



الظلم
الاقتصادي

المستثمر

الائتمان



من الذي في خطر؟

صيغة BNPL اشتر الآن وادفع لاحقاً في الميزان

صيغة BNPL اشتر الآن وادفع لاحقاً في الميزان



@ FB , LinkedIn , Youtube

د. سامر مظهر قنطقجي

رئيس تحرير مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية

نشر المؤلفون: Felix Aidala, Daniel Mangrum, Wilbert van der Klaauw في موقع الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي - نيويورك، مقالاً بعنوان: (من يستخدم صيغة اشتر الآن وادفع لاحقاً؟) بتاريخ ٢٦-٩-٢٠٢٣، ثم أعاد الناشر بتاريخ ١٤-٢-٢٠٢٤ إصدار مقال بعنوان: (كيف ولماذا يستخدم المستهلكون خيار اشتر الآن، ادفع لاحقاً؟)، بعد صدور استطلاعات توقعات المستهلكين للوصول إلى الائتمان. تلك الاستطلاعات يجري تحديثها كل أربعة أشهر كوحدة دورية من لجنة الخبراء الدائمة. تكونت عينة الدراسة من حوالي ١٠٠٠ أسرة، مع ٢٠٠ أخرى أبلغت عن استخدام BNPL. وسوف ندرج ترجمة المقالين في هذا العدد لتعميم النفع والفائدة.

ذكر المؤلفون في مقالهم الأول¹: أن نظام (Buy Now, Pay Later) قد أصبح وسيلة دفع شائعة بشكل متزايد بين الأمريكيين في السنوات الأخيرة. لتوفيره للمتسوقين المرنة اللازمة لدفع ثمن السلع والخدمات، وعادةً بدون فائدة. وحدد (مكتب الحماية المالية للمستهلك):

١. مجالات الضرر المحتمل للمستهلك المرتبط باستخدامه المتزايد لهذا النظام.

٢. خطر تراكم الديون المفرط، والإفراط في تمديدها.

بينما يرى مؤيدو BNPL أنها تتيح تحسين الوصول إلى الائتمان، وتزيد الشمول المالي، لسهولة الموافقة عليها وسرعتها. وأن هناك حاجة إلى مزيد من البحث لتقييم المخاطر والفوائد بالنسبة للمستهلكين.

¹ Felix Aidala, Daniel Mangrum, and Wilbert van der Klaauw, Who Uses "Buy Now, Pay Later"?, Federal Reserve Bank of New York, SEPTEMBER 26, 2023, [Link](#).

فالإقبال غير متناسب بين المستهلكين الذين لديهم احتياجات ائتمانية غير ملبأة، وإمكانية وصول محدودة إلى الائتمان، وهشاشة مالية أكبر. في الوقت الذي تعمل فيه هذه الصيغة على توسيع نطاق الشمول المالي، خاصة لأولئك الذين لديهم درجات ائتمانية منخفضة، ويُعتقد أن خطراً قد يساهم في تراكم الديون المفرط.

تركزت نتائج المقال الأول على أن استخدام BNPL:

١. أعلى إلى حد ما، بالنسبة للإناث والمستأجرين والأفراد الذين ليس لديهم شهادة جامعية.
 ٢. يزيد الشمول المالي، المحفوف بالمخاطر.
 ٣. قروضها جذابة خاصة لمن لديه احتياجات ائتمانية غير ملبأة وإمكانية وصول محدودة إلى الائتمان.
 ٤. أن الاستخدام المتكرر لها مؤداه تراكم مفرط للديون، مع مرور الوقت، وهذا يؤثر على المستهلكين.
 ٥. يزيد إنفاق العملاء بنسبة تتجاوز ٢٠٪ عندما تكون متاحة.
- عرّف مكتب مراقبة العملة صيغة (اشتر الآن ادفع لاحقاً) بأنها¹: قروض مستحقة السداد على أربعة أقساط أو أقل ولا تحمل أي رسوم مالية. وقد فرقت الدراسة الثانية بين نوعين من المشاركين:
- (١) فئة الضعفاء مالياً، وهم الذين حصلوا على درجة ائتمانية أقل من ٦٢٠، أو تم رفض طلب ائتمانهم في العام الماضي، أو تأخروا في سداد قرض لمدة ثلاثين يوماً أو أكثر في العام الماضي.
 - (٢) فئة المستقرون مالياً، وهم جميع المشاركين الآخرين.
- وتوصل المؤلفون في مقالهم الثاني إلى أنه من خلال صيغة BNPL:
- تميل الأسر الأكثر هشاشة إلى استخدامها لإجراء عمليات شراء متكررة وصغيرة نسبياً.
 - الأشخاص الهشون مالياً أكثر عرضة لاستخدام (اشتر الآن وادفع لاحقاً) في عمليات الشراء الصغيرة المتكررة، – وهذا يتناقض مع نتائج المسح السابق –.

¹ Felix Aidala, Daniel Mangrum, and Wilbert van der Klaauw, How and Why Do Consumers Use "Buy Now, Pay Later"?, FEBRUARY 14, 2024, Federal Reserve Bank of New York, [Link](#).

- قام حوالي ٧٢٪ من المستخدمين المستقرين مالياً و ٨٩٪ من المستخدمين الضعفاء مالياً بإجراء عمليات شراء متعددة من (اشتر الآن وادفع لاحقاً) على مدار الاثني عشر شهراً الماضية.
 - الأسر الهشة مالياً من المرجح وبشكل غير متناسب تستخدم BNPL بترددات أعلى، ويبدو أنها تبنت (اشتر الآن وادفع لاحقاً) كخيار دفع منتظم.
 - المستخدمون الضعفاء مالياً أكثر عرضة بثلاثة أضعاف من المستخدمين المستقرين مالياً لاستخدام (اشتر الآن وادفع لاحقاً)، وهذا يشير إلى ازدياد استخدام هذه الصيغة طالما استمرت الأسر الهشة مالياً باعتمادها.
 - إن ٦٢٪ من المستخدمين الضعفاء مالياً لديهم متوسط شراء أقل من ٢٥٠ دولاراً، مقارنة بحوالي ٤٤٪ من المستخدمين المستقرين مالياً. بينما متوسط الشراء لدى الأسر المستقرة مالياً بين ١٧٥٠ دولاراً و ٢٠٠٠ دولاراً.
 - ويربط الاستجابات النوعية بالنتائج المتعلقة بالتكرار ومبالغ الإنفاق، استطاع المؤلفان رسم صورة للاستخدام التفاضلي للقروض المتعثرة من خلال الهشاشة المالية، كالتالي:
 - يركز المستقرون مالياً، على استخدام (اشتر الآن وادفع لاحقاً) على عدد محدود من المشتريات.
 - يساعد تجنب الفائدة في زيادة الاقبال على استخدام (اشتر الآن وادفع لاحقاً).
 - يميل الاستخدام بين الضعفاء مالياً إلى بطاقة الائتمان، لإجراء عمليات شراء متوسطة الحجم خارج الميزانية بشكل متكرر. لذلك تمثل بطاقات الائتمان وسيلة للديون قصيرة الأجل.
 - صيغة (اشتر الآن وادفع لاحقاً) جذابة للأفراد الذين يقتربون من الحد الائتماني الخاص بهم.
 - قد يختار الأشخاص الذين لديهم رصيد متاح، صيغة (اشتر الآن وادفع لاحقاً) للمشتريات متوسطة الحجم، كوسيلة لتجنب حمل الرصيد وتراكم الفوائد.
- صيغة البيع الآجل في التمويل الإسلامي:**
- إن صيغة البيع الآجل - في التمويل الإسلامي - تقابل صيغة (اشتر الآن وادفع لاحقاً)، وهي بيع الآجل نفسه سواء كانت لأجل أو تقسيطاً على دفعات وسواء رُكبت هذه الصيغة على المربحة أو على الاستصناع.

يموّل البيع الآجل المشتريين عموماً، والبائع هو الممول إذا كان البيع مباشراً، فالمشتري يستلم سلعته من البائع دون أن يسدد شيئاً أو قد يسدد جزءاً من قيمتها، وهذا جائز ما دامت السلعة مباحة، ثم قد يسدد المشتري كامل الثمن لاحقاً أو يُقسطه. لكن إذا زاد الثمن أو جزء منه عند تأخر سداد قسط أو أكثر، صار رباً محرماً.

وقد يتوسط ممول (طرف ثالث) عمليات الشراء بين البائع والمشتري بشراء السلعة ثم بيعها بسعر أعلى، وقد يستفيد هذا الممول من وفورات الشراء، فيستطيع بيع السلعة بالسعر النقدي نفسه الذي يبيع به البائع الأصلي، وفي هذه الحالة يتقاسم البائع والممول عائدات البيع فيما بينهما تحت قاعدة (رابح – رابح). أما إذا لم يستطع الممول الاستفادة من وفورات الشراء فسيضيف ربحاً يخصه، مما سيرفع أسعار البيع على المستهلك النهائي.

أما في صيغة (اشتر الآن وادفع لاحقاً)، فيتوسط الممول البيع، فيسدد الثمن نقداً للبائع مستفيداً من حسومات يخصه بها أو من خلال رفع السعر بزيادة ما يخصه من عائد التمويل، ويُقسط البائع الثمن للمشتري دون زيادة ظاهرة وكأنه يُقدم له ميزة التقسيط مجاناً.

والصورة النهائية: موقع الممول أنه واقف بين البائع والمشتري في التمويل الإسلامي، وواقف ومتخفٍ خلف البائع في صيغة (اشتر الآن وادفع لاحقاً)، ففي بيع التقسيط تزداد التكلفة من قبل البائع نفسه أو الممول الذي يتوسط الشراء والبيع، بينما في حالة (اشتر الآن وادفع لاحقاً) تبدو العلاقة مستقرة بين البائع والمشتري إلا أن اتفاقاً خفياً يجري في الخلف حيث يحسم البائع للممول جزءاً من ربحه أو يضيف على سعره ليعوض دخول الممول وتوسطه.

