



ISSN: 1994-4217 (Print) 2518-5586(online)

Journal of College of Education

Available online at: <https://eduj.uowasit.edu.iq>Dr . Ameerah Waheed
KatabUniversity of Mosul /
College of ArtsEmail:
ameerah.w.a@uomosul.edu.iq**Keywords:**purchasing, installment
system, social
dimensions, positive
effects, negative effects,
cash.**Article info****Article history:**

Received 4.Jan.2024

Accepted 5.Mar.2024

Published 25.Aug.2024

**Installment purchase and its social dimensions Afield
study in Mosul city****A B S T R A C T**

Installment research summary Purchasing through installments is a type transaction that the citizen needs as a solution to meet the family's needs due to the weak purchasing power of the citizen and the lack of cash flow. At the same time, merchants seek to dispose of their goods in a new method in our society in the city of Mosul. The importance of research lies knowing the effects of this installment payment on the family positively and negatively. As for the research objectives, identifying the social and economic reasons that make people turn towards installments, an intentional random sample of (100) families was chosen that practiced purchasing through installments, and the social survey approach was followed. As for research tools, they were the questionnaire form, the interview, and observation. The results of the research resulted in the following:

1. One of the positives of buying in installments is that it is easy to provide many household needs that the family cannot buy in one payment.
 2. The abundance of imported and modern goods in the markets prompts the citizen to desire to acquire and purchase these goods, which prompts him to use the installment system.
 3. The rise in commodity prices leads to the use of the installment system.
 4. The large number of installment leads to a deficit in the family budget.
- Key words: The purchase, Installment system, social dimensions , positive effects , Negative effects , In cash

© 2022 EDUJ, College of Education for Human Science, Wasit University

DOI: <https://doi.org/10.31185/eduj.Vol56.Iss2.3808>

الشراء بنظام التقسيط وابعاده الاجتماعية - دراسة ميدانية في مدينة الموصل

أ.م.د. أميرة وحيد خطاب

جامعة الموصل / كلية الآداب

ملخص البحث

يعد الشراء بنظام التقسيط نوعاً من المعاملات التي يحتاج إليها المواطن كحل لتلبية احتياجات الأسرة لضعف القدرة الشرائية للمواطن وقلة السيولة النقدية وفي الوقت نفسه سعي التجار لتصريف ما لديهم من بضائع، كما أنه أسلوب جديد في مجتمعنا في مدينة الموصل وتكمن أهمية البحث في معرفة آثار هذا التقسيط على الأسرة من الناحية الايجابية والسلبية اما اهداف البحث التعرف على الأسباب الاجتماعية والاقتصادية التي تجعل الناس يتجهون نحو التقسيط وتم اختيار عينة عشوائية قصدية بلغ حجمها (١٠٠) أسرة مارست الشراء بنظام التقسيط وتم اتباع منهج المسح الاجتماعي اما ادوات البحث فكانت استمارة الاستبيان والمقابلة والملاحظة وقد اسفرت نتائج البحث عن ما يأتي:

١. من ايجابيات الشراء بنظام التقسيط سهّل توفير الكثير من المتطلبات المنزلية التي لا تستطيع الأسرة شرائها نقداً بدفعة واحدة.
 ٢. إن كثرة البضائع المستوردة والحديثة في الاسواق تدفع المواطن للرغبة في اقتناء هذه البضائع وشرائها مما يدفعه إلى استخدام نظام التقسيط.
 ٣. يؤدي ارتفاع اسعار السلع إلى استخدام نظام التقسيط.
 ٤. تؤدي كثرة الاقساط إلى العجز في ميزانية الأسرة.
- الكلمات المفتاحية:** الشراء ، نظام التقسيط ، الابعاد الاجتماعية ، اثار ايجابية ، آثار سلبية ، نقداً.

المقدمة.

أن التغيرات التي يشهدها عصرنا في كافة المجالات الاجتماعية والاقتصادية والسياسية الثقافية جعلت الافراد يسعون إلى ايجاد البدائل والحلول التي تسهل طريقة المعيشة ومواجهة التحديات الاجتماعية ومحاولات عديدة للسعي وراء تحسين الوضع الاجتماعي وتوفير مستلزمات ومتطلبات الأسرة وهنا نجد بعض الانشطة والانظمة التي يمارسها الافراد للنهوض بمستوى العائلة منها الشراء بالتقسيط رغم عدم معرفتهم بإيجابيات وسلبيات هذا النظام أي انهم مارسوا هذا النظام ولتوضيح أثر هذا النظام الجديد ما يتركه من آثار على الأسرة فقد تم اختيار هذا الموضوع للدراسة وقد تضمن البحث جانبين: الجانب النظري للبحث وتضمن خمسة مباحث هي المبحث الأول الاطار المنهجي للبحث وتضمن تحديد مشكلة البحث وأهمية البحث واهدافه ثم تحديد المفاهيم أما المبحث الثاني فتناول عرضاً للدراسات السابقة في حين تضمن المبحث الثالث البيع بالتقسيط أما المبحث الرابع تناول اسباب البيع بالتقسيط أما المبحث الخامس فقد تناول آثار البيع بالتقسيط. في حين تضمن الجانب التطبيقي ثلاثة مباحث: الأول الاجراءات المنهجية للبحث والمبحث الثاني فقد تم عرض البيانات الأولية وتحليلها وتحليل البيانات الاساسية أما المبحث الثالث فقد تناول اهم النتائج التي توصل إليها البحث الميداني ثم أهم التوصيات والمقترحات .

المبحث الأول: الاطار المنهجي للبحث

١. تحديد مشكلة البحث

إن سلوك الافراد يحقق اشباعاً لاحتياجات ضرورية لا يمكن الاستغناء عنها فتكون هناك عدة طرائق أو محاولات اقتصادية يسعى اليها الإنسان للحصول على هذه الحاجات ونظراً للتطورات الحاصلة بين مستوى العالم بشكل عام والدول العربية بشكل خاص ظهرت سبل لمواكبة هذه التطورات وانظمة للتعامل مع اقتصاد السوق ومنها البيع والشراء بالتقسيط لسد احتياجات الاسر ذوات الدخل المحدود و موضوع البيع بالتقسيط يحتاج تفصيل طويل وتبعات اطول والدخول في حيثياته من ناحية شرعية يتطلب دراسة متعمقة الا انه سيتم التركيز في بحثنا لما يخلّفه هذا النظام من آثار كثيرة ومتنوعة في الاسرة و لا بعباده الاجتماعية والاقتصادية فيعد موضوع يستحق الدراسة، فقد ارتأينا تسليط الضوء على هذه الآثار السلبية والايجابية لهذا المتغير المهم في حياتنا.

