



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد خيضر - بسكرة -

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية



الموضوع

أثر هيكل السوق وسلوك المؤسسات على أداء القطاع دراسة حالة: القطاع المصرفي الجزائري

أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية

تخصص: اقتصاد صناعي

إشراف الأستاذة:

أ.د. العلواني عديلة

إعداد الطالب:

بن الطاهر علي

أعضاء لجنة المناقشة

جامعة بسكرة	رئيسا	أستاذ تعليم عالي	أ.د. بن سميحة عزيزة
جامعة بسكرة	مشرفا ومقررا	أستاذ تعليم عالي	أ.د. العلواني عديلة
جامعة بسكرة	مناقشا	أستاذ تعليم عالي	أ.د. السبتي وسيلة
جامعة الجلفة	مناقشا	أستاذ محاضر "أ"	د. روابح عبد الرحمن
جامعة باتنة	مناقشا	أستاذ محاضر "أ"	د. دوحه سلمى
جامعة سطيف	مناقشا	أستاذ محاضر "أ"	د. بوعلي سفيان

السنة الجامعية: 2022/2021

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

كلمة شكر

الحمد لله أولاً وقبل كل شيء، الذي وفقني لإتمام هذا العمل المتواضع الذي لولا منه وفضله ما كنت لأكمله.

ثم أتقدم بجزيل الشكر للأستاذة المشرفة "أ.د. العلواني عديلة" على النصائح التي أسدتها والتوجيهات التي قدمتها والجهد الذي بذلته. كما لا يفوتني أن أشكر الأستاذ "أ.د. تومي ميلود" الذي أشرف على هذا العمل في سنواته الأولى على صبره ودعمه وتشجيعه.

وكافة أعضاء لجنة المناقشة لتفضلهم بقبول مناقشة هذه الأطروحة وتصويبها. وكل من ساعدني من قريب أو بعيد.

الإهداء

أهدي هذا العمل المتواضع إلى من أدعوا الله أن يجمعني بها في جنات

النعيم... إلى أمي (رحمها الله)

إلى والدي الكريم، أطال الله في عمره

إلى زوجتي وأبنائي حفظهم الله

إلى إخوتي وأخواتي وكل الأصدقاء والأحباب

إلى كل قريب

ملخص

ملخص

تهدف هذه الدراسة إلى تحديد أثر هيكل السوق على أداء القطاع المصرفي الجزائري من خلال وساطة سلوك البنوك، بدلا من قياس الأثر المباشر التقليدي لهيكل السوق على الأداء الذي قد تكون نتائجه مضللة. ولتحديد أثر الهيكل والسلوك على الأداء تم الاستعانة بنماذج بانل للفترة (2010-2018) واختبار فرضية نموذج هيكل-سلوك-أداء بشكل أساسي، وفرضيات الأسواق التنافسية، السلطة السوقية النسبية، وفرضية فريدمان، بشكل ثانوي، لكشف ما إذا كان الأداء الجيد للبنوك كان نتيجة التواطؤ والتسعير غير العادل والذي ساهم في ظهوره التركيز المرتفع للأسواق وعوائق الدخول العالية، ما قد يؤثر سلبا على تنافسية المؤسسات المقترضة جراء ارتفاع تكاليف تمويل استثماراتها، مما يستوجب تدخل الدولة من أجل دعم المنافسة. أو أن الأداء الجيد للبنوك يعود إلى حجمها وكبر حصتها السوقية، أم أن هناك أسباب أخرى غير مرتبطة بهيكل السوق أو حجم البنوك هي من تحدد أداء القطاع.

وخلصت الدراسة إلى أن القطاع المصرفي الجزائري غير تنافسي لوجود عوائق دخول تمنع دخول بنوك جديدة، ما يسمح لتركيز السوق بالتأثير إيجابا على السلوك الاحتكاري للبنوك، وبالتالي فرض أسعار فائدة أعلى على القروض وأدنى على الودائع، كلما انخفض عدد البنوك القائمة أو زاد تباين حصصها السوقية وهو ما يتوافق مع فرضيات نموذج هيكل-سلوك-أداء ويتنافى مع فرضية فريدمان. فيما كان تأثير الحصة السوقية سلبيا على الأداء، ما يثبت عدم تحقق فرضية السلطة السوقية النسبية في القطاع المصرفي الجزائري.

الكلمات المفتاحية: هيكل السوق، السلوك الاستراتيجي، الأداء، القطاع المصرفي.

Abstract

This study aims to determine the effect of the market structure on the performance of the Algerian banking sector through the mediation of the conduct of incumbent banks, instead of measuring the traditional direct effect of the market structure on the performance, which may give misleading results.

To determine the effect of structure and conduct on performance, the panel data models of the period 2010–2018 were used. The structure–conduct–performance paradigm hypothesis was tested primarily, and the hypotheses of contestable markets, relative market power, and Friedman's hypothesis, secondarily, in order to reveal whether the good performance of banks was the result of collusion and monopolistic practice. Also the high market concentration of and high entry barriers contributed to its emergence. That may negatively affect the competitiveness of borrowing firms, due to the high financing costs of their investments, which requires state intervention in order to promote competition. Or that the good performance of banks is due to their size and their large market share. Or there are other factors not related to the structure of the market or to the size of banks that determine the performance of the sector.

The study concluded that the Algerian banking sector is not contestable because of the existence of barriers to entry, that prevent the entry of new firms. This allows the market concentration to positively affect the monopolistic behavior of banks, and therefore allow banks to charge higher interest rates on loans and lower interest rates on deposits. Whenever the number of incumbent banks decreases or the variance in their market shares increase, which is consistent with the hypothesis of the structure–conduct–performance paradigm and inconsistent with Friedman's hypothesis. While the effect of market share was negative on performance, which proves that the hypothesis of relative market power in the Algerian banking sector was not achieved.

Keywords: Market structure, Strategic behavior, Performance, Banking sector.

Résumé

Cette étude vise à déterminer l'effet de la structure du marché sur la performance du secteur bancaire algérien à travers la médiation du comportement des banques existantes, au lieu de mesurer l'effet direct traditionnel de la structure du marché sur la performance, ce qui peut donner des résultats trompeurs. Pour déterminer l'effet de la structure et du comportement sur la performance, les modèles de données de panel ont été utilisés au cours de la période 2010–2018, l'hypothèse du paradigme structure–comportement –performance a été testée principalement, et les hypothèses de marchés contestables, de pouvoir de marché relatif et l'hypothèse de Friedman, ont été testés en second lieu. Ce bi–test a pour le but de révéler si la bonne performance des banques était le résultat de collusions et de pratiques monopolistiques. Dont la forte concentration du marché et les barrières à l'entrée élevées ont contribué à son émergence, Cela peut affecter négativement la compétitivité des entreprises emprunteuses, en raison des coûts de financement élevés de leurs investissements, ce qui nécessite une intervention de l'État afin de promouvoir la concurrence. Ou que la bonne performance des banques est due à leur taille et à leur large part de marché. Ou bien il existe d'autres facteurs non liés à la structure du marché ou à la taille des banques qui déterminent la performance du secteur.

L'étude a conclu que le secteur bancaire algérien n'est pas contestable en raison de l'existence de barrières à l'entrée, qui empêchent l'entrée de nouvelles banques, ce qui permet à la concentration du marché d'affecter positivement le comportement monopolistique des banques, et donc permettent aux banques d'imposer des taux d'intérêt plus élevés sur les prêts. Et également imposer des taux d'intérêt plus bas sur les dépôts, chaque fois que le nombre de banques existantes diminue ou que la variance de leurs parts de marché augmente. Cela est bien cohérent avec l'hypothèse du paradigme structure–comportement–performance et incompatible avec l'hypothèse de

Friedman. Alors que l'effet des parts de marché a été négatif sur la performance, ce qui prouve que l'hypothèse de pouvoir de marché relatif n'a pas été réalisée dans le secteur bancaire algérien.

Mots clés: structure du marché, comportement stratégique, performance, secteur bancaire

فهرس المحتويات

المحتويات	رقم الصفحة
كلمة شكر.....	I
الإهداء.....	II
ملخص.....	III
فهرس المحتويات.....	VIII
قائمة الجداول.....	XV
قائمة الأشكال.....	XVIII
مقدمة عامة.....	أ
تمهيد.....	ب
أولاً: إشكالية الدراسة.....	د
ثانياً: فرضيات الدراسة.....	هـ
ثالثاً: أهداف الدراسة.....	هـ
رابعاً: أهمية الدراسة.....	هـ
خامساً: أسباب اختيار الموضوع.....	و
سادساً: حدود الدراسة.....	و
سابعاً: المنهج المستخدم في الدراسة.....	ز
ثامناً: صعوبات الدراسة.....	ز
ثامناً: الدراسات السابقة.....	ز
الفصل الأول: مفاهيم أساسية حول الاقتصاد الصناعي.....	1
تمهيد.....	2

2	المبحث الأول: الخلفية التاريخية للاقتصاد الصناعي
2	المطلب الأول: الأصول القديمة للاقتصاد الصناعي
7	المطلب الثاني: الأحداث الأساسية التي ساهمت في ظهور الاقتصاد الصناعي
13	المبحث الثاني: مفهوم الاقتصاد الصناعي وأهميته
13	المطلب الأول: تعريف الاقتصاد الصناعي
16	المطلب الثاني: أهمية الاقتصاد الصناعي
18	المطلب الثالث: خصائص الاقتصاد الصناعي والجهات المستخدمة له
19	المبحث الثالث: منهجية التحليل في الاقتصاد الصناعي
19	المطلب الأول: التحليل النيوكلاسيكي للأسواق
21	المطلب الثاني: النموذج الأساسي للاقتصاد الصناعي
26	المطلب الثالث: مساهمات مدرسة هارفارد، مدرسة شيكاغو والمدرسة النمساوية
30	المطلب الرابع: نظرية الأسواق التنافسية كشكل جديد للتحليل الاقتصادي الصناعي
34	خلاصة الفصل الأول
35	الفصل الثاني: هيكل السوق
36	تمهيد
37	المبحث الأول: تركيز السوق وشدة المنافسة في القطاع
37	المطلب الأول: مفهوم تركيز السوق وأهميته
39	المطلب الثاني: العوامل المؤثرة في درجة تركيز السوق
44	المطلب الثالث: الانتقادات الموجهة لتركيز السوق
47	المبحث الثاني: مقاييس التركيز

48	المطلب الأول: مقاييس التركيز المطلق.
54	المطلب الثاني: مقاييس اللامساواة.
59	المبحث الثالث: عوائق الدخول والخروج من الأسواق.
60	المطلب الأول: تعريف عوائق الدخول.
62	المطلب الثاني: أشكال عوائق الدخول.
73	خلاصة الفصل الثاني.
74	الفصل الثالث: السلوك الاستراتيجي للمؤسسة.
75	تمهيد.
76	المبحث الأول: مدخل للسلوك الاستراتيجي للمؤسسة.
76	المطلب الأول: تعريف السلوك الاستراتيجي.
78	المطلب الثاني: نموذج القوى التنافسية الخمسة لبورتر.
82	المطلب الثالث: مفهوم الاستراتيجيات التنافسية العامة.
86	المبحث الثاني: الاستراتيجيات التنافسية العامة.
87	المطلب الأول: استراتيجية القيادة بالتكلفة.
94	المطلب الثاني: استراتيجية التمييز.
99	المطلب الثالث: استراتيجية التركيز.
106	المبحث الثالث: التواطؤ والتحالفات الاستراتيجية.
106	المطلب الأول: مفهوم التواطؤ وأنواعه.
110	المطلب الثاني: المزايا الاقتصادية للتواطؤ والبعد الأخلاقي.
113	المطلب الثالث: استدامة الاتفاقيات التواطئية.

117.....	المطلب الرابع: التحالفات الاستراتيجية.....
120	خلاصة الفصل الثالث.
121	الفصل الرابع: الأداء: محدداته ومؤشرات قياسه.....
122	تمهيد.....
123	المبحث الأول: مفهوم الأداء ومؤشرات قياسه.....
123.....	المطلب الأول: مفهوم الأداء.....
125.....	المطلب الثاني: مفهوم تقييم الأداء.....
129.....	المطلب الثالث: مؤشرات قياس الأداء.....
142	المبحث الثاني: الأداء في المؤسسات البنكية.....
142.....	المطلب الأول: مفهوم البنك.....
146.....	المطلب الثاني: الخدمات البنكية والمخاطر المرتبطة بها.....
152.....	المطلب الثالث: تقييم أداء البنوك.....
157	المبحث الثالث: نماذج تجريبية لتحليل المنافسة وتحديد الأداء في القطاع البنكي..
157.....	المطلب الأول: نماذج السلطة السوقية المرتبطة بالهيكل.....
159.....	المطلب الثاني: نماذج نظرية الهيكل الكفؤ.....
164.....	المطلب الثالث: قياس التنافسية من خلال سلوك التسعير.....
169	خلاصة الفصل الرابع.....
170	الفصل الخامس: سلوك بنوك القطاع المصرفي الجزائري بين الهيكل والأداء
171	تمهيد.....
172	المبحث الأول: نشأة وتطور النظام المصرفي الجزائري.....

172.....	المطلب الأول: النظام المصرفي الجزائري قبل الاستقلال
174.....	المطلب الثاني: مرحلة السيادة (1962-1966)
177.....	المطلب الثالث: مرحلة التأميم وإضفاء الطابع الاجتماعي (1966-1982)
179.....	المطلب الرابع: مرحلة إعادة الهيكلة (1982-1986)
182.....	المطلب الخامس: مرحلة التحرير (من 1986 إلى يومنا هذا)
187	المبحث الثاني: هيكل السوق المصرفي الجزائري
187.....	المطلب الأول: عوائق الدخول
194.....	المطلب الثاني: قياس التركيز المطلق للقطاع المصرفي الجزائري
209.....	المطلب الثالث: مقاييس اللامساواة لتركيز القطاع المصرفي الجزائري
213	المبحث الثالث: تقييم وتحليل أداء وسلوك المؤسسات المصرفية الجزائرية
213.....	المطلب الأول: تحليل سلوك المؤسسات المصرفية الجزائرية
219.....	المطلب الثاني: مؤشرات الوساطة في القطاع المصرفي الجزائري
228.....	المطلب الثالث: مؤشرات مردودية وصلابة القطاع
	المبحث الرابع: النموذج القياسي لأثر هيكل السوق وسلوك المؤسسات على الأداء في القطاع المصرفي الجزائري
241	المطلب الأول: تقديم النموذج
246.....	المطلب الثاني: التحليل الوصفي
247.....	المطلب الثالث: تقدير المعادلة الأولى لأثر هيكل السوق على السلوك
254.....	المطلب الرابع: العلاقة بين هيكل السوق، سلوك البنوك والأداء
263	خلاصة الفصل الخامس

264	الخاتمة
266	أولا: نتائج الدراسة ومناقشة الفرضيات
272	ثانيا: الاقتراحات
272	ثالثا: آفاق البحث
274	قائمة المراجع
Error! Bookmark not defined.	الملاحق

قائمة الجداول

الجدول	رقم الصفحة
جدول 3-1: أسس تمييز المنتج.....	96
جدول 3-2: مقارنة بين الاستراتيجيات التنافسية العامة.....	105
جدول 3-3: يوضح نتائج المنافسة التامة والتواطؤ وبعض حالات الغش.....	115
جدول 5-1: تطور عدد البنوك العاملة في الجزائر.....	187
جدول 5-2: توزيع الحصص السوقية للودائع المجمعة.....	195
جدول 5-3: توزيع الودائع بين البنوك العمومية والخاصة.....	196
جدول 5-4: توزيع الحصص السوقية للقروض الممنوحة.....	197
جدول 5-5: التوزيع النسبي للقروض الممنوحة بين البنوك العمومية والبنوك الخاصة.....	198
جدول 5-6: مؤشر مقلوب عدد المؤسسات للقطاع المصرفي الجزائري.....	199
جدول 5-7: مقياس نسبة التركيز محسوبة على أساس الأصول.....	200
جدول 5-8: حصة أكبر ثلاثة بنوك خاصة من إجمالي أصول البنوك الخاصة وإجمالي أصول القطاع... 201	201
جدول 5-9: مقياس نسبة التركيز على أساس الودائع المجمعة.....	202
جدول 5-10: مقياس نسبة التركيز على أساس القروض الممنوحة.....	205
جدول 5-11: مقياس هيرشمان- هيرفندال محسوب على أساس الودائع المجمعة والقروض الممنوحة.. 208	208
جدول 5-12: معامل جيني محسوب على أساس الودائع المجمعة والقروض الممنوحة.....	212
جدول 5-13: صافي هامش الفائدة للبنوك عينة الدراسة خلال الفترة 2010-2018.....	216
جدول 5-14: القيمة المتوسطة السنوية لصافي هامش الفائدة ولفرق الفائدة.....	218
جدول 5-15: تطور الودائع المجمعة في القطاع المصرفي الجزائري حسب طبيعة الودائع.....	220
جدول 5-16: تطور نسبة النقود الورقية المتداولة خارج القطاع المصرفي إلى الكتلة النقدية M2 خلال الفترة 2000-2018.....	222
جدول 5-17: تطور القروض الممنوحة في القطاع المصرفي الجزائري خلال الفترة 2000-2018 (الوحدة مليار دج).....	224
جدول 5-18: تطور القروض الممنوح حسب تواريخ الاستحقاق.....	226

جدول 5-19: نسبة القروض الممنوحة إلى الودائع المجمعة للفترة 2001-2018..... 227
جدول 5-20: تطور مؤشرات مردودية وصلابة القطاع المصرفي الجزائري خلال الفترة 2010-2018. 229
جدول 5-21: تطور الناتج البنكي الصافي لعينة من البنوك الجزائرية..... 233
جدول 5-22: تطور النتيجة الصافية لعينة من البنوك الجزائرية خلال الفترة 2010-2018..... 235
جدول 5-23: تطور مؤشر معامل الاستغلال الخاصة لعينة من البنوك الجزائرية للفترة 2010-2018. 236
جدول 5-24: مؤشر مردودية الأصول لعينة من البنوك الجزائرية للفترة 2010-2018..... 238
جدول 5-25: مؤشر مردودية الاموال الخاصة لعينة من البنوك الجزائرية للفترة 2010-2018..... 239
جدول 5-26: متغيرات الدراسة واثرها المتوقع على سلوك وأداء القطاع المصرفي الجزائري 245
جدول 5-27: المقاييس الوصفية لمتغيرات الدراسة..... 246
جدول 5-28: نتائج اختبار هسيو 248
جدول 5-29: نتائج تقدير النموذج الأول..... 250
جدول 5-30: اختبار Breusch-Godfrey Serial Correlation LM للارتباط الذاتي. 253
جدول 5-31: اختبارات عدم ثبات التباين 254
جدول 5-32: نتائج اختبار هسيو 255
جدول 5-33: نتائج تقدير النموذج..... 255
جدول 5-34: اختبار Breusch-Godfrey Serial Correlation LM للارتباط الذاتي. 257
جدول 5-35: اختبارات عدم ثبات التباين 257
جدول 5-36: نتائج تقدير النموذج..... 258
جدول 5-37: اختبار Breusch-Godfrey Serial Correlation LM للارتباط الذاتي. 259
جدول 5-38: اختبارات عدم ثبات التباين 260
جدول 5-39: مقارنة بين المعادلتين 2 و3..... 261

قائمة الأشكال

الشكل	رقم الصفحة
شكل 1-1: تاريخ ما قبل الاقتصاد الصناعي.....	6
شكل 1-2: الشكل الأولي للنموذج هيكل-سلوك-أداء.....	16
شكل 1-3: النموذج الأساسي لهيكل-سلوك-أداء وتطوره.....	22
شكل 1-2: دورة حياة الصناعة.....	40
شكل 2-2: يوضح نمط الدخول والخروج وعدد المؤسسات القائمة حسب دورة حياة الصناعة.....	42
شكل 2-3: منحني لورنس لتركيز أحد القطاعات.....	55
شكل 2-4: التوزيع اللوغاريتمي المعتدل لأحجام المؤسسات في أحد القطاعات.....	57
شكل 2-5: منحني التكلفة المتوسطة لمؤسسة نموذجية.....	63
شكل 1-3: القوى التنافسية الخمسة المحددة لربحية القطاع.....	79
شكل 2-3: يوضح الاستراتيجيات التنافسية العامة.....	84
شكل 3-3: يوضح حالة مؤسسة عالقة في الوسط.....	85
شكل 3-4: منحني رد الفعل لنموذج كورنوت.....	114
شكل 1-5: بنية الجهاز المصرفي والمالي قبل الاستقلال.....	173
شكل 2-5: بنية النظام المصرفي الجزائري بعد إعادة الهيكلة.....	181
شكل 3-5: الحصة السوقية للودائع لأكبر بنكين وسنبة التركيز C2.....	203
شكل 4-5: تطور مبالغ الودائع لأكبر بنكين واجمالي الودائع للقطاع.....	204
شكل 5-5: نسبة التركيز والحصة السوقية لأكبر بنكين في القطاع من حيث الودائع.....	206
شكل 5-6: حجم القروض للبنك الوطني الجزائري وبنك الجزائر الخارجي (الوحدة مليار دج).....	207
شكل 5-7: مقياس هيرشمان- هيرفندال محسوبة على أساس الودائع والقروض الممنوحة.....	209
شكل 5-8: منحني لورانس محسوب على أساس الودائع لسنتي 2010 و 2018.....	210
شكل 5-9: منحني لورانس محسوب على اساس القروض لسنتي 2010 و 2018.....	211
شكل 5-10: معامل جيني على أساس الودائع والقروض.....	212
شكل 5-11: يوضح صافي هامش الفائدة للبنوك عينة الدراسة (2010-2018).....	216

شكل 5-12: يوضح القيمة المتوسطة السنوية لصافي هامش الفائدة للفترة 2010-2018. 218
شكل 5-13: تطور الودائع المجمعة حسب طبيعتها خلال الفترة 2000/2018 (مليار دج). 221
شكل 5-14: يوضح تطور نسبة النقود الورقية المتداولة خارج القطاع المصرفي إلى الكتلة النقدية M2 خلال الفترة 2000-2018. 222
شكل 5-15: تطور القروض الممنوحة في القطاع المصرفي الجزائري خلال الفترة 2000-2018 (الوحدة مليار دج). 225
شكل 5-16: نسبة القروض الممنوحة إلى الودائع المجمعة للفترة 2001-2018. 228
شكل 5-17: تطور مردودية الاموال الخاصة 2010-2018. 231
شكل 5-18: تطور مردودية الاصول 2010-2017. 232
شكل 5-19: تطور إجمالي الناتج البنكي الصافي للبنوك عينة الدراسة خلال الفترة 2010-2018. 342
شكل 5-20: تطور معامل الاستغلال السنوي للقطاع المصرفي الجزائري خلال الفترة 2010-2018. 37
شكل 5-21: اختبار هسياو. 247
شكل 5-22: اختبار التوزيع الطبيعي للبواقي للنموذج الأول. 253
شكل 5-23: اختبار التوزيع الطبيعي للبواقي للنموذج الثاني. 256
شكل 5-24: اختبار التوزيع الطبيعي للبواقي للنموذج الثالث. 259

مقدمة عامة

تمهيد.

إن لأداء المؤسسات أهمية خاصة في الدراسات الاقتصادية باعتباره حوصلة نشاط المؤسسات والقطاعات، ودليل على نجاح الخطط والاستراتيجيات، وسلامة هياكل الأسواق والظروف الاقتصادية بصفة عامة، ولطالما كان البحث عن مصادر الأداء المتميز ومحدداته، موضوعاً لعدة حقول معرفية، وعندما يرتبط الأداء بالقطاع المصرفي، أين تعتبر أرباحه تكاليفاً لدى المؤسسات المقترضة، تزيد أهمية دراسة الأداء للبحث عن نقطة توازن تضمن ربحية البنوك وصلابة القطاع المصرفي، كما تحافظ على تنافسية المؤسسات المقترضة من التكلفة المرتفعة لرؤوس الأموال، وتحميها من كل سلوك احتكاري وبالتالي يتحقق الاستخدام الأمثل للموارد الاقتصادية. ولبلوغ هاته الغاية كان لزاماً على واضعي السياسات العمومية، البحث عن الهياكل المثلى للأسواق، واكتشاف ومحاربة حالات التواطؤ ودعم أداء البنوك والقطاع المصرفي، لدعم القطاعات الاقتصادية الأخرى.

ومن النماذج الواسعة الاستعمال في دراسة وتحليل الأسواق نموذج هيكل-سلوك-أداء لـ بين (Bain)، النموذج الأساسي للاقتصاد الصناعي، وحسب هذا النموذج فإن هيكل السوق يؤثر على سلوك المؤسسات الناشطة فيه والذي بدوره يؤثر في أداء المؤسسات والقطاع، فكلما كان هيكل السوق أكثر تركيزاً أي أن عدد المؤسسات قليل وحصصها السوقية شديدة التباين، وكلما كان القطاع محمي بعوائق تمنع أو تحد من دخول مؤسسات جديدة إليه، كلما ساعد ذلك المؤسسات القائمة على انتهاج سلوك احتكاري تفرض من خلاله أسعار أعلى على منتجاتها وخدماتها، ما يسمح لها بتحقيق أرباح غير عادية تضر برفاه المجتمع وتقلل من كفاءة استخدام الموارد الاقتصادية، وبالتالي يتحتم على سلطات الضبط تخفيف عوائق الدخول وتشجيع دخول مؤسسات جديدة لتخفيف تركيز السوق، دعماً للمنافسة والتي من المنتظر أن تقوم بدورها بدفع الأسعار وأرباح المؤسسات إلى الانخفاض.

على غرار نموذج هيكل-سلوك-أداء، تقوم فرضية السلطة السوقية النسبية التي اقترحها رودس (Rhoades) سنة 1983 على أن الأداء يتأثر بهيكل السوق متمثلاً في حجم المؤسسة والذي يعبر عنه عادة بالحصصة السوقية، لكنها غير مرتبطة بعدد المؤسسات في القطاع فهي تختلف عن نموذج هيكل-سلوك-أداء في أن المؤسسات الكبيرة لا تحتاج إلى أن يكون السوق

مرکزًا حتى تمارس سلطتها السوقية وترفع أسعارها، فهي تعتمد على قدرتها على تمييز منتجاتها وعلى علاماتها التجارية وعلى توفير توزيع جيد لفروعها لزيادة أسعار منتجاتها وخدماتها وبالتالي أرباحها. ومن خلال وجهة النظر هذه تصبح سياسات تشجيع دخول مؤسسات جديدة للقطاع ورفع عوائق الدخول غير مجدية.

تيار آخر أتى به ديميستر (Demsetz) سنة 1973 من خلال نظريته الهيكل الكفؤ يرى أن المؤسسات الأكثر كفاءة تزيد من حصتها السوقية عن طريق طرد المنافسين الأقل كفاءة من السوق. كما تترجم المؤسسات الأكثر كفاءة التكاليف المنخفضة إلى زيادة في الأرباح أو تخفيضات في الأسعار من أجل تحسين قدرتها التنافسية وزيادة حصتها في السوق. وبالتالي، فإن الكفاءة ليست نتيجة ولكنها عامل محدد لهيكل السوق والأداء، وارتباط هيكل السوق بالأداء، إنما هو نتيجة ارتباطهما بالكفاءة. لذلك، فإن محاربة ومعاكبة أكبر المؤسسات بحجة تخفيض شدة تركيز القطاع، هو في الحقيقة عقاب على النجاح. بل هناك من يرى أن على السلطات تشجيع عمليات الاستحواذ والاندماج، لوصول المؤسسات إلى الحجم الأمثل الذي يمكنهم من الاستعادة من وفورات الحجم وتحقيق أرباح تسمح لهم بتتمة البحث والتطوير لدعم التطور التقني لما له من آثار على المؤسسة والمجتمع.

دراسة أخرى قام بها فريدمان (Friedman) سنة 1971، نفت الارتباط بين تركيز السوق والأرباح العالية المتأتية من التسعير الاحتكاري، حيث يجادل فريدمان أنه حتى في الأسواق التي يكون فيها عدد المؤسسات الناشطة كبير، يمكن أن تكون هناك سلوكيات احتكارية، إذا ما تأكدت هذه المؤسسات أن الدخول في حرب سعرية يكون مضرا لها على المدى الطويل حتى ولو كانت مريحة على المدى القصير، وبالتالي إذا استطاعت هاته المؤسسات التنسيق فيما بينها فإن السوق سيشهد ارتفاعا في الأسعار يكون مشابها لما يحدث في سوق احتكارية، وعليه فإن محاربة الاحتكار لا يمكن أن يتم عبر التدخل لتحديد هيكل السوق، وإنما يمر عبر تشديد الرقابة على الاتفاقيات التعاونية وحالات التواطؤ في الأسواق.

هذا التنوع والتباين والاختلاف في الفرضيات المفسرة للأداء، أعاق الفهم الحقيقي لواقع الأسواق، ما منع وضع سياسات عمومية فعالة تضمن عمل الأسواق وتحافظ على مصالح جميع الأطراف المتدخلة فيه، لا سيما إذا كان القطاع المعني هو القطاع المصرفي، الذي

يعتبر ذو أهمية استراتيجية مركزية للنمو الاقتصادي، وتخصيص رأس المال، والاستقرار المالي، ودعم القدرة التنافسية وتطوير قطاعي الصناعة والخدمات، وبالنظر أيضا لما عرفه هذا القطاع من اختلالات وأزمات دولية ومحلية، ساهمت في بروز ركود اقتصادي شل جميع القطاعات الاقتصادية أكثر من مرة، كان آخرها أزمة الرهن العقاري في سنة 2008 وأزمة الديون السيادية الأوروبية، ولا يزال يحمل بين طياته بذور أزمات مالية واقتصادية أخطر وأعمق من التي شهدتها من قبل في ضل التحديات المعاصرة التي تواجهه ومحيط يتسم بالتغير السريع والمستمر.

وباعتبار القطاع المصرفي الجزائري جزءا لا يتجزأ من المنظمة المصرفية العالمية، خصوصا بعد اتجاهه نحو التحرر بداية من 1990. فهو يواجه نفس التحديات والمخاطر ويشارك نفس التساؤلات حول طبيعة دور هيكل السوق وسلوك البنوك في تحديد أداء القطاع المصرفي، من أجل وضع سياسة قطاعية فعالة تراعي هشاشة تنافسية المؤسسات الاقتصادية الجزائرية، والحدثة النسبية لتجربة القطاع المصرفي مع المنافسة.

أولا: إشكالية الدراسة.

انطلاقا من خلفيات الدراسة نصل إلى إبراز معالم إشكالية بحثنا التي نحاول معالجتها من خلال الإجابة على السؤال الرئيسي التالي:

ما أثر كل من هيكل السوق وسلوك المؤسسات على أداء القطاع المصرفي

الجزائري؟

لمعالجة وتحليل هذه الإشكالية، وبغية الوصول إلى استدلال منطقي وعلمي نقوم بطرح الأسئلة الفرعية التالية:

- 1- كيف يؤثر هيكل السوق على أداء القطاع المصرفي الجزائري؟
- 2- هل يعتبر حجم البنك مصدرا لأدائه المتفوق؟
- 3- هل تساهم كفاءة البنوك في الجزائر في الرفع من تركيز السوق وتحسين الأداء؟
- 4- ما مدى تحفيز هيكل السوق المصرفي الجزائري على بروز السلوك الاحتكاري لدى المؤسسات القائمة؟
- 5- هل السلوك الاستراتيجي للبنوك الجزائرية يلعب دورا وسيطا بين هيكل السوق والأداء؟

ثانيا: فرضيات الدراسة.

على ضوء ما تم طرحه من تساؤلات حول موضوع البحث يمكن تحديد مجموعة من الفرضيات التي يسعى الباحث لاختبارها وهي على النحو التالي:

- 1- إن لهيكل السوق تأثير قوي على أداء القطاع المصرفي الجزائري، فكلما كان تركيز السوق أكبر، وكانت عوائق الدخول إلى القطاع أقوى، كلما حسن ذلك من أداء البنوك القائمة وأداء القطاع المصرفي ككل.
- 2- يساعد الحجم الكبير للبنك على اكتساب مزايا تسمح له بتحقيق أداء أفضل مما تحققه البنوك الأقل حجما.
- 3- تحسن الكفاءة من أداء البنوك الجزائرية، كما تؤثر على هيكل السوق من خلال خفض عدد البنوك القائمة والحد من دخول بنوك جديدة للقطاع.
- 4- إن لبعض هياكل الأسواق، لاسيما التي تتميز بتركيز سوق عالي وعوائق دخول قوية دورا أساسيا في بروز السلوك الاحتكاري للبنوك القائمة.
- 5- يلعب السلوك الاستراتيجي للبنوك الجزائرية دورا وسيطا بين هيكل السوق والأداء.

ثالثا: أهداف الدراسة.

نهدف من خلال هذا البحث إلى:

1. التعريف بهيكل السوق وسلوك المؤسسات وأداء القطاع وتحليل طبيعة العلاقة التي تربط بينهم؛
2. تبيان محددات أداء القطاع المصرفي الجزائري؛
3. إسقاط نموذج هيكل-سلوك-أداء على القطاع المصرفي الجزائري؛
4. اختبار بعض النظريات الاقتصادية المرتبطة بهيكل السوق، سلوك المؤسسات، كفاءة وأداء المؤسسات؛
5. تحديد أي من تحليلات مدارس الاقتصاد الصناعي يفسر أكثر أداء القطاع المصرفي الجزائري.

رابعا: أهمية الدراسة.

يستمد هذا الموضوع أهميته من كونه يعالج قضية أساسية في الاقتصاد وهي أداء القطاعات الاقتصادية والعوامل المؤثرة فيه، ولهذه الدراسة أهمية علمية وعملية، فهي من الجانب العلمي تعتبر دراسة تجريبية تقدم أدلة تطبيقية على صحة نظرية على حساب نظريات

أخرى، والتي لاتزال محل جدال رغم مرور سنوات على ظهورها، أما الأهمية العملية فتكمن في المساعدة على التدخل غير المباشر في الأسواق وتصحيح الاختلالات التي يمكن أن تحدث من أجل تحقيق رفاه اجتماعي أكبر من دون الإضرار بمبدأ اقتصاد السوق، وتحسين تنافسية المؤسسات الاقتصادية الجزائرية من خلال الكشف عن وجود ممارسات احتكارية لدى البنوك تزيد تكلفة التمويل، وتحديد مصدر هذا السلوك، للكشف عن طرق معالجته سواء من خلال تشجيع زيادة عدد المؤسسات القائمة في حال ثبوت أن تركيز السوق هو أصل هذه الممارسات، أو من خلال تخفيف عوائق الدخول إلى السوق المصرفي الجزائري إذا كان غياب تهديد منافسين محتملين وراء بروز الممارسات التسعيرية الشبيهة لحالات الاحتكار، أو بتشديد الترسانة القانونية، ومراقبة الأسواق لمحاربة كل أشكال التسعير الغير العادل والاحتكار إذا ما أظهرت النتائج حالات تواطؤ بين المؤسسات القائمة، مع مراعاة ربحية وأداء وصلابة واستقرار القطاع المصرفي.

