

نموذج تمويلي : التمويل التأجيري للسيارات في المملكة العربية السعودية

إعداد الطالب/ باسم بخيت المالكي

إشراف/

د. الفیصل عبد الحمید

د. فايز جراد

العام الدراسي:

2026

فهرس المحتوات:

المستخلص / Abstract

الفصل الأول: المقدمة

الفصل الثاني: الدراسات السابقة

الفصل الثالث: منهجية الدراسة

الفصل الرابع: النتائج والتوصيات

المراجع العربية

المراجع الأجنبية

الملاحق

قائمة الجداول :

جدول (1): مصطلحات التمويل التجاري العالمية المطبقة على النموذج المقترح - مركبة تقليدية

جدول (2): نتائج القسط الشهري - مركبة تقليدية

جدول (3): مصطلحات التمويل التجاري العالمية - Lucid Air الكهربائية

جدول (4): نتائج القسط الشهري - Lucid Air

جدول (5): مقارنة شاملة بين فئتي المركبات

جدول (6): ملخص الدراسات السابقة

جدول (7): الخصائص الديموغرافية لعينة الدراسة الفعلية (ن = 283)

جدول (8): نتائج محاور الاستبانة الرئيسة (ن = 283)

فهرس الأشكال:

شكل (1): مخطط توزيع عينة الدراسة حسب الجنس

شكل (2): مخطط توزيع عينة الدراسة حسب الفئة العمرية

شكل (3): مخطط توزيع عينة الدراسة حسب الدخل الشهري

شكل (4): مخطط نتائج محاور الاستبانة الرئيسة

المستخلص : Abstract

تتناول هذه الدراسة إشكالية الفجوة بين التمويل التأجيري المنتهي بالتملك والتأجير التشغيلي في سوق تمويل المركبات بالمملكة العربية السعودية، حيث يوفر المنتج الأول كفاءة تكلفة نسبية دون مرونة كافية، بينما يوفر الثاني مرونة أعلى بتكلفة أعلى نسبياً. وتهدف الدراسة إلى بناء تصور مقترح لنموذج تمويلي هجين يتيح للعميل خيار استبدال المركبة أثناء مدة العقد وفق شروط يتفق عليها البنك والوكيل، مقابل التزام العميل بالصيانة الدورية ومتابعة عداد المسافة، دون الإخلال بالضوابط الشرعية الحاكمة لعقد الإجارة المنتهية بالتملك.

اعتمدت الدراسة المنهج المختلط، جامعة بين تحليل الوثائق والأنظمة، ومحاكاة مالية رقمية تطبيقية على فئتين من المركبات (تقليدية وكهربائية)، واستبانة ميدانية طبقت فعلياً على عينة قوامها 283 عميلاً. وأظهرت النتائج الوصفية أن نسبة كبيرة من العينة (83.7%) توافق على أن ميزة الاستبدال ستزيد رضاها عن المنتج، وأن غالبية المشاركين (68.2% و 84.5% على التوالي) أبدوا استعداداً لتحمل مسؤولية الصيانة الدورية ومتابعة عداد المسافة مقابل الحصول على هذه الميزة، كما أيد 88.3% من العينة فكرة طرح النموذج المقترح كمنتج فعلي في السوق. أما على المستوى الاستدلالي، فقد وجدت فرضية فرعية واحدة (H1b) دعماً دالاً إحصائياً ($r = -0.152$, $p = 0.011$)، بينما لم تجد الفرضية الرئيسية والفرضية الفرعية الأخرى دعماً دالاً في هذه العينة، وهو ما عزى إلى أثر السقف الناتج عن تركيز الاستجابات الإيجابية. وأظهرت المحاكاة المالية أن جدوى النموذج تتفاوت جوهرياً حسب فئة المركبة، إذ تتطلب المركبات الكهربائية هامش مخاطرة أعلى ومدة عقد أطول نظراً لسرعة استهلاكها الموثقة مقارنة بالمركبات التقليدية. الكلمات المفتاحية: التمويل التأجيري المنتهي بالتملك، التأجير التشغيلي، القيمة المتبقية، الابتكار المالي، الإجارة الإسلامية، السوق السعودي.

الشكر والتقدير

لا تُقاس الإنجازات بعدد صفحاتها، بل بمن كانوا خلف كل صفحة، يؤمنون بها قبل أن تكتمل، ويضيئون الطريق قبل أن تتضح معالمه.

إلى أبي...

كنت أول من علمني أن الالتزام هو رأس المال الحقيقي، وأن النجاح لا يُمنح لمن ينتظره، بل لمن يصنعه بصبرٍ وعمل. لم تكن حاضراً في تفاصيل هذا البحث فحسب، بل كنت حاضراً في المبادئ التي بُني عليها. أهديك هذا الإنجاز، فهو امتداد لما غرسته في داخلي منذ البدايات.

إلى أمي...

كنتِ الدعاء الذي سبق كل خطوة، والطمأنينة التي رافقت كل تحدٍ، والقوة التي لم أكن أراها إلا بعد أن أتجاوز الصعاب. إن كان لهذا البحث قيمة، فإن أول قيمه أنك كنتِ سبباً في أن أصل إليه. لكِ مني ما تعجز الكلمات عن حمله من امتنان.

إلى أصدقائي...

شكراً لأنكم كنتم الحضور الذي يخفف عناء الطريق، والدافع الذي ينعش العزيمة كلما أثقلتها التحديات. لم يكن دعمكم مجرد كلمات، بل كان أثراً امتد إلى كل مرحلة من مراحل هذا البحث، وسيبقى موضع تقدير وامتنان ما حييت.

إلى زملائي في قطاع المصرفية الإسلامية وقطاع الالتزام للبنوك وقطاع الخدمات المالية...

أنتم لم تكونوا مجرد زملاء، بل كنتم نافذةً أطللت منها على الواقع المهني بكل تفاصيله. من خلال نقاشاتكم، وخبرتكم، وآرائكم، أدركت أن المعرفة الحقيقية تُولد عندما يلتقي الجانب الأكاديمي بالتطبيق العملي. كان لكل ملاحظة منكم أثر، ولكل نقاش قيمة، ولكل دعم بصمة في هذا الإنجاز. فلكم خالص الشكر والتقدير.

ختاماً...

أهدي هذا البحث لكل من يؤمن بأن تطوير المنتجات المالية يبدأ بفكرة جريئة، ويكتمل بتعاون العلم والخبرة، على أمل أن يكون هذا العمل خطوةً تساهم في تطوير التمويل التأميري، وتخدم القطاع المالي في المملكة العربية السعودية، وتنسجم مع مستهدفات رؤية المملكة 2030. كما أتقدم بخالص الشكر والتقدير إلى جامعة ميد أوشن، وإدارة الجامعة، وأعضاء هيئة التدريس، على ما قدموه من دعم أكاديمي وتوجيهٍ عليّ أسهم في إتمام هذا البحث، فكان لجهودهم أثراً بالغ في مسيرتي العلمية وإخراج هذا العمل بالصورة التي أطمح إليها.

"قد تُنسى أسماء الباحثين مع مرور الزمن، لكن الأفكار التي تُحدث أثراً تبقى شاهدةً على أصحابها".

الفصل الأول

المقدمة:

يشهد قطاع تمويل المركبات في المملكة العربية السعودية تطورًا متسارعًا في ظل التحولات الاقتصادية والتنظيمية التي تقودها رؤية المملكة 2030، وما ترتب عليها من توسع في الأدوات التمويلية الموجهة للأفراد، وارتفاع مستوى المنافسة بين البنوك وشركات التأجير، وتزايد الحاجة إلى منتجات أكثر مرونة وملاءمة لاحتياجات العملاء. وفي هذا السياق يبرز منتجان رئيسان في السوق هما التمويل التأجيري المنتهي بالتملك الذي تقدمه البنوك والمؤسسات التمويلية الخاضعة لإشراف البنك المركزي السعودي، والتأجير التشغيلي الذي تقدمه شركات التأجير المرخصة. ويختلف هذان المنتجان في البنية التعاقدية وآلية التسعير ودرجة المرونة وموقع المخاطر التشغيلية والائتمانية بين مقدم الخدمة والعميل.

