

اسم البرنامج: الاقتصاد والناس

عنوان الحلقة: الإنفاق الاستهلاكي في الخليج

مقدم الحلقة: أحمد بشتو

ضيوف الحلقة:

- إخلص/طالبة جامعية
- بكر أحمد السرحان/أستاذ الإدارة بجامعة قطر
- أحمد السباعي/مدير وكالة بيع سيارات
- علي/شباب بحريني
- عبد الناصر اليافعي/أستاذ الخدمة الاجتماعية المشارك بجامعة قطر
- أحمد الملا/مستشار التنمية المحلية في مؤسسة قطر الخيرية
- وآخرون

تاريخ الحلقة: 2013/12/21

المحاور:

- الثقافة الاستهلاكية للمجتمعات الخليجية
 - الإفراط في الإنفاق الاستهلاكي على حساب الاستثمار
 - تنامي ظاهرة الاقتراض بغرض الاستهلاك
 - حلول مقترحة للحد من ظاهرة الإسراف والتبذير
- أحمد بشتو: صدق أو لا تصدق فالخليجيون الذين يبلغ عددهم نحو 45 مليون نسمة ينفقون على شراء السلع الفاخرة والسيارات والسياحة والسفر واقتناء أحدث أجهزة الهاتف النقال أكثر بثلاث مرات عما ينفقه الصينيون لذات الغرض رغم أن عددهم يزيد عن مليار 300 مليون إنسان، تتذرع أحد الخبراء أنهم كانوا يقيسون معدل إنفاق الأسر بالسعودية مثلاً بملايين الريالات قبل سنوات الآن صار القياس بمليارات الريالات،

الأكيد أن هذه الظاهرة بدأت مع طفرة النفط الأولى في سبعينيات القرن الماضي إلا أن اللافت أن هذه الظاهرة لن تتحول من الشكل الترفيهي إلى الاستثماري التوفيري؛ لا يوفر الخليجيون مثلا كما يفعل الصينيون الذين تبلغ مدخراتهم في البنوك 6 تريليونات دولار، هذه الحالة سوف نناقشها في هذه الحلقة الجديدة من الاقتصاد والناس التي نقدمها من العاصمة القطرية الدوحة؛ مشاهدنا أهلا بكم.

في دراسة لشركة American express عن سلوكيات الشراء الفاخر في دول الخليج أكدت أن سكان قطر يحتلون المرتبة الأولى في الإنفاق على السلع الفاخرة بمعدل 5000 دولار شهريا مقابل 250 دولار ينفقها أهل الأردن مثلا وأن نسبة كبيرة من أهل الخليج ينوون زيادة نفقاتهم الاستهلاكية العام المقبل، يقدر أن الخليجين أنفقوا نحو 150 مليار دولار على وسائل الرفاهية الاجتماعية منذ عام 2011 وحتى الآن، نساء الخليج وحدهن ينفقن نحو 15 مليار دولار على العطور وأدوات التجميل سنويا، وبمقارنة السلوك الاجتماعي الاستهلاكي للأسر الكويتية مثلا نجد أن إنفاقهم الشهري قد قدره مركز الإحصاء بنحو 3723 ديناراً مقابل 927 ديناراً للأسر غير الكويتية كما أن 22% من دخل الأسرة الكويتية يُنفق على الترفيه، وفي السياق نفسه فقد ارتفع إنفاق الأسرة الإماراتية من 6000 إلى 7000 دولار شهريا بتقديرات شهر أغسطس الماضي، يقدر أن شراء الأزياء يستهلك 37% من دخل بعض الأسر الخليجية كما أن اقتناء السيارات الحديثة يستقطع نحو 35% منهم النتيجة أن نحو 56% من الأسر في أبو ظبي مثلا صارت مدينة للبنوك، هل صار إذن سلوك الإنفاق الاستهلاكي المتطرف قدرا على أهل الخليج؟ النقاش يبدأ حالا. إخلاص هل الفتاه الخليجية مضطرة لمجاراة صديقاتها مثلا في استهلاك الماكياج وما إلى ذلك فبالتالي يزيد إنفاقها في هذا المجال؟