خامسا: أسباب اختيار الموضوع.

من بين أهم أسباب اختيار موضوع البحث نذكر:

1. قناعتنا الخاصة بالقيمة المتميزة، والأهمية التي يكتسيها هيكل السوق وسلوك المؤسسات واعتقادنا بأنهما مصدر الأداء المتميز؛
2. التحديات التي تواجه القطاع المصرفي الجزائري، والتي تستوجب مواجهتها الفهم الجيد للقوى المؤثرة في القطاع؛
3. الرغبة في التعمق في الاقتصاد الصناعي؛
4. حداثة الموضوع وارتباطه بالكثير من المواضيع الاقتصادية؛
5. نقص الدراسات في هذا المجال لا سيما العربية منها؛

سادسا: حدود الدراسة.

تقتضي منهجية البحث العلمي بهدف الاقتراب من الموضوعية، وتيسير الوصول إلى استنتاجات منطقية ضرورة التحكم في إطار التحليل المتعلق بطبيعة هذه الدراسة وذلك بوضع حدود لها، حيث يتناول هذا البحث في الجانب النظري المسائل المرتبطة بالاقتصاد الصناعي بصفة عامة وبنموذج هيكل-سلوك-أداء بصفة خاصة، أما الجانب التطبيقي فيختص بدراسة

القطاع المصرفي الجزائري مع التركيز على الفترة (2010-2018) وهي الفترة التي تلت صدور الأمر رقم 10-04 المؤرخ في 16 رمضان عام 1431 الموافق لـ 26 غشت سنة 2010، المعدل و المتمم للأمر رقم 03-11 والمتعلق بالنقد و القرض، كما تلت هذه الفترة الأزمة المالية لسنة 2008 وما تبعها من ركود اقتصادي عالمي.

سابعاً: المنهج المستخدم في الدراسة.

بالنظر إلى طبيعة الموضوع وبغية الوصول إلى تحقيق أهداف الدراسة والإحاطة بمختلف جوانبها، سيتم الاعتماد على المنهج الوصفي والتحليلي من خلال عرض الجوانب النظرية لهيكل السوق وسلوك المؤسسات وأداء القطاع، وتحليل مجموعة من النظريات المرتبطة بها وتفسير بعض الإحصائيات والتطورات، مع الاعتماد على منهج دراسة الحالة والمنهج الاستقرائي بالاعتماد على نماذج بانل لاختبار فرضيات الدراسة على القطاع المصرفي الجزائري وبناء النموذج القياسي.

ثامناً: صعوبات الدراسة.

تمثلت أهم صعوبات الدراسة في جمع البيانات المالية لبنوك القطاع المصرفي الجزائري، وقلة المراجع خاصة باللغة العربية.

ثامناً: الدراسات السابقة.

تعددت الدراسات ذات الصلة التي اهتمت ببعض جوانب موضوع البحث، منها:

- 1- وليد بن التركي، أثر التركيز الصناعي على أداء المؤسسة في الصناعة دراسة حالة خدمة الهاتف النقال في الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2018-2019، تطرقت هذه الدراسة إلى أهمية التركيز الصناعي، وذلك من وجهة نظر نموذج "هيكل-سلوك-أداء" وأثره على الأداء في قطاع الهاتف النقال في الجزائر، حيث قام الباحث بقياس درجة تركيز القطاع وقياس مؤشرات الأداء وتطورها، وخلصت الدراسة إلى اعتبار هذا القطاع ذو تركيز عالي مع وجود آثار إيجابية على ربحية المؤسسات وأدائها.
- 2- وهيبة ديجي، دور التمييز العمودي في تحسبن أداء المؤسسة الصناعية دراسة حالة: صناعة الكوابل الكهربائية في الجزائر مؤسسة -E.NI.CA.BISKRA-، أطروحة دكتوراه

في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2019، ودرست التمييز العمودي باعتباره واحد من السلوكيات الاستراتيجية ذات الأهمية الكبيرة للمؤسسات لا سيما في بعض هياكل الصناعة التي تتسم باحتكار القلة أو المنافسة الاحتكارية، ومدى فعاليته في الإبقاء على المؤسسة و استمراريتها ومعرفة مدى نجاح المؤسسة في التأقلم مع متغيرات البيئة التي تنشط فيها وذلك من خلال عدة مؤشرات لتقييم الأداء كالربحية، الحصة السوقية، الكفاءة والإنتاجية، وتم اختيار مؤسسة E.NI.CA.BISKRA للدراسة التطبيقية، التي اعتمدت على استبيان وزع على 70 إطارا من المؤسسة، وأثبتت نتائج الدراسة وجود علاقة طردية بين التمييز العمودي للمنتجات وبين أداء المؤسسة محل الدراسة.

3- إيمان نعمون، تحليل أثر تبني الاستراتيجيات العامة للتنافس على أداء المؤسسات الصناعية دراسة حالة مؤسسات قطاع الهاتف النقال في الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2018/2017، وهدفت هذه الدراسة إلى تحديد كيفية تأثير تبني الاستراتيجيات العامة للتنافس على أداء المؤسسات الصناعية، وللتحقق من فرضيات البحث تم دراسة قطاع الهاتف النقال في الجزائر، واعتمدت الباحثة على الاستبيان لجمع معطيات الدراسة التي خلصت إلى أن قطاع الهاتف النقال في الجزائر يتميز باحتكار القلة، وبمنافسة شديدة أجبرت المؤسسات القائمة على تبني الاستراتيجيات التنافسية، وكنتيجة عامة توصلت الدراسة إلى وجود ارتباط واضح بين الاستراتيجيات التنافسية العامة وبين الأداء للمؤسسات الثلاث في القطاع مع تباين في درجة التأثير.

4- حسن مفتاح، أثر هيكل السوق على الكفاءة البنكية دراسة عينة من البنوك التجارية حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2018/2017، هدفت هذه الدراسة إلى تحليل أثر هيكل السوق من خلال أبعاده، تركيز السوق، عوائق الدخول، تمييز المنتجات والتكامل العمودي، على الكفاءة المصرفية لعينة من البنوك في الجزائر، ولحساب كفاءة البنوك استخدم الباحث نموذج حد التكلفة العشوائي، ثم قارن بين تطور مؤشرات تركيز السوق وتطور مؤشرات الكفاءة، وتوصلت الدراسة إلى وجود علاقة عكسية بين تركيز السوق وكفاءة البنوك الجزائرية خلال الفترة 2005-2014.

5- محمد رضا بوسنة، تحليل العلاقة بين هيكل الصناعة و الأداء: دراسة حالة الصناعة البنكية في الجزائر خلال الفترة (2004-2014)، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2016/2015، هدفت هذه الدراسة إلى تحليل العلاقة بين هيكل الصناعة والأداء في القطاع المصرفي الجزائري، بالاعتماد على نموذج Berger، خلال الفترة 2004-2014، حيث تم اختبار فرضية هيكل-سلوك-أداء، فرضية السلطة السوقية وفرضية الهيكل كفاءة، وتم تقدير النموذج باستخدام نموذج المعادلات الآنية، من خلال الاعتماد على طريقة المربعات الصغرى على مرحلتين، وتوصل الباحث إلى أن فرضية السلطة السوقية النسبية هي فقط التي استطاعت أن تتحقق، وأن الحصة السوقية للبنك هي المحدد الرئيسي للأداء.

6- Hussain and M. Kutan, **Testing the structure-conduct-**

performance relationship for ASEAN: Addressing the issues in the panel mediation, Journal of Asian Economics, 72, 2021.

اختبر الباحثان نموذج هيكل-سلوك-أداء (SCP) لرابطة دول جنوب شرق آسيا، حيث افترضوا أن الأسواق المركزة تسمح للبنوك بالتواطؤ وكسب أرباحاً أعلى من خلال التسعير الاحتكاري. وحاولا تقديم نهجاً جديداً للتقدير يصحح بعض المشكلات المنهجية في الدراسات السابقة من خلال إدراج المتغيرات المستقلة بإبطاء لاستعمال الانحدار الذاتي في النماذج المقدر. وخلص التقدير إلى أن ربحية البنوك في سوق مركزة تُعزى بالكامل إلى السلوك المناهض للمنافسة. وبالتالي استبعد التفسيرات البديلة كفرضية الهيكل الكفاء (ES) أو فرضية السلطة السوقية النسبية (RMP).

7- Gonzalez, Razia, Búa, and Lado, **Market structure, performance, and efficiency: Evidence from the MENA banking sector**,

International Review of Economics and Finance, 64, 84-101, 2019.

حيث تمت دراسة أربع نظريات تفسر العلاقة بين هيكل السوق والربحية والكفاءة باستخدام تحليل الحد العشوائي وبيانات بانل الديناميكية لـ 201 بنكا في دول الشرق الأوسط وشمال إفريقيا (MENA) خلال الفترة 2005-2012. أظهرت النتائج أنه لا فرضية هيكل-سلوك-الأداء ولا فرضية الهيكل الكفاء تتحقق في دول الشرق الأوسط وشمال إفريقيا. وانطلاقاً من هذه النتيجة، افترض الباحثون أنه يمكن الحصول على أرباح عالية في القطاع المالي في ظل ظروف المنافسة

بدون وجود مستويات عالية من التركيز. وافترضوا أيضًا أن هذه النتائج تدعم فرضية السلطة السوقية النسبية، مما يشير إلى أن البنوك التي تتمتع بحصة سوقية أكبر تحصل على أرباح أعلى. ومع ذلك، وجدوا أن هناك أيضًا أسواق شديدة التركيز تكون فيها البنوك أقل ربحية وغير كفؤة، مما يؤثر سلبيًا على القدرة التنافسية للنظام المصرفي.

8- Tan and Wang, **The market performance of carbon trading in China: A theoretical framework of structure-conduct-performance**, Journal of Cleaner Production, 159, 410-424, 2017.

استخدمت هذه الدراسة نموذج هيكل-سلوك-أداء (SCP) لتقييم الأداء الخارجي والداخلي لسوق الكربون في الصين. وتم الاعتماد على شعاع الانحدار الذاتي الهيكلي (SVAR) لسلاسل زمنية لمجموعة من المؤسسات الصينية من تواريخ انطلاقها إلى غاية 4 ماي 2016، وأظهرت الدراسة أن لكل من هيكل السوق وسلوك المؤسسات تأثيرًا على أداء المؤسسات، وأرجعت سوء أدائها أساسًا إلى سلوكياتها وممارساتها، كنظام العلاوات، وقواعد التداول، والتغطية القطاعية، ونظام التحقق من إعداد التقارير.

عالجت الدراسات السابقة العلاقات الثنائية بين عناصر نموذج هيكل-سلوك-أداء، هذه العلاقات الثنائية لا تعطي صورة كاملة عن المصادر الحقيقية للأداء، ودور كل عنصر في هذا النموذج، وأيضًا هنالك من الدراسات من أهمل تأثير العلاقات العكسية أو تأثير عناصر خارج النموذج كالكفاءة مثلًا والتي قد تكون سببًا في ظهور الارتباط بين الهيكل والأداء نتيجة تأثيرها عليهما في آن واحد، فأثر الهيكل على الأداء دون دراسة السلوك قيد يحجب دور الكفاءة في تحديد الأداء، وبالتالي قد تكون النتائج غير دقيقة. ومن بين الدراسات التي اطلع عليها الباحث، الدراسة الوحيدة التي جمعت هيكل السوق، سلوك المؤسسات والأداء في نموذج كمي قياسي واحد دراسة Tan and Wang، ولكنها ركزت في قياس السلوك على مؤشرات تشغيلية أكثر منها استراتيجية، ولا تعكس سياسات التسعير، أو على الأقل مؤشرات بديلة قريبة كحجم الإنتاج، إجمالي العرض في السوق، سياسات الإعلان وسياسات البحث والتطوير، وبالتالي لا يمكنها أن تظهر حالات التواطؤ أو التسعير غير العادل، لذا تكون قد ابتعدت عن الأهداف الرئيسية من نموذج هيكل-سلوك-أداء، كما أنها أغفلت دور الوساطة للسلوك وعالجته معالجة هيكل السوق.

ما يميز دراستنا عن الدراسات السابقة، مساهمتها العلمية المتواضعة في الربط المباشر للهيكل مع السلوك بدلا من الأداء، نظرا لكون الأداء قد يكون نتاج عوامل مختلفة، بعكس السلوك الذي يظهر جليا اذا كانت هناك ممارسات احتكارية، وبالتالي الفصل في كيفية تأثير عناصر هيكل السوق لا سيما تركيز السوق وعوائق الدخول على السلوك، ثم بعد ذلك على الأداء، وتحديد درجة الوساطة للسلوك، كما تتميز بمجالها الجغرافي، حيث يعتبر اختبار هذه النظريات نادرا في الأسواق العربية بصفة عامة، والأسواق الجزائرية بصفة خاصة، وفي جميع القطاعات، حسب اطلاع الباحث.

الفصل الأول:

مفاهيم أساسية

حول الاقتصاد

الصناعي.

تمهيد

تندرج هذه الدراسة ضمن ما يعرف بحقل الاقتصاد الصناعي، وهو علم حديث نسبياً، يهتم بشكل عام بدراسة الظروف الأساسية وهياكل الأسواق السائدة في قطاع ما من حيث المنافسة أو الاحتكار، ودراسة سلوك المؤسسات من حيث حجم الإنتاج، التسعير والبحث والتطوير ودراسة أيضاً مستويات الأداء للمؤسسات الناشطة وللقطاع ككل من خلال الربحية، التطور التقني ومستويات التشغيل، كما يهتم بالعلاقات بين هذه المكونات، والتأثيرات المتبادلة، ويساهم في تحديد السياسات الصناعية المناسبة لكل قطاع. وسنتطرق في هذا الفصل إلى الخلفية التاريخية للاقتصاد الصناعي، جذوره، مفهومه، أهميته، تطوره كما سنتطرق إلى منهجيته في تحليل الأسواق.

المبحث الأول: الخلفية التاريخية للاقتصاد الصناعي.

الاقتصاد الصناعي هو حقل بحث قديم يتميز بقدرته على التجدد والتكيف، وقدرته على تحليل الظواهر الاقتصادية المتعلقة بالأسواق المختلفة، جذوره الأولى تعود إلى القرن 16، الفترة التي خلالها ظهرت مفاهيمه الأساسية في كتابات فلاسفة واقتصاديين تلك الحقبة. فعدة مؤلفات مهمة تناولت لا سيما المفاهيم الأساسية ومجالات التطبيق الممكنة لهذا الحقل الواسع والغني والتي لا يمكن ذكرها جميعاً في هذا المبحث لذا سننتقل إلى أهمها.

المطلب الأول: الأصول القديمة للاقتصاد الصناعي.

إن للاقتصاد الصناعي جذور جد قديمة، حيث أن أهم القضايا التي يدرسها تعود إلى القرن 16، وإذا اعتبرنا أن الموضوع الأساسي الذي يعالجه الاقتصاد الصناعي يكمن في دراسة هياكل الأسواق بما فيها تلك التي تتعارض مع هيكل سوق المنافسة التامة، وتحليل سلوك المؤسسات فيها، فإنه من الممكن العودة إلى ما قبل القرن 16 لإيجاد جذور الاقتصاد الصناعي.

ففي عصور ما قبل التاريخ اتهم أرسطو (384 ق م - 322 ق م) الاحتكار بالتسعير غير العادل، ثم بعد ذلك توماس مور الرجل السياسي وكذلك دانس سكوتس الفيلسوف الاسكتلندي، حددوا وجود علاقة عادلة بين الأسعار والتكاليف حتى ولو لم يبينوا علمياً كيف يسمح هيكل السوق بالوصول لهذا السعر.¹

¹ Jean-Louis Levet, *L'économie industrielle en évolution les faits face aux théories*, economica, paris, 2004, p: 9.

توماس مور أكد سنة 1516 أن "أن هياكل أسواق احتكار القلة لها نفس تأثيرات الاحتكار من حيث هيكل السوق".

ويبدو أن العلاقة بين الهيكل وسلوك المؤسسات، وأثر سياسة المؤسسات التسعيرية على تنظيم الأسواق، ظهرت منذ ذلك الحين قبل ماسون ب 4 قرون.

خلال القرن 16 كتاب آخرون هاجموا الاحتكار ولاسيما مولينا والذي تميز عن كتاب عصره بانتقاده احتكار الدولة المبني على أسعار ثابتة، ولم تكن هذه الأفكار المتقدمة عن الاقتصاد الصناعي الوحيدة في تلك الفترة، فإلى جانب احتكار الدولة والتسعير غير العادل للمؤسسات المحتكرة، فإن مفاهيم وفورات الحجم والمردودية المتزايدة ظهرت بدورها في القرن 16م.¹

وعلى امتداد القرن 18، اهتم عدة كتاب بأسواق احتكار القلة وسياسات المؤسسات التسعيرية، كيكاريا وتورغو ثم بعدهما مباشرة ظهرت نظرية آدم سميث، أساس التفكير الاقتصادي كله بما فيها الاقتصاد الصناعي.

فكاريا رجل القانون خصص كتاب للاقتصاد ولم يكمله، أوضح فيه خطر الاحتكار الثنائي واستحالة تحديد الأسعار فيه بطريقة عادلة، والذي نادى بضرورة تعدد البائعين والمشتريين. أما تورغو وهو سياسي واقتصادي فرنسي فقد ناضل من أجل تحرير الاقتصاد وإعطاء أهمية للصناعيين والتجار خواص.

ويعتبر من مساهمات آدم سميث التي ساعدت على ظهور الاقتصاد الصناعي، كتابه ثروة الأمم سنة 1776 الذي أرسى أساسا قويا للنظرية الاقتصادية الكلاسيكية، ففي هذه المرحلة نشأت بدايات نظرية المؤسسة والتي تعتبر من أهم أسس الاقتصاد الصناعي الحديث، كما قام بتحليل تسعير المنتجات، إذ يرى أن للمنتج سعرين، سعر السوق وهو سعر متغير غير ثابت، والسعر الطبيعي أو "القيمة" الذي يتحدد بقدر العمل اللازم لإنتاج المنتج، وقد خصص الكثير من تحليله لتحديد السعر الطبيعي وتجاهل سعر السوق تماما. على الرغم من أنه تم انتقاده في هذا الصدد، إلا أن عمله يعتبر دراسة رائدة للعلاقات

¹ Jean-Louis Levet : op cit, p: 10.

بين السعر وهامش الربح للصناعات في ظل المنافسة. حيث شجع على وجود ظروف تنافسية أين تتوازن الأسواق من خلال بحث المتعاملين الاقتصاديين عن المصلحة الذاتية دون تدخل الدولة.¹

وإذا كانت مساهمات آدم سميث في نظرية القيمة معروفة فإن تساؤلاته حول الاحتكار فإنها ثورية أيضا نظرا لغنى تحليلاتها وأهميتها ودورها في ظهور الاقتصاد الصناعي، فقد استعمل سميث نظريته حول القيمة لشرح السياسات العمومية الضرورية خلال الفترة الإقطاعية في نهاية القرن 18.

بالنسبة لآدم سميث فإن إيجاد علاقة بين نظرية الأسعار والسياسات العمومية المنصوح بها حسب مستوى الأسعار، هو الذي أسس انطلاقة الاقتصاد الصناعي، فقد اتهم السياسات العمومية بتقليص المنافسة وبصفة عامة ندد بكل القوانين التي تحد من المنافسة وتبقي على أسعار بعض الخدمات الخاصة فوق السعر الطبيعي.

يعتقد آدم سميث أنه من خلال البحث عن تحقيق المصلحة الذاتية والمنافسة، سينتج السوق الكمية المناسبة من السلع لإرضاء كل من المستهلكين والمنتجين. كما لو أنه هناك "يد خفية" تقودهم لتحقيق أقصى قدر من الرفاهية لكليهما، لذلك دعا سميث إلى السيطرة على الاحتكارات والممارسات التقييدية، التي اعتبرها غير مواتية للإدارة الجيدة والتجارة الحرة، ومن المرجح أن تؤدي إلى سوء تخصيص الموارد.²

إن تحليل آدم سميث حول الآثار السلبية لتقييد التبادل وتحليله لاحتكار الدولة يتم بمقاربتة التي لا تقل أهمية عن سابقتها والمتعلقة بالدخول إلى الأسواق، من وجهة نظر الاقتصاد الصناعي فإن لهذا التقييد أهمية بالغة مقارنة بانتقاده لاحتكار الدولة، حيث أشاد في كتابه "ثروة الأمم" بالدخول الحر للأسواق وبدون قيود وضرورته لفعالية المنافسة.³

ويرى آدم سميث أن احتمالية الوصول إلى هيكل سوق تنافسي وفعال تتناسب عكسيا مع عدد البائعين في السوق، واستعداد المؤسسات القائمة للسماح للمنافسين المحتملين بالدخول إلى السوق، وتعتبر

¹ R.R. Barthwal, **Industrial economics: An introductory text book**, 2nd edition, New Age International publisher, New Delhi, India, 2004. P P: 5, 6.

² John Lipczynski, John O. S. Wilson and John Goddard, **Industrial organization, Competition, Strategy and policy**, Fifth edition, Pearson, United Kingdom, 2017, P: 12.

³ Jean-Louis Levet : **op cit**, p: 10.

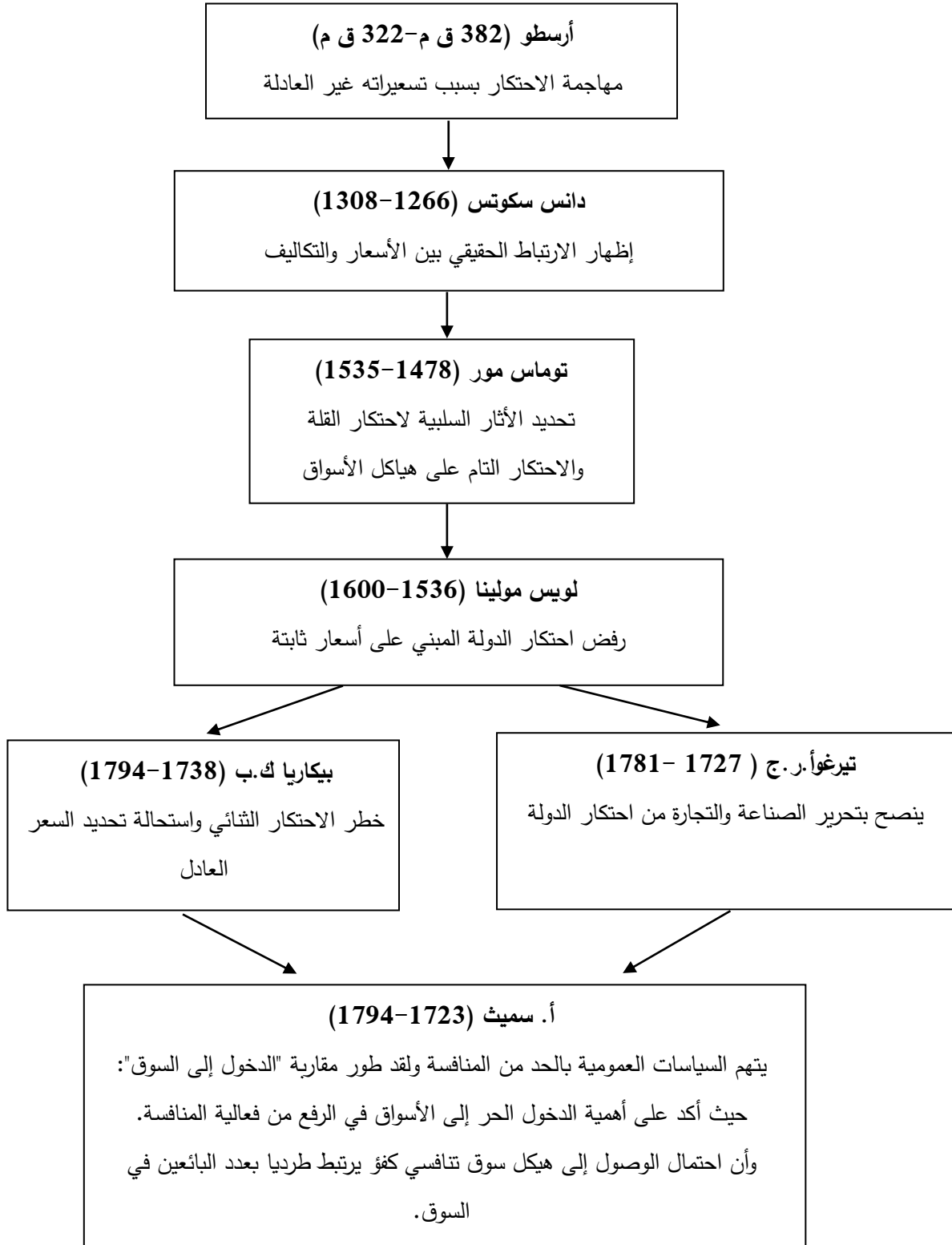
نظرة سميث هذه ليست فقط جد واضحة للعلاقة بين هيكل السوق، سلوك المؤسسات والأداء، لكن تعتبر أيضا مقارنة أصلية حول أثر سلوك المؤسسات والأداء على هيكل السوق.¹

وعلى خطى آدم سميث، استمر الاقتصاديون الكلاسيكيون في تفضيل المنافسة على حساب الاحتكارات العمومية والخاصة، وانطلاقا من هذا التفضيل تم تطوير نظرية التوازن العام ذات الأهمية الكبيرة في الاقتصاد الصناعي.

والشكل الموالي يوضح مساهمات كل من أرسطو، دانس سكوتس، توماس مور، لويس مولينا، تيرغوار. ج، بيكاريا ك. ب. وآدم سميث في القضايا الأساسية التي يعالجها الاقتصاد الصناعي.

¹ Jean-Louis Levet: *op cit*, p: 12.

شكل 1-1: تاريخ ما قبل الاقتصاد الصناعي.



المصدر: Jean-Louis Levet، OP CIT، p :11

فقد كانت أهم مساهمات أرسطو (382 ق م-322 ق م) تحليلاته للسعر العادل ومهاجمته للاحتكار، وكانت مساهمة دانس سكوتس (1266-1308) محاولاته لتحديد السعر العادل انطلاقاً من التكاليف، أما توماس مور (1478-1535) فقد هاجم أسواق احتكار القلة معتبراً إياها الوجه الآخر للاحتكار التام وأنهما يشتركان في نفس الآثار السلبية، وانتقد لويس مولينا (1536-1600) الاحتكار المبني على أسعار ثابتة حتى وإن كان من طرف الدولة، وعلى نفس النهج سار تيرغوار. ج (1727 - 1781) والذي نادى بتحرير الصناعة والتجارة من احتكار الدولة، ويتفق بيكاريا ك.ب (1738-1794) مع توماس مور حيث اعتبر أنه لا يمكن التوصل إلى سعر عادل في ظل احتكار القلة، لا سيما الاحتكار الثنائي، وفي الأخير أكد آدم سميث على أهمية الدخول الحر للأسواق لضمان فعاليتها وندد بالسياسات العمومية السائدة في ذلك الوقت واتهما بالحد من المنافسة.

ويعتبر كل ما سبق من أهم القضايا التي يهتم بها ويعالجها الاقتصاد الصناعي المعاصر، لذا يمكن اعتبارها كجذور مهدت لظهور هذا الحقل المعرفي على ما هو عليه الآن، وإن كانت بعض القضايا لا تزال تثير الجدل إلى يومنا هذا.

المطلب الثاني: الأحداث الأساسية التي ساهمت في ظهور الاقتصاد الصناعي.

منذ النصف الثاني من القرن 19 عرف الاقتصاد العالمي ثلاثة أحداث رئيسية ساهمت في بناء مقاربة نظرية جديدة، انطلقت من ملاحظة وتحليل الاقتصادي الحقيقي بعيداً عن الفرضيات غير الواقعية، هذه الملاحظات والتحليلات كانت مهد الاقتصاد الصناعي، الحدث الأول ظهور المؤسسات الصناعية المعاصرة، الحدث الثاني أعمال ألفرد مارشال، أما الحدث الأخير فهي مؤسسة روكفلر سبب ظهور قانون شيرمان ضد الاحتكار.

أولاً: نشأة المؤسسات الصناعية الحديثة.

إن ظهور المؤسسات الصناعية الحديثة ارتبط أساساً بالتطور الاقتصادي في الدول الغربية. ففي منتصف القرن 19 تميز اقتصاد الولايات المتحدة الأمريكية بظهور المؤسسات الكبيرة ذات الهياكل

التنظيمية الحديثة والتي تختلف عن تلك التي عرفت المؤسسات الحرفية لتلك الفترة، كما تميزت هذه الفترة بملاءمة الظروف لخلق الثروات، التطور الصناعي، تراكم رؤوس الأموال وانطلاق النشاطات الدولية.¹ ومع نهاية القرن 19 انطلقت الثورة الصناعية الثانية، والتي انتهت بنقطة هامة في الصناعة، ساهمت ظهور قطاعات اقتصادية حديثة مبنية على المؤسسات الكبيرة، مثل المطاحن الصناعية، والمناجم، والسكك الحديدية، وحتى متاجر التجزئة الكبيرة، حيث تمت إدارة الإنتاج والإشراف عليه مباشرة من ورشات العمل حيث يتركز العمال، بهدف مزيد من الانضباط ومراقبة الجودة. ويرى كثير من الاقتصاديين أن التغييرات في تنظيم المؤسسة كانت العامل المسبب للتغير التكنولوجي، وبالتالي تم ربط صراحة الثورة الصناعية بظهور نظام المصنع.²

وحاول كارل ماركس تعريف قوانين وديناميكية هذه المؤسسات الجديدة في كتابه "رأس المال" (1867). وأرجع ظهور هذه الصناعات الكبيرة إلى ظهور المؤسسات ذات الأسهم، وبالتالي بدأت تظهر أولى حالات تركيز السوق في تاريخ الاقتصاد. هذا النمو السريع في حجم المؤسسات تميز به وبصفة خاصة الاقتصاد الألماني والأمريكي أين شهدت العديد من عمليات استحواذ المؤسسات الكبيرة على المؤسسات الأصغر، وهي السبب في ظهور أسواق احتكار القلة التي ستكون موضع دراسة الاقتصاد الصناعي.

إن الرأسمالية في الولايات المتحدة الأمريكية في الفترة (1860-1900) والتي يمكن أن نصفها بالرأسمالية المتوحشة تميزت بتقرير وتثبيت حقوق الملكية وغياب القواعد المنظمة للأسواق، كما تميزت بتنامي السلطة السوقية للمؤسسات الكبيرة وتأسيس إمبراطوريات كبيرة بفضل تسارع تحركات رؤوس الأموال والازدهار الاقتصادي.

على رأس هذه المجموعات الضخمة والتي ازدادت قوة بمرور الوقت وبعضها لا تزال قائمة إلى يومنا هذا، أندرو كارناجي، ج.ب مورغان، كوليس هانتينغتون، ليلاند ستانفورد، جاي غولد، كورنيليس ووليامس، فاندربيلت، جون د روكفيلر (سنتطرق إليه لاحقا). هذه المجموعات الاقتصادية وحالات التركيز التي ترافقها كانت موضوع نقاش حول ما إذا كان وجودها ينتج عنه هياكل سوق غير اعتيادية، وتم فتح

¹ Jean-Louis Levet, *op cit*, p: 13.

² Joel Mokyr, *The British Industrial Revolution An Economic Perspective*, Second Edition, Westview Press, Colorado, 1999. P: 7.

العديد من التحقيقات، على سبيل المثال اللجنة الصناعية لمجلس الشيوخ الأمريكي حققت حول ستوندار أويل سنة 1900 وحللت أثر الاندماج على المنافسة ومستوى الأسعار (في سؤال حول ما إذا كانت السلطة السوقية تسمح للمجموعات الاقتصادية بتحديد أسعار أعلى من الأسعار التنافسية، أجاب مسير ستوندار أويل، جون أركبولد "أمل ذلك"). وفي سنة 1912 غرفة الممثلين أنشئت لجنة مكلفة بالتحقيق في تركيز الأموال والقروض، غير أنه في الولايات المتحدة الأمريكية فإن الصناعة وهياكل أسواق احتكار القلة سبقت الدولة، هذه المجموعات الاقتصادية بقت دون أن تواجه تهديدا حقيقيا إلى غاية نهاية القرن 20. هذه الفترة تميزت بضعف الدولة وبسيطرة الفكر الليبرالي على الاقتصاد، مما أدى إلى غياب القواعد التنظيمية للأسواق.¹

الفكر الاقتصادي الليبرالي المسيطر في تلك الفترة بدأ يراجع ويعاد النظر فيه بعد تنامي سخط المجتمع السياسي والاقتصادي، ولقد أدى النقاش الذي تركز بين مؤيدي عدم التدخل في الأسواق، وبين النيوكلاسيكيين والذين ينادون بوضع قواعد للحفاظ على الأسواق من الاختلالات ومن الاحتكار، إلى تعدد الأبحاث حول فعالية الأسواق خاصة فيما يخص التنظيم.

ثانيا: أعمال ألفرد مارشال.

إن أول ظهور لأساسيات الاقتصاد الصناعي الحديث ظهرت من خلال أعمال ألفرد مارشال. فقد أعاد ألفرد مارشال النظر في نظرية ريكاردو حول تناقص الغلة سنة 1879 من خلال الإعلان عن نشأة المجتمع الصناعي في كتابه الذي ألفه مع زوجته وخصصه بالكامل للاقتصاد الصناعي تحت عنوان "اقتصاديات الصناعة" وهو أول ظهور لهذا المصطلح.

كما ألف مارشال كتابين آخرين ساهما أيضا في تطور الاقتصاد الصناعي " مبادئ الاقتصاد " و"الصناعة والتجارة". ففي كتاب "مبادئ الاقتصاد" ابتكر أدوات تحليل ذات أهمية كبيرة في الاقتصاد الصناعي، كما كان لنظرية "تناقص الغلة" مكانة محورية في كتابه، حيث انتقد النظرة التشاؤمية لريكاردو وواجه تناقص الغلة في المجال الفلاحي بتزايد الغلة في الصناعة. ودعم نظرية مارشال التطور الصناعي السريع الذي عرفته بريطانيا والذي أرجعه إلى الغلة المتزايدة (وفورات الحجم) في المجال الصناعي، ولقد

¹ Jean-Louis Levet, *op cit*, p: 14.

ميز مارشال بين وفورات الحجم الداخلية والخارجية، فالأولى تنتج عن توسع المؤسسة الخاص أما الثاني ينتج عن التقدم العام الذي يعرفه محيط المؤسسة.¹

هذا التصور لوفورات الحجم، مكن مارشال من طرح مشكلة الموازنة بين المنافسة التامة ومبدأ الغلة المتزايدة، والوصول به إلى حالة تناقض. حيث واجه معضلة تتمثل في أن وفورات الحجم تدفع إلى نمو المؤسسة وعليه يتساءل عما إذا كان هذا النمو لا يؤدي حتما إلى الاحتكار، الذي لا يتلاءم مع الحالة المثالية في تخصيص الموارد.²

أما في كتابه "الصناعة والتجارة" فقد طرح مارشال إشكالية احتكار المشترين وتمييز المنتجات في قطاع النقل، ومن خلال ملاحظته لقوانين محاربة الاحتكار في أميركا وألمانيا قدم للحكومة البريطانية مقترحات لتنظيم الأسواق.

ولقد أخذ بعين الاعتبار دور الهياكل الإنتاجية في عملية النمو، وحدد مفاهيم المرونة وقدم مجموعة من الأدوات التي تسمح بفهم جيد للوقائع الاقتصادية، كما شدد على أهمية استراتيجيات المؤسسات المحتركة، كما أشار إلى مفاهيم حواجز الدخول.³

ويعود أيضا المفهوم الموسع لكلمة صناعي في الاقتصاد صناعي لألفرد مارشال، وقد أشار إلى ذلك بنزوني "الاقتصاد الصناعي بني على مفهوم مارشال للصناعة لتقسيم الإنتاج". فالمؤسسات جمعت على أساس تجانس التكنولوجيا المستعملة في عملية الإنتاج، في فضاءات تنافسية شبه مستقلة تسمح بدراساتها منفصلة.

وأخيرا ساهم في تطور مفهوم المؤسسة الصناعية الذي نقل المؤسسات من المؤسسة الفردية إلى المؤسسة التمثيلية، مروراً بالمؤسسات الكبرى. فإن المؤسسة الصناعية ظهرت أولا من خلال المقاول، ثم بعد ذلك ظهرت المؤسسة الصناعية كمؤسسة كبيرة. وأخيرا حلت هذه المؤسسات من خلال "المؤسسات التمثيلية"، حيث افترض مارشال أن المؤسسات لا يمكنها الاستمرار في التوسع بدون توقف، وأن لها دورة

¹ Jean-Marie Chevalier, *Industrie - Encyclopédie économique*-, p:1536.

² إيمان نعمون، تحليل أثر تبني الاستراتيجيات العامة للتنافس على أداء المؤسسات الصناعية دراسة حالة مؤسسات قطاع الهاتف النقال في الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2018/2017، ص: 126.

³ Yves Morvan, *Fondement d'économie industrielle*, 2ème édition, édition economica, paris, 1991, p:4

حياة "كأشجار الغابة". ويعتبر هذا التشبيه للمؤسسة التحول الأكبر الذي أتى به مارشال وساهم به في تطور الاقتصاد الصناعي كما ساهم في تطور نظرية المؤسسة.

ثالثاً: حالة روكفيلر، سبب ظهور قانون منع الاحتكار (انتي تراست) في الولايات المتحدة الأمريكية.

الحادثة الثالثة التي ساهمت في ظهور الاقتصاد الصناعي كحقل بحث مستقل، مرتبط بتطور مؤسسة ستوندار أويل عن طريق روكفيلر سنة 1865، هذا الأخير الذي أحدث حالة احتكار، فمع تطور شركته وكبرها حاول روكفيلر استغلال سلطته السوقية بتهديده لشركات السكك الحديدية التي تضمن نقل منتجات ستوندار أويل، ببناء سكة الحديدية الخاصة "تكامل رأسي".

هذه الأفضلية ساعدته على تحقيق وفورات حجم وتخفيض تكاليف النقل، ومنحت له وضعية الاحتكار، حيث استطاع شراء كل المؤسسات المنافسة. في 1884 استحوذت المؤسسة على 84% من السوق الأمريكي. وضعيته التنافسية عقبها نقاش سياسي واقتصادي حاد في أمريكا شاركت فيه النخب السياسية والاقتصادية ومنتجين خواص، وكانت نتيجة هذا النقاش صدور قانون شارمان سنة 1890، الذي أدى إلى حل ستوندار أويل وإنشاء 24 مؤسسة جديدة والتي نشأ منها عمالقة شركات البترول الأمريكية الحالية ك: إيكسون، موبيل، شيفرون، ايسو، إلخ.¹

على الرغم من أن العديد من القوانين المماثلة في عدة ولايات أمريكية سبقت قانون شارمان لمنع الاحتكار، إلا أنه يعتبر أول قانون فعال ضد الاحتكار في العالم. ينحدر قانون شيرمان من القانون العام الإنجليزي ويدعم الكثير من القوانين الأمريكية، لكن تمريره كان في الأساس رد فعل شعبي على الانتهاكات التي ارتكبتها المؤسسات الصناعية الكبرى لا سيما حالة روكفيلر، وكان الهدف الرئيسي للقانون هو تعزيز القيم الاقتصادية والسياسية التحررية المختلفة التي يحميها دستور الولايات المتحدة، والحفاظ على العملية التنافسية، وحماية المشتريين من الأسعار الاستغلالية، والإبقاء على حرية الدخول إلى السوق، وحماية المؤسسات من الممارسات التواطئية.²

¹ Jean-Louis Levet, *op cit*, p: 18.

² John M. Connor, *Global Price Fixing, Studies in Industrial Organization*, 2nd Edition, Springer, Berlin, 2007, P: 59.

هذا التشدد إزاء الاحتكار والتكتلات والكارتلات تخللته فترة من التساهل أو حتى التشجيع في الولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا خلال فترتي الحرب العالمية الأولى والثانية، وأيضا نتيجة الكساد الذي حدث بينهما.

ولقد شهدت فترة ما بعد ظهور قانون شارمان أعمال Moody من خلال كتابه " the truth about trust " الذي ألفه سنة 1904، والذي تطرق من خلاله إلى نقد قانون منع الاحتكار (Sherman act)، وهذا من خلال محاولة تبيان أثاره السلبية على المنشآت الكبيرة، حيث قام بإعداد إحصاء لحالات الاحتكار على مستوى الولايات المتحدة الأمريكية في تلك الفترة، وتلت أعمال Moody العديد من الأعمال الأخرى ذات الطابع التجريبي حول آثار الاحتكار داخل الأسواق، وإلى جانب ذلك شهدت هاته الفترة أيضا قيام willian Ripley " بإصدار مؤلفين الأول بعنوان " Industrial concentration as shown the census " سنة 1907 والذي تعرض فيه إلى دراسة التركيز داخل الأسواق عبر معيارين هما : عدد المؤسسات النشطة داخل الصناعة والإنتاج الإجمالي داخل الصناعة، وأما مؤلفه الثاني الذي حمل عنوان " pools and corporation،trust " أصدره سنة 1916 فقد حاول من خلاله دراسة أشكال الاندماج بين المؤسسات خاصة ما تعلق ب "trusts".¹

وبطريقة مشابهة لما حدث في الولايات المتحدة الأمريكية، فعوض عمليات الاستحواذ كانت اتفاقيات التواطؤ الصريحة بين المؤسسات منتشرة على نطاق واسع في الصناعة البريطانية في منتصف الخمسينيات حيث خضع ما يقرب من نصف قطاع الصناعة لاتفاقيات تقيد المنافسة بشكل كبير. يعود تاريخ بعضها إلى ثمانينيات وتسعينيات القرن التاسع عشر، وقد تم تحفيز العديد من السياسات الحكومية للسيطرة على الصناعة خلال الحربين العالميتين، وكان البعض الآخر نتيجة للكساد الذي حدث في سنوات ما بين الحربين. ولم تكن اتفاقيات التواطؤ قابلة للتنفيذ بموجب القانون، لكنها لم تكن غير قانونية كذلك. فقانون الممارسات التجارية المقيدة لعام 1956 الذي جاء لمواجهة اتفاقيات التواطؤ، ألزم المؤسسات تسجيل معظم فئات الاتفاقات المقيدة على السلع. ومع ذلك، لم يكن هناك حظر صريح للممارسات التقييدية. وبدلاً من ذلك، تم اعتماد إجراء قضائي لتقييم تأثيرها على المصلحة العامة، على أساس كل حالة على حدة. ولكن وكما اتضح فيما بعد، فإن الخط المتشدد الذي اتخذته محكمة

¹ محمد رضا بوسنة، تحليل العلاقة بين هيكل الصناعة و الأداء: دراسة حالة الصناعة البنكية في الجزائر خلال الفترة (2004-2014)، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2015/2016، ص: 109.

الممارسات التقييدية، خاصة في أحكامها الأولية، أدت إلى الإلغاء النهائي للغالبية العظمى من الاتفاقات. ومع ذلك، كان من الصعب توقع هذه النتيجة قبل صدور القرارات الأولى للمحكمة. وبالتالي، على الرغم من تقديم التشريع في عام 1956، إلا أنه لم يكن له تأثير يذكر قبل أواخر الخمسينيات أو أوائل الستينيات. وقد تم التخلي عن معظم اتفاقيات التواطؤ بين عام 1959 (العام الذي تم فيه النظر في القضايا الأولى للمحكمة) ومنتصف الستينيات.¹

هذه الأحداث الثلاثة ساهمت في ظهور الدراسات التجريبية الأولى في حقل الاقتصاد الصناعي ورغم مرور عدة سنوات على هذه الأحداث، إلا أن حدود هذا الحقل المعرفي ومفهومه بقي غير محدد بدقة، ويتداخل مع عدة مفاهيم قريبة ومشابهة، لذا قبل الشروع في استخدام أدواته التحليلية نحاول في المطلب التالي تحديد الإطار العام لهذا التخصص.

المبحث الثاني: مفهوم الاقتصاد الصناعي وأهميته.

إن تحديد مفهوم الاقتصاد الصناعي وتعريفه لا يمكن أن يكون سهلاً نظراً لتعدد المناهج التي يعتمد عليها وتشعب مواضيعه وكثرة أدوات التحليل المستعملة فيه، لذا سنحاول إعطاء عدة تعاريف تحدد الإطار العام لهذا الحقل، وتوضيح أهميته وإبراز خصائصه.

المطلب الأول: تعريف الاقتصاد الصناعي

يحلل الاقتصاد الصناعي هياكل الأسواق والسلوك التنافسي للمؤسسات في هذه الأسواق والنتائج المحققة. قضايا مكافحة الاحتكار والأسئلة المتعلقة بتنظيم الأسواق هي أيضاً جزء من مجال البحث. كما أن التدابير السياسية لتصحيح فشل السوق وعدم كفاءة تدخلات الدولة في السوق تعتبر جوانب رئيسية للتحليل.

عادةً ما يتم استخدام تحليلات التوازن الجزئي لواحدة أو عدة أسواق لهذا الغرض. وعلى النقيض من الاقتصاد الجزئي، يعتمد الاقتصاد الصناعي على المنافسة غير الكاملة، حيث تتمتع المؤسسات

¹ George Symeonidis, **The Effects of Competition, Cartel Policy and the Evolution of Strategy and Structure in British Industry**, Massachusetts Institute of Technology, London, 2002, P: 21.

بسطة سوقية. لذلك، فإن النهج المتبع يعكس بشكل أفضل الظروف الاقتصادية في العالم الحقيقي، حيث جعل من الممكن تحليل المواقف في أسواق المنافسة الاحتكارية واحتكار القلة.¹

ويندرج الاقتصاد الصناعي ضمن ما يعرف بالتحليل القطاعي أو الاقتصاد القطاعي، الذي جاء كبديل للتحليل الجزئي النيوكلاسيكي والتحليل الكلي²، إذ يعتبر تطبيقاً لتحليل للنظرية الاقتصادية على الأسواق والقطاعات، ويرتبط بنشوء وتطور الصناعة كقطاع متميز من قطاعات الإنتاج.³ بمعنى أن الاقتصاد الصناعي يقوم بدراسة كل ما يتعلق بالمؤسسة، أي السوق المتواجدة فيه وكذا سلوكها، وكيفية تأثير هذه السلوكيات على أداءها الصناعي وهيكل وتنظيم السوق.

وعرفه بامخرمة على أنه " علم يهتم بصورة أساسية بدراسة الظروف الهيكلية السائدة في أسواق قطاع ما وانعكاسات ذلك على سلوك المؤسسات الصناعية ضمن هذا السوق، وتأثير هذا السلوك على مستويات أداء هذه المؤسسات، ثم السياسات الصناعية (الحكومية) المناسبة إزاء ذلك.⁴

ويعرفه Jean Pierre Angelier بأنه فرع من فروع النظرية الاقتصادية يهتم بدراسة النشاط الديناميكي للصناعة، تحت تأثير محيطها وتأثير السلوك الاستراتيجي للمؤسسات الناشطة بها، ويقصد بمصطلح الصناعة، مجموعة المنتجين الذين هم في حالة منافسة في سوق سلعة أو خدمة معينة.⁵ كما عرفه Jean-Marie Chevalier على أنه " العلم الذي يهدف إلى تحديد الكيفية التي تتدخل بها الدولة لحماية مصلحة المستهلكين والمواطنين"⁶

لقد ركز التعريف الأول على التحليل الكلاسيكي المبني على العلاقة بين الهيكل والسلوك والأداء، وتميز التعريف الثاني لـ Jean Pierre Angelier عن الأول بإضافة البعد الديناميكي للتحليل، أي أن توازن الأسواق يجب دارسته من خلال تطوره عبر الزمن، وليس خلال لحظة زمنية ثابتة، وهو ما يمثل النهج الجديد في التحليل، كما أظهر هذا التعريف أن المقصود بالصناعة جميع القطاعات الاقتصادية

¹ Florian Kumb, **Local Movie Supply in the German Motion Picture Industry An Industrial Organization Perspective**, Springer VS, Germany, 2018, p: 11.

² رحيم حسين، استراتيجية المؤسسة، دار بهاء الدين للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى قسنطينة، الجزائر. 2008، ص: 15.

³ مدحت كاظم القريشي، **الاقتصاد الصناعي**، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر والطباعة، عمان، الأردن، 2001، ص: 08.

⁴ أحمد سعيد بامخرمة، **اقتصاديات الصناعة**، دار زهران للنشر و التوزيع، جدة، 1994، ص: 39.

⁵ Jean Pierre Angelier, **Economie industrielle Eléments de méthode**, Office des publications universitaires, Alger, 1993, p: 05.

⁶ Jean-Marie Chevalier, **op cit**, p: 1541.

سواء كانت صناعية أو خدمية ليخرج بذلك من المفهوم الضيق إلى مفهوم أوسع. أما تعريف Jean-Marie Chevalier فقد سلط الضوء على أهداف وغايات هذا الحقل المعرفي وعلى المصالح التي يمكن حفظها من خلاله.

ويتعامل الاقتصاد الصناعي مع المشكلات الاقتصادية للمؤسسات والقطاعات من جانبيين أساسيين هما الجانب الوصفي: وهو متعلق بتوفير معلومات الصناعيين حول كل ما هو متعلق بالصناعة؛

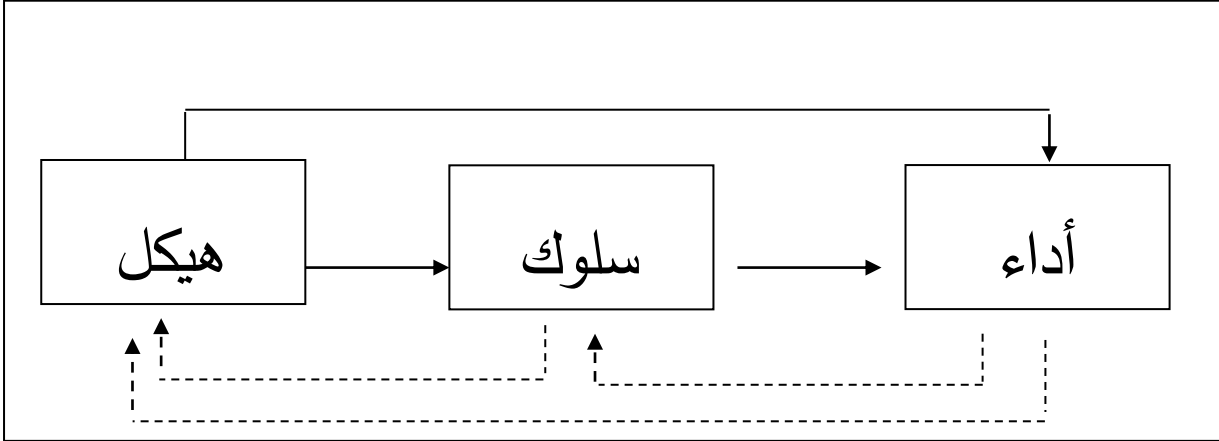
وجانب اتخاذ القرار: وهو جانب تحليلي يتعامل مع الأبعاد المتعلقة بالصناعة من أجل الخروج بقرار¹ وعلى غير المعهود في تحليل الاقتصاد الجزئي فإن الاقتصاد الصناعي ينطلق من وجهة النظر القائلة بأنه على الأقل في الأسواق الصناعية المنافسة ليست تامة، ففي بعض الأسواق قد يعمل المحتكر الوحيد على حماية عوائق دخول عالية، وبالتالي يمكن تطبيق التحليل الاعتيادي للاحتكار، ولكن في معظم الأسواق الصناعية تكون عوائق الدخول غير كافية لاستبعاد المنافسين الجدد والحد من عدد المؤسسات العاملة في السوق، وفي هذه الحالات سوف تكون هناك درجة معينة من المنافسة (الفعلية أو الممكنة)، وبالتالي يغلب على هذه الأسواق طابع المنافسة غير التامة. يسعى علم اقتصاديات الصناعة إلى تحليل النتائج المترتبة على الحالات التي تجمع بين المنافسة والاحتكار، وعلاوة على ذلك وعلى غير التركيز المعهود على التسعير في القطاع، يقر اقتصاديات الصناعة بالطبيعة الشاملة للمنافسة في الأسواق الواقعية والتي يلعب فيها تطوير المنتج وعملية الإنتاج وتصميم المنتج، والإعلان واستراتيجيات الاستثمار وما إلى ذلك دورا هاما، وفي بعض الأسواق قد يكون التنافس في هذه المجالات الشاملة أكثر أهمية من المنافسة السعرية²

والشكل التالي يوضح نموذج هيكل-سلوك-أداء الأولي، النهج الأساسي للتحليل في الاقتصاد الصناعي.

¹ وهيبية ديجي، دور التمييز العمودي في تحسين أداء المؤسسة الصناعية دراسة حالة: صناعة الكوابل الكهربائية في الجزائر مؤسسة - E.NI.CA.BISKRA، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2019، ص 120.

² روجر كلارك، اقتصاديات الصناعة، تعريب فريد بشير طاهر، الطبعة الأولى، دار المريخ للنشر، الرياض، المملكة العربية السعودية، 1994، ص ص: 17، 18.

شكل 1-2: الشكل الأولي للنموذج هيكل-سلوك-أداء



المصدر: إعداد الطالب بالاعتماد على:

K.Huyn et D.Besancenot, **économie industrielle**, Bréal, France, 2004.

ويظهر من الشكل أعلاه أن هيكل السوق يؤثر ويحدد سلوك المؤسسات الناشطة في القطاع والتي بدورها تؤثر على الأداء، أي أن هيكل السوق يؤثر بطريقة غير مباشرة على أداء القطاع، وتعتبر هذه العلاقات الروابط الأساسية في هذا النموذج مع وجود آثار ثانوية عكسية بين الأداء والسلوك والهيكل.

المطلب الثاني: أهمية الاقتصاد الصناعي.

تكمن أهمية الاقتصاد الصناعي في مساهماته النظرية الغنية، ومجالات تحليله المتنوعة، وطبيعته العملية، كما يتميز بكونه واسع الاستعمال خصوصا في السنوات القليلة الماضية، فهو اليوم يستخدم كما لم يستخدم من قبل من طرف: الباحثين والمؤسسات والسلطات العمومية والمؤسسات المحلية والدولية. فالتحليل القطاعي الخاص بالاقتصاد الصناعي يعتبر مناسباً بشكل خاص لفهم التحولات العميقة للعالم الاقتصادي، ويعد إطار مناسب لإعداد السياسات الحكومية.

فهو يشكل إطاراً مهماً ورئيسياً من الناحيتين النظرية والعلمية، للدراسات الاقتصادية العامة، وتجسيدا للتحليل الاقتصادي النظري العام، الذي يرتبط بنشوء علم الاقتصاد والثورة الصناعية، حيث أن الصناعة تشكل أساس الدراسات الاقتصادية الكلاسيكية، وكذا المدارس الاقتصادية اللاحقة، وهذا ما يؤكد علاقة الاقتصاد الصناعي بالنظرية الاقتصادية.

فالاقتصاد الصناعي مرتبط بنشوء وتطور الصناعة كقطاع متميز من قطاعات الإنتاج، خلال فترة تاريخية طويلة نسبياً، وقد كان تطور الصناعة على النطاق العالمي مرتبطاً من الناحية التاريخية بنشوء

وتطور العلاقات الرأسمالية، حيث مر هذا التطور بمراحل عديدة ابتداءً، بالتعاون الرأسمالي البسيط وانتهاءً بالصناعة الآلية المتطورة، نتيجة تطور البحث العلمي والذي أدى إلى ظهور التكنولوجيا الحديثة، وعلى هذا الأساس فإن هذا العلم له علاقة وثيقة بالعديد من العلوم الأخرى، ليعبر عن كونه واحد من العلوم الاقتصادية المتعددة النشاطات والمجالات.

وتتجلى أهمية الاقتصاد الصناعي في كونه العلم المتخصص بدراسة مختلف القوانين الاقتصادية، وشروط عملها وتفاعلها في النشاط الصناعي في مختلف المستويات والصناعة هنا هي الفرع الرئيسي المؤهل لقيادة الاقتصاد الوطني، والمجسد الحقيقي للإنتاج الآلي الكبير الذي تطورت به المجتمعات الغربية وغيرها عن طريق التقدم التكنولوجي. إن دائرة هذا العلم لا تقتصر على ميدان واحد من ميادين الأنشطة الصناعية بل تتجاوز ذلك إلى مجالات أخرى، كالاقتصاديات الصناعية على مستوى الاقتصاد الوطني ككل، وإلى اقتصاديات الفروع الصناعية المختلفة، اقتصاديات المنشأة الصناعية، كيفية تخطيط المنشأة الصناعية وفروع الصناعة المختلفة.¹

ويمكن تلخيص أهمية الاقتصاد الصناعي في ثلاث نقاط أساسية:

- يعتبر تخصص حركي ديناميكي، فأدواته، أساليبه ونظرياته في مواجهة دائمة مع الحقائق الاقتصادية، وبالنظر إلى التعقيد المتزايد للحقائق الاقتصادية، فإن الانتقال بين التحليل النظري والتحليل التجريبي لا يمكن إلا أن يشجع الاقتصادي الصناعي على تفضيل الموقف العلمي، بحيث لا يخلط بين ما يريد وما هو كائن، وبين تفضيلاته المشروعة وتقديراته المبنية على الحقائق الاقتصادية؛
- يفضل نهج الاقتصاد الصناعي تأثيرات سلوك المتعاملين الاقتصاديين على كفاءة الهياكل الإنتاجية، ما أدى إلى التشكيك في شمولية نموذج المنافسة التامة، والاعتماد على أسواق بين المنافسة التامة والاحتكار التام تتميز بالبلايين، والتركيز على السلوك التفاعلي للمؤسسات في القطاع؛
- يسمح الاقتصاد الصناعي بإعادة النظر في العلاقات بين الدولة والمؤسسات الاقتصادية، هذه العلاقة التي تأثرت واضطربت جراء العولمة والانتشار السريع للتقدم التقني، ما يستوجب إعادة تعريف العديد من العلاقات بين الدولة والمؤسسة في العديد من المجالات كسياسات المنافسة،

¹ وهيبه ديجي، مرجع سابق، ص: 122.

السياسة الصناعية وأبعادها الإقليمية، التنظيم والبيئة... إلخ، بالأخذ بعين الاعتبار كفاءة العرض وهياكل السوق والرفاهية العامة للمجتمع.

المطلب الثالث: خصائص الاقتصاد الصناعي والجهات المستخدمة له.

يتميز الاقتصاد الصناعي بخاصية ازدواجية المنهجية، فأحد جوانبه ذو طبيعة تجريبية، ينطلق من ملاحظة الواقع، ثم السعي إلى اختزاله في مجموعة من القوانين البسيطة وذات العدد المحدود، والقابلة للتعميم. وتسمح هذه الطريقة الاستقرائية بمراعاة الحقائق البارزة التي تميز الواقع الملاحظ. الجانب الثاني ذو طبيعة نظرية، ينطلق من مجموعة من النظريات الكلاسيكية، والتي غالبا ما تكون بعيدة كل البعد عن الواقع، ليصل إلى بناء تحليلا قادرا على تحفيز تفكير يفسر كيفية عمل الأسواق الحقيقية. هذا الأسلوب يقود الاقتصاد الصناعي إلى استخدام أدوات تحليل مأخوذة على وجه الخصوص من العلوم الدقيقة. ومن هذه الثنائية المنهجية يستمد الاقتصاد الصناعي خصوصيته وتميزه.¹

وعلى مدى قرن من وجوده، تطور الاقتصاد الصناعي تحت تأثير قوتين، وهما الحقائق الجديدة التي يواجهها من خلال ملاحظته للواقع وتطورات النظرية الداخلية. فيميل أحيانا إلى أن يصبح وصفاً بشكل أساسي، إلى حد فقدان الطابع العملي بالكامل، وعدم استخدامه كداعم للقرارات. وفي بعض الأحيان، على العكس من ذلك، يبدو أنه يغفل عن هدفه، ويصبح ذريعة بسيطة لتطبيق أدوات التحليل المتطورة. ومن التكامل بين هذين النهجين يستمد الاقتصاد الصناعي ثرائه وديناميكيته، وبالتالي اعتباره مخطط وصف وتفسير، وأداة للتنبؤ والعمل. يتم استخدامهما من قبل مختلف الجهات الفاعلة في الحياة الاقتصادية ك:²

- **المؤسسات الاقتصادية:** تستخدمه لتحديد الإطار الذي تنفذ فيه حساباتها الاقتصادية وتتخذ على أساسه قراراتها الاستراتيجية؛
- **السلطات العمومية:** يستخدم لتقييم مساهمة صناعة معينة في تحقيق التوازنات الاقتصادية الكلية الرئيسية، والتحويلات الممكنة إلى قد تحدث لهذه التوازنات؛

¹ Jean Pierre Angelier, *op cit*, p: 05.

² *Idem*, p: 06.

- **النقابات المهنية:** تستخدمه لتقدير كفاءة تشغيل قطاعهم وإمكانية نموه، أو حتى تقييم قدرة القطاع على مقاومة المنافسة الأجنبية؛
- **نقابات الأجراء:** تستخدمه لتقييم خلق وتوزيع الثروة الناشئة عن صناعتهم. وبشكل أعم يستخدم من أي شخص مهتم بفهم النشاط العملي لصناعة معينة.

المبحث الثالث: منهجية التحليل في الاقتصاد الصناعي.

بدأ حقل الاقتصاد الصناعي في التبلور في ثلاثينات القرن الماضي من خلال عمل إدوارد ماسون سنة 1939 و 1949 ثم من خلال أعمال بين (bain) سنوات 1951، 1956 و 1959 وآخرين في جامعة هارفارد، أنتج هذا العمل ما يسمى بنموذج هيكل-سلوك-أداء، كان هدف ماسون هو تطوير نموذج يسمح بالتقييم الاقتصادي للأسواق الحقيقية بعيدا عن الأسواق غير الواقعية للنماذج النيوكلاسيكية، ووفقاً لهذا النموذج، يؤثر هيكل السوق على سلوك المؤسسات العاملة في السوق، مما يؤثر بدوره على أداء تلك المؤسسات، ثم أدخلت عدة تعديلات على هذا النموذج حتى أن بعضها ناقض الطرح الأساسي له، وشكلت هاته التعديلات والآراء أربعة مناهج أساسية تتمثل في مدرسة هارفارد والتي حافظت على جوهر النموذج الأساسي، مدرسة شيكاغو، المدرسة النمساوية والمدرسة الحديثة. وتشارك هذه المدارس الأربعة في انطلاقتها جميعاً من التحليل النيوكلاسيكي للأسواق والنظرية الاقتصادية الجزئية.

المطلب الأول: التحليل النيوكلاسيكي للأسواق.

حسب النظرية النيوكلاسيكية للمؤسسة يوجد أربعة هياكل نظرية رئيسية للسوق: المنافسة الكاملة، المنافسة الاحتكارية، احتكار القلة والاحتكار. وشكلت هذه الأسواق أساس الكثير من مواضيع الاقتصاد الصناعي. ويتميز سوق المنافسة الكاملة بست خصائص رئيسية: هناك أعداد كبيرة من المشترين والبائعين، المنتجون والمستهلكون لديهم المعلومة كاملة حول السوق، المنتجات التي تباعها المؤسسات متطابقة، تعمل المؤسسات بشكل مستقل عن بعضها البعض وتهدف إلى تعظيم الأرباح، المؤسسات حرة في الدخول أو الخروج، ويمكن للمؤسسات بيع أكبر قدر من الإنتاج كما يحلو لها بسعر السوق الحالي. إذا تم استيفاء هذه الشروط، يوجد توازن تنافسي تحصل فيه جميع المؤسسات على ربح عادي فقط. إذا كانت أي مؤسسة معينة غير قادرة على تحقيق ربح عادي، ربما بسبب فشلها في الإنتاج بأقصى قدر من

الكفاءة، تضطر هذه المؤسسة إلى الانسحاب من السوق. بهذه الطريقة تفرض المنافسة الكاملة الانضباط حيث تُجبر جميع المؤسسات الباقية على الإنتاج بكفاءة كما تسمح بها الحالة الحالية للتكنولوجيا.

ولكن في الواقع، غالبًا ما تؤدي المنافسة إلى سوق أو هيكل صناعي يضم عددًا صغيرًا نسبيًا من المؤسسات الكبيرة. تتمتع كل مؤسسة بسلطة سوقية كافية لتحديد سعرها، ويمكن لبعض المؤسسات أو جميعها جني أرباح غير طبيعية على المدى الطويل، أحد الأسباب التي تجعل المنافسة تؤدي إلى انخفاض في عدد الشركات على المدى الطويل هو أنها، مع نمو المؤسسات، تحقق وفورات الحجم وبالتالي متوسط التكاليف يميل إلى الانخفاض. في أقصى حالات الاحتكار الطبيعي، يمكن لمؤسسة واحدة أن تنتج بمتوسط تكلفة أقل من أي عدد من المؤسسات المنافسة. وبناء على هذا، صاغ كل من مارشال (1890) وصرافه (Sraffa) (1926) نظرية الاحتكار. وقد يكون ميل متوسط التكاليف إلى الانخفاض مع زيادة حجم الإنتاج من إيجابيات الاحتكار، إذا تم نقل وفورات التكلفة إلى المستهلكين على شكل أسعار منخفضة. ومع ذلك، إذا استغل المحتكر سلطته السوقية عن طريق تقييد الإنتاج ورفع السعر لتحقيق ربح غير طبيعي، فقد يكون للاحتكار آثار ضارة على رفاهية المستهلك.¹

متأثرين بأعمال مارشال و Sraffa قام تشامبرلين (1933) وروبنسون (1933)، بجمع نظريات الاحتكار والمنافسة التامة، لصياغة نظرية المنافسة غير التامة، والتي يمكن تقسيمها إلى حالات المنافسة الاحتكارية واحتكار القلة.

على عكس المؤسسات المحتكرة والمؤسسات في سوق المنافسة التامة، تولى المؤسسات في أسواق احتكار القلة وأسواق المنافسة الاحتكارية اهتمامًا لسلوك المؤسسات المنافسة. في حين ليس للمحتكر أي منافس. تتجاهل المؤسسة في سوق المنافسة التامة سلوك المنافسين في اختيار حجم إنتاجها لأن سعر السوق يخبر المؤسسة بكل ما تحتاج إلى معرفته عن منافسيها.²

تحتفظ نظرية المنافسة الاحتكارية بافتراض أن عدد الشركات كبير، لكنها تؤكد على أشكال المنافسة غير السعرية وكذلك السعرية. في نظرية احتكار القلة، يُفترض أن عدد الشركات صغير (لكنه أكبر من شركة واحدة). تدرك الشركات ترابطها المتبادل، حيث أن التغيرات في السعر أو الإنتاج من قبل

¹ John Lipczynski, John O. S. Wilson and John Goddard, *op cit*, P: 4.

² Jeffrey M. Perloff, **Microeconomics theory and applications with calculus**, Fifth edition, Pearson, USA, 2020, P: 493.

شركة واحدة ستغير أرباح الشركات المنافسة، مما يجعلها تقوم بتعديل أسعارها ومستويات الإنتاج الخاصة بها. تختلف أشكال المنافسة في ظل احتكار القلة من المنافسة السعرية القوية، والتي يمكن أن تؤدي في كثير من الأحيان إلى خسائر كبيرة، إلى التواطؤ، حيث تتخذ الشركات قرارات مشتركة بشأن أسعارها ومستويات إنتاجها.¹

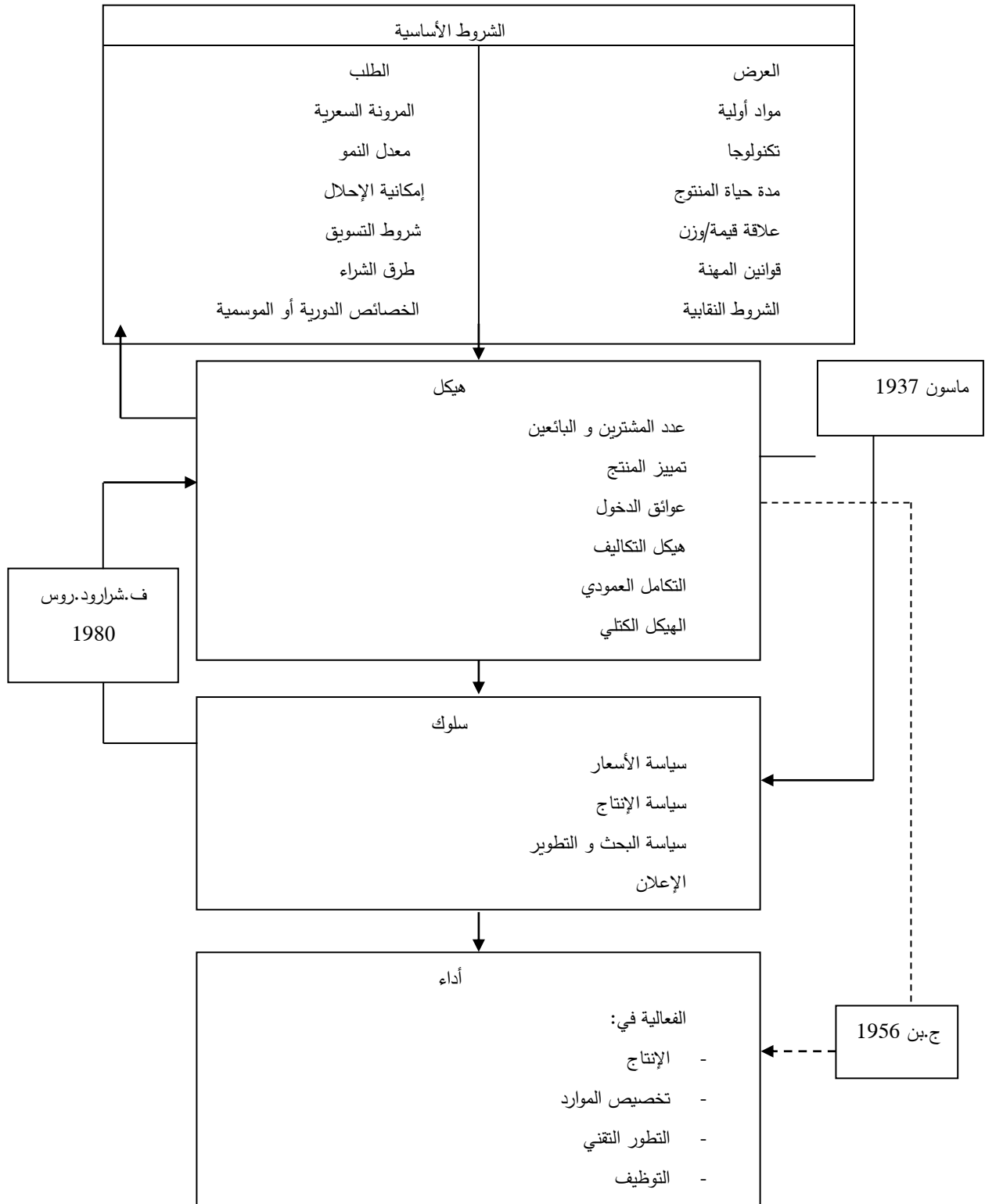
في الأساس، تستند النظرية النيوكلاسيكية للشركة على مفهوم ثابت للمنافسة (غير ديناميكي). في جميع النماذج الموضحة أعلاه، ينصب التركيز الرئيسي على التوازن في المدى الطويل. وهذا المفهوم الثابت الستاتيكي أثبت من خلال الدراسات التجريبية عجزه عن تقديم تفسير لبعض السلوكيات والنتائج، وهذا نتيجة بعض الفرضيات البعيدة عن الواقع.

المطلب الثاني: النموذج الأساسي للاقتصاد الصناعي.

لمعالجة الفرضيات غير الواقعية للتحليل النيوكلاسيكي يقترح نموذج هيكل - سلوك - أداء تحليلًا بديلاً كما يوضحه الشكل الموالي:

¹ John Lipczynski, John O. S. Wilson and John Goddard, *op cit*, P P: 4, 5.

شكل 1-3: النموذج الأساسي لهيكل-سلوك-أداء وتطوره.



المصدر: Jean-Louis Levet, op cit, p: 48

وفقًا للمنطق الأساسي لـ SCP، تظهر الروابط الرئيسية على أنها تعمل من الهيكل إلى السلوك إلى الأداء. ومع ذلك، من الممكن أيضًا وجود تأثيرات تغذية مرتدة مختلفة: من الأداء إلى السلوك؛ من السلوك إلى الهيكل؛ ومن الأداء إلى الهيكل.

ويلاحظ من الشكل أعلاه أنه تم تقسيم أهم تطورات هذا النموذج إلى ثلاثة مراحل:¹

- 1- ماسون 1937: العلاقة الأحادية الاتجاه بين هيكل السوق والسلوك؛
 - 2- بن 1956: أضاف الأداء إلى كل من هيكل السوق والسلوك، ولكن طريقة التحليل بقيت على ما هي؛
 - 3- شرار & روس 1980: أضافا الظروف الأساسية للنموذج وأدخلا العلاقات العكسية بين السلوك، هيكل السوق والظروف الأساسية مما أحدث تغييرا في طريقة التحليل، ومهد لبروز سلوك المؤسسات كنقطة انطلاق التحليل بدلا من هيكل السوق.
- كما يلاحظ أن النموذج يتكون من أربعة عناصر أساسية وهي: الظروف الأساسية، هيكل السوق، السلوك المؤسسات والأداء.

أولاً: الظروف الأساسية: تتمثل في العوامل العامة التي تحدد خصائص المنتج، موقعه في دورة حياته، رد فعل الزبائن على تغيرات الأسعار والتطور في الطلب، وجود إمكانية الإحلال، طبيعة التكنولوجيا المستخدمة في عملية الإنتاج، مبادئ منظمات المهنة، شروط العمل والنشاط النقابي، الخصائص الدورية أو الموسمية وكذلك العلاقة وزن/قيمة (بالنسبة للسلع المادية)، التكاليف المحتملة للنقل، وأيضا النطاق الجغرافي للسوق.²

هذه العوامل تؤثر بدرجة كبيرة على هيكل السوق، فالتوزيع الجغرافي على سبيل المثال يمكن أن يحدد عدد البائعين المتدخلين في السوق، في حين نوع التكنولوجيا المستعملة قد تكون عامل تمييز

¹ Jean-Louis Levet, *op cit*, p: 47.

² Godefroy dangnguyen, *économie industrielle appliquée*, librairie vuibert, paris, 1995, p:5.

المنتجات أو قد تشكل عائق من عوائق الدخول، كذلك السوق التي يكون معدل نمو الطلب فيها كبير تحفز أكثر المؤسسات على الدخول.

وبالمقابل فإن الهيكل يؤثر بدوره على الظروف الأساسية للسوق، فوجود عدد كبير من المشترين يسمح للمنتجين من تحقيق وفورات حجم أكبر، كما أن إقامة عوائق دخول يحد من عدد منتجات الإحلال.

ثانياً: هيكل السوق: يتخذ تعبير أو اصطلاح "هيكل السوق" عدة تعاريف أو معاني بحسب هدف الباحث أو طبيعة البحث الذي يقوم به فهو قد يعني "خواص التركيب البنائي للأسواق التي تنتج في ظلها الصناعات في بلد معين" ومن أمثلة هذه الخواص الأهمية النسبية للوحدات الإنتاجية المختلفة في الصناعة (أي وزنها النسبي من حيث رأس المال أو حجم الإنتاج أو عدد العمال أو حجم أو قيمة المبيعات أو غيرها من المؤشرات).

وقد يراد بهيكل السوق وصف محددات ومكونات الأسواق والصناعات في اقتصاد ما¹، وعرفه Bain على أنه " تلك الخصائص المنظمة للصناعة، والتي تترك تأثيراً استراتيجياً على طبيعة المنافسة والتسعير داخل تلك الصناعة"².

كما أن تعبير هيكل السوق قد يقصد به عدد المؤسسات وتوزيع حجمها النسبي في الاقتصاد، كأن يقيس نصيب أكبر أربع أو ثمان أو خمسين مؤسسة ضمن صناعة معينة من حجم الإنتاج أو رأس المال الإجمالي أو المبيعات أو عدد العمال الكلي في السوق. وغالبا ما يطلق على هذا التعريف "درجة تركيز السوق"

وأخيراً فإن مفهوم هيكل السوق قد يستخدم للتعبير عن الخواص الأساسية للأسواق التي تعمل في ظلها المؤسسات والتنظيمات المكونة لهذه الأسواق والتي يمكن أن يكون لها تأثير على سلوك هذه المؤسسات وأدائها، وضمن هذا التعريف الموسع فإن هيكل السوق يشمل إضافة إلى درجة تركيز السوق

¹ Dennis W Carlton and Jeffrey M Perlof, **économie industrielle**, de boek, paris, 2008, p:2.

² مدحت كاظم القرشي، مرجع سابق، ص: 27.

أبعاد أخرى أهمها: ظروف الدخول إلى السوق من قبل مؤسسات أخرى ومدى وجود تمييز في المنتجات داخل السوق وأحياناً يضاف إلى ذلك درجة التكامل الرأسي أو الأفقي بين المؤسسات.¹

وتحدد الظروف الأساسية هيكل السوق، من عدد المشترين والبائعين، حجمهم، درجة تمييز المنتج، وجود عوائق دخول لمنافسين محتملين، طبيعة وشكل دالة التكاليف ووجود تكاملات عمودية أو أفقية.²

ثالثاً: سلوك المؤسسات: يشير إلى سلوك المؤسسات المشروط بالخصائص الهيكلية للسوق المحددة أعلاه. وفقاً لنموذج هيكل - سلوك - أداء.

والمقصود بسلوك المؤسسات في قطاع ما السياسات التي تتبعها هذه المؤسسات في ظل هيكل السوق السائد وظروف الطلب فيها وسلوكها اتجاه المؤسسات الأخرى المنافسة لها في القطاع من أجل تحقيق أهداف هذه المؤسسات والتأثير على حجم نفوذها في السوق وتشمل السياسات السلوكية للمؤسسات في القطاع: سياسات التسعير للمنتجات، سياسات تحديد كمية الإنتاج، سياسات تنمية الإنتاج (أو المبيعات) وسياسة البيع.³

ويتأثر سلوك المؤسسات في القطاع بهيكل السوق الذي تعمل فيه المؤسسة، ففي قطاع يتسم بدرجة عالية من التركيز قد يميل سلوك المؤسسات نحو الاحتكار التام أو احتكار القلة، بينما قطاع يتصف بدرجة تركيز منخفضة أو ضئيلة يتجه سلوك المؤسسات فيه نحو المنافسة الكاملة أو قريب منها، وفي ظل وجود عوائق ضخمة أمام دخول مؤسسات جديدة إلى السوق، ومن ثم زيادة الاتجاهات التركيزية فيها، باعتبار أن عوائق الدخول تعتبر في حد ذاتها أحد العوامل المسببة للتركز، قد يتسم سلوك مؤسسات هذا القطاع بالميل نحو التواطؤ أو الاتفاق (الضمني أو العلني) من أجل الحفاظ على درجة نفوذها في الصناعة وجني ثمارها في شكل أرباح مرتفعة وغير عادية. كما يؤثر سلوك المؤسسات على هيكل

¹ أحمد سعيد بامخرمة، مرجع سابق، ص: 51-52.

² Godefroy dang nguyen: **op cit**, p: 5.

³ أحمد سعيد بامخرمة، مرجع سابق، ص: 126.

السوق، فاستخدام سياسة التمييز في المنتجات عن طريق الدعاية والإعلان لكسب ولاء مشتري منتجاتها يجعل مهمة الدخول إلى السوق من قبل المؤسسات الجديدة صعبة، كذلك إن سياسة تخفيض أسعار منتجات المؤسسات القائمة، في القطاع ولو مؤقتاً، عندما تتوقع هجوماً من قبل المؤسسات الراغبة في الدخول إلى السوق هي إحدى أشكال السلوك المؤدية إلى الحفاظ على عوائد دخول قوية وفعالة وبالتالي استمرارية الوضع المركزي فيها.

رابعاً: الأداء: إن السلوكيات هي التي تحدد الأداء، ويمكن النظر إلى الأداء من منظورين، الأول يخص المؤسسة والثاني القطاع، ففي الحالة الأولى تقاس النتائج المالية، السلطة السوقية، الفعالية، أما في الحالة الثانية فيتعلق الأمر بمعرفة هل الإنتاج فعال؟ أمثلية تخصيص الموارد، التطور التقني السريع، الرفاه الاجتماعي ورضا المستهلك.¹

وككل عناصر النموذج فإن الأداء يتأثر بالعنصر السابق له (السلوك) وهو ما جعل هذه الأخير تكون نقطة الانطلاق في التحليل في الاقتصاد الصناعي الحديث، لما لها من تأثير على عدة مؤشرات اقتصادية للأداء، أهمها معدل ربحية المؤسسات المنتجة، مستوى الكفاءة الإنتاجية، حجم التطور التقني ومعدل النمو في القطاع. وتهم التغيرات في المؤشرات السابقة الباحثين والاقتصاديين وكذلك واضعي السياسة الاقتصادية سواء على مستوى المؤسسة أو في إطار الهيكل الاقتصادي ككل. وتتخذ التغيرات في هذه المؤشرات أهمية خاصة في الموازنة بين التغيرات في مستوى الأسعار في القطاع ومن ثم الميول التضخمية فيها، وبين التطور في الإنتاجية أو في التقنية المستخدمة فيها، وبالتالي تكييف السياسات الاقتصادية الحكومية اتجاه سلوك المؤسسات في القطاع لخدمة أهداف الدولة.

المطلب الثالث : مساهمات مدرسة هارفارد، مدرسة شيكاغو والمدرسة النمساوية.

أولاً: مدرسة هارفارد.

يعود تاريخ مدرسة هارفارد إلى النموذج التقليدي هيكل-سلوك-أداء، الذي طوره ماسون في جامعة هارفارد أثناء سنوات الحرب. وقد تطور هذا المنهج أساساً من دراسات تمت بجامعة هارفارد في

¹ Godefroy dang nguyen: **op cit**, p: 5.

الثلاثينات وما قبل ذلك عن بعض المؤسسات والقطاعات، ومتصلة بدراسة شامبرلين عن المنافسة الاحتكارية المنشورة في عام 1933، وكما يرى ماسون فإن الاقتصاد الصناعي الذي يعتمد إلى درجة بعيدة على الدراسات التجريبية والمؤسسية يجب وفي نفس الوقت أن يعمل بإطار تحليلي أكثر شمولية، وقد ركز ماسون وبصفة خاصة على أهمية هيكل السوق والظروف الموضوعية الأخرى للسوق كأساس لتعريف الأنماط الشائعة للسلوك بالأسواق. لذا، فقد جاء التركيز الأكبر على دراسة هيكل السوق كأساس موحد للتحليل في اقتصاديات الصناعة.¹

وبعد سنوات من أعمال ماسون وبعد ملاحظات أجراها بين (Bain) تمكن هذا الأخير من استنتاج وجود علاقات سببية في اتجاه واحد، حيث يؤثر هيكل السوق على سلوك المؤسسات ومن ثم يؤثر من خلالها سلوك المؤسسات على أدائها داخل السوق، حيث اكتشف (Bain) وجود ارتباط إحصائي بين معدل الربح في الصناعة ودرجة التركيز داخلها، وقد قام بدراسات هامة خاصة في ما يتعلق بعوائق دخول الصناعة، وبذلك استنتج (Bain) وجود علاقة غير مباشرة بين أداء المؤسسات وهيكل السوق الذي تنشط به مروراً بسلوكها داخل السوق ومن هنا برز النموذج الثلاثي المعروف في الاقتصاد الصناعي وهو نموذج SCP والذي يعني النموذج الذي يضم هيكل الصناعة، سلوك المؤسسات وأدائها.² وقد استمر الكتاب المتعاقبون في جامعة هارفارد وعلى رأسهم بين Bain في التركيز على أهمية هيكل السوق، وقد قام بين بدراسات هامة خاصة في ما يتعلق بعوائق الدخول إلى القطاع، والتي تشكل إلى جانب كل من تركيز السوق وتمييز المنتج العناصر الأساسية لهيكل السوق، وعندما أصبحت دراسات جامعة هارفارد جزءاً من التيار الرئيسي للاقتصاد الصناعي، وبتطور أساليب التحليل الاقتصادي والاقتصاد القياسي وتطبيقها في هذا الحقل، فإن جامعة هارفارد قد ابتعدت أكثر عن أسلوب دراسة الحالة المؤسسية، ومع ذلك يبقى منهجهم متميزاً بتأكيدهم على الدراسة التجريبية وتركيزها كذلك على هيكل السوق، وعلاوة على ذلك، الاعتقاد السائد لهذه المدرسة الذي يؤكد على أهمية القوة الاحتكارية المتصلة بهياكل معينة للأسواق كموضوع عام في تحليل الاقتصاد الصناعي.³

¹ روجر كلارك، مرجع سابق، ص: 22، 23.

² حسن مفتاح، أثر هيكل السوق على الكفاءة البنكية دراسة عينة من البنوك التجارية حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2017/2018، ص 111.

³ روجر كلارك، مرجع سابق، ص: 23.

ثانياً: مدرسة شيكاغو.

مدرسة شيكاغو عبارة عن مجموعة من المحامين الأكاديميين والاقتصاديين البارزين، الذين ربما كانت وجهات نظرهم المؤيدة للسوق والمؤيدة للمنافسة والمعادية لتدخل الدولة في الأسواق من أجل تعزيز المنافسة هي الأكثر تأثيراً خلال السبعينيات والثمانينيات. وتُعرف مدرسة شيكاغو بالحجة القائلة بأن المؤسسات الكبيرة من المحتمل أنها أصبحت كبيرة نتيجة عملها بكفاءة، وبالتالي أكثر ربحية من نظيراتها الأصغر. لذلك، فإن معاقبة أكبر المؤسسات لأنها أيضاً أكثر المؤسسات ربحية هو بمثابة عقاب على النجاح. حتى لو حدثت بعض التجاوزات وراء استعمال السلطة السوقية على المدى القصير، فمن المحتمل أن تكون هذه التجاوزات تخضع للتصحيح الذاتي على المدى الطويل، عندما تميل المنافسة إلى إعادة تأكيد نفسها. على سبيل المثال، لا جدوى من تمرير قوانين ضد الاتفاقات التواطئية، لأن مثل هذه الاتفاقات غير مستقرة بطبيعتها وعرضة للانهايار مع مرور الوقت. تميل الأسواق والصناعات بشكل طبيعي إلى العودة إلى المنافسة تحت قوتها الخاصة، دون الحاجة إلى أي تدخل أو مساعدة من الحكومة.¹

فقد كانوا دائمي التشكيك في الحجج التي تقدمها مدرسة هارفارد عن سياسة التدخل في الصناعة الخاصة، فيحاجون عادة بأن عناصر السلوك وهيكل السوق التي اعتبرها الاقتصاديين هامة، لا تقدم في الحقيقة مبرراً حقيقياً لتدخل الدولة.

بالإضافة إلى اختلاف مدرسة شيكاغو عن مدرسة هارفارد حوال هذه المسألة، تختلف معها أيضاً من الناحية المتعلقة بالأساليب العملية المتبعة، حيث يعتمد كتاب مدرسة شيكاغو أكثر في تحليلهم على النظرية الاقتصادية المعهودة ويختلفون مع كتاب مدرسة هارفارد الذين يستخدمون تحليلاً نظرياً يكون في بعض الحالات غير مقيد بالنظرية الاقتصادية المتعارف عليها، وحاول كتاب شيكاغو استخدام نظرية السعر التقليدية لتحليل ونقد الفرضيات المختلفة التي سبق وضعها، مشيرين إلى الحالات التي لا تتفق فيها هذه الفرضيات مع الفروض النيوكلاسيكية لتعظيم الربح.²

¹ John Lipczynski, John O. S. Wilson and John Goddard, *op cit*, p: 24.

² روجر كلارك، مرجع سابق، ص ص: 23، 24.

ثالثاً: المدرسة النمساوية.

على غرار مدرسة شيكاغو تناهض المدرسة النمساوية تدخل الدولة من أجل تعزيز المنافسة، كما تناهض الطابع الستاتيكي للنيوكلاسيكيين، وسعوا إلى تطوير نهج أكثر ديناميكية. ووفقاً للمدرسة النمساوية، فإن حقيقة أن المؤسسة تكسب ربحاً غير طبيعي (احتكاراً) لا تشكل دليلاً على أن المؤسسة قد أساءت استخدام سلطتها السوقية (الاحتكارية) على حساب المستهلكين. بدلاً من ذلك، تلعب الأرباح الاحتكارية دوراً مهماً في عملية المنافسة، حيث تحفز وتوجه رواد الأعمال نحو اتخاذ قرارات من شأنها أن تؤدي إلى تحسين تخصيص الموارد النادرة على المدى الطويل. كما ترى المدرسة النمساوية أن المعلومة دائماً ما تكون غير كاملة، خلافاً لفرضيات النيوكلاسيكية.

وفقاً للمدرسة النمساوية، فإن المنافسة مدفوعة بالابتكار، فمن خلال التغيير عن طريق الابتكار، يلعب رائد الأعمال دوراً رئيسياً في دفع التقدم التكنولوجي إلى الأمام. يقضي الابتكار على المنتجات القديمة وعمليات الإنتاج ويستبدلها بمنتجات جديدة وأفضل. ويكافأ المبتكر الناجح بوضعية الاحتكار ومكاسب المحرر لبعض الوقت. ومع ذلك، بعد فترة قصيرة يستطيع المقلدون اللحاق بالركب، مما يؤدي إلى تآكل حالة احتكار المبتكر الأصلي وأرباحه. بدلاً من ذلك، قد يأتي مبتكر آخر في النهاية مع منتج أو عملية إنتاج أفضل، مما يجعل الابتكار السابق قديماً. وفقاً لهذه النظرة الديناميكية للمنافسة، فإن حالة الاحتكار ليست سوى ظاهرة مؤقتة وليست قادرة على الحفاظ على توازن مستقر طويل المدى، كما هو مفترض في النظرية النيوكلاسيكية.¹

وينظر الاقتصاديون النمساويون نظرة يشوبها الشك إلى منهج هيكل-سلوك-أداء للاقتصاد الصناعي، وهم يتشككون بالفعل في كثير من التحليل الاقتصادي النيوكلاسيكي، ولكن يعد التحليل البديل الذي يقدمونه غير كاف بالنسبة للمواضيع والنظريات الجوهرية، وهي عادة ما تقدم ما يزيد قليلاً عن التأييد السياسي لاقتصاد السوق الحر.²

¹ John Lipczynski, John O. S. Wilson and John Goddard, *op cit*, p: 5.

² روجر كلارك، مرجع سابق، ص: 25.

المطلب الرابع: نظرية الأسواق التنافسية كشكل جديد للتحليل الاقتصادي الصناعي.

تنطلق نظرية الأسواق التنافسية من فكرة المنافسة المحتملة بدلا من فكرة المنافسة القائمة التي سادت النظرية النيوكلاسيكية. ويعتبر السوق تنافسيا. إذا تميز بشروط دخول وخروج مجانية. حيث يمكن لمؤسسة خارجية الدخول مؤقتاً وتغطية تكاليفها عند خروجها لاحقاً. وبالتالي، فإن سلوك المؤسسات القائمة مقيد ليس فقط بالمنافسة الفعلية ولكن أيضاً بالمنافسة المحتملة.

إذا كان هناك عدد قليل من المؤسسات في قطاع ما وكان الدخول أو الخروج صعباً، فإن السوق غير تنافسي ويكون السلوك الاستراتيجي الذي تدرسه نظرية الألعاب مناسباً للتحليل.¹

وقد أشار كل من Demsetz سنة 1968 و Baumol و Panzar و Willig سنة 1982 إلى أن الأسواق المكونة من عدد قليل من المؤسسات (أو مؤسسة واحدة فقط) يمكن أن تكون تنافسية للغاية طالما أن خطر دخول مؤسسات أخرى إلى هذه الأسواق قائم. ويعتبر السوق تنافسيا إذا أمكن للمؤسسات الدخول فيه بسرعة عندما تكون الأسعار أعلى من التكلفة، والخروج بسرعة إذا انخفضت الأسعار عن التكلفة. وكما أظهر بومول وبنزار وويليج، فإن المؤسسات تحجم عن الدخول إلى الأسواق إذا كان الخروج مكلف للغاية.²

تكسر نظرية الأسواق التنافسية العلاقة المباشرة بين عدد البائعين وحجمهم ومدى السلطة السوقية التي تتمتع بها المؤسسات القائمة في تحديد أسعارهم الخاصة.

في السوق التنافسية، حتى مؤسسة واحدة تنتج منتجاً فريداً بدون بدائل قريبة قد لا تكون قادرة على فرض تسعير احتكاري، لأن الأرباح التي ستكسبها من خلال القيام بذلك ستجذب المنافسين المحتملين وتدمر موقعها في السوق.³

¹ Dennis W. Carlton and Jeffrey M. Perloff, **Modern Industrial Organization**, Fourth edition, Pearson, London, 2015, P: 30.

² Dennis W Carlton and Jeffrey M Perlof, 2008, **op cit**, p: 6.

³ Steven E. Landsburg, **Price Theory and Applications**, Seventh Edition, Thomson South-Western, Canada, 2008, p: 384.

ويقال أن السوق تامة التنازع إذا كان الدخول مجانيًا تمامًا والخروج من سوق غير مكلف تمامًا (افتراض حرية تنقل كاملة لعوامل الإنتاج).

ويحقق السوق التام التنازع الاستقرار والتوازن، بغض النظر عن هيكله: الاحتكار، احتكار القلة، منافسة احتكارية، بشرط أن يكون تكوين السوق مستدامًا. في هذه الحالة، يضمن الدخول والخروج السريعين (الغارات) الترابط بين الأسواق الذي يضمن المنافسة الكاملة وتحقيق التوازن.¹

وقد وضح بومول أن نظرية الأسواق التنافسية تقدم مقارنة حديثة للهياكل والسلوكيات الصناعية، وهي مبتكرة في بعض النقاط، وتوحد التحليل في هذا المجال، من خلال ربط سلوك المؤسسات القائمة أقل بهيكل هذا السوق، والاعتماد أكثر على السلوك المنافسين المحتملين من الأسواق الأخرى، ويرى أن سياسة المنافسة يجب أن تهدف إلى الحفاظ على تهديد المنافسين المحتملين من خلال ضمان كفاءة المدخلات والمخرجات، وسن قوانين مختلفة اختلافًا جذريًا لضمان نفاذ جيد للأسواق والسماح بحدوث غارات.²

وتقوم هذه النظرية على مجموعة من الفرضيات أهمها:³

- يمكن للداخل المحتمل تحديد المستهلكين الذين سيشترون إنتاجه بسعر السوق الحالي أو أقل منه؛
- الداخل الجديد لديه وقت كافٍ للبيع لهؤلاء المستهلكين قبل أن يتاح للمؤسسات القائمة الوقت للرد؛
- بالأسعار المعلنة، يحصل الداخل الجديد على عائد كافٍ لتغطية تكاليفه الثابتة والمتغيرة.

إلى جانب عوائق الدخول تربط الأسواق التنافسية بحجم الاستثمارات غير القابلة للاسترداد، فإن طول الفترة الزمنية التي يتم فيها استخدام الأصل مهم. إذا كان من الممكن استخدام الأصل فقط في الفترة الحالية، فإن التكاليف غير القابلة للاسترداد هي في الأساس تكلفة ثابتة حالية. تعد القدرة على استرداد

¹ Richard arena et autres, traité d'économie industrielle, 2^e édition, economica, 1991, p141

² Idem, P P: 141-143.

³ John Lipczynski, John O. S. Wilson and John Goddard, **op cit**, p: 345.

جميع التكاليف بسرعة من السمات المميزة للسوق التنافسية، لأنه إذا تعذر تغطية التكاليف غير القابلة للاسترداد بسرعة، فإن المؤسسات القائمة يكون لديها الفرصة للاستجابة لوجود الداخل الجديد بشكل استراتيجي. من خلال خفض السعر بشكل كبير، مما يجعل عملية المشاركة مع الداخل الجديد غير مربحة بالنسبة لهذا الأخير.

ومن أهم الأمثلة على الأسواق التنافسية، قطاع النقل الجوي، حيث يتم فحص تطور شبكة الخطوط الجوية لتحديد المسارات التي يرتفع فيها احتمال الدخول في المستقبل بشكل مفاجئ. وتقوم المؤسسات القائمة في المسارات المهددة، بخفض الأسعار بشكل كبير عندما يتعرضون للتهديد من غارات المنافسين المحتملين. الذين يكون حجم استثماراتهم غير القابلة للاسترداد في حل الدخول إلى السوق منخفضاً جداً. وواجهت نظرية الأسواق التنافسية مجموعة من الانتقادات التي حاولت أن تظهر محدودية تحليلها، تتمثل أهمها في:¹

- استبعاد التكاليف غير القابلة للاسترداد أمر غير واقعي بشكل عام، حيث يتطلب الدخول إلى معظم الأسواق قدرًا كبيرًا من الاستثمار في التكلفة غير القابلة للاسترداد. هناك بعض الاستثناءات المحتملة (كقطاع النقل الجوي الذي تم ذكره أعلاه)، ولكن في معظم الصناعات، تم العثور على تكاليف باهظة غير قابلة للاسترداد تضعف أهم الفرضيات الداعمة لنظرية الأسواق التنافسية، وبالتالي هذه الوضعية تسفر عن مجموعة متنوعة من الأنماط الديناميكية لأداء السوق؛
- من خلال اقتصار التحليل على الفترة قصيرة المدى التي لا تملك خلالها المؤسسات القائمة وقتًا كافيًا للرد، يتم استبعاد رد فعل هذه المؤسسات على محاولة الدخول في حالة الغارات. يجادل المنتقدون لهذه الفرضية بأن تحليل الدخول يجب ألا يركز على السعر الحالي الذي تحدده المؤسسات القائمة قبل دخول المنافسون المحتملون، ولكن على سعر ما بعد الدخول. حيث يبدو التحليل ساذجاً وثابتاً، بسعر واحد فقط. كما أنه يتجاهل التمييز الاستراتيجي المحتمل في الأسعار من قبل المؤسسات القائمة، والذي من شأنه أن يحبط الدخول بشكل حاسم مع السماح بزيادة الأرباح؛

¹ John Lipczynski, John O. S. Wilson and John Goddard, *op cit*, p: 346.

- الافتراض بأن المؤسسات القائمة لا تملك أفضلية في التكاليف مقارنة بالمنافسين المحتملين هو افتراض غير واقعي. قد يكون هذا الأخير قد اكتسب الخبرة الفنية اللازمة لتخفيض التكاليف. ومن بين الانتقادات الموجهة لهذه النظرية أيضا، هي أن المنافسة تقترض أن المستهلكين يمكنهم الاستجابة لأسعار الداخلين بشكل أسرع مما تستطيع المؤسسات القائمة. ويذكر أن الافتراض الأساسي يجب أن يكون أن العملاء والوافدين يتمتعون بميزة معلوماتية على المؤسسات القائمة وأن التغلب على عيب المعلومات أمر مستحيل أو على الأقل غير مربح.¹

¹ H.W. de long and W.G. Shepherd, **Industry structure and pricing: The New Rivalry in Infrastructure**, Springer Science and Business Media, New York, 2000, P: 25.

خلاصة الفصل الأول.

تعرض هذا الفصل إلى تعريف الاقتصاد الصناعي، وإظهار جذوره التاريخية والأحداث التي ساهمت في تبلوره كحقل معرفي مستقل، وتوضيح أهميته، كما بين منهجية التحاليل المتبعة فيه وأوجه التقارب والاختلاف مع النظرية النيوكلاسيكية لتحليل الأسواق، وتم التطرق أيضا إلى أهم مدارس الفكرية وإسهاماتها والانتقادات الموجهة إليها، وفي الأخير دراسة التوجه الجديد للاقتصاد الصناعي حسب نظرية الأسواق التنافسية. وقد تبين أن للاقتصاد الصناعي باختلاف مدارس الفكرية دورا مهما في تحليل الأسواق الاقتصادية وتفسير السلوكيات المتبعة في هذه الأسواق بواقعية أكثر، ما ساهم في انتشار استخدام أدواته في رسم سياسات صناعية فعالة الأمر الذي دعم أهمية هذا الحقل وعزز إسهاماته في النظرية الاقتصادية، رغم بعض الانتقادات الموجهة إليه والتي تطلب مزيدا من التعديلات في النماذج الأساسية للاقتصاد الصناعي، وبالرغم من ذلك يبقى هو الأقرب إلى الواقع من معظم النظريات التي حاولت تقديم البديل.

الفصل الثاني:

هيكل السوق

تمهيد.

تشتمل أهم خصائص هيكل السوق على عدد وحجم المؤسسات وتوزيع حصصها السوقية، وجود وشدة العوائق أمام الدخول والخروج من وإلى القطاع، درجة تمايز المنتجات والتكامل العمودي. ونستعرض في هذا الفصل هذه العناصر، حيث يهتم المبحث الأول بمفهوم تركيز السوق، العوامل المؤثرة فيه وأهم الانتقادات الموجهة إليه، أما في المبحث الثاني فسيتم استعراض مجموعة من أهم مقاييس التركيز سواء المطلقة أو مقاييس اللامساواة، وقد تم تخصيص مبحثين كاملين لتركيز السوق لأهميته وتشعب طرق قياسه وتعدد جوانب تأثيره على الهيكل، ويدرس المبحث الثالث عوائق الدخول، من حيث المفهوم ثم تحديد أهم أشكال عوائق الدخول، وتم الاكتفاء بعرض تمييز المنتجات والتكامل العمودي ضمن أشكال عوائق الدخول مع إظهار آثارهما كعائق للدخول ومكون من مكونات الهيكل، مع التطرق لهما لاحقاً في الفصول الأخرى.

المبحث الأول: تركيز السوق وشدة المنافسة في القطاع.

من المحتمل أن يكون تركيز السوق هو المؤشر الأكثر استخدامًا للتعبير عن هيكل السوق. يهدف أي مقياس لتركيز السوق إلى عكس الآثار المترتبة على توزيع عدد وتباين أحجام المؤسسات وحصصها السوقية في القطاع على طبيعة المنافسة، باستخدام مؤشر رقمي بسيط نسبيًا. يُظهر كيف يمكن أن تختلف طبيعة المنافسة في قطاع يضم عشر مؤسسات متساوية الحجم اختلافًا كبيرًا عن طبيعة المنافسة في قطاع يضم مؤسسة واحدة مهيمنة وتسع مؤسسات أصغر. لذلك يجب أن يكون مقياس التركيز قادرًا على التقاط الآثار المترتبة على كل من عدد المؤسسات وأحجامها النسبية، على طبيعة المنافسة، وإظهار ما إذا كان هيكل السوق قريب من المنافسة التامة، المنافسة الاحتكارية، احتكار القلة أو الاحتكار.

المطلب الأول: مفهوم تركيز السوق وأهميته:

يعد مفهوم التركيز من السمات البارزة لهيكل السوق، وأحد المفاهيم الأساسية المستخدمة للتعرف على درجة المنافسة في القطاع، وهو مؤشر لعدد وحجم المؤسسات، ويمكن قياسه على مستويين:¹

1. لجميع المؤسسات التي تشكل جزءًا من الاقتصاد، وتقع داخل حدود جغرافية معينة، كجميع المؤسسات في دولة ما؛

2. بالنسبة لجميع المؤسسات المصنفة على أنها تعمل في قطاع أو سوق ما، وتقع أيضا ضمن حدود جغرافية معينة.

يعكس النوع الأول من التركيز المعروف باسم التركيز الكلي، أهمية أكبر المؤسسات في الاقتصاد ككل. على الرغم من أنه من الصعب نسبيًا الحصول على البيانات من الناحية العملية، إلا أنه من حيث المبدأ، من السهل نسبيًا قياس التركيز الكلي. عادة يتم قياس التركيز الكلي كحصة أكبر n مؤسسة من إجمالي المبيعات أو الأصول أو العمالة (أو أي مقياس مناسب آخر للحجم) للاقتصاد ككل. قد يكون عدد الشركات المدرجة $n = 50$ أو 100 أو 200 أو 500. ويكون التركيز الإجمالي مهمًا لعدة أسباب:

- إذا كان التركيز الإجمالي مرتفعًا، فقد يكون لذلك آثار على مستويات تركيز السوق في قطاعات معينة؛

معيّنة؛

¹ John Lipczynski, John O. S. Wilson and John Goddard, *op cit*, p: 267.

- قد تكشف بيانات التركيز المجمع عن معلومات حول الأهمية الاقتصادية للمؤسسات المتنوعة الكبيرة، والتي لا تنعكس بشكل كافٍ في مؤشرات تركيز السوق في قطاعات معينة.
- إذا كان التركيز الكلي مرتفعاً، يمكن أن يشير ذلك إلى أن أكبر المؤسسات في الاقتصاد لديها إمكانية ممارسة نوع من التأثير على السياسيين أو المنظمين، مما قد يجعل النظام السياسي عرضة للابتزاز.

النوع الثاني من التركيز، المعروف بتركيز القطاع أو تركيز السوق أو التركيز الصناعي، يعكس أهمية أكبر المؤسسات في قطاع أو سوق معين. ويقصد به أساساً قياس تركيز البائعين، وفي بعض الحالات، قد يكون من المناسب أيضاً قياس تركيز المشترين، من أجل تقييم أهمية أكبر المشترين. خصوصاً في القطاعات التي توفر سلع متخصصة، يكون عدد المشترين لها قليل جداً.

ويجب التفريق أيضاً بين التركيز والتمركز الصناعي، فالتمركز الصناعي يقصد به نصيب إقليم ما من الأنشطة الصناعية، فتمركز نشاط صناعي في إقليم ما يعني نصيب هذا الإقليم من هذا النشاط يكون مرتفعاً بالنسبة لسائر الأقاليم الأخرى، ويقاس التمركز الصناعي بحجم الإنتاج وحجم العمالة وبعدهد الوحدات الصناعية وبمقدار القيمة المضافة.¹

في دراستنا سنعتمد على النوع الثاني من التركيز والمعروف بتركيز السوق، هذا النوع هو المعتمد في الدراسات التجريبية والنظرية لتحديد آثار الهيكل على السلوك والأداء.

ولقياس درجة تركيز السوق أهمية بالغة للمؤسسات، القطاع وللاقتصاد ككل ويمكن تلخيص هذه الأهمية في النقاط التالية:²

1. معرفة درجة المنافسة أو الاحتكار في ذلك القطاع وهذا يؤثر على قدرة المنتجين على تحديد السعر لأنه من المعروف أنه في أسواق الاحتكار تزداد قوة المنتج على رفع سعر السلعة على عكس أسواق المنافسة، ارتفاع درجة التركيز في القطاع ووجود الاحتكار فيها يمكن أن يؤدي إلى وجود طاقة إنتاجية غير مستغلة في المؤسسات وهذا يعني عدم الاستخدام الأمثل للموارد الاقتصادية. ويمكن أن يحدث ذلك إذا كانت

¹ عبد السميع محمود، المشاكل الاقتصادية المعاصرة، مكتبة القدس، مصر 2009، ص: 242.

² أحمد سعيد بامخرمة، مرجع سابق، ص: 79.

المؤسسة الاحتكارية تهدف إلى تحقيق أقصى ربح ممكن وتلجأ إلى تحديد حجم الإنتاج والسعر عند المستوى الذي يحقق لها هذا الهدف أي عند المستوى الذي يتساوى عنده الإيراد الحدي مع التكاليف الحدية. وهذا الحجم من الإنتاج قد لا يحقق الاستغلال الأمثل والكامل للطاقة الإنتاجية للمؤسسة.

2. هناك علاقة بين درجة تركيز السوق وحجم التوظيف والعمالة في المجتمع لأنه إذا ارتفعت درجة التركيز، أي أن القطاع مترکز في مؤسسات كبيرة الحجم فإن هذه المؤسسات غالباً ما تميل إلى استخدام الطرق الإنتاجية كثيفة رأس المال التي تعتمد على استخدام الآلات بدرجة أكبر من العمالة وهذا لا يساهم في علاج مشكلة البطالة لأنه لا يوفر فرص عمالة كثيرة وبالتالي يكون له تأثير سلبي على مستوى العمالة في المجتمع.

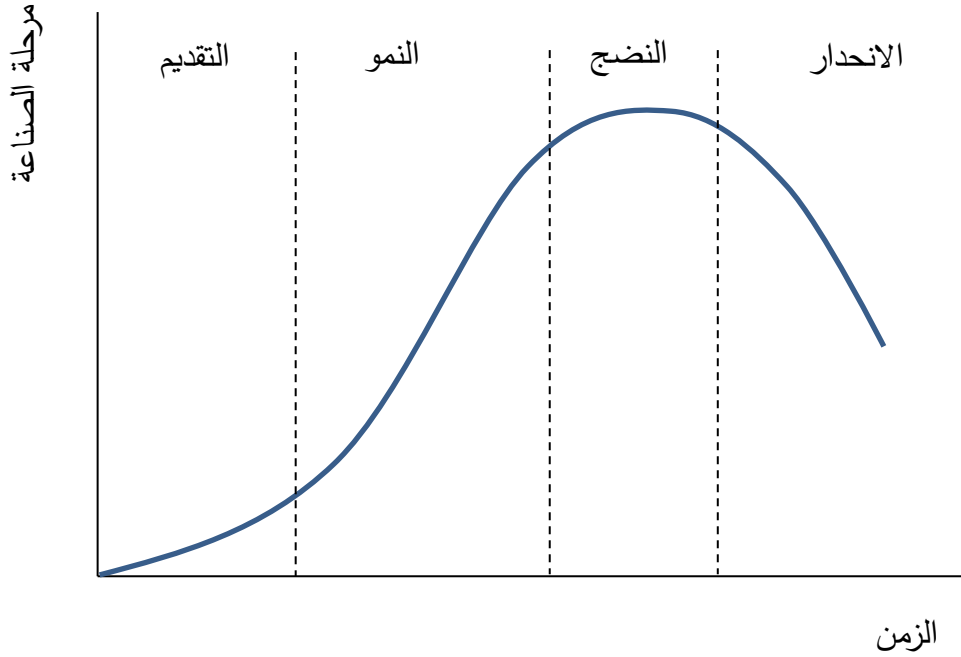
3. هناك علاقة بين درجة تركيز السوق وشكل توزيع الدخل في المجتمع لأنه لو ارتفعت درجة التركيز وساد القطاع المؤسسات الاحتكارية الكبيرة فإن هذه المؤسسات غالباً ما تحقق أرباح غير عادية مرتفعة وهذا يجعل الدخل مترکز في أيدي المحتكرين. يمكن أن يكون للتركيز آثار إيجابية على مستوى التطور التقني والتكنولوجي لأن ارتفاع درجة التركيز ووجود مؤسسات احتكارية كبيرة تحقق أرباح مرتفعة تمكن تلك المؤسسات من إنفاق جانب من تلك الأرباح على البحث والتطوير التكنولوجي.

المطلب الثاني: العوامل المؤثرة في درجة تركيز السوق.

يؤثر في درجة تركيز السوق عدة عوامل أهمها:

1. دورة حياة الصناعة: تمر الصناعات بمراحل ومنعطفات تاريخية مهمة خلال دورة حياتها ابتداء من مرحلة التقديم، ثم النمو، النضج فالانحدار، والشكل الموالى يمثل منحنى دورة حياة الصناعة.

شكل 2-1: دورة حياة الصناعة



المصدر: الهادي مشعال: التخطيط وتحسين أداء لمؤسسات الإنتاجية والخدمية في البيئة

العربية والإسلامية، دار الكتب العلمية، بيروت، 2010، ص:293.

إن للمرحلة التي تم الوصول إليها في دورة حياة الصناعة آثار على تركيز السوق فخلال مرحلة التقديم، تستثمر المؤسسات بكثافة في البحث والتطوير من أجل تطوير منتج جديد تمامًا. تستفيد المؤسسات التي نجحت أولاً في طرح المنتج في السوق من قدرتها على فرض أسعار عالية، إلا أن حجم المبيعات قد يكون صغيراً نسبياً، وليس هناك ما يضمن أن الإيرادات ستكون كافية لاسترداد نفقات البحث والتطوير الأولية. قد يقدم المنتجون المتنافسون منتجات مماثلة بمواصفات تكنولوجية غير متوافقة. في هذه المرحلة من المحتمل أن يكون هناك نقص في الوعي أو الارتباك من جانب المستهلكين فيما يتعلق بفائدة المنتج. من المرجح أن يكون عدد المؤسسات قليلاً في هذه المرحلة وبالتالي يكون تركيز السوق مرتفعاً نسبياً.

خلال مرحلة النمو، يبدأ السوق في التوسع، ومن خلال الإنتاج بكميات أكبر، يبدأ المنتجون الناجحون في تحقيق وفورات في التكاليف من خلال وفورات الحجم. تنخفض الأسعار بسرعة، مما يحفز المزيد من النمو في طلب المستهلكين. هذا النجاح قد يجذب مؤسسات جديدة تسعى إلى تقليد المواصفات الناجحة للمنتج، ربما عن طريق إنشاء علامات تجارية لا تجسد سوى اختلافات طفيفة أو سطحية في

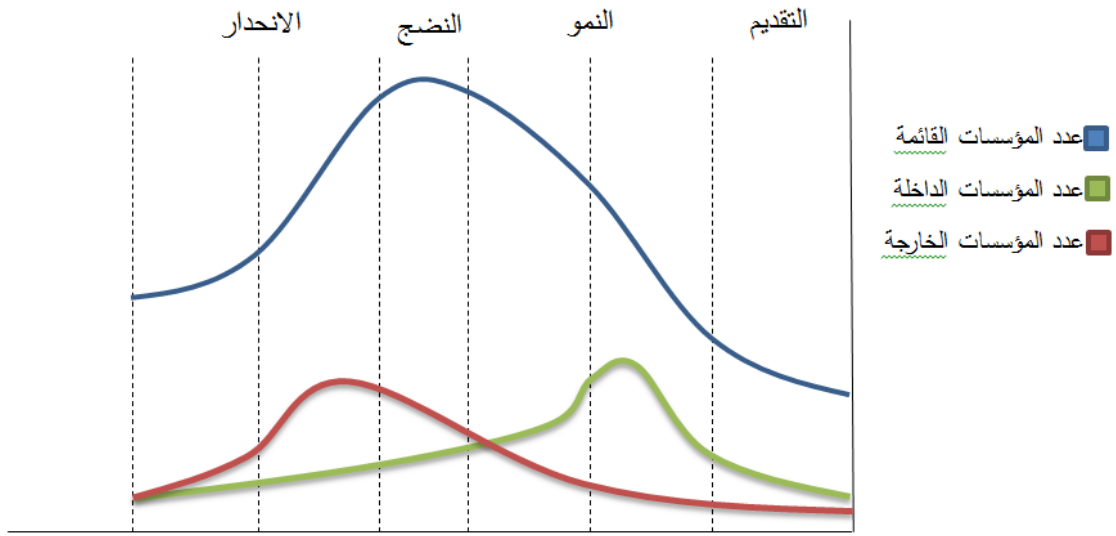
خصائص المنتج. تؤدي الزيادة اللاحقة في العرض والمنافسة في الصناعة إلى مزيد من الضغط على الأسعار. ومع ذلك، نظرًا لأن طلب المستهلكين يتوسع بسرعة، يمكن للمؤسسات القائمة أن تتسامح مع وجود الداخلين الجدد، ويبدأ تركيز السوق بالانخفاض تدريجياً.

خلال مرحلة النضج، يتوقف نمو المبيعات ومستوى الربحية مع اقتراب طلب المستهلك على المنتج من مستوى التشبع. ويتم استنفاد فرص النمو الإضافي في الطلب من خلال مزيد من خفض الأسعار أو إدخال مزيد من الاختلافات الطفيفة في خصائص المنتج. فتستجيب المؤسسات القائمة بدفاعية أكثر للمنافسة المحتملة أو الفعلية بالسعي إلى رفع عوائد الدخل، في هذه المرحلة يثبت عدد المؤسسات، ويصل تركيز السوق إلى أدنى مستوياته.

أخيراً، خلال مرحلة التراجع، تبدأ مبيعات وأرباح الشركات القائمة في الانخفاض. ومع ضرورة الإنتاج بكميات كبيرة إذا أرادت المؤسسات الحفاظ على مستويات مقبولة من الربحية، من المرجح أن يكون الاندماج والاستحواذ الوسيلة الرئيسية التي يمكن من خلالها المؤسسات القائمة تحقيق هذا الهدف، بالإضافة إلى الاستعادة من المزيد من وفورات الحجم للقضاء على المنافسة وتعزيز سلطتها السوقية، وبالتالي تعويض جزئياً خسائر انخفاض الطلب. ومع زيادة حركة الاستحواذ والاندماج، وانسحاب بعض المؤسسات من القطاع تماماً، وإفلاس بعضها الآخر نتيجة عدم قدرتها على تنفيذ استراتيجيات دفاعية فعالة، وارتفاع شدة عوائد الدخل، يعود تركيز السوق للارتفاع من جديد.

والشكل التالي يوضح نمط الدخل والخروج وعدد المؤسسات القائمة حسب دورة حياة صناعة نموذجية.

شكل 2-2: يوضح نمط الدخول والخروج وعدد المؤسسات القائمة حسب دورة حياة الصناعة



الزمن

المصدر : Stephen Martin, **Industrial Organization in Context**, Oxford University Press, United Kingdom, 2010, P : 326

United Kingdom, 2010, P : 326

من الشكل السابق يمكن تقسيم نمط الدخول والخروج وعدد المؤسسات القائمة في قطاع ما إلى

أربعة مراحل أساسية:¹

- المرحلة 1 تقابل فترة التقديم عندما لا يوجد سوى عدة بائعين على الأكثر.
- المرحلة 2 هي الفترة التي تشهد دخول مؤسسات إلى القطاع أكثر من المؤسسات الخارجة.
- المرحلة 3 وهي مرحلة ثبات عدد المؤسسات في القطاع حيث تتساوى عدد المؤسسات الداخلة والخارجة.

• المرحلة 4 وتقابل مرحلة تراجع الصناعة، ويكون فيها عدد المؤسسات التي تترك القطاع أكبر من عد المؤسسات الداخلة، ويشهد عدد المؤسسات انخفاضا حتى يبلغ ادنى مستوى.

2. **حجم السوق في القطاع:** أهم العوامل المؤثرة في حجم السوق (أي حجم الطلب الكلي على السلع) لقطاع ما هو: عدد المستهلكين - دخل المستهلكين - أذواقهم - أسعار السلع الأخرى

¹ Stephen Martin, **op cit**, P: 327.

البديلة والمكاملة المحلية والمستوردة، واتساع حجم السوق له علاقة بدرجة التركيز ويمكن أن يؤثر عليها بطريقتين هما:¹

(أ) أن يؤدي زيادة حجم السوق إلى زيادة عدد المؤسسات فيه دون أن يكون ذلك على حساب الحصص السابقة للمؤسسات القائمة، وينتج عن ذلك انخفاض درجة التركيز، نظرا لزيادة عدد المؤسسات في السوق وكذلك تغير الحصص السوقية فيه.

(ب) أن يؤدي اتساع حجم السوق إلى التوسع في حجم المؤسسات القائمة أو بعضها على الأقل، للاستفادة من مزايا وفورات الحجم، أو قيام مؤسستين أو أكثر بالاندماج في حال تعذر التوسع الفردي، وفي كلتا الحالتين سينتج عن ذلك ارتفاع في درجة تركيز السوق.

3. اتجاه المؤسسات نحو الاندماج: إن زيادة حجم المؤسسات في القطاع عن طريق الاندماج مع بعضها يؤدي إلى زيادة درجة التركيز في القطاع.

يجب التمييز بين نوعين من الاندماج:²

(أ) اندماج رأسي: أي الاندماج بين مؤسسات تقوم بإنتاج سلع تتكامل بينها في العملية الإنتاجية، مثل اندماج مؤسستين إحداهما تقوم بإنتاج السيارات والأخرى تقوم بإنتاج قطع غيار السيارات، هذا الاندماج غالبا ما يكون تأثيره ضعيف على درجة التركيز.

(ب) اندماج أفقي: أي بين مؤسسات تنتج سلع بديلة، فإن هذا الاندماج يمكن أن يؤدي إلى زيادة تركيز السوق عن طريق تخفيض عدد المؤسسات القائمة، أو عن طريق زيادة الحصص السوقية للمؤسسات الجديدة بعد الاندماج.

4. عوائق الدخول إلى القطاع: إن صعوبة دخول مؤسسات جديدة في القطاع يؤدي إلى انخفاض عدد المؤسسات الموجودة فيه مما يؤدي إلى زيادة درجة التركيز.

5. مستوى أسعار السلع المستوردة (البديلة للسلع المنتجة محليا): إن انخفاض أسعار السلع المستوردة البديلة يزيد من درجة تركيز السوق من خلال خفض الحصص السوقية للمؤسسات الصغيرة إذا كان حجم السعة المستوردة يقطع منها، كما أن انخفاض أسعار السلع

¹ أحمد سعيد بامخرمة، مرجع سابق، ص ص 77، 78.

² نفس المرجع، ص ص 79، 80.

المستوردة يدفع بالمؤسسات التي لا تستطيع الإنتاج عند مستوى الأسعار الجديد، إلى الخروج من السوق وبالتالي انخفاض عدد المؤسسات القائمة.¹

المطلب الثالث: الانتقادات الموجهة لتركيز السوق.

لمقاييس التركيز عدة مشاكل نظرية وعملية نذكر منها:

المشكلة الأولى: أثر ربحية القطاع على التركيز. قد تؤثر الربحية على درجة التركيز في القطاع من خلال التأثير على الدخل. أحد الأسئلة الرئيسية التي طُرحت في المقدمة يتعلق بما إذا كان هيكل السوق الذي تكون فيه المنافسة ضعيفة يسبب أرباحًا أعلى. يعتبر اختبار هذه الفرضية مفيدًا فقط إذا كان الهيكل يؤثر على الأرباح، ولكن ليس العكس. وهذا يعني أنه يجب اختبار هذه النظرية باستخدام مقاييس خارجية للهيكل، حيث يُقصد بالخارجية أن الهيكل يتم تحديده قبل الربحية وأن الربحية لا تؤثر على الهيكل. معظم المقاييس المستخدمة بشكل واسع لهيكل السوق ليست خارجية. وهي مرتبطة بربحية القطاع.

على سبيل المثال، لنفترض أننا نستخدم عدد المؤسسات كمقياس لهيكل السوق، بحجة أن القطاعات التي بها عدد أكبر من المؤسسات تكون المنافسة فيها أكثر شدة. ومع ذلك، يكون الدخل أكبر إلى القطاعات التي تكون الأرباح فيها غير عادية، إذا لم تكن هناك عوائق أمام هذا الدخل. على الرغم من أنه على المدى القصير، قد يكون للقطاع عدد قليل من المؤسسات، لكن على المدى الطويل، تدخل العديد من المؤسسات الإضافية إذا كانت الأرباح عالية. تجاهلت معظم الدراسات التي اعتمدت على منهج هيكل-سلوك-أداء، مشكلة الحصول على مقاييس خارجية لهيكل السوق. على سبيل المثال فإن مقاييس التركيز الشائعة الاستخدام، مثل نسبة التركيز Cr ، ليست بالتأكيد مقاييس خارجية لهيكل السوق، لأنها تتأثر بدورها بربحية القطاع.²

من هذا الجانب يمكن أن تكون عوائق الدخل مقياسًا أفضل للهيكل من عدد المؤسسات. على سبيل المثال، إذا منعت الحكومة الدخل في عدد قليل من القطاعات، فيجب

¹ أحمد سعيد بامخرمة، مرجع سابق، ص ص : 80، 81.

² Dennis W. Carlton and Jeffrey M. Perloff, *op cit*, P: 281.

أن تحقق تلك القطاعات أرباحًا أعلى، لكن الأرباح الأعلى لا تؤدي إلى دخول مؤسسات جديدة.

المشكلة الثانية: تعريف السوق أو قياس حجمه. عادة ما يتم اتباع مدخلان أساسيان لتعريف السوق، مدخل الطلب ومدخل العرض. يركز مدخل الطلب على سوق الصناعة حيث يعرف بأنه المجال الذي يتم تصريف مبيعات السلعة فيه، ومن ثم يعرف السوق وفقا لمدخل الطلب بأنه يتمثل في مجموعة المؤسسات التي تنتج سلعا أو خدمات تعتبر بدائل قريبة من وجهة نظر المستهلكين، مثال ذلك صناعة المياه الغازية أو صناعة المنظفات الصناعية أو صناعة الثلجات. أما عن مدخل العرض فهو يعرف السوق بأنه يتمثل في مجموعة المؤسسات التي تنتج سلعة أو مجموعة من المنتجات المرتبطة مع بعضها في عملية إنتاجية واحدة أو في مادة خام واحدة، مثال ذلك صناعة المنتجات البلاستيكية أو صناعة المنتجات المعدنية.¹

ولكي لا تكون مقاييس التركيز متحيزة بسبب تعاريف السوق غير الصحيحة. يجب أن يشمل تعريف السوق الاقتصادي لمنتج ما جميع المنتجات التي تحدد سعر هذا المنتج. من أجل أن يكون تركيز السوق محددًا حقيقياً للأداء، حيث يجب أن يشتمل القطاع على جميع المنتجات ذات الصلة. خلاف ذلك، فإن التركيز في قطاع ما ليس له أي تأثير على التسعير. على سبيل المثال، فإن نسبة التركيز قد تقدر شدة المنافسة بأقل مما عليه في الواقع في قطاع تتنافس منتجاته بشكل وثيق مع منتجات قطاع آخر. إذا تنافست القارورات البلاستيكية مع القارورات الزجاجية، فإن نسبة التركيز في قطاع صناعة القارورات الزجاجية قد تكشف القليل جدًا عن قوة السوق في تلك الصناعة. لذا يجب أن يشمل مقياس التركيز المؤسسات في كلا القطاعين. وبالمثل، فإن المؤسسات المصنفة في قطاع واحد والتي يمكنها تعديل معداتها وإنتاج منتجات في قطاع آخر بسهولة يجب اعتبارها من المنافسين المحتملين الذين يؤثرون على الأسعار الحالية، ولكنها لا تنعكس في نسبة التركيز. وكثيرا ما يتم نشر نسب التركيز من قبل الحكومات بالنسبة لقطاعات ومنتجات معينة، والتعاريف المستخدمة لا تتوافق بالضرورة مع الأسواق الاقتصادية. فغالبًا ما تستند مقاييس التركيز إلى إحصاءات وطنية مجمعة. وإذا كان

¹ عبد القادر محمد عبد القادر عطية، الاقتصاد الصناعي بين النظرية والتطبيق، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، 1997، ص:

النطاق الجغرافي للسوق محلياً، نظراً لأن تكاليف النقل مرتفعة جداً، وبالتالي لا تستطيع المنتجات الانتقال من منطقة جغرافية إلى مناطق جغرافية أبعد، فلا يستطيع منتج مؤسسة معينة أن يغطي جميع السوق الوطنية، فقد تشير إحصائيات التركيز الوطنية بشكل مفضل إلى أن الأسواق أقل تركيزاً مما هي عليه. يستخدم بعض الباحثين المسافة التي يتم شحن المنتجات إليها لتحديد الأسواق التي يكون فيها استخدام البيانات الوطنية مفضلاً: إذا كانت المسافة المشحونة قصيرة، فقد يختلف التركيز في السوق المحلية كثيراً عن تركيز السوق الوطنية.

وأيضاً، غالباً ما تكون قياسات التركيز منحازة لأنها تتجاهل الواردات والصادرات. على سبيل المثال، كانت نسبة تركيز أكبر أربع مؤسسات أمريكية لصناعة السيارات لعام 1997، 80 بالمائة. يشير هذا الرقم إلى صناعة شديدة التركيز، ومع ذلك، فإنه يتجاهل واردات السيارات البريطانية واليابانية والألمانية، والتي كانت تزيد عن 23 في المائة من إجمالي مبيعات عام 1997 في الولايات المتحدة. إن استخدام مقاييس التركيز غير المناسبة، قد يؤدي إلى تحيز تقديرات العلاقة بين الأداء والتركيز.¹

المشكلة الثالثة: تجاهل أثر تركيز المشتريين. مثلما يمكن أن يؤدي تركيز السوق إلى ارتفاع الأسعار، يمكن أن يؤدي تركيز المشتري إلى انخفاض الأسعار. عندما يكون عدد المشتريين صغيراً، يمكن أن يؤدي تركيزهم إلى تعويض قوة البائعين. لهذا السبب، يدرج العديد من الباحثين تركيز المشتري كمتغير لهيكل السوق يشرح أداء القطاع. يمكن أن يؤثر نفس النوع من مشاكل تعريف السوق على تركيز المشتريين. ومع ذلك، فمن المرجح أن يكون هذا المقياس خارجي المنشأ أكثر من تركيز البائعين.

المشكلة الرابعة: قياس حجم المؤسسة. يلاحظ عموماً أن من أهم المشاكل التي تواجه الباحث عند قياس درجة التركيز في الواقع العملي هي اختيار المؤشر الذي يستخدم في قياس حجم المؤسسة. فمن الممكن استخدام حجم الأصول الثابتة (رأس المال المادي) أو حجم العمالة أو المبيعات أو القيمة المضافة. وتكمن المشكلة هنا في أن استخدام هذه المؤشرات قد يعطي نتائج مختلفة. فالمؤسسات التي تستخدم فنونا إنتاجية كثيفة رأس المال وتقنية حديثة عادة ما تبدو كبيرة الحجم ودرجة التركيز فيها عالية إذا تم استخدام حجم الأصول الثابتة

¹ Dennis W. Carlton and Jeffrey M. Perloff, *op cit*, P: 282.

كمعيار لقياس الحجم. غير أنها تبدو صغيرة الحجم نسبياً ودرجة التركيز فيها منخفضة إذا تم استخدام حجم العمالة كمعيار لقياس الحجم. والعكس صحيح بالنسبة للشركات التي تستخدم فنونا إنتاجية كثيفة العمل. كما أن المؤسسات العاملة بالتجارة تبدو كبيرة الحجم ودرجة التركيز فيها مرتفعة نسبياً إذا استخدمنا حجم المبيعات كمؤشر للحجم ولكنها قد تبدو صغيرة نسبياً ودرجة التركيز فيها منخفضة إذا استخدمنا الأصول الثابتة أو حتى حجم العمالة كمعيار لقياس الحجم.¹

ويمكن تجاوز هذه النقائص من خلال إعطاء تعريف دقيق للقطاع المراد دراسته مع الأخذ بعين الاعتبار جميع منتجات الإحلال ذات الصلة، وإدراج مقاييس تركيز المشتري متى كان ذلك ضرورياً لاسيما إذا كان عدد المشتريين قليل مقارنة بعدد البائعين، كذلك يجب اختيار معايير قياس حجم المؤسسة بعناية مع الأخذ بعين الاعتبار طبيعة نشاط المؤسسات، فبعض المعايير تكون مناسبة للمؤسسات الصناعية وغير مناسبة للمؤسسات الخدمية على سبيل المثال، وفي الأخير لتجاوز مشكلة الأثار العكسية للربحية على الأداء يمكن إدراج مؤشرات أخرى لهيكل السوق كعوائق الدخول لتغطية بعض الجوانب التي تعجز عن تغطيتها مقاييس تركيز السوق.

المبحث الثاني: مقاييس التركيز.

يجب التفريق بين مقاييس التركيز المطلق ومقاييس اللامساواة، فمقاييس التركيز المطلق تتعلق بكل من عدد المؤسسات وحصصها النسبية في السوق، أما مقاييس اللامساواة فتستمد أصولها من النظرية الإحصائية وتقيس تشتت الحصص السوقية، وتهمل هذه المقاييس كلية عدد المؤسسات، الأمر الذي يضعف الاعتماد عليها كمؤشر لتركيز السوق، غير أنها استخدمت في إنجاز بعض الدراسات المهمة ما يستوجب التطرق إليها.²

¹ عبد القادر محمد عبد القادر عطية، مرجع سابق، ص: 47.

² روجر كلارك: مرجع سابق، ص: 30.

المطلب الأول: مقاييس التركيز المطلق.

مقياس التركيز هو ملخص إيضاحي يبين درجة التركيز في القطاع، استخدم الاقتصاديون عددًا كبيرًا من مقاييس التركيز، ولمساعدة المستخدمين في اتخاذ قرار اختيار المقياس المناسب بين البدائل المتاحة، اقترح هانا وكاي عددًا من المعايير العامة التي يجب أن يفي بها أي مقياس تركيز ليعكس بشكل مناسب أهم خصائص السوق، تتمثل هذه المعايير في:¹

■ لنفترض القطاعان أ وب بهما أعداد متساوية من المؤسسات. يجب تصنيف القطاع "أ" على أنه أكثر تركيزًا من القطاع "ب" إذا كانت الحصة السوقية التراكمية للمؤسسات (عندما يتم ترتيب المؤسسات تنازليًا على أساس الحجم) أكبر بالنسبة للقطاع "أ" منها بالنسبة للقطاع "ب" في جميع النقاط في توزيع الحجم؛

■ يجب أن يؤدي دائما أي تحويل لحصة سوقية من مؤسسة أصغر إلى مؤسسة أكبر إلى زيادة التركيز؛

■ يجب أن يظهر عتبة للحصة السوقية بحيث إذا دخلت مؤسسة جديدة للقطاع بحصة سوقية أقل من العتبة، ينخفض تركيز السوق. وبالمقابل، إذا خرجت إحدى المؤسسات القائمة بحصة سوقية أقل من عتبة القطاع، يزداد التركيز؛

■ يجب أن يؤدي أي اندماج بين مؤسستين قائمتين إلى زيادة التركيز دائماً.

وفيما يلي نستعرض أكثر المقاييس شيوعاً في قياس درجة التركيز، حيث (n) مؤسسة تنتج كل منها x_i (حيث $i=1,2,3,\dots,n$) ورتبت هذه المؤسسات من أكبرها إلى أصغرها، ويمثل X الإنتاج الكلي للمؤسسات حيث $X = \sum_{i=1}^n x_i$ ، و S_i تمثل نصيب المؤسسة الواحدة حيث $S_i = x_i/X$.

1. مقلوب عدد المؤسسات: يعد مقلوب عدد المؤسسات $1/n$ أبسط مؤشرات التركيز،

ومن المآخذ العملية على هذا المؤشر أنه لا يأخذ بعين الاعتبار الأحجام النسبية للمؤسسات، فمن الأفضل أن يعكس المؤشر الحجم النسبي للمؤسسات بالإضافة إلى أعدادها.

¹ John Lipczynski, John O. S. Wilson and John Goddard, *op cit*, p: 268.

فعدد المؤسسات (n) في قطاع ما لا يعتبر مؤشر تركيز مرض ما لم تكن جميع المؤسسات داخل القطاع متساوية في الحجم. عندما لا يكون هذا هو الحال، سيتم اعتبار صناعيتين بهما 100 مؤسسة مركزة بشكل متساوٍ حتى لو كان لدى أحد القطاعين مؤسسات متساوية الحجم والآخر لديه مؤسسة كبيرة بحصة سوقية تبلغ 95%. فهذه الأخيرة والتي تسمى المؤسسة المهيمنة عادة ما تلعب دورًا قياديًا في اختيار السعر أو الإنتاج نظرًا لحصتها الكبيرة في السوق مقارنة بمنافسيها. ولأن المؤسسة المهيمنة في هذا المثال لديها شبه احتكار، يجب أن يعكس مؤشر التركيز مستوى أعلى من التركيز في هذه الحالة مقارنة بالحالة الأولى حيث تكون المؤسسات متساوية الحجم.¹

2. نسبة التركيز: يمثل هذا المؤشر النسبة المئوية لنصيب عدد محدد (r) من أكبر المؤسسات في القطاع، من المبيعات أو الأصول أو الإنتاج.²

حيث أن (r) هي رقم اختياري يحدده الباحث. وتحسب نسبة التركيز C_r وفقا للصيغة التالية:³

$$C_r = \sum_{i=1}^r \frac{x_i}{X} = \sum_{i=1}^r S_i$$

الميزة الرئيسية لنسبة التركيز هي سهولة حسابها وفهمها. إلا أنه يعاني من بعض العيوب:⁴

أ. لا يقدم أي معلومات حول الحصة النسبية لأكثر المؤسسات r، [قد تتساوى هاتاه النسبة في قطاعين رغم وجود اختلاف كبير في توزيع الحصة السوقية بين المؤسسات فيهما، على سبيل المثال قطاعان الحصة السوقية لأكثر ثلاث مؤسسات فيهما هو 50%، في

¹ Victor J. Tremblay and Carol Horton Tremblay, **New Perspectives on Industrial Organization With Contributions from Behavioral Economics and Game Theory**, Springer, New York, 2012, p :180, 181.

² Coby van der Linde, **Dynamic International Oil Markets, Oil Market Developments and Structure 1860-1990**, Springer Science, Dordrecht Netherlands, 1991, p : 130.

³ روجر كلارك: مرجع سابق، ص:35.

⁴ Victor J. Tremblay and Carol Horton Tremblay, **op cit**, p :181, 182.

القطاع الأول تستحوذ أكبر مؤسسة على 40% من السوق وتتقاسم المؤسسات الثانية والثالثة العشرة في المائة الباقية، وفي القطاع الثاني تتقاسم المؤسسات الثلاثة الكبرى 50% بالتساوي بينهما، حسب نسبة التركيز يكون هذان القطاعان بنفس شدة التركيز، إلا أنه من المفروض أن يكون القطاع الأول أكثر تركيزاً من الثاني؛

ب. يتجاهل تمامًا توزيع الحصص السوقية خارج أكبر المؤسسات ٢. وبالتالي فهو لا يظهر أي تغيرات قد تحدث لدى المؤسسات الصغيرة، كعمليات الاندماج بينها، على الرغم من تناقص عدد المؤسسات وتغير توزيع الحصص السوقية بينها؛

ج. إن اختيار أكبر المؤسسات حجمًا في القطاع لا يستند إلى معيار موضوعي محدد وإنما ممكن أن يختلف من باحث إلى آخر.

3. مقياس هيرشمان-هيرفندال HHI: مؤشر بديل لنسبة التركيز هو مؤشر هيرشمان-هيرفندال HHI. ويمثل مجموع مربعات نسبة إسهام كل مؤسسة من المؤسسات الموجودة في القطاع إلى الحجم الكلي للقطاع، ويحسب وفق الصيغة التالية:¹

$$H = \sum_{i=1}^n \left(\frac{x_i}{X} \right)^2 = \sum_{i=1}^n S_i^2$$

عندما يتم التعبير عن الحصة السوقية بنسبة مئوية، فإن HHI تقترب من الصفر في سوق المنافسة التامة وتساوي 10000 في حالة الاحتكار. وعندما يتم التعبير عن الحصة السوقية برقم عشري، يتراوح HHI بين $\frac{1}{n}$ و 1.

على عكس نسبة التركيز، فإن HHI يعكس كل من عدد المؤسسات في السوق والتباين في حصصها السوقية. فهو يتناقص مع زيادة عدد المؤسسات، ويزيد مع زيادة التباين. عندما نقيس حصة السوق في شكل عشري، يمكننا إعادة كتابة مقياس هيرشمان-هيرفندال على الشكل التالي:²

¹ Li Way Lee, **Industrial Organization Minds, Bodies, and Epidemics**, Springer, Switzerland, 2019, p: 24.

² Victor J. Tremblay and Carol Horton Tremblay, **op cit**, p: 182.

$$HHI = n\sigma^2 + 1/n$$

حيث σ^2 تمثل التباين في الحصص السوقية.

تشير المعادلة أنه إذا كانت المؤسسات في سوق ما حصصها السوقية متساوية فإن $\sigma^2 = 0$ ، وبالتالي $HHI = 1/n$ ، ويأخذ قيمة 1 في حالة الاحتكار التام.

حدد الخبراء في هذا المجال القيم الحرجة لنسبة التركيز التي تميز الأسواق التنافسية عن أسواق احتكار القلة، أنه بمجرد وصول CR4 إلى 40٪، يصبح التفاعل الاستراتيجي مهماً ويمكن تصنيف الصناعة على أنها احتكار القلة. وبمجرد وصول CR4 إلى 60٪، يمكن تصنيفه على أنه احتكار قلة محكم، حيث يحتمل التواطؤ وبالنسبة لمقياس هيرشمان-هيرفندال¹:

• يتم تصنيف القطاع على أنه غير مركز عندما يكون HHI أقل من 0.1؛

• يتم تصنيف القطاع على أنه مركز بشكل معتدل عندما يتراوح نطاق HHI من 0.1 إلى أقل من

0.18؛

• يتم تصنيف الصناعة على أنها شديدة التركيز عندما يكون HHI أكبر أو يساوي 0.18.

ومن أهم مزايا مقياس هيرشمان-هيرفندال أنه يأخذ بالاعتبار كل المؤسسات الموجودة

في القطاع ولا يكتفي فقط بإسهام المؤسسات الأكبر حجماً.

وبالتالي فهو يأخذ بالاعتبار دخول مؤسسات جديدة أو خروج بعض المؤسسات من

القطاع وتأثير ذلك على درجة التركيز ودرجة الاحتكار أو المنافسة بالقطاع والتطور الذي يحدث عليها.²

ومن أجل ميزاته أصبح مؤشر هيرشمان-هيرفندال هو المعتمد من طرف وزارة العدل

الأمريكية لتقييم الانتهاكات المحتملة لقانون مكافحة الاحتكار.

4. مقياس هانا وكاي (HKI):

يمكن اعتبار مؤشر هيرشمان-هيرفندال كمجموع مرجح للحصص السوقية للمؤسسات

وأن الأوزان الترجيحية هي نفسها قيم الحصص السوقية وبالتالي يمكن كتابته على الشكل التالي:

¹ Victor J. Tremblay and Carol Horton Tremblay, *op cit*, p: 184.

²Jean pierre angelier: *op cit*, p: 69.

$$HHI = \sum_{i=1}^n W_i S_i = S_i^2$$

حيث W_i هو الوزن الترجيحي للمؤسسة i .

وانطلاقاً مما سبق، حاول كل من هانا وكاي صياغة مقياس أكثر عمومية وأكثر مرونة من مقياس هيرشمان-هيرفندال، فجاء هذا المقياس على النحو التالي:¹

$$HKI(\alpha) = \sum_{i=1}^n S_i^\alpha$$

حيث α قيمة اختيارية يحددها الباحث تكون أكبر من الصفر ولا تساوي الواحد، لأنه في هذه الحالة قيمة المؤشر تكون مساوية للواحد مهما كان عدد المؤسسات الناشطة ومهما كان تباين أحجامها. وبالنسبة للوزن الترجيحي W فإنه يساوي $S^{\alpha-1}$.

وبالتالي فإن مقياس هيرشمان-هيرفندال هو حالة خاصة لمقياس هانا وكاي لما α تساوي 2، وفي حال كانت α أكبر من 2 ففي هذه الحالة تأخذ المؤسسات الكبيرة أوزان ترجيحية أكبر من تلك التي تأخذها في مقياس هيرشمان-هيرفندال، وتأخذ المؤسسات الصغيرة أوزان أكبر إذا كانت α أقل من 2.

ومن أهم الانتقادات التي توجه لهذا المؤشر هو أن اختيار قيمة α يتم على أساس تحكيمي، ولا شك أن اختلاف القيمة المختارة يؤدي إلى اختلاف النتائج المترتبة عليها.²

5. مقياس هول وتدمان (HTI) :

يعتمد هذا المقياس على ترجيح الحصص السوقية للمؤسسات حسب ترتيبها وفقاً للصيغة التالية:³

$$HTI = \frac{1}{2 \sum i S_i - 1}$$

¹ عبد القادر محمد عبد القادر عطية، مرجع سابق، ص: 17.

² نفس المرجع، ص: 20.

³ Alexis Jacquemin, *économie industrielle européenne, structure de marché et stratégies d'entreprise*, seconde édition, Bordas, Paris, 1979, p: 39.

حيث i هو ترتيب المؤسسة في القطاع، وترتب المؤسسات ترتيبا تنازليا حيث تأخذ أكبر المؤسسة رقم 1 وأصغرها رتبة n .

على عكس مقياس هيرشمان-هيرفندال يعطي هذا المؤشر أوزانا أكبر للمؤسسات الصغيرة، لأن المؤسسات مرتبة ترتيبا تنازليا. ومن مميزاته انه يأخذ بعين الاعتبار عدد المؤسسات في القطاع من خلال ترجيح أي مؤسسة برتيبها.

يأخذ المؤشر أقصى قيمة له وهي 1 في حالة الاحتكار التام، وفي حال تساوي الحصص السوقية في القطاع تكون قيمته مساوية لـ $\frac{1}{n}$ ، ويقترب من الصفر في حال كان عدد المؤسسات كبير.

6. مقياس انتروبي (E).

وهو أحد المؤشرات المعكوسة للتركيز ولحسابه تعطى أنصبة المؤسسات أوزانا مساوية لـ $\ln(1/S_i)$ أي اللوغاريتم الطبيعي لمعكوس نصيب المؤسسة في السوق) ثم تجمع على النحو التالي:¹

$$E = \sum_{i=1}^n S_i \ln \frac{1}{S_i}$$

فتأخذ E القيمة صفرا في حالة الاحتكار التام والقيمة $\ln \frac{1}{S_i}$ في حالة المنافسة الحرة بين n من المؤسسات المتساوية الحجم، وقد قام مارفليس بإعادة صياغة E بطريقة عملية أكثر بأخذ معكوس الأعداد المقابلة للوغاريتم كالاتي:²

$$e^{-E} = \prod_{i=1}^n S_i^{S_i}$$

ويتناسب المؤشر طرديا مع درجة تركيز السوق، ويعطى أوزانا أقل للمؤسسات لكبيرة عن تلك المستخدمة في مقياس هيرشمان-هيرفندال.

مقياس روسنبولث (RI):³

¹ روجر كلارك، مرجع سابق، ص: 39.

² روجر كلارك، مرجع سابق، ص: 39.

³ وليد بن التركي، أثر التركيز الصناعي على أداء المؤسسة في الصناعة دراسة حالة خدمة الهاتف النقال في الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2018-2019، ص ص : 63، 64.

يعتبر هذا المقياس شديد الحساسية لحصص الوحدات الصغيرة بالصناعة، حيث أنه لحساب هذا المؤشر يتم ترجيح الحصص السوقية للمنشآت بالرتب تصاعديا وبحيث تأخذ أصغر الوحدات حجما قيمة (واحد) كرتبة لها ويأخذ هذا المعيار الصورة التالية:¹

$$RI = \left[2 \sum_{i=1}^n (i \cdot S_i) - 1 \right]^{-1} = \frac{1}{2 \sum_{i=1}^n i S_i - 1} \quad i = 1, 2, 3, \dots, n$$

حيث تعبر قيمة (i) عن رتبة المؤسسة بالقطاع، وترتفع قيمة هذا المقياس مع زيادة درجة التركيز الصناعي وتتراوح بين n/1 عندما تساوى أحجام المؤسسات بالقطاع وبين الواحد الصحيح عندما تزيد درجة التباين بين أحجامها.

ويعتبر مقياس روسنبلوث دالة موجبة في معامل جيني حيث يمكن حسابه أيضا في خلال المعادلة التالية:

$$RI = [N(1 - G)]^{-1}$$

حيث G هي معامل جيني و n هي المؤسسات بالقطاع.

وقد انتقد هذا المقياس لأنه يتأثر بشدة بحصص المؤسسات الصغيرة وبالتالي فهو يعتبر مقياس غير كفاء عند قياس درجة التركيز في القطاعات التي تحتوي على عدد محدود من المؤسسات.

المطلب الثاني: مقاييس اللامساواة.

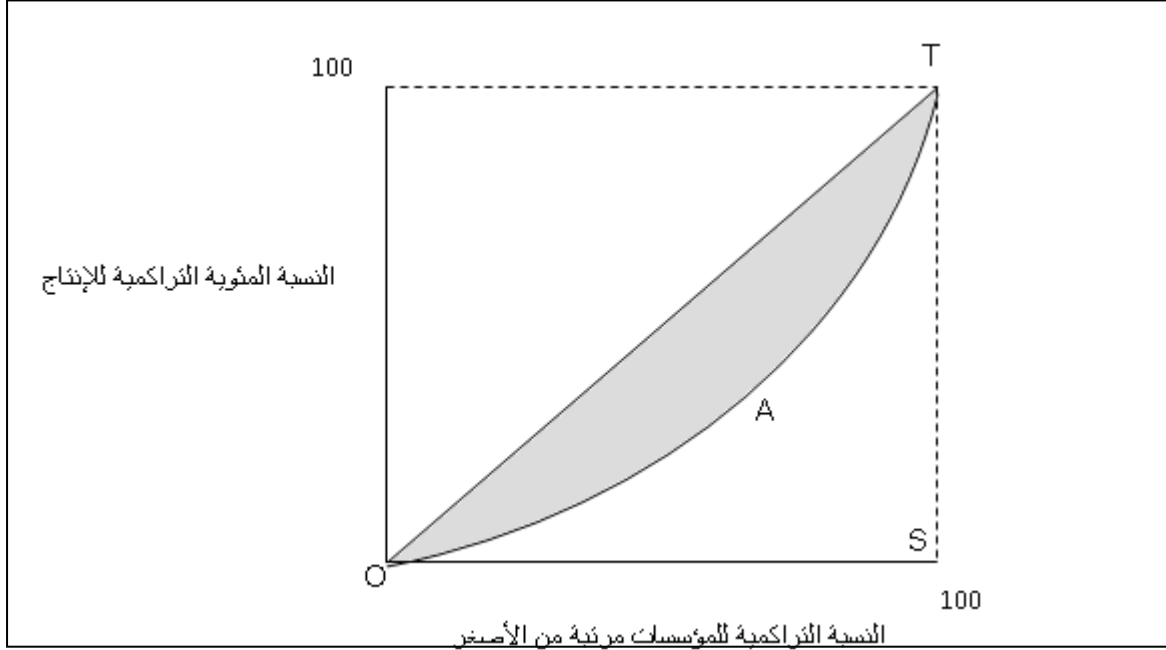
تعبر هذه المقاييس عن مدى التباين في حجم الوحدات التي تخص صناعة ما أو قطاع ما، وتمثل تلخيصا لمنحنى لورنس، ويعتبر معمل جيني ومعامل الاختلاف من أهم هذه المقاييس.

1. **منحنى لورنس:** وهو شكل بياني بسيط يصور التفاوت في توزيع الإنتاج بين المؤسسات ويقيس المحور الرأسي لمنحنى لورنس النسبة المئوية التراكمية للإنتاج بالقطاع، ويقيس المحور الأفقي النسبة المئوية التراكمية لعدد المؤسسات (وليس العدد

¹ Naude, Clifford.M, **Measures of Manufacturing Industry Concentration Implications for South Africa**,
Tips Forum, conference Accelerated and shared Growth in South Africa, 18 – 20 October 2006.p: 5.

التراكمي للمؤسسات) وهنا ترتب المؤسسات من الأصغر إلى الأكبر، والشكل التالي يوضح منحنى لورنس لأحد القطاعات.

شكل 2-3: منحنى لورنس لتركيز أحد القطاعات



المصدر: روجر كلارك، مرجع سابق، ص: 41.

يلاحظ من الشكل أن خط المحور (OT) يمثل حالة تساوي المؤسسات في أحجامها حيث أن (X%) من المؤسسات تنتج (X%) من الإنتاج الكلي، وكلما زاد تباين المؤسسات في إنتاجها (زادت درجة التركيز فيها) كلما ابتعد منحنى لورنس عن خط المحور، ويستقل منحنى لورنس تماما عن عدد المؤسسات.

2. معامل جيني: يمكن استنباط معامل جيني مباشرة من منحنى لورنس، ويُعرّف على أنه المساحة المحصورة بين خط 45° (خط المحور OT) ومنحنى لورنس مقسومة على المساحة الواقعة تحت خط 45° (مساحة المثلث OST)، ويساوي 0 عندما تكون هناك مساواة كاملة بين المؤسسات، ويساوي 1 عندما يكون هناك حد أقصى من عدم المساواة.¹ ويحسب كما هو مبين في العلاقة التالية:

¹ Victor J. Tremblay and Carol Horton Tremblay, *op cit*, p: 582.

$$IG = \frac{\text{المساحة المحصورة بين منحنى لورنس وخط المحور}}{\text{مساحة المثلث (OST)}}$$

ويمكن حسابه جبريا كما يلي:¹

$$IG = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^n (N - 2i + 1)S_i \quad i = 1, 2, 3, \dots, n$$

ويمتاز معامل جيني بأنه يأخذ بعين الاعتبار كل نقاط منحنى لورنس على عكس مقياس درجة التركيز CR والذي يمثل نقطة واحدة على المنحنى، ويتميز معامل جيني أيضا بكونه شديد الحساسية للتغيرات في الحصص السوقية للمؤسسات الصغيرة أيضا على عكس مقياس هيرشمان-هيرفندال، ومن عيوبه أنه يستقل تماما عن عدد المؤسسات ما قد يؤدي إلى نتائج مضللة، فعلى سبيل المثال إذا كان قطاعان الأول تنشط فيه 10 مؤسسات كل واحد تستحوذ على 10% من السوق، والقطاع الثاني تنشط فيه 5 مؤسسات كل واحدة منها تستحوذ على 20% من السوق، يظهر القطاعان بنفس درجة التركيز (0)، على الرغم من أن القطاع الثاني أكثر تركيز على اعتبار أن عدد المؤسسات فيه أقل. كما انه من الصعب حسابه بدقة، وليس لديه مستوى معياري لمقارنة النتائج به.²

3. مقياس تباين لوغاريتم أحجام المؤسسات VL.

مقياس آخر لعدم المساواة في أحجام المؤسسات والذي استخدم على نطاق واسع لدراسة وتحليل تركيز السوق هو تباين لوغاريتم أحجام المؤسسات، ويستخدم هذا المقياس في الحالات التي يتبع فيها لوغاريتم أحجام المؤسسات توزيعا معتدلا، حيث أنه في غياب دخول وخروج المؤسسات من السوق فإن النمو العشوائي بمرور الزمن سوف يُنشأ توزيعا للمؤسسات تبعا للحجم من النوع اللوغاريتمي وفي هذه الحالة يكون المقياس مؤثرا جيدا لهيكل السوق.³

¹ Heather, Ken, **The Economics of Industries and Firms**, Financial Times, Prentice Hall, New York.2002, p :45.

² Yadolah Dodge: **Statistique: dictionnaire encyclopédique**, springer, Paris, 2007, p :256.

³ Hay Donald and Derek J. Morris, **Industrial Economics and Organization: Theory and Evidence**, second edition, Oxford University Press, united kingdom, 1991, p:215.

ويعرف هذا المقياس جبريا كالآتي:¹

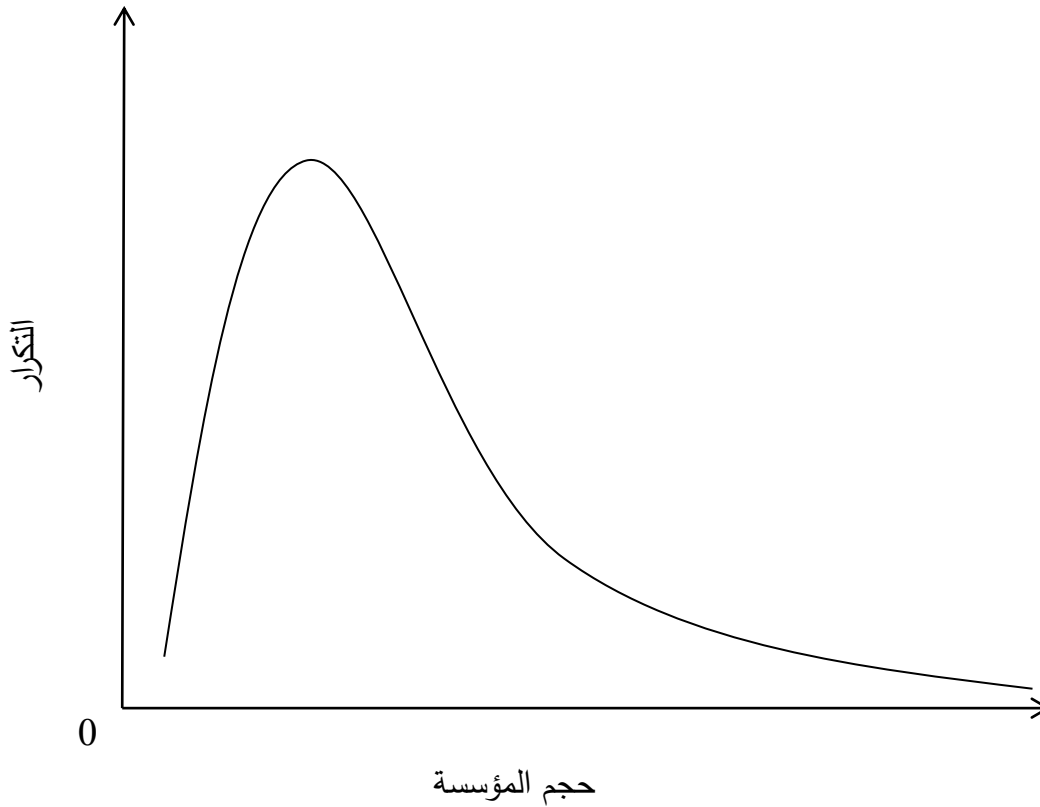
$$VL = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n [\log(X_i/\bar{X}_g)]^2$$

وتمثل \bar{X}_g الوسط الهندسي لأحجام المؤسسات.

لهذا المقياس أهمية خاصة عندما يتوزع لوغاريتم أحجام المؤسسات توزيعا معتدلا، ففي هذه الحالة تكون منحنيات لورنس غير متقاطعة وتعطي ترتيبا محددًا وقاطعا لتباين أحجام المؤسسات بالأسواق المختلفة.

الشكل الموالي يوضح التوزيع اللوغاريتمي المعتدل لأحجام المؤسسات في أحد القطاعات:

شكل 2-4: التوزيع اللوغاريتمي المعتدل لأحجام المؤسسات في أحد القطاعات



المصدر: روجر كلارك، مرجع سابق، ص: 43.

¹ روجر كلارك، مرجع سابق، ص: 42.

يدل الالتواء لهذا المنحنى على أن عدد المؤسسات الكبيرة الحجم قليل جداً بالمقارنة مع عدد المؤسسات الصغيرة الحجم والتي تشكل الأغلبية، ويمكن ملاحظة هذا التوزيع في معظم القطاعات حيث كلما زاد حجم المؤسسة قلما انخفض العدد، وهذا ما يفسر الاستخدام الواسع للتوزيعات اللوغاريتمية المعتدلة للتعبير عن اللامساواة في أحجام المؤسسات في الدراسات النظرية والتجريبية، خصوصاً في القطاعات التي تتميز بثبات عدد المؤسسات حيث يتم دراسة النمو النسبي لأحجام المؤسسات.

يتم التعبير عن بيانات حجم المؤسسة بصيغة لوغاريتمية لحساب تباين لوغاريتم حجم المشروع للأسباب التالية:¹

■ معظم القطاعات لديها تباين كبير في توزيع حجم المؤسسات، مع وجود أعداد كبيرة من المؤسسات الصغيرة وعدد أقل من المؤسسات المتوسطة الحجم وعدد قليل جداً من المؤسسات الكبيرة. يميل التباين في بيانات حجم المؤسسة (غير المحولة إلى اللوغاريتم) إلى التأثير غير المبرر ببيانات أكبر المؤسسات. يقلل التحويل باللوغاريتم من التباين في التوزيع الأصلي، مما يجعل من تباين لوغاريتم حجم المؤسسة مقياساً أكثر منطقية لعدم المساواة.

■ سيتأثر التباين في بيانات حجم المؤسسة (غير المحولة إلى اللوغاريتم) بمقاييس أو وحدات قياس البيانات. على النقيض من ذلك، لا يتأثر مؤشر تباين لوغاريتم حجم المؤسسات بوحدة القياس. على سبيل المثال، إذا تسبب التضخم في زيادة بيانات المبيعات المبلغ عنها لجميع المؤسسات بنسبة 10 في المائة، فإن التباين في بيانات المبيعات (غير المحولة) سيزداد، لكن تباين لوغاريتم حجم المشروع لن يتأثر. في هذه الحالة، لا يوجد تغيير في التركيز أو التشتت لأن مبيعات جميع المؤسسات تزداد بنفس النسب. فيعكس VL هذا الموقف بدقة.

ومن أهم الانتقادات الموجهة لهذا المؤشر:²

- إذا لم يكن التوزيع الفعلي للوغاريتمات أحجام المؤسسات معتدلاً فإن استخدام هذا المعيار يؤدي للإخلال بمبدأ التحويل. أي أن تحويل المبيعات من المؤسسات الصغيرة إلى المؤسسات الكبيرة لا يؤدي إلى زيادة درجة التركيز؛

¹ John Lipczynski, John O. S. Wilson and John Goddard, *op cit*, p: 276.

² عبد القادر محمد عبد القادر عطية، مرجع سابق، ص: 41.

- وفقا لهذا المعيار، إذا صغر حجم المؤسسات الصغيرة فإن درجة التركيز تزداد، ولكن إذا اختفت تماما من السوق فإن درجة التركيز تقل وتعتبر هذه نتيجة مضللة، وهي ترجع لكونه أحد مقاييس اللامساواة؛

- بالرغم من أن الاندماج يؤدي إلى قلة عدد المؤسسات في السوق وزيادة درجة التركيز، إلا أن التباين بين الأحجام قد يقل مشيرا بذلك إلى انخفاض درجة التركيز.

4. معامل الاختلاف:

هو النسبة بين الانحراف المعياري لأحجام المؤسسات ومتوسط هذه الأحجام، وهو مقياس للتشتت، ولا يتأثر هذا المقياس بوحدات القياس¹ ويمكن حسابه بالصيغة التالية:

$$CV = \frac{\sigma}{\bar{x}}$$

وتتراوح قيمته بين الصفر والواحد، فكلما اقترب من الواحد دل ذلك على وجود تشتت كبير وحالة عدم مساواة شديدة في أحجام المؤسسات، ومن أهم عيوب هذا المؤشر أنه يفقد مصداقيته وقدرته على التفسير إذا كان الوسط الحسابي لأحجام المؤسسات قريب من الصفر.

المبحث الثالث: عوائق الدخول والخروج.

هناك بعض القطاعات ممكن الدخول إليها بسهولة، وبالمقابل هناك قطاعات تتمتع بحواجز قوية تمنع الكثير من المنافسين المحتملين من الدخول إليها، فهناك بعض النشاطات تتطلب استثمارات ضخمة ليس بمقدور كل المؤسسات توفيرها أو قد تتطلب ترخيص للقيام بعملية الإنتاج لمادة ما، كما تظهر بعض الحواجز على شكل حجم شبكة توزيع أو توفر المادة الأولية بالإضافة إلى توفر وفورات الحجم. هذه الحواجز تعرف في أدبيات اقتصاد الصناعة بعوائق الدخول، ولها دور كبير في تحديد خصائص السوق وتعتبر من أهم عناصر هيكل السوق.

¹ روجر كلارك: مرجع سابق، ص: 41.

المطلب الأول: تعريف عوائق الدخول.

عوائق الدخول. ربما تكون العامل الهيكلي الأكثر أهمية الذي يحدد سلوك وأداء القطاع (أو على الأقل عامل ضروري كمكمل لمقاييس التركيز)، يعكس قدرة المؤسسات على دخول القطاع، ويفسر بقاء الأسعار مرتفعة فوق المستويات التنافسية على المدى الطويل.

لقد عرف جو بين (1956) عوائق الدخول على أنها "أفضلية تمتلكها المؤسسات القائمة في القطاع على حساب المؤسسات المحتمل دخولها، تسمح لها برفع أسعار مبيعاتها في الفترة الطويلة فوق التكلفة المتوسطة الدنيا، دون أن يحدث ذلك دخول مؤسسات جديدة"¹

كما عرفها فرغيسون (1974) "هي كل عامل يجعل الدخول إلى القطاع غير مربح مع السماح للمؤسسات القائمة بتحديد سعر أكبر من التكلفة الحدية، والحصول على أرباح المحتكر بصفة دائمة"²

أما جورج ستيجلر (1968) فعرفها على أنها "تكلفة إنتاج تتحملها المؤسسات المحتمل دخولها (عند مستوى معين أو عند كل مستويات الإنتاج)، ولا تتحملها المؤسسات القائمة في القطاع"³

فيما عرفها ويدزيكار (1980) "هي تكلفة تتحملها المؤسسة الباحثة على الدخول إلى القطاع، ولا تتحملها المؤسسات القائمة، مما يؤدي إلى عدم كفاءة استغلال الموارد من وجهة نظر اجتماعية"⁴

في حين تعريف سالوب يفرق بين نوعين من عوائق الدخول: عفوية وباستراتيجية حيث يعرفها "عوائق الدخول العفوية هي التي أقيمت بطريقة غير متعمدة، وهي نتيجة ثانوية لتعظيم المؤسسات القائمة أرباحها، أما عوائق الدخول الاستراتيجية فهي العوائق التي تهدف إلى إعاقة أو منع دخول مؤسسات جديدة"⁵

¹ Godefroy dang nguyen: **op cit**, p: 315.

² Jean Magnan de Bornier, **Les Barrières à l'entrée**, Université Paul Cézanne Aix-Marseille.

³ روجر كلارك، مرجع سابق، ص: 127.

⁴ Godefroy dang nguyen, **op cit**, p:316.

⁵ Jean-Louis Levet, **op cit**, p: 56.

بملاحظة التعاريف السابقة يمكن تقسيمها إلى قسمين رئيسيين. فالتعريفان الأولان يعرفان عوائق الدخول انطلاقاً من النتائج المترتبة عنها، فكل تباعد بين حالة القطاع في الواقع وبين النتائج المنتظرة من خلال النماذج النظرية للمنافسة يدعى عائق دخول. وهي عوامل خارجة عن النظام الاقتصادي البحث.

أما القسم الثاني والذي يشمل التعاريف الباقية فهو يركز على مصدر هذه العوائق، والذي يفسر اختلاف سلوك المؤسسات القائمة عن سلوك المؤسسات المحتمل دخولها، حيث لا تدخل هذه الأخيرة إلى السوق في حين المؤسسات القائمة تبقى في السوق وتحقق أرباح غير عادية.

قد تكون العديد من العوامل التي تؤدي إلى ظهور عوائق الدخول خارجة عن السيطرة المباشرة للمؤسسات القائمة. ومع ذلك، في بعض الأحيان تكون هاته المؤسسات قادرة على اتخاذ خطوات تزيد من الصعوبات التي سيتعين على الداخلين الجدد التغلب عليها إذا أرادوا اقتحام السوق على أساس مريح. بعبارة أخرى، يمكن للمؤسسات القائمة تنفيذ استراتيجيات ردع الدخول في محاولة لزيادة حجم أو شدة عوائق الدخول. تتضمن هذه الاستراتيجيات السعر الحد، والتسعير الافتراضي، واستغلال العلامة التجارية.

ويجب التمييز بين عوائق الدخول طويلة الأجل، والسرعة التي يمكن أن يحدث بها الدخول. لا تميز معظم الدراسات التجريبية بين هذين المفهومين، وبالتالي فإن أي مقياس يستخدمونه لحاجز الدخول يعكس عادةً كلا المفهومين.¹

وتتمثل القضية الأساسية لعوائق الدخول في السهولة النسبية أو الصعوبة التي قد تواجهها المؤسسات عند دخولها للقطاع، فكلما زادت صعوبة الدخول زادت حماية المؤسسات القائمة من المنافسة الخارجية. وقد تنشأ عوائق الدخول من الخصائص الأساسية للمنتج أو تكنولوجيا الإنتاج وهيكل التكلفة، أو من الإجراءات المتعمدة التي تتخذها المؤسسات القائمة لتثبيط أو منع الدخول. وقد انتقل تحليل عوائق الدخول من التصنيف البسيط الذي طوره Bain سنة 1956 إلى النماذج المعقدة لسلوك الاستراتيجي التي تتضمن التهديدات والتكاليف التي لا يمكن استرجاعها. والتي تتضمن أن تقوم المؤسسة القائمة باستثمارات بتكلفة باهظة لا

¹ Dennis W. Carlton and Jeffrey M. Perloff, *op cit*, P: 282.

يمكن استردادها في حالة الانسحاب اللاحق من السوق. ومن خلال رفع العوائق أمام الخروج بهذه الطريقة، يمكن للمؤسسة القائمة الإشارة إلى نيتها في البقاء والقتال من أجل الحفاظ على حصتها في السوق. قد تكون الإشارة في حد ذاتها كافية لردع أي منافس محتمل.¹

ويعتبر من المفارقات، أن قوة عوائق الخروج التي تحول دون الخروج من القطاع، تساعد على زيادة تركيز السوق وليس خفضه، فبالإضافة لكونها إشارة قوية على نية المؤسسات القائمة الاستمرار طويلاً في القطاع، تكون أيضاً عاملاً مهماً في تحديد الحافز للمؤسسات الجديدة للدخول. إذا تطلب الإنتاج نفقات غير قابلة للاسترداد، يكون الدخول أكثر خطورة لأن المؤسسة غير قادرة على استرداد تكاليفها إذا تبين لاحقاً أن قرارها بالدخول غير ناجح.

المطلب الثاني: أشكال عوائق الدخول.

كان Bain من رواد النهج الحديث لتحليل عوائق الدخول. وقد حدد ثلاثة عوائق وهي:

- الميزة المطلقة للتكاليف
- اقتصاديات الحجم الكبير التي تتطلب نفقات رأسمالية كبيرة
- تمايز المنتجات: ويقصد بها المنتجات التي لها خصائص مختلفة بحيث لا ينظر المستهلكون إليها على أنها بدائل مثالية (على سبيل المثال، أجهزة كمبيوتر Apple ليست بدائل مثالية لأجهزة كمبيوتر IBM).²

ومع تزايد الدراسات تم إضافة كل من مدى التكامل العمودي في المؤسسات القائمة، الطاقة الإنتاجية الفائضة، سياسة السعر الحد والعوائق القانونية، واعتبارها كأشكال لحواجز يمكنها إعاقة دخول مؤسسات جديدة للأسواق. ونستعرض فيما يلي شرحاً موجزاً لهذه العوائق.

1. وفورات الحجم: وهو انخفاض تكلفة إنتاج الوحدة الواحدة من منتج معين، من خلال

عمليات الإنتاج الكبير حيث يتم استخدام آلات متخصصة الغرض.³

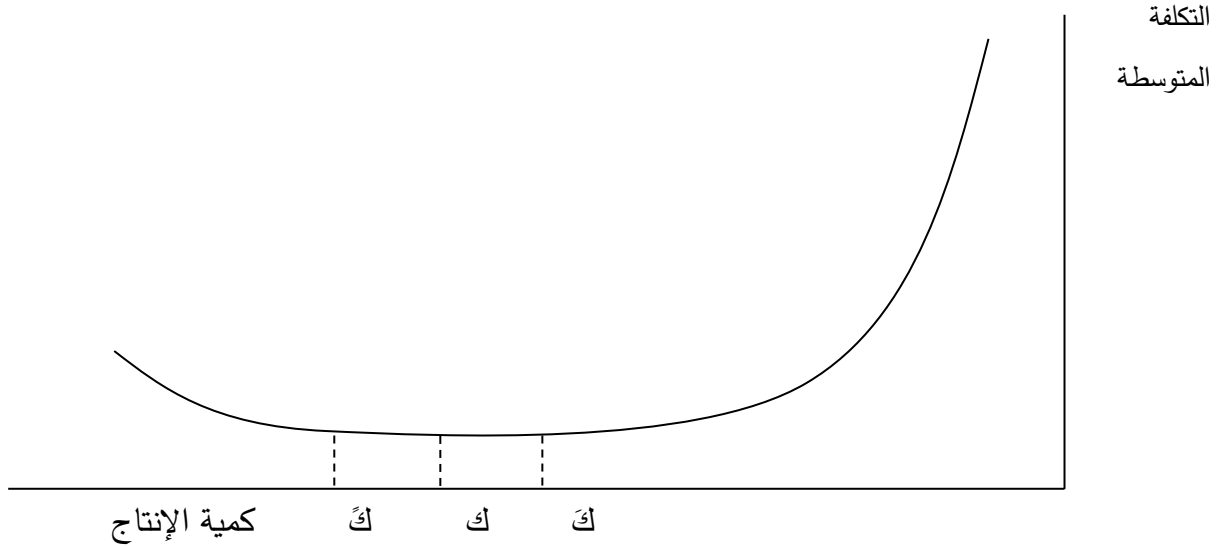
¹ John Lipczynski, John O. S. Wilson and John Goddard, *op cit*, p: 9.

² Dennis W. Carlton and Jeffrey M. Perloff, *op cit*, P: 103.

³ نبيل مرسي خليل، الميزة التنافسية في مجال الأعمال، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1996، ص: 121.

ويعتبر هناك وفورات حجم عندما ينخفض متوسط التكاليف لكل وحدة مع زيادة حجم الإنتاج الذي تنتجه المؤسسة. يُطلق على مستوى الإنتاج الذي يكون عنده متوسط التكاليف في أدنى قيمة ممكنة، حجم الإنتاج الأمثل MES.¹

شكل 2-5: منحنى التكلفة المتوسطة لمؤسسة نموذجية



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على Dennis W. Carlton and Jeffrey M. Perloff, *op cit*, P: 65.

والنمط الشائع هو أن يتناقص متوسط التكلفة حتى مستوى الإنتاج K ؛ ويكون ثابت عند K حيث $K > K$ ، وتزداد لمستويات الإنتاج الأكبر K ويكون منحنى التكلفة المتوسطة على شكل صحن، وبالتالي، لدينا وفورات حجم لمستويات الإنتاج المنخفضة، ووفورات حجم سالبة لمستويات الإنتاج المرتفعة، وعوائد ثابتة لمستويات الإنتاج المتوسطة.²

بعض الصناعات خاصة الصناعات الثقيلة تتميز بكون حجم إنتاجها للوصول إلى الحجم الأمثل، بحيث تنتج بأقل تكلفة متوسطة ممكنة وبأعلى كفاءة ممكنة وبالتالي يمثل هذا الحجم الكبير من الإنتاج نسبة كبيرة من حجم الطلب الكلي على السلعة أو حجم السوق الكلي، لذا فإن إنتاج عدد قليل من المؤسسات سوف يكفي حجم السوق وفي هذه

¹ Gregorio Impavido, Esperanza Lasagabaster and Manuel García-Huitron, **New Policies for Mandatory Defined Contribution Pensions industrial organization models and investment product**, The World Bank, Washington DC, 2010, p: 53.

² Luís M. B. Cabral, **Introduction to Industrial Organization**, Massachusetts Institute of Technology, United States of America, 2000, P :24.

الحالة يكون من الصعب دخول مؤسسات جديدة إلى الصناعة حيث يصعب عليها تسويق وبيع منتجاتها، وفي نفس الوقت عليها أن تنتج كميات كبيرة للاستفادة من وفورات الحجم وتحقيق تكلفة متوسطة مساوية للمؤسسات القائمة، وهذا يكون من عوائق الدخول للقطاع.

إن زيادة حجم الإنتاج الأمثل اللازم للاستفادة من اقتصاديات الحجم الكبير يؤدي إلى زيادة عوائق الدخول للقطاع، ما قد ينشأ عنه وضعية الاحتكار الطبيعي في الحالات القصوى.

وكلما انخفض حجم الطلب الكلي (حجم السوق الكلي في القطاع) ازدادت عوائق الدخول للقطاع. لأن عدد قليل من المؤسسات يمكن أن يكفي حاجة السوق.

ويتم قياس وفورات الحجم حسب المعادلة التالية:¹

وإذا كانت $p \equiv \frac{AC}{MC}$ وكانت $C = F + cq$ تصبح المعادلة بالشكل التالي:

$$p = \frac{\frac{F}{q} + c}{c} = 1 + \frac{F}{cq}$$

حيث:

P: وفورات الحجم؛

AC: التكاليف المتوسطة؛

MC: التكاليف الحدية؛

C: التكاليف الكلية؛

c: التكلفة المتغيرة للوحدة الواحدة؛

F: التكاليف الثابتة؛

q: كمية الإنتاج.

وبالتالي إذا أخذنا قطاعين تكاليفهما الثابتة مختلفة، فإن القطاع الذي تكون تكاليفه الثابتة أكبر، يحقق وفورات حجم أكبر، ويكون أكثر تركيزاً. ونقول أن القطاع يحقق وفورات حجم إذا كانت p أكبر من الواحد.

¹ Luís M. B. Cabral, *op cit*, P: 245.

ومع ذلك، ليس وجود تكاليف ثابتة كبيرة هو فقط ما يؤدي إلى وفورات الحجم. بالنسبة للعديد من العمليات الإنتاجية، هناك كفاءات تتحقق فقط كنتيجة لكون المؤسسة أكبر. إذ يسمح الحجم الكبير بتقسيم أكثر للعمل، كما لاحظ آدم سميث منذ أكثر من 200 عام. وهذا بدوره يسمح بالتخصص والإنتاج بكفاءة أكبر.¹

مفهوم مهم ذو صلة وهو وفورات النطاق. نقول إن هناك وفورات النطاق عندما تكون تكلفة إنتاج المنتجان ك1 وك2 معًا أقل من تكلفة القيام بذلك بشكل منفصل.

$$ت(ك1، ك2) > ت(ك1، 0) + ت(0، ك2)$$

على سبيل المثال، من الأرخص أن تقوم مؤسسة واحدة برحلات من نيويورك إلى لندن ومن لندن إلى نيويورك، عوض أن تكون لدينا مؤسستان، إحدهما تنظم رحلات من نيويورك إلى لندن فقط، والأخرى من لندن إلى نيويورك فقط.²

2. الميزة المطلقة للتكاليف: تعتبر المزايا المطلقة للتكاليف للمؤسسات القائمة، مصدرا

لتكاليف الدخول للمؤسسات الداخلة حديثًا للقطاع. فقد تتمتع المؤسسات القائمة بمزايا مطلقة للتكاليف مقارنة بالوافدين الجدد إذا استخدمت المؤسسات القائمة تقنيات إنتاج سرية أو محمية ببراءة اختراع، أو إذا كانت المؤسسات القائمة تتحكم في مصادر فريدة عالية الجودة للمدخلات و/ أو قنوات التوزيع. بالنسبة لبعض الحالات، تسمح وفورات الحجم المرتبطة بالتكامل العمودي الخلفي (في توريد المدخلات) والتكامل العمودي الأمامي (في التوزيع) بالتشغيل بشكل أكثر كفاءة وزيادة تكلفة الدخول.³ ما يسمح للمؤسسات التي تتمتع بمزايا مطلقة للتكاليف بفرض تسعيرة تحقق لها أرباح أعلى من أرباح المنافسة التامة، ومع ذلك تحقق المؤسسات الجديدة خسائر عند هذا السعر، ما يجعل هذا القطاع محمي من دخول مؤسسات جديدة.

ومن أهم المزايا المطلقة للتكاليف نجد:⁴

¹ Lynne Pepall, Dan Richards and George Norman, **Industrial Organization Contemporary Theory and Empirical Applications**, Fifth Edition, John Wiley & Sons Inc, 2014, P: 69.

² Luís M. B. Cabral, **op cit**, P: 24.

³ Stephen Martin, **op cit**, P: 144.

⁴ K.Huyn et D.Besancenot, **op cit**, p:114.

- أ. قدرة المؤسسة القديمة على الحصول على عوامل الإنتاج (مثل عنصر الأرض والمواد الأولية) بتكلفة منخفضة بالمقارنة مع المؤسسات الجديدة.
- ب. قدرة المؤسسة القديمة على الحصول على مصادر تمويل بسهولة وبتكلفة منخفضة بالمقارنة مع المؤسسات الجديدة. لقوة مركزها المالي وخبرتها كما قد يكون لديها مصادر للحصول على النقد الأجنبي من التصدير يمكنها من استيراد مستلزمات إنتاجها بسرعة وسهولة بالمقارنة مع المؤسسات الجديدة.
- ج. امتلاك المؤسسة القديمة لبراءة اختراع لا تستطيع المؤسسات الجديدة الحصول عليها إلا عن طريق شرائها ودفع تكلفتها.

فبموجب معظم أنظمة براءات الاختراع، تمنح الحكومة المخترع حق الاحتكار لبيع الاختراع لفترة زمنية محددة. تخلق براءة الاختراع احتكارًا قانونيًا من خلال عائق دخول طويل المدى. وللتنافس ضد مؤسسة قائمة لديها براءة اختراع، يتعين على الوافد المحتمل إما أن يحوز على براءة اختراع خاصة به أو اقتناء ترخيص من المؤسسة القائمة. ونظرًا لكون المؤسسة الحالية لها الحق في استبعاد أي مؤسسة من الحصول على ترخيص لاستغلال براءة الاختراع، فيمكنها منع الدخول مؤسسات جديدة. وربما كان على المؤسسات التي تريد الدخول الاستثمار في البحث والتطوير من أجل الحصول على براءة اختراع، ما يجعلها تواجه تكلفة أكبر من تكلفة المؤسسة القائمة. وبالتالي يمكن اعتبار هذا المنع من الاستراتيجيات المصممة لرفع تكلفة الدخول، والتي تمكن المؤسسة القائمة من إنشاء عائق دخول طويل المدى.¹

ومع ذلك يبدو أن لمفهوم الميزة المطلقة للتكاليف بعض العيوب ويشوبها نوع من الغموض، وأهم هذه العيوب هو دور تكاليف الفرصة البديلة. فإذا كان أحد عوامل الإنتاج نادرًا، فإن له تكلفة الفرصة البديلة، والتي يجب مراعاتها في أي قرار لمواصلة العمليات أو نقل ملكية العامل النادر إلى منافس. عندما يتم النظر في تكلفة الفرصة البديلة هذه، قد تختفي ميزة التكلفة المطلقة.

على سبيل المثال تراخيص سيارات الأجرة التي تصدرها السلطة المنظمة للنقل في المدينة ويتم تداولها بأسعار السوق. هاته الرخص محدودة وضرورية لعمل سيارة الأجرة. وبالتالي فهي عائق دخول إلى هذا السوق. ومع ذلك، نظرًا لأن الرخص يتم تداولها بالأسعار التي يحددها السوق، فهي ليست ميزة

¹ Dennis W. Carlton and Jeffrey M. Perloff, *op cit*, P: 101.

مطلقة للتكاليف لأي سيارة أجرة ولا تسمح لسيارات الأجرة برفع السعر فوق التكلفة (نظرًا لتكلفة الفرصة البديلة). حتى لو حصلت سيارات الأجرة القائمة على رخصها مجانًا، يظل سعر السوق هو تكلفة الفرصة بديلة لاستخدامها.¹

وبالتالي لا تستطيع سيارات الأجرة القائمة اعتبار تكلفة التراخيص صفر وتسعير خدماتها على هذا الأساس، على الرغم من أنها تحصلت عليها مجانًا، إلا أن تكلفة الفرصة البديلة تفرض عليها احتساب تكلفة الترخيص على أساس سعره في السوق، لأن قرارها الاحتفاظ بالرخصة والعمل بها هو بمثابة تضحية بقيمتها السوقية، وبالتالي تبقى الأسعار عند مستوى تستطيع عنده سيارات الأجرة الجديدة الدخول إلى السوق.

3. تمييز المنتجات: يواجه المنافسون المحتملون عائقًا للدخول إذا كان العملاء مخلصين

للعلامات التجارية الموجودة في السوق وأوفياء لشهرة المؤسسات القائمة. لذا سيحتاج الوافد الجديد إلى إقناع العملاء بالتخلي عن مورديهم الحاليين. قد يتحقق ذلك إما عن طريق بيع نفس المنتج بسعر أقل، أو إطلاق الإعلانات والاعتماد على تقنيات التسويق أو غيرها من الحملات الترويجية لإقناع العملاء بأفضلية منتجاتهم، فأول مؤسسة تدخل تتكبد تكاليف تسويق أقل لأنها لا تواجه منافسين، فيما تواجه المؤسسات اللاحقة تكاليف تسويق أعلى لأنها يجب أن تنافس المؤسسة الأولى.

ونظرًا لخفض الأسعار أو زيادة التكاليف المرتبطة بالإعلانات (أو كليهما) يواجه الوافد الجديد ضغطًا على أرباحه، على الأقل خلال المرحلة الأولى لنشاطه، وبالتالي يكون من الصعب على المؤسسات الجديدة دخول السوق وهذا ما يجعل منه عائقًا طويل المدى للدخول.

وتعتبر درجة تمايز المنتج في السوق تشخيصًا للتشابه أو الاختلاف بين المنتجات. يشير إلى ما إذا كان المنتج قابلًا للإحلال مقابل منتجات أخرى متميزة عنه، وبالتالي فهي تشكل مقياسًا مفيدًا لشدة المنافسة في السوق، وعليه فهو يعطي صورة عن هيكل السوق، لذا نجد الدراسات تعتبر تمييز المنتجات كعنصر من عناصر هيكل السوق، إضافة إلى كونه شكل من أشكال عوائق الدخول.

¹ Richard Schmalensee and Robert Willig, **Handbook of Industrial Organization**, Volume1, North Holland Publishing, Amsterdam, Netherlands, 1989, p: 494.

وفقاً لـ لانكستر، يوجد تمييز للمنتج عندما يكون هناك مجموعة متنوعة من السلع المتشابهة ولكن غير المتطابقة ضمن فئة المنتج. يوضح هذا التعريف الفرق بين مصطلحي "التمايز" و"التنوع". بينما يحدث التمايز داخل فئة المنتج، فإن مصطلح التنوع يشمل منتجات في أكثر من فئة أو قطاع أو مجال جغرافي. وبالمثل، عرّف ديكسون وجينتير تمييز المنتجات على أنه "حالة لا يُنظر فيها إلى جميع المنتجات على أنها متساوية في جميع الخصائص، بما في ذلك السعر".¹

وعرفه شامبرلين انطلاقاً من السلطة السوقية، حيث اعتبر "المنتج المميز هو المنتج الذي يواجه طلب غير مرن بالنسبة للأسعار من طرف مجموعة من الزبائن المتعلقين به".²

ويرى هوتلينج (Hotelling) أن فرضية تجانس السلع في النظرية النيوكلاسيكية هي فرضية بعيدة كل البعد عن الواقع. حيث افترض وجود بائعين على نفس الطريق، رغم أن هذان البائعان يقومان ببيع سلعة متماثلة إلا أن هوتلينج أضاف عامل تمييز بين البائعين وهو كلفة التنقل المرتبطة بالمسافة، ومن خلال هذا العامل أظهر أن المستهلك يفضل دائماً اقتناء حاجاته من البائع الأقرب، بالتالي يمكن اعتبار معظم السلع متمايزة ولا وجود لتجانس السلع.³

ويمكن التفريق بين نوعين من تمييز المنتجات، تمييز أفقي وتمييز رأسي. يشير التمييز الأفقي إلى أنه لا يوجد أي من المنتجات المتمايزة أفضل من الناحية الموضوعية من المنتجات المنافسة. ويعتمد تمييز المنتجات في هذه الحالة على الميل الشخصي للمستهلك وأي منتج يفضل.⁴

على سبيل المثال يفضل العديد من المستهلكين بشدة كوكاكولا على بيبسي أو العكس، لكنهم يواجهون صعوبة في التمييز بينها حسب الذوق. عندما تم إعطاء شاربتي الكولا بانتظام عينات من Coca Cola Classic وPepsi وDiet Coke وDiet Pepsi، تمكن 37 بالمائة فقط من تحديد العلامة التجارية التي قالوا إنهم يفضلونها بشكل صحيح، و فقط 26 في المائة من مستهلكي الكولا الدايت

¹ Vera Magin, **Competition in Marketing, Two Essays on the Impact of Information on Managerial Decisions and on Spatial Product Differentiation**, Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden, Germany, 2006, P: 111.

² Jean-Louis Levet, **op cit**, p: 60.

³ Ranaivoson Heritiana, **Diversité de la production et structure de marché. Le cas de l'industrie musicale**, Thèse Doctorat de Sciences Économiques, université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, 2008, p: 28.

⁴ Vera Magin, **op cit**, P:112.

استطاعوا تحديد علامتهم التجارية.¹ وبالتالي، فإن منتجين متميزين أفقيًا وبأسعار متساوية يتمتع كلاهما بطلب إيجابي.

في الحالة المعاكسة، يتم تمييز المنتج رأسياً عندما يكون من الواضح أنه أفضل من المنتجات الأخرى. ينطبق هذا الأخير بشكل خاص على جودة المنتج، ولأن جميع المستهلكين يفضلون جودة أعلى (على الرغم من أن الاستعداد للدفع قد يختلف بين المستهلكين)، ونظرًا للأسعار المتساوية، فإن منتجًا واحدًا فقط من المنتجات المتميزة عمودياً سوف يتمتع بطلب إيجابي وهو المنتج ذو الجودة الأعلى.² وفي الأخير قد يكون تمييز المنتجات شكل من أشكال الاستراتيجيات التي يمكن أن تتبعها المؤسسات من أجل تحقيق أهدافها وهو ما سيتم مناقشته في الفصل الثالث.

4. مدى التكامل العمودي في المؤسسات القائمة: وفقا للتعريف التقليدي يعني التكامل

الرأسي أو العمودي قيام مؤسسة واحدة بمرحلتين أو أكثر من مراحل الإنتاج أو التوزيع (أو كليهما) والتي يمكن تنفيذ كل منها في العادة بشكل منفصل، ففي صناعة البترول مثلا يمكن تقسيم العملية منذ استخراج البترول من حقوله إلى غاية توصيله إلى لمحطة الخدمة إلى أربعة مراحل هي إنتاج البترول الخام-النقل-التكرير-التسويق.³

و التكامل الرأسي يمكن أن يكون عائق ضد دخول مؤسسات جديدة إلى القطاع فلو كان التكامل الرأسي أماميا فهذا يعني أن المؤسسة يمكن أن تستفيد من توسيع نطاق السوق من خلال زيادة الطلب على إنتاجها من قبل وحدة إنتاجية أخرى متكاملة معها ومن ثم يمكن للمؤسسة من الاستفادة من اقتصاديات الحجم الذي يمكن أن يشكل في حد ذاته عائق من عوائق الدخول كما أسلفنا شرحه.

أما إذا كان التكامل الرأسي خلفيا فإن المؤسسة يمكنها الاستفادة من الميزة المطلقة لتكاليف الإنتاج من خلال حصولها على المواد الأولية بأسعار تنافسية.

¹ Dennis W. Carlton and Jeffrey M. Perloff, *op cit*, P: 226.

² Vera Magin, *op cit*, P: 112.

³ نبيل مرسي خليل، مرجع سابق، ص: 189.

5. **الطاقة الإنتاجية الفائضة:** وتعرف على أنها " الفرق بين حجم الإنتاج الفعلي للمؤسسة وحجم الإنتاج الذي تحقق عنده المؤسسة الحد الأعلى من الكفاءة الإنتاجية (أقل مستوى للتكلفة المتوسطة)

يمكن أن تشكل الطاقة الإنتاجية الفائضة رادعا للمؤسسات الراغبة في الدخول، حيث يمكن استخدامها لزيادة الإنتاج في حال دخول مؤسسات جديدة، ومن ثم تخفيض الأسعار، تحجم المؤسسات عن الدخول إلى السوق، لما يشكل ذلك من تهديد لقدرتها على تحقيق أرباح.¹

وقد أثبتت الدراسات (كدراسة كونلين وكاديالي في سنة 2006 حول سوق الإقامة السياحية في تكساس) أن بعض المؤسسات في الأسواق ذات التركيز العالي تعتمد الاستثمار في رفع طاقتها الإنتاجية مقارنة مع حجم الطلب في السوق، لردع أي دخول محتمل من المؤسسات الجديدة

6. **سياسة السعر الحد :** أحياناً تلجأ المؤسسات الموجودة في القطاع إلى تخفيض سعر السلعة بحيث لا يشجع السعر المنخفض المؤسسات الجديدة على الدخول إلى القطاع وأحياناً قد يتبعون سياسة تسعير إفتراضية حيث يكون السعر اقل من أو مساوي للتكلفة المتوسطة للوحدة المنتجة وقد يتعرضون للخسارة بشكل مؤقت وذلك بهدف منع دخول مؤسسات جديدة منافسة لهم في القطاع.²

قد يشكل هذا عوائق دخول مؤقتة، تمنع المنافسين المحتملين من الولوج إلى القطاع، لا سيما إذا لم يكونوا قادرين على تحمل نتائج حرب سعرية قد يطول أمدها.

7. **العوائق القانونية:** ويقصد بها وجود موانع قانونية تحد من دخول مؤسسات جديدة في أنواع معينة من الأنشطة أو الصناعات مثل: الصناعات الاستخراجية (استخراج البترول وتكريره)

¹ أحمد سعيد بامخرمة، مرجع سابق، ص ص: 101، 102.

² K.Huyn et D.Besancenot, **op cit**, p:114.

الصناعات الاستراتيجية (الصناعات الحربية والأسلحة)، أيضاً الامتيازات التي تمنحها الحكومة لمؤسسة معينة لتقديم خدمة أو منتج معين (احتكار).¹

في العديد من القطاعات، تشكل العوائق القانونية أمام الدخول مصدر سلطة سوقية. على سبيل المثال المطاعم ومحطات الوقود التي يمكن الوصول إليها دون الحاجة إلى مغادرة الطريق السريع، عادة ما يكون عددها محدود، حيث تمنح السلطات رخص النشاط في تلك الأماكن، ولأن عدد المطاعم ومحطات الوقود مقيد، عادة ما تتمتع هاته المؤسسات بسلطة سوقية تسمح لها بفرض أسعار أعلى بكثير من الأسعار خارج الطرق السريعة.²

ومن أهم القيود القانونية التي يمكن أن تشكل عائقاً ضد دخول منتجين جدد إلى مختلف القطاعات نجد:³

- **شهادات التسجيل وتراخيص النشاط.** تتميز بعض الصناعات بالحاجة إلى الحصول على إذن رسمي للنشاط، كسيارات الأجرة، قاعات الحفلات، شركات الطيران، صناعة الأسلحة وصناعة الأدوية. هذه الأخيرة على سبيل المثال، تواجه المؤسسات الجديدة عوائق دخول قانونية مرتفعة، وهي ناشئة عن قواعد وأنظمة السلامة التي تتطلب أن تفي المنتجات بعدد لا يحصى من المعايير والاختبارات، وفي بعض الحالات قد تضغط المؤسسات القائمة من أجل تنظيم أكثر صرامة، في محاولة لإبعاد المؤسسات التي لا تلبى معايير الصناعة. تحت ستار الحفاظ على المعايير، مما قد يحرم الوافدون منخفضو التكلفة من الوصول إلى السوق.
- **حقوق الاحتكار.** يمكن منح حقوق الاحتكار عن طريق التشريع. فقد تسمح الحكومة لبعض المؤسسات بالتمتع بحقوق حصرية لإنتاج سلع وخدمات معينة لفترة محددة أو غير محددة. ومن الأمثلة على ذلك احتكارات الامتياز في صناعات مثل السكك الحديدية، الهواتف المحمولة، البث التلفزيوني وتوزيع الكهرباء والغاز. غالباً ما تُمنح هذه الامتيازات في حالات الاحتكار الطبيعي، حيث يتم تقليل متوسط التكاليف إلى الحد الأدنى عندما تسيطر مؤسسة واحدة على كامل السوق، أو في

¹ أحمد سعيد بامخرمة، مرجع سابق، ص: 104.

² Steven E. Landsburg, *op cit*, p: 329.

³ John Lipczynski, John O. S. Wilson and John Goddard, *op cit*, p: 332.

الحالات التي تتطلب فيها المؤسسات ضمان حصة سوقية كبيرة نسبياً من أجل الاستثمار في التكنولوجيا وتطوير المنتجات.

- **براءات الاختراع.** كما تم ذكره سابقاً، تمنح ملكية براءة الاختراع حقوقاً احتكارية وإمكانية تحقيق ربح غير طبيعي، عادةً لفترة محددة. القصد من ذلك هو تشجيع البحث والتطوير والابتكار، من خلال تمكين المبتكرين الناجحين من الحصول على عائدات على استثماراتهم الأصلية. الجانب السلبي من منظور المصلحة العامة، هو أنه من خلال منح الحقوق الحصرية الحالية لاستخدام تكنولوجيا معينة أو إنتاج منتج معين، يتم إعاقة المنافسة وتثبيط وتيرة انتشار التكنولوجيا.
- **سياسات الحكومة.** يمكن للسياسات الحكومية أيضاً أن تخلق عوائق دخول قانونية. فالتعريفات والسياسات الضريبية وقوانين التوظيف قد تعيق الدخول، إما بشكل مباشر أو غير مباشر. على سبيل المثال، ترتبط ضريبة السيارات في العديد من البلدان الأوروبية بسعة المحرك. هذا له تأثير في زيادة أسعار السيارات المستوردة من الولايات المتحدة، والتي تتمتع بسعة محرك أكبر في المتوسط.

خلاصة الفصل الثاني.

تناول هذا الفصل دراسة هيكل السوق، أول عنصر من عناصر نموذج هيكل-سلوك-أداء، حيث تم تحليل أبرز مكوناته وهي تركيز السوق، عوائق الدخول، تمييز المنتجات والتكامل العمودي. ولأن العنصرين الأخيرين يمثلان عوائقا للدخول وعنصر من عناصر الهيكل في آن واحد فقد تم إدراجهما في عوائق الدخول في هذا الفصل مع إظهار دورهما كعائق للدخول وكمحدد لهيكل السوق. وقد خص هذا الفصل إلى أن لكل عنصر من عناصر هيكل السوق أهميته ودوره في تحديد نوع الهيكل وأن تأثيرها متكامل بحيث لا يمكن لأي عنصر أن يصف بدقة طبيعة الهيكل لوحده لذا يجب الأخذ بجميع العناصر لسد النقائص وإعطاء صورة شاملة متكاملة يمكن أن تبرز أهم خصائص الهيكل والاعتماد عليها في تحليل السلوك والأداء للخروج بنتائج موضوعية.

وعلى الرغم من أن العناصر الأربعة للهيكل تساهم كل بطريقتها في بناء الهيكل إلا أن درجة التأثير والأهمية تتفاوت، إذ يلعب كل من تركيز السوق وعوائق الدخول دورا رئيسيا في تحديد طبيعة الهيكل، لذا نجد معظم النظريات والدراسات مبنية بشكل أساسي عليهما، كنموذج هيكل - سلوك - أداء ونظرية الأسواق التنافسية.

الفصل الثالث:

السلوك الاستراتيجي

للمؤسسة

تمهيد.

على عكس سلوك المؤسسات في أسواق المنافسة الكاملة، أين تكون خيارات المؤسسة وهامش المناورة لديها محدود، فإن في الأسواق الحقيقية نجاح المؤسسات مرهون بقدرتها على اختيار السلوك الصحيح الذي يساعدها على التفوق والنجاح وتحقيق الأداء المنتظر، ومن أجل هذا الاختيار تعتمد المؤسسة على مجموعة من الأدوات والأطر النظرية لاكتشاف الاستراتيجيات المتوافقة مع هيكل السوق والملائمة لإمكانياتها والتي تسمح لها بتحقيق أهدافها، يتناول هذا الفصل بعد تقديم مدخل للسلوك الاستراتيجي، نموذج القوى التنافسية الخمسة لمايكل بورتر والذي يعتبر أهم الأدوات المستخدمة في تحليل هياكل الأسواق حسب نظرية الاقتصاد الصناعي، وتحليل مخرجاته في صورة الاستراتيجيات التنافسية العامة، وفي الأخير يتم استعراض الجانب التعاوني في استراتيجيات المؤسسة كبديل للاستراتيجيات التنافسية.

المبحث الأول: مدخل للسلوك الاستراتيجي للمؤسسة.

يعتبر السلوك الاستراتيجي ثاني عنصر في نموذج هيكل - سلوك - أداء، وهمزة وصل ومصدر الميزة التنافسية التي تسمح للمؤسسات بتحقيق أداء متميز، وقبل تحديد الاستراتيجيات التنافسية المتاحة أمام المؤسسة، يتم في هذا المبحث عرض مدخل للسلوك الاستراتيجي ومفهوم الاستراتيجيات التنافسية، ثم تقديم نموذج القوى التنافسية الخمسة لبورتر لتحليل شدة المنافسة في الأسواق ودرجة جاذبيتها، باعتباره من أهم الأسس الذي من خلاله تقوم المؤسسة بالمفاضلة بين هاته الاستراتيجيات التنافسية

المطلب الأول: تعريف السلوك الاستراتيجي.

إن الإجراءات التي تتخذها المؤسسات للحد من المنافسة من قبل المنافسين الفعليين والمحتملين. تسمى بشكل فضفاض بالسلوك الاستراتيجي، ويمكن أن تكون أكثر تعقيداً من مجرد تحديد الأسعار أو الكميات.¹

بل تشمل أيضاً القرارات المتعلقة بالاستثمارات والمخزونات واختيار المنتج والتسويق والتوزيع. على الرغم من عدم وجود نظرية عامة تشمل هذا النطاق الكامل للسلوكيات، إلا أن نظرية احتكار القلة يمكن أن تساعدنا على فهم العديد من أبعاد التنافس الاستراتيجي وتحديد استراتيجيات معينة لها تأثيرات ممانعة للمنافسة.² على سبيل المثال، يمكن للمؤسسة الأولى في السوق أن تبني مصنعاً عملاقاً بحيث تترك مجالاً صغيراً لدخول المنافسين المحتملين.

يمكن تعريف هذا السلوك للمؤسسات في القطاع على أنه: "السياسات التي تتبعها هذه المؤسسات في ظل هيكل الصناعة السائد وظروف الطلب فيها وسلوكها تجاه المؤسسات الأخرى المنافسة لها في الصناعة من أجل تحقيق أهداف هذه المؤسسات"³

وهو أيضاً مجموعة من الإجراءات التي تتخذها المؤسسة للتأثير على بيئة السوق من أجل زيادة أرباحها. وتشمل بيئة السوق جميع العوامل التي تؤثر على نتائج السوق (الأسعار والكميات والأرباح

¹ Dennis W. Carlton and Jeffrey M. Perloff, *op cit*, P: 374.

² Richard Schmalensee and Robert Willig, *op cit*, p 334.

³ أحمد سعيد باخرمة، مرجع سابق، ص: 126.

والرفاهية)، بما في ذلك معتقدات العملاء والمنافسين، وعدد المنافسين الفعليين والمحتملين، وتكنولوجيا الإنتاج لكل مؤسسة، والتكاليف أو السرعة التي يمكن للمنافس أن يدخل بها إلى السوق. من خلال التلاعب ببيئة السوق، قد تكون المؤسسة قادرة على زيادة أرباحها. كما هو الحال في نظرية احتكار القلة، يعتمد التوازن في نماذج السلوك الاستراتيجي بشكل حاسم على ما يعتقد أحد المنافسين أن المنافس الآخر سيفعله في موقف معين.¹

ويمكن التمييز بين نوعين من السلوكيات الاستراتيجية، سلوك استراتيجي غير تعاوني وسلوك استراتيجي تعاوني.

أولاً: السلوك الاستراتيجي غير التعاوني.

في السوق الحرة المثالية، من المفترض أن تعمل جميع المؤسسات بشكل مستقل عند سعيها لتحقيق أعلى عائد اقتصادي، من خلال تحسين وضعها مقارنة بمنافسيها، وهذا ما يعرف بالسلوك الاستراتيجي غير التعاوني، ويحسن هذا السلوك عمومًا أرباح مؤسسة واحدة ويقلل من أرباح المؤسسات المنافسة.

يكون ذلك، بموجب إجراء مستقل خالص. بقرار أحادي الجانب بشأن مسار العمل، دون أي اتصال مسبق مع منافسيها،²

تتخرط المؤسسة في سلوك استراتيجي غير تعاوني لإلحاق الضرر بمنافسيها وبالتالي إفادة نفسها. تستخدم المؤسسات العديد من التقنيات لمنع المنافسين من دخول السوق، أو طرد المنافسين من السوق، أو لتقليل حجم المنافسين. تم تصميم بعض هذه الاستراتيجيات للسماح للمؤسسة بإخافة المنافسين المحتملين عن طريق تغيير معتقدات المنافسين حول مدى قوة ردة فعل المؤسسة في المستقبل. توجد أربع استراتيجيات معروفة عند اعتماد السلوك الاستراتيجي غير التعاوني: التسعير المفترس، والسعر الحد، الاستثمار لخفض التكاليف، ورفع تكاليف المنافسين.³

¹ Dennis W. Carlton and Jeffrey M. Perloff, **op cit**, P P: 374, 375.

² John Lipczynski, John O. S. Wilson and John Goddard, **op cit**, p: 166.

³ Dennis W. Carlton and Jeffrey M. Perloff, **op cit**, P P: 375, 376.

ثانياً: السلوك الاستراتيجي التعاوني.

في ظل التعاون، تدرك مؤسستان متنافستان أو أكثر ارتباطهما المتبادل، مما يخلق إمكانية إجراء المساومة بهدف صياغة خطة عمل مشترك.¹

يشتمل السلوك الاستراتيجي التعاوني على تلك الإجراءات التي تسهل على المؤسسات في السوق تنسيق إجراءاتها والحد من استجاباتها التنافسية. السلوك الاستراتيجي التعاوني يرفع أرباح جميع المؤسسات في السوق عن طريق تقليل المنافسة.

تعتمد نظرية السلوك الاستراتيجي التعاوني على نظرية الكارتل والتحالفات الاستراتيجية، التي تنص على أن أرباح احتكار القلة تعتمد على قدرة كل عضو في الكارتل على طمأنة الآخرين بأنه لا يحاول سرقة عملاء منافسيه. وكلما كان من الأسهل على المؤسسات النجاح في فرض سعر أعلى من المستوى التنافسي يزيد التأكيد المتبادل على أن المؤسسات لا تسرق عملاء بعضها البعض من خلال تخفيض الأسعار.²

زيادة الربحية ليست السبب الوحيد لتعاون المؤسسات. بالنسبة لمجموعة من مؤسسات احتكار القلة، قد يمثل التعاون طريقة للتعامل مع حالات عدم اليقين التي قد تنشأ لولا ذلك بسبب حالة الارتباط المتبادل بينهم. قد يكون التعاون ببساطة وسيلة لتخفيف الضغط التنافسي وخلق بيئة تشغيل يمكن إدارتها من خلال عمل موحد، وليس بالضرورة استراتيجية لتعظيم الأرباح المشتركة.³

المطلب الثاني: نموذج القوى التنافسية الخمسة لبورتر.

يمكن اعتبار نموذج هيكل-سلوك-أداء منهاجاً يسمح بتحليل وفهم طريقة عمل القطاعات المختلفة. لكن لإعطاء إجابات واضحة ومباشرة تم اقتراح أطر مكملة وبديلة لنفس الأغراض أو لأغراض مشابهة. تشمل هذه الأطر عمل مايكل بورتر للقوى التنافسية الخمسة.⁴

قدم بورتر سنة 1980 نموذجاً انطلقاً من نموذج هيكل-سلوك-أداء، يقترح أن تقييم خمس "قوى" في قطاع ما سيكشف عن شدة المنافسة فيه، وبالتالي، جاذبيته لتطوير استراتيجية معينة فيه. باختصار،

¹ John Lipczynski, John O. S. Wilson and John Goddard, *op cit*, p: 166.

² Dennis W. Carlton and Jeffrey M. Perloff, *op cit*, P: 403.

³ John Lipczynski, John O. S. Wilson and John Goddard, *op cit*, p: 196.

⁴ Luís M. B. Cabral, *op cit*, P: 12.

هذه القوى الخمس هي: شدة المنافسة بين المؤسسات الحالية، تهديد الوافدين (المنافسين المحتملين)، تهديد السلع البديلة، القوة التفاوضية للمشتريين والقوة التفاوضية للموردين.¹

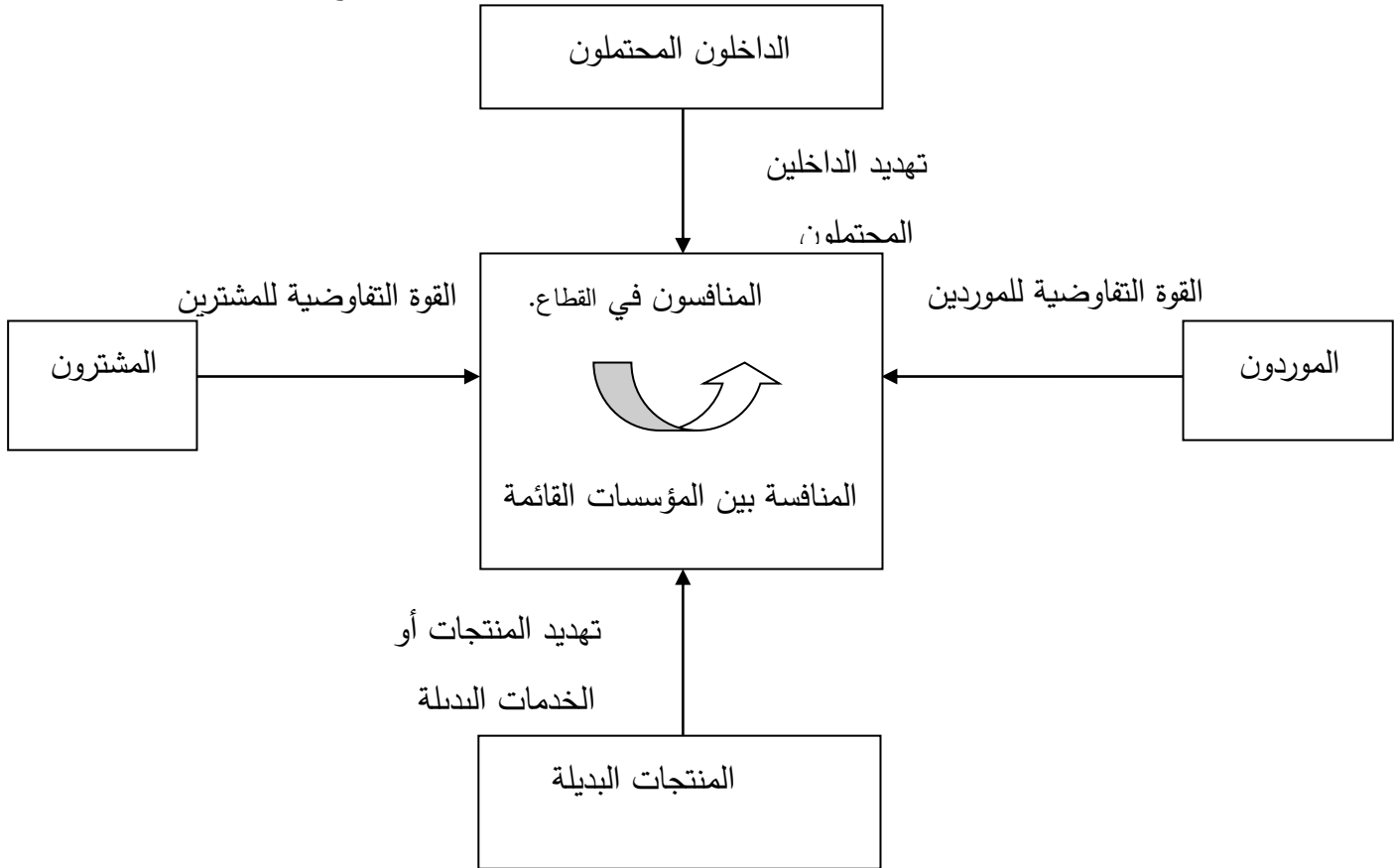
يستند "نموذج القوى الخمسة لبورتر" إلى قاعدتين:²

1- هيكل قطاع يحدد طبيعة المنافسة في القطاع.

2- طبيعة المنافسة هي المحدد الرئيسي لربحية المؤسسة.

والشكل الموالي يوضح هذه القوى التنافسية الخمسة.

شكل 3-1: القوى التنافسية الخمسة المحددة لربحية القطاع



Source: Michael E. Porter, **Competitive Advantage Creating and Sustaining Superior Performance**, The Free Press, New York, 1985, P: 5.

¹ C. W. Roney, **Strategic Management Methodology: Generally Accepted Principles for Practitioners Guidelines for Strategists**, Praeger Publishers, London, 2004, p: 172.

² Andreas Rasche, **The Paradoxical Foundation of Strategic Management**, Physica-Verlag, Heidelberg Germany, 2008, p: 103.

تؤثر القوى الخمسة على شدة المنافسة وربحية القطاع كالتالي:

1- **تهديد الداخلين.** تتصرف المؤسسات القائمة المهددة بدخول منافسين جدد بشكل مختلف عن تلك الموجودة في القطاعات المحمية من المنافسة. من المرجح أن يكون التهديد المتصور للدخول أعلى في القطاعات التي تحقق فيها المؤسسات القائمة أرباحاً عالية، وقد تبحث المؤسسات القائمة عن طرق لرفع عوائق الدخول. تلعب اللوائح الحكومية أيضاً دوراً في تحديد سهولة الدخول. يعتمد حجم تهديد الدخول على أهمية وفورات الحجم، ومدى تمايز المنتجات والولاء للعلامة التجارية، ومستوى وخصوصية استثمارات رأس المال، وتوافر الوصول إلى منافذ التوزيع؛

2- **تهديد المنتجات والخدمات البديلة.** من الطبيعي أن يؤدي توفر المنتجات والخدمات البديلة إلى زيادة حدة المنافسة. يزيد توافر البدائل من المرونة السعرية للطلب على المنتجات الحالية، مما يقلل من السلطة السوقية للشركات القائمة. قد تستجيب المؤسسات القائمة بالسعي إلى تمييز منتجاتها أكثر عن منتجات المنافسين. تعتمد جاذبية المنتجات البديلة للمستهلكين على:¹

- مدى توفر المنتجات البديلة؛

- العلاقة سعر/ جودة البدائل؛

- التكاليف التي يواجهها العملاء في الانتقال بين البدائل.

3- **القوة التفاوضية للمشتريين.** تعتمد قوة التفاوضية للمشتريين لمنتج المؤسسة على عددهم وتباين أحجامهم، ومستوى اعتمادهم على إنتاج المؤسسة. إذا كان هناك عدد قليل من المشتريين فقط، أو إذا كانت البدائل القريبة متوفرة، فمن المرجح أن يتمتع المشترون بسلطة سوقية كبيرة. لتأمين الإمدادات الخاصة بهم، قد يسعى كبار المشتريين إلى الاندماج بشكل خلفي، مما يقلل من اعتمادهم على الموردين الخارجيين؛

■ **القوة التفاوضية للموردين.** إذا كان عدد موردي المدخلات المهمة في عملية إنتاج المؤسسة قليلاً وكانت أحجامهم كبيرة، فيمكن لهؤلاء الموردين ممارسة السلطة السوقية عن طريق رفع الأسعار أو تقليل الجودة أو حتى التهديد بوقف الإمدادات؛

¹ Philip Sadler, **Strategic Management**, 2nd edition, Kogan Page Limited, United States, 2003, p: 84.

5- شدة التنافس بين المؤسسات القائمة. تعتمد شدة المنافسة على عدد وتباين حجم المؤسسات القائمة في القطاع. إذا كان هناك عدد كبير من المؤسسات ذات الحجم المماثل، فمن المتوقع أن تكون المنافسة أكثر حدة مما هي عليه إذا كانت مؤسسة واحدة أو عدة مؤسسات مهيمنة. تشمل التأثيرات الأخرى على مدى المنافسة معدل نمو مبيعات القطاع، وهياكل تكلفة المؤسسات القائمة، وتوافر السعة الاحتياطية لمواجهة الزيادات المحتملة في الطلب.

كما تتأثر شدة المنافسة بجميع القوى التنافسية السابقة، ويعتبر بورتر التنافس تقاطعاً بين الحرب النشطة والدبلوماسية السلمية. المؤسسات تتسابق على التمتع في السوق. قد يهاجمون بعضهم البعض، أو يوافقون ضمناً على التعايش، وربما حتى يشكلوا تحالفات. هذا يعتمد على القوى التي نوقشت أعلاه. على سبيل المثال، قد يدفع تهديد البدائل المؤسسات إلى التجمع معاً، بينما قد تتدلع المنافسة الشديدة في القطاعات التي يكون فيها المشترون والموردون متساوون نسبياً في القوة.¹

أحد التطورات اللاحقة لنموذج القوى الخمسة لبورتر هو إدخال مفهوم "المكملات"، المؤسسات التي يشتري منها العملاء، أو يبيع الموردون، منتجات أو خدمات تكميلية. ومع ذلك، يعتقد بورتر أن علاقة المكملات بربحية القطاع ليست "رتبية"، وأنه يجب تحليلها ليس كقوة في حد ذاتها ولكن من خلال تأثيرها على القوى الخمسة. وقد حججاً مماثلة لدور الحكومة، والتي اقترحتها البعض كقوة سادسة.² لخص مايكل بورتر في مقال نُشر في عام 2008 أهمية إطار عمل القوة الخمس الخاص به، حيث يرى أن فهم القوى التي تشكل المنافسة هو نقطة البداية لتطوير الاستراتيجية. يجب أن تعرف كل مؤسسة بالفعل متوسط ربحية قطاعها وكيف تغيرت بمرور الوقت. تكشف القوى الخمس سبب كون ربحية القطاع على ما هي عليه. عندها فقط يمكن للمؤسسة دمج ظروف الصناعة في الاستراتيجية. يمكن أن تستند الاستراتيجية التنافسية للمؤسسة إلى بناء دفاعات ضد القوى الخمس أو على إيجاد موقع في قطاع تكون فيه القوى أضعف.³

¹ Henry Mintzberg, Bruce Ahlstrand and Joseph Lampel, **Strategy Safari A Guided Tour Through The Wilds of Strategic Management**, The Free Press, New York, 1998, p: 102.

² Loizos Heracleous, **Strategy and Organization Realizing Strategic Management**, Cambridge University Press, New York, 2003, p: 10.

³ Barry J. Witcher, **Absolute Essentials of Strategic Management**, Routledge, oxon united kingdom, 2020, p: 27.

ومع ذلك، يرى البعض أن العديد من الأشياء قد تغيرت منذ الوقت الذي كتب فيه بورتر عن هذه القوى الخمس لجاذبية الصناعة، وتتغير باستمرار بوتيرة سريعة بشكل لا يصدق. على سبيل المثال، يكتفون بالمزايا التي أتى بها نموذج القوى الخمسة، إلا أن هناك اعتبارات معينة يجب على المؤسسة أن تأخذها في الاعتبار عند استخدامها عدا النموذج، حيث تم تطويره في بيئة مختلفة تمامًا عن تلك التي تجد المؤسسات نفسها تعمل فيها اليوم. هذه الاعتبارات هي:¹

- سرعة التغيير الآن أسرع؛
- كان يُنظر إلى هياكل السوق على أنها ثابتة نسبيًا؛
- يوفر لك النموذج لقطة فقط لبيئتك؛
- قد يكون من الصعب تحديد القطاع؛
- لا يأخذ النموذج في الاعتبار القوى غير السوقية؛
- النموذج هو الأكثر قابلية للتطبيق لتحليل هياكل السوق البسيطة؛
- النموذج يقوم على فكرة المنافسة.

المطلب الثالث: مفهوم الاستراتيجيات التنافسية العامة.

بناءً على نتائج تحليل شدة المنافسة في القطاع باستخدام نموذج القوى التنافسية الخمسة لبورتر، تختار المؤسسة إحدى الاستراتيجيات التنافسية العامة لاكتساب ميزة تنافسية تسمح لها بالتفوق على المنافسين وتحقيق أرباح أكبر، وقبل توضيح مفهوم هذه الاستراتيجيات سيتم التعريف بمصطلحات الاستراتيجية والتنافسية وتوضيح المقصود من كلمة "عامة".

ترجع جذور كلمة الاستراتيجية إلى كلمة (strategos) باللغة اليونانية، كيفية قيادة الجنرال للحرب، وانطلاقاً من الجذور العسكرية لمفهوم الاستراتيجية يعرفها قاموس ويبستر (Webster's new dictionary) على أنها علم ترجمة وتخطيط العمليات الحربية. وفي علم الإدارة عرفها (Tomas) بأنها "خطط وأنشطة المنظمة التي يتم وضعها بطريقة تضمن خلق درجة من التوافق بين رسالة المنظمة وأهدافها، وبين هذه الرسالة والبيئة التي تعمل بها بصورة فعالة وذات كفاءة عالية".²

¹ Dennis N. Onyama, **Profitability, Productivity, and Sustainability Organizational Behavior and Strategic Alignment**, Routledge, oxon united kingdom, 2021, p: 173, 174.

² عبد القادر محمد الأسطة، أساسيات الإدارة الاستراتيجية الحديثة، الأكاديميون للنشر والتوزيع، عمان، 2016، ص: 9.

وقد عرف (شاندرلر) الاستراتيجية بأنها تحديد المؤسسة لأهدافها وغاياتها على المدى البعيد، وتخصيص الموارد لتحقيق هذه الأهداف والغيات.¹

أما التنافسية فتعرف على أنها: "قدرة المؤسسة على بيع وتسويق السلع والخدمات على نحو مريح في الأسواق المفتوحة".²

وتعرف أيضا بأنها: "القدرة على الصمود أمام المنافسين بغرض تحقيق الأهداف من ربحية ونمو واستقرار وتوسع وابتكار وتجديد".³ وبالتالي فهي تعكس قدرة المؤسسة على النجاح وتحقيق أهدافها على حساب المؤسسات المنافسة الأخرى.

ويقصد بمصطلح "العامة" أن هذه الاستراتيجيات يمكن أن تطبق في جميع القطاعات والأسواق. تجسد استراتيجية التنافسية العامة خطة الإدارة العليا لاستخدام الموارد والقدرات المميزة بهدف النجاح في السوق والوصول إلى المزية التنافسية. والمقصود بالاستراتيجية التنافسية اختيار مجموعة من الأنشطة بهدف تقديم مزيج متفرد من القيمة.⁴

يجادل بورتر بأنه لا يوجد سوى ثلاث استراتيجيات تنافسية عامة يمكن اتباعها. يقدم مصفوفة مع متغيرين على محورين، أولاً النطاق، يمكن أن تطبق الاستراتيجية على نطاق واسع "على مستوى القطاع ككل" أو تطبق على نطاق ضيق "جزء معين من القطاع فقط". وكموقعين على المحور الثاني "التميز الذي يدركه العميل" و"المركز منخفض التكلفة". ينتج عن هذا إما استراتيجية تميز على مستوى القطاع، أو استراتيجية القيادة بالتكلفة الإجمالية على مستوى القطاع أيضا، أو استراتيجية التركيز. في عمل لاحق قام بتعديل هذه الاستنتاجات لقبول أن استراتيجية التركيز يمكن أن تكون على التميز أو قائمة على

¹ عائشة يوسف الشميلي، الإدارة الاستراتيجية الحديثة: التخطيط الاستراتيجي، البناء التنظيمي، القيادة الإبداعية، الرقابة والحوكمة، دار الفجر للنشر والتوزيع، القاهرة، 2017، ص: 22، 23.

² مصطفى أحمد حامد رضوان، التنافسية كآلية من آليات العولمة الاقتصادية ودورها في دعم جهود النمو والتنمية في العالم، الطبعة الأولى، الدار الجامعية الإسكندرية، 2011، ص: 21.

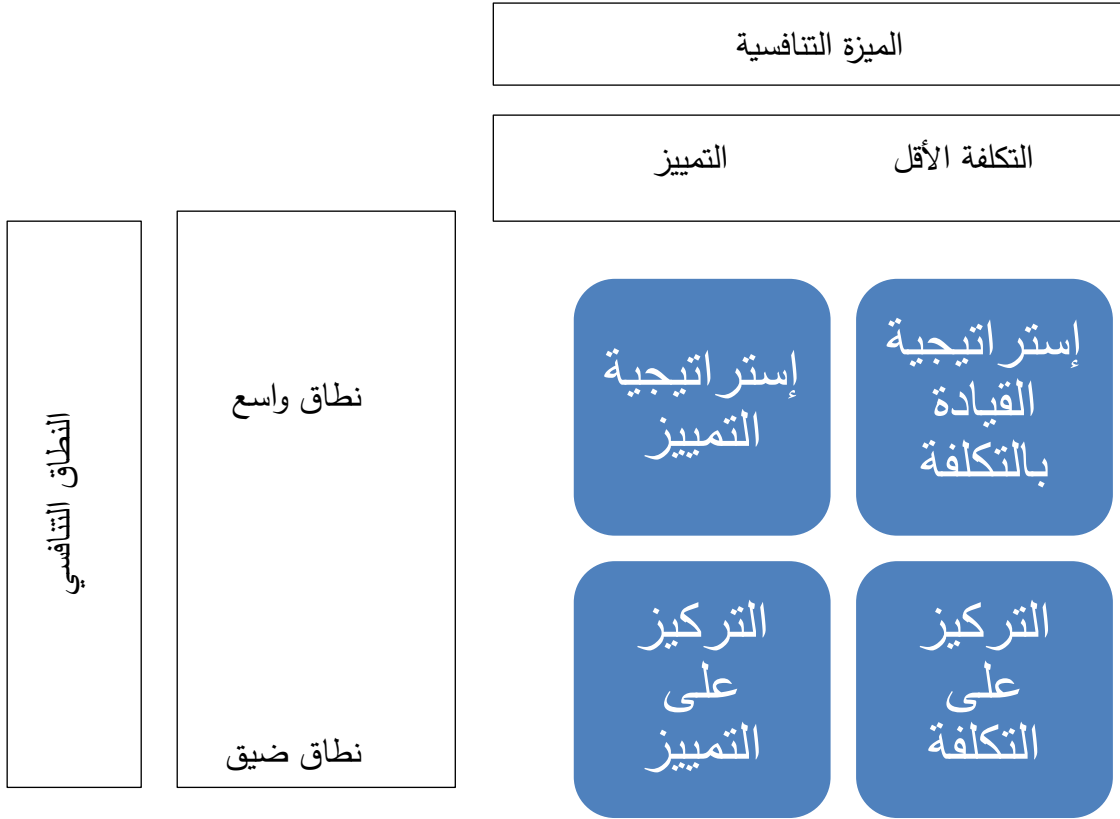
³ فريد النجار، المنافسة والترويج التطبيقي آليات الشركات لتحسين المراكز التنافسية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2000، ص: 20.

⁴ أكرم سالم الجنابي، الإدارة الاستراتيجية وتحديات القرن الحادي والعشرين: مفاهيم، نظريات، مداخل، عمليات، دراسة الحالة، دار أمجد للنشر والتوزيع، عمان، 2017، ص: 219.

التكلفة. استخدم عبارة "عائق في الوسط" لوصف الشركات التي فشلت في اتخاذ قرار واضح بين إحدى الاستراتيجيات الثلاث.¹

والشكل التالي يوضح مصفوفة الاستراتيجيات التنافسية العامة على بعدين الميزة التنافسية والنطاق المخدوم.

شكل 3-2: يوضح الاستراتيجيات التنافسية العامة



Source: Michael E. Porter, **Competitive Strategy: Techniques for Analyzing**

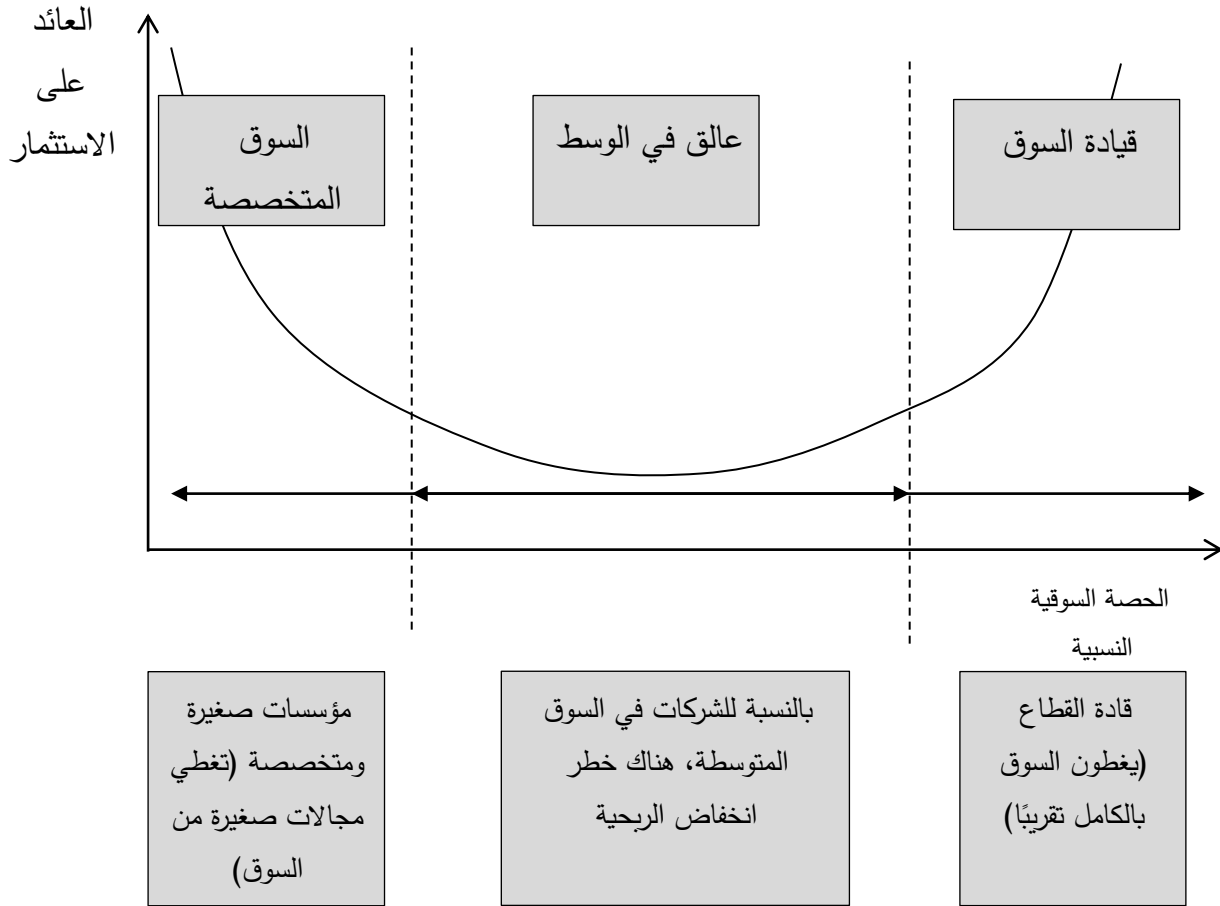
Industries and Competitors, free press, New York, 1998, P :39.

يعتمد التمييز الأول بين هذه الاستراتيجيات على القرار، إذا كانت المؤسسة تريد تحقيق ميزة تنافسية من خلال استراتيجية التكلفة (مثل تخفيض الأسعار)، أو تمييز نفسها عن المنافسين (مثل المنتجات عالية الجودة) وهذا يحدد الوسائل لتحقيق الميزة التنافسية. يحدد التمييز الثاني النطاق التنافسي،

¹ David Hussey, **Strategic Management From Theory to Implementation**, Fourth edition, Butterworth-Heinemann, Oxford, 1998, P: 222.

إذا كانت المؤسسة تريد أن تكون موجودة في السوق بأكمله، أو تركز فقط على جزء من السوق. أما الحالة الثالثة فهي للمؤسسات العالقة في الوسط والتي تستطيع حسم خيارها، حول التوجه نحو كامل السوق، أو جزء صغير منه، والشكل التالي يوضح الحالات الثلاث مع العائد المنتظر لكل حالة.

شكل 3-3: يوضح حالة مؤسسة عالقة في الوسط



Source: Gorazd Ocvirk, **Strategic Management of Market Niches A Model Framework**, Springer

Gabler, Germany, 2018, P: 64.

يعتقد بورتر أنه من الممكن لمؤسسة ما أن تحقق كلاً من قيادة التكلفة والتميز، ولكن فقط عندما يكون منافسوها عالقين في الوسط، أو تتأثر التكلفة بشكل كبير بحصة السوق أو العلاقات المتبادلة بين المؤسسات، أو في حالة مؤسسة رائدة في ابتكار رئيسي. ومع ذلك، يُنظر إلى جميع هذه المواقف على أنها مؤقتة، وسيأتي وقت يتعين على المؤسسة فيه اتخاذ قرار: "يجب على المؤسسة دائماً أن تسعى بقوة وراء جميع فرص خفض التكلفة التي لا تضحى بالتميز. كما يجب على المؤسسة أيضاً متابعة كل

فرص التمايز غير المكلفة. ومع ذلك، بعد هذه النقطة، يجب أن تكون المؤسسة مستعدة لاختيار ميزتها التنافسية النهائية وحل المفاضلات وفقاً لذلك¹

لأنه عند نقطة معينة لا يمكن للمؤسسة أن تميز أكثر منتجاتها دون تحمل تكلفة إضافية، وبالتالي في هذه المرحلة عليها أن تختار أن تتحمل تكاليف إضافية مقابل تمييز أكبر لمنتجاتها، أو التركيز على تخفيض التكلفة مع إنتاج منتجات معيارية دون تمييز، في حال لم تحسم خيارها، فإنها ستجد نفسها في مواجهة منتجات جد متميزة للمؤسسات التي اختارت استراتيجية التمييز، ومنتجات ذات تكلفة جد منخفضة للمؤسسات التي اختارت استراتيجية القيادة بالتكلفة، تستقطب كل واحدة منها الزبائن الباحثين عن منتجات متميزة أو الباحثين عن تكلفة منخفضة، وتبقى المؤسسة التي فشلت في اختيار استراتيجية واضحة عالقة في الوسط.

جادل هيل بأن من الممكن الحصول على كليهما، في ظل ظروف معينة. يجادل بأن الاستثمار لزيادة التمايز يمكن أن يحسن الولاء للعلامة التجارية ويوسع المبيعات، وبالتالي يقلل من متوسط التكاليف على المدى الطويل. بهذه الطريقة، يسمح التمييز للمؤسسة أيضاً بالحصول على مركز منخفض التكلفة. ومع ذلك، فإن هذا الاقتراح لا ينطبق إلا عندما يؤدي الإنفاق على التمييز إلى زيادة الطلب بشكل كبير، ومدى حدوث تخفيضات كبيرة في تكاليف الوحدة من زيادة الحجم.²

المبحث الثاني: الاستراتيجيات التنافسية العامة.

تسمح الاستراتيجيات التنافسية العامة التي سيتم تناولها في هذا المبحث للمؤسسات بتكوين مواقف استراتيجية قوية تعزز احتمالية اكتساب الميزة التنافسية والحفاظ عليها. نموذج القوى الخمس الذي تم تقديمه في المبحث السابق يساعد المديرين على تقييم القوى (تهديد الداخلين المحتملين، قوة الموردين، قوة المشترين، تهديد البدائل، والتنافس بين المنافسين الحاليين) التي تجعل بعض القطاعات أكثر جاذبية من غيرها. مع هذا الفهم لديناميكيات الصناعة، يستخدم المديرون إحدى الاستراتيجيات العامة لحماية أنفسهم من القوى التي تؤدي إلى انخفاض الربحية.

¹ Michael E. Porter, 1985, *op cit*, P: 20.

² Loizos Heracleous, *op cit*, p: 12.

المطلب الأول: استراتيجية القيادة بالتكلفة.

يدرس هذا الجزء استراتيجية القيادة بالتكلفة أولى الاستراتيجيات التنافسية العامة الثلاث التي اقترحها بوتز والتي تساعد المؤسسات على اكتساب ميزة تنافسية تسمح لها من تحقيق أداء متميز، وكما يوحي إسمها فإن جل اهتمامات المؤسسة التي تتبنى هاته الاستراتيجية ينصب حول تخفيض تكاليفها. وفيما يلي مفهوم هذه الاستراتيجية، مصادرها ومزاياها وعيوبها.

أولاً: مفهوم استراتيجية القيادة بالتكلفة.

تشير القيادة بالتكلفة إلى الحاجة إلى خفض جميع التكاليف مهما كانت طبيعتها، سواء كانت تكاليف ثابتة أو متغيرة، سواء كانت تتعلق بمدخلات العمالة أو رأس المال أو الموارد، وما إذا كانت تتعلق بالتصميم أو التوزيع. وتختلف القيادة بالتكلفة عن القيادة بالسعر، ولكنها غالباً ما تكون شرطاً أساسياً لهاته الأخيرة. فمن الممكن أن يؤدي خفض التكاليف إلى التمتع بأرباح أعلى ولا يؤدي إلى تخفيض السعر. فالتكاليف المنخفضة تعني نطاقاً أوسع من الأسعار المحتملة دون خسارة. كما تعني إمكانية تحقيق ربح أعلى وسعر أعلى للسهم، وبالتالي خفض السعر المحتمل لرأس المال الإضافي. ما يشير إلى وجود دائرة حميدة تتيح فيها التكاليف الحالية المنخفضة إمكانية خفض التكاليف في المستقبل.¹ توفر قيادة التكلفة للمؤسسة تفوقاً واضحاً على جميع المنافسين إلى حد أن تكاليفها المنخفضة تخلق حاجزاً ضد الضغوط التنافسية على الأسعار. وبالتالي يمكن لقائد التكلفة أن يتمتع بربحية أعلى من المتوسط. ومع ذلك، لا يبدو أن قيادة التكلفة مستدامة بمرور الوقت وتتطلب جهوداً مستمرة للحفاظ على خفض التكاليف لمنع التقليد.²

إن تركيز المؤسسة التي تختار استراتيجية القيادة بالتكلفة على اكتساب المزايا من خلال خفض تكاليفها إلى أقل من تلك الخاصة بجميع منافسيها. لا يعني أن هذه المؤسسة تتخلى عن الاستراتيجيات الأخرى. في الواقع، يمكن للتركيز المنفرد على خفض التكاليف فقط أن يقود المؤسسة إلى صنع منتجات

¹ Colin White, **Strategic Management**, Palgrave Macmillan, New York, 2004, p: 278.

² Manuel Becerra, **Theory of the Firm for Strategic Management Economic Value Analysis**, Cambridge University Press, Madrid, 2009, p: 94.

منخفضة التكلفة لا يرغب أحد في شرائها. ومع ذلك، فإن المؤسسة التي تتبع استراتيجية قيادة التكلفة تركز الكثير من جهودها على إبقاء تكاليفها منخفضة.¹

وكمثال على ذلك، تقدم جنرال موتورز وشركة كيا لتصنيع السيارات الكورية بعض الطرز التي تتنافس بشكل مباشر مع بعضها البعض، ومع ذلك تميل سيارات كيا إلى الإنتاج بتكلفة أقل، مع تقديم عرض قيمة مماثل.²

ثانياً: مصادر ميزة التكلفة.

يرجع تمتع المؤسسة بميزة التكلفة على حساب منافسيها، لامتلاكها مصادر تساعد على تحقيق هذا الهدف، تتمثل أهمها في:

- اختلافات الحجم ووفورات الحجم؛
- اختلافات الحجم ووفورات الحجم السالبة؛
- اختلافات الخبرة ووفورات منحنى التعلم؛
- الوصول إلى المدخلات الإنتاجية بتكلفة منخفضة؛
- المزايا التكنولوجية المستقلة عن الحجم؛
- خيارات السياسة.

1- اختلافات الحجم ووفورات الحجم.

يعد حجم المؤسسة من أكثر مصادر مزايا التكلفة التي يتم الاستشهاد بها على نطاق واسع. عندما تكون هناك وفورات حجم كبيرة في التصنيع، التسويق، التوزيع، الخدمة أو في وظائف أخرى، يمكن أن تتمتع المؤسسات الأكبر (حتى نقطة معينة) بميزة التكلفة على المؤسسات الصغيرة. وقد تم مناقشة هذا المفهوم في الفصول السابقة.

2- اختلافات الحجم ووفورات الحجم السالبة.

¹ Jay B Barney and William S Hesterly, **Strategic management and competitive advantage concepts and cases**, sixth edition, Pearson, New York, 2019, p: 98.

² Frank T. Rothaermel, **Strategic management**, Fourth Edition, McGraw-Hill Education, New York 2019, P: 192.

مثلاً يمكن للمؤسسات الأكبر أن تستفيد من وفورات الحجم في خلق مزايا من حيث التكلفة، فإن الحجم الكبير للمؤسسة يمكن أن يزيد من التكاليف بالفعل إذا نمت المؤسسات بشكل كبير للغاية، إلى ما هو أبعد من الحجم الأمثل للمؤسسة، فقد يؤدي ذلك في إلى زيادة في تكاليف الوحدة، وقد يرجع ذلك إلى:¹

- الحدود المادية للحجم الفعال؛
- الإعاقات الإدارية؛
- عدم تحفيز العمال؛
- المسافة إلى الأسواق والموردين.

3- اختلافات الخبرة ووفورات التعلم.

يعتمد المصدر الثالث المحتمل لمزايا التكلفة للمؤسسات في الخبرة المكتسبة عند مستويات الإنتاج التراكمية المختلفة. في بعض الظروف، فإن المؤسسات التي لديها أكبر خبرة في تصنيع منتج أو خدمة سيكون لديها أقل التكاليف في الصناعة، وبالتالي سيكون لها ميزة قائمة على التكلفة.² على عكس وفورات الحجم التي تفترض زيادة التكاليف عند بلوغ المؤسسة حجم كبير جداً، لا توجد زيادة في التكاليف في نموذج وفورات التعلم مع نمو الحجم التراكمي للإنتاج. بدلاً من ذلك، تستمر التكاليف في الانخفاض حتى تقترب من أقل تكلفة ممكنة تقنياً.

تنشأ وفورات التعلم بشكل أساسي من مصدرين:³

- **زيادة البراعة.** (مصنع الدبوس الشهير لأدم سميث) وقد تضاعفت أهمية هذا لأن الإنتاج في معظم الصناعات أصبح مؤتمتاً بشكل متزايد.
- **التحسين التدريجي في التنظيم.** في العالم المعاصر هذا مهم بشكل متزايد. إنها عملية مستمرة لا تتطلب في كثير من الأحيان أي استثمار إضافي.

4- الوصول إلى المدخلات الإنتاجية بتكلفة منخفضة.

¹ Jay B Barney and William S Hesterly, *op cit*, p p: 101-103.

² *Idem*, p: 103.

³ Colin White, *op cit* , p : 307.

واحدة من أهم المزايا الأساسية التي يمكن أن تتمتع بها المؤسسة على منافسيها هي الوصول إلى عوامل المدخلات منخفضة التكلفة مثل المواد الخام ورأس المال والعمالة وخدمات تكنولوجيا المعلومات. في سوق السفر الدولي لمسافات طويلة، يأتي أكبر تهديد تنافسي يواجه شركات الطيران الأمريكية القديمة - الأمريكية ودلتا والمتحدة - من ثلاث شركات طيران سريعة النمو تقع في دول الخليج العربي - طيران الإمارات والاتحاد وقطر. تحقق شركات الطيران هذه ميزة تنافسية على نظيراتها في الولايات المتحدة بفضل المدخلات منخفضة التكلفة - المواد الخام (الحصول على وقود أرخص)، ورأس المال (قروض حكومية بدون فوائد)، والعمالة.¹

مثال آخر مؤسسة نفط لديها حقول في المملكة العربية السعودية مقارنة بمؤسسة نفط لديها حقول في بحر الشمال. تكلفة الحصول على النفط الخام للمؤسسة الأولى أقل بكثير من تكلفة الحصول على النفط الخام للمؤسسة الثانية. ينطوي التنقيب في بحر الشمال على بناء منصات حفر بحرية عملاقة، وإسكان العمال في المدن العائمة، ونقل النفط عