

كيف ولماذا يستخدم المستهلكون خيار "اشتر الآن، ادفع لاحقاً"؟¹

Felix Aidala

A research analyst in the Federal Reserve Bank of New York's Research and Statistics Group

Daniel Mangrum

A research economist in Equitable Growth Studies in the Federal Reserve Bank of New York's Research and Statistics Group

Wilbert van der Klaauw

The economic research advisor for Household and Public Policy Research in the Federal Reserve Bank of New York's Research and Statistics Group

في منشور سابق، سلطنا الضوء على أن الأسر الهشة مالياً من المرجح بشكل غير متناسب أن تستخدم خطط الدفع "اشتر الآن، وادفع لاحقاً" BNPL. في هذا المقال، نلقي مزيداً من الضوء على مكانة BNPL في الشؤون المالية للأسر مستخدميها، مع التركيز بشكل خاص على كيفية اختلاف الاستخدام حسب مستوى الهشاشة المالية للأسرة.

تكشف نتائجنا عن أنماط استخدام مختلفة إلى حد كبير، حيث تميل الأسر الأكثر هشاشة إلى استخدام الخدمة لإجراء عمليات شراء متكررة وصغيرة نسبياً، والتي قد تواجه صعوبة في تحملها بخلاف ذلك. وفي المقابل، تميل الأسر المستقرة مالياً إلى عدم استخدام بنك القروض الوطنية المتعثرة بشكل متكرر، ومن المرجح أن تؤكد على أن برنامج القروض الوطنية المتعثرة يسمح لها بتجنب دفع الفائدة على مشتريات التمويل الائتماني. نستكشف أدناه ما الذي يدفع هذه الاختلافات وننظر في الآثار المترتبة على استخدام BNPL في المستقبل.

في حين أن الشروط الدقيقة لخطط BNPL يمكن أن تختلف، فقد تم تعريفها من قبل مكتب مراقب العملة على أنها "قروض مستحقة السداد على أربعة أقساط أو أقل ولا تحمل أي رسوم مالية". يتم تقديمها عموماً للمتسوقين عبر الإنترنت عند الخروج. أصبحت خطط BNPL بارزة بشكل متزايد في

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](#).

السنوات الأخيرة، ويمكن استخدامها اليوم لمجموعة واسعة من عمليات الشراء عبر الإنترنت، بدءاً من طلبات البيع بالتجزئة القياسية وحتى توصيل الوجبات السريعة. ومع ذلك، وبسبب الافتقار العام إلى التنظيم الذي يحيط بقروض بنك القروض الوطنية، لا يُعرف إلا القليل عن كيفية وأسباب استخدام الأسر لهذه القروض. لدراسة كيفية اختلاف استخدام BNPL مع الوضع المالي للمستهلك، نعتمد على أسئلة خاصة تمت إضافتها إلى استطلاع أكتوبر ٢٠٢٣ حول توقعات المستهلكين (SCE) للوصول إلى الائتمان. يتم إجراء الاستطلاع كل أربعة أشهر كوحدة دورية من لجنة الخبراء الدائمة "الأساسية"، والتي تعد في حد ذاتها دراسة استقصائية شهرية تمثيلية على المستوى الوطني ومعتمدة على الإنترنت للجنة دورية من أرباب الأسر أجراها بنك الاحتياطي الفيدرالي في نيويورك. منذ يونيو ٢٠١٣. تتكون عينتنا من حوالي ١٠٠٠ أسرة، مع حوالي ٢٠٠ أسرة أبلغت عن استخدام BNPL. نحن نفرق بين نوعين من المشاركين:

- (١) الضعفاء مالياً، الذين نعرفهم على أنهم 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) جميع المشاركين الآخرين، الذين نشير إليهم على أنهم مستقرون مالياً.
- تكشف نتائجنا عن أنماط استخدام مختلفة بين المجموعتين، حيث يكون الأشخاص الهشون مالياً أكثر عرضة لاستخدام BNPL في عمليات الشراء الصغيرة المتكررة. وكما ناقش أدناه، فإن هذه النتيجة تتناقض مع أدلة المسح السابقة التي تشير إلى أن استخدام BNPL تجريبياً في الغالب، ويوفر دليلاً إضافياً على أن الخيار جذاب بشكل خاص لأولئك الذين يجدون صعوبة في الحصول على الائتمان بخلاف ذلك. نوضح أيضاً أنه عبر مستويات الاستقرار المالي، من النادر أن يستخدم الأشخاص BNPL مرة واحدة فقط. في الواقع، قام حوالي ٧٢٪ من المستخدمين المستقرين مالياً و ٨٩٪ من المستخدمين الضعفاء مالياً بإجراء عمليات شراء متعددة من BNPL على مدار الاثني عشر شهراً الماضية. في حين أننا لا نستطيع تحديد ما إذا كانت هذه العلاقة سببية، إلا أنه يشير إلى أن الاستخدام الأول غالباً ما يؤدي إلى تكرار الاستخدام، وسيكون ذلك عاملاً يجب مراقبته مع قيام المزيد من المستهلكين بتجربة BNPL لأول مرة.