أطراف (اشتر الآن وادفع لاحقاً):

١. البائع: هو الطرف الذي يقبل الثمن كقرض (ربوي) من الممول مقابل بيع السلعة أو الخدمة أو سداد مدفوعات لطرف ثالث هو المشتري.

٢. الممول: هو شركة تمويل قصير الأجل، تمكن المشتري من تقسيط المبلغ المستحق على فترات شهرية قصيرة الأجل مقابل تسديد القيمة المستحقة للبائع عند حلول آجال الأقساط.

٣. المشتري: هو الذي يشتري السلعة أو الخدمة ويرغب في تقسيط قيمتها دون زيادة (ظاهرة).

منافع أطراف (اشتر الآن وادفع لاحقاً):

١. البائع: تزداد مبيعاته، ويقبض الثمن تقسيطاً، مُخفياً قبض ديونه المحسومة لقاء الزمن.

٢. الممول: يستفيد من الحسم المتفق عليه مع البائع، فكأنما أقرضه مالا مقابل زيادة تضاف على الشاري في نهاية المطاف.

٣. المشتري: يدفع قيمة سلعته أو خدمته تقسيطاً دون زيادة (ظاهرة) للبائع.

تكيف (اشتر الآن وادفع لاحقاً):

١. هو قرض من طرف ثالث خلاصته مال بمال مع زيادة مشروطة، وهذا القرض قد جرّ نفعاً للمقرض (التمثل بحيلة تواطؤ البائع والممول)، فهو غير جائز.

٢. هو بيع دين وليس حوالة دين، والديون لا تُباع بل تُقضى أو تُحال على مليء.

٣. هو يقابل حسم الكمبيالات المعروف أو حسم الأوراق التجارية الشائع، وكلاهما غير جائز. وقد حاول البعض طرح بدائل شرعية¹ لصيغة (اشتر الآن وادفع لاحقاً)، إلا أنها حلول غير ناجعة، منها: التداول السلعي للديون²، والاستصناع في الطلبات عبر التطبيقات³.

إن البيع الآجل أو التقسيط الذي قدمه التمويل الإسلامي يقدم الحلول الكاملة من خلال العلاقة المباشرة بين البائع والمشتري، أو من خلال دخول وسيط ممول يشتري ويبيع بينهما.

وإن البدائل التي تنتهج الهندسة العكسية غالباً ما تأتي بحلول ضعيفة لمحاكاتها للمنتجات الربوية مما يفرض على مهندسها أن يفكروا داخل الصندوق، وقد أوضحت الدراسة الأولى – المشار إليها – إلى أن الاستخدام المتكرر للشراء بصيغة (اشتر الآن وادفع لاحقاً) مؤداه التراكم المفرط للديون، على المدى الطويل، وزيادة إنفاق المشتريين، مما يؤثر سلباً على سلوك المستهلكين في المدى المتوسط والطويل الآجل.

1 د. يوسف عظيم الصديقي، البدائل الشرعية لخدمة اشتر الآن وادفع لاحقاً، بحث منشور على النت ٢٠٢٣ على صفحة الكاتب لينكدن.

2 **التداول السلعي للديون**، الذي يتطلب وجود أصل للتسوية، وتحمل لضمانه ولو لفترة قصيرة، وتبادل لإشعاري القبول والإيجاب بين الممول والبائع بعد أن يشتري الممول أصل التسوية ويعرضه عليه للبيع بالمرابحة الحالية. أما عند تملك أصل التسوية من قبل البائع فالأصل أن لا يبيع الممول أصل التسوية للملوك للتاجر وكالة عن مالكة وذلك ابتعاداً عن التورق المنظم. ويستلزم الأمر تطوير حل رقمي يمكن الممول من قبول بيع المرابحة الحالية وبيع أصل التسوية من قبل البائع لطرف ثالث غير الممول.

3 **الاستصناع في الطلبات عبر التطبيقات**، والتي خلص الباحث في نهاية بحثه إلى بعض الصعوبات في تطبيقها باستخدام وكيل استلام لرفض الأشياء المستنعة المخالفة، وتحمل الممول للضمان لأن تدخله تم عبر الاستصناع الموازي لمنع تداخل الحقوق والالتزامات المترتبة.

بإشاعة التضخم في الأسواق، فضلاً عن تخلف المستفيدين عن سداد المستحقات عليهم لزيادة المخاطر الائتمانية وهذا يشمل فئتي: **الضعفاء مالياً، والمستقرين مالياً**.

أما الهندسة الابتكارية فتسمح للمهندس المالي التفكير خارج الصندوق مما يتيح له حلولاً أفضل. لذلك لابد للتمويل الإسلامي من البقاء خارج الصندوق، فالمؤسسات التمويلية تبيع وتشتري، وتكون أجيحة أو شريكة، وهذا ما لم تعتاده الصيرفة والتمويل التقليدي، ويبدو أنها لن تستوعبه أيضاً.

كوالالمبور في ١٠ ذي القعدة ١٤٤٥ هجري الموافق ١٨ أيار/مايو ٢٠٢٤ ميلادي