفقاً للمستوى التعليمي

التعامل بالتقسيط	الدلالة الإحصائية	محو الأمية	دون الثانوية	دبلوم متوسط	دبلوم عال	بكالوريوس	ماجستير فأعلى
يشترى	التكرار	٩	٢٧	٢٣	٧٧	٩٦	٩
بالتقسيط	النسبة%	٣.٧٣	١١.٢٠	٩.٥٤	٣١.٩٥	٣٩.٨٣	٣.٧٣
لا يشترى	التكرار	٥	١٠	٢٠	٤٨	٣٧	٧٧
بالتقسيط	النسبة%	٢.٥٤	٥.٠٨	١٠.١٥	٢٤.٣٧	١٨.٧٨	٣٩.٠٩
المجموع	التكرار	١٤	٣٧	٤٣	١٢٥	١٣٣	٨٦
	النسبة%	٦.٢٧	١٦.٢٨	١٩.٦٩	٥٦.٣٢	٥٨.٦١	٤٢.٨٢

فيما يتعلق بمعدل الشراء بنظام البيع بالتقسيط وفقاً للمستوى التعليمي، نجد أنّ حملة المؤهل العلمي للمستوى الجامعي هم النسبة الأعلى في التعامل بالتقسيط، يليهم بعد ذلك الأسر التي لديها مستوى علمي متوسط، في حين أنّ أصحاب المستويات العلمية فوق الجامعي هم الأقل نسبة في اللجوء إلى التعامل بالتقسيط؛ ويمكن إرجاع ذلك لدخولهم المرتفعة عن باقي الفئات الأخرى. وباختبار دلالة نتائج العلاقة بين المستوى التعليمي والشراء بنظام التقسيط نجد أنّ هناك

فروقاً ذات دلالة إحصائية عند مستوى ٠,٠٥؛ حيث إن كاي المحسوبة أصغر من الجدولية، أي إن هناك علاقة عكسية ضعيفة باتجاه حملة المؤهلات العليا.

### ج. معدل الشراء بنظام البيع بالتقسيط وفقاً للدخل الشهري.

جدول (٧٤) يوضح (معدل الشراء بنظام البيع بالتقسيط) لدى عينة الدراسة وفقاً للدخل الشهري

التعامل بالتقسيط	الدلالة الإحصائية	من ٢٥٠ إلى ٥٠٠ دينار	من ٥٠٠ إلى ٧٥٠ دينار	من ٧٥٠ إلى ١٠٠٠ دينار	أكثر من ١٠٠٠ دينار
يشترى بالتقسيط	التكرار	7	97	91	46
	النسبة%	2.90	40.25	37.76	19.09
لا يشترى بالتقسيط	التكرار	19	36	55	87
	النسبة%	9.64	18.27	27.92	44.16
المجموع	التكرار	26	133	146	133
	النسبة%	12.54	58.52	65.68	63.25

ومن الجدول السابق نجد أن الأسر ذات الدخل من 500 إلى 750 دينار هم الأوضح في التعامل بالتقسيط، تليها بعد ذلك بفارق ٢,٤٩% الأسر التي دخلها من ٧٥٠ إلى ١٠٠٠ دينار، مقابل ذلك نجد أن الأسر التي متوسط دخلها الشهري أكثر من ١٠٠٠ دينار هي الفئة الأكثر وضوحاً في عدم التعامل بالتقسيط، ولمعرفة ما إذا كانت هناك علاقة بين الدخل والشراء بنظام التقسيط نجد هناك فروقاً ذات دلالة إحصائية عند مستوى ٠,٠٥؛ حيث إن كاي المحسوبة أصغر من الجدولية، أي إن هناك علاقة عكسية متوسطة باتجاه زيادة الدخل؛ ويمكن إرجاع ذلك لدخولهم المرتفعة عن باقي الفئات الأخرى التي تجعل تعاملاتهم نقدية أكثر من التعامل بنظام التقسيط. وهذا ما تم تأكيده من خلال الأوضاع المعيشية للأسر المتعاملة بنظام التقسيط بمدينة درنة والتي أجريت عليهم المقابلة، حيث إن:

الحالة (١ / ب): ذكر، المؤهل العلمي دبلوم حاسوب متوسط، يعمل موظفًا في ميناء درنة، متزوج من معلمة، الدخل من 500 إلى 750 دينار، يقيمون في بيت ملك، ومصدر دخله الراتب الشهري بالإضافة إلى ما يجنيه من عمله الإضافي؛ فهو يعمل بائعًا في محل للأحذية في الفترة المسائية، وهو يرى أن الدخل الشهري غير كافٍ لتغطية مصاريف البيت الشهرية، عدد أفراد الأسرة ٤، وقد ابتاع بالتقسيط عدة مرات.

والحالة (٢ / ب): ذكر، يحمل مؤهل ليسانس آداب، يعمل معلمًا للغة الإنجليزية، متزوج من معلمة، الدخل من ٧٥٠ إلى ١٠٠٠ دينار، يقيمون في بيت ملك، مصدر دخله الراتب الشهري، وهو يرى أن الدخل الشهري غير كافٍ لتغطية مصاريف البيت الشهرية، زوجته تشاركه في بعض مصاريف المنزل بصفه عامة، عدد أفراد الأسرة ٦، قام بالتقسيط مرة واحدة.

والحالة (٣ / ب): أنثى، المؤهل العلمي بكالوريوس اقتصاد، تعمل موظفة في مصرف التنمية درنة، متزوجة من طبيب صيدلي، الدخل أكثر من ١٠٠٠ دينار، يقيمون في بيت ملك، مصدر دخلها الراتب الشهري، وهي ترى أن

الدخل الشهري غير كافٍ لتغطية مصاريف البيت الشهرية، زوجها يشاركه في مصاريف المنزل ويقدر أكبر منها، عدد أفراد الأسرة ٧، وقد ابتاعت بالتقسيط عدة مرات.

والحالة (٤ / ب): ذكر، يحمل مؤهلاً متوسطاً صناعياً، يعمل موظفاً في الحرس البلديّ بدرنة، متزوج من معلمة، الدخل من 500 إلى 750 دينار وقيمون في بيت إيجار، مصدر دخله الراتب الشهريّ وما يتحصل عليه من أرباح من تجارته، وهو يرى أنّ الدخل الشهريّ غير كافٍ لتغطية مصاريف البيت الشهرية، زوجته تشاركه في تحمّل المصاريف الخاصة بالمنزل بصفه عامة، عدد أفراد الأسرة ٨، وهو يبتاع بالتقسيط باستمرار هو وزوجته.

والحالة (٥ / ب): أنثى، تحمل مؤهلاً علمياً متوسطاً، متزوجة من رجل أعمال، الدخل من 500 إلى 750 دينار، يقيمون في بيت ملك، مصدر دخله الراتب الشهريّ بالإضافة إلى ما يجنيه من عمله الإضافي؛ فهو يشتغل تاجر حضراوات، وهي ترى أنّ الدخل الشهريّ غير كافٍ لتغطية مصاريف البيت الشهرية، عدد أفراد الأسرة ١٠، تبتاع بالتقسيط عند الضرورة القصوى.

مما سبق، نستنتج أنّ عدداً كبيراً من العينة يشترون المنتجات بنظام البيع بالتقسيط هي الأوضح، كما نجد أنّ غالبية المقسطين من الإناث، ومن فئات عمرية متفاوتة، ومن مؤهلاتٍ علمية متوسطة وجامعية، كما نجد أنّ أصحاب المؤهلات العليا ما فوق الجامعيّ هي الفئة الأكثر وضوحاً في عدم التعامل بالتقسيط، ويمكن إرجاع ذلك لدخولهم المرتفعة عن باقي الفئات الأخرى، وطبيعة هذه العلاقة عكسية متوسطة ضعيفة باتجاه حملة المؤهلات العليا.

كما اتضح لدينا أنّ الأسر ذات الدخل من 500 إلى 750 دينار هم الأسر الأكثر تعاملاً بالتقسيط، تليها بعد ذلك الأسر التي دخلها من ٧٥٠ إلى ١٠٠٠ دينار، في حين أنّ الأسر التي متوسط دخلها الشهريّ أكثر من ١٠٠٠ دينار هي الفئة الأقل تعاملاً بالتقسيط؛ ويمكن إرجاع ذلك إلى دخولهم المرتفعة عن باقي الفئات الأخرى التي تجعل تعاملاتهم نقدية أكثر من التعامل بنظام التقسيط، وأنّ أغلبية الأسر المتعاملة بنظام التقسيط تعتمد على الراتب الشهريّ بالإضافة ما يحصلون عليه من أرباح من أعمالهم في القطاع الخاص كمصدر للدخل، كما ترى كافة الحالات من الأسر المتعاملة بنظام التقسيط أنّ الدخل الشهريّ غير كافٍ لتغطية مصاريف البيت الشهرية، وبذلك تجد الباحثة أنّ الظروف الاقتصادية هي السبب وراء جعل عينة الدراسة تتعامل بالتقسيط، فما هي إلا محاولة منهم لاقتناء كلِّ ما هو حديث ومواكبة العصر، وهذا ما تؤكده نسب أصحاب الدخول المرتفعة في أنّ أغلب تعاملاتهم نقدية.

## ٢. تفضيلات طريقة الدفع عند الشراء.

جدول (٧٥) يوضح (أفضل عند شراء الحاجات) لدى عينة الدراسة وفقاً للذكور والإناث

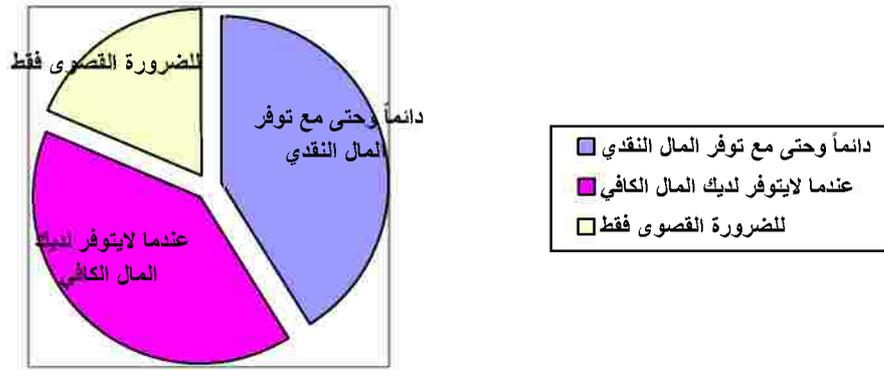
المجموع	أفضل عند شراء الحاجات		الدلالات
	ابتاع وأسدد بالتجزئة	دفع المبلغ كاملاً	الإحصائية
٢٤١	177	64	التكرارات
١٠٠	73.44	26.56	النسبة %

من خلال العينة الكلية للدراسة، يتضح أنّ "أفضل الابتاع والسداد بالتجزئة عند شراء الحاجات" هي أكثر وضوحاً عن دفع المبلغ كاملاً.

## ٣. حالات اللجوء للشراء بالتقسيط.

من خلال العينة الكلية للدراسة، يتضح أنّ "اللجوء للشراء بالتقسيط دائماً وحتى مع توفر المال النقدي" هي الأوضح وبفارق ٨٣,٠% عن "اللجوء للشراء بالتقسيط عندما لا يتوفر لديك المال الكافي"؛ وهذه دلالة على أنّ عينة الدراسة المتعاملة بنظام التقسيط لا تهتم إن توافر المال أم لم يتوافر، فالمهم اقتناء ما تحتاجه من السلع.

شكل (٢٥) حالات اللجوء للشراء بالتقسيط لدى الأسر عينة الدراسة



و من خلال المقابلة المعمقة للأسر المتعاملة بالتقسيط نجد أنّ:

يقول الحالة (١ / ب): إنّ سبب لجوئه للاقتناء بالتقسيط هو من أجل تلبية الاحتياجات والسلع ذات الماركة العالمية، وامتلاكها في وقت واحد بدخله الشهريّ.

يقول الحالة (٢ / ب): إنّ سبب لجوئه للاقتناء بالتقسيط هو عدم ملائمة دخله الشهريّ لشراء سيارة، حتى يحسن وضعه المعيشيّ.

تقول الحالة (٣ / ب): إنّ سبب لجوئه للاقتناء بالتقسيط هو عدم قدرتها على امتلاك الاحتياجات بدخلها الشهريّ، ولجأت إلى التقسيط لوضع نفسها في مكانة اجتماعية متحضرة.

يقول الحالة (٤ / ب): إنّ سبب لجوئه للاقتناء بالتقسيط هو عدم ملائمة دخله الشهريّ للمصاريف، كما إنه لجأ إلى التقسيط من أجل وضع نفسه في مكانة اجتماعية جيدة، وحتى يشعر بالانتماء إلى من حوله من أقرابه وأصدقائه.

تقول الحالة (٥ / ب): إنّها لجأت إلى التقسيط من أجل اجتياز أزمة، وللضرورة فقط.

اتفقت كلُّ الحالات من الأسر المتعاملة بالتقسيط في أنَّ السبب الرئيس للجوء للائتمان بالتقسيط هو عدم قدرتهم على امتلاك الاحتياجات بدخولهم الشهرية، وأنَّ أغلبية الحالات لجأت إلى نظام التقسيط عدة مرات.

#### ٤. معدل الاستفادة من نظام البيع بالتقسيط.

جدول (٧٦) يوضح (معدل الاستفادة من نظام البيع بالتقسيط) لدى عينة الدراسة وفقاً للذكور والإناث

المجموع	مدى الاستفادة من نظام البيع بالتقسيط			الدلالات
	نادراً	أحياناً	دائماً	الإحصائية
٢٤١	16	83	142	التكرارات
١٠٠	6.64	34.44	58.92	النسبة%

من خلال العينة الكلية للدراسة، يتضح أنَّ "دائماً ما استفاد من نظام البيع بالتقسيط" هي الأوضح.

وفيما يخص استفادة الأسر التي تمت مقابلتها من نظام التقسيط

يقول الحالة (١ / ب): إنه استفاد من هذا النظام في البيع؛ فهو يبعده عن اللجوء إلى الاستدانة ممن حوله، وكذلك لا يدخل في ضائقة مالية، ويحصل على كلِّ ما يريده من خلال تعامله بهذا النظام في اقتناء السلع والاحتياجات كغرفة النوم الخاصة به، وغرفة المعيشة وأدوات منزلية حديثة اشتراها بالتقسيط، والتي منها غسالة الصحون ومجفف الملابس.

ويقول الحالة (٢ / ب): إنه استفاد من هذا النظام في البيع؛ فهو يبعده عن الأزمات المالية عند شراء سيارة من خلال التقسيط.

وتقول الحالة (٣ / ب): إنها استفادت من هذا النظام؛ فهي تحصل على كلِّ ما تريده من خلال تعاملها بهذا النظام في اقتناء السلع والاحتياجات؛ كأثاث المنزل: صالون استقبال، غرفة نوم أطفال، وأدوات منزلية حديثة، وهي: ثلاجة كبيرة بخارية LG، وغسالة أوتوماتيك للملابس، ومجفف ملابس.

والحالة (٤ / ب) يقول: إنه اشترى تلفزيون بلازما، وجهاز كمبيوتر لاب توب، وغسالة ملابس فول أوتوماتك، وسيارة، وإنَّ زوجته ابتاعت سيارة بالتقسيط عن طريق المصرف على راتبها وبعثتها، و"نحن الآن نبني منزلنا على أرض وراث من والدي؛ وبذلك سوف يكون لدينا منزل ملك في القريب، وربما في ذلك الوقت أستطيع الادخار".

وتقول الحالة (٥ / ب): إنها استفادت من هذا النظام في البيع؛ فهو حلٌّ جيد "حيث اقتنيتُ سيارة في الوقت الذي لم يكن لديَّ قيمتها، ودون أن أدخل في أزمة مالية".

وبذلك نجد أنَّ كل الحالات أجمعت على استفادتها من هذا النظام في الائتمان؛ فهو يبعدهم عن اللجوء إلى الاستدانة ممن حولهم، وكذلك لا يدخلون في ضائقة مالية، ويحصلون على كلِّ ما يريدون من خلال تعاملهم بهذا النظام في اقتناء السلع والاحتياجات.

نستنتج مما سبق: أنَّ أغلب الأسر المتعاملة بالتقسيط تفضل الائتمان بالتقسيط في كلِّ مرة تشتري فيها حاجاتها حتى مع وجود المبلغ لديهم، وبالنسبة لمدى الاستفادة من نظام البيع بالتقسيط لدى عينة الدراسة الكلية للدراسة يتضح

أنه "دائمًا ما أستفيد من نظام البيع بالتقسيط"؛ ونرجح ذلك لعدم توافر الثمن النقدي للسلعة، والرغبة في شراء أكثر من سلعة معمرة، لرفع مستوى المعيشة لذوي الدخل المحدود باقتناء العديد من السلع بسرعة، والاستمتاع بها مباشرة دون الانتظار لفترات طويلة حتى يتم تجميع مبلغ شرائها، وخاصة مع ظهور منتجات وسلع مطورة وحديثة أو عند الزواج.

#### ٥. التقسيط يجعلك تستهلك بشكل يفوق قدرتك المادية.

جدول (٧٧) يوضح (التقسيط يجعلك تستهلك بشكل يفوق قدرتك المادية) لدى عينة الدراسة وفقاً

#### للذكور والإناث

المجموع	التقسيط يجعلك تستهلك بشكل يفوق قدرتك المادية		الدلالات
	أحياناً	دائمًا	الإحصائية
٢٤١	94	147	التكرارات
١٠٠	39.00	61.00	النسبة%

من خلال العينة الكلية للدراسة، يتضح أن "دائمًا التقسيط يجعلني أستهلك بشكل يفوق قدرتي" كانت السمة الأكثر وضوحًا لدى عينة الدراسة المتعاملة بالتقسيط.

#### ٦. التقسيط يجعلك التقسيط يجعلك تشتري أكثر مما تحتاج

جدول (٧٨) يوضح (التقسيط يجعلك تشتري أكثر مما تحتاج) لدى عينة الدراسة

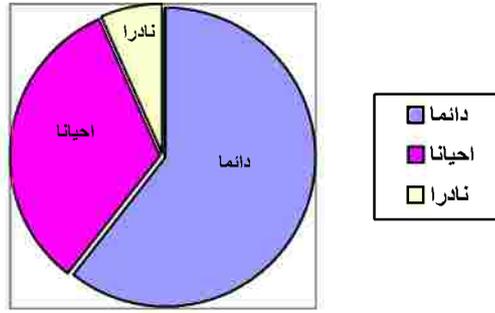
المجموع	التقسيط يجعلك تشتري أكثر مما تحتاج				الدلالات
	أبدًا	نادرًا	أحياناً	دائمًا	الإحصائية
٢٤١	14	27	107	93	التكرارات
١٠٠	5.81	11.20	44.40	38.59	النسبة%

من خلال العينة الكلية للدراسة، يتضح أن "أحيانًا التقسيط يجعلني أشترى أكثر مما أحتاج" هي الاستجابة الأكثر وضوحًا، يليها "دائمًا التقسيط يجعلني أشترى أكثر مما أحتاج"، ثم نادرًا، و"أبدًا التقسيط يجعلني أشترى أكثر مما أحتاج".

#### ٧. البيع بالتقسيط يشجع على زيادة الاستهلاك الترفي.

من خلال العينة الكلية للدراسة يتضح أن "دائمًا البيع بالتقسيط يشجع على زيادة الاستهلاك الترفي" هي الاستجابة الأوضح للعينة.

شكل (٢٦) البيع بالتقسيط يشجع على زيادة الاستهلاك الترفي لدى الأسر عينة الدراسة



أمّا عن رأي الأسر التي تعاملت بنظام التقسيط والتي تمت مقابلتها في "البيع بالتقسيط يشجع على الاستهلاك الترفي" فكانت كالآتي:

رأي الحالة (١ / ب) في "البيع بالتقسيط يشجع على الاستهلاك الترفي": يرى أنه شيء أكيد من وجهة نظره الشخصية؛ فهو يجعلك تستهلك بشكل يفوق قدرتك المادية ويجعلك أيضاً تشتري سلعة فاخرة تفوق الدخل بكثير، قد لا تكون هناك حاجة حقيقية لها، ويقول إن هذا يبدو واضحاً في عدد كبير من الأسر التي احتكّ بها.

أما رأي الحالة (٢ / ب): فهو يرى أنه في بعض الأحيان البيع بالتقسيط يشجع على الاستهلاك الترفي؛ فالتقسيط يجعلك تستهلك بشكل يفوق قدرتك المادية ويدفع محدودتي الدخل الذين لا يستطيعون سوى الحصول على الضروريات، إلى شراء الكماليات.

أما عن الحالة (٣ / ب): فهو يرى أن البيع بالتقسيط يشجع على الاستهلاك الترفي؛ حيث يجعلك تستهلك ويعدك عن الادخار، ويجعلك تستهلك أشياء أنت لا تحتاجها، وتقول إن هذا يبدو واضحاً في أسلوب العديد من الأسر الليبية بمدينة درنة.

ويرى الحالة (٤ / ب): أنه على الأغلب البيع بالتقسيط يشجع على الاستهلاك، كما إنه يجعلك تقع تحت تأثير بعض المستغلين الذين يتفوقون معك على شراء السلع بالأجل، ثم يقومون بشرائها منك بثمان قليل فيستغلوا حاجتك للسهولة، ويقول إن هناك عدداً كبيراً من الأسر والأصدقاء الذي عرفهم يتعاملونا بالتقسيط؛ فهو أسلوب مستحب لدى الناس، ومريح لأصحاب المحلات والمعارض.

أما الحالة (٥ / ب): فهي ترى أنه في بعض الأحيان البيع بالتقسيط يشجع على الاستهلاك الترفي، كما إنها تعترض على التعامل بشكل مستمر مع هذا النظام؛ لأنه مضر جداً لأصحاب الدخل المنخفضة، ويعرضك لأزمات مالية بالإضافة إلى الارتفاع الواضح في كلفة السلعة المشتراة بالتقسيط، ولكنه في الوقت حل جيد للذين لا يملكون المبالغ المالية ومضطرون للشراء، وهي تنصح به في أوقات الضرورة القصوى.

وعليه، نجد أنّ أغلب الحالات من الأسر المقسطة ترى أنه شيء أكيد "التقسيط يشجع على الاستهلاك الترفي" وتقول بأن هذا يبدو واضحاً في أسلوب العديد من الأسر الليبية بمدينة درنة. واتفق على هذا الرأي كل من الحالة (١ / ب) و(٣ / ب) و(٤ / ب)، في حين أنّ الحالتين (٢ / ب) و(٥ / ب) يريان أنه "في بعض الأحيان البيع بالتقسيط يشجع على الاستهلاك الترفي"، ولكنه في الوقت حل جيد للذين لا يملكون المبالغ المالية ومضطرين للشراء، كما إنّ

أغلبية الحالات من الأسر المقسطة وهى الحالة (١ / ب) و (٢ / ب) و (٣ / ب) رأوا أن التقسيط يجعلهم يستهلكون بشكل يفوق قدرتهم المادية ويجعلهم يشترون سلعا فاخرة تفوق دخلهم بكثير، قد لا يكون هناك حاجة حقيقية لها. كما ترى الحالة (٤ / ب) أن التقسيط يجعلك تقع تحت تأثير بعض المستغلين الذين يتفوقون معك على شراء السلع بالأجل ثم يقومون بشرائها منك بثمان قليل؛ فيستغلوا حاجتك للسيولة. الحالة (٥ / ب) تعترض عن التعامل بشكل مستمر مع هذا النظام؛ لأنه مضر جداً لأصحاب الدخول المنخفضة، ويعرضك لأزمات مالية، بالإضافة إلى الارتفاع الواضح في كلفة السلعة المشتراة بالتقسيط، وهى تنصح به في أوقات الضرورة القصوى.