كم مرة تستخدم الأسر BNPL؟

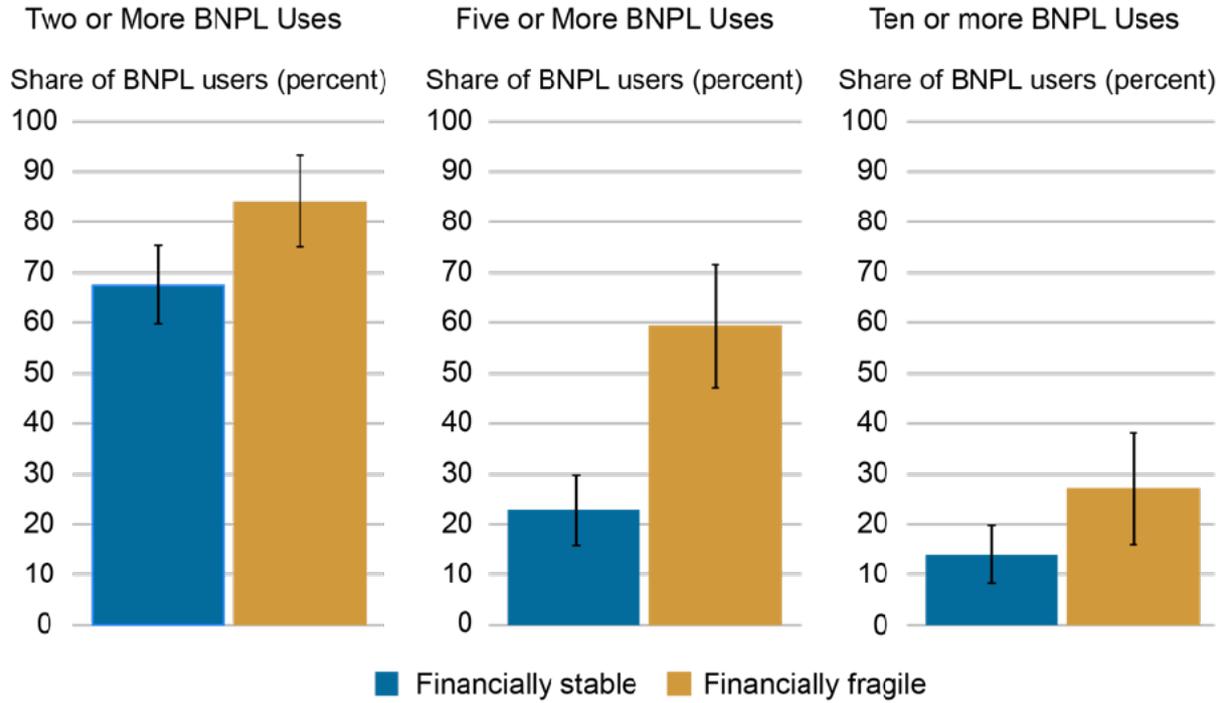
لقد أظهر عدد متزايد من الدراسات الاستقصائية، بما في ذلك استطلاعنا، أن استخدام BNPL أمر محتمل بشكل خاص بين الأفراد الضعفاء مالياً. ومع ذلك، لا يُعرف سوى القليل نسبياً عن عدد المرات التي تستخدم فيها الأسر BNPL. ويتمثل أحد الاستثناءات في أدلة المسح التي قدمها زملاؤنا في معهد تمويل المستهلك التابع لبنك الاحتياطي الفيدرالي في فيلادلفيا، والتي تشير إلى أن استخدام خدمة BNPL تجريبي إلى حد كبير، حيث لا يستخدم معظم المستخدمين الخدمة كخيار دفع منتظم. ومع ذلك، نظراً لأن استطلاع CFI تم إجراؤه في نوفمبر ٢٠٢١ وأن المشهد المحيط بـ BNPL يتغير بسرعة، فمن المحتمل أن العديد من المستخدمين لأول مرة في استطلاع CFI استمروا في استخدام BNPL منذ ذلك الحين.

مشروطاً باستخدام BNPL مرة واحدة على الأقل، سألنا المشاركين عن تكرار استخدامهم ومتوسط أحجام الشراء. على غرار النتائج التي توصلنا إليها بشأن الأسر التي تستخدم BNPL على الإطلاق، نجد أن الأسر الهشة مالياً من المرجح بشكل غير متناسب أن تستخدم BNPL بترددات أعلى ويبدو أنها تبنت BNPL كخيار دفع منتظم، كما هو موضح في الرسم البياني أدناه. في الواقع، من بين مستخدمي BNPL الضعفاء مالياً، استخدم حوالي ٦٠٪ المنتج خمس مرات أو أكثر في العام الماضي، وهو ما يترجم إلى حوالي ١٨٪ من جميع المشاركين في الاستطلاع الذين اعتبروا هشين مالياً (والذي يشمل أولئك الذين لم يستخدموا BNPL في العام الماضي). وهذا يعني أن المستخدمين الضعفاء مالياً هم أكثر عرضة بثلاثة أضعاف تقريباً من المستخدمين المستقرين مالياً لاستخدام BNPL خمس مرات أو أكثر، ويشير إلى أن الاستخدام عالي التردد قد ينمو إذا استمرت الأسر الهشة مالياً في اعتماد المنتج. منح أن استخدام BNPL في الولايات المتحدة لم يتم ملاحظته على مدار دورة أعمال كاملة، سيكون هذا العامل مهماً بشكل خاص للتتبع، حيث قد تلجأ الأسر إلى BNPL إذا ساءت ظروفها المالية.

BNPL تستخدم التردد حسب الهشاشة المالية

المصدر: مسح الوصول إلى الائتمان SCE.

مخطط Liberty Street Economics ثلاثي اللوحات يوضح النسبة المئوية لحصة مستخدمي مبدأ "اشتر الآن، ادفع لاحقاً" في كل مستوى من مستويات الهشاشة المالية - الهشة أو المستقرة مالياً - الذين استخدموا BNPL مرتين أو أكثر، أو خمس مرات أو أكثر، أو عشر أو أكثر مرات أكثر في العام الماضي.