٢. اهمية البحث:

يعد التقسيط نظاماً اقتصادياً اجتماعياً يؤثر في المجتمع وتبرز اهمية البحث كونه دراسة لمعرفة آثار هذا التقسيط على الاسرة من الناحية الايجابية والسلبية ومعرفة اسباب هذا النظام في ظل المستوى لأفراد المجتمع وما يتركه هذا النظام من سلبيات وايجابيات كونه اسلوب حياة جديد في مجتمعنا. وترجع اهمية البحث ايضاً كونه دراسة لهذا الموضوع على مستوى مدينة الموصل لم يتم دراسة هذا الموضوع من قبل كدراسة اجتماعية.

٣. اهداف البحث:

يهدف البحث للتوصل إلى:

١. التعرف على الآثار الاجتماعية والاقتصادية وابعاده الاجتماعية لنظام الشراء بالتقسيط على الاسرة في مدينة الموصل.
٢. معرفة من يتخذ قرارات الشراء بالتقسيط وهل هو تقليد للأسر الاخرى المحيطة بهم.
٣. معرفة الاسباب الاجتماعية والاقتصادية التي تجعل الناس يتجهون نحو التقسيط.
٤. التوصل إلى بعض التوصيات والمقترحات في ضوء ما تسفر عنه الدراسة من نتائج.

٤. مفاهيم البحث:

تعريف بيع التقسيط

أولاً في اللغة: التقسيط من قسط لشيء : جعله أجزاءً معلومة تؤدي في اوقات معينة . اقتسطوا المال بينهم : اقتسموه (ابراهيم ، ٢٠٠٤ ، صفحة ٧٣٤).

ثانياً في الاصطلاح: لبيع التقسيط تعريفات كثيرة جميعها تدور حول معنى واحد هذه التعريفات:

١. هو بيع السلعة بثمن مؤجل اعلى من الثمن الحالي، على أن يكون دفع الثمن مفرقاً إلى اجزاء معينة، وتؤدي في ازمة محددة معلومة.
٢. هو مبادلة أو بيع ناجز، يتم فيه تسليم المبيع في الحال ويؤجل وفاء الثمن او تسديده كله أو بعضه إلى آجال معلومة في المستقبل والغالب كونها شهرية في السلع المنزلية، ونصف سنوية أو كل سنة في وسائل النقل الخاصة والعامه (فواز ، ٢٠٠٥ ، صفحة ٩).
- وعليه يكون تقسيط تأجيل اداء الدين مفرقاً إلى اوقات متعددة متعينة وهو بيع يعجل فيه المبيع ويؤجل الثمن كله أو بعضه إلى اقساط معلومة أو آجال معلومة. فالمشترى في البيع بالتقسيط يكون معجلاً، وأن التأجيل يكون في الثمن الذي يدفعه المشتري (حسن ، ٢٠٠٦ ، صفحة ٧).

وكل من البيع لأجل أو بيع التقسيط كثير الوقوع في الحياة العملية، وكل منها وسيلة- مرغوب فيها- لتوفير الحاجات، وتيسير الحصول على الخدمات، كما أن اغلب تجار التجزئة يشترون السلع من تجار الجملة ويسددون اثمانها اسبوعياً أو شهرياً لعدم توفر السيولة النقدية أو الجاهزية لدفع كامل ثمن البضاعة فوراً، والقصد منه سد حاجات الناس بطرق ميسرة، وليس المراباة أو الربح غير المشروع.

ولبيع التقسيط صورتان:

الأولى: أن يشتري السلعة فيدفع جزء من الثمن ويؤجل الجزء الباقي إلى مدة محددة أو يدفعها على فقرات كأن يدفع كل شهر مبلغاً معيناً حسب الاتفاق، وهذا الأمر جائز، وفيه تخفيف على الناس وتيسير عليهم في التعامل. الثانية: أما إذا وضع صاحب السلعة لسلعته ثمنين، كل ثمن بعقد كأن يضع لسلعته ثمناً تتجيزاً، وآخر تأجيزاً وتقسيطاً فيقول: هذه السلعة ثمنها ٥٠ دينار نقداً و ٦٠ دينار تقسيطاً. وخذ ما شئت، فأما أن تختار صفة التتجيز وأما صفة التقسيط وكل بئمنه وهذه الصورة هي التي دار عليها الخلاف بين الفقهاء (فواز ، ٢٠٠٥، صفحة ١٠).

التعريف الاجرائي للتقسيط: وهو بيع السلع بئمن مؤجل وعلى فقرات زمنية معينة لسد احتياجات المواطنين للسلع التي لا يمكنهم شرائها بشكل نقدي.

المبحث الثاني: دراسات سابقة

١. دراسة د. سكيمة محمد باصبرين ورفعة تركي اسماعيل الموسومة اثر الشراء بنظام التقسيط على ادارة المورد المالي الاسري

استهدف البحث دراسة اثر الشراء بنظام التقسيط على ادارة المورد المالي للأسرة لتوعية الاسرة بنظام التقسيط ومتى تختاره كسلوك شرائي ، وذلك باختيار عينة قصدية عددها (٢٠٠) اسرة وقد استخدم المنهج الوصفي التحليلي وتمثلت إدارة البحث في تصميم قائمة استبيان خاصة لجمع البيانات من الاسر وقد توضح من خلال النتائج الاحصائية:

١. ان اغلب الاسر تشتري السلع بهذا النظام بدافع الحاجة بنسبة ٥٥% يليه ارتفاع ثمن السلعة النقدي بنسبة ٤٨,٥% ثم لأن الدخل محدود بنسبة ٤٤,٥% ونسبته ٢٩% لصعوبة الادخار والاستمرار فيه.

٢. ان اكثر السلع التي تشتري بالتقسيط هي السيارات وكان من اكثر السلع التي تم شرائها للضرورة بنسبة ٨٥,٥% يليها العقار بنسبة ٢٣,٥%.

٣. ان اغلب الاسر يكون الزوج متخذ قرار الشراء بالتقسيط بنسبة ٧٣%.

من اهم النتائج الايجابية للتقسيط حددتها ٢٩,٥% هي تسهيل تكاليف المعيشة وبنسبة ٢٩% في اقتناء اكثر سلعة في نفس الوقت.

ومن آثار التقسيط السلبية التي اشارت إليها العينة:

١. صعوبة الادخار بنسبة ٦١%.

٢. كذلك ارباك ميزانية الاسرة.