**نستنتج** مما سبق: أن التقسيط يجعل الأسر تستهلك بشكل يفوق قدرتها، كما تبين لنا أن "دائماً التقسيط يجعل المقسط يستهلك بشكل يفوق قدرته المادية، ويدفع المقسطين إلى ابتغاء أشياء لا يحتاجونها" ومن خلال العينة الكلية للدراسة يتضح أن "دائماً البيع بالتقسيط يشجع على زيادة الاستهلاك الترفي" هي الاستجابة الأوضح للعينة.

## ٢. أثر نظام التقسيط على النمط الاستهلاكي وعناصر ثقافة الاستهلاك لدى الأسر في مدينة درنة

أ- نمط الاستهلاك للمتعاملين بالتقسيط وغير المتعاملين بالتقسيط.

جدول (٧٩) نمط الاستهلاك للمتعاملين بالتقسيط وغير المتعاملين بالتقسيط

نمط الاستهلاك				الدلالة الإحصائية	التعامل بالتقسيط
موفر	معتدل	ترفي	هدري		
٠	١٠٩	٥٩	٧٢	التكرار	يشترى بالتقسيط
٠,٠٠	٤٥,٢٣	٢٤,٤٨	٣٠,٢٩	النسبة %	
٤٥	٨١	٣٠	٤١	التكرار	لا يشترى بالتقسيط
٢٢,٨٤	٤١,١٢	١٥,٢٣	٢٠,٨١	النسبة %	
45	190	89	113	التكرار	المجموع
22.84	86.35	39.71	51.1	النسبة %	

يتضح من الجدول السابق الخاص بمقارنة نمط الاستهلاك للمتعاملين بالتقسيط وغير المتعاملين بالتقسيط لدى عينة الدراسة: أن فئة المتعاملين بالتقسيط ظهرت أنماطهم واضحة في النمط المعتدل، مثل فئة غير المتعاملين بالتقسيط، ومن خلال العينة الكلية للدراسة يتضح أن النمط الاعتدالي هو السمة الأوضح للعينة، في مقابل أن مجموع نسبة المنظمين الترفي والهدري أعلى من الاعتدالي للأسر المقسطة، وقد تبين من خلال قيمة (ف) المحسوبة بتحليل التباين وجود فروق ذات دلالة معنوية بين عملية التعامل بالتقسيط وتغير أنماطهم الاستهلاكية عند مستوى دلالة (٠,٠٠١)، ولمعرفة اتجاه الفروق تم استخدام طريقة المقارنات البعدية عن طريق اختبار (شيفيه)، وتبين أن هناك علاقة طردية متوسطة القوة عند مستوى دلالة (٠,٠٠٥) تظهر عند النمط الاعتدالي باتجاه النمط الهدري، وبناءً على ما تقدم يُرفض الفرض الصفري الذي ينص على انعدام تغير الأنماط الاستهلاكية لدى المتعاملين بالتقسيط، ويُقبل الفرض البديل؛ إذ توجد فروق ذات دلالة إحصائية في تغير أنماطهم الاستهلاكية، ويكون في اتجاه المتعاملين بالتقسيط.

ومن خلال المقابلة للأسر المتعاملة بنظام التقسيط نجد أن:

الحالة (١ / ب) يرى أن نمطه مختلط ما بين معتدل في العادي، وترقي مظهري في المناسبات، وخاصة في حفلات أسبوع المولود أو حفلات قدوم مولود جديد، كما يرى أنه ليس لديه القدرة على تخفيض الاستهلاك؛ فمطالب الأسرة وكل ماهو جديد من احتياجات، بالإضافة إلى الهدايا الخاصة بالعلاقات الاجتماعية.

الحالة (٢ / ب) يرى أنه مختلط ما بين معتدل وترقي وتعويضي، وأن الاستهلاك يصبح هدرًا في المناسبات الاجتماعية والأعياد والولائم والحفلات، وأنه لا يستطيع تخفيض الاستهلاك أمام الاحتياجات وعاداتنا وتقاليدينا ومناسباتنا الاجتماعية.

الحالة (٣ / ب) فإنها ترى بأن نمطها الاستهلاكي مختلط ما بين معتدل العادي وترقي مظهري في الوقت نفسه، وتقول إنه أمام ارتفاع الأسعار ومطالب البيت والأبناء من احتياجات، بالإضافة إلى العلاقات الاجتماعية والعادات والتقاليد من المستحيل أن أخفض معدل استهلاكي، بل تزيد من الاستهلاك.

الحالة (٤ / ب) يرى أنه معتدل في كل الأوقات والمناسبات، يرى أنه ليس لديه القدرة على الادخار وتخفيض استهلاكه أكثر من ذلك؛ فالأبناء لديهم مطالب عدده وخاصة البنات والبيت واحتياجاته، بالإضافة إلى المصاريف الخاصة بالعلاقات الاجتماعية.

الحالة (٥ / ب) ترى أنه مختلط ما بين معتدل وتعويضي، وأن الاستهلاك يصبح ترفيًا في المناسبات الاجتماعية والأعياد والولائم والحفلات، ترى أنها ليس لديها القدرة تخفيض استهلاكها أمام الاحتياجات المتزايدة، وخاصة في شهر رمضان والأعياد خاصة، وأنها تقيم أسرتها بأنها أسرة كبيرة؛ فهي لديها أبناء وبنات متزوجون على الرغم من أنهم يسكنون في منازلهم الخاصة بهم إلا أن عاداتنا وتقاليدينا من العوامل المساعدة على زيادة الاستهلاك.

وعليه نجد أن أغلبية الحالات من الأسر المتعاملة بالتقسيم يرون بأن نمطهم الاستهلاكي مختلط ما بين معتدل وتعويضي في العادي، وهدي ترفي مظهري في الأعياد والمناسبات الاجتماعية؛ كالزواج وحفلات قدوم مولود جديد، كما اتفقت الحالات على أنها لا تستطيع إخفاض استهلاكها أمام ارتفاع الأسعار كل ماهو جديد من احتياجات، بالإضافة إلى عاداتنا وتقاليدينا ومناسباتنا الاجتماعية والهدايا الخاصة بالعلاقات الاجتماعية التي ترى بأنها هي من تدفعنا وتدعم الثقافة الهدرية.

#### ب- الحاجات للمتعاملين بالتقسيم وغير المتعاملين بالتقسيم.

جدول (٨٠) يوضح علاقة معدل حب امتلاك الحاجات المطورة والحديثة للسلع والمنتجات

الشراء بالتقسيم	الدلالات الإحصائية	الأجهزة المنزلية القديمة	الحاجات الحديثة من الأجهزة إن أتاحت لي الفرصة	أوكب كل الحاجات الحديثة ولو كانت تفوق
يشترى	التكرار	93	127	21
بالتقسيم	النسبة%	38.59	52.70	8.71
لا يشترى	التكرار	62	52	83
بالتقسيم	النسبة%	31.47	26.40	42.13
المجموع	التكرار	155	179	104
	النسبة%	35.39	40.87	23.74

نلاحظ أن الاستجابة أحياناً لدى فئة المتعاملين بالتقسيط هي الأكثر وضوحاً، في حين أن نادراً هي الاستجابة الواضحة لدى فئة غير المتعاملين بنظام البيع بالتقسيط، ومن خلال العينة الكلية للدراسة يتضح أن أحياناً هي الأكثر وضوحاً. وقد تبين من خلال قيمة (ف) المحسوبة بتحليل التباين وجود فروق ذات دلالة معنوية بين عملية التعامل بالتقسيط حب امتلاكهم للسلع المطورة والحديثة عند مستوى دلالة (٠,٠٠١)، ولمعرفة اتجاه الفروق تم استخدام طريقة المقارنات البعدية عن طريق اختبار (شيفيه) وتبين أن هناك علاقة طردية متوسطة القوة عند مستوى دلالة (٠,٠٠٥) تظهر عند أحياناً وباتجاه دائماً ما أحب امتلاك الحاجات المطورة والحديثة.

**وبناءً على ما تقدّم، يُرفض الفرض الصفريّ الذي ينصُّ على انعدام حب امتلاك الحاجات المطورة والحديثة من السلع لدى المتعاملين بالتقسيط، ويُقبل الفرض البديل؛ إذ توجد فروق ذات دلالة إحصائية في زيادة الرغبة لاقتناء كل ماهو حديث ويكون في اتجاه المتعاملين بالتقسيط.**

وفي هذا الشأن من امتلاك الحاجات المطورة والحديثة للسلع والمنتجات للأسر المتعاملة بالتقسيط والتي أجريت معهنّ المقابلة كانت كالتالي:

الحالة (١ / ب): لديهم غرفة استقبال مجهزة بأثاث مودرن حديث تركي، وغرفة معيشة بها صالون عربي محلي ومكتبة تلفزيون بها تلفزيون مسطح وجهاز استقبال للث الفضائي، غرفة زوجية تركية الصنع، وغرفة نوم للأولاد تركية الصنع أيضاً، أما المطبخ فهو تركي وهو مجهز بعدد ١ ثلاجة وغاز للطهي غطس وشفاط، وفرن غطس، ومكرويف، وغسالات أوتوماتيك للملابس وأخرى للصحون ومجفف ملابس، بالإضافة إلى معدات الطبخ الكهربائية ومكنسة كهربائية، وآلة لغسيل السجاد، وجهاز تكييف واحد، عدد ٢ هواتف نقالة، وترى الحالة أن كل شيء ضروري في الأسلوب العصريّ المستورد في الحياة. مثلاً (غسالات السجاد الكهربائية حلت محل الغسل اليدوي؛ فهي تعطي نتائج ممتازة وسريعة وبهذا أصبحت ضرورية، ولا تكتفي أبداً بالضروريات من الحاجات والسلع).

الحالة (٢ / ب): لديهم غرفة استقبال مجهزة بأثاث مستورد حديث تركي، وغرفة معيشة بها صالون مستورد تركي الصنع، وطاولة تلفزيون بها تلفزيون مسطح وجهاز استقبال للث الفضائي، غرفة زوجية تركية الصنع، وعدد ٢ غرف نوم للأولاد تركية الصنع أيضاً، أما المطبخ فهو محلي وهو مجهز بثلاجة وغاز للطهي، وفرن كهربائي، ومكرويف، وغسالات أوتوماتيك للملابس وأخرى للصحون، بالإضافة إلى معدات الطبخ الكهربائية ومكنسة كهربائية، وجهاز تكييف عدد ٢، عدد ٣ هواتف نقالة، ويقول إنه لم تُعد هناك أشياء كمالية من الحاجات والسلع، فكل شيء اليوم ضروري.

الحالة (٣ / ب): تقول الحالة إنه لديهم مطبخ صنع محلي مجهزة بثلاجة كبيرة بخارية وغاز للطهي بالفرن إيطالي الصنع، وشفاط، ومكرويف، وغسالات أوتوماتيك للملابس ومجفف ملابس، بالإضافة إلى معدات الطبخ الكهربائية ومكنسة كهربائية وآلة لغسيل السجاد، غرفة استقبال بها صالون مستورد أوروبي حديث، وغرفة معيشة بها صالون عربي محلي وتلفزيون بلازما وجهاز استقبال للث الفضائي، غرفة زوجية صينية الصنع، وغرفة نوم للأولاد تركية الصنع عدد ٢، وجهاز تكييف، وعدد ٣ هواتف نقالة، وترى أن الكماليات ضرورية في الأسلوب العصريّ للحياة؛ فالآلات والأجهزة

الحديثة توفر الوقت والجهد بالإضافة إلى دقتها وجودتها كما إنها تضيفي على مستخدميها مظهرًا لائقًا ومتحضرًا؛ وبهذا أصبحت ضروريةً، كما تقول الحالة إنهم نادرًا ما يكتفون بالضروريات من الحاجات والسلع.

الحالة (٤ / ب): أما فيما يخص امتلاك أسرة الحالة للسلع المعمرة، فتقول الحالة إنه لديهم غرفة استقبال مجهزة بأثاث مودرن محلي، وغرفة معيشة بما صالون عربي محلي ومكتبة تلفزيون صنع صيني، غرفة زوجية محلية الصنع، وعدد ٢ غرفة نوم محلية الصنع أيضًا للأبناء، أما المطبخ فهو محلي، وهو مجهز بعدد ١ ثلاجة وغاز بالفرن للطهي ومكروويف، وغسالات أوتوماتيك للملابس وأخرى للصحون، بالإضافة إلى معدات الطبخ الكهربائية، وعدد ٣ تلفزيونات: واحد منها مسطح حديث، وجهاز استقبال للبث الفضائي، جهاز كمبيوتر، وجهاز لاب توب، وبلايستيشن، ومكنسة كهربائية، وآلة لغسيل السجاد، وجهاز تكييف واحد، وعدد ٥ هواتف نقالة، كما إنه يقول: إن الأشياء الكمالية أصبحت بالفعل ضرورية في هذا الوقت. مثلًا (غسالات الصحون حلت محل الغسيل اليدوي؛ فهي تعطي نتائج ممتازة وسريعة وتُعقّم في وقت قصير، وبدون جهد يُذكر، وبهذا أصبحت ضرورية، وإنه نادرًا ما يكتفون بالضروريات من الحاجات والسلع).

الحالة (٥ / ب): تقول الحالة إن لديهم غرفة استقبال مجهزة بأثاث محلي تصميم أوروبي حديث، وغرفة معيشة بما صالون عربي محلي، وطاولة تلفزيون بما تلفزيون مسطح وجهاز استقبال للبث الفضائي، غرفة زوجية كلاسيكية إيطالية الصنع، وعدد ٣ غرف نوم للأولاد محلية الصنع باستثناء غرفة ابني الصغير تركية الصنع، أما المطبخ فهو محلي وهو مجهز بثلاجة LG كبيرة، وفريزر، وبوتاجاز إيطالي كبير للطهي، وفرن كهربائي، ومكروويف، وغسالات أوتوماتيك للصحون وأخرى للملابس، ومجفف، بالإضافة إلى معدات الطبخ الكهربائية ومكنسة كهربائية، وجهاز تكييف عدد ٣، عدد ٥ هواتف نقالة، أحيانًا ما تكتفي بالضروريات من الحاجات والسلع فلم تُعد هناك أشياء ضرورية وكمالية فكل شيء اليوم ضروري.

وعليه، نجد أن كافة الأسر المتعاملة بنظام التقسيط ممن أجريت عليهم المقابلة يمتلكون السلع المعمرة الحديثة مابين محلية ومستوردة ذات الماركات العالمية من أثاث وأجهزة كهربائية والإلكترونية متنوعة ومتعددة، حيث تمت ملاحظة أن غرف الاستقبال وغرف النوم على الأغلب تكون مجهزة بالأثاث المستورد التركي؛ ويرجح ذلك لتوفره بكثرة في معارض الأثاث وتأثر الأسر بالسلسلات التركية والإعلام التركي، ولرخص أسعاره مقارنة بالأثاث المستورد الأوروبي، ومن خلال رأي الأسر المقسطة التي أجريت عليها المقابلة نجد أن أغلبية الحالات من الأسر المتعاملة بالتقسيط نادرًا ما تكتفي باقتناء الضروريات من الحاجات والسلع، وترى أن الكماليات ضروريات في الأسلوب العصري للحياة.

ج - القيم الاستهلاكية للمتعاملين بالتقسيط وغير المتعاملين بالتقسيط.

جدول (٨١) القيم الاستهلاكية للمتعاملين بالتقسيط وغير المتعاملين بالتقسيط

		القيم الاستهلاكية			الدلالة الإحصائية	التعامل بالتقسيط
من أجل التميز	من أجل المظاهر	لسد احتياجاتي	الاستمتاع	الكرم		
٢٢	٥٥	٦٦	٦٠	٣٨	التكرار	يشترى بالتقسيط
٩,١٣	٢٢,٨٢	٢٧,٣٩	٢٤,٩٠	١٥,٧٧	النسبة %	
٣١	٢٣	١٠٠	١٩	٢٤	التكرار	لا يشترى بالتقسيط
١٥,٧٤	١١,٦٨	٥٠,٧٦	٩,٦٤	١٢,١٨	النسبة %	
53	78	166	79	62	التكرار	المجموع
24.87	34.5	78.15	34.54	27.95	النسبة %	

يتبين أنّ النسبة الأعلى لدى فئة المتعاملين بالتقسيط وفئة غير المتعاملين بالتقسيط جاءت لسدّ حاجتي. في حين أنّ قيم المظاهر والتميز والتفاخر معاً هي الأعلى من قيم الاستخدام لدى الأسر المتعاملة بالتقسيط، بينما نجد العكس لدى الأسر غير المتعاملة بالتقسيط، وقد تبين من خلال قيمة (ف) المحسوبة بتحليل التباين وجود فروق ذات دلالة معنوية بين عملية التعامل بالتقسيط وتغير القيم الاستهلاكية عند مستوى دلالة (٠,٠٠١)، ولمعرفة اتجاه الفروق تم استخدام طريقة المقارنات البعدية عن طريق اختبار (شيفيه) وتبين أنّ هناك علاقة طردية ضعيفة القوة عند مستوى دلالة (٠,٠٠٥) تظهر عند قيم سد الحاجات باتجاه قيم المظاهر والتميز والتفاخر. وبناءً على ما تقدّم، يُرفض الفرض الصفرى الذي ينصّ على انعدام تغير القيم الاستهلاكية لدى المتعاملين بالتقسيط، ويُقبل الفرض البديل؛ إذ توجد فروق ذات دلالة إحصائية في مظاهر القيم الاستهلاكية ويكون في اتجاه المتعاملين بالتقسيط.

أمّا عن البيانات الكيفية للمقابلة للأسر المتعاملة بالتقسيط، والتي أجريت معهم المقابلة فكانت كالتالي:

ترى الحالة (١ / ب) أنّ عاداتنا وتقاليدنا احتلّطت بالثقافة العالمية القادمة من الخارج، وظهر قيم التصنع والتفاخر في التفاعلات في العلاقات الاجتماعية.

يرى الحالة (٢ / ب) أنّ ثقافة الاستهلاك أثّرت بشكل كبير في عاداتنا وتقاليدنا وظهر قيم جديدة في الملابس والمأكّل وقضاء الإجازات في الخارج وفي أثاث المنزل حتى ظهر لنا أسلوب حياة جديد متعولم يشبه أسلوب الحياة في المجتمعات الغربية.

ويقول الحالة (٣ / ب): إنّ اختلاط العادات والتقاليد بالثقافة المستوردة من الخارج أدت إلى ظهور قيم الأنانية والتصنع والتفاخر في أسلوب الحياة والسلوك الاستهلاكيّ لدى معظم الأسر وبشكل كبير.

والحالة (٤ / ب) تجد أنّ ثقافة الاستهلاك غيرت من العادات والتقاليد التي كانت تتسم بالتعاون والبساطة والتواضع؛ فالיום نجد العكس، فكلّ شيء أصبح معقداً وظهرت قيم التميز وتزايد الفخامة في التقديم والضيافة الذي لا يتماشى مع الوضع المادي لأصحاب المناسبة، إلا أنه يقيم ذلك حتى ينال رضا من حوله على حساب نفسه، فالاستهلاك هو من يحركنا، وليس نحن من نختار ماذا نريد.

وترى الحالة (٥ / ب) أن ثقافة الاستهلاك أثرت بشكل كبير في عاداتنا وتقاليدنا وقيمنا، وهذا يبدو واضحاً في الحياة اليومية في المجتمع الليبي، فنحن اليوم نرى كيف تغيرت طرق الأكل والضيافة وإقامة الأفراح، بل حتى المآتم تبادوا في أسلوب التفاخر والتصنع؛ فالיום كل من نذهب لزيارته يضيفنا في كؤوس كريستال، وأطباق فضة ومشروبات مستوردة حتى الأكلات فمنها مثلاً (الأكل التركي، والإيطالي، والصيني). حتى منازلنا أصبحت تشبه منازل الغرب حتى في الديكور والتصميم والأجهزة التكنولوجية، أصبحنا نقلد المجتمعات الغربية.

وعليه، نجد إجماع كل الحالات على أن ثقافة الاستهلاك أثرت في العادات والتقاليد المحلية، حيث اتفقت الحالات على أن ثقافة الاستهلاك أثرت بشكل كبير في عاداتنا وتقاليدنا، وظهر قيم جديدة وأسلوب حياة جديد متعولم يشبه أسلوب الحياة في المجتمعات الغربية،

حيث تقول الحالة (٤ / ب): اختفت العادات والتقاليد التي كانت تتسم بالتعاون والبساطة والتواضع؛ فالיום نجد العكس، فكل شيء أصبح معقداً، وظهرت قيم التفاخر والتميز وترايد الفخامة في التقديم والضيافة مما لا يتماشى مع الوضع المادي لأصحاب المناسبة، إلا أنه يقيم ذلك حتى ينال رضا من حوله على حساب نفسه؛ فالاستهلاك هو من يحررنا، وليس نحن من نختار ماذا نريد.

كما ترى الحالة (٥ / ب) أن ثقافة الاستهلاك أثرت بشكل كبير في عاداتنا وتقاليدنا وقيمنا، وهذا يبدو واضحاً في أسلوب وطرق الحياة في المجتمع الليبي، فنحن اليوم نرى كيف تغيرت طرق الأكل والضيافة، وإقامة الأفراح، بل حتى المآتم تبادوا في أسلوب التفاخر والتصنع؛ فالיום كل من نذهب لزيارته يضيفنا في كؤوس كريستال، وأطباق فضة ومشروبات مستوردة، حتى الأكلات فمنها مثلاً (الأكل التركي، والإيطالي، والصيني)، حتى منازلنا أصبحت تشبه منازل الغرب، حتى في الديكور والتصميم والأجهزة التكنولوجية أصبحنا نقلد المجتمعات الغربية.

#### د- تفضيل المنتجات ذات الماركات العالمية للمتعاملين بالتقسيط وغير المتعاملين بالتقسيط

جدول (٨٢) في شراء المنتجات ذات الماركات العالمية مهما كانت غالية الثمن للمتعاملين وغير المتعاملين

##### بالتقسيط

الشراء بالتقسيط	الدلالات الإحصائية	دائماً	أحياناً	نادراً	أبداً
يشترى بالتقسيط	التكرار	57	108	41	35
	النسبة %	23.65	44.81	17.01	14.52
لا يشترى بالتقسيط	التكرار	64	29	63	41
	النسبة %	32.49	14.72	31.98	20.81
المجموع	التكرار	121	137	104	76
	النسبة %	27.63	31.28	23.74	17.35

تحصلت "دائماً" أشترى الماركات العالمية وإن كانت غالية الثمن "النسبة الأعلى لدى الأسر التي لا تتعامل بالتقسيط، تلتها "نادراً" ما أشترى المنتجات ذات الماركات العالمية مهما كانت غالية الثمن "وبفارق ٠,٥١%، في حين تحصلت "أحياناً" أشترى الماركات العالمية وإن كانت غالية الثمن "النسبة الأعلى لدى فئة المتعاملين بالتقسيط. وقد تبين

من خلال قيمة (ف) المحسوبة بتحليل التباين وجود فروق ذات دلالة معنوية بين عملية التعامل بالتقسيم ومدى الاستفادة منه في شراء الماركات العالمية عند مستوى دلالة (0,001)، ولمعرفة اتجاه الفروق تم استخدام طريقة المقارنات البعدية عن طريق اختبار (شيفيه)، وتبين أن هناك علاقة طردية قوية جداً عند مستوى دلالة (0,001) تظهر عند "أحياناً ما أستفيد" و"باتجاه" دائماً ما أستفيد من نظام التقسيط في شراء المنتجات ذات الماركات العالمية مهما كانت غالية الثمن؛ وبناءً على ما تقدم، يُرْفَضُ الفرضُ الصفرِيُّ الذي ينصُّ على انعدام الرغبة في شراء المنتجات ذات الماركات العالمية مهما كانت غالية الثمن لدى المتعاملين بالتقسيم، ويُقبَلُ الفرضُ البديلُ، إذ توجد فروق ذات دلالة إحصائية في معدل الاستفادة، ويكون في اتجاه المتعاملين بالتقسيم.