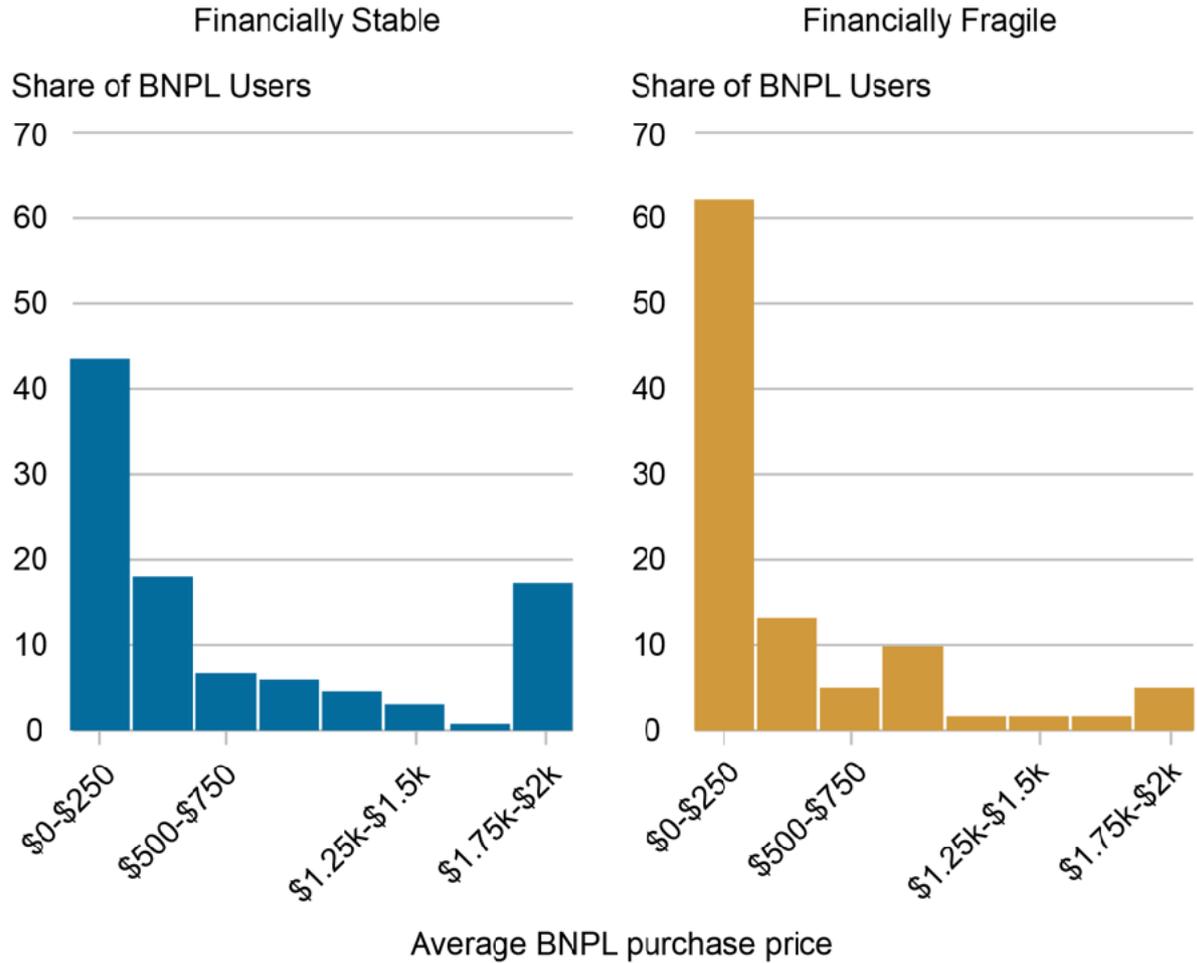


تشير نتائجنا أيضاً إلى جوانب مثيرة للاهتمام لأنماط استخدام الأسر المستقرة مالياً. في حين أن حوالي ٦٨٪ من مستخدمي BNPL المستقرين مالياً قد استفادوا من المنتج مرتين على الأقل في العام الماضي، فإن ٢٣٪ و ١٤٪ فقط استخدموه خمس مرات أو أكثر وعشر مرات أو أكثر على التوالي. يكشف هذا أن الاستخدام من قبل الأشخاص المستقرين مالياً يميل إلى الانخفاض بشكل كبير بعد حالات قليلة، ولكن هناك مجموعة صغيرة من الأفراد المستقرين مالياً الذين يستخدمون BNPL بشكل متكرر.

أحجام الشراء

هناك عامل آخر يميز بين المجموعتين وهو حجم المشتريات التي يقومون بها. وفي حين أن كلا المجموعتين تميلان نحو عمليات شراء أصغر نسبياً، فإن ٦٢٪ من المستخدمين الضعفاء مالياً لديهم متوسط سعر شراء أقل من ٢٥٠ دولاراً، مقارنة بحوالي ٤٤٪ من المستخدمين المستقرين مالياً (انظر الرسم البياني أدناه). وبالنظر إلى بقية التوزيع، فإن هذه الفجوة تتكون إلى حد كبير في الذيل الأيمن، حيث من المرجح أن يكون لدى الأسر المستقرة مالياً متوسط سعر شراء يتراوح بين ١٧٥٠ دولاراً و ٢٠٠٠ دولاراً.

حصة مشتريات BNPL حسب السعر



المصدر: مسح الوصول إلى الائتمان SCE.

يلقي المؤلفون مزيداً من الضوء على مكانة مبدأ "اشتر الآن، وادفع لاحقاً" BNPL في الموارد المالية للأسر لمستخدميه، مع التركيز بشكل خاص على كيفية اختلاف الاستخدام حسب مستوى الهشاشة المالية للأسرة.

والأهم من ذلك أننا لا نجد أن دخل الأسرة هو المحرك الرئيسي لهذه الفوارق. وحتى بعد أن نتحكم في الدخل، فإن الأسر الهشة مالياً تقوم بمشتريات من BNPL تكون في المتوسط أقل بنحو ٢٢٠ دولاراً من الأسر المستقرة مالياً، وتقوم بمشتريات أكثر، بمتوسط أربع مشتريات من BNPL أكثر من الأسر المستقرة المجيبة في العام الماضي.

تشریح استخدام BNPL

ولتقييم أسباب هذه الاختلافات في الاستخدام، طرحنا على المشاركين سؤالاً مفتوحاً حول سبب استخدامهم BNPL. تقدم سحب الكلمات أدناه تمثيلاً مرئياً لإجابات المجموعتين، حيث يشير حجم كل كلمة إلى تكرارها وبرزها في الإجابات بشكل عام.

تختلف أسباب استخدام BNPL حسب مستوى الاستقرار المالي

تظهر سحب الكلمات جنباً إلى جنب المصطلحات المستخدمة بشكل متكرر من قبل مستخدمي BNPL المستقرين مالياً (على اليسار) ومستخدمي BNPL الهشين مالياً (على اليمين) عند سؤالهم عن سبب استخدامهم BNPL. وتهيمن كلمة "المدفوعات" على كليهما، مع ظهور كلمتي "الفائدة" و"الائتمان" أيضاً بالنسبة للمستخدمين المستقرين، كما تبرز كلمتا "السهل" و"المال" أيضاً للمستخدمين الهشين.

وفي حين تؤكد كلتا المجموعتين على جاذبية توزيع المدفوعات، إلا أنهما تظهران أيضاً اختلافات رئيسية. على سبيل المثال، كثيراً ما يذكر الأشخاص المستقرون مالياً المزايا المرتبطة بانعدام الفائدة، في حين أن الأشخاص الهشين مالياً هم الأكثر احتمالاً لوصف سهولة الوصول والراحة. ومن المرجح أن تذكر كلتا المجموعتين الائتمان، ولكن لأسباب مختلفة. على سبيل المثال، من المرجح بشكل عام أن يذكر الضعفاء مالياً ضعف الائتمان، في حين يذكر المستقرون مالياً في كثير من الأحيان أنهم يرغبون في تجنب استخدام بطاقة الائتمان الخاصة بهم أو أنهم يرون BNPL كوسيلة جيدة لبناء الائتمان. (نظراً لأن مقرضي BNPL عموماً لا يقدمون البيانات إلى مكاتب الائتمان، فإن البيانات الأخيرة قد تشير إلى درجة معينة من سوء الفهم بين مستخدمي المنتج، إلا إذا كانوا يشيرون إلى بناء الائتمان مع مقرضي BNPL على وجه التحديد). وأخيراً، من المرجح أن يذكر الضعفاء مالياً أنهم يقومون بعملية شراء لا يملكون المال لشرائها مقدماً أو أنهم لا يستطيعون تحملها، في حين يميل المستقرون مالياً إلى عدم التأكيد على هذه النقطة.

ومن خلال ربط استجاباتنا النوعية بالنتائج المتعلقة بالتكرار ومبالغ الإنفاق، يمكننا أن نبدأ في رسم صورة للاستخدام التفاضلي للقروض المتعثرة من خلال الهشاشة المالية. بالنسبة للأشخاص المستقرين مالياً،

يبدو أن استخدام BNPL يركز أكثر على عدد قليل من المشتريات ويبدو أنه مدفوع إلى حد كبير بالرغبة في تجنب دفع الفائدة على العناصر باهظة الثمن. وفي الوقت نفسه، يبدو الاستخدام بين الضعفاء مالياً أقرب إلى بطاقة الائتمان، حيث يستخدم المتسوقون الخدمة لإجراء عمليات شراء متوسطة الحجم خارج الميزانية بشكل متكرر. وقد يكون أحد المحركات الرئيسية لهذا الاختلاف هو الوصول إلى الديون قصيرة الأجل من خلال بطاقات الائتمان. بالنسبة للأفراد الذين يقتربون من الحد الائتماني الخاص بهم، قد تكون BNPL جذابة بشكل خاص كوسيلة لتسهيل الاستهلاك على المدى القصير. وفي الوقت نفسه، قد يختار أولئك الذين لديهم رصيد وافر متاح استخدام BNPL للمشتريات متوسطة الحجم كوسيلة لتجنب حمل الرصيد وتراكم الفوائد. ومع ذلك، فإن نتائجنا تكشف أيضاً أن هناك سوء فهم للمنتج، حتى بين مستخدميه، بما في ذلك المستقرون مالياً، حيث يبدو أن بعض المستخدمين يفترضون أن BNPL ستساعدهم في بناء الائتمان، كما ذكرنا أعلاه. قد يكون من الأفضل لأولئك الذين لديهم هذا الرأي استخدام بطاقة الائتمان.

نتائجنا لها أيضاً آثار على استخدام BNPL في المستقبل. ويشيرون إلى أن أكبر عائق أمام قبول المستهلك هو الاستخدام الأول، وأنه بعد هذا الاستخدام الأولي، يميل المستهلكون إلى استخدام BNPL مرة أخرى. ومع عدم استخدام حوالي ٨٠٪ من الأسر لـ BNPL في العام الماضي، فقد لا يزال هناك مجال كبير لزيادة اعتماد المنتج. سيكون هذا أمراً مهماً بشكل خاص للمراقبة في الأشهر المقبلة، حيث استخدم العديد من المتسوقين BNPL لأول مرة في موسم العطلات الماضي.

[Chart data EXCEL](#)