٣. اتضح ان اكثر بنود الاتفاق تأثراً بالأقساط هو الادخار بنسبة ٥٩% يليه بند الترفيه بنسبة ٥١,١% ثم السكن بنسبة ٣٦,٥% والمصروفات الشخصية (سكينة ورفقة، www.kau.edu.sa).

٢. دراسة نبيلة الورداني عبد الحافظ الموسومة: السلوك الشرائي الاستهلاكي التقسيمي لربات الاسر بمحافظة البحيرة.. استهدف هذا البحث بصفة رئيسية السلوك الشرائي الاستهلاكي التقسيمي لربات الاسر بمحافظة البحيرة وذلك بالاستعانة باستمارة استبيان بالمقابلة الشخصية لعينة عرضية صدفية قوامها (١٨٠) ربة اسرة بمركزي ابو حمص و دمنهور بمحافظة

البحيرة واتبع البحث المنهج الوصفي التحليلي الذي يعتمد على دراسة الوقائع وقد اسفرت النتائج ان من اهم الخصائص الشخصية والاقتصادية لربات البيوت ان ٩١%، ٦٢% على التوالي منهن متزوجات ويعملن وأن ٥٥% من الأزواج (ارباب الأسر) ذو مستوى تعليمي مرتفع ان اغلبية الاسر المبحوثة ذو مستوى دخل شهري منخفض ولكنه منتظم حيث كانت النسبة ٥٢% للدخل المنخفض وعن اهم اسباب الشراء بالتقسيط الاستهلاكي اتاحة شراء المنتجات التي لا يمكن شرائها نقداً، وتناسب القسط مع الميزانية الشهرية الاسرية مع انخفاض الفرق بين السعر النقدي والسعر التقسيمي فاهم السلع المشتراة بالتقسيط السلع المعمرة وكذلك الشقق والمفروشات المنزلية والسيارات .
(نبيلة، ٢٠١٤، صفحة alexexch.org).

مناقشة الدراسات السابقة

ان الدراسات السابقة التي تناولت موضوع الشراء بالتقسيط التي اشرفنا إليها تقترب في بعض نتائجها مع دراستنا الحالية فالدراسة الاولى للباحثين سكيمة محمد باصبرين ورفقة تركي اسماعيل طه الموسومة اثر الشراء نظام التقسيط على إدارة المورد المالي الاسري ومن نتائج الدراسة ان اكثر الاسر تشتري السلع بدافع الحاجة وان دخلهم محدود ومن النتائج الايجابية للشراء بالتقسيط هي تسهيل المعيشة واقتناء اكثر من سلعة في نفس الوقت اما النتائج السلبية فهو ارباك ميزانية الاسرة وهذا يتفق مع نتائج دراستنا اما الدراسة الثانية دراسة نبيلة الورداني عبد الحافظ الموسومة السلوك الشرائي الاستهلاكي التقسيمي لربات الاسر بمحافظة البحيرة فمن نتائجها ان اغلبية الاسر المبحوثة ذو دخل شهري منخفض ومن اسباب الشراء بالتقسيط اتاحة شراء المنتجات التي لا يمكن شرائها نقداً، ومن اهم السلع المشتراة بالتقسيط السلع المعمرة كذلك الشقق والمفروشات المنزلية والسيارات وهذا ما يتفق مع نتائج بحثنا.

المبحث الثالث : شروط البيع بالتقسيط

انتشر البيع بالتقسيط انتشاراً واسعاً في العقود الاخيرة وبخاصة السلع المصنعة والاجهزة المعمرة كالسيارات والادوات الكهربائية والاثاث وغيرها، بل وانتشرت ظاهرة التعامل بالتقسيط في السياحة وفي الذهاب الى العمرة وقد يعود السبب في ذلك يرجع إلى قلة السيولة النقدية مع كثرة المعروض من السلع والخدمات .

وان للدفع بالتقسيط شروطاً يجب أن يحتاط إليها الفرد لضمان حقوق كل من الطرفين المتعاقدين ليكونا على بينة من امرهما، وهذه الشروط نابعة من مبدأ التراضي بين الطرفين على الدفع بالتقسيط، دون الاخلال بأصل العقد، ورفعاً للنزاع والخلاف بينهما ودرءاً للوقوع في اي محذور شرعي، لصيانة المعاملات بين الناس وابعادها عن الربا وشبهته. وقد جاءت هذه الشروط مرتبة كالآتي:

١. تحديد الثمن المؤجل، وإزالة اي ابهام حوله.
٢. تحديد الاجل الذي سيسدد منه الثمن فيستطيع الدائن بذلك ان ينتظر حلول الاجل، وما يمنعه من مطالبة المدين بالثمن قبل حلول الاجل المضروب، فرفع بذلك امكانية النزاع والخصومة بين الناس.
٣. تحديد مقدار كل حصة وعدد الحصص.
٤. ضبط الفترة الزمنية بين الدفعات.
٥. عدم الزيادة على الثمن، في حالة تأخر المدين عن تسديد دفعة أو أكثر.
٦. عدم الانقاص من الثمن في حالة تسديد المدين له ما تبقى من الدفعات قبل حلول أوانها، للخروج من النهي الوارد في ما يصرف (ضع وتعجل).

٧. ارتفاع ملكية الدائن عن محل العقد، إلا إذا اشترط البائع على المشتري رهن البيع، لضمان حقه في استيفاء الاقساط المؤجلة، او الانتفاع به فترة زمنية معينة إلى حين قدرته على تسليم كل العقد (عمر ، ٢٠٠٦ ، صفحة ١٦).
٨. ان تكون المدة معلومة ؛ لان الجهل بالمدة يؤدي الى نزاع ، وهو منهي عنه شرعاً كما انه لا يتحقق معه الحكمة من مشروعية بيع التقسيط من تقوية روابط المودة والتراحم في المجتمع المسلم ، حيث يؤدي بذلك الى النزاع والخصام ، وبذلك يكون الامر فوضى، ويحدث ما لا يحمد عقباه (محمود ، ٢٠١٨ ، صفحة ٢٧٢).