أما عن البيانات الكيفية للمقابلة للأسر المتعاملة بالتقسيم والتي أجريت معهم المقابلة فكانت كالتالي:

الحالة (١ / ب): تحب اقتناء الماركات العالمية؛ لجودتها، ولأنها تضي عليه طابعه الخاصة في الحياة، ولأنها تضي على مستخدمها طابع التميز والتفرد، خاصة السلع النادرة منها.

الحالة (٢ / ب): يهتم باقتناء الماركات العالمية من الآلات والأدوات المنزلية الحديثة؛ لسرعتها وجودتها، كما إنها تضي علي أسلوبها الخاص بي في الحياة.

الحالة (٣ / ب): تحب اقتناء الماركات العالمية؛ لجودتها وملاءمتها لهذه الحياة المتعملة، تضي علينا مظهرًا لائقًا ومتحضرًا.

الحالة (٤ / ب): لا يهتم باقتناء الماركات العالمية؛ فهناك أغراض حديثة وليست لها علامة تجارية عالمية وهي جيدة في الاستخدام ومواكبة لهذا الوقت حتى يشعروا بالانتماء إلى من حولهم من أقارب وأصدقاء.

الحالة (٥ / ب) تهتم باقتناء الماركات العالمية من الآلات والأدوات المنزلية الحديثة؛ لسرعتها وجودته ولمواكبة العالم والانتماء.

وعلى أساس ماسبق نجد أن كلَّ الحالات التي أُجريت معها المقابلة من الأسر المتعاملة بنظام التقسيط تحب اقتناء الماركات العالمية. وتواكب الأسر كلَّ ما هو جديد وحديث من المنتجات والسلع والآلات والأدوات المنزلية الحديثة؛ لسرعتها وجودتها ولوضع أنفسهم في مكانة اجتماعية جيدة، وحتى يشعروا بالانتماء إلى من حولهم من أقارب وأصدقاء لمواكبة العالم. باستثناء الحالة (٤ / ب) التي لا تهتم باقتناء الماركات العالمية، وترى أن هناك أغراضاً حديثة وليست لها علامة عالمية، وهي جيدة في الاستخدام ومواكبة لهذا الوقت.

نستنتج عند المقارنة بين الأسر المتعاملة بنظام التقسيط والأسر غير المتعاملة بالتقسيم، والتي تأكدت من خلال

تحليل البيانات الكيفية الآتي:

- أن هناك علاقة طردية ما بين التقسيط والتوجه نحو نمط الاستهلاك الترفي لدى الأسر المتعاملة بالتقسيم.
- تبين وجود علاقة طردية متوسطة القوة تظهر عند (أحياناً) و"باتجاه" دائماً ما أحب امتلاك الحاجات المطورة والحديثة لدى المتعاملين بالتقسيم.

- أما فيما يخص أثر التقسيط على القيم الاستهلاكية للمتعاملين بالتقسيط، تبين أن هناك علاقة طردية ضعيفة القوة تظهر عند قيم سدّ الحاجات باتجاه قيم التميز والتفاخر.
- أما عن أثر التقسيط في تفضيل المقسطين للمنتجات ذات الماركات العالمية نجد أن هناك علاقة طردية قوية جدًا تظهر عند "أحيانًا ما أستفيد" و"بالتجاه" دائمًا ما أستفيد من نظام التقسيط في شراء المنتجات ذات الماركات العالمية مهما كانت غالية الثمن"، ويرجح حصول "أحيانًا ما أشتري الماركات العالمية إلى اقتنائها من خلال التقسيط".

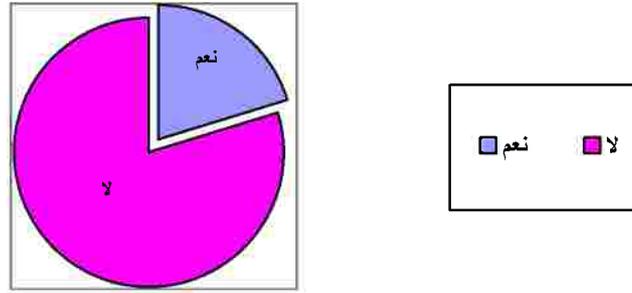
#### ثانيًا: البطاقات الائتمانية والرموز والعلامات.

##### ١. الأسر المالكة لبطاقات الائتمان لدى عينة الدراسة.

##### أ- معدل ملكية بطاقات الائتمان وفقًا للذكور والإناث.

يتضح أن نسبة امتلاك بطاقة الائتمان ظهرت لدى الذكور أعلى من الإناث، ومن خلال العينة الكلية للدراسة يتضح أن الإجابة بـ "لا أمتلك بطاقة ائتمان" هي الأكثر وضوحًا. ولمعرفة ما إذا كانت هناك علاقة بين النوع وملكية البطاقات الائتمانية نجد أن هناك فروقًا ذات دلالة إحصائية عند مستوى ٠,٠٥؛ حيث إن كاي المحسوبة أكبر من الجدولية، وطبيعة هذه العلاقة طردية ضعيفة باتجاه الذكور.

شكل (٢٧) امتلاك بطاقة ائتمان لدى الأسر عينة الدراسة



##### ب- معدل ملكية بطاقات الائتمان وفقًا للمستوى التعليمي.

جدول (٨٣) يوضح (امتلاك بطاقة ائتمان) لدى عينة الدراسة وفقًا للمستوى التعليمي

ماجستير فأعلى	بكالوريوس	دبلوم عال	دبلوم متوسط	دون الثانوية	محو الأمية	الدلالة الإحصائية	مالكو بطاقة الائتمان
39	19	21	7	3	0	التكرار	مالكو بطاقة الائتمان
43.82	21.35	23.60	7.87	3.37	0.00	النسبة%	الائتمان
47	114	104	36	34	14	التكرار	غير المالكين
13.47	32.66	29.80	10.32	9.74	4.01	النسبة%	لبطاقة الائتمان
86	133	125	43	37	14	التكرار	المجموع
57.29	54.01	53.4	18.19	13.11	4.01	النسبة%	

ملكية بطاقة الائتمان ظهرت بوضوح شديد لدى فئة المؤهلات العليا ماجستير فأعلى، تليها المستويات الجامعية، فيما انعدمت نسب امتلاكها لدى فئة محو الأمية. ولمعرفة ما إذا كانت هناك علاقة بين المستوى التعليمي وملكية البطاقات الائتمانية، نجد هناك فروقاً ذات دلالة إحصائية عند مستوى ٠,٠١؛ حيث إن كاي المحسوبة أكبر من الجدولية. ونجد أن هناك علاقة طردية قوية باتجاه حملة المؤهلات العليا.

### ج- معدل ملكية بطاقات الائتمان وفقاً للدخل الشهري.

جدول (٨٤) يوضح (امتلاك بطاقة ائتمان) لدى عينة الدراسة وفقاً للدخل الشهري

مالكو بطاقة الائتمان	الدلالة الإحصائية	من ٢٥٠ إلى ٥٠٠ دينار	من ٥٠٠ إلى ٧٥٠ دينار	من ٧٥٠ إلى ١٠٠٠ دينار	أكثر من ١٠٠٠
مالكو بطاقة الائتمان	التكرار	0	4	28	57
	النسبة%	0.00	4.49	31.46	64.04
غير المالكين	التكرار	26	129	118	76
لبطاقة الائتمان	النسبة%	7.45	36.96	33.81	21.78
المجموع	التكرار	26	133	146	133
	النسبة%	7.45	41.45	65.27	85.82

انعدمت نسب امتلاكها لدى الأسر ذوي الدخل المنخفض من ٢٥٠ إلى ٥٠٠ دينار، بينما ظهرت أعلى نسبة لملكية بطاقة الائتمان لدى الأسر أصحاب الدخول المرتفعة جداً أكثر من ١٠٠٠ دينار، تليها الأسر ذات الدخل من ٧٥٠ إلى ١٠٠٠ دينار، فالأسر ذات الدخل من ٥٠٠ إلى ٧٥٠ دينار، ولمعرفة ما إذا كانت هناك علاقة بين متوسط الدخل الشهري للأسرة وملكية البطاقات الائتمانية نجد هناك فروقاً ذات دلالة إحصائية عند مستوى ٠,٠٥، حيث إن كاي المحسوبة أكبر من الجدولية. وأن هناك علاقة طردية متوسطة باتجاه الأسر ذات الدخل المرتفع جداً. وهذا ما تم تأكيده من خلال الأوضاع المعيشية للأسر المتعاملة بنظام التقسيط بمدينة درنة والتي أجريت عليهم المقابلة، حيث أن:

الحالة (١/ ج) أنثى، تبلغ من العمر ٣٦ عاماً، لديها ٣ أبناء، تحمل مؤهلاً علمياً، دكتورة طب أسنان، متزوجة من خريج مهندس معماري ورجل أعمال، يقيمون في بيت ملك، مصدر دخلها الراتب الشهري، فيما يخص تجربتها مع استخدامها لبطاقة الائتمان تقول الحالة إنها اقتنت بطاقة الائتمان عندما كانت مستقرة من قبل في الخارج هي وزوجها أثناء الدراسة، فكانت تستخدمها تماشياً مع أسلوب الحياة هناك في بريطانيا.

الحالة (٢/ ج) ذكر، يبلغ من العمر ٢٥ عاماً، لديه طفلان بنت وولد، طالب جامعي يعمل في مجال التجارة؛ فهو يملك محلاً للمواد الكهربائية والمنزلية، متزوج من صيدلانية، إلا أنها تعمل بالقطاع الخاص، فهي تمتلك صيدلية خاصة بها وتديرها، يقيمون في بيت ملك، مصدر دخله ما يتحصل عليه من أرباح من تجارته، ويقول الحالة إنه اقتنى بطاقة الائتمان عندما بدأ بالأعمال الحرة منذ ٤ أعوام.

الحالة (٣ / ج) ذكر، يبلغ من العمر ٤٧ عامًا، لديه ٤ أطفال، خريج تجارة يعمل في مجال تجارة الذهب؛ فهو يملك محل ذهب وتغيير عملات مالية، بالإضافة لعقارات تجارة، متزوج من خريجة معهد متوسط فنون، تعمل معلمة مدرس ابتدائية، يقيمون في بيت ملك، مصدر دخله راتبه الشهري، بالإضافة ما يتحصل عليه من أرباح من أعماله التجارية، تقول الحالة إنه استخدم بطاقة الائتمان منذ فترة وجيزة باعتبارها خدمة جديدة من الخدمات المصرفية.

الحالة (٤ / ج) ذكر، يبلغ من العمر ٥٢ عامًا، لديه طفلان، خريج معهد متوسط صناعة، يعمل في مجال الاستيراد والتصدير، كما إنه يملك محل صالونات وسجاد مستورد، متزوج من خريجة معهد عالٍ، رياض أطفال، تعمل معلمة روضة، يقيمون في بيت ملك، مصدر دخله راتبه الشهري، وما يتحصل عليه من أرباح من أعماله التجارية، تقول الحالة إنه اقتنى بطاقة الائتمان منذ عدة سنوات باعتبارها خدمة جديدة من الخدمات المصرفية.

الحالة (٥ / ج) أنثى، تبلغ من العمر ٥٤ عامًا، لديها ٥ أبناء، تعمل مديرة مالية في شركة لاستيراد وتصدير الأدوية، متزوجة من دكتور في تصنيع الأدوية، يقيمون في بيت ملك، مصدر دخلها راتبها الشهري وراتب زوجها من القطاع العام، اقتنت بطاقات الائتمان منذ بداية ظهورها تقريبًا عندما كانوا بالخارج، وكان يقتنيها زوجها فقط أثناء دراسته وبداية حياته العملية، و"عندما استقرنا في ليبيا لم يكن بعد هناك هذه الخدمة في المصارف، وكنا نستعملها عندما نذهب للخارج كذلك ٢ من أبنائي".

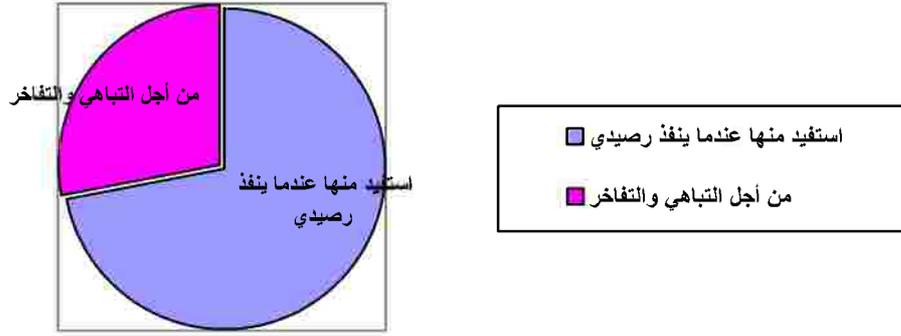
وبهذا نجد أنّ البيانات الكمية السابقة اتفقت مع تحليل بيانات المقابلة الخاصة بالأسر المالكة لبطاقات الائتمان والمتعاملة بها، حيث إنّ غالبية مالكي بطاقات الائتمان من الذكور ومن فئات عمرية متفاوتة أغلبها فوق ٤٥، ومن مؤهلات علمية جامعي وما فوق الجامعي ورجال الأعمال، وإنّ الأسر المالكة لبطاقة الائتمان هي في الأغلب من الأسر كبيرة الحجم المكونة من ٥ أفراد فأكثر، ويقيمون في بيت ملك، وإنّ أغلبية الأسر المالكة لبطاقة الائتمان تعتمد على الراتب الشهري، بالإضافة إلى ما يحصلون عليه من أرباح من أعمالهم التجارية كمصدر للدخل.

**نستنتج** مما سبق: أنّ نسبة بسيطة هم من يمتلكون بطاقات الائتمان، وأنّ أغلب مالكيه من الذكور، ويمكن إرجاع ظهور فئة الذكور لامتلاك بطاقة الائتمان بنسبة أعلى هي السفر للخارج إما للعمل أو للدراسة. كما ظهرت ملكية بطاقة الائتمان بشكل أوضح لدى فئة المؤهلات العليا ماجستير فأعلى، تلتها بعد ذلك فئة المؤهل الجامعي، فيما انعدمت نسب امتلاكها لدى فئة محو الأمية، وطبيعة هذه العلاقة طردية قوية باتجاه حملة المؤهلات العليا؛ ويمكن إرجاع السبب لأنّ أغلبهم ممن تلقى العلم خارج ليبيا. كما نجد أنّ هناك علاقة بين متوسط الدخل الشهري للأسرة وملكية البطاقات الائتمانية، وطبيعة هذه العلاقة طردية متوسطة باتجاه الأسر ذات الدخل المرتفع جدًا.

## ٢. سبب اللجوء إلى امتلاك بطاقة الائتمان.

من خلال العينة الكلية للدراسة، يتضح أنّ سبب اللجوء لبطاقة الائتمان هو "الاستفادة منها عندما ينفد رصيدي" هي الاستجابة الأكثر وضوحًا عن اللجوء لاستخدامها من أجل التباهي والتفاخر.

شكل (٢٨) سبب اللجوء لبطاقة الائتمان لدى الأسر عينة الدراسة



أما فيما يخص البيانات التي تم جمعها من خلال المقابلة مع الأسر المالكة لبطاقة الائتمان بمدينة درنة في هذا الشأن:

تقول الحالة (١ / ج): إن بطاقة الائتمان لا يمتلكها أو يتعامل بها إلا الطبقات الراقية من المجتمع، وتعتقد بأنها تضيف عليها علامة لانتمائها لتلك الطبقة، وهي مستفيدة منها بشكل كبير، فليس هناك داعٍ لنقل مبالغ كبيرة معنا أثناء السفر والخوف من سرقتها أو ضياعها، فنكتفي بحمل ذلك الكارت الصغير في محفظة داخل حقيبة يدي، وترى أن زوجها مستفيد أكثر منها؛ فعمله في التجارة والأعمال الحرة يستدعي ضرورة اقتناء مثل هذه الخدمة المتطورة والحديثة والأكثر أماناً خاصة مع وجود تأمين للبطاقة.

كما يقول الحالة (٢ / ج): إن بطاقة الائتمان لا يمتلكها أو يتعامل بها إلا أشخاص معينون من التجار، أو من يسافرون باستمرار لقضاء أعمالهم بالخارج، ويقول إنه استخدمها لأنها خدمة مالية ممتازة ومفيدة لو أحسن التعامل بها، كما إنه يؤكد بأنه لا يحب التباهي بها، ويخرجها وقت الحاجة لاستخدامها فقط، ويقول الحالة إنه مستفيد منها بشكل كبير عند السفر للخارج، من خلال إمكانية إجراء عمليات الدفع في المواقع العالمية، وكذلك من خلال نقاط البيع المختلفة في الأسواق التجارية.

كما تقول الحالة (٣ / ج) إن بطاقة الائتمان لا يمتلكها أو يتعامل بها إلا الطبقات الراقية من المجتمع، وتعتقد أنها تضيف عليها علامة لانتمائها لتلك الطبقة، تقول الحالة إنه مستفيد منها بشكل بسيط هنا في درنة، إلا إن الاستفادة الأكبر تكون بالخارج؛ فهي تريحنا من نقل المبالغ المالية الكبيرة معنا أثناء السفر والخوف من سرقتها أو ضياعها، وكذلك تريحنا من إجراءات التحويل المالي، فنكتفي بحمل ذلك الكارت الصغير في المحفظة، ويرى أنه مستفيد أكثر منها في عمله في تجارته التي تستدعي ضرورة اقتناء مثل هذه الخدمة المتطورة والحديثة والملائمة لحياتنا المعاصرة.

وتضيف الحالة (٤ / ج) أنه لا يهتم بما تضيفه عليه بطاقة الائتمان؛ لأنه يرى أن القيمة التي يجنيها من اقتنائها أكبر من أي تباهي أو مظهر؛ إذ إنه يستفيد من استعمالها والاستمتاع بمزاياها أكثر من استعمالها للتباهي بها، فهي خدمة متوفرة لمن يحتاجها يستطيع امتلاكها متى أراد ذلك، وهو مستفيد منها بشكل بسيط في درنة، والاستفادة الأكبر تكون

بالخارج؛ فهي تريحنا من نقل المبالغ المالية الكبيرة وكذلك نتسوق بكل ثقة ودون الخوف من نقص النقود أثناء الدفع ونشترى كل ما نرغب به. ويرى أنه مستفيد أكثر منها في عمله في تجارته التي تستدعي ضرورة اقتناء مثل هذه الخدمة المتطورة والحديثة.

أما الحالة (٥ / ج) تقول: إن بطاقة الائتمان يمتلكها أعداد لا بأس بها، مقارنة مع المساحة الصغيرة لاستخدامها وحداتها، كما إنه لا يزال أغلب الناس يجهلون استعمالها؛ فالحالة ترى أن بطاقة الائتمان ترمز لمكانة عالية أو لطبقة ثرية، وترى أنها محصورة عليهم؛ لأنهم يجيدون التعامل معها، كما تقول إنها مستفيدة من استعمالها والاستمتاع بمزاياها أكثر من استعمالها للتباهي بها، وهي مستفيدة منها بشكل كبير في درنة وخارج درنة؛ فهي مريحة في سحب المبالغ المالية الكبيرة أينما كنت ودون عناء الإجراءات للتحويلات المالية أثناء السفر، وشراء الأغراض التي نريدها متى شئنا، وبأي مبلغ فالقيمة المالية مفتوحة، وترى أن زوجها مستفيد أكثر منها في أعماله مع أصدقائه من رجال الأعمال؛ إذ إنه نادراً ما يقوم معهم بعقد صفقات تجارية بالمدينة أو خارجها، وهذا يستدعي ضرورة اقتناء مثل هذه الخدمة المتطورة والحديثة والملائمة لحياتنا المعاصرة.

وعليه، نستنتج أن أغلب الحالات التي أجريت معها المقابلة من الأسر المالكة لبطاقات الائتمان أنهم يستفيدون منها أكثر من أنها شيء للتباهي؛ حيث إن الحالة (٢ / ج) والحالة (٥ / ج) يؤكد بأنهم لا يحبون التباهي بها، ويخرجها وقت الحاجة لاستخدامها فقط، وكذلك الحالة (٤ / ج) يقول إنه لا يهتم بما تضيفه عليه بطاقة الائتمان؛ لأنه يرى أن القيمة التي يجنيها من اقتنائها أكبر من أي تباهي أو مظهر؛ إذ إنه يستفيد من استعمالها والاستمتاع بمزاياها أكثر من استعمالها للتباهي بها (فهي خدمة متوفرة لمن يحتاجها يستطيع امتلاكها متى أراد ذلك). وفيما يخص استفادة مالكي بطاقات الائتمان من هذه الخدمة المالية الحديثة أجمعت الحالات على أنهم مستفيدون منها بشكل كبير في درنة وخارج درنة؛ فهي مريحة في سحب المبالغ المالية الكبيرة أينما كنت ودون عناء الإجراءات للتحويلات المالية أثناء السفر، وفي الأعمال التجارية وشراء الأغراض التي نريدها متى شئنا وبأي مبلغ؛ فالقيمة المالية مفتوحة، وهذا يستدعي ضرورة اقتناء مثل هذه الخدمة المتطورة والحديثة والملائمة لحياتنا المعاصرة.

### ٣. اللجوء إلى استخدام بطاقة الائتمان حتى بتوفر المال النقدي..

جدول (٨٥) يوضح (اللجوء لبطاقة الائتمان حتى في وجود النقود) لدى عينة الدراسة

المجموع	مدى استخدام بطاقة الائتمان حتى بتوفر المال النقدي			الدلالات
	نادراً	أحياناً	دائماً	الإحصائية
٨٩	2	68	19	التكرارات
١٠٠	2.25	76.40	21.35	النسبة%

من خلال العينة الكلية للدراسة، نجد أن أحياناً هي الاستجابة الأكثر وضوحاً عن باقي الاستجابات. أما عن الحالات التي أجريت معها المقابلة من الأسر المالكة لبطاقات الائتمان كانت إجاباتها كالآتي:

تقول الحالة (١ / ج): استخدامها الأغلب عند سحب المبالغ المالية متى أردت من خلال آلة السحب متحاشية ازدهام المصرف أثناء السحب ونستخدمها أثناء السفر للتسوق والسحب النقدي، وهي تقول: ألجأ إلى استخدامها دائما بشكل شهريّ وأحياناً أسبوعياً، وبشكل كبير عند السفر إلى الخارج.

والحالة (٢ / ج) يستخدمها في سحب المال، وأغلب استخدامي لها أثناء السفر السحب النقديّ وللتسوق مرتين أو أقل في الشهر ويقول إنه في مدينة درنة المحلات التي تباع بآلات بطاقات الائتمان قليلة، واستخدامها كثيرٌ عند السفر للخارج.

أما الحالة (٣ / ج) يستعملها في السحب النقديّ والتحويلات، أحياناً في التسوق حيث إنَّ أغلب المحلات لا تتعامل بها؛ فقليلةً هي المحلات التي تباع من خلال بطاقات الائتمان هنا بمدينة درنة، ولكن استخدامها الأغلب أثناء السفر للتسوق والسحب النقديّ.

وتقول الحالة (٤ / ج) في الغالب يستعملها في عمله التجاريّ السحب النقديّ والتحويلات، وفي التسوق بالخارج ويقول: إنَّ أغلب المحلات في مدينة درنة لا تباع من خلال بطاقات الائتمان.

كذلك الحالة (٥ / ج) تستخدمها في السحب النقديّ والتحويلات، وفي التسوق بالخارج، ونادراً بالداخل حيث إنَّ أغلب المحلات في مدينة درنة لا تباع من خلال بطاقات الائتمان.

وعليه، نجد أنّ أغلب الحالات التي أجريت معها المقابلة من الأسر المالكة لبطاقات الائتمان فيما يخص اللجوء إلى استخدام بطاقة الائتمان اتفقتُ الحالاتُ على استخدامها في السحب النقديّ والتحويلات لأعمالهم التجارية، وإنه في مدينة درنة المحلات التي تباع ببطاقات الائتمان قليلة، ويستخدمونها كثيراً عند السفر بالخارج لقضاء الإجازة والسياحة وللتسوق.