الثقافة الاستهلاكية للمجتمعات الخليجية

إخلاص/طالبة جامعية: بالواقع هذه المسألة تعتبر أن ثقافة المجتمع الخليجي عامة والقطري خاصة لذلك تلجأ الفتاة أن تجاري قريناتها أو أن تجاري زميلاتهن لكي لا تشعر بالنقص أو لكي لا تشعر بنقص في شخصيتها فتضطر حتى لو كان هذا الدخل المعيشي أو الدخل الاستهلاكي لا يتواءم أو يتوافق مع دخلها فتضطر أن تتباعد مثلا فستان يعني شافت فستان مثلا في عرس أو شافت فستان على واحدة من صديقتها الماكياج، تحاول أن تكون مثل صديقاتها على أساس أنها تحس هي أنها بنفس الطبقة الاجتماعية ليست أقل أو أكثر بل أحيانا تسعى لأن تكون أعلى منهم أحيانا في بعض الطبقات الاجتماعية

بهذه السلوك الفردي.

أحمد بشتو: أنت مثلا كم يبلغ مصروفك الشهري؟

إخلاص: مصروفي الشهري يعني مثلا يتراوح ما بين 1000-2500..

أحمد بشتو: يعني هذا المصروف فقط للأشياء الأساسية اليومية..

إخلاص: نعم عادة الأسر الخليجية تحاول أن تلبي كل احتياجات أبنائها فمثلا أن يعيش الأب يعني إن كان يعيش الأب مثلا في حال ميسورة في حال معتدلة لا يريد أن يورث هذا النقص أو هذه الحاجيات لأبنائه فتجد أن الأب يحاول دائما أن يلبي جميع احتياجات أبنائه لكي لا يشعرون بالنقص.

أحمد بشتو: الميزانية في هذه الحالة تكون مفتوحة؟

إخلاص: نعم هذه النقطة تنبع من مسألة ثقافة الأب أو ثقافة الوالدين، قد يكونوا عاشوا بحال متعسرة مثلا أو بحال محدودة الدخل نستطيع أن نسميها فلا يريدوا أن يورثوا هذه المبادئ أو هذه المفاهيم لأبنائهم فتكون الميزانية مفتوحة لجميع الأبناء بكل ما يرد في خواطرهم ونجد هناك تسارع في هذه التلبية، الاقتصاد قد يقترن بصورة خاطئة في المجتمع الخليجي بالبخل فيما إني أنا ادخرت شوي فمعناه أنا بخيلة لا لا ما رح أسمح ما رح أخلي الناس تتكلم عني وتقول أنه أنا بخيلة إذن أنا بتم أشترى دائما وبروح أشترى ماركات وبشترى كل شي عشان الناس تقول إني أنا مش مقصرة على نفسي.

أحمد بشتو: دكتور كم تقريبا يعني يمكن أن تكون دول الخليج، الناس في الخليج خسروا من إنفاقات كثيرة غير مبررة مثل الإنفاق في السياحة 17 مليار دولار سنويا؟

بكر أحمد السرحان/أستاذ الإدارة بجامعة قطر: الإنفاق غير مبرر في مجالات عديدة جدا من ضمنها السياحة على السلع الفاخرة على البيوت الكثيرة على السيارات الكثيرة يعني في مجالات متعددة، بس أعطيك دراسة إحنا عملناها بجامعة قطر وفي جامعة الإمارات في مجال دقيق جدا في الإنفاق غير المبرر وهو على السلع الفاخرة التي تستخدمها النساء، سوق السلع الفاخرة في دولة قطر ودولة الإمارات خلال عام 2015 سوف يتجاوز الـ 5 مليارات دولار أميركي وأغلب السلع هذه بس بدي أعطيك مثال توصلنا إليه في الدراسة عملنا مقارنة بعدد حوالي 700 سيدة في دولة قطر ودولة الإمارات وأعطينا 3 أمثلة بسيطة جدا أعطيك أسماء، الأسماء هذه كلها أسماء مستعارة،