المبحث الرابع: اسباب البيع بالتقسيط

نشاط البيع بالتقسيط والأجل والسلف الجماعية اشكالا معينة على نطاق محدود في عقود سابقة لكنه اصبح مشهداً اقتصادياً واجتماعياً واسعاً عده الاقتصاديون وسيلة من وسائل التسوق الادخار القسري لكنه يؤشر خللاً في النظام المصرفي المتأخر ورغم ما ينتج من تلك النشاطات من مصاعب واشكاليات لكنها شكلت بدائل ناجحة لمواجهة متطلبات العيش وتلبية الضرورات والخلاص من الربا والفوائد فيما وصفها آخرون بأنها نوع من النشاط الاجتماعي والاقتصادي يمارسها كلا الجنسين ويجري الاتفاق وقبول الطرفين واصبح تقليد متعارفاً في المجتمع العراقي. وهناك بعض الموظفين يقبلون على الشراء بالتقسيط بضمان عملهم لأسباب تتعلق باستحواذ الايجار على نصف أو ثلث ارباع رواتبهم كأن يكونوا عرسان جدد أو انفصلوا عن عوائلهم مؤخراً لذلك يقبلون على شراء الاجهزة المنزلية المهمة كالثلاجة والطباخ والمولدة، انها طريقة ملائمة لمن لا يملك رأس مال أو يملك جزءاً بسيطاً منه فيكون التسديد بالأجل وسيلة مساعدة.

(ثامر ، www.burathanews.com).

ان رواج مثل هذه التعاملات الاقتصادية (البيع بالتقسيط) عائد إلى عدم قدرة المواطن العراقي على شراء ما يحتاجه في ظل صعوبات الحياة وحالة اقتصادية قد تكون صحيحة يلجا اليها المواطن لشراء المواد بالتقسيط في ظل الازمات الاقتصادية وانكماش القدرة الشرائية وضعف السيولة النقدية لديه وفي الوقت نفسه يسعى التجار لاستخدامها لتصريف ما لديهم من بضائع (عمار ، www.alaraby.com.uk).

ان شعور الاسر بالضيق الاقتصادي والتسهيلات التي يقدمها بعض المحلات التجارية ساعد على التوسع في نظام البيع بالتقسيط وزيادة النزعة الاستهلاكية ومن اسباب الشراء بنظام البيع بالتقسيط:

١. عدم توفر الثمن النقدي للسلعة، لارتفاع ثمنها إذا قيس بالدخل النقدي الحالي للمستهلك.
٢. الرغبة في شراء اكثر سلعة كما في حالة الزواج.
٣. التقليد ومحاكاة الآخرين، الاعلانات، فأصحاب الفئات الاجتماعية الادنى تحاول تقليد من هم اعلى منهم حتى وان لم تكن دخولهم تفي باحتياجاتهم.
٤. ارتفاع مستوى التعليم، فكلما ارتفع المستوى التعليمي للفرد تنوعت مطالبه واحتياجاته لاقتناء العديد من السلع لرفع مستوى معيشتها الاجتماعي والاقتصادي.
٥. انخفاض القدرة الادخارية لدى الفرد.
٦. الرغبة في الاتجار بالسلعة المشتراة، فقد انتشر حالياً شراء الشخص لعدد من السيارات بالتقسيط ويقوم ببيعها للاستفادة من ثمنها (سكينة ، masrof.wordpress.com ، صفحة ٢٤).
٧. ارتفاع اسعار السلع بشكل كبير كأسعار السيارات والاجهزة الكهربائية ومن اجل الحصول على هذه السلع من ذوي الدخل المتوسط سيلجئ للبحث عن البيع بالتقسيط (عماد ، www.alukah.net).

المبحث الخامس: آثار البيع بالتقسيط

أولاً: الآثار الإيجابية للتقسيط:

ان البيع بالتقسيط سيف ذو حدين فهو عملية ناجحة تعود بالفائدة المادية على كل من البائع والمشتري انتشرت في عصرنا الحاضر انتشاراً كبيراً بين افراد المجتمع ومن اهم اسباب انتشاره المنافسة الشديدة بين المنتجين وضعف القدرة الشرائية للمستهلكين فكثير منهم يحتاج السلع وليس لديه قيمتها وابتكرت الشركات والمؤسسات الاساليب التسويقية الجديدة من تقديم مزايا السلع التي كثر اقبال الناس عليها (مؤيد ، ٢٠١٨ ، صفحة ١).

وفي حالة الشراء بنظام التقسيط بانتظام فإنه سيحصل على ايجابياته منها:

١. تحسين مستوى المعيشة لذوي الدخل المحدود باقتناء العديد من السلع بسرعة والاستمتاع بها مباشرة دون انتظار تجميع ثمنها.

٢. له دور في تمكين الاوساط الفقيرة في تيسير سبل حياتها.

٣. تشجيع على الادخار والاقتصاد في الانفاق لسداد الاقساط في مواعيدها وهذا ادخار اجباري للأفراد الذين لا يستطيعون

الادخار الاختياري، فلو كان الفرد غير ملتزم بأقساط فسينفق الاموال في شراء سلع استهلاكية اخرى.

٤. يمكن شراء السلع المنتجة والتي تدر دخلاً على مشتريها بنظام التقسيط كشراء سيارة تاكسي، أو ماكينة خياطة.

٥. وجود التقسيط يؤدي إلى استبدال السلع السريعة الاستهلاك بالسلع المعمرة (سكينة ، masrof.wordpress.com).

ثانياً: الآثار السلبية للتقسيط

بدأت عدة مشكلات في نظام التقسيط، وإن لم يتم التعامل بعقلانية مع ظاهرة البيع بالتقسيط الآخذة بالانتشار في ظل المتغيرات الاقتصادية وقصور دخول الكثيرين عن تحقيق ما يطمحون الى اقتنائه من سلع وخدمات ضرورية وكمالية فان النتائج ستكون كارثية على افراد المجتمع الامر الذي سيؤثر بدوره على الاستقرار الاسري والاجتماعي والنفسي للحياة العائلية ويعود ذلك كله في جزء كبير منه إلى تعمق القيم الاستهلاكية في المجتمع حيث اصبح الاستهلاك يرتبط بالمكانة الاجتماعية للشخص نفسه دون تقدير لدخل الفرد الحقيقي (احمد ، com. www.okaz).

ويمكن تحديد بعض الآثار السلبية للبيع بالتقسيط:

١. ارتفاع معدل الاستهلاك السلعي الترفيهي مثل شراء السيارات وتمويل الرحلات السياحية.

٢. تخصيص جزء من الدخل لدفع الاقساط، واحتمال ارتباط العميل بأقساط لأكثر من جهة.

٣. زيادة انفاق على السلعة لارتفاع كلفة السلعة المشتراة بالتقسيط على السلعة المشتراة نقداً.

٤. استغلال بعض موزعي السلع للرغبات المتسارعة في التمتع بنظام التقسيط من حيث تخفيض جودة السلعة أو المغالاة في رفع الاسعار.

٥. الاسراف فهو يدفع اصحاب الدخول المحدودة الذين لا يستطيعون سوى الحصول على الضروريات إلى شراء الكماليات.