#### ٤. معدل الاستخدام لبطاقة الائتمان تزيد من الاستهلاك..

ومن خلال العينة الكلية للدراسة نجد أنّ دائماً هي الاستجابة الأكثر وضوحاً عن باقي الاستجابات، دائماً استخدام لبطاقة الائتمانية يزيد من الاستهلاك.

شكل (٢٩) مدى استخدام لبطاقة الائتمان تزيد من الاستهلاك لدى الأسر عينة الدراسة



وبعرض رأي الحالات من الأسر المالكة لبطاقات الائتمان التي أجريت معها المقابلة والتي كانت كالآتي:

تقول الحالة (١ / ج): إنَّ استخدامها أثناء التسوق تجعلها تدفع مبالغ مالية كبيرة، "فبعد الرجوع إلى المنزل أجد نفسي سحبْتُ بشكل كبير حتى إني أتفاجئ بالمبلغ في أغلب الأحيان؛ حيث يتم بيع السلع بسعر رسوم أو نسبة أو عمولة من حامل البطاقة زيادة على السعر المقرر للبضاعة المباعة، أو الخدمات المقدمة".

تقول الحالة (٢ / ج): استخدامها أثناء التسوق تجعله يستهلك بشكل زائد عن حاجته ويصرف بشكل يفوق قدرته، إذا لم يتم تسديد المبلغ في الوقت المحدد وسددها بالتقسيط يترتب على ذلك عمولات تمويل وعمولات فائدة"، وفي كل مرة تضاف هذه الفوائد على المبلغ المدين، وتزداد في كل مرة فهو يقول: إنَّ هذه التقنية الحديثة من الخدمات المصرفية تحتاج إلى ثقافة ووعي في استخدامها.

(٣ / ج): عند استخدامها في التسوق تستهلك بشكل كبير وتشتري أشياء لا تحتاجها.

(٤ / ج): تعتقد الحالة أنها تكون عند استخدامها في التسوق أثناء السياحة بالخارج تستهلك بشكل كبير وتشتري أشياء لا تحتاجها، فأنا لا أشعر ما قمت بصرفه إلا عند سداد المبلغ التي تم سحبه على المكشوف من البطاقة.

(٥ / ج) إنها تكون عند استخدامها أثناء السياحة والتسوق؛ فهي تجعلها تستهلك بشكل كبير، بحيث أنها لا تشعر بتلك المبالغ المادية عند الدفع من خلال البطاقة، وتشتري أشياء لا تحتاجها.

وعليه، نجد أنَّ كل الحالات اتفقت على أنَّ استخدام بطاقة الائتمان تزيد من الاستهلاك، وهذا ما تم استنتاجه من خلال التحدث عن سلبيات استخدام بطاقة الائتمان، حيث أجمعت الحالات على أنها تكون أثناء التسوق تستهلك بشكل كبير وتشتري أشياء لا تحتاجها؛ فتقول الحالة (١ / ج) إنه يتم بيع السلع بسعر رسوم أو نسبة أو عمولة من حامل البطاقة زيادة على السعر المقرر للبضاعة المباعة، أو الخدمات المقدمة، ويقول الحالة (٢ / ج) إذا لم يتم تسديد المبلغ في الوقت المحدد وسددها بالتقسيط يترتب على ذلك عمولات تمويل وعمولات فائدة، وفي كل مرة تضاف هذه الفوائد على المبلغ المدين، وتزداد في كل مرة وإنَّ هذه التقنية الحديثة من الخدمات المصرفية تحتاج إلى ثقافة ووعي في استخدامها. وترى كلُّ من الحالة (٣ / ج) و(٤ / ج) و(٥ / ج) تعتقد الحالة أنها تكون عند استخدامها في التسوق أثناء السياحة بالخارج تستهلك بشكل كبير وتشتري أشياء لا تحتاجها "فأنا لا أشعر ما قمت بصرفه إلا عند سداد المبلغ التي تم سحبه على المكشوف من البطاقة".

مما سبق، نستنتج أنَّ سبب اللجوء لبطاقة الائتمان هي الاستفادة منها، ومن مميزات أكثر من استخدامها من أجل التباهي والتفاخر، فيما يخصُّ اللجوء إلى استخدام بطاقة الائتمان إنَّ أغلب العينة أحيانًا ما تستخدم البطاقة داخل مدينة درنة، ولكن الاستفادة الأكبر منها عند السفر بالخارج، والسبب أنَّ هذه الخدمة المصرفية حديثة في دولة ليبيا، وأنَّ معظم المحلات والمراكز التجارية لا تتعامل بها، كما يرى مستخدمو بطاقات الائتمان أنَّ استخدام بطاقة الائتمان تزيد من الاستهلاك، وكان ذلك واضحًا لدى الإناث أكثر من الذكور.

أما فيما يخصُّ اختلاف في نمط الاستهلاك لمن يمتلك بطاقة ائتمان وغير المالكين لبطاقة الائتمان، فقد ظهر أنَّ النمطين الترويِّ والمدرِّي هما الأوضح لفئة مالكي بطاقة الائتمان، في حين النمط الموفر والنمط المعتدل أيضًا وبشكل واضح لغير المالكين للبطاقات الائتمانية.

٢. انعكاس امتلاك بطاقة الائتمان على نمط الاستهلاك وعناصر ثقافة الاستهلاك لدى الأسر في مدينة درنة:

أ- نمط الاستهلاك لمن يمتلك بطاقة ائتمان وغير المالكين لبطاقة الائتمان

جدول (٨٦) نمط الاستهلاك لمن يمتلك بطاقة ائتمان وغير المالكين لبطاقة الائتمان

امتلاك بطاقة ائتمان	الدلالة الإحصائية	نمط الاستهلاك		
		موفر	معتدل	ترفي
يمتلك بطاقة ائتمان	التكرار	٠	١٠	٣٧
	النسبة %	٠,٠٠	١١,٢٤	٤١,٥٧
لا يمتلك بطاقة ائتمان	التكرار	٤٥	١٨٠	٥٢
	النسبة %	١٢,٨٩	٥١,٥٨	١٤,٩٠
المجموع	التكرار	45	190	89
	النسبة %	12.89	62.82	56.47

ظهر النمط المعتدل وبشكل واضح لغير المالكين للبطاقات الائتمانية، في حين أن النمطين الترفي والمهدري هما الأوضح لفئة مالكي بطاقة الائتمان. وقد تبين من خلال قيمة (ف) المحسوبة بتحليل التباين وجود فروق ذات دلالة معنوية بين تغيير النمط الاستهلاكي، وامتلاك بطاقة الائتمان عند مستوى دلالة (٠,٠٠١)، ولمعرفة اتجاه الفروق تم استخدام طريقة المقارنات البعدية عن طريق اختبار (شيفيه) وتبين أن هناك علاقة طردية قوية عند مستوى دلالة (٠,٠١) لتغيير النمط الاستهلاكي باتجاه النمط المهدري لمالكي بطاقات الائتمان، وبناءً على ما تقدم، يُرفض الفرض الصفرى الذي ينص على أنه لا يوجد تغيير في النمط الاستهلاكي والقيام بعملية الاقتراض، ويُقبل الفرض البديل؛ إذ توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين تغيير النمط الاستهلاكي والقيام بعملية الاقتراض. وعليه يمكن القول بأن مالكي بطاقات الائتمان قد تغير نمطهم الاستهلاكي من النمط الموفر والمعتدل باتجاه النمط المهدري.

أما عن بيانات النمط الاستهلاكي للأسر مالكة بطاقات الائتمان ممن أجريت معهم المقابلة فكانت كالتالي:

الحالة (١ / ج) ترى أنه مختلط ما بين معتدل وترفي، وأن الاستهلاك ترفي في الأغلب؛ فحتى نواكب حياتنا المعاصرة لا بد أن تتماشى مع هذا النمط، وإلا سينتهي بنا الحال إلى التخلف. فهي ترى أنها تستهلك بشكل طبيعي حسب دورها ومكانتها الاجتماعية والطبقية، وتعتبر نفسها وزوجها من أرقى العائلات المتواجدة بمدينة درنة وبذلك لازم عليها أن تصرف بشكل ترفي فهذا ما اعتادت عليه من صغرها، ولن تستطيع اخفاضه كما إنها مرتاحة مادياً.

والحالة (٢ / ج) يرى أنه مختلط ما بين معتدل وترفي، والاستهلاك يكون ترفياً في الأغلب في الأعياد وأوقات إقامة المناسبات والعزائم وعند ولادة المواليد، كما يقول إنه يحاول غالباً أن يقلل من استهلاكه، ويقول إنه يستهلك بشكل طبيعي، وبحسب ما يمر عليه من ظروف خاصة، وإنه لا يزال في بداية حياته الأسرية وكذلك أعماله الحرة في التجارة.

كما إن الحالة (٣ / ج) ترى أنه مختلط ما بين معتدل وترفي وتفاخري ومهدري؛ فكل مناسبة تلجأ الأسرة إلى نمط استهلاكي معين، حيث في العادي يكون الاستهلاك معتدلاً، وترفيًا أثناء السفر والسياحة والذهاب للمنتجات، وتفاخريًا في أثاث المنزل والملابس واستخدام مواد العناية الشخصية ذات العلامات العالمية، ويكون الاستهلاك هدرياً عند

إقامة الحفلات والولائم، وربما عادتنا المتصفة بالكرم هي من دعمت الاستهلاك الهدري، وأن استهلاكنا في الوقت الحالي يغلب عليه طابع الترف، وهذا ما جنيناه من مواكبة التطور والعولمة الأمريكية، وهو يرى أنه يستهلك بشكل طبيعي يتماشى مع وضعه المادي وأسلوب حياته ومكانتها الاجتماعية.

والحالة (٤ / ج) ترى أنه مختلط ما بين معتدل وترف؛ ففي العادي يكون الاستهلاك معتدلاً، ويكون الاستهلاك ترفياً أثناء السفر والسياحة والذهاب للمنتجات، ومظهرياً في أثاث المنزل والملابس واستخدام مواد العناية الشخصية ذات العلامات العالمية، ويكون الاستهلاك هدرياً عند حفلات الزواج وفي أوقات إقامة الحفلات بمناسبة قدوم مولود أو حفلة خطوبة والولائم التي يتزايد فيها الاستهلاك الهدري، ويضيف وصف النمط الأكثر انتشاراً بين الأسر بالمجتمع الليبي (استهلاكنا في الوقت الحالي يغلب عليه طابع الترف والتظاهر)، فإنه يرى أنه يستهلك بشكل طبيعي يتماشى مع مستواه المعيشي ووضعه المادي.

كذلك الحالة (٥ / ج) ترى أنه مختلط ما بين هدري وترف، ففي العادي يكون الاستهلاك هدرياً، فهي تقول إن ما يتبقى من الطعام يتم رميه في القمامة؛ لأن أبناءها وزوجها لا يتناولونه بعد ذلك، هذا بالإضافة إلى تناول أكثر وجباتهم من المطاعم في أغلب الأوقات، كما تضيف أنهم يشترون الملابس باستمرار وبشكل كبير ولا يجوبون تكرار ما يلبسونه، وذلك ما يفرضه عليهم عملهم؛ إذ إنهم - حسب ما تقول - من طبقة راقية، وإنهم من واجبات المجتمع، ويكون الاستهلاك ترفياً أثناء السفر والسياحة والذهاب للمنتجات للاستحمام والاستمتاع بوقت الإجازة القصير، ومظهرياً في أثاث المنزل والملابس واستخدام مواد العناية الشخصية ذات العلامات العالمية، ويكون الاستهلاك تفاعلياً عند زواج أحد الأقارب وفي أوقات إقامة الحفلات والولائم، كما ترى أن النمط الأكثر انتشاراً بين الأسر بالمجتمع الليبي هو الهدري لمختلف الطبقات؛ فهي تقول إنها من أسرة عادية ومتواضعة، وكذلك زوجها، إلا أن أبناءها وُلدوا عندما "تحسّن وضعنا وأصبحنا من الأثرياء؛ ولهذا فهم مختلفون عنا أنا ووالدهم، وهم من فرضوا علينا تغيير أسلوب حياتنا، وكذلك الأصدقاء من نفس الطبقة والذين أغلبهم من طبقة رجال الأعمال"، وتضيف أنها تستهلك بشكل يتماشى مع ماتفرضه عليها الحياة المعاصر وثقافتها المستوردة من الخارج "والتي أراها هي التي ترسم أسلوب حياتنا بالكامل، ولسنا نحن من نقرر أسلوب حياتنا"، كما إنها تقول إن "وضعها المادي جيد بفضل الله واجتهادنا بالعمل".

وعليه نجد أن النمط الاستهلاكي للأسر مالكة بطاقات الائتمان، ممن أُجريت معهم المقابلة بالإجمال مختلط ما بين معتدل وترف وهدري وتفاعلي؛ ففي الأوقات العادية يكون الاستهلاك معتدلاً، وفي المناسبات والأعياد الدينية يكون هدرياً، وترفياً أثناء إقامة الحفلات مثل حفلات الزواج، والاحتفال بقدوم مولود جديد، وأثناء السفر والسياحة، وتفاعلياً في امتلاك السلع المعمرة الحديثة والتي لها علامات مميزة، ومظهرياً في شراء الملابس آخر صيحة ولمصممين عالميين ولماركات عالمية؛ حيث ترى الحالة (٤ / ج) النمط الأكثر انتشاراً بين الأسر بالمجتمع الليبي في الوقت الحالي يغلب عليه طابع الترف والتظاهر، والحالة (٥ / ج) تقول إن أبناءها هم من يفرضون عليها الاستهلاك الهدري؛ فإن ما يتبقى من الطعام يتم رميه في القمامة، لأن أبناءها وزوجها لا يتناولونه بعد ذلك، هذا بالإضافة إلى تناول أكثر وجباتهم من المطاعم في أغلب الأوقات، كما تضيف أنهم يشترون الملابس باستمرار وبشكل كبير، ولا يجوبون تكرار ما يلبسونه؛ وذلك ما

يفرضه عليهم عملهم ومكانتهم الاجتماعية والطبقية، وترى أن الوسط الطبقي والوظيفي يفرض علينا تغيير أسلوب حياتنا. وفيما يخص تخفيض الاستهلاك ترى كل الحالات من الأسر المالكة لبطاقات الائتمان بأنها لا تستطيع تخفيض استهلاكها، وإنما تستهلك بشكل طبيعي متماشٍ مع مستواهم المعيشي ووضعهم المادي ومكانتهم الاجتماعية والطبقية، حيث تقول الحالة (١/ج) إنها تستهلك بشكل طبيعي حسب دورها ومكانتها الاجتماعية والطبقية؛ فهي تعتبر نفسها وزوجها من أرقى العائلات المتواجدة بمدينة درنة، وبذلك لازم عليها أن تصرف بشكل ترفي؛ فهذا ما اعتادت عليه من صغرها، ولن تستطيع إخفاضه، كما إنها مرتاحة مادياً، وهم لديهم مدخراتهم.

## ب- الحاجات لمالكي بطاقة ائتمان وغير المالكين لبطاقة الائتمان

جدول (٨٧) تكفي باقتناء مايلي لمن يمتلك بطاقة ائتمان وغير المالكين لبطاقة الائتمان

امتلاك بطاقة ائتمان	الدلالة الإحصائية	الأجهزة المنزلية القديمة	الحاجات الحديثة من الأجهزة إن أتاحت لي الفرصة	أواكب كل الحاجات الحديثة ولو كانت تفوق قدرتي المادية
يمتلك بطاقة ائتمان	التكرار	١٠	١٧	٦٢
	النسبة %	١١,٢٤	١٩,١٠	٦٩,٦٦
لا يمتلك بطاقة ائتمان	التكرار	٨٦	١٧٩	٨٤
	النسبة %	٢٤,٦٤	٥١,٢٩	٢٤,٠٧
المجموع	التكرار	96	196	146
	النسبة %	35.88	70.39	93.73

يتبين من الجدول أن غير المالكين لبطاقة الائتمان هم أكثر وضوحاً في الاكتفاء بالأجهزة المنزلية القديمة وكذلك تكرر ظهورهم في حال أتاحت لهم الفرصة لاقتناء الحاجات الحديثة والمطورة من الأجهزة، في حين ظهور فئة مالكي بطاقة الائتمان في "مواكبة كل الحاجات الحديثة ولو كانت تفوق قدرتي المالية" بنسبة أكثر وضوحاً عن فئة غير المالكين لبطاقة الائتمان، وقد تبين من خلال قيمة (ف) المحسوبة بتحليل التباين وجود فروق ذات دلالة معنوية بين ملكية الحاجات الحديثة والمطورة وبين امتلاك بطاقة الائتمان عند مستوى دلالة (٠,٠٠١)، ولمعرفة اتجاه الفروق تم استخدام طريقة المقارنات البعدية عن طريق اختبار (شيفيه) وتبين أن هناك علاقة طردية قوية عند مستوى دلالة (٠,٠١) لدى فئة مالكي بطاقات الائتمان باتجاه مواكبة كل ماهو جديد وحديثة ولو كان يفوق قدراتهم المالية، وبناءً على ما تقدّم، يُرفض الفرض الصفرى الذي ينص على أنه لا يوجد تأثير ملكية بطاقات الائتمان على شراء كل ماهو جديد ومطور، ويُقبل الفرض البديل، إذ توجد فروق ذات دلالة إحصائية. وعليه يمكن القول بأن مالكي بطاقات الائتمان هم أكثر اتجاهًا نحو امتلاك الحاجات المطورة والحديثة في حين أن غير مالكي بطاقة الائتمان إن أتاحت لهم الفرصة لذلك فإنهم سيمتلكون السلع المطورة والحديثة.

وفي هذا الشأن من امتلاك الحاجات المطورة والحديثة للسلع والمنتجات للأسر المالكة لبطاقات الائتمان والتي

أجريت معهم المقابلة كانت كالتالي:

تقول الحالة (١ / ج): إنَّ لديهم غرفتا استقبال مجهزتين بصالونات وعارضات وطاولات ضيافة وكلها مستوردة أوروبية، وغرفة معيشة بها صالون تركي ومكتبة تلفزيون، وطاولة أكل تركية، غرفة زوجية تركية الصنع، وعدد ٢ غرف نوم للأولاد تركية الصنع، أما المطبخ فهو إيطالي ومجهز بثلاحة كبيرة، وفريزر، وفرن إيطالي رقمي غطس كبير، وشفاف، وفرن غطس ليزري، ومكروويف، وغسالات أوتوماتيك للصحون، وأخرى للملابس، ومجفف بالإضافة إلى معدات الطبخ الكهربائية ومكنسة كهربائية، وغسالة السجاد، وعدد ٤ تلفزيونات بلازما مختلفة الأحجام و٤ جهاز استقبال للبت الفضائي، وجهاز تكييف عدد ٥، و٣ أجهزة كمبيوتر محمول لاب توب، وبلاي ستايشن عدد ٢، وعدد ٢ لوحة ألعاب إلكتروني، وعدد ٣ هواتف نقالة.

يقول الحالة (٢ / ج) بأنه لديهم غرفتا استقبال مجهزتين بصالونات وعارضات وطاولات ضيافة وكلها مستوردة تركية، وغرفة معيشة بها صالون محلي ومكتبة تلفزيون، وطاولة أكل محلية، غرفة زوجية إيطالية الصنع، وغرفة نوم للأولاد تركية الصنع، أما المطبخ فهو محلي عالي الجودة وتصميم إيطالي، وهو مجهز بثلاحة كبيرة، وبوتافاز إيطالي بالفرن كبير، وشفاف، وفرن كهربائي، ومكروويف، وغسالات أوتوماتيك للملابس وآلات المطبخ الكهربائية ومكنسة كهربائية، وغسالة السجاد، وعدد ٢ تلفزيونات بلازما حجم كبير، وجهازي استقبال للبت الفضائي، وجهاز تكييف عدد ٢، و٢ أجهزة كمبيوتر محمول لاب توب، و DVD ، وبلاي ستايشن عدد ١، وعدد ٣ هواتف نقالة.

يقول الحالة (٣ / ج): إنَّ لديهم غرفتا استقبال مجهزتين بصالونات ومكاتب وعارضات وطاولات ضيافة تركية الصنع، وغرفة معيشة بها صالون تركي، وطاولة أكل تركية الصنع، وغرفة زوجية إيطالية الصنع، وعدد ٢ غرفة نوم للأولاد إيطالية الصنع، أما المطبخ فهو إيطالي وهو مجهز بثلاحة كبيرة، وفرن إيطالي رقمي غطس كبير، وشفاف تركي، وفرن غطس ليزري، ومكروويف، وغسالات أوتوماتيك للصحون، وأخرى للملابس ومجفف، بالإضافة إلى معدات الطبخ الكهربائية ومكنسة كهربائية، وعدد ٣ تلفزيونات بلازما مختلفة الأحجام و٢ جهاز استقبال للبت الفضائي، وجهاز تكييف عدد ٣، و٢ أجهزة كمبيوتر محمول لاب توب، وبلاي ستايشن وعدد ٣ لوحة ألعاب إلكتروني، عدد ٤ هواتف نقالة.

يقول الحالة (٤ / ج): لديهم ٣ غرف استقبال مجهزة بصالونات ومكاتب وعارضات وطاولات ضيافة إيطالية الصنع، وغرفة معيشة بها صالون محلي فاخر، وطاولة أكل تركية الصنع، وغرفة زوجية إيطالية الصنع، وعدد ٢ غرفة نوم للأولاد إيطالية الصنع، أما المطبخ فهو إيطالي ومجهز بثلاحة كبيرة، وفرن إيطالي رقمي غطس كبير، وشفاف، وفرن غطس ليزري، ومكروويف، وغسالات أوتوماتيك للصحون، وأخرى للملابس ومجفف، بالإضافة إلى معدات الطبخ الكهربائية ومكنسة كهربائية، وغسالة السجاد، وعدد ٣ تلفزيونات بلازما مختلفة الأحجام و٢ جهاز استقبال للبت الفضائي، وجهاز تكييف عدد ٤، وعدد ٢ لوحة ألعاب إلكترونية ولعبة إكس بوكس، و DVD، وجهاز كمبيوتر محمول لاب توب، عدد ٢ هواتف نقالة.

يقول الحالة (٥ / ج) فيما يخص امتلاك أسرة الحالة للسلع المعمرة: إنَّ لديهم ٢ غرفة استقبال مجهزة بصالونات وطاولات ضيافة إيطالية الصنع، وغرفة معيشة بها صالون تركي، وعدد ٢ طاولة أكل إيطالية الصنع، غرفة زوجية إيطالية الصنع، وعدد ٤ غرف نوم إيطالية الصنع ثلاثة للأولاد وواحدة للضيوف، و٢ غرفة نوم محلية الصنع للخدم، أما المطبخ

فهو إيطاليّ وهو مجهز بثلاجتين كبيرتين، وفرن إيطاليّ رقمي غطس كبير، وشفاط، وفرن غطس ليزريّ عدد ٢، ومكروويف، وغسالات أوتوماتيك للصحون، وأخرى للملابس، ومجفف بالإضافة إلى معدات الطبخ الكهربائية، وعدد ٢ مكنسة كهربائية، وغسالة السجاد، وعدد ٥ تلفزيونات بلازما كبيرة الحجم ثلاثة منها 3D و ٢ أجهزة استقبال للبث الفضائيّ، و DVD وجهاز تكييف عدد ٨، و ٤ جهاز كمبيوتر محمول لاب توب، وعدد ٣ آي باد، ولعبة إكس بوكس وبلاي ستيشن، وعدد ٤ هواتف نقالة.

وعليه نجد أنّ كافة الأسر المالكة لبطاقات الائتمان ممن أُجريت معهم المقابلة يمتلكون السلع المعمرة الحديثة والمستوردة، وذات الماركات العالمية من أثاث وأجهزة كهربائية وإلكترونية متنوعة ومتعددة، وأنّ أغلب الأسر يقتني كلُّ فرد فيها هاتفًا نقلاً، ولاب توب، وكمبيوتر لوحياً.