السيدة الأولى عندها 7 ساعات قيمة الساعات اليدوية التي تمتلكها تزيد عن 300 ألف ريال وهي من الطبقة المتوسطة ليست من طبقة غنية بل من طبقة متوسطة، سيدة أخرى من الطبقة الأقل غنى تمتلك 3 ساعات قيمتها 20 ألف ريال قطري، سيدة أخرى تشتري حقيبة، ثمن الحقيبة 3000 دولار وتحمل الحقيبة هذه في يدها وتحمل مع الحقيبة إيصال من المحل لكي تريه للناس أنه والله أنا اشتريت الحقيبة بهذا المبلغ، فإذا كنا نريد أن نقوم بالإففاق ما في مشكلة في الإففاق، ولكن يجب أن نكون مقتدرين أولاً وثانياً يجب أن يتم إنفاق المواد هذه بأوجه صحيحة بغض النظر عن هذه الأوجه قد تكون أوجه اجتماعية إنسانية تعليمية صحية أكاديمية القصد بالنقطة هنا أنه أنفق ولكن أنفق بحذر إن استطعت.

الإفراط في الإففاق الاستهلاكي على حساب الاستثمار

أحمد بشتو: قد يحتاج البعض بأن البيئة الاستثمارية في دول الخليج محددة في قطاعات معروفة الاستثمار في النفط والغاز أو بعض الأعمال التجارية الأخرى لا توجد تعددية في البيئة الاستثمارية في دول الخليج؟

بكر أحمد السرحان: لا يوجد في أي دولة خليجية لا يمنع الشخص، أي شخص، سواء كان مقيم ولا وافد ولا مواطن أنه يستثمر، لكن دائماً حتى أنا أحمل شخص آخر مسؤولية هذه أقولها والله الأنظمة هنا لا تساعد، التشريعات لا تساعد، الاقتصاد لا يساعد، اقتصاد دول الخليج اقتصاد مفتوح كل الماركات العالمية إلي تجدها في نيويورك وفي أفخم شوارع لندن وباريس هي موجودة هنا، القدرة الصناعية موجودة عندنا مدن صناعية موجودة عندنا دعم الحكومة موجود شركات راعية، لكن المشكلة هنا ليست في الدعم المشكلة في الروح الريادية اللي موجودة عند الناس، كثير من الناس يبحث عن الأشياء السهلة لأنه للأسف تعودنا في 30 سنة الماضية من خلال النفط كل شيء نحصل عليه بسهولة.

أحمد بشتو: صالح؛ الصورة الذهنية دائماً عن الشاب الخليجي بأنه شاب لديه أموال يريد إنفاقها بالسفر في شراء أجهزة حديثة أو سيارات حديثة أو ما إلى ذلك، هذه الصورة متى يمكن أن تتغير؟

صالح: طبعاً خيلنا نكون واقعيين حالياً الصورة خلال الـ10 سنوات السابقة غير عن الـ5 سنوات غير عن حالياً غير عن المستقبل أو خلال العشر سنوات القادمة أتفق يمكن

كانت الصورة هذه كانت موجودة عند الشعب الخليجي يمكن في فترة سابقة لكن حاليا أتوقع أنه الشباب الخليجين بشكل عام وشباب قطر بشكل خاص صار عنده فكرة صار عنده توجه صار عنده حاليا خطة مالية دراسة خطة مالية كيف يكون مثلا عندنا المصروف الشخصي أو راتبه يكون له جزء يدخره للمستقبل سواء إذا كان business خاص أو مشروع، يفتح مشروعه الخاص بحيث أنه يساعده في النفقات المالية سواء للأسرة أو لنفسه في المستقبل، ننتقل من المنطلق الآخر يعني إذا كانت النسبة 70-30 بالماضي 70 أنا أتكلم الناس اللي الناس الماديين اللي مثلا عنده منطلق اصرف ما في الجيب يأتيك ما في الغيب، فهذه النسبة كانت إذن أقول أنها كانت 70 وال30 اللي هو دخل أتوقع حاليا النسبة بين ال70-30 % نسبة ال70 هي اللي صارت تفكر، صار يفكر أنه لازم يدخر جزء من مصروفه أو جزء من راتبه لأشياء في المستقبل يعني الآن نشوف حاليا غلاء المعيشة والأوضاع اللي إحنا نعيشها حاليا تحتاج أن الواحد يكون عنده جزء من راتبه يعني يسوي Saving لجزء من راتبه نفترض 20-40% هذه يحولها على طول من لما تنزل على الراتب إلى حساب التوفير.