٦. العجز عن تسديد الاقساط يؤدي إلى العديد من المخاطر منها فقد الوظيفة أو السجن أو المحاكمات القضائية (سكينة ،

masrof.wordpress.com).

الجانب التطبيقي

١- المبحث الاول : الاجراءات المنهجية للبحث :

يعد هذا البحث من البحوث الوصفية التحليلية وتم اتباع منهج المسح الاجتماعي بطريقة العينة الذي يتلاءم مع طبيعة موضوع بحثنا وتضمن :

١. عينة البحث: تم سحب عينة عشوائية قصدية من مجتمع الموصل حيث بلغ حجمها (١٠٠) اسرة مارست الشراء بنظام بالتقسيط.

٢. مجالات البحث: يجري البحث ضمن ثلاث مجالات:

١. المجال الزمني: تعد الفترة التي من ٢٠٢٣/٣/١ الى ٢٠٢٣/٧/٦.

٢. المجال المكاني: تعد مدينة الموصل المكان الذي اجري فيه البحث.

٣. المجال البشري: الاسرة التي مارست الشراء بنظام بالتقسيط.

٤. أدوات البحث:

أ. الاستبيان هو استمارة مكتوبة فيها اسئلة يود الباحث الحصول على إجابة عنها تعطى أو ترسل للأفراد الذين اختيروا ضمن العينة لتمثل المجتمع الأصلي (حسن ، ١٩٨٢ ، صفحة ١٣٢).

وقبل الانتهاء إلى الصيغة النهائية للاستمارة الاستبائية وللتأكد من مدة صلاحية كل سؤال تم عرضها على مجموعة من الاساتذة الخبراء(*) .

ب. المقابلة.

ت. الملاحظة.

٥. فرضيات البحث: تم وضع فرضية رئيسية ثم اشتق منها فرضيات فرعية.

الفرضية الرئيسية هي (لنظام البيع والشراء بالتقسيط آثار اجتماعية واقتصادية ونفسية على الاسرة).

ومن هذه الفرضية تتشعب الفرضيات الثانوية هي:

١. يؤدي ارتفاع اسعار السلع إلى استخدام نظام التقسيط.

٢. يؤدي قلة الدخل إلى استخدام الشراء بالتقسيط.

٣. يؤدي كثرة الاقساط إلى العجز في ميزانية الاسرة.

٤. هناك علاقة بين حب التقليد والشراء بالتقسيط.

٦. الوسائل الاحصائية:

$$١. \text{ النسبة المئوية} = \frac{\text{الجزء}}{\text{الكل}} \times ١٠٠$$

(*) لجنة الخبراء وتألفت من:

١. أ. م. د حسن جاسم راشد.

٢. أ. م. د باسمه فارس محمد.

٣. م. د ايمان عبد الوهاب موسى.

المبحث الثاني : البيانات العامة

١ - عرض البيانات الأولية وتحليلها

١. الجنس

جدول (١) يوضح متغير الجنس

الجنس	تكرار	%
ذكر	٧٥	%٧٥
انثى	٢٥	%٢٥
المجموع	١٠٠	%١٠٠

من خلال ملاحظة الجدول (١) يتبين ان مجموع العينة (١٠٠) فرد بمعدل (٧٥%) من الذكور وبنسبة (٢٥%) من الأنثى وهذا يعني أن العينة قسدية وارتأينا نسبة الذكور الأعلى وذلك للدور البارز للوالد في اتخاذ القرارات الاسرية ولدوره الاجتماعي والنفسي الذي يؤديه داخل الأسرة.

٢. العمر

جدول (٢) يوضح متغير العمر

الفئات	تكرار	%
٣٠-٢١	٢٣	%٢٣
٤٠-٣١	٣٣	%٣٣
٥٠-٤١	٢٦	%٢٦
٦٠-٥١	١٨	%١٨
المجموع	١٠٠	%١٠٠

تميزت اكبر فئة عمرية والتي عددها (٣٣) مبحوثاً بنسبة (٣٣%) ضمن الفئة العمرية (٣١-٤٠) اي انهم في تقبل العمر حيث تبدأ مسؤولية الاسرة من تأثيث المنزل وشراء الحاجات الاساسية وكلما تقدم العمر كلما زادت مسؤوليات الاسرة وواجه الانفاق ولا سيما بوجود الاطفال.

٣. الدخل الشهري

جدول (٣) يوضح الدخل الشهري للمبحوثين

الفئات	تكرار	%
٣٥٠-٢٥٠	٢	%٢
٤٥٠-٣٥١	١٠	%١٠
٥٥٠-٤٥١	٢٥	%٢٥
٦٥٠-٥٥١	٤٠	%٤٠
٧٥٠-٦٥١	٨	%٨
٨٥٠-٧٥١	١٥	%١٥
المجموع	١٠٠	١٠٠

يتوضح من الجدول (٣) ان النسبة الاكبر وبمقدار (٤٠%) مبحوثاً يكون دخلهم الشهري (٦٥٠-٥٥١) وهي أعلى نسبة وهذا يرجع حسب رأينا إلى أن اغلب المبحوثين من الذين يعملون في مهن وظيفية وبالتالي يكون مقدار الدخل الشهري ثابت يمكنهم من معرفة كمية الاستقطاع من الراتب وكيف ينظمون بقية المصاريف حسب راتبهم الباقي من

الاستقطاع، في حين كانت نسبة (٢%) هي اقل نسبة فمن الصعوبة ان يشتري الفرد بالتقسيط إذا كان دخله (٢٠٠) ألف دينار.

وبهذا فأن الفرضية القائلة (تؤدي قلة الدخل إلى استخدام الشراء بالتقسيط) لا يمكن اثبات صدقها.

٤. المستوى التعليمي

جدول (٤) يوضح الحالة التعليمية للمبحوثين

المستوى التعليمي	تكرار	%
ابتدائية	٣٠	٣٠%
ثانوية	٤٨	٤٨%
جامعة فأكثر	٢٢	٢٢%
المجموع	١٠٠	١٠٠%

يشير الجدول (٤) ان غالبية افراد العينة هم من حملة الشهادات الثانوية وبنسبة (٤٨%) اما الابتدائية فكانت بنسبة (٣٠%) والنسبة الاخرى جامعة فأكثر فبلغت نسبتها (٢٢%).