### ج- القيم الاستهلاكية لمن يمتلك بطاقة ائتمان وغير المالكين لبطاقة الائتمان.

جدول (٨٨) القيم الاستهلاكية لمن يمتلك بطاقة ائتمان وغير المالكين لبطاقة الائتمان

القيم الاستهلاكية					الدلالة الإحصائية	امتلاك بطاقة ائتمان
أجل التميز والتفاخر	من أجل المظاهر	لسدّ احتياجاتي	الاستمتاع	الكرم		
٢٣	٢٣	١٦	٢١	٦	التكرار	يمتلك بطاقة ائتمان
25.84	25.84	17.98	23.60	6.74	النسبة%	
٣٠	٥٥	١٥٠	٥٨	٥٦	التكرار	لا يمتلك بطاقة ائتمان
8.60	15.76	42.98	16.62	16.05	النسبة%	
53	78	166	79	62	التكرار	المجموع
34.44	41.6	60.96	40.22	22.79	النسبة%	

يتضح أنّ من لا يمتلكون البطاقات الائتمانية هم أكثر وضوحاً في قيم الكرم ولسدّ احتياجاتي، في حين أنّ من يمتلكون بطاقات الائتمان كانت استجاباتهم أوضح في الاستمتاع ومن أجل المظاهر والتفاخر والتميز، ومن خلال العينة الكلية للدراسة أنّ هناك فروقاتٍ طفيفة فكانت من أجل المظاهر في المرتبة الأولى وبفارق ١,١% عن سدّ الاحتياجات فيما حلت ثالثة قيم الاستمتاع وبفارق ٠,٨٢% عن قيم سدّ الحاجات، بعد ذلك من أجل التميز والتفاخر، فالكرم أخيراً. وقد تبين من خلال قيمة (ف) المحسوبة بتحليل التباين وجود فروق ذات دلالة معنوية بين تغير النمط الاستهلاكيّ وامتلاك بطاقة الائتمان عند مستوى دلالة (٠,٠٠١)، ولمعرفة اتجاه الفروق تم استخدام طريقة المقارنات البعدية عن طريق اختبار (شيفيه) وتبين أنّ هناك علاقة طردية متوسطة عند مستوى دلالة (٠,٠٥) لتغير القيم الاستهلاكية لدى مالكي بطاقات الائتمان باتجاه قيم التفاخر والتميز، وبناءً على ما تقدّم، يُرفض الفرضُ الصفرُ الذي ينصُّ على أنه لا يوجد تغير في القيم الاستهلاكية وامتلاك بطاقة الائتمان، ويُقبل الفرضُ البديل، إذ توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين تغير القيم الاستهلاكية وامتلاك بطاقة الائتمان. وعليه يمكن القول بأنّ مالكي بطاقات الائتمان قد تغيرت قيمهم الاستهلاكية باتجاه التميز والتفاخر.

وفي هذا الشأن نجد أن رأي الأسر المالكة لبطاقات الائتمان، والتي أجريت معهم المقابلة كانت كالتالي:

تقول الحالة (١ / ج): نحن اليوم في طرق الأكل والضيافة، وكل المناسبات أصبح أسلوب التحضر والتقدم واضح، فاليوم أصبحنا نستخدم الأجهزة الحديثة والمتطورة تكنولوجيا ولدينا خلفية كافية على كيفية استخدامها. ويرى الحالة (٢ / ج): أن ثقافة الاستهلاك أثرت بشكل كبير في كل جوانب حياتنا اليومية، وهذا يبدو واضحاً في عاداتنا وتقاليدها والملابس والموضة.

كما يرى الحالة (٣ / ج) أن ثقافة الاستهلاك أثرت بشكل كبير في الحاجات والقيم الخاصة بالأسرة، فأصبحنا نميل إلى إشباع كل الاحتياجات بكل ما نملك من وسائل خاصة المرأة، فبصفتي تاجر مجوهرات تأتي إلي النساء بشكل كبير لشراء الذهب، بل وتغيره من فترة إلى أخرى، والطلب على ماركات عالمية منها على سبيل المثال ماركت (داماس- لازوردي)، ولم يعد هناك طلب على الذهب المحلي والخليجي والهندي، ولا يزال الإيطالي يتصدر المبيعات، ولاحظت أن الزبائن تبحث عن الشيء الواضح عند اللبس، فتجد الزبونة تهتم بالحجم أكثر من المتانة والوزن، والجميع يلاحظ بأننا تطورنا وأصبحنا نواكب العالم المتحضر، وهذا يبدو جلياً في أسلوب وطرق حياتنا.

ويقول الحالة (٤ / ج): ثقافة الاستهلاك أثرت بشكل كبير في الحاجات والقيم؛ فأصبحت هنالك احتياجاتٍ ضرورية مستحدثة بشكل مستمر، وأصبحنا نعمل المستحيل وما يفوق قدرتنا للحصول عليها فبصفتي أملك محل مفروشات أجد هناك تزايد بشكل كبير على الأشياء الحديثة وغالية الثمن وخاصة المستوردة، وأن أغلب الزبائن يشترون بنظام التقسيط، كما يقول: إن الزبائن تبحث عن الشيء الحديث والفاخر والذي لا يوجد منه عدد كبير، وأحياناً يتم التوصية على طرف واحد مميز مهما كان سعره، ويلاحظ بأننا أصبحنا نواكب العالم الغربي في أسلوب وطرق حياتنا من عادات الأكل وكيفية اللبس، واستخدام الأجهزة الحديثة والمتطورة.

وترى الحالة (٥ / ج): إن لثقافة الاستهلاك أثراً واضحاً في قيم والتفاخر والتميز، ليس بما نملك من مجوهرات وعقارات وأموال، بل حتى بمؤهلاتنا العلمية وعدد اللغات التي أحسن التحدث بها وإتقانها، فأبناؤه يدرسون بالخارج ومنهم ثلاثة تخرجوا من جامعات عالمية مثل جامعة أكسفورد والآخر من (جامعة شيفيلد هالم)، والاثنتان الصغار هما الآن يدرسان في مدارس لغات، وفي الصيف يلتحقون بمدارس اللغة الإنجليزية في مالطا، وعندما يصلون إلى مستوى الجامعة يدرسون بالخارج حتى تكون لديهم شهادات معتمدة دولياً ولديهم لغة وهذا ما نحتاجه اليوم، كما تقول الحالة: إن الناس تبحث عن الشيء الحديث والفاخر والنادر والذي لا يوجد منه عدد كبير، وأنا أصبحنا نشبه العالم الغربي في أسلوب وطرق حياتنا من عادات الأكل وكيفية اللبس، واستخدام الأجهزة الحديثة والمتطورة.

ومن خلال المقابلة للأسر المالكة لبطاقات الائتمان اتفقت كل الحالات على تغير قيمنا المحلية بظهور قيم جديدة كقيم التميز والانفراد، وقيم التصنع والمظاهر وأنا أصبحنا نشبه العالم الغربي في أسلوب وطرق حياتنا من عادات الأكل وكيفية اللبس، واستخدام الأجهزة الحديثة والمتطورة.

د- شراء المنتجات ذات الماركات العالمية مهما كانت غالية الثمن لمالكي وغير المالكيين بطاقات

#### الائتمان

جدول (٨٩) تشتري المنتجات ذات الماركات العالمية مهما كانت غالية الثمن لمن يمتلك بطاقة ائتمان

#### وغير المالكيين لبطاقة الائتمان

امتلاك بطاقة ائتمان	الدلالة الاحصائية	دائمًا	أحيانًا	نادرًا	أبدًا
يمتلك بطاقة ائتمان	النسبة%	٣٨,٢٠	٥٠,٥٦	٧,٨٧	٣,٣٧
	التكرار	٣٤	٤٥	٧	٣
لا يمتلك بطاقة ائتمان	النسبة%	٢٤,٩٣	٢٦,٣٦	٢٧,٧٩	٢٠,٩٢
	التكرار	٨٧	٩٢	٩٧	٧٣
المجموع	النسبة%	٦٣,١٣	٧٦,٩٢	٣٥,٦٦	٢٤,٢٩
	التكرار	١٢١	١٣٧	١٠٤	٧٦

يتضح أنّ من لا يمتلكون البطاقات الائتمانية هم أكثر وضوحًا في دائمًا ونادرًا وأحيانًا بوضوح، أمّا من يمتلكون بطاقات الائتمان كانوا أوضح في أحيانًا. وقد تبين من خلال قيمة (ف) المحسوبة بتحليل التباين وجود فروق ذات دلالة معنوية بين شراء المنتجات ذات الماركات العالمية مهما كانت غالية الثمن وامتلاك بطاقة الائتمان عند مستوى دلالة (٠,٠٠٥)، ولمعرفة اتجاه الفروق تم استخدام طريقة المقارنات البعدية عن طريق اختبار (شيفيه) وتبين أنّ هناك علاقة طردية متوسطة عند مستوى دلالة (٠,٠١) باتجاه دائمًا ما يتم شراء منتجات ذات ماركات عالمية مهما كانت غالية الثمن لدى مالكي بطاقات الائتمان.

وبناءً على ما تقدّم، يُرفض الفرض الصفري الذي ينصّ على أنه لا يوجد علاقة بين شراء المنتجات ذات الماركات العالمية غالية الثمن وامتلاك بطاقة الائتمان، ويُقبل الفرض البديل؛ وعليه يمكن القول أنّ مالكي بطاقات الائتمان يتجهون أكثر نحو شراء منتجات ذات ماركات عالمية مهما كانت غالية الثمن.

أمّا عن بيانات المقابلة المعمقة للأسر المالكة لبطاقات الائتمان بهذا الشأن كانت كالتالي:

تتم الحالة (١ / ج): باقتناء الماركات العالمية من الآلات والأدوات المنزلية الحديثة؛ لسرعتها وجودتها، ولأنّها تنظم من خلالها أسلوب حياتها وتضفي عليها مظهر التحضر والتقدم.

كما يهتم الحالة (٢ / ج) باقتناء الماركات العالمية من الآلات والأدوات المنزلية الحديثة؛ لجودتها.

كما إنّ الحالة (٣ / ج) تهتم باقتناء الماركات العالمية من الآلات والأدوات المنزلية الحديثة؛ لسرعتها وجودتها، لأنّها تنظم من خلالها أسلوب حياتها، ولأنّها تضفي على مستخدميها سمة التحضر والحداثة.

إنّ (٤ / ج) الحالة يهتم باقتناء الماركات العالمية من الاحتياجات والآلات والأدوات المنزلية الحديثة؛ لسرعتها وجودتها، ولأنّها تضفي على مستخدميها سمة التحضر والحداثة، ولمواكبة العالم المتقدم في أسلوب وطرق الحياة.

(٥ / ج) تقول الحالة: إنّها تهتم باقتناء الماركات العالمية من الاحتياجات والآلات والأدوات المنزلية الحديثة؛

لضرورة اقتناءها وملائمتها لظروف حياتنا المتعومة والمعاصرة.

(٥ / ج) مسامرة الحياة العالمية في أسلوب وطرق الحياة.

ومن خلال بيانات المقابلة للأسر المالكة لبطاقات الائتمان اتفقت كل الحالات المبحوثة من الأسر المالكة لبطاقات الائتمان أنها تحب اقتناء الماركات العالمية. وتواكب الأسر كل ما هو جديد وحديث من السلع والآلات والأدوات المنزلية الحديثة؛ لسرعتها وجودتها لأنها تنظم من خلالها أسلوب حياتهم، لأنها تضيفي على مستخدميها سمة التحضر والحداثة.

وتقول الحالة (٥ / ج) أنها تواكب كل ما هو جديد وحديث من السلع لمسامرة الحياة العالمية في أسلوب وطرق الحياة.

نستنتج عند المقارنة بين الأسر المالكة لبطاقات الائتمان والأسر غير المالكة لبطاقات الائتمان، والتي تأكدت من خلال تحليل البيانات الكيفية الآتي:

- أن هناك علاقة طردية قوية لتغير النمط الاستهلاكي باتجاه النمط المدري لمالكي بطاقات الائتمان، وعليه، يمكن القول أن مالكي بطاقات الائتمان قد تغير نمطهم الاستهلاكي من النمط الموفر والمعتدل باتجاه النمط المدري، وبأننا تستهلك بشكل يتماشى مع ما تفرضه علينا الحياة المعاصر وثقافتنا المستوردة من الخارج، والتي أراها هي التي ترسم أسلوب حياتنا بالكامل، ولسنا نحن من نقرر أسلوب حياتنا.
- يتضح لنا أن مالكي بطاقة الائتمان يواكبون امتلاك كل الحاجات الحديثة ولو كانت تفوق قدرتهم المالية بنسبة أكثر وضوحاً عن فئة غير المالكين لبطاقة الائتمان، في حين من لا يمتلكون البطاقات الائتمانية يكتفون بالأجهزة المنزلية القديمة، وكذلك تكرر ظهورهم في حال أتاحت لهم الفرصة لاقتناء الحاجات الحديثة والمطورة من الأجهزة. وقد تبين أن هناك علاقة طردية قوية لدى فئة مالكي بطاقات الائتمان باتجاه مواكبة كل ما هو جديد وحديثة، ولو كان يفوق قدراتهم المالية. وعليه يمكن القول إن مالكي بطاقات الائتمان هم أكثر اتجاهًا نحو امتلاك الحاجات المطورة والحديثة في حين أن الغير مالكي بطاقة الائتمان في حال أتاحت لهم الفرصة؛ لذلك فإنهم سيمتلكون السلع المطورة والحديثة. ونستنتج من ذلك بأن الاحتياجات الكمالية أصبحت احتياجات ضرورية مستحدثة وبشكل مستمر، وأصبحنا بالفعل نحتاجها بشكل ضروري.
- اتضح لنا أن من لا يمتلكون البطاقات الائتمانية هم أكثر وضوحاً في قيم الكرم ولسد احتياجاتي، في حين أن من يمتلكون بطاقات الائتمان كانت استجاباتهم أوضح في الاستمتاع ومن أجل المظاهر والتفاخر والتميز، وقد تبين أن هناك علاقة طردية متوسطة لتغير القيم الاستهلاكية لدى مالكي بطاقات الائتمان باتجاه قيم التفاخر والتميز؛ وعليه يمكن القول بأن مالكي بطاقات الائتمان قد تغيرت قيمهم الاستهلاكية باتجاه التميز والتفاخر.
- وفيما يخص تفضيل المنتجات ذات الماركات العالمية لمن يمتلك بطاقة ائتمان وغير المالكين لبطاقة الائتمان، ظهر أن من لا يمتلكون البطاقات الائتمانية هم أكثر وضوحاً في دائماً ونادراً وأحياناً بوضوح، أما من يمتلكون بطاقات الائتمان كانوا أوضح في أحياناً. وقد تبين أن هناك علاقة طردية متوسطة باتجاه دائماً ما يتم

شراء منتجات ذات ماركاتٍ عالمية، مهما كانت غالية الثمن لدى مالكي بطاقات الائتمان، وعليه، يمكن القول بأن مالكي بطاقات الائتمان يتجهون أكثر نحو شراء منتجات ذات ماركاتٍ عالمية مهما كانت غالية الثمن.

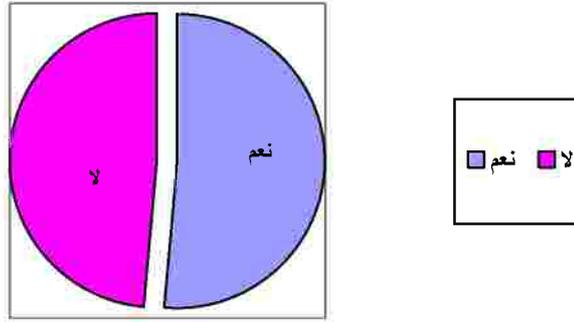
### ثالثًا: الاقتراض من البنوك.

#### ١. الأسر المقترضة من البنوك.

##### أ- الاقتراض من البنوك وفقًا للذكور والإناث.

من الجدول يتضح أن نسبة الذكور أعلى من الإناث في الاقتراض، في حين تفوقت نسبة الإناث عن الذكور في عدم الاقتراض، ومن خلال العينة الكلية للدراسة نجد أن الاستجابة "قُمتُ بعملية الاقتراض من البنوك" هي الأوضح وبفارق ٢٤,٧٤%، ولمعرفة ما إذا كانت هناك علاقة بين النوع والاقتراض من البنوك نجد هناك فروقًا ذات دلالة إحصائية عند مستوى ٠,٠١؛ حيث إن كاي المحسوبة أكبر من الجدولية. وطبيعة هذه العلاقة طردية قوية باتجاه الذكور؛ ويمكن إرجاع سبب ذلك إلى أن الذكور يلجئون إلى ذلك لبناء حياتهم وما تفرضه عليهم مصاريف الزواج.

#### شكل (٣٠) الاقتراض من البنوك لدى الأسر عينة الدراسة



##### ب- الاقتراض من البنوك وفقًا للمستوى التعليمي.

#### جدول (٩٠) يوضح (الاقتراض من البنوك) لدى عينة الدراسة وفقًا للمستوى التعليمي

المقترضون	الدلالة الإحصائية	محو الأمية	دون الثانوية	دبلوم متوسط	دبلوم عال	بكالوريوس	ماجستير فأعلى
المقترضون	التكرار	9	28	26	81	77	4
	النسبة%	4.00	12.50	11.56	36.00	34.22	1.78
غير المقترضين	التكرار	5	9	17	44	56	82
	النسبة%	2.35	4.23	7.98	20.66	26.29	38.50
المجموع	التكرار	14	37	43	125	133	86
	النسبة%	6.35	16.73	19.54	56.66	60.51	40.28

المقترضون من حملة شهادات الدبلوم العالي هم الفئة الأكثر وضوحًا، تلتها بعد ذلك فئة المستوى التعليمي الجامعي وبفارق ١,٧٨%، في حين أنّ حملة المؤهلات العليا هي الأكثر وضوحًا من حيث عدم الاقتراض. ولمعرفة ما إذا كانت هناك علاقة بين المستوى التعليمي والاقتراض من البنوك نجد هناك فروقًا ذات دلالة إحصائية عند مستوى ٠,٠٥؛ حيث إنّ كاي المحسوبة أكبر من الجدولية. وطبيعة هذه العلاقة عكسية متوسطة باتجاه حملة المؤهلات العليا؛ ويمكن إرجاع ذلك إلى ارتفاع الدخول الشهرية بارتفاع المستوى التعليمي.

### ج- الاقتراض من البنوك وفقًا لمتوسط الدخل الشهري للأسرة.

جدول (٩١) يوضح (الاقتراض من البنوك) لدى عينة الدراسة وفقًا للدخل الشهري

المقترضون	الدلالة الإحصائية	من ٢٥٠ إلى ٥٠٠ دينار	من ٥٠٠ إلى ٧٥٠ دينار	من ٧٥٠ إلى ١٠٠٠ دينار	أكثر من ١٠٠٠ دينار
المقترضون	التكرار	8	91	88	38
	النسبة%	3.56	40.44	39.11	16.89
غير المقترضين	التكرار	18	42	58	95
	النسبة%	8.45	19.72	27.23	44.60
المجموع	التكرار	26	133	146	133

من خلال الجدول السابق، نجد أنّ الأسر ذات الدخل الشهري من ٥٠٠ إلى ٧٥٠ دينار هي الأكثر وضوحًا من حيث الاقتراض، تليها بعد ذلك الأسر ذات الدخل من ٧٥٠ إلى ١٠٠٠ دينار في المرتبة الثانية وبفارق ١,٣٣%، في حين أنّ الأسر التي دخلها أكثر من ١٠٠٠ دينار ظهرت واضحة من حيث عدم الاقتراض، تلتها بعد ذلك - مرة أخرى - الأسر ذات الدخل من ٧٥٠ إلى ١٠٠٠ دينار، ولمعرفة ما إذا كانت هناك علاقة بين متوسط الدخل الشهري للأسرة والقيام بعملية الاقتراض من البنوك نجد هناك فروقًا ذات دلالة إحصائية عند مستوى ٠,٠١؛ حيث إنّ كاي المحسوبة أكبر من الجدولية. وطبيعة هذه العلاقة عكسية قوية جدًا باتجاه الأسر ذات الدخول المرتفعة.

وهذا ما تم تأكيده من خلال الأوضاع المعيشية للأسر المقترضة بمدينة درنة والتي أجريت عليهم المقابلة، حيث

أُن:

الحالة (١ / أ): ذكر، ٣٥ سنة، متحصل على ماجستير، ويعمل مدرسًا جامعيًا، متزوج من طالبة تدرس في دراسات عليا، عدد أفراد الأسرة ٥، يقيمون في بيت ملك، مصدر دخله الراتب الشهري فقط، يرى أنّ الراتب الشهري لا يغطي مصاريف المنزل؛ مما يدفعه إلى الاقتراض المتكرر من أجل تغطية المصاريف، خاصة في نهاية الشهر.

الحالة (٢ / أ): أنثى، أرملة، 47، تحمل مؤهلًا علميًا بكالوريوس اقتصاد، تعمل مديرة بمدرسة إعدادية، عدد أفراد الأسرة ٧، يقيمون في بيت ملك، مصدر الدخل راتبها التي تتقاضاه، وكذلك معاش زوجها المتوفى والذي تتقاضاه من وزارة الضمان والشؤون الاجتماعية، تقول الحالة إنّ الدخل لا يغطي مصاريف البيت خاصة في موسم الدراسة.

الحالة (٣ / أ): أنثى، 51، تحمل مؤهلاً علمياً ليسانس آداب، تعمل معلمة بإحدى المدارس الثانوية، زوجها يعمل موظفًا في شركة البريد والاتصالات، يحمل دبلومًا متوسطًا، عدد أفراد الأسرة ٣، يقيمون في بيت ملك، مصدر دخله الراتب الشهري فقط، ترى أنّ الدخل يغطي المصاريف المعيشية للبيت.

الحالة (٤ / أ): ذكر، 45، يحمل مؤهلاً علمياً عاليًا، دكتوراه في إدارة الأعمال، يعمل مدرسًا جامعيًا، متزوج من طبيبة نساء، عدد أفراد الأسرة ٧، يقيمون في بيت ملك، مصدر دخله الراتب الشهري، بالإضافة إلى مايرجحه من تجارته الخاصة، حيث إنه يملك محلاً للبيع بالجملة للمواد الغذائية، ويرى أنّ الدخل الشهري الذي يتحصل عليه من عمله الحكومي والخاص يكفي لتغطية مصاريف البيت، باستثناء الأشهر التي توجد بها مناسبات اجتماعية، أو إقامة حفلات ومواسم الحج والعمرة أو الأعياد.

الحالة (٥ / أ): ذكر، 66، يحمل مؤهلاً علمياً دبلوم صنایع متوسط، يعمل موظفًا في الشركة العامة للأثاث، متزوج من معلمة فصل بمدرسة ابتدائية، أفراد الأسرة ١٠، يقيمون في بيت ملك، مصدر دخله الراتب الشهري بالإضافة إلى ما يجنيه من عمله الإضافي على سيارته التاكسي التي يشتغل عليها بعد إنهاء دوامه بالعمل، ورغم ذلك فإنه يرى أنّ الدخل الشهري غير كافٍ لتغطية مصاريف البيت الشهرية بشكل جيد، ويضيف أنه عادة ما يستغنى عن بعض الاحتياجات.