وعلى مستوى التطبيق العملي، يُنظر إلى التمويل التأجيري المنتهي بالتملك بوصفه منتجًا يتيح للعميل تملك المركبة في نهاية العقد ضمن إطار نظامي وشرعي واضح، بينما يُنظر إلى التأجير التشغيلي بوصفه منتجًا يوفر مرونة أعلى في الاستخدام والاستبدال والإرجاع لكنه قد يرتبط بتكلفة شهرية أعلى ورسوم تشغيلية إضافية في بعض الحالات. ومن ثم يجد العميل نفسه أمام مفاضلة بين منتج أقل تكلفة نسبيًا لكنه أقل مرونة، ومنتج أكثر مرونة لكنه أعلى تكلفة.

وتزداد أهمية هذه الإشكالية مع التحولات الجارية في سوق المركبات داخل المملكة، بما في ذلك اتساع الاهتمام بالمركبات الكهربائية وتنامي المبادرات الحكومية والصناعية المرتبطة بها، وظهور احتياج متزايد إلى منتجات تمويلية تستطيع استيعاب أنماط طلب جديدة تقوم على المرونة وانخفاض الالتزام طويل الأجل وتقليل عبء التكلفة الكلية على العميل. ومن هنا تنطلق هذه الدراسة من فجوة عملية وبحثية تتمثل في عدم توافر نموذج تمويلي يجمع بوضوح بين الكفاءة السعرية المرتبطة بالتمويل التأجيري المنتهي بالتملك وبين المرونة التعاقدية المرتبطة بالتأجير التشغيلي في السوق السعودي.

-مشكلة الدراسة.

تتمثل مشكلة الدراسة في وجود فجوة واضحة بين خصائص منتجي تمويل المركبات الأكثر حضوراً في السوق السعودي؛ إذ يوفر التمويل التأجيري المنتهي بالتملك كفاءة تكلفة نسبية وإطاراً تعاقدياً أكثر استقراراً، في حين يوفر التأجير التشغيلي مرونة أعلى من حيث الإرجاع والاستبدال وقصر الالتزام النسبي. وينعكس هذا التباين على قرار العميل الذي قد يضطر إلى المفاضلة بين انخفاض التكلفة من جهة، والمرونة التعاقدية من جهة أخرى.

وتظهر هذه المشكلة بصورة أكبر لدى شرائح من العملاء الذين لا يرغبون في تحمل التزامات ملكية طويلة الأجل، أو الذين يفضلون تحديث المركبة بصورة دورية، أو الذين يبحثون عن بديل يحقق توازناً بين الاستخدام العملي والتكلفة المقبولة. وتخلص الدراسة - بناءً على مراجعة الواقع السوقي والأدبيات ذات الصلة - إلى أن القائمة الحالية من المنتجات لا تقدم صيغة متكاملة تحقق هذا التوازن ضمن إطار مصرفي منظم.

وعليه، فإن الإشكالية الرئيسة لهذه الدراسة تتمثل في التساؤل حول إمكانية تصميم نموذج تمويلي هجين في السوق السعودي يجمع بين مزايا التمويل التأجيري المنتهي بالتملك ومزايا التأجير التشغيلي، دون الإخلال بالمتطلبات التنظيمية والشرعية، وبما يحقق قيمة أفضل للعميل ويفتح مجالاً لتطوير منتجات تمويل المركبات.

-أهمية الدراسة.

- الأهمية العلمية
 - إثراء الأدبيات العربية في موضوع تمويل المركبات من خلال الربط بين التمويل التاجيري المنتهي بالتملك والتأجير التشغيلي ضمن إطار تحليلي واحد.
 - تقديم معالجة بحثية لموضوع ذي طبيعة تطبيقية معاصرة يتقاطع فيه البعد المالي مع البعد التنظيمي والشرعي والسلوكي.
 - المساهمة في سد فجوة بحثية تتعلق بندرة الدراسات - في حدود ما اطلع عليه الباحث - التي تناولت تصميم نموذج تمويلي هجين في البيئة السعودية يوازن بين الكلفة والمرونة، مدعماً بمنهجية أصيلة لإدارة مخاطر القيمة المتبقية (الهامش المتدرج).
- الأهمية التطبيقية
 - إفادة البنوك وشركات التمويل في فهم الفجوة بين ما هو معروض في السوق وما يبحث عنه العملاء من خصائص تمويلية أكثر مرونة.
 - دعم الجهات التنظيمية وصانعي السياسات بمخرجات علمية يمكن الاستفادة منها عند دراسة تطوير منتجات تمويل المركبات.
 - المساهمة في تقديم تصور أولي لمنتج تمويلي قابل للدراسة والتطوير بما يتناسب مع خصوصية السوق السعودي، بما في ذلك فئة المركبات الكهربائية سريعة النمو.

-أهداف الدراسة.

الهدف العام: تحليل الفجوة بين التمويل التأجيري المنتهي بالتملك والتأجير التشغيلي في سوق تمويل المركبات السعودي، وبناء تصور مقترح لنموذج تمويلي هجين يجمع بين الكفاءة التمويلية والمرونة التعاقدية في ضوء الأطر النظامية والشرعية ذات الصلة.

1. تحليل الخصائص التسعيرية والتعاقدية للتمويل التأجيري المنتهي بالتملك في السوق السعودي.
2. تحليل الخصائص التسعيرية والتعاقدية للتأجير التشغيلي في السوق السعودي.
3. تحديد أبعاد الفجوة بين المنتجين من حيث التكلفة والمرونة.
4. استكشاف أثر هذه الفجوة في تفضيلات العملاء واتجاهاتهم نحو أدوات تمويل المركبات.
5. دراسة المتطلبات النظامية والشرعية اللازمة لتطوير نموذج تمويلي مقترح، بما في ذلك آلية إدارة مخاطر القيمة المتبقية.
6. تقديم تصور مقترح لنموذج تمويلي هجين قابل للدراسة من قبل الجهات التنظيمية والمؤسسات المالية، مدعم بمحاكاة رقمية تطبيقية.

-تساؤلات الدراسة

السؤال الرئيسي: ما إمكانية تصميم نموذج تمويلي هجين في السوق السعودي يجمع بين كفاءة التمويل التأجيري المنتهي بالتملك ومرونة التأجير التشغيلي؟

الأسئلة الفرعية:

- ما أوجه الاختلاف بين التمويل التأجيري المنتهي بالتملك والتأجير التشغيلي من حيث التكلفة والمرونة في السوق السعودي؟
- كيف تؤثر هذه الاختلافات في رضا العملاء واتجاهاتهم نحو منتجات تمويل المركبات الحالية؟
- ما القيود والمتطلبات النظامية والشرعية المرتبطة بإدخال خيار مرونة الإرجاع أو الاستبدال ضمن نموذج تمويلي مصرفي؟
- ما العناصر الرئيسية التي ينبغي أن يتضمنها النموذج التمويلي الهجين المقترح حتى يكون أكثر مواءمة لاحتياجات العملاء والسوق؟
- كيف تختلف جدوى النموذج المقترح باختلاف فئة المركبة (تقليدية مقابل كهربائية) من حيث مخاطر القيمة المتبقية؟

-فروض الدراسة

نظراً لأن الدراسة تعتمد منهجاً مختلطاً يتضمن شقاً كمياً لقياس اتجاهات العملاء، فإن الفروض الآتية ترتبط بالجزء الكمي من الدراسة:

الفرضية الصفرية: لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين إدراك العميل للفجوة بين التكلفة والمرونة في منتجات تمويل المركبات وبين اتجاهه نحو النموذج التمويلي الهجين المقترح.

الفرضية الرئيسية H1: توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين إدراك العميل للفجوة بين التكلفة والمرونة في منتجات تمويل المركبات وبين اتجاهه نحو النموذج التمويلي الهجين المقترح.

• H1a: توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين إدراك ارتفاع تكلفة التأجير التشغيلي واتجاه العميل للبحث عن بدائل أقل تكلفة.

• H1b: توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين إدراك انخفاض مرونة التمويل التأجيري المنتهي بالتملك ومستوى رضا العميل عن المنتج.

• H1c: توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين تفضيل المرونة التعاقدية (ميزة الاستبدال) واستعداد العميل لتبني النموذج التمويلي المقترح.