٥. المهنة

جدول (٥) يوضح المهن التي يزاولها المبحوثين

المهنة	تكرار	%
مهن حرة	٣٨	٣٨%
مهن وظيفية	٦٢	٦٢%
المجموع	١٠٠	١٠٠%

يتبين من الجدول (٥) ان النسبة الاكبر من المبحوثين هم من الموظفين الذين يملكون دخل ثابت ويستطيعون دفع الاقساط من الراتب او يقطع من راتب الموظف المبلغ المطلوب. اما اصحاب المهن الحرة فكانت نسبتهم (٣٨%) ومن الجدير بالذكر ان نظام البيع والشراء بالتقسيط يتطلب كفيل موظف يضمن الشخص الذي يريد الشراء بالتقسيط وفي حالة عدم سداد المبلغ او القسط يلزم الضامن بدفع القسط (مقابلة الشخص س، ر في ٨/٥/٢٠٢٣).

٢- البيانات الاساسية

١. ما هي السلع التي اشترتها بالتقسيط؟

جدول (٦) يوضح نوع السلع التي تم شرائها بالتقسيط

السلع	تكرار	%
الثلاجة	٥٤	٥٤%
السبيلت	٦٠	٦٠%
الموبايل	٧٨	٧٨%
الغسالة	٤٥	٤٥%
السيارة	٥١	٥١%
براد الماء	٣٤	٣٤%
شاشة التلفاز	٧٥	٧٥%
اخرى تذكر	-	-

يتبين من الجدول (٦) نوع السلع التي تم شرائها من قبل الاسرة حيث بلغت نسبة (٧٨%) وهي اعلى قيمة لشراء الموبايل فاصبح لكل فرد في الاسرة موبايل وذلك لحاجته ولمواكبه موديلات الهواتف ذات التقنيات الجديدة إلا انه مقابل ذلك يحتاج إلى تعبئة للرصيد الذي اصبح ثقل كبير في ميزانية الاسرة اما السلعة المهمة التي تقبل الاسرة على شرائها هي الثلاجة فهي من السلع المستهلكة التي تحتاج إلى تغير بين فترة واخرى لكثرة استعمالها ثم السلع الاخرى وبحسب النسب كما موضح في الجدول اعلاه إلا انه ذكر المبحوثين اثناء مقابلة الباحثة معهم بان التقسيط يشمل أيضاً الذهاب إلى العمرة كما ذكر مبحوثين آخرين شراء بعض المواد الانشائية لإكمال النقص في بناء البيت وشراء الاراضي من الجمعيات بدفع مقدمة للأرض وتقسيط باقي المبلغ على اقساط شهرية تستمر لعدة سنوات.

٢. من الذي يشجع على الشراء بالتقسيط في الاسرة ؟

جدول (٧) يوضح من الذي يشجع على نظام التقسيط

التشجيع على التقسيط	تكرار	%
الزوج	٤٠	%٤٠
الزوجة	٤١	%٤١
الابناء	٧	%٧
المجموع	١٠٠	%١٠٠

يتوضح من الجدول (٧) أن النسبة الكبيرة (٤١%) الزوجة هي التي تشجع على الشراء بالتقسيط لتسهيل وتدبير امور المنزل وغالباً ما يتقاسم الزوجان اتخاذ القرار بالشراء وذلك حسب طبيعة السلعة واهميتها ومقدار القدرة المالية للأسرة فمثلاً تشجع الزوجة على شراء السلع الغذائية وادوات المطبخ أما الابناء فيشجعون على شراء الموبايلات والابتوب اما الزوج فيشجع على شراء السيارة وخدمات المنزل وتأثير الاطفال يختلف أيضاً حسب العمر.

٢. اسباب استخدام نظام الشراء بالتقسيط .

جدول (٨) يوضح اسباب استخدام نظام الشراء بالتقسيط

الاسباب	ك	%	مرتبة
ارتفاع اسعار السلع	٥١	%٥١	٣
حل اقتصادي لتلبية حاجات الاسرة	٦٥	%٦٥	١
ضعف قدرتنا الشرائية مع كثرة متطلبات الابناء	٢٥	%٢٥	٥
انخفاض الدخل الشهري	٣٠	%٣٠	٤
لا استطيع شراء السلع الضرورية نقداً	٥٤	%٥٤	٢
تقليد الآخرين من الاقارب والاصدقاء	١٥	%١٥	٧
الرغبة في تغيير احتياجات واثاث المنزل نتيجة لتغيير موديلاتها ودخول الاجهزة الحديثة	٢٥	%٢٥	٥
كثرة البضائع المستوردة حديثاً تكنولوجياً التي يجذبني شرائها	٢٠	%٢٠	٦
لشراء اكثر من سلعة بدل من سلعة واحدة	٢٠	%٢٠	٦

أما أسباب استخدام نظام التقسيط من قبل الأسرة فنؤشر في الاجابة على هذا السؤال بحسب التسلسل المرتبي في عدة مراتب هي:

١. كانت الاجابات بحسب الجدول (٨) أن نسبة (٦٥%) من المبحوثين يحاولون استعمال نظام التقسيط كحل اقتصادي لتلبية احتياجات الاسرة فمع تطور المجتمع وزيادة احتياجات الافراد من سلع وخدمات اصبحت الاحتياجات كثيرة ومتنوعة كالحاجة إلى شراء سيارة وغيرها وبذلك يعد التقسيط من البدائل لمواجهة الاحتياجات.