نستنتج مما سبق: أنّ الاستجابة "قمتُ بعملية الاقتراض من البنوك" هي الأوضح وبفارق ٢٧,٧٤%، وأنّ غالبية المقترضين من الذكور؛ ويرجع سبب ذلك إلى أنهم يلجئون للاقتراض لبناء حياتهم وما تفرضه عليهم مصاريف الزواج، ومن مؤهلات علمية مختلفة ما بين متوسط، وجامعي، وما فوق الجامعي. كما نجد أنّ المقترضين من حملة شهادات الدبلوم العالي هي الفئة الأكثر وضوحًا، حين أنّ حملة المؤهلات العليا هم الأقل توجهًا للاقتراض؛ حيث وجدنا أنّ هناك علاقة عكسية متوسطة باتجاه حملة المؤهلات العليا؛ ويرجح ذلك لارتفاع الدخل الشهرية كلما ارتفع مستوى المؤهل العلمي. كما نجد هناك علاقة عكسية قوية جدًا باتجاه الأسر ذات الدخل المرتفعة، حيث نجد أنّ الأسر ذات الدخل الشهري من ٥٠٠ إلى ٧٥٠ دينار هي الأكثر وضوحًا من حيث الاقتراض، تليها بعد ذلك الأسر ذات الدخل من ٧٥٠ إلى ١٠٠٠ دينار يليها الأسر التي متوسط دخلها أكثر من ١٠٠٠ دينار، وأنّ أغلبية الأسر المقترضة تعتمد على الراتب الشهري كمصدر للدخل. كما إنّ أغلبية الحالات لجأت إلى الاقتراض أكثر من مرة .

## ٢. قيمة استهلاك القرض من الدخل الشهري

جدول (٩٢) يوضح (قيمة استهلاك القرض من الدخل الشهري) لدى عينة الدراسة

المجموع	كم يستهلك القرض من الدخل				الدلالات
	40%	30%	20%	10%	الإحصائية
٢٢٥	8	90	90	37	التكرارات
١٠٠	3.56	40.00	40.00	16.44	النسبة%

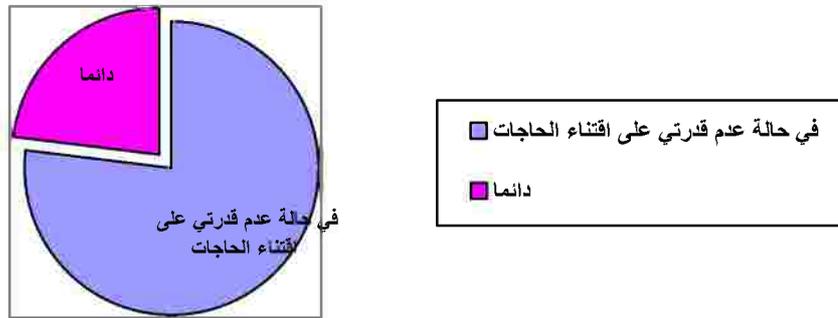
من خلال العينة الكلية للدراسة، نجد نسبة الاستقطاع ٢٠% والاستقطاع ٣٠% بشكل متساوٍ في المرتبة الأولى، وهما أكثر وضوحًا من حيث الظهور. وهذا ما أكدت كلُّ الحالات من أنَّ القيمة المستقطعة من الراتب الشهريُّ هو ثلثُ الراتب.

ويمكن إرجاع ذلك لأسباب تعود إلى سياساتِ المصارفِ الداخلية من حيث عملية تقديم القروض للمستهلكين؛ إذ تنصُّ سياسة المصارفِ الليبية على ألاَّ يتجاوز الاستقطاع الشهريُّ ثلثَ الراتب.

### ٣. أوقات اللجوء إلى عملية الاقتراض.

من خلال العينة الكلية للدراسة، نجد أنه يتم اللجوء إلى عملية الاقتراض في حال عدم القدرة المالية على تلبية متطلباتهم.

شكل (٣١) يوضح متى تتم عملية الاقتراض لدى الأسر عينة الدراسة



و من خلال المقابلة المعمقة للأسر المقترضة نجد أنَّ:

الحالة (١ / أ) قام بالاقتراض من أجل الزواج في المرة الأولى، وفي المرة الثانية من أجل الدراسة.

والحالة (٢ / أ) اقترضت في المرة الأولى من أجل شراء سيارة التي ترى أنها ضرورية، وخاصة أنها تقيم في منطقة

تبعد مسافة عن وسط البلد، والمرة الثانية من أجل تأثيث المنزل، والثالثة من أجل تسديد دينٍ قدم على زوجها المتوفى.

والحالة (٣ / أ) اقترضت من أجل شراء قطعة أرض، والتي تم بناء منزلهم الحالي عليه.

والحالة (٤ / أ) اقترضت من أجل إقامة مشروع، والثانية من أجل صيانة وتغيير أثاث المنزل؛ لكي يتماشى مع

الحياة العصرية.

أما الحالة (٥ / أ) فقد اقترضت من أجل العلاج بالخارج وإجراء عملية جراحية، ومن أجل تجهيز حفل زواج

أبنائها.

من خلال المقابلة نجد أنَّ كلَّ الأسر المقترضة التي تمت مقابلتها اقترضت من أجل احتياجات لم تكن لديها

القدرة على إشباعها وتلبيتها.

#### ٤. الاقتراض من أجل الحصول على الحاجات التي تحمل علاماتٍ

جدول (٩٣) يوضح (الاقتراض من أجل الحصول على الحاجات التي تحمل علاماتٍ) لدى عينة الدراسة

المجموع	الاقتراض من أجل الحصول على الحاجات التي تحمل علامات		الدلالات
		نعم	الإحصائية
٢٢٥	٢٢٥	64	العدد
١٠٠	١٠٠	28.44	النسبة %

من خلال العينة الكلية للدراسة، نجد أنّ الاستجابة بـ "لا اقتراض من أجل الحصول على الحاجات التي تحمل علاماتٍ ورموزاً" هي الأكثر وضوحاً.

أما عن البيانات الكيفية للمقابلة للأسر المقترضة، والتي أُجريت معهم المقابلة كانت كالتالي:

تقول الحالة (١ / أ): بكل تأكيد، ظهور السوق العالميّ المتطور والسريع وغلاء الأسعار، كل ذلك دفعه إلى الاقتراض.

وترى الحالة (٢ / أ) أنّ الانفتاح على الأسواق العالمية، ووجود الأشياء والسلع الحديثة والمتطورة عالية الجودة تدفع إلى الاقتراض لكي تنماشى مع كلّ ما هو حديث، ومع سرعات الموضة.

كما ترى الحالة (٣ / أ) أنه بعد انفتاح السوق المحليّ على العالمية، كلُّ ذلك أدى إلى زيادة الأسر وطموحاتها في امتلاك أشياء حديثة ومتطورة من السلع لا تستطيع امتلاكها بدخلها الشهريّ؛ مما يدفعها إلى الاقتراض.

الحالة (٤ / أ): يعتقد أنّ السوق العالميّ المليء بالحاجات الحديثة والمطورة، والتي لها علاماتٍ عالمية هو ما دفع أغلبية الناس إلى الاقتراض.

وتقول الحالة (٥ / أ): بالتأكيد، السوق العالميّ هو من دفع أغلبية الناس إلى الاقتراض؛ فهناك أشياء حديثة ومتسارعة في تطورها وتنوعها لم تكن موجودة من قبل؛ فبيتي يختلف عن بيوت أولادي الاثنین، فالأثاث لديهم كله مستورد أوروبيّ، وكذلك الأجهزة حديثة وعالمية دفعتني للاقتراض.

وعليه، نجد أنّ جميع الحالات من الأسر المقترضة بمدينة درنة والتي تمت مقابلتها أجمعت على أنّ ظهور السوق العالميّ المتطور بشكل سريع، ووجود الأشياء والسلع الحديثة والمتطورة والمتنوعة عالية الجودة هو من دفعهم إلى الاقتراض؛ حيث تقول الحالة (٥ / أ): بالتأكيد، السوق العالميّ هو من دفع أغلبية الناس إلى الاقتراض؛ فهناك أشياء حديثة ومتسارعة في تطورها وتنوعها لم تكن موجودة من قبل، فبيتي يختلف عن بيوت أولادي الاثنین، فعند تجهيزي لبيوتهم اشتريت لهم أثاثاً مستورداً أوروبياً حديثاً (مودرن)، وكذلك الأجهزة حديثة وعالمية دفعتني للاقتراض؛ وهذا سبب لاتجاه الأسر وبشكل متزايد نحو الاقتراض.

## ٥. عدم القدرة على إقامة الحفلات والولائم يجعلني ألجأ للاقتراض

جدول (٩٤) يوضح (عدم القدرة على إقامة الحفلات والولائم يجعلني ألجأ للاقتراض) لدى عينة الدراسة

المجموع	عدم القدرة على إقامة الحفلات والولائم يجعلني ألجأ للاقتراض		الدلالات الإحصائية
	لا	نعم	
٢٢٥	67	158	التكرارات
١٠٠	29.78	70.22	النسبة %

من خلال العينة الكلية للدراسة، نجد أنَّ عدم القدرة على إقامة الحفلات والولائم هي الأكثر وضوحًا. أما عن البيانات الكيفية للمقابلة للأسر المقترضة، والتي أجريت معهم المقابلة فكانت كالتالي:

الحالة (١ / أ): قام بالاقتراض من أجل الزواج في المرة الأولى، وإنَّ اختلاط العادات والتقاليد بالثقافة المستوردة من الخارج أدت إلى التصنع والتفاخر في المناسبات الاجتماعية بشكل كبير؛ مما أدى إلى الاقتراض من أجل تغطية تلك المصاريف، خاصةً في مناسبات الزواج واستقبال الأطفال.

الحالة (٢ / أ): إنَّ الحالة ترى أن عاداتنا وتقاليدنا مليئة بقيم الكرم وحسن الضيافة والاستقبال، وتبادل الهدايا، وهي ما ساعدت على زيادة ثقافة الاستهلاك ودعمها للوصول إلى الاستهلاك الترفي، بل وأحيانًا يصل إلى مرحلة الهدري - على حسب قولها - في المناسبات والحفلات والأعياد.

الحالة (٣ / أ): عدم القدرة على إقامة الحفلات يدفع البعض للاقتراض، وهذا ما يبدو جليًا لدى العديد من الأسر التي أعرفها في خاصة في مناسبات وحفلات الزواج.

الحالة (٤ / أ): إنَّ عاداتنا وتقاليدنا ظهرت فيها قيم جديدة؛ كقيم التفاخر والمظاهر والتميز في سلوكنا الاستهلاكي، وهذا يبدو جليًا في أسلوب حياتنا اليومية، وهذا يدفع البعض للاقتراض لإقامة حفل حتى يبدو في وضع راقٍ ومميز أمام الآخرين.

الحالة (٥ / أ): من أجل العلاج بالخارج وإجراء عملية جراحية، ومن أجل تجهيز حفل زواج أبنائي، وتقول الحالة إنَّها اقتضت من أجل عدم الوقوع في أزمة مالية.

وفي هذا الشأن، نجد أنَّ الأسر المقترضة بمدينة درنة والتي تمت مقابلتها أجمعت على أنَّ عدم القدرة على إقامة حفلات وولائم المناسبات الاجتماعية يجعلها تلجأ للاقتراض، وتقول الحالة (١ / أ): إنَّ اختلاط العادات والتقاليد بالثقافة المستوردة من الخارج أدت إلى التصنع والتفاخر في المناسبات الاجتماعية بشكل كبير؛ مما أدى إلى الاقتراض من أجل تغطية تلك المصاريف، خاصةً في مناسبات الزواج واستقبال الأطفال، وتتفق معه الحالات (٢ / أ)، (٣ / أ)، (٤ / أ)، (٥ / أ).

٦. أوجه الإنفاق التي أدت إلى عملية الاقتراض.

جدول (٩٥) يوضح (أوجه الإنفاق الأخرى التي أدت إلى الاقتراض) لدى عينة الدراسة

المجموع	أوجه الإنفاق الأخرى التي أدت إلى الاقتراض		الدلالات الإحصائية
	الاستهلاك الترفيهي والوجاهة	الغلاء وعدم الاكتفاء بالراتب	
٢٢٥	109	116	التكرارات
١٠٠	48.44	51.56	النسبة %

من خلال العينة الكلية للدراسة، نجد أن "الغلاء وعدم كفاية المرتب" هي الاستجابة الواضحة، وبفارق ٣,١٢% على أن السبب هو الاستهلاك الترفيهي والوجاهة الاجتماعية.

أما عن سبب اقتراض الأسر المقترضة والتي أجريت معها المقابلة المعمقة فكانت الإجابات كالاتي:

تقول الحالة (١ / أ): السبب الذي جعله يقترض أن دخله الشهري لا يناسب مع مصروفات ومتطلبات الأسرة، كما يقول: إنه اقترض من أجل تحسين وضعه المعيشي، ويرى أن القروض أصبحت سمة من سمات العصر.

الحالة (٢ / أ): ترى أن كل ما ادخرته لا يستوفي احتياجاتها والأسرة؛ فهي قد اقتضت لإظهار نفسها في مكانة جيدة ومن أجل تحسين وضعها المعيشي، كما ترى الحالة أن القروض ضرورية في هذا العصر لكونها تساعد - بل تنهي - كل العقبات التي تواجه الأسر التي لا تمتلك من المدخرات أو الأملاك أو رواتب ومهايا عالية، وتساعدهم على التصدي لعقبات الحياة التي باتت أكثر تعقيداً من ذي قبل.

الحالة (٣ / أ): لا يمتلكون مدخرات كافية؛ فهي اقتضت لمساعدة زوجها، من أجل تحسين وضعه المعيشي، وأن القروض بصفة عامة أصبحت سمة العصر، إذ إن كل من هو محتاج ولا يمتلك المدخرات الكافية لمواجهة الحياة ومصاعبها يلجأ إلى الاقتراض.

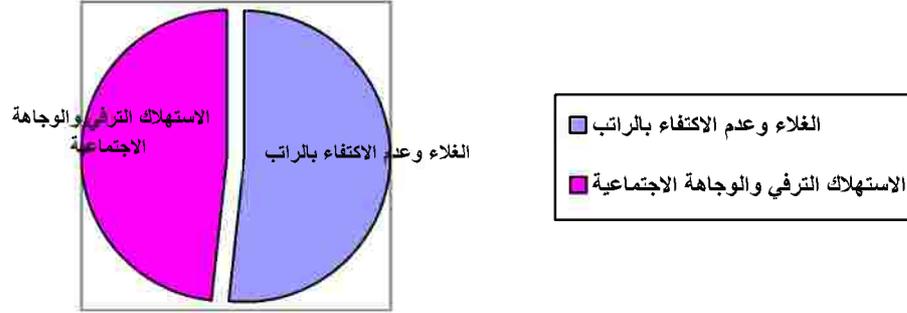
الحالة (٤ / أ) تقول: إن الناس في مجملهم يفضلون الاقتراض من أجل تحسين وضعهم المعيشي، ولسد حاجاتهم ورغباتهم على أن يقوموا بالاستدانة؛ لأن ذلك يعتبر فيه تقليل من مكانتهم الاجتماعية بين أفراد المجتمع، وأن القروض أمر عادي وطبيعي في حياتنا اليومية، وأنه لا يتردد في الإقدام على الاقتراض للمرة الثالثة إذا لزم الأمر، وأن الإقبال على القروض ازداد خلال السنوات الماضية بشكل لافت.

الحالة (٥ / أ): اقتضت من أجل حل الأزمات الشخصية والأسرية وتحسين الوضع المعيشي؛ يبدو ذلك واضحاً من كثرة المقترضين، كما يضيف أن هناك تزايداً على الاقتراض من قبل الأسر، خاصة من الطبقة الوسطى خلال هذه السنوات.

وبذلك نجد إجماع الحالات من الأسر المقترضة بمدينة درنة والتي تمت مقابلتها على أن الدافع وراء الاقتراض هو تحسين وضعهم المعيشي، كما رأت كل الحالات المبحوثة أن القروض أصبحت سمة من سمات العصر؛ تقول الحالة (٢ / أ) إن القروض ضرورية في هذا العصر لكونها تساعد بل تنهي كل العقبات التي تواجه الأسر التي لا تمتلك من المدخرات أو الأملاك أو رواتب ومهايا عالية تساعد على التصدي لعقبات الحياة التي باتت أكثر تعقيداً من ذي قبل. كما تقول

الحالة (٤ / أ): إنَّ القروض أمر عادي وطبيعيّ في حياتنا، وإنه لا يتردد في الإقدام علي الاقتراض للمرة الثالثة إذا لزم الأمر، وإنَّ هناك تزايدًا في الاقتراض من قِبَل الأسر، خاصة من الطبقة الوسطى خلال هذه السنوات.

شكل (٣٢) أوجه الإنفاق الأخرى التي أدت إلى الاقتراض لدى الأسر عينة الدراسة



أما عن آراء الأسر المقترضة والتي تمت مقابلتهم في "الاقتراض يزيد من الاستهلاك" فكانت كالآتي:

الحالة (١ / أ): يرى أنَّ الحياة العصرية ومتطلباتها هي من دفعت الناس إلى الاقتراض.

الحالة (٢ / أ): يرى أنَّ الاقتراض يساعدنا على حلِّ جُلِّ مشاكلنا والحصول على ما نرغب به بسهولة ويسر،

ودون سؤال الناس للدين.

الحالة (٣ / أ): يرى أنَّ الاقتراض يزيد من الاستهلاك.

وترى الحالة (٤ / أ): أنَّ القروض لا تؤدي دائمًا إلى زيادة الاستهلاك، وهذا من خلال تجربته الشخصية مع

الاقتراض.

والحالة (٥ / أ): يرى أنَّ القروض خدمة مصرفية جيدة لوقتم استثمارها بشكل جيد؛ فهي حلٌّ لبعض الأزمات

التي نمر بها في هذا الزمن السريع التطور والمتزايد في الاحتياجات الحديثة.

وعليه، نجد أنَّ رأي الحالات والتي تمت مقابلتها من الأسر المقترضة بمدينة درنة في أنَّ "الاقتراض زاد من

الاستهلاك" أنَّ الأغلبية ترى العكس، باستثناء الحالة الوحيدة التي ترى أنَّ الاقتراض زاد من الاستهلاك هي الحالة (٣ /

أ)، أما باقي الحالات فكان إجاباتها كالآتي: رأت الحالة (١ / أ) أنَّ الحياة العصرية ومتطلباتها هي من دفعت الناس إلى

الاقتراض. والحالة (٢ / أ) قالت بالعكس: إنَّ الاقتراض يساعدنا على حلِّ جُلِّ مشاكلنا والحصول على ما نرغب به

بسهولة ويسر ودون سؤال الناس للدين. والحالة (٤ / أ) التي ترى أنَّ القروض لا تؤدي دائمًا إلى زيادة الاستهلاك، وهذا

من خلال تجربته الشخصية مع الاقتراض. كما إنَّ الحالة (٥ / أ) يرى أن القروض خدمة مصرفية جيدة لوقتم استثمارها

بشكل جيد؛ فهي حلٌّ لبعض الأزمات التي نمر بها في هذا الزمن السريع التطور والمتزايد في الاحتياجات الحديثة.

ونستنتج مما سبق: أنه يتم لجوء أغلبية الأسر إلى عملية الاقتراض في حال عدم القدرة المالية على تلبية

متطلباتهم، وهذا تأكيدٌ على أنه كلما زاد الدخل الشهري للأسرة قلت عملية الاقتراض. كما اتضح لنا من خلال العينة أنَّ

عدم القدرة على إقامة الحفلات والولائم هي الأكثر وضوحًا للجوء إلى الاقتراض، وأنَّ أغلب العينة الكلية للدراسة لم

تقترض من أجل الحصول على الحاجات التي تحمل علاماتٍ ورموزًا وبنسبة عالية. كما نجد أنَّ الغلاء وعدم كفاية المرتب

كان سبب الاقتراض لمعظم المقترضين؛ وهذا يرجع إلى نمط الاستهلاك الترفي من أجل إظهار الوجهة الاجتماعية من خلاله.

## ٢. أثر الاقتراض على نمط الاستهلاك وعناصر ثقافة الاستهلاك لدى الأسر في مدينة درنة

أ- نمط الاستهلاك للمقترضين وغير المقترضين.

جدول (٩٦) نمط الاستهلاك للحاصلين على قروض بنكية وغير الحاصلين على قروض بنكية

نمط الاستهلاك				الدلالة الإحصائية	الحصول على قرض بنكي
هدري	ترفي	معتدل	موفر		
٧٤	٤٢	١٠٣	٦	التكرار	حاصلون على قرض بنكي
٣٢,٨٩	١٨,٦٧	٤٥,٧٨	٢,٦٧	النسبة %	
٤٠	٤٧	٨٧	٣٩	التكرار	غير حاصلين على قرض بنكي
١٨,٧٨	٢٢,٠٧	٤٠,٨٥	١٨,٣١	النسبة %	
114	89	190	45	التكرار	المجموع
51.67	40.74	86.63	20.98	النسبة %	

يتضح أنَّ مجموع النمطين الترفي والهدري كان أكثر وضوحًا للحاصلين على القروض البنكية، في حين أنه أقل وضوحًا لغير الحاصلين على قروض بنكية. وقد تبين من خلال قيمة (ف) المحسوبة بتحليل التباين وجود فروق ذات دلالة معنوية بين تغير النمط الاستهلاكيّ وعملية الاقتراض عند مستوى دلالة (٠,٠٠٥)، ولمعرفة اتجاه الفروق تم استخدام طريقة المقارنات البعدية عن طريق اختبار (شيفيه)، وتبين أنَّ هناك علاقة طردية متوسطة القوة عند مستوى دلالة (٠,٠١) لتغير النمط الاستهلاكيّ عند القيام بعملية الاقتراض. وبناءً على ما تقدّم، يُرفض الفرض الصفرى الذي ينصُّ على أنه لا يوجد تغير في النمط الاستهلاكيّ والقيام بعملية الاقتراض، ويُقبل الفرض البديل؛ إذ توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين تغير النمط الاستهلاكيّ والقيام بعملية الاقتراض.

أما فيما يخص النمط الاستهلاكيّ للأسر المقترضة التي أجريت معها المقابلة، فكانت كالآتي:

تقول الحالة (١ / أ): إنَّ "استهلاكه مختلط ما بين معتدل في الحالات العادية وترفي في الأعياد والمناسبات وتعويضيّ فيما يخص احتياجات الأبناء والاحتياجات الترفيهية"، ويسترسل بأنه يتشارك مع زوجته في قرارات الشراء، وبأنه يتسوق من ٤ إلى ٥ مرات في الشهر، ولا يلتزم أبدًا بالاحتياجات الضرورية، كما إنهم يتناولون من مرة إلى مرتين في الشهر خارج المنزل، ويقيم كذلك من مرة إلى مرتين ولائم خلال الشهر الواحد، كما إنهم يقومون بالسفر إلى الخارج من أجل السياحة، وأحيانًا من أجل العلاج تقريبًا مرتين في السنة. أما فيما يخص استطاعته تخفيض الاستهلاك فإنَّ الحالة ترى أنَّ تخفيض الاستهلاك صعبٌ مع متطلبات الحياة العصرية.

الحالة رقم (٢ / أ): كما إنَّ الحالة ترى أنَّ نمطها في الاستهلاك تعويضيّ؛ فهي تؤدُّ أنَّ تُوفر كل شيء لأطفالها، ولا تحرمهم من ما يطلبونه، وكفي تعوضهم ما قد فقدوه من عدم وجود أب، ولكونها أرملة وابنها الذكر الكبير لا يتجاوز عمره الخامسة عشر، فهي المسئولة بمفردها في قرارات الشراء للاحتياجات المنزلية. وتسترسل بقولها إنَّ التسوق تقوم به

مرتين في الشهر ولا تلتزم بشراء ما تحتاجه فقط، بل إنها تشتري كل ما تحتاجه مناسب لها ولأسرتها وإن لم يكن بالوقت المناسب لذلك. وتضيف أنها تتناول الوجبات السريعة داخل منزلها ومع أطفالها أربع مرات في الشهر، كما إنها نادراً ما تقيم ولائم، ولم تسافر إلى خارج البلد منذ وفاة زوجها؛ أي: من حوالي ٧ سنوات سابقة، كما إنها رغم ذلك لا تستطيع تخفيض الاستهلاك، خاصةً فيما يخص السلع غير المعمرة من سلع ومواد غذائية، وكذلك احتياجات أطفالها.