-النظرية العلمية المتبعة لإعداد البحث

يستند البحث إلى أربع نظريات رئيسة تُفصّل معالجتها النظرية الكاملة في الفصل الثاني: نظرية المنفعة والتكلفة، ونظرية الاختيار العقلاني، ونظرية الابتكار المالي، ونظرية الوساطة المالية. وتشترك هذه النظريات في تفسير سلوك العميل عند المفاضلة بين منتجات تمويلية متباينة في التكلفة والمرونة، وفي تأطير عملية تطوير المنتج المالي الجديد المقترح في هذه الدراسة بوصفه استجابة لحاجة سوقية غير مخدومة بشكل كافٍ.

الفصل الثاني
الدراسات السابقة

-مقدمة

يستعرض هذا الفصل الإطار المفاهيمي للدراسة من خلال تحديد المتغيرين الرئيسيين (التابع والمستقل)، ثم عرض أبرز الدراسات السابقة ذات الصلة بموضوعي الإجارة المنتهية بالتملك وتبني المنتجات المصرفية الإسلامية والابتكار المالي، مع توضيح الفجوة البحثية التي تسعى هذه الدراسة لمعالجتها، واختتامًا بعرض النظريات التي يُبنى عليها الإطار النظري للدراسة.

• المتغير المستقل

يتمثل المتغير المستقل في هذه الدراسة في: إدراك العميل للفجوة بين التكلفة والمرونة في منتجات تمويل المركبات الحالية (التمويل التأجيري المنتهي بالتملك والتأجير التشغيلي). ويُعرّف إجرائيًا بأنه درجة وعي العميل بالفروق التسعيرية والتعاقدية بين المنتجين، وإدراكه لوجود مفاضلة بين انخفاض التكلفة من جهة والمرونة التعاقدية (خيارات الإرجاع والاستبدال) من جهة أخرى، ويُقاس من خلال المحور الأول من أداة الدراسة (الاستبانة).

• المتغير التابع

يتمثل المتغير التابع في: اتجاه العميل نحو تبني النموذج التمويلي الهجين المقترح. ويُعرّف إجرائيًا بأنه ميل العميل الإيجابي أو السلبي نحو قبول نموذج تمويلي يجمع بين خاصية التملك التدريجي وخاصية الاستبدال الدوري، مقابل تحمّل التزامات إضافية (كالصيانة الدورية ومتابعة عداد المسافة)، ويُقاس من خلال محوري الرضا عن المنتج الحالي وتقييم عناصر النموذج المقترح في أداة الدراسة.

وتفترض الدراسة أن مستوى الرضا عن المنتج الحالي يؤدي دورًا وسيطًا محتملاً بين إدراك الفجوة (المتغير المستقل) واتجاه التبني (المتغير التابع)، بحيث كلما انخفض الرضا عن المنتج الحالي، زاد احتمال الانفتاح على النموذج البديل المقترح.

-الدراسات السابقة

اعتمد الباحث الترتيب الموضوعي في عرض الدراسات السابقة، لكونه الأنسب لطبيعة الموضوع، من خلال ثلاثة محاور: دراسات تتناول الإجارة المنتهية بالتملك، ودراسات تتناول تبني المنتجات المصرفية الإسلامية ورضا العملاء، ودراسات تتناول الابتكار في المنتجات المالية.

• أولاً: دراسات الإجارة المنتهية بالتملك

تناولت دراسة Vezzagic (2014) منتج الإجارة المنتهية بالتملك من منظور إدارة المخاطر، وحددت أبرز المخاطر المرتبطة به وهي مخاطر التوريد والسعر والمخاطر التشغيلية والقانونية ومخاطر القيمة المتبقية (Residual Value Risk)، وناقشت آليات تخفيف هذه المخاطر ضمن الضوابط الشرعية، من أبرزها الضمانات من طرف ثالث (Third-party Guarantee) التي تُهيكل كخيار بيع مستقل (Put Option) لا كشرط ضمن عقد الإجارة نفسه. وتفيد هذه الدراسة البحث الحالي في تأصيل المنتج القائم وفي تصميم آلية إدارة مخاطر القيمة المتبقية للنموذج المقترح.

وناقشت دراسة Kamali (2007) عددًا من الإشكالات الشرعية المتعلقة بالإجارة الإسلامية، وبيّنت أهمية التمييز بين المنافع والملكية، وضرورة فصل أي وعد بنقل الملكية عن عقد الإجارة ذاته حتى لا يتحول العقد إلى بيع مقسط مقنّع. وتفيد هذه الدراسة البحث الحالي في الجانب الشرعي المتعلق بإمكانية تطوير بنية تعاقدية أكثر مرونة (كخيار الاستبدال) دون الإخلال بأحكام الإجارة.

وبحثت دراسة Saleem et al (2020) مدى التزام ممارسات الإجارة لدى بعض المصارف الإسلامية بمعيار AAOIFI الشرعي رقم 9، وأظهرت وجود فروق بين البناء المعياري والتطبيق العملي في بعض المؤسسات. وتفيد هذه النتيجة البحث الحالي في ضرورة المواءمة بين الابتكار المنتج والامتثال الشرعي عند تصميم النموذج المقترح.

• ثانيًا: دراسات تبني المنتجات المصرفية الإسلامية

درست Charag, Fazili, and Bashir (2019) محددات استعداد المستهلكين لتبني الخدمات المصرفية الإسلامية، وخلصت إلى أن الاتجاهات المتصورة والإدراك بالمزايا والدعم التنظيمي تمثل عوامل مؤثرة في نية الاستخدام. وتفيد الدراسة الحالية في بناء الفروض المتعلقة بتقبل العملاء للنموذج المقترح.

وناقشت Naveed, Akhtar, and Ahmed (2020) أسباب انخفاض تبني الخدمات المصرفية الإسلامية في باكستان، وبيّنت أن التعقيد المدرك وضعف الوعي وعدم وضوح الميزة النسبية تؤثر في قرار العميل. ويُستفاد منها في فهم أثر الميزة النسبية للنموذج التمويلي المقترح، وضرورة تبسيط عرضه للعميل.

ودرس Hamadou, Hamidi, and Yumna (2024) العوامل المؤثرة في نية العملاء المحتملين لاستخدام المنتجات المصرفية الإسلامية، وأظهرت أهمية الاتجاهات والإدراك بالمنفعة والبيئة التنظيمية في تشكيل النية السلوكية. وتفيد هذه النتائج في صياغة الجزء الكمي من الدراسة الحالية، خصوصًا في تفسير العلاقة بين إدراك المنفعة واستعداد التبني.

• ثالثاً: دراسات الابتكار في المنتجات المالية

تناولت دراسة Laldin and Furqani (2019) مسار الابتكار المالي في البلدان الإسلامية، وناقشت العلاقة بين الابتكار والضبط الشرعي والمؤسسي. وتفيد الدراسة الحالية في تأطير فكرة تطوير منتج تمويلي جديد داخل بيئة إسلامية منظمة، وفي التأكيد على ضرورة أن يُقدّم النموذج المقترح كتصور أولي قابل للدراسة من الجهات التنظيمية لا كمنتج جاهز للتطبيق الفوري.

وعلى صعيد الأدبيات الدولية غير الأكاديمية ذات الصلة، تجدر الإشارة إلى أن أقرب نموذج تجاري لفكرة الجمع بين كفاءة التكلفة ومرونة الاستبدال هو منتج (PCP) Personal Contract Purchase البريطاني، الذي طورته شركة Ford في التسعينيات، ويعتمد على آلية القيمة المستقبلية المضمونة (Guaranteed Future Value). غير أن هذا المنتج قائم على تمويل بفائدة صريحة، ما يجعله غير متوافق شرعياً بصيغته الحالية. وتكشف مراجعة السوق الدولي عن عدم وجود نظير إسلامي كامل لهذا المنتج يجمع بين القيمة المتبقية المضمونة وخيار الاستبدال الفعلي ضمن عقد إجارة متوافق شرعياً؛ فالنماذج الإسلامية القائمة مثل AITAB الماليزي ومنتج Ijara wa Iqtina البريطاني (Ayan Capital) أقرب إلى صيغة التملك التدريجي الثابت (المعادل الإسلامي لـ Hire Purchase) منها إلى مرونة PCP الكاملة. وهذا يعزز الفجوة البحثية التي تعالجها الدراسة الحالية ويمنحها طابع الأصالة.