٢. اما النسبة الثانية للتسلسل المرتبي يشير إلى أن الاسرة لا تستطيع شراء السلع الضرورية نقداً وذلك بنسبة (٥٤%) إذ ان الشراء بالتقسيط سهل توفير الكثير من المتطلبات المنزلية التي لا تستطيع الاسرة شرائها نقداً بدفعة واحدة لأن ذلك يشكل عبئاً اقتصادياً على دخل الاسرة.
٣. اما ارتفاع اسعار السلع في الاسواق قياساً بالدخل الشهري فكان بالمرتبة الثالثة ضمن التسلسل المرتبي وبنسبة (٥١%) فارتفاع الاسعار اجبرت المواطنين على التعامل بالتقسيط في شؤون حياتهم. وهذا يؤكد فرضيتنا القائلة (يؤدي ارتفاع اسعار السلع إلى استخدام نظام التقسيط).
٤. ويعد انخفاض الدخل الشهري لأفراد العينة من الاسباب لاستخدام نظام التقسيط وذلك بنسبة (٣٠%) فاستقطاع جزء قليل من الدخل لا يؤثر على ميزانية الاسرة واعتبار التقسيط وسيلة مساعدة لذوي الدخل المحدود.
٥. اما النسبة الاخرى والتي بلغت (٢٥%) من المبحوثين وضمن التسلسل المرتبي الخامس ان ضعف القدرة الشرائية مع كثرة متطلبات الابناء التي تتزايد يومياً مع ازدياد متطلبات العصر كانت سبباً آخر للشراء بالتقسيط.
- اما اجابة المبحوثين بالرغبة في تغيير اثاث المنزل نتيجة للتغيير في موديلاتها ودخول الاجهزة الحديثة بين فترة واخرى وشراء كل ما هو جديد في الاسواق فقد احتلت نفس المرتبة ضمن التسلسل المرتبي وذلك لتنوع الثقافة الاستهلاكية لأفراد العينة.
٦. اما كثرة البضائع المستوردة الحديثة تكنولوجياً في الاسواق التي تجذبني لشرائها كانت سبب لاستخدام نظام التقسيط وذلك بنسبة (٢٠%) فانتشار البضائع المختلفة في الاسواق مع اختلاف منشأها اليابانية والصينية والالمانية وغيرها تدفع المواطن إلى الرغبة في اقتناء هذه البضائع التي تساعد الفرد على سد احتياجاته المادية والمعنوية واشباع رغبة التسوق التي ظهرت نتيجة العولمة وظهور النزعة الاستهلاكية لأفراد المجتمع.
- اما شراء اكثر من سلعة بدل سلعة واحدة فقد احتلت المرتبة ذاتها ضمن التسلسل المرتبي... فقد اشار المبحوثين بأنه يمكنهم تأثيث المنزل واكمال نواقص بناء البيت من خلال التقسيط فيمكن شراء ثلاجة وشاشة تلفاز بدفع مبلغ بسيط ويبقى باقي المبلغ يدفع من خلال الدخل الشهري على شكل دفعات.
٧. اما المرتبة الاخيرة فقد كانت بتقليد الآخرين من الاقارب والاصدقاء في شرائهم وذلك بنسبة (١٥%) عن طريق التقليد والمحاكاة تظهر الرغبة في شراء ما قد يشتريه الاقارب والاصدقاء من بضائع فيضطر الفرد في هذه الحالة إلى اتباع نظام التقسيط (وهذا يؤكد فرضيتنا القائلة هناك علاقة بين حب التقليد والشراء بالتقسيط).

جدول (٩) يوضح التأثيرات السلبية لنظام الشراء بالتقسيط على الاسرة

الآثار السلبية	ك	%	مرتبة
العجز في ميزانية الاسرة لكثرة الاقساط	٦٧	٦٧%	١
اشعر بالقلق لكثرة التقسيط من الدخل	٦٧	٦٧%	١
الادمان على الشراء بالتقسيط	٤٣	٤٣%	٢
شراء بعض السلع وان كانت رديئة الصنع	٣٣	٣٣%	٣
حدوث بعض الخلافات الزوجية لكثرة الاقساط	٢٠	٢٠%	٤
شراء بعض السلع دون الحاجة إليها	١٧	١٧%	٥
للتباهي في شراء السلع كشكل من اشكال المظهرية	١٧	١٧%	٥
تأجيل شراء سلع اخرى لحين نهاية القسط	١٥	١٥%	٦

يلاحظ من الجدول (٩) الآثار السلبية لنظام الشراء بالتقسيط على الأسرة فكانت الاجابات بحسب التسلسل المرتبي وكما يلي:

١. احتل العجز في ميزانية الأسرة لكثرة الاقساط في المرتبة الاولى ضمن التسلسل المرتبي وبنسبة (٦٧%) وذلك لكثرة الاقساط التي تقع على كاهل دخل الأسرة.
- واحتل الشعور بالقلق لكثرة الاقساط نفس المرتبة حيث يشعر الفرد بأنه غير قادر على تسديد الاقساط وذلك يمكن ارجاع اسبابه إلى عدم وضع ميزانية للأسرة من حيث المشتريات مما يعرقل تلبية احتياجات الأسرة الضرورية. (وهذا يؤكد صدق فرضيتنا القائلة (يؤدي كثرة الاقساط إلى العجز في ميزانية الأسرة).
٢. بينما احتلت المرتبة الثانية والادمان على الاشراف بالتقسيط وذلك بنسبة (٤٣%) فيصبح الفرد لديه الرغبة في الشراء بالتقسيط مما يؤدي إلى عدم قدرة الفرد على ادخار مبالغ مالية لإنفاقها عند الضرورة كالحاجة إلى عملية جراحية التي تكلف الفرد مبلغاً مادياً كبيراً قياساً بدخله الواطئ.
٣. كما احتلت المرتبة الثالثة شراء بعض السلع كانت رديئة الصنع وذلك بنسبة (٣٣%) فيبحث الفرد إلى شراء السلع وليس المهم نوعيتها ان كانت جيدة الصنع ام لا، كما يفضل الفرد ان يشتري بضاعة غير جيدة الصنع افضل من شراء البضاعة المستعملة من بعض المحلات.
٤. احتلت حدوث بعض الخلافات الزوجية لكثرة الاقساط المرتبة الرابعة وذلك بنسبة (٢٠%) فقلة الدخل مع كثرة متطلبات الأسرة يؤدي إلى الخلافات الزوجية وبدأ اللوم من قبل كل طرف للطرف الآخر كونه سبب في كثرة الاقساط.
٥. اما المرتبة الخامسة فكانت بنسبة (١٧%) لشراء بعض السلع دون الحاجة إليها وبنفس المرتبة كان للتباهي في شراء السلع كشكل من اشكال المظهرية فظهر في الوقت الحالي النزعة الاستهلاكية وشراء السلع دون الحاجة إليها وايضاً للتباهي وابرار المكانة الاجتماعية للفرد فمثلاً شراء السيارة الغالية الثمن بالتقسيط يكون الهدف اجتماعي على الرغم من وجود بعض المحاذير الدينية والاجتماعية لهذا النوع من الشراء بالتقسيط.
٦. اما المرتبة الاخيرة فكان تأجيل شراء سلع اخرى لحين نهاية القسط وذلك بنسبة (١٥%) بعض افراد العينة يحاولون وضع ميزانية للأسرة وترتيب مشتريات الأسرة الضرورية وبذلك يحاولون تأجيل شراء السلع الاخرى لحين نهاية القسط المقرر لها.
٥. هل تشعر بالارتياح لقلة سعر القسط على شكل دفعات شهرية بسيطة على الدخل ؟

جدول (١٠) يوضح شعور المواطن بالارتياح

الاجابة	ك	%
نعم	٦٤	٦٤%
لا	٢٦	٢٦%
المجموع	١٠٠	١٠٠%

تؤكد بيانات الجدول (١٠) اعلاه أن (٦٤%) من المبحوثين يشعرون بالارتياح لقلة سعر القسط على شكل دفعات شهرية بسيطة من الدخل مما يشجعهم على تكرار المحاولة مرة اخرى كما ان طريقة الشراء بالتقسيط من الجمعيات سهلة تتطلب فقط جلب كتاب تأييد من الدائرة التي يعمل فيها الموظف يؤيد استمراره بالعمل مع جلب المستمسكات الاربعة المصورة للحصول على اية بضاعة يرغب بها وكذلك ينصحون الآخرين بالشراء كما موضح في الجدول الآتي:

٦. هل تنصح الآخرين بالشراء بالتقسيط ؟

جدول (١١) يوضح نصح الآخرين بالشراء بالتقسيط

الاجابة	ك	%
نعم	٦٠	%٦٠
لا	٤٠	%٤٠
المجموع	١٠٠	%١٠٠

المبحث الثالث :

اهم نتائج البحث :

حاولت الباحثة دراسة الابعاد الاجتماعية لنظام التقسيط والتعرف على الاثار الايجابية والسلبية واتضح بعد تفريغ البيانات وتحليلها وتفسيرها مجموعة من النتائج منها:

١- تبين ان (٦٥%) من المبحوثين يمارسون نظام التقسيط كحل اقتصادي لتلبية احتياجات الاسرة لتطور المجتمع وزيادة احتياجات افراده من سلع وخدمات.

٢- تبين وبنسبة (٥٤%) ان الشراء بالتقسيط سهل توفير الكثير من المتطلبات المنزلية التي لا تستطيع الاسرة شرائها نقدا بدفعة واحدة .

٣- اما اهم الاثار السلبية لنظام الشراء بالتقسيط هو العجز في ميزانية الاسرة لكثرة الاقساط وذلك بنسبة (٦٧%) .

٤- احتلت حدوث بعض الخلافات الزوجية لكثرة الاقساط وذلك بنسبة (٢٠%) لقله الدخل مع كثرة متطلبات الاسرة .

التوصيات والمقترحات

من اجل وضع عمليات البيع والشراء بالتقسيط بشكل علمي وضوابط معينة يمكن أن يتم ذلك:

١. اعداد كوادر مدربة في كل مؤسسة تعمل بنظام البيع بالتقسيط لدراسة دخل الفرد وتحديد نسبة معينة من دخله ومعرفة كمية الاستقطاع من الراتب او الدخل بحيث لا يؤثر على مستوى معيشة الفرد.
٢. وضع قوانين تحمي البائع والمستهلك في حالة عدم السداد خلال الفترة الزمنية المحددة.
٣. وضع قوانين تمنع الغش التجاري واستغلال المواطن ببيعه السلع الرديئة.
٤. التفكير قبل الشراء بإمكانية تسديد الاقساط من الدخل الشهري بحيث تتناسب كمية الاقساط مع الدخل.
٥. توعية بأهمية التركيز على شراء السلع الضرورية للأسرة وليس الكمالية.

قائمة المصادر

المصادر

١. ابراهيم انيس واخرون. (٢٠٠٤). المعجم الوسيط (المجلد ٤). مكتبة الشروق .
٢. فواز محمود محمد بشارت. (٢٠٠٥). أثر الاجل في عقد البيع في الفقه الإسلامي، رسالة ماجستير منشورة في الفقه والتشريع بكلية الدراسات العليا في جامعة النجاح الوطنية، نابلس ، فلسطين.
٣. حسن السيد حامد خطاب. (٢٠٠٦). بيع التسيط وتطبيقاته المعاصرة، دراسة فقهية مقارنة. مجلة مركز الخدمة والاستشارات البحثية، كلية الآداب . المنوفية . مصر .
٤. فواز محمود محمد بشارت. (٢٠٠٥). أثر الاجل في عقد البيع في الفقه الإسلامي، رسالة ماجستير منشورة في الفقه والتشريع بكلية الدراسات العليا في جامعة النجاح الوطنية، نابلس ، فلسطين.
٥. سكيبة ورفقة محمد باصبرين، تركي إسماعيل طه. (www.kau.edu.sa). أثر الشراء بنظام التسيط على إدارة المورد المالي الأسري.
- ٦- نبيلة الورداني عبد الحافظ. (٢٠١٤). السلوك الشرائي الاستهلاكي التسيطي لربات الأسر بمحافظة البحيرة، مجلة الاسكندرية للتبادل العلمي (الإصدار ٢، المجلد ٣٥). مصر: alexexch.org.
- ٧- عمر يوسف عبد الله عابنة. (٢٠٠٦). الدفع بالتسيط عن طريق البطاقات الائتمانية (دراسة فقهية مقارنة). رسالة ماجستير منشورة في الفقه واصول في كلية الدراسات الفقهية والقانونية في جامعة آل البيت. الاردن .
- ٨- محمود محمد علي. (٢٠١٨). احكام البيع بالتسيط في الشريعة الاسلامية. www.journal.oiu.edu.sd.
- ٩- ثامر صادق. (www.burathanews.com). البيع بالتسيط المريح والآجل والسلف الجماعية حلول اقتصادية ام مشكلات يومية، وكالة انباء براثا. تم الاسترداد من www.burathanews.com.
- ١٠- عمار حميد. (www.alaraby.com.uk). البيع بالتسيط ينتعش في اسواق العراق، العربي الجديد. تم الاسترداد من www.alaraby.com.uk
- ١١- سكيبة محمد عبد الرحمن باصبرين. (masrof.wordpress.com). كتيب كيف تخطط ميزانية اسرتك، التنظيم المالي للأسرة، ارشادات لتخطيط الانفاق الأسري.
- ١٢- عماد حمدي احمد الابياري. (www. alukah.net). الشراء بنظام التسيط (تعريفها وحكمها واثرها على الاقتصاد الاسلامي). تم الاسترداد من www. alukah.net.
- ١٣- مؤيد عبد الحكيم شعبان الغرياني. (٢٠١٨). بيع التسيط وتطبيقاته المعاصرة ، رسالة ماجستير منشورة ، كلية الدراسات العليا ، جامعة امبيل الاسلامية الحكومية بسورابايا.
- ١٤- سكيبة محمد عبد الرحمن باصبرين. (masrof.wordpress.com). كتيب كيف تخطط ميزانية اسرتك، التنظيم المالي للأسرة، ارشادات لتخطيط الانفاق الأسري.
- ١٥- احمد الغرياني. (com. www.okaz). الحياة بالتسيط ، موقع عكاظ. تم الاسترداد من www.okaz.com .

١٦- سكية محمد عبد الرحمن باصيرين . (masrof.wordpress.com). كتيب كيف تخطط ميزانية اسرتك، التنظيم المالي للأسرة، ارشادات لتخطيط الانفاق الأسري.