الحالة رقم الحالة رقم (٣ / أ): وفيما يخص النمط الاستهلاكيّ تقيّم الحالة نمطها بأنه معتدل في أغلب الأحيان وتعويضيّ ترفيّي في أحيان أخرى، وخصوصاً عند طلبات ابنتها الوحيدة التي لم تُرزق بأخ أو أخت أخرى لأسباب صحية لازمت الحالة، ولكن جُل هذا النوع من النمط كان في المناسبات والأعياد، وتضيف الحالة أنها تتشارك دائماً مع زوجها وأحياناً مع ابنتها في قرارات الشراء. كما إن الحالة تقوم بالتسوق مرتين في الشهر بأغلب الأحيان، وتقول إنها تلتزم بما تحتاجه فقط، وبخصوص الوجبات السريعة أحياناً داخل المنزل وفي الغالب خارجه، وبعدد ٦ مرات في الشهر تقريباً. وإنها تقيم اللائم من مرة إلى مرتين في الشهر، وتذكر الحالة أنها وأسرتها يسافرون خارج البلاد أكثر من مرتين في السنة للسياحة والتسوق، والترفيه عن ابنتها الوحيدة. وتضيف الحالة أنّ لها مقدرة على خفض الاستهلاك، ولكن غالباً لاتقدر على ذلك؛ والسبب أنّ هذه الحياة أصبحت شبه معقدة وأن طلبات البنات لاتنتهي، وأن الحالة لاتحب أن ترى ابنتها ينقصها أي شيء، وخصوصاً أنها عاشت حياة بسيطة مع والديها وأخوتها.

الحالة رقم (٤ / أ): أما فيما يخص أنماط الاستهلاك لأسرة الحالة، فإنه يرى أنه مختلط في أغلب الأحيان، وأنه لا يوجد نمط ثابت، وذلك بحسب ما يمرون به خلال الأشهر، ففي العادي يعتبر معتدلاً إلى تعويضيّ في أحيان قليلة، أما في مواسم المناسبات والحفلات فإنه يصبح ترفيّيًا هديرًا، ويضيف أنه وأفراد أسرته يتشاركون في قرارات الشراء وأوجه الإنفاق. وأن الحالة تتسوق من ٤ إلى ٥ مرات في الشهر الواحد. ودائمًا ما يلتزم بشراء ما هو مدوّن وما يحتاج إليه، وتقول الحالة إنه يحضر الوجبات السريعة إلى المنزل في الأيام التي تكون بها ضغوط عمل، وأغلبها التي تخص زوجها وطبيعة عملها كطبيبة. وفي نهاية الأسبوع يتناولون وجبة خارج المنزل، وعند سؤاله كم مرة في الشهر تستهلكون الوجبات السريعة قدره بحوالي ٦ إلى ٧ وجبات في الشهر الواحد. أما فيما يخص اللائم والحفلات فتقول الحالة إنهم يقيمونها من مرة إلى مرتين في الشهر، وبخصوص السفر إلى الخارج فإن الحالة تسافر في الأغلب وعند حصولهم على الوقت اللازم للقيام بما فإنهم يسافرون خلال موسم الصيف من كل سنة مرة واحدة... ويؤكد على الوقت والذي يعتبره أنه الوحيد الذي يتحكم بالسفر.... وفيما يخص قدرة الحالة على تخفيض الاستهلاك فإنه يرى أنه لا يستطيع على الأقل في الوقت الحاضر تخفيض الاستهلاك.

الحالة رقم (٥ / أ): أما فيما يخص أنماط الاستهلاك لأسرة الحالة فإنه يرى أنه مختلط ما بين معتدل وتعويضيّ في العادي، وترفيّي في المناسبات وخاصة في حفلات زواج أبنائي، ويضيف أنه هو وزوجته يتشاركان في قرارات الشراء السلع المعمرة فقط. أما أوجه الإنفاق الأخرى هو وحده من يقوم باتخاذ قراراتها. وأن الحالة تتسوق ٤ مرات في الشهر الواحد، ودائمًا ما يلتزم بشراء ما هو مدون وما يحتاج إليه. وتقول الحالة إنهم يتناولون الوجبات السريعة خارج المنزل مرتين على الأغلب في الشهر أثناء التنزه في العطلات. أما فيما يخص اللائم والحفلات فتقول الحالة إنهم يقيمونها من مرة إلى مرتين في

الشهر، وبخصوص السفر إلى الخارج فإنَّ الحالة نادرًا ما تسافر... وفيما يخصُّ قدرة الحالة على تخفيض الاستهلاك فإنه يرى أنه يخفض استهلاكه بقدر المستطاع؛ ومع ذلك فإنَّ ما يدخره شيءٌ لا يُذكر من أجل الطوارئ القصوى.

**ومن** خلال بيانات المقابلة: يتضح لنا أنَّ أغلب الحالات يقيّمون نمطهم في الاستهلاك بأنه مختلط ما بين (معتدل - ترفيٌّ - تعويضيٌّ - هدرى). حيث تقول الحالة (١ / أ): إنَّ استهلاكه مختلط ما بين معتدل في الحالات العادية، وترفيٌّ في الأعياد والمناسبات، وتعويضيٌّ فيما يخصُّ احتياجات الأبناء والاحتياجات الترفيهية، والحالة (٢ / أ) ترى أنَّ نمطها في الاستهلاك تعويضيٌّ؛ فهي تود أن توفر كلَّ شيءٍ لأطفالها ولا تحرمهم ممَّا يطلبونه، وكي تعوضهم ما قد فقده من عدم وجود أب، تقيم الحالة (٣ / أ) نمطها بأنه معتدل في أغلب الأحيان وتعويضيٌّ ترفيٌّ في أحيانٍ أخرى وخصوصًا في المناسبات والأعياد، وأنماط الاستهلاك لأسرة الحالة (٤ / أ) مختلط في أغلب الأحيان؛ ففي العادي يعتبر معتدلًا إلى تعويضيٌّ في أحيان قليلة، أمَّا في مواسم المناسبات والحفلات فإنه يصبح ترفيًّا هدريًّا. والحالة (٥ / أ): يرى نمطه الاستهلاكيَّ مختلطًا ما بين معتدل وتعويضيٌّ في العادي، وترفيٌّ في المناسبات وخاصة في حفلات زواج أبنائي. كما أجمعت كلُّ الحالات على أنَّها لا تستطيع تخفيض استهلاكها مع متطلبات الحياة والحاجات المتطورة والمستحدثة؛ فتقول الحالة (٣ / أ) إنَّها تمني خفض الاستهلاك ولكن غالبًا لا تقدر على ذلك والسبب الحياة أصبحت معقدة وكثرة الطلبات، والحالة (٥ / أ) يرى أنه يخفض استهلاكه بقدر المستطاع، ومع ذلك فإنَّ ما يدخره شيءٌ لا يُذكر من أجل الطوارئ القصوى.

#### ب- الحاجات للمقترضين وغير المقترضين.

جدول (٩٧) تكتفي باقتناء مايلى للحاصلين على قروض بنكية وغير الحاصلين على قروض بنكية

الحصول على قرض بنكي	الدلالة الإحصائية	الأجهزة المنزلية القديمة	الحاجات الحديثة من الأجهزة إن أتاحت لي الفرصة	أواكب كل الحاجات الحديثة ولو كانت تفوق قدرتي المادية
حاصلون على قرض بنكي	التكرار	54	126	45
غير حاصلين على قرض بنكي	النسبة %	٢٤,٠٠	٥٦,٠٠	٢٠,٠٠
المجموع	التكرار	42	70	101
	النسبة %	١٩,٧٢	٣٢,٨٦	٤٧,٤٢
	التكرار	96	196	146
	النسبة %	43.72	88.86	67.42

ظهرت فئة المقترضين واضحة حيال امتلاك الأجهزة المنزلية القديمة، وفي حال أتاحت لهم الفرصة لامتلاك أجهزة حديثة، في حين أنَّ فئة غير المقترضين كانوا أوضح في مواكبة كل الحاجات الحديثة ولو كانت تفوق قدراتهم المادية. وقد تبين من خلال قيمة (ف) المحسوبة بتحليل التباين وجود فروق ذات دلالة معنوية بين ملكية الحاجات الحديثة والمطورة وبين القيام بالاقتراض البنكي عند مستوى دلالة (٠,٠٠٥)، ولمعرفة اتجاه الفروق تم استخدام طريقة المقارنات البعدية عن طريق اختبار (شيفيه)، وتبين أنَّ هناك علاقة عكسية ضعيفة عند مستوى دلالة (٠,٠١) لدى فئة المقترضين باتجاه مواكبة كل ماهو جديد وحديثة ولو كان يفوق قدراتهم المالية. وبناءً على ما تقدّم، يُرفض الفرض الصفرى الذي ينصُّ على

أنه لا يوجد تأثير لملكية بطاقات الائتمان على شراء كل ما هو جديد ومطور، ويُقبل الفرضُ البديل؛ إذ توجد فروق ذات دلالة إحصائية.

وفي هذا الشأن من امتلاك الحاجات المطورة والحديثة للسلع والمنتجات للأسر المقترضة والتي أجريت معهم المقابلة نجد الآتي:

تقول الحالة (١ / أ): إنَّ المنزل به كلُّ ما هو ضروريٌّ وكماليٌّ من السلع ، فالأسرة تمتلك غرفة نوم زوجية ماركة إيطالية، وغرفة نوم أطفال ماركة تركية، ومطبخًا إيطاليًا يوجد به ثلاجة وغاز وفرن كهربائي وميكروويف وشفاف إيطالي وغسالة ملابس full وغسالة صحون، بالإضافة إلى معدات الطبخ الكهربائية الحديثة من ماركات أوروبية، صالونات متنوعة، غرفة المعيشة بها صالون عربيّ وخليجيّ لغرفة استقبال الرجال وإيطاليّ لغرفة استقبال النساء، ويشمل أيضًا مكاتب العرض والكتب وخزانات التخزين، بالإضافة إلى سفرة الأكل، وأثنين من أجهزة التدفئة المركزية وعدد ٢ جهاز مكيف، وعدد ٢ شاشة بلازما، بالإضافة إلى جهاز بلاي ستايشن، وعدد ٣ لاب توب، جهازيّ هاتف نقال، وترى أنه لم تُعد هناك أشياء كمالية، فكل شيء ضروريٌّ يحتاج لشيء كمالٍ، مثلًا (غسالات الصحون لا بدَّ من إضافة بعض منتجات الروائح بما حتى تحافظ على رائحة معدات الطبخ، كذلك أجهزة استقبال البث الفضائي لا بدَّ من دفع شراء كروت الاشتراك الخاصة بالقنوات المشفرة،... الخ).

تقول الحالة (٢ / أ): إنها تمتلك غرفة معيشة متكاملة من صالون وسفرة أكل ومكتبة عرض، بالإضافة إلى غرفة الاستقبال التي يوجد بها صالون تركي، وغرفة نوم أطفال تركية وأخرى محلية، بالإضافة إلى المطبخ التركيّ المجهز بغاز حديث غطس إلكترونيّ وشفاف إلكتروني، وثلاجة بخارية وفريزر بخاريّ، وفرن ليزريّ وميكروويف، وغسالة ملابس full ومجفف ملابس، وغسالة صحون، ومكنسة كهربائية، وعدد جهاز تكييف واحد و٢ جهاز تدفئة مركزية، وعدد ٢ جهاز تلفزيون أحدهما المتواجد بغرفة الجلوس نوعية حديثة بلازما والآخر عادي، وجهاز بلاي ستايشن، ولوحة ألعاب الكترونية، وعدد ٣ نقالات، وترى الحالة أن كل ما هو كمالٍ أصبح ضروريًا ولم يُعد هناك شيء كمالٍ إذ إنَّ كل شيء ضروريٌّ، ولا يمكن الاستغناء أو التنازل عنه.

تقول الحالة (٣ / أ): إنها تمتلك غرفة للاستقبال والمعيشة في الوقت نفسه مجهزة بصالون مستورد أوروبيّ، ومكتبة، وسفرة أكل، بالإضافة إلى غرفة نوم زوجية مستوردة من شرق آسيا، وغرفة أخرى لابنتها ماركة صينية، وإن مطبخهم تركيٌّ مجهز بثلاجة عادية وغاز وفرن كهربائيّ ومعدات طبخ كهربائية، بالإضافة إلى عدد ٢ جهاز مكيف، وعدد ٢ جهاز تلفزيون حديث مسطح، ومكنسة كهربائية وغسالة ملابس عادية، وجهاز كمبيوتر واحد، وتدفئة مركزية واحدة، و٣ هواتف نقالة، وترى الحالة أنه لا وجود في عصرنا الحالي لشيء اسمه (كماليّ)، بل إنَّ كل ما هو متوفر في السوق أصبح ضروريًا... فمن يستطيع العيش بدون تكييف أو تدفئة في حالات البرد أو استخدام مكنسة كهربائية بدلًا من العادية أو تركيب صحن فضائيّ بدلًا من تلك القنوات الأرضية.... الخ.

تقول الحالة (٤ / أ): إنَّ لديهم غرفة زوجية تركية الصنع، وعدد ٢ غرف نوم للأولاد تركية هي الأخرى، وإنَّ غرفة المعيشة بها صالون تركيّ وطاولة أكل وعارضة، وإنَّ غرفة الاستقبال هي الأخرى بها مكتبة للكتب وصالون تركي، أما

المطبخ فهو تركيبي و مجهز بعدد ٢ ثلاجة وغاز للطهي وفرن ليزرّي وشفاف وغسالات أوتوماتيك للملابس وأخرى للصحون ومجفف ملابس، بالإضافة إلى معدات الطبخ الكهربائية والمكنسة الكهربائية، وآلة لغسيل السجاد، وعدد ٣ أجهزة تكييف، وعدد ٣ شاشات تلفزيون LDC وعدد ١ جهاز بلاي ستايشن وجهاز DVD، وعدد ٢ لوحة ألعاب إلكترونية و٤ هواتف نقالة، وإن كل ما هو متوفر في السوق أصبح ضروريّ الوجود.

تقول الحالة (٥ / أ): إن لديهم غرفة استقبال بها صالون تركيبي، وطاولة ضيافة، وغرفة معيشة بها صالون خليجيّ محليّ، ومكتبة بها تلفزيون عادي، وغرفة زوجية إيطالية الصنع، وعدد ٢ غرف نوم للأولاد محلية الصنع، أمّا المطبخ فهو محليّ، وهو مجهز بعدد ١ ثلاجة وغاز للطهي وغسالات أوتوماتيك للملابس، وأخرى للصحون ومجفف ملابس، بالإضافة إلى معدات الطبخ الكهربائية ومكنسة الكهربائية، وآلة لغسيل السجاد، وجهاز تكييف واحد، وجهاز DVD، وعدد ٢ لوحة ألعاب إلكترونية، ٦ هواتف نقالة، الأشياء الكمالية الحديثة أصبحت ضرورية واحتياجاتنا أصبحت هي من تستدعينا لاحتياجها بدلاً من نشر الملابس حتى نجف بشكل طبيعيّ أصبح هناك جهاز ضروري يجفف الملابس ويعمّمها في وقت قياسيّ.

وهنا نجد أنّ أغلبية الحالات من الأسر المقترضة بمدينة درنة والتي تمت مقابلتها تمتلك السلع المعمرة الحديثة والمستوردة من أثاث وأجهزة كهربائية وإلكترونية متنوعة ومتعددة، وأنّ أغلب الأسر يقتني كل فرد فيها هاتفًا نقالًا، كما إنّها نادرًا ما تكتفي باقتناء الضروريات من السلع والحاجات. واتفقت الحالات بالإجمال على أنّ الكماليات أصبحت ضروريات في هذا العصر؛ حيث ترى الحالة (١ / أ) أنّ كل شيء ضروريّ يحتاج لشيء كماليّ، مثلاً (غسالات الصحون لا بدّ من إضافة بعض منتجات الروائح بها حتى تحافظ على رائحة معدات الطبخ، كذلك أجهزة استقبال البث الفضائيّ لا بدّ من شراء كروت الاشتراك الخاصة بالقنوات المشفرة،.... الخ)، كما ترى الحالة (٣ / أ) أنه لا وجود في عصرنا الحالي لشيء اسمه كماليّ، بل إنّ كل ما هو متوفر في السوق أصبح ضروريًا... فمن يستطيع العيش بدون تكييف أو تدفئة في حالات البرد أو استخدام مكنسة كهربائية بدلاً من العادية أو تركيب صحن فضائيّ بدلاً من تلك القنوات الأرضية.... الخ. وتقول الحالة (٥ / أ): إنّ الأشياء الكمالية الحديثة أصبحت ضرورية واحتياجاتنا أصبحت هي من تستدعينا لاحتياجها بدلاً من نشر الملابس حتى نجف بشكل طبيعيّ أصبح هناك جهاز ضروريّ يجفف الملابس ويعمّمها في وقت قياسيّ.

ج- القيم الاستهلاكية للمقترضين وغير المقترضين.

جدول (٩٨) القيم الاستهلاكية للحاصلين على قروض بنكية وغير الحاصلين على قروض بنكية

القيم الاستهلاكية					الدلالة الإحصائية	الحصول على قرض بنكي
أجل التميز والتفاخر	من أجل المظاهر	لسد احتياجاتي	الاستمتاع	الكرم		
١٥	١٧	١٣٥	٣١	٢٧	التكرار	حاصلون على قرض بنكي
٦,٦٧	٧,٥٦	٦٠,٠٠	١٣,٧٨	١٢,٠٠	النسبة %	بنكي
٣٨	٦١	٣١	٤٨	٣٥	التكرار	غير حاصلين على قرض بنكي
١٧,٨٤	٢٨,٦٤	١٤,٥٥	٢٢,٥٤	١٦,٤٣	النسبة %	بنكي
53	78	166	79	62	التكرار	المجموع
24.51	36.2	74.55	36.32	28.43	النسبة %	

يتضح أنّ الحاصلين على قروض بنكية هم أكثر وضوحاً في قيم سدّ الاحتياجات، في حين أنّ من لم يقوموا بعملية الاقتراض كانت استجاباتهم أوضح في "من أجل المظاهر" بشكل واضح، تليها بعد ذلك قيم الاستمتاع. وقد تبين من خلال قيمة (ف) المحسوبة بتحليل التباين وجود فروق ذات دلالة معنوية بين تغير القيم وعملية الاقتراض عند مستوى دلالة (٠,٠٠٥)، ولمعرفة اتجاه الفروق تم استخدام طريقة المقارنات البعدية عن طريق اختبار (شيفيه)، وتبين أنّ هناك علاقة عكسية ضعيفة عند مستوى دلالة (٠,٠٥) لتغير القيم الاستهلاكيّ عند القيام بعملية الاقتراض. إذ تتجه نحو سدّ الاحتياجات. وبناءً على ما تقدّم، يُرفض الفرض الصفرى الذي ينصّ على أنه لا يوجد تغير في القيم الاستهلاكية عند القيام بعملية الاقتراض، ويُقبل الفرض البديل؛ إذ توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين تغير القيم الاستهلاكية بعملية الاقتراض.

أما فيما يخص رأي الأسر المقترضة التي أجريت معها المقابلة في هذا الشأن فكانت كالآتي:

تقول الحالة (١ / أ): إنّ اختلاط العادات والتقاليد بالثقافة المستوردة من الخارج أدت إلى التصنع والتفاخر في

المناسبات، خاصةً في مناسبات الزواج واستقبال الأطفال، وفي الأعياد.

والحالة (٢ / أ): ترى أنّ عاداتنا وتقاليدنا مليئة بقيم الكرم وحسن الضيافة والاستقبال، وتبادل الهدايا، وهي ما

ساعدت على زيادة ثقافة الاستهلاك ودعمها للوصول إلى الاستهلاك الترفي، بل وأحياناً يصل إلى مرحلة الهدري - على حسب قولها - في المناسبات والأعياد. وبدخول الثقافة العالمية التي اكتسبها المجتمع الليبيّ من خلال متابعة المسلسلات والأفلام الأجنبية من خلال الأطباق والصحون الفضائية والسفر إلى الخارج على ثقافتنا المحلية بأنماط استهلاكية حديثة وعلاماتٍ ورموز عالمية للمنتجات سواء السلع المعمرة منها وغير المعمرة. وهذا بدوره أدى إلى ظهور قيم واحتياجاتٍ مبتكرة للاستهلاك. فلم يُعد المجتمع متمسكاً كالسابق بعاداتٍ أجدادنا، ونحن الآن نشبه المجتمعات الغربية بأنماط استهلاكهم، بل إنّنا أصبحنا خليطاً يجمع بينهما. ولكنه يحمل كل ما هو هدرىّ وتفاخريّ ومظهريّ.

كما ترى الحالة (٣ / أ): أن عاداتنا وتقاليدنا تطورت وأدخلت عليها استحداثاً جديدة من الثقافة العالمية، فلم تعد قيمنا كسابق عهدها، بل استبدلت بقيم التفاخر والمظاهر والتميز والمباهاة في المناسبات الاجتماعية. وفي حفلات الزواج وظهور أعياد ومناسبات جديدة اتخذت من المجتمعات الغربية.

وترى الحالة (٤ / أ): أن عاداتنا وتقاليدنا تطورت وهجنت بثقافات عالمية، فتبدو واضحة علينا قيم التفاخر والمظاهر والتميز في سلوكنا الاستهلاكي، وهذا يبدو جلياً في أسلوب حياتنا اليومية.

الحالة (٥ / أ): ترى أن عاداتنا وتقاليدنا هي دافع قوي للاستهلاك الهدري والمظهري؛ فهو يرى بأننا نغالي في قيم الكرم والجلود حتى وصلنا بها إلى قيم التفاخر والمظاهر والتميز، بل والتفرد. وتقول الحالة إنها اقترضت من أجل عدم الوقوع في أزمة مالية.

وعليه، نجد أن الحالات التي أجريت معها المقابلة من الأسر المقترضة بمدينة درنة اتفقت أن قيمهم المحلية التي أساسها الكرم والجلود دخلت عليها قيم حديث جاءت بها الحياة المعاصرة، ونتجت عنها قيم الهدر والترف والتفاخر.

#### د- تفضيل المنتجات ذات الماركات العالمية للمقترضين وغير المقترضين.

جدول (٩٩) تشتري المنتجات ذات الماركات العالمية مهما كانت غالية الثمن للحاصلين على قروض

#### بنكية وغير الحاصلين على قروض بنكية

أبداً	نادراً	أحياناً	دائماً	الدلالة الإحصائية	الحصول على قرض بنكي
48	97	59	21	التكرار	حاصلون على قرض بنكي
21.33	43.11	26.22	9.33	النسبة %	
28	7	78	100	التكرار	غير حاصلين على قرض بنكي
13.15	3.29	36.62	46.95	النسبة %	
76	104	137	121	التكرار	المجموع
34.48	46.4	62.84	56.28	النسبة %	

يتبين أن الحاصلين على قروض بنكية هم أكثر وضوحاً في نادراً ما يقومون باقتناء المنتجات ذات الماركات العالمية، في حين أن من لم يقوموا بعملية الاقتراض كانت استجاباتهم أوضح في دائماً وأحياناً ما يقومون بشراء المنتجات الغالية الثمن ذات الماركات العالمية، ومن خلال العينة الكلية للدراسة. وقد تبين من خلال قيمة (ف) المحسوبة بتحليل التباين وجود فروق ذات دلالة معنوية بين شراء المنتجات ذات الماركات العالمية مهما كانت غالية الثمن وبين عملية الاقتراض عند مستوى دلالة (٠,٠٠٥). ولمعرفة اتجاه الفروق تم استخدام طريقة المقارنات البعدية عن طريق اختبار (شيفيه)، وتبين أن هناك علاقة عكسية ضعيفة عند مستوى دلالة (٠,٠٥) لشراء منتجات ذات ماركات عالمية مهما كانت غالية الثمن لدى المقترضين، وبناءً على ما تقدم، يُرفض الفرض الصفرى الذي ينص على أنه لا توجد علاقة بين شراء المنتجات ذات الماركات العالمية غالية الثمن وعملية الاقتراض، ويُقبل الفرض البديل؛ إذ توجد فروق ذات دلالة إحصائية.