-الفجوة البحثية

يتضح من مراجعة الدراسات السابقة أن الأدبيات تناولت التمويل التأجيري المنتهي بالتملك من زوايا فقهية أو مصرفية أو مرتبطة بإدارة المخاطر، كما تناولت أدبيات أخرى محددات تبني العملاء للمنتجات المصرفية الإسلامية والابتكار المالي في البيئات الإسلامية. غير أن هذه الأدبيات - في حدود ما اطلع عليه الباحث - لم تتناول بناء نموذج تمويلي هجين لتمويل المركبات في السوق السعودي يجمع بصورة صريحة بين انخفاض التكلفة النسبية في التمويل التأجيري المنتهي بالتملك ومرونة الإرجاع أو الاستبدال المرتبطة بالتأجير التشغيلي، مع آلية تطبيقية محددة لإدارة مخاطر القيمة المتبقية تراعي اختلاف فئات المركبات (التقليدية مقابل الكهربائية).

ومن هنا تتمثل الفجوة البحثية في الحاجة إلى دراسة تطبيقية تجمع بين التحليل التنظيمي والمقارنة السوقية وقياس اتجاهات العملاء ومحاكاة رقمية مالية، لتقديم تصور أولي شامل لنموذج تمويلي هجين ملائم للسوق السعودي.

-الإطار النظري

نظرية المنفعة والتكلفة

تسهم هذه النظرية في تفسير قرار العميل عند المفاضلة بين منتج أقل تكلفة ومنتج أكثر مرونة، إذ يُفترض أن العميل يسعى إلى تعظيم المنفعة الكلية المتوقعة من العقد المالي.

نظرية الاختيار العقلاني

توضح أن سلوك العميل في اختيار أداة التمويل يتأثر بتقييمه الواعي للعوائد والتكاليف والقيود المحيطة، وهو ما يتسق مع جوهر الدراسة في تفسير اتجاهات العملاء نحو النموذج المقترح.

نظرية الابتكار المالي

تؤطر هذه النظرية عملية تطوير المنتجات المالية الجديدة باعتبارها استجابة لحاجة سوقية غير مخدومة أو غير مخدومة بشكل كافٍ، وهو ما ينطبق على فكرة الجمع بين الكفاءة السعرية والمرونة التعاقدية في منتج واحد.

نظرية الوساطة المالية

تبرز دور المؤسسة المالية في تصميم عقود ومنتجات تقلل تكاليف المعاملات وتعيد توزيع المخاطر بما يحقق كفاءة أكبر للمقترضين والممولين في آن واحد.

نظرية انتشار الابتكار (إضافة نظرية للدراسة الحالية)

طور Rogers (2003) نظرية انتشار الابتكار لتفسير كيفية تبني الأفراد للأفكار والمنتجات الجديدة عبر الزمن، محدداً خمس خصائص تؤثر في سرعة التبني: الميزة النسبية، والتوافق مع القيم والاحتياجات القائمة، ودرجة التعقيد، وإمكانية التجربة، وقابلية الملاحظة. وتعتمد هذه الدراسة على هذا الإطار في تفسير وقياس مدى استعداد عينة الدراسة لتبني النموذج المقترح بوصفه ابتكاراً مالياً جديداً نسبياً على السوق السعودي.

الإطار المقترح للدراسة: نموذج الربح الثلاثي والهامش المتدرج (مساهمة أصيلة)

تقترح هذه الدراسة إطارين تحليليين خاصين بها لتفسير استدامة النموذج المقترح وتسعيه:

- نموذج الربح الثلاثي (Triple-Win Model): يفترض أن استدامة النموذج المقترح تتطلب تحقق عائد حقيقي لثلاثة أطراف معاً هي البنك (عبر تكرار دورة التمويل وولاء العميل)، والعميل (عبر انخفاض القسط الشهري والمرونة)، والوكيل (عبر إيرادات الصيانة الدورية ومخزون مستعمل موثق).
- نموذج الهامش المتدرج لتغطية فجوة التقييم الزمنية: يقترح زيادة هامش أمان البنك تدريجياً كلما اتسعت الفجوة الزمنية بين نقطة تقييم القيمة المتبقية ونقطة الاستحقاق الفعلي للعقد، بما يحمي البنك من مخاطر إضافية دون الحاجة لتضخيم افتراضات القيمة المتقبلية.

وبناءً على ما سبق، فإن الإطار النظري للدراسة يقوم على أن الفجوة بين التكلفة والمرونة تمثل متغيراً مؤثراً في اتجاهات العملاء وفي الحاجة إلى تطوير منتج تمويلي أكثر مواءمة، وأن نجاح النموذج المقترح يعتمد على تحقيق توازن بين القيمة الاقتصادية والالتزام النظامي والشرعي، مع إدارة رشيدة لمخاطر القيمة المتبقية تراعي فئة المركبة الممولة.

الفصل الثالث

منهجية الدراسة

-مقدمة

يعرض هذا الفصل الإجراءات المنهجية التي اعتمدها الباحث لتحقيق أهداف الدراسة، متضمناً تصميم البحث، ومجتمع الدراسة وخصائص العينة ومحددات حجمها، وأداة جمع البيانات وخطوات تطبيقها، وحدود الدراسة، والأساليب الإحصائية المستخدمة في تحليل البيانات.

تصميم البحث

تعتمد الدراسة المنهج المختلط ذا التصميم التتابعي التفسيري (Sequential Explanatory Mixed Methods Design)، حيث يبدأ الباحث بالشق النوعي لتحليل الأطر التنظيمية والعقدية والتسعرية ذات الصلة بمنتجي التمويل التأجيري المنتهي بالتملك والتأجير التشغيلي، ثم ينتقل إلى الشق الكمي لقياس اتجاهات العملاء نحو الفجوة بين التكلفة والمرونة ومدى تقبلهم لفكرة النموذج التمويلي الهجين المقترح.

ويتضمن الشق النوعي تحليل الوثائق والأنظمة الرسمية ذات العلاقة، ومراجعة عروض السوق والعقود والنماذج المتاحة، وإجراء مقارنة وصفية منظمة بين خصائص المنتجين في السوق السعودي، إضافة إلى محاكاة رقمية مالية تطبيقية (تُعرض في الفصل الرابع) لاختبار جدوى النموذج المقترح على فئتين من المركبات. أما الشق الكمي فيعتمد على استبانة موجهة إلى عملاء سبق لهم التعامل مع أحد منتجي تمويل المركبات محل الدراسة.

مجتمع البحث

يتمثل مجتمع الدراسة في العملاء الأفراد في المملكة العربية السعودية الذين سبق لهم التعامل مع تمويل المركبات من خلال التمويل التأجيري المنتهي بالتملك أو التأجير التشغيلي، إضافة إلى مختصين ذوي صلة من البنوك السعودية وشركات التأجير ووكلاء السيارات ضمن الشق النوعي التحليلي.

خصائص العينة

تستهدف الدراسة عينة من العملاء الأفراد الذين تتوافر فيهم خبرة تعامل فعلي مباشر مع أحد منتجي الدراسة، على أن تتنوع العينة من حيث الخصائص الديموغرافية التالية بما يعكس تنوع السوق السعودي:

- الجنس (ذكر / أنثى).
- الفئة العمرية (أقل من 25 سنة وحتى 55 سنة فأكثر).
- مستوى الدخل الشهري (أقل من 8,000 ريال وحتى 25,000 ريال فأكثر).
- مدة التعامل مع المنتج الحالي (أقل من سنة وحتى أكثر من 3 سنوات).
- نوع المنتج المتعامل معه (التمويل التأجيري المنتهي بالتملك أو التأجير التشغيلي).