تنامي ظاهرة الاقتراض بغرض الاستهلاك

أحمد بشتو: لكن صالح أغلب القروض الشخصية من البنوك القطرية الآن لشباب قطري وهي قروض استهلاكية، إذن هذه الصورة لم تتغير بالكامل.

صالح: حاليا أنا أتوقع أو الفترة اللي أنت تتكلم عنها القروض الاستهلاكية، القروض استهلاكية لأيش؟ يفكر يعني يبني بيت أو مثلا يعني قروض بنك التنمية يعني حابب أنه هو يبني بيت حابب أنه يدخر شيء للمستقبل فهو يأخذ قرض بفوائد بسيطة من البنوك ليبنى بيت يعني في هدف في شيء مش أنه أنا استهلاكي لا والله أنا حابب أبني بيت عشان أوفر مثلا خلال ال15 سنة الجاي بعد ما أنا أخلص مستحقات البيت يكون هذا الجزء اللي أنا كنت مثلا الأقساط أقساط البيت أنها تكون أستفيد منها في شيء آخر.

أحمد بشتو: مهندس أحمد ما ملاحظاتك على طريقة شراء القطريين للسيارات الفاخرة أو الأقل درجة؟

أحمد السباعي/مدير وكالة بيع سيارات: العالم بده كل سنة حوالي 80 مليون سيارة إحنا في الخليج نستهلك منهم حوالي مليون سيارة، السيارات تتوزع على الدول حسب حجم السعودية تستهلك 600 ألف إحنا 80-100 ألف سيارة في السنة، السيارات الفاخرة تأخذ

حوالي من 5-10% التي هي تعتبر Luxury Cars العربيات التي هي ديور العربيات القوية تأخذ من أقل من كده شوي، تغير العربية، الناس يغيروها كل سنة إلى سنتين لما ينزل face lift في السيارة أو تغير في شكل العربية فالناس تبيع العربية القديمة فتأخذ الجديدة.

أحمد بشتو: إذا كان القطري يغير سيارته كل سنة أو سنتين ما هامش الخسارة التي يتحملها في هذه الحالة؟

أحمد السباعي: هي تعتمد على مستوى السيارة، لو السيارة فاخرة زي Pinky والحاجات الغالية ممكن تخسر 20%-25% أما السيارات التي هي متوسطة التي هي 15-10 Most Popular Cars % ف Range هذا يعتمد على Brand يعتمد على استعمال السيارة يعتمد على قيمتها الابتدائية إذا كانت قيمتها مليون فستخسر رقم كبير في النهاية من 20-25..

أحمد بشتو: هل هذا سلوك وارد على القروض البنكية ربما متوافرة الدخل الشهري ربما كبير لهذا يأتي تغير السيارة أسهل؟

أحمد السباعي: أنا ألاحظ في السوق 2005-2006 زمان كانت الناس تعتمد على القروض البنكية كثير حاليا اعتمادهم على القروض البنكية قل والناس بدأت تحط الفلوس بمكانها.

أحمد بشتو: هل تعتقد أن الشعب بهذا السلوك يحمل نفسه عبئا ماديا أكبر بكثير تغيير السيارات؟

أحمد السباعي: إحنا لو أخذنا Segment في المجتمع تلاقي الكلام هذا ينطبق على الشباب، الشباب التي لسه بيتدئ حياته العملية فيحب أن يركب عربية غالية أوي، لكن لو نجى نأخذ الأعمار الأعلى شوي التي عندها 30 خلاص متمكن من وظيفته ومكانته الاجتماعية يبقى خلال Stable فإحنا مش غلط نعممها على الناس هي الشباب والشباب مندفع في كل بلد في الدنيا فاندفاع الشباب القطري يمكن أكثر شوي، لأنه دائما أول ما يتخرج أول ما يروح يشتغل في أي مؤسسة كبيرة حاب يركب أعلى عربية فيمكن دي محتاجة نوع من التدريب نوع من Training الناس يتعرفوا شوي لكن بعد شوي اختيارهم صحيح.