أما فيما يخص رأي الأسر المقترضة التي أجريت معها المقابلة في هذا الشأن، فكانت كالاتي:  
إنَّ الحالة (١ / أ) تحب اقتناء الماركات العالمية دائماً، لجودتها ولمواكبة كل ماهو حديث ومتطور ومتماشٍ مع هذا العصر.

الحالة (٢ / أ) تحب اقتناء الماركات العالمية، وتبرر امتلاكها لكل ماهو حديث ومتطور من السلع بأنها توفر عليها الوقت والجهد؛ لأنها تبين هويتها الاجتماعية وذوقها الراقي.

الحالة (٣ / أ) لا تهتم باقتناء الحاجات ذات الماركات العالمية، وإن اقتنتها لجودتها وحاجتها لها.

الحالة (٤ / أ) تهتم أحياناً باقتناء الحاجات ذات الماركات العالمية؛ لاستخدامها ولجودتها.

الحالة (٥ / أ) لا يهتم باقتناء الحاجات ذات الماركات العالمية وإن اقتنتها لجودتها.

ومن خلال تحليل المقابلة لفئة الأسر المقترضة: نجد أن أغلبية الحالات تحب أحياناً اقتناء الحاجات ذات الماركات العالمية، وأنَّ الحالات اتفقت على أنَّ امتلاكها لكلِّ ما هو جديد وحديث من السلع لجودتها وحاجتهم لها ولمواكبة كل ماهو متماشٍ مع هذا العصر؛ باستثناء الحالة (٢ / أ) التي أضافت أنَّ امتلاكها لكلِّ ماهو حديث ومتطور من السلع لأنها توفر عليها الوقت والجهد، ولأنها تبين هويتها الاجتماعية وذوقها الراقي.

نستنتج الآتي عند المقارنة بين الأسر المقترضة والأسر غير المقترضة والتي تأكدت من خلال تحليل البيانات الكيفية:

● نمط الاستهلاك للمقترضين وغير المقترضين جاءت النسبة الأعلى للنمط الاعتدالي، بينما مجموع النمطين الترويِّ والهدريِّ كان أكثر وضوحاً للحاصلين على القروض البنكية، في حين أنه أقلُّ وضوحاً لغير الحاصلين على قروض بنكية. وتبين أنَّ هناك علاقة طردية متوسطة القوة لتغير النمط الاستهلاكيِّ عند القيام بعملية الاقتراض، وعليه، يمكن القول بأنَّ فئة المقترضين قد تغير نمطهم الاستهلاكيِّ من النمط الموفر والمعتدل باتجاه النمط الهدريِّ.

تبين وجود علاقة عكسية ضعيفة لدى فئة المقترضين باتجاه مواكبة كل ماهو جديد وحديث ولو كان يفوق قدراتهم المالية. وعليه، يمكن القول بأنَّ المقترضين هم أقلُّ اتجاهًا نحو امتلاك الحاجات المطورة والحديثة وفي حال أتاحت لهم الفرصة؛ لذلك فإنهم سيمتلكون السلع المطورة والحديثة.

● فيما يخصُّ انعكاس القروض على القيم الاستهلاكية للمقترضين وغير المقترضين، ظهر أنَّ الحاصلين على قروض بنكية هم أكثر وضوحاً في قيم سدِّ الاحتياجات، في حين أنَّ من لم يقوموا بعملية الاقتراض كانت استجاباتهم أوضح في "من أجل المظاهر" بشكل واضح تليها بعد ذلك قيم الاستمتاع. كما تبين أنَّ هناك علاقة عكسية ضعيفة لتغير القيم الاستهلاكية عند القيام بعملية الاقتراض. إذ تتجه نحو سدِّ الاحتياجات. وعليه، يمكن القول بأنَّ فئة المقترضين قد تغيرت قيمهم الاستهلاكية.

- تبين أنّ هناك علاقة عكسية ضعيفة لشراء منتجات ذات ماركاتٍ عالمية مَهْمَا كانت غالبية الثمن لدى المقترضين. وعليه، يمكن القول بأنّ المقترضين لا يتجهون بشكل كبير نحو شراء منتجات ذات ماركاتٍ عالمية عندما تكون باهظة الثمن.

#### رابعاً: الاستنتاجات ومناقشتها.

- الاستنتاجات.

١. الاستنتاجات الخاصة بنظام التقسيط وانعكاسه على النمط الاستهلاكيّ وعناصر ثقافة الاستهلاك لدى

#### الأسر في مدينة درنة:

من خلال العينة الكلية للدراسة، يتضح أنّ عددًا كبيرًا من العينة يشتررون المنتجات بنظام البيع بالتقسيط هي الأوضح، كما نجد أنّ الإناث تتعامل بالتقسيط أكثر من الرجال، كما نجد ذوى المؤهلات الجامعية هم الأكثر التعامل بالتقسيط، في حين أنّ أصحاب المؤهلات العليا ما فوق الجامعيّ هي الفئة الأكثر وضوحًا في عدم التعامل بالتقسيط، ويمكن إرجاع ذلك لدخولهم المرتفعة عن باقي الفئات الأخرى، وطبيعة هذه العلاقة عكسية متوسطة ضعيفة باتجاه حملة المؤهلات العليا. كما اتضح لدينا أنّ الأسر ذات الدخل من 500 إلى 750 دينار هم الأسر الأكثر تعاملًا بالتقسيط، تليها بعد ذلك الأسر التي دخلها من ٧٥٠ إلى ١٠٠٠ دينار، في حين أنّ الأسر التي متوسط دخلها الشهريّ أكثر من ١٠٠٠ دينار هي الفئة الأقل تعامل بالتقسيط، ويمكن إرجاع ذلك لدخولهم المرتفعة عن باقي الفئات الأخرى التي تجعل تعاملاتهم نقدية أكثر من التعامل بنظام التقسيط.

وترى الباحثة أنّ الظروف الاقتصادية هي السبب وراء جعل عينة الدراسة تتعامل بالتقسيط، فما هي إلا محاولة منهم لاقتناء كلّ ما هو حديث ومواكبة العصر، وهذا ما تؤكده نسب أصحاب الدخول المرتفعة في أنّ أغلب تعاملاتهم نقدية. ومن خلال العينة الكلية للدراسة، يتضح أنّ أغلب الأسر المقسطة تفضل هذا النهج في كلّ مرة تشتري فيها حاجاتها حتى مع وجود المبلغ لديهم، وخاصة لدى الإناث عن الذكور، وبالنسبة لمدى الاستفادة من نظام البيع بالتقسيط لدى عينة الدراسة الكلية للدراسة يتضح أنّ دائمًا ما أستفيد من نظام البيع بالتقسيط وبنسبة كبيرة لدى الإناث، كما يتضح من خلال العينة الكلية للدراسة أنّ التقسيط يجعل الأسر تستهلك بشكل يفوق قدرتها.

كما تبين لنا أنّ دائمًا التقسيط دائما يجعل المقسط يستهلك بشكل يفوق قدرته المادية، ويدفع المقسطين إلى اتباع أشياء لا يحتاجونها وبنسبة أكبر لدى الإناث. ومن خلال العينة الكلية للدراسة يتضح أنّ "دائمًا البيع بالتقسيط يشجع على زيادة الاستهلاك الترفي" هي الاستجابة الأوضح للعينة، وهذا ما تم إثباته من خلال تحليل الإحصائيّ للبيانات التي وجدت أنّ هناك علاقة طردية ما بين التقسيط والتوجه نحو نمط الاستهلاك الترفي لدى المتعاملين بالتقسيط، كما تبين وجود علاقة طردية متوسطة القوة عند مستوى دلالة (٠,٠٠٥) تظهر عند أحيانًا وباتجاه دائمًا ما أحب امتلاك الحاجات المطورة والحديثة لدى المتعاملين بالتقسيط. أمّا فيما يخص أثر التقسيط على القيم الاستهلاكية للمتعاملين بالتقسيط تبين أنّ هناك علاقة طردية ضعيفة القوة عند مستوى دلالة (٠,٠٠٥) تظهر عند قيم سد الحاجات باتجاه قيم التميز والتفاخر. أمّا فيما يخص أثر التقسيط في تفضيل المقسطين للمنتجات ذات الماركات العالمية نجد أنّ هناك علاقة

طردية قوية جدًا عند مستوى دلالة (0,001) تظهر عند "أحيانًا ما أستفيد" و"باتجاه" دائمًا ما أستفيد من نظام التقسيط في شراء المنتجات ذات الماركات العالمية مهما كانت غالية الثمن".

## ٢. الاستنتاجات الخاصة بالافتراض وأثره على نمط الاستهلاك عناصر ثقافة الاستهلاك لدى الأسر في

### مدينة درنة:

من خلال العينة الكلية للدراسة: نجد أن الاستجابة "قمتُ بعملية الاقتراض من البنوك" هي الأوضح وبفارق ٧٤,٢%، ولمعرفة ما إذا كانت هناك علاقة بين النوع والاقتراض من البنوك نجد أن الذكور نسبتهم أكثر من الإناث؛ ويرجع سبب ذلك إلى أن الذكور يلجئون للاقتراض لبناء حياتهم وما تفرضه عليهم مصاريف الزواج. كما نجد أن المقترضين من حملة شهادات الدبلوم العالي هي الفئة الأكثر وضوحًا، تليها بعد ذلك فئة المستوى التعليمي الجامعي، في حين أن حملة المؤهلات العليا هي الأقل توجهًا للاقتراض. ولمعرفة ما إذا كانت هناك علاقة بين المستوى التعليمي والاقتراض من البنوك نجد هناك علاقة عكسية متوسطة باتجاه حملة المؤهلات العليا. ويمكن إرجاع ذلك إلى ارتفاع الدخل الشهري كلما ارتفع مستوى المؤهل العلمي. ولمعرفة ما إذا كانت هناك علاقة بين متوسط الدخل الشهري للأسرة، والقيام بعملية الاقتراض من البنوك نجد هناك علاقة عكسية قوية جدًا باتجاه الأسر ذات الدخل المرتفعة. حيث نجد أن الأسر ذات الدخل الشهري من ٥٠٠ إلى ٧٥٠ دينار هي الأكثر وضوحًا من حيث الاقتراض، تليها بعد ذلك الأسر ذات الدخل من ٧٥٠ إلى ١٠٠٠ دينار، يليها الأسر التي متوسط دخلها أكثر من ١٠٠٠ دينار.

كما نلاحظ أن نسبة الاستقطاع ٢٠%، والاستقطاع ٣٠% بشكل متساوٍ في المرتبة الأولى، وهما أكثر وضوحًا من حيث الظهور. ويمكن إرجاع ذلك لأسباب تعود إلى سياسات المصارف الداخلية من حيث عملية تقديم القروض للمستهلكين؛ إذ تنص سياسة المصارف الليبية ألا يتجاوز الاستقطاع الشهري ثلث الراتب.

ومن خلال العينة الكلية للدراسة: نجد أنه يتم اللجوء إلى عملية الاقتراض في حال عدم القدرة المالية على تلبية متطلباتهم، وهذا تأكيد على أنه كلما زاد الدخل الشهري للأسرة قلت عملية الاقتراض. كما اتضح لنا من خلال العينة أن عدم القدرة على إقامة الحفلات والولائم هي الأكثر وضوحًا، وظهرت الإناث بنسبة أكبر من الرجال في أن عدم القدرة على إقامة الحفلات والولائم تجعلني ألجأ إلى الاقتراض، وأن أغلب العينة الكلية للدراسة لم تقتض من أجل الحصول على الحاجات التي تحمل علاماتٍ ورموزًا ونسبة عالية، ونسبة الذكور أكبر من الإناث. كما نجد أن الغلاء وعدم كفاية المرتب كان سبب الاقتراض لمعظم المقترضين؛ وهذا يرجع إلى نمط الاستهلاك الترفي من أجل إظهار الوجاهة الاجتماعية من خلاله، ويبدو ذلك بنسبة كبيرة لدى الإناث.

وعند مقارنة نمط الاستهلاك للمقترضين وغير المقترضين جاءت النسبة الأعلى للنمط الاعتدالي، بينما مجموع النمطين الترفي والهدري كان أكثر وضوحًا للحاصلين على القروض البنكية، في حين أنه أقل وضوحًا لغير الحاصلين على قروض بنكية. وتبين أن هناك علاقة طردية متوسطة القوة عند مستوى دلالة (0,01) لتغير النمط الاستهلاكي عند القيام بعملية الاقتراض. وبناءً على ما تقدّم، نجد أن هناك فروقًا ذات دلالة إحصائية بين تغير النمط الاستهلاكي والقيام بعملية

الاقتراض؛ وعليه يمكن القول بأن فئة المقترضين قد تغير نمطهم الاستهلاكي من النمط الموفر والمعتدل باتجاه النمط الهدري.

كما تبين وجود علاقة عكسية ضعيفة عند مستوى دلالة (0,01) لدى فئة المقترضين باتجاه مواكبة كل ما هو جديد وحديثة ولو كان يفوق قدراتهم المالية. وعليه يمكن القول بأن المقترضين هم أقل اتجاهًا نحو امتلاك الحاجات المطورة والحديثة وفي حال أتاحت لهم الفرصة لذلك؛ فإنهم سيمتلكون السلع المطورة والحديثة.

أما فيما يخص انعكاس القروض على القيم الاستهلاكية للمقترضين وغير المقترضين، فيظهر أن الحاصلين على قروض بنكية هم أكثر وضوحًا في قيم سدّ الاحتياجات، في حين أن من لم يقوموا بعملية الاقتراض كانت استجاباتهم أوضح في "من أجل المظاهر" بشكل واضح، تليها بعد ذلك قيم الاستمتاع. كما تبين أن هناك علاقة عكسية ضعيفة عند مستوى دلالة (0,05) لتغير القيم الاستهلاكية عند القيام بعملية الاقتراض؛ إذ تتجه نحو سدّ الاحتياجات. وبناءً على ما تقدّم، يُرفض الفرض الصفري الذي ينصّ على أنه لا يوجد تغير في القيم الاستهلاكية عند القيام بعملية الاقتراض، ويُقبل الفرض البديل، إذ توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين تغير القيم الاستهلاكية بعملية الاقتراض؛ وعليه يمكن القول بأن فئة المقترضين قد تغيرت قيمهم الاستهلاكية.

وكذلك تبين وجود فروق ذات دلالة معنوية بين شراء المنتجات ذات الماركات العالمية مهما كانت غالبية الثمن وبين عملية الاقتراض عند مستوى دلالة (0,005). كما تبين أن هناك علاقة عكسية ضعيفة عند مستوى دلالة (0,05) لشراء منتجات ذات ماركات عالمية مهما كانت غالبية الثمن لدى المقترضين، وبناءً على ما تقدّم، يُرفض الفرض الصفري الذي ينصّ على أنه لا توجد علاقة بين شراء المنتجات ذات الماركات العالمية غالبية الثمن وعملية الاقتراض، ويُقبل الفرض البديل؛ وعليه يمكن القول بأن المقترضين لا يتجهون بشكل كبير نحو شراء منتجات ذات ماركات عالمية مهما كانت غالبية الثمن.

### ٣. الاستنتاجات الخاصة بامتلاك بطاقة الائتمان انعكاس ذلك على نمط الاستهلاك وعناصر ثقافة

#### الاستهلاك لدى الأسر في مدينة درنة

من خلال العينة الكلية للدراسة: يتضح أن نسبة بسيطة هم من يمتلكون بطاقات الائتمان. أما فيما يخص العلاقة بين النوع وملكية البطاقات الائتمانية نجد هناك علاقة طردية ضعيفة باتجاه الذكور. ويمكن إرجاع ظهور فئة الذكور لامتلاك بطاقة الائتمان هي السفر للخارج إما للعمل أو للدراسة، والإناث أغلبهن إما دراسات بالخارج أو مرافقات لأزواجهن الدارسين بالخارج. كما ظهرت ملكية بطاقة الائتمان بشكل أوضح لدى فئة المؤهلات العليا ماجستير فأعلى، تلتها بعد ذلك فئة المؤهل الجامعي، فيما انعدمت نسب امتلاكها لدى فئة محو الأمية، وطبيعة هذه العلاقة طردية قوية باتجاه حملة المؤهلات العليا. ويمكن إرجاع السبب إلى أن أغلبهم ممن تلقى العلم خارج ليبيا. كما نجد أن هناك علاقة بين متوسط الدخل الشهري للأسرة وملكية البطاقات الائتمانية، وطبيعة هذه العلاقة طردية متوسطة باتجاه الأسر ذات الدخل المرتفع جدًا. كما يتضح لنا أن سبب اللجوء لبطاقة الائتمان هي الاستفادة منها ومن مميزات أكثر من استخدامها من أجل التباهي والتفاخر. وأنه أحيانًا ما يتم يوضح (اللجوء لبطاقة الائتمان حتى في وجود النقود) لدى عينة الدراسة، وبنسبة

أكبر لدى الذكور ممن يملكون تلك البطاقات. كما يرى مستخدمو بطاقات الائتمان أن استخدام بطاقة الائتمان تزيد من الاستهلاك، وكان ذلك واضحًا لدى الإناث أكثر من الذكور.

أما فيما يخص اختلاف في نمط الاستهلاك لمن يمتلك بطاقة ائتمان وغير المالكين لبطاقة الائتمان، ظهر أن النمطين التروي والمدرّي هما الأوضح لفئة مالكي بطاقة الائتمان، في حين النمط الموفر والنمط المعتدل أيضًا وبشكل واضح لغير المالكين للبطاقات الائتمانية.

كما قد تبين أن هناك علاقة طردية قوية عند مستوى دلالة (0,01) لتغير النمط الاستهلاكي باتجاه النمط المدرّي لمالكي بطاقات الائتمان. وبناءً على ما تقدّم، يُرفض الفرض الصفري الذي ينصّ على أنه لا يوجد تغير في النمط الاستهلاكي والقيام بعملية الاقتراض، ويُقبل الفرض البديل؛ إذ توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين تغير النمط الاستهلاكي والقيام بعملية الاقتراض. وعليه يمكن القول بأن مالكي بطاقات الائتمان قد تغير نمطهم الاستهلاكي من النمط الموفر والمعتدل باتجاه النمط المدرّي. أما فيما يخص انعكاس امتلاك بطاقة الائتمان على امتلاك الحاجات، اتضح لنا أن مالكي بطاقة الائتمان يواكبون امتلاك كلّ الحاجات الحديثة ولو كانت تفوق قدرتهم المالية بنسبة أكثر وضوحًا عن فئة غير المالكين لبطاقة الائتمان، في حين أن من لا يمتلكون البطاقات الائتمانية يكتفون بالأجهزة المنزلية القديمة، وكذلك تكرر ظهورهم في حال أتاحت لهم الفرصة لاقتناء الحاجات الحديثة والمطورة من الأجهزة. وقد تبين أن هناك علاقة طردية قوية عند مستوى دلالة (0,01) لدى فئة مالكي بطاقات الائتمان باتجاه مواكبة كلّ ماهو جديد وحديثة ولو كان يفوق قدراتهم المالية؛ وعليه يمكن القول بأن مالكي بطاقات الائتمان هم أكثر اتجاهًا نحو امتلاك الحاجات المطورة والحديثة، في حين أن غير مالكي بطاقة الائتمان في حال أتاحت لهم الفرصة؛ لذلك فإنهم سيمتلكون السلع المطورة والحديثة.

أما فيما يخصّ القيم الاستهلاكية لمن يمتلك بطاقة ائتمان وغير المالكين لبطاقة الائتمان اتضح لنا أن من لا يمتلكون البطاقات الائتمانية هم أكثر وضوحًا في قيم الكرم ولسدّ احتياجاتي، في حين أن من يمتلكون بطاقات الائتمان كانت استجاباتهم أوضح في الاستمتاع ومن أجل المظاهر والتفاخر والتميز، وقد تبين أن هناك علاقة طردية متوسطة عند مستوى دلالة (0,05) لتغير القيم الاستهلاكية لدى مالكي بطاقات الائتمان باتجاه قيم التفاخر والتميز. وبناءً على ما تقدّم، يُرفض الفرض الصفري الذي ينصّ على أنه لا يوجد تغير في القيم الاستهلاكية وامتلاك بطاقة الائتمان، ويُقبل الفرض البديل؛ إذ توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين تغير القيم الاستهلاكية وامتلاك بطاقة الائتمان. وعليه، يمكن القول بأن مالكي بطاقات الائتمان قد تغيرت قيمهم الاستهلاكية باتجاه التميز والتفاخر.

أما فيما يخصّ تفضيل المنتجات ذات الماركات العالمية لمن يمتلك بطاقة ائتمان وغير المالكين لبطاقة الائتمان، ظهر أن من لا يمتلكون البطاقات الائتمانية هم أكثر وضوحًا في دائمًا ونادرًا وأحيانًا بوضوح، أما من يمتلكون بطاقات الائتمان فكانوا أوضح في أحيانًا. وقد تبين أن هناك علاقة طردية متوسطة عند مستوى دلالة (0,01) باتجاه دائمًا ما يتم شراء منتجات ذات ماركات عالمية مهما كانت غالية الثمن لدى مالكي بطاقات الائتمان، وبناءً على ما تقدّم، يُرفض الفرض الصفري الذي ينصّ على أنه لا يوجد علاقة بين شراء المنتجات ذات الماركات العالمية غالية الثمن وامتلاك بطاقة الائتمان، ويُقبل الفرض البديل؛ إذ توجد فروق ذات دلالة إحصائية. وعليه، يمكن القول بأن مالكي بطاقات الائتمان يتجهون أكثر نحو شراء منتجات ذات ماركات عالمية مهما كانت غالية الثمن.

## ● مناقشة الاستنتاجات.

اتفقت نتائج الدراسة فيما يخصُّ أنَّ هناك علاقة طردية متوسطة القوة عند مستوى دلالة (٠,٠١) لتغير النمط الاستهلاكيّ عند القيام بعملية الاقتراض. وأنَّ هناك فروقاً ذات دلالة إحصائية بين تغير النمط الاستهلاكيّ والقيام بعملية الاقتراض. وعليه يمكن القول بأنَّ فئة المقترضين قد تغير نمطهم الاستهلاكيّ من النمط الموفر والمعتدل باتجاه النمط الهدريّ، مع نتائج دراسة عبيد محمد عبد الخالق التي تقول إنّ الزيادة في منح القروض والتسهيلات للدافع الاستهلاكيّ.

ومن خلال ما تمت مناقشته: نجد أنَّ الدراسة الحالية أظهرت نتائج متغيرات لها أثر كبير على أنماط وعناصر الموروث الثقافيّ للاستهلاك من (حاجات - قيم، وعلامات، ورموز) لدى الأسر بالمجتمع الليبيّ وهي ثقافة الاستهلاك، فقد تبين أنَّ كلَّ الدراسات سألقة الذكر، والتي تم عرضها في التراث النظريّ بالفصل الثالث لم تركز على دور التحولات الاقتصادية التجارية والمصرفية المتمثلة في القروض بأنواعها والبيع بالتجزئة، وظهور بطاقات الائتمان وما لها من تأثير كبير على ثقافة الاستهلاك، وأغفلت عددًا من القضايا والتي منها: التحولات الاقتصادية المتمثلة في الدفع ببطاقات الائتمان، وأسلوب التجزئة والتقسيم. وتأتي هذه الدراسة كمحاولة لسدِّ ثغرات التراث؛ وذلك نظرًا لندرة الدراسات التي تناولت الربط بين التحولات الاقتصادية (التجارية) وثقافة الاستهلاك، والتي ظهرت معها ثقافة كونية، الاحتياجات الوهمية والقيم الاستعمالية والانتماء الطبقيّ في المجتمع، وظهور عالم التصنع الذي أصبحت فيه الرموز والصور تمحو التمييز بين الواقع والخيال.