محددات حجم العينة

نظرًا لطبيعة الدراسة، سيعتمد الباحث في الشق الكمي أسلوب العينة غير الاحتمالية القصدية (Purposive Non-probability Sampling)، بحيث يتم اختيار أفراد تتوافر فيهم خبرة سابقة مباشرة بأحد المنتجين محل الدراسة. وبما أن حجم مجتمع الدراسة (عملاء تمويل المركبات في السوق السعودي) كبير وغير محدد بدقة إحصائية متاحة للباحث، فقد اعتمد الباحث على القاعدة الشائعة في الدراسات الاستكشافية ذات العينات القصدية والمعتمدة في جداول تحديد حجم العينة للمجتمعات الكبيرة أو غير المحددة (Krejcie & Morgan, 1970)، والتي توصي بحجم عينة يقارب 384 مفردة لتحقيق مستوى ثقة 95% وهامش خطأ لا يتجاوز 5% للمجتمعات الكبيرة. ونظرًا للقيود الزمنية والعملية المتاحة، حدد الباحث حجم العينة المستهدف بـ 283 مفردة، وهو حجم يقع ضمن النطاق المقبول للدراسات الاستكشافية ذات العينة القصدية ويحقق مستوى ثقة مقبولاً (يقارب 95% بهامش خطأ نحو 5.8%) بما يتناسب مع طبيعة الدراسة وإمكانات الباحث.

خطوات جمع البيانات / أداة جمع البيانات

تعتمد الدراسة على ثلاث أدوات رئيسية متكاملة:

1. تحليل الوثائق والأنظمة الرسمية: ويشمل مراجعة نظام التمويل التأجيري السعودي ولائحته التنفيذية والمعايير الشرعية ذات الصلة بعقود الإجارة والإجارة المنتهية بالتملك (معييار AAOIFI الشرعي رقم 9)، وذلك لتحديد الإطار النظامي والشرعي الحاكم للنموذج المقترح.
 2. المقارنة التسعيرية الميدانية: ويُقصد بها جمع عروض تمويلية وتشغيلية متقاربة من السوق السعودي من حيث نوع المركبة وسعرها ومدة العقد والدفعة المقدمة وحدود الاستخدام وشروط الإرجاع والرسوم الإضافية، بهدف بناء مقارنة عملية تساعد في تحديد حجم الفجوة بين المنتجين، مدعومة بمحاكاة رقمية تفصيلية (الفصل الرابع).
 3. الاستبانة الإلكترونية: صُممت في صورتها الأولية لقياس أربعة محاور رئيسية هي: إدراك الفجوة بين التكلفة والمرونة، والرضا عن المنتج الحالي، وتقييم عناصر النموذج المقترح (ميزة الاستبدال، الالتزام بالصيانة الدورية، متابعة عداد المسافة)، والاستعداد لتبني النموذج التمويلي المتكامل المقترح. وتستخدم الاستبانة عبارات وفق مقياس ليكرت الخماسي، وتتضمن مقدمة توضح الموافقة المستنيرة للمشاركين وطوعية المشاركة، تماشيًا مع مبادئ أخلاقيات البحث العلمي المفصّلة في تقرير منفصل مرفق بمشروع التخرج.
- وسيتم عرض الاستبانة على مجموعة من المحكمين المتخصصين للتحقق من صدقها الظاهري وصدق محتواها، كما سيجري اختبار ثباتها باستخدام معامل ألفا كرونباخ قبل التطبيق الميداني النهائي.

حدود الدراسة

الحدود الموضوعية

تقتصر الدراسة على تحليل الفجوة بين التمويل التأجيري المنتهي بالتملك والتأجير التشغيلي في سوق تمويل المركبات الشخصية (دون التمويل التجاري أو أساطيل الشركات)، وبناء تصور لنموذج تمويلي هجين يجمع بين الكفاءة التمويلية والمرونة التعاقدية.

الحدود البشرية

تقتصر الدراسة الكمية على العملاء الأفراد الذين سبق لهم التعامل مع أحد منتجي الدراسة، مع الاستفادة في الشق النوعي من الوثائق الرسمية والمواد التنظيمية وعروض السوق ذات الصلة.

الحدود المكانية

المملكة العربية السعودية.

الحدود الزمنية

تغطي الدراسة الفترة من 2022م إلى 2026م بوصفها فترة شهدت تطورات ملحوظة في سوق تمويل المركبات والتحول نحو حلول أكثر مرونة وتنوعاً، بما في ذلك دخول المركبات الكهربائية بوتيرة متسارعة.

الأداة المستخدمة للتحليل الإحصائي

- التكرارات والنسب المئوية لوصف الخصائص الديموغرافية لعينة الدراسة.
- المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لوصف استجابات المبحوثين على محاور الدراسة.
- معامل ألفا كرونباخ لقياس ثبات الأداة.
- معامل ارتباط بيرسون لقياس العلاقة بين المتغيرات (اختبار H1).
- تحليل الانحدار البسيط أو المتعدد - بحسب ما تسمح به البيانات - لاختبار أثر المتغيرات المستقلة في المتغير التابع (اختبار H1a و H1b و H1c).
- التحليل الموضوعي للبيانات النوعية المستخرجة من الوثائق والأنظمة وعروض السوق.

الفصل الرابع

النتائج والتوصيات

-مقدمة

يعرض هذا الفصل الجانب التطبيقي للدراسة على مستويين: الأول محاكاة مالية رقمية تفصيلية لاختبار جدوى النموذج التمويلي المقترح على فئتين مختلفتين من المركبات (تقليدية وكهربائية)، باستخدام المصطلحات والمعايير المعتمدة عالمياً في صناعة التمويل التأجيري. أما المستوى الثاني فيتمثل في هيكّل تحليل البيانات الإحصائية لأداة الدراسة (الاستبانة)، والذي يُستكمل بالنتائج الفعلية بعد إتمام التطبيق الميداني على العينة المستهدفة (283 عميلاً).

أولاً: المحاكاة المالية التطبيقية للنموذج المقترح

تهدف هذه المحاكاة إلى اختبار جدوى النموذج المقترح رقمياً على فئتين متباينتين من المركبات من حيث سلوك الاستهلاك (Depreciation Behavior): مركبة تقليدية موثوقة القيمة (فئة تويوتا/هيونداي)، ومركبة كهربائية سريعة الاستهلاك (Lucid Air)، بالسعر النقدي نفسه (351,095 ريال) لضمان قابلية المقارنة.

منهجية تقدير القيمة المتبقية (RV/GFV)

اعتمد الباحث في تقدير معدلات الاستهلاك على بيانات سوقية فعلية موثقة بدلاً من افتراضات عشوائية: فقد أظهرت بيانات صناعة السيارات أن العلامات اليابانية والكورية الموثوقة (الأكثر تمويلًا في السوق السعودي) تفقد ما بين 35% و40% من قيمتها خلال ثلاث سنوات، وهو ما يقابل معدل استهلاك تناقصي (Declining Balance) يقارب 15% سنوياً. في المقابل، أظهرت بيانات موثقة من مصادر متخصصة (iSeeCars, 2026؛ Recharged, 2026؛ TopSpeed, 2024) أن مركبة Lucid Air الكهربائية تفقد نحو 50% من قيمتها خلال سنتين فقط، وهو معدل استهلاك أكثر حدة بكثير، ما يستوجب تطبيق منهجية استهلاك ومنهجية هامش أمان مختلفتين تمامًا لكل فئة مركبة.