أحمد بشتو: علي المواطن الخليجي ذو الدخل المرتفع يفكر في استثمار الأموال أم أنه يريد دائماً أن تأتيه الأموال بدون جهد؟

علي/شباب بحريني: طبعا لو تكلمنا عن المواطن الخليجي يختلف من دولة إلى دولة ولكن بشكل عام المواطن الخليجي يعتمد أو يفضل أن مدخوله يعني يكون بشكل مريح يجيئه بشكل مريح بس اللهم أنه ما ندر يكون يفكر بالتجارة على أساس مدخوله هذا يعطيه مدخول أكثر يعني.

أحمد بشتو: نحن هنا لا نتحدث بشكل عام لكن لماذا اختلفت طبيعة الخليجي منذ عشرات سنوات حين كان يعمل ويجد ويحصل على قوته بيده عن الحالة الحالية التي يريد فيها الحصول على مواد بشكل يسير؟

علي: المواطن الخليجي بعد المدخول النفطي صار أنه تغير عن المواطن الخليجي قبل المدخول النفطي، فلما ازداد المدخول صار أكثر راحة وأكثر رفاهية فهذا الشيء يجعل المواطن الخليجي يعتمد أكثر شيء على المدخول اللي يجيئه بدون تعب ومجهود كبير.

أحمد بشتو: أنت كشخص هل يمكن أن تفكر في استثمار أموالك في تجارة مثلا أو في افتتاح مشروع صناعي يعني على سبيل المثال؟

علي: طبعا استثمار الأموال في عدة جهات لاستثمار الأموال منها التجارة البسيطة على مستوى الأفراد ومنها التجارة الكبيرة اللي على مستوى الشركات وعلى مستوى الجهات وعندنا أمثلة كثيرة في الدوحة هنا وفي دول الخليج الثانية أنه في أشخاص قاموا بالتعاون مع شركات عالمية أخرى على أساس أنهم يكونون لهم مدخول أكثر يعني من المدخول اللي هم يتقاضونه ممن يشتغلون بالوظائف العادية.

أحمد بشتو: ونواصل النقاش ولكن بعد الفاصل وتابعونا.

[فاصل إعلاني]

أحمد بشتو: الوفرة المالية الخليجية الكبيرة مقابل عدم ترشيد الإنفاق أسباب منطقية تؤدي إلى إنفاق غير مبرر في كثير من الأحيان، دخل الفرد هنا في قطر مثلا هو الأعلى عالميا بمعدل ثمانية وثمانين ألف دولار سنويا، إجمالا فقد تخطى الدخل القومي لدول الخليج التريليون دولار، إذن فمقاييس الشراء والإنفاق صارت تحكمها الرغبة أكثر من الحاجة الفعلية ولعل في هذا نوع من الخطر، مشاهدنا أهلا بكم مرة أخرى

إلى الاقتصاد والناس، دكتور هذا الشباب القطري تحت سن العشرين لماذا تزرع فيهم من البداية ثقافة الاستهلاك أكثر من ثقافة الاستثمار؟

عبد الناصر اليافعي/أستاذ الخدمة الاجتماعية المشارك بجامعة قطر: طبعا هذا راجع لطبيعة مجتمعهم حيث قضية الإيثار والكرم من الأساسيات اللي توجدهم لك مكانة اجتماعية فينشأ الطفل أو الشاب على إن هذه من الصفات اللي ربما محمودة ومقبولة ليس بصفة عامة ولكن من ضمن الأساسيات، بالإضافة إلى فكر استثماري ربما يرحل ويؤجل لحين الشاب يبلغ سن معين يستطيع إن يتحمل المسؤولية من وجهة نظر الوالدين والمجتمع.

أحمد بشتو: يبدو أيضا أن فكرة التباهي الاجتماعي لدى الأسر والآباء هي ما يغري على الإنفاق بشكل أكثر؟

عبد الناصر اليافعي: شوف الدول الخليجية لا نستطيع أن نقول إن هو نفاق مطلق هناك جوانب معينة يببالغ فيه الخليجين في الإنفاق مثل وقت السفر ومثل في مصاريف الزواج ومثل البناء ونوعية السيارة اللي تقتنيها، ولكن في جوانب أخرى يراعون قضية أن لا ينفقون أكثر مما ينبغي ولكن في جوانب معينة يصرون عليها ليش لأن هذه تبرزهم في المجتمع وتبرز مكانتهم ويرون إن هذه من الأساسيات اللي ستعلي شأن الأسرة وسيكون لها انعكاس إيجابي عليهم وعلى أبنائهم.

أحمد بشتو: برأيك لماذا تختلف الثقافة الأوروبية والأميركية في التعامل مع الأموال عن الثقافة الخليجية في نفس السياق؟

عبد الناصر اليافعي: يعني شوف في مجمله هناك نوع ما من الحقيقة أنه مثلا الأفراد في المجتمع الخليجي يصرفون أكثر ولكن لا نستطيع أن نعتمد هذا على كل الجوانب، هناك أنماط من السلوك المعيشية سواء للأوروبيين أو الأميركيين يصرفون فيها المبالغ الخليجين لا يصرفون فيها ولا ريال واحد.

أحمد بشتو: إذا قارنا طريقة تعاطي الخليجية مع الأموال وطريقتك أنت في التعاطي مع الأموال كيف تجد المقارنة؟

معتصم/شاب سوري: طبعا هناك اختلاف بين طريقة الإنفاق التي أقوم فيها أنا وطريقة الإنفاق التي يقومون بها الخليجي ويرجع ذلك إلى الدخل فكلما كان الدخل مرتفع تكون

يكون الإنفاق مرتفع أيضا، طريقة الإنفاق تتناسب طردا مع الدخل.

أحمد بشتو: هذه طريقة ترى فيها إنفاقا فيه شكل من التبذير مثلا؟

سعيد دياب/شباب لبناني: بالمبدأ تختلف من شخص للثاني كل إنسان عنده توجه وميول بموضوع الصرف، الخليجي اليوم مدخوله كبير طالما مدخوله كبير هو قادر يخصص هذا المدخول بتوجه معين اللي هو بحب، بس التوجه تبعه مختلف عن التوجه تبقي يعني ممكن هو اليوم يحب ينقي السيارات يمكن يخصص مبلغ كثير كبير حتى يجيب سيارة كثير حلوة ومميزة يتباهى فيها قدام أصحابه وربعه، اليوم أنا بالنسبة لإلي أنا شخص أجنبي ما يهمني إني أشتري سيارة..

أحمد بشتو: آخر موديل.

سعيد دياب: إيه، آخر موديل بالبلد اللي أنا عم أشتغل فيه.

أحمد بشتو: فيصل أوجه الإنفاق على الترفيه لدى الشاب الخليجي والقطري كثرت، هذا يستهلك منك أموالا كثيرة؟

فيصل/ طالب قطري: صحيح الترفيه بشكل عام هو ترفيه عن النفس أن الواحد يكون مضغوطا طول الأسبوع بأشغال بشكل كبير، لازم إن يكون له وقت يرفه فيه عن نفسه، فيكون من السهل إن ينفق كثير اليوم مثلا بعضهم يروح للبحر مو محتاج شي مو محتاج لإنفاق كثير لكن بعضهم يتمشى يتسوق فهي محتاجة إنفاق كثير.

أحمد بشتو: أنت مثلا كم تنفق أسبوعيا على هذا الترفيه؟

جابر/طالب قطري: 200، 100..

أحمد بشتو: ليس كثيرا.

جابر: أيوة ليس كثيرا.

أحمد بشتو: أنت تضع حدا للإنفاق على هذه الحالة؟

عبد الله: كل أسبوع على حسب مرات week end يعني مرات يتطلب أكثر، الإجازة فترة الإجازة تتطلب منك تصرف أكثر في بعضهم لا ما يتطلب يعني في بعض الأيام ما يتطلب إن تصرف مبلغ كبير..

أحمد بشتو: طيب يمكن أن تنجر إلى إنفاق أكثر على السهرات مثلا أو طلعات؟

عبد الله: ممكن تتطلب منك تصرف أكثر يعني من المبلغ اللي أنت مخصصه يعني أنت يوم يجيئك يكون دخلك يعني أنت تقسمه يوم تقسمه يعني مرات يتطلب إنه تصرف أكثر.

أحمد بشتو: المفروض شهريا يكفي؟

جابر: شهري لا لا..

أحمد بشتو: لا تطلب مزيدا من الوالد مثلا؟

جابر: أتطلب أنا أحيانا..

أحمد بشتو: طب لماذا أحيانا لا يكفيك المصروف الشهري وتطلب أكثر، هل أنك لا تدير الأموال بشكل جيد؟

فيصل: لا لأنني إنسان يحب التغيير في الحياة فأنوع بالترفيه عن نفسي، فأحيانا لما يكون الترفيه بشكل عادة مستمر يتمل الإنسان فيحتاج لتغيير التنفيذ وهذا يحتاج إلى زيادة الإنفاق.

حلول مقترحة للحد من ظاهرة الإسراف والتبذير

أحمد بشتو: سيد أحمد كيف يمكن أن ننقذ هذا الجيل إذا جاز التعبير من عادات استهلاكية ربما مبالغ فيها؟

أحمد الملا/مستشار التنمية المحلية في مؤسسة قطر الخيرية: هذا الجيل عنده مجموعة مزايا يتميز فيها عن الأجيال السابقة أجيالنا والأجيال اللي حتى جاءت بعده وهي: إنه كم المعلومات؛ قضية توفر معلومات أصبح سهلة بالنسبة له، وهذا يوفر علينا جانب مهم من جوانب التعليم وهو جانب المعارف، أظن إن التحدي الأكبر هو طرح النماذج العملية، النماذج السلوكية اللي تجعله يقتنع، وأنا أظن هذا ممكن ندخل فيه من جانب المعارف إن نحن نرشدده إلى قضية اختيار المعلومات بحيث إنه يبحث عن خطورة السلوكيات الناتجة عن الإسراف عن التبذير عن عدم الترشيده في الاستهلاك.

أحمد بشتو: ربما المسألة مرتبطة بالوجاهة الاجتماعية هنا كعادة في المجتمعات

الخليجية، هنا ربما سيحدث نوع من الصراع بين الواجهة الاجتماعية وبين محاولات ترشيد الإنفاق هل هذا يمكن أن يتغلب عليه؟

أحمد الملا: هذه يمكن المشكلة كلنا نعاني منها، طرح النماذج العملية السلوكية من قبل مؤسسات المجتمع من قبل المؤسسات التي تتعاون مع الفئة الشبابية أو الطلابية من قبل المدارس من قبل الأسرة أيضا أنا أظن إن هذا كله رح يكون له دوره.

أحمد بشتو: الإقبال القطري الخليجي على أحدث أجهزة الهاتف النقال يبدو أنه مستمر حين ينزل موديل جديد هناك إقبال عليه، كيف ترى الحالة؟

رأفت نسيم/مدير محل هواتف: الحالة إن أي موديل اللي حضرتك ينزل جديد فدائماً القطريين يحبون تبديل الأجهزة وبالذات أي حاجة نازلة جديدة، فحتى لما يجيء يدريك تلفون مثلا يساوي الشيء الفلاني تلفون مستعمل تبقى حالته في حالة الجديد على طول مهما كان سعر الجديد، مثلا بعد الموديلات أول ما تنزل تبقى بستة آلاف ستة آلاف و500 وممكن بعد أسبوعين تبقى ألفين و500 بثلاث آلاف، يحب إنه يستخدمه بنفس السعر العالي في الأول، الوكيل مثلا أو الجنسيات الأخرى ينتظر لحد ما سعره يجيء يعني في المستوى العادي.

أحمد بشتو: رؤيا عن بيل غيتس الذي يعد أغنى رجل في العالم أنه رفض طلبا لابنه بزيادة مصروفه الشهري لما احتج الابن على أبيه قائلا: إن هذا ليس عدلا من أغنى رجل في العالم، قال له غيتس: وأن الدنيا أيضا ليست عادلة والثروة ليست دائمة؛ معلماً ابنه كيف يرشد إنفاق مصروفه الشهري، تقبلوا أطيب التحية من نائر الياسري ومنال الهريسي ومني أحمد بشتو من العاصمة القطرية الدوحة لكم التحية وإلى اللقاء.