جدول (1): المصطلحات العالمية المطبقة على النموذج (مركبة تقليدية)

المصطلح	الرمز	القيمة (ريال)	الشرح
السعر المعلن/النقدي	MSRP	351,095	سعر السيارة الأصلي كاش
التكلفة الرأسمالية	Cap Cost	351,095	الأساس المالي للعقد
تخفيض رأس المال (الدفعة الأولى 10%)	Cap Reduction	35,110	10% من Cap Cost
القيمة السوقية العادلة بعد سنتين	FMV	253,666	منحنى استهلاك 15%/سنة (بيانات فعلية)
القيمة المتبقية المضمونة	RV / GFV	228,300	FMV بعد هامش أمان 10%
الإهلاك الممول	Depreciation	87,686	Cap Cost – Cap Reduction – RV
مدة التمويل	Term	30 شهراً	سنتان ونصف

جدول (2): نتائج القسط الشهري - مركبة تقليدية

معدل الربح السنوي	Money Factor	القسط الأساسي (Base Payment)
4%	0.00333	3,076 ريال
2%	0.00167	2,999 ريال

جدول (3): المصطلحات العالمية المطبقة على النموذج (Lucid Air الكهربائية)

المصطلح	الرمز	القيمة (ريال)	الشرح
السعر المعلن/النقدي	MSRP	351,095	نفس سعر المركبة التقليدية للمقارنة
تخفيض رأس المال (الدفعة الأولى 10%)	Cap Reduction	35,110	10% من MSRP
القيمة السوقية العادلة بعد سنتين	FMV	175,548	(50% - بيانات فعلية موثقة لسوق لوسيد)
هامش المخاطرة المطبق	Haircut	30%	15% أساسي للكهربائية + 15% لفجوة 1.5 سنة إضافية حتى الاستحقاق
القيمة المتبقية المضمونة	RV / GFV	122,883	FMV بعد هامش المخاطرة
الإهلاك الممول	Depreciation	193,102	MSRP - Cap Reduction - RV
مدة التمويل	Term	42 شهرًا	3.5 سنة (نموذج الهامش الممتدج)

جدول (4): نتائج القسط الشهري - Lucid Air

معدل الربح السنوي	Money Factor	القسط الأساسي (Base Payment)
4%	0.00333	4,935 ريال
2%	0.00167	4,764 ريال

جدول (5): مقارنة شاملة بين الفئتين

المؤشر	مركبة تقليدية (2.5 سنة)	Lucid Air (3.5 سنة)
FMV بعد سنتين	253,666 (72.2%)	175,548 (50%)
هامش المخاطرة المطبق	10%	30%
RV/GFV النهائية	228,300 (65%)	122,883 (35%)
الإهلاك الممول	87,686	193,102
القسط الشهري (4%)	3,076	4,935

مناقشة نتائج المحاكاة

تُظهر نتائج المحاكاة فروقًا جوهرية بين الفئتين رغم تطابق السعر النقدي الأصلي تمامًا، ما يثبت أن جدوى النموذج المقترح ليست ثابتة بل تعتمد بشكل حاسم على فئة المركبة الممولة. فالمركبة التقليدية تحقق قسطًا شهريًا منخفضًا نسبيًا (3,076 ريال) بمدة عقد أقصر (2.5 سنة)، بينما تتطلب المركبة الكهربائية مدة عقد أطول (3.5 سنة) وهامش مخاطرة أعلى بثلاثة أضعاف تقريبًا (30% مقابل 10%) لتحقيق قسط مقبول تجاريًا (4,935 ريال). وهذا يقود إلى نتيجة تطبيقية مهمة: يجب أن يتضمن النموذج المقترح جدول منحنيات استهلاك متعددًا حسب فئة المركبة ونوع

الدفع (تقليدي/كهربائي)، لا معدلاً موحداً يُطبَّق على الجميع، وهو الدور الذي يُفترض أن يؤديه الوكيل (كطرف ثالث في النموذج) بتزويد البنك ببيانات استهلاك دقيقة خاصة بكل فئة موديل.

كما تكشف المحاكاة عن وجود هامش أمان إضافي يحتفظ به البنك عند بيع المركبة العائدة فعلياً في السوق (الفرق بين FMV وRV المعلنة)، والذي بلغ في المثال التقليدي نحو 25,367 ريال، ما يوفر تفسيراً اقتصادياً لقبول البنك تسعير النموذج دون الحاجة لرفع هامش ربحه المعلن، وهو ما يتسق مع نموذج الربح الثلاثي المطروح في الإطار النظري.

-تحليل البيانات

طبقت الاستبانة الإلكترونية فعليًا على عينة قوامها 283 عميلًا ممن سبق لهم التعامل مع تمويل المركبات، واعتمدت الأداة في صورتها المطبقة على أسئلة مغلقة بمقياس ثلاثي (أوافق/محايد/لا أوافق) لسهولة الاستجابة، إلى جانب سؤال فرز وأسئلة ديموغرافية. ويستند هذا التحليل إلى ملف البيانات الخام (على مستوى كل مستجيب) لا إلى النسب المجمعة فقط، بما يتيح إجراء التحليل الإحصائي الاستدلالي الكامل المخطط له في الفصل الثالث.

أولاً: الخصائص الديموغرافية للعينة (ن = 283)

المتغير	الفئة	التكرار	النسبة
سبق التعامل مع التمويل التأجيرى المنتهى بالتملك	نعم	163	57.60%
	لا	120	42.40%
الجنس	ذكر	247	87.30%
	أنثى	36	12.70%
الفئة العمرية	20-29	87	30.70%
	30-35	106	37.50%
	36-40	56	19.80%
	41 فأكثر	34	12.00%
الدخل الشهري (ريال)	6,000-7,999	31	11.00%
	8,000-14,999	115	40.60%
	15,000-24,999	88	31.10%
	25,000-29,999	20	7.10%
	30,000 فأكثر	29	10.20%

يلاحظ من الجدول أعلاه أن العينة تميل بشكل واضح نحو الذكور (87.3%)، وأن غالبية المشاركين (68.2%) تتراوح أعمارهم بين 20 و35 سنة، وأن الشريحة الأكبر من حيث الدخل الشهري (40.6%) تقع بين 8,000 و14,999 ريال. ويمثل هذا التركيب الديموغرافي محدودية ينبغي مراعاتها عند تعميم النتائج، كما هو موضح لاحقًا في حدود الدراسة.

ثانيًا: الإحصاء الوصفي لمجاور الاستبانة

العبارة	أوافق	محايد	لا أوافق	المتوسط (من 3)	الانحراف المعياري
الرضا عن المرونة الحالية	27.60%	41.00%	31.40%	1.96	0.77
إدراك القيد (الالتزام بمركبة واحدة مقيد)	60.80%	22.30%	17.00%	2.44	0.77
ميزة الاستبدال ستزيد الرضا	83.70%	12.00%	4.20%	2.8	0.5
الاستعداد لتحمل الصيانة الدورية	68.20%	18.70%	13.10%	2.55	0.71
الاستعداد لمتابعة عداد المسافة	84.50%	9.50%	4.90%	2.81	0.51
تأييد طرح النموذج كمنتج فعلي	88.30%	10.20%	1.40%	2.87	0.38

ثالثًا: ثبات الأداة (معامل ألفا كرونباخ)

بلغ معامل ألفا كرونباخ لمحاور الاستبانة الستة مجتمعة قيمة سالبة ($-0.03 \approx \alpha$) بعد عكس ترميز عبارة الرضا الحالي، و-0.15 قبل ذلك)، وهي قيمة منخفضة لا تشير إلى ثبات مقبول للأداة كمقياس واحد متجانس. ولا تتحسن هذه القيمة بصورة جوهرية عند حساب الثبات لمجموعة فرعية أكثر تقاربًا مفاهيميًا (عبارات تقييم عناصر النموذج المقترح الأربع: الاستبدال، الصيانة، العداد، التأييد العام)، إذ بلغ ألفا لهذه المجموعة الفرعية 0.074 فقط.

ويُعزى هذا الانخفاض على الأرجح إلى ظاهرة «أثر السقف» (Ceiling Effect): إذ تركزت الاستجابات بشكل كثيف عند خيار «أوافق» في معظم العبارات (تجاوزت نسبته 80% في ثلاث عبارات من ست)، ما يقلص التباين بين المستجيبين بشدة (كما يعكسه الانحراف المعياري المنخفض لعبارة التأييد العام: 0.38 فقط)، وبالتالي يضعف قوة أي ارتباط خطي بين العبارات مهما كانت درجة تجانسها المفاهيمي. ويضاف إلى ذلك أن الأداة طبقت بمقياس ثلاثي مبسط (لا الخماسي المخطط أصلاً في الفصل الثالث)، وهو ما يقلص حساسية القياس أيضاً. ويوصي الباحث صراحة بإعادة تطبيق النسخة الموسّعة الخماسية من الأداة (المرفقة في الملحق ب) في تطبيق ميداني لاحق لتحسين حساسية القياس وثبات الأداة قبل تعميم النتائج بثقة كاملة.

رابعًا: اختبار فروض الدراسة

تعذر اختبار الفرضية الفرعية H1a تحديداً (العلاقة بين إدراك ارتفاع تكلفة التأجير التشغيلي والبحث عن بدائل) لعدم تضمّن الأداة المطبقة فعلياً عبارة مخصصة لتكلفة التأجير التشغيلي تحديداً؛ ويوصى بتضمينها في أي تطبيق ميداني لاحق.

الفرضية	الاختبار	القيمة	الدلالة (p)	القرار
H1a: إدراك القيد × التأييد العام للتبني	ارتباط بيرسون	$r = -0.046$	0.437	غير مدعومة إحصائياً
H1b: إدراك القيد × الرضا عن المنتج الحالي	ارتباط بيرسون	$r = -0.152$	0.011	مدعومة عند $\alpha=0.05$
H1c: تفضيل الاستبدال × التأييد العام للتبني	ارتباط بيرسون	$r = 0.083$	0.163	غير مدعومة إحصائياً
نموذج الانحدار المتعدد (التأييد العام كمتغير تابع)	تحليل الانحدار	$R^2 = 0.010$, $F(4,278)=0.72$	0.581	النموذج غير دالّ إحصائياً

كما أُجري اختبار كاي تربيع تكميلي للتحقق من العلاقة بين سبق التعامل مع التمويل التأجيري المنتهي بالتملك ومستوى التأييد العام للنموذج المقترح ($\chi^2 = 0.799$, $df = 2$, $p = 0.671$)، ولم تظهر علاقة دالة إحصائية، ما يشير إلى أن التأييد الواسع للنموذج لا يقتصر على فئة معينة من العملاء بحسب تجربتهم السابقة.

-النتائج

في ضوء التحليل الوصفي والاستدلالي للبيانات الفعلية، إلى جانب المحاكاة المالية التطبيقية، يمكن استخلاص النتائج التالية:

1. على المستوى الوصفي، أبدت العينة تأييداً مرتفعاً جداً لعناصر النموذج المقترح: 83.7% وافقوا على أن ميزة الاستبدال ستزيد رضاهم، و68.2% أبدوا استعداداً لتحمل الصيانة الدورية، و84.5% أبدوا استعداداً لمتابعة عداد المسافة، وبلغ التأييد العام لطرح النموذج كمنتج فعلي 88.3%.
2. على المستوى الاستدلالي، لم تجد الفرضية الرئيسية H1 دعماً إحصائياً دالاً ($r = -0.046$, $p = 0.437$)، ولا الفرضية الفرعية (H1c ($r = 0.083$, $p = 0.163$))، بينما وجدت الفرضية الفرعية H1b دعماً دالاً إحصائياً عند مستوى 0.05 ($r = -0.152$, $p = 0.011$)، بما يعني أن إدراك القيد الناتج عن الالتزام بمركبة واحدة يرتبط فعلياً - ولو بعلاقة ضعيفة نسبياً - بانخفاض مستوى الرضا عن المنتج الحالي.
3. يمثل التناقض الظاهري بين التأييد الوصفي المرتفع جداً (نسب تتجاوز 80% في أغلب العبارات) وضعف العلاقات الاستدلالية نتيجة منهجية مهمة بحد ذاتها، تُفسّر على الأرجح بأثر السقف (تدني تباين الاستجابات نتيجة تركيزها عند «أوافق»)، لا بغياب اهتمام حقيقي بالنموذج المقترح. وهذا يعني أن النتائج تدعم بقوة الجدوى العملية للنموذج من الناحية الوصفية، لكنها لا تسمح بتعميم علاقات سببية أو ارتباطية قوية بين المتغيرات بالمعنى الإحصائي الصارم اعتماداً على هذه العينة بصورتها الحالية.
4. أظهرت المحاكاة المالية التطبيقية أن جدوى النموذج المقترح تتوقف بشكل جوهري على فئة المركبة الممولة، إذ تطلبت مركبة Lucid Air الكهربائية هامش مخاطرة أعلى بثلاثة أضعاف تقريباً (30% مقابل 10%) ومدة عقد أطول (3.5 مقابل 2.5 سنة) مقارنة بمركبة تقليدية بالسعر النقدي نفسه.

-التوصيات

1. الماضي في تطوير النموذج المقترح، نظرًا للتأييد الواسع جدًا الذي أظهرته العينة الميدانية (88.3%) لفكرة طرحه كمنتج فعلي، مع الانتباه إلى محدودية الدلالة الإحصائية الاستدلالية الموضحة أعلاه.
2. إعادة تطبيق النسخة الموسعة الخماسية من الأداة (بدلاً من المقياس الثلاثي المبسط) في تطبيق ميداني لاحق، لتحسين تباين الاستجابات وحساسية القياس، ورفع معامل ثبات الأداة إلى مستوى مقبول (0.70 فأعلى) قبل تعميم النتائج بثقة كاملة.
3. إضافة عبارة مخصصة لإدراك تكلفة التأجير التشغيلي في أي تطبيق لاحق للأداة، لإتاحة اختبار الفرضية الفرعية H1a التي تعذر اختبارها بالأداة الحالية.
4. تصميم آلية تسعير مرنة لرسوم خدمة الاستبدال تراعي أن نسبة معتبرة من العملاء (نحو 32%) أبدوا تحفظاً أو حياداً تجاه تحمّل مسؤولية الصيانة الدورية، ما يستدعي دراسة خيار صيانة اختيارية بأجر إضافي بدلاً من اشتراطها إلزامياً على الجميع.
5. اعتماد جدول منحنيات استهلاك متعدد حسب فئة المركبة (تقليدية/كهربائية/فاخرة) بدلاً من معدل استهلاك موحد، بالشراكة مع وكلاء السيارات كمصدر بيانات أساسي.
6. تطبيق منهجية الهامش المتدرج المقترحة في هذه الدراسة عند تمديد مدة العقد بعد نقطة تقييم القيمة المتبقية.
7. هيكلة خيار الاستبدال كوعد ملزم من طرف واحد (البنك) منفصل تمامًا عن عقد الإجارة الأصلي، تحقيقاً للتوافق الشرعي.
8. إجراء دراسات مستقبلية تختبر النموذج على فئات مركبات إضافية وعلى عينات أكثر توازناً من حيث الجنس، نظرًا لتحيز عينة الدراسة الحالية نحو الذكور (87.3%).

المراجع

-المراجع العربية-

1. البنك المركزي السعودي. (د.ت.). نظام التمويل التأجيري ولائحته التنفيذية. الرياض: البنك المركزي السعودي.
2. الهيئة العامة للنقل. (د.ت.). الأنظمة والضوابط المنظمة لنشاط تأجير السيارات. الرياض: الهيئة العامة للنقل.
3. مصرف الراجحي. (د.ت.). تمويل السيارات. الرياض: مصرف الراجحي.

-المراجع الأجنبية-

1. Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI). (n.d.). SS (9) Ijarah and Ijarah Muntahia Bittamleek. Bahrain: AAOIFI.
2. Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI). (2021). Financial Accounting Standard No. 32: Ijarah. Bahrain: AAOIFI.
3. Charag, A. H., Fazili, A. I., & Bashir, I. (2019). Determinants of consumer's readiness to adopt Islamic banking in Kashmir. Journal of Islamic Marketing, 11(5), 1125-1144.
4. Ghani, S. (2018). An analysis of the Ijaarah Muntahiyyah Bittamleek contract. American Journal of Humanities & Islamic Studies, 1(1), 1-8.
5. Hamadou, I., Hamidi, M. L., & Yumna, A. (2024). Potential customers' intention to use Islamic banking products in Cameroon: The mediating effect of attitude. Journal of Islamic Marketing, 16(2), 373-401.
6. iSeeCars. (2026). Lucid Air resale value and depreciation. iSeeCars.com.
7. Kamali, M. H. (2007). A Shari'ah analysis of issues in Islamic leasing. Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics, 20(1), 3-22.
8. Krejcie, R. V., & Morgan, D. W. (1970). Determining sample size for research activities. Educational and Psychological Measurement, 30(3), 607-610.
9. Kutty, F. (2020). Islamic finance, consumer protection and public policy. In Islamic Finance and Sustainable Development (pp. 145-165). Springer.
10. Laldin, M. A., & Furqani, H. (2019). Financial innovations in Islamic countries: The road to perdution or salvation? Journal of Islamic Marketing, 11(5), 1243-1255.

11. Naveed, A., Akhtar, R., & Ahmed, Z. (2020). Determinants of low adoption of Islamic banking in Pakistan. *Journal of Islamic Marketing*, 12(2), 352-367.
12. Recharged. (2026). Lucid Air depreciation rate 2026: Resale value guide.
13. Rogers, E. M. (2003). *Diffusion of innovations* (5th ed.). New York: Free Press.
14. Saleem, S., Saiti, B., & Ibrahim, M. H. (2020). Exploring compliance of AAOIFI Shariah standard on Ijarah financing. *Journal of Risk and Financial Management*, 13(2), Article 29.
15. TopSpeed. (2024). Here's how much a Lucid Air depreciates after 2 years.
16. Vejzagic, M. (2014). Ijarah Muntahia Bittamleek (IMB): A risk management perspective. *Merit Research Journal of Accounting, Auditing, Economics and Finance*, 2(1), 1-7.
17. Wikipedia. (n.d.). Personal contract purchase.

الملاحق

-الاستبانة

طُبقت الاستبانة فعليًا إلكترونيًا على عينة قوامها 283 عميلًا، وتضمنت 10 أسئلة: سؤال فرز (سبق التعامل مع التمويل التأجيرى المنتهى بالتملك؟)، وثلاثة أسئلة ديموغرافية (الجنس، الفئة العمرية، الدخل الشهري)، وست عبارات رئيسة بمقياس ثلاثي (أوافق/محايد/لا أوافق) تقيس: الرضا عن المرونة الحالية، وإدراك القيد في المنتج الحالي، وتقييم عناصر النموذج المقترح (الاستبدال/الصيانة/العداد)، والتأييد العام لطرح النموذج.

Research Survey: Autolease (Ijara) in Saudi Arabia

283 responses

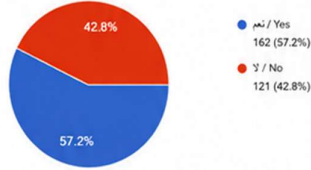
[Publish analytics](#)

Total Responses

283

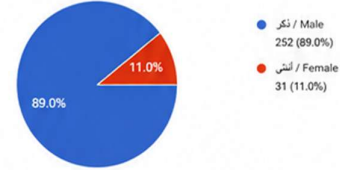
1 هل سبق لك التعامل مع التمويل التأجيري المنتهي بالتمليك لشراء مركبة؟
Have you used Ijara lease-to-own financing to purchase a vehicle?

283 responses



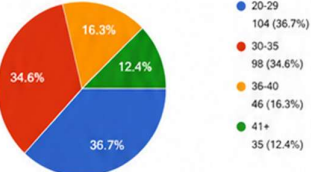
2 الجنس / Gender

283 responses



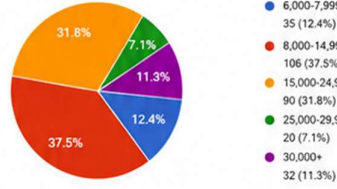
3 العمر / Age

283 responses



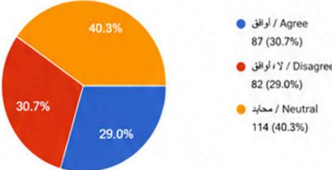
4 الدخل الشهري / Monthly Income

283 responses



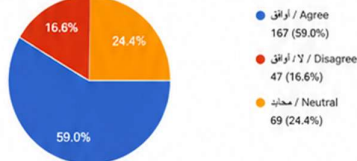
5 أنا راضٍ عن المرونة التي يوفرها لي التمويل التأجيري المنتهي بالتمليك حالياً.
I am satisfied with the flexibility currently provided by my lease-to-own (Ijara) arrangement.

283 responses



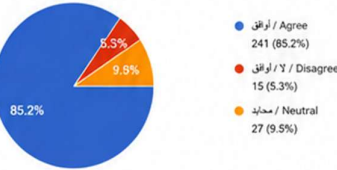
6 أعتقد أن الالتزام بمركبة واحدة طوال مدة عقد التمويل التأجيري يقيّدني، ولنّسى، وأفضل المركبة دون امتلاكها بنفس قيمة القسط.
I feel that being tied to a single vehicle throughout the lease-to-own (Ijara) contract is limiting, and I would prefer the flexibility to switch vehicles without owning them, while maintaining the same monthly installment.

283 responses



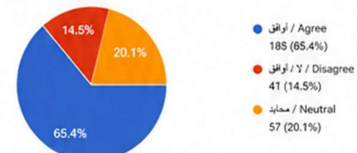
7 لو أتيت لي ميزة استبدال المركبة أثناء مدة العقد، سيؤيد ذلك من رضائي عن هذا التمويل.
Having the option to switch vehicles during the lease term would increase my satisfaction with this lease-to-own (Ijara) arrangement.

283 responses



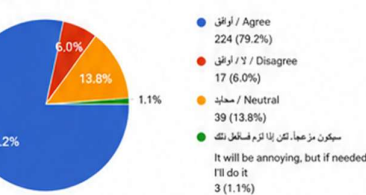
8 أنا مستعد لتحمل مسؤولية الصيانة الدورية مقابل الحصول على ميزة الاستبدال.
I am willing to assume responsibility for routine vehicle maintenance in exchange for the flexibility to switch vehicles during the lease term.

283 responses



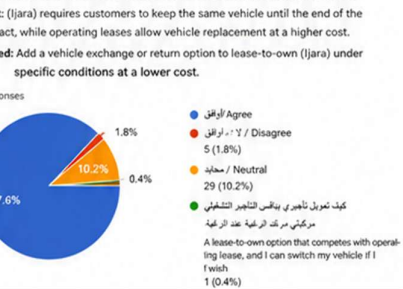
9 أنا مستعد لمتابعة عدد المسافة، والإفصاح عنها دورياً مقابل ميزة الاستبدال.
I am willing to track and periodically disclose my vehicle's mileage in exchange for the option to switch vehicles during the lease term.

283 responses



10 أعتقد أن هذه الفكرة تستحق أن تطرح كمستحق فعلي في السوق.
حالياً: التمويل التأجيري المنتهي بالتمليك يلزم العميل بالمركبة نفسها حتى نهاية العقد. بينما المقترح: إضافة خيار استبدال أو إرجاع المركبة في التمويل التأجيري المنتهي بالتمليك مقابل التزام فوط وشروط محددة وتكلفة أقل.
I believe this concept should be introduced as an actual product in the market.

283 responses



This study addresses the gap between Ijarah Muntahia Bittamleek (lease-to-own) financing and operating lease in the Saudi vehicle financing market. While the former offers relative cost efficiency with limited flexibility, the latter offers greater flexibility at a relatively higher cost. The study proposes a hybrid financing model that allows customers to substitute their vehicle during the contract term under conditions agreed upon by the bank and the dealer, in exchange for the customer's commitment to regular maintenance and mileage tracking, without violating the Shariah principles governing Ijarah Muntahia Bittamleek contracts.

The study adopted a mixed-methods approach, combining document and regulatory analysis, an applied numerical financial simulation on two vehicle categories (conventional and electric), and a field questionnaire actually administered to a sample of 283 customers. Descriptive results showed that a large proportion of the sample (83.7%) agreed that a substitution option would increase their satisfaction with the product, and that majorities (68.2% and 84.5% respectively) were willing to accept regular maintenance responsibility and mileage tracking in exchange for this feature, while 88.3% of the sample supported introducing the proposed model as an actual market product. At the inferential level, only one sub-hypothesis (H1b) was statistically supported ($r = -0.152$, $p = 0.011$), while the main hypothesis and the other sub-hypothesis were not statistically significant in this sample, likely due to a ceiling effect from the concentration of positive responses. The financial simulation showed that the model's feasibility varies substantially by vehicle category, with electric vehicles requiring a higher risk margin and longer contract term given their documented rapid depreciation.

Keywords: Ijarah Muntahia Bittamleek, operating lease, residual value, financial innovation, Islamic leasing, Saudi market.

Midocean University

College of Management

Master of Business Administrator



Automotive Lease Financing Model in the Kingdom of Saudi Arabia

Prepared by:

Bassim Bakheet Almalki

Supervised by:

Dr. Alfaisal Abdulhamid

Dr. Faiz Jarad

Year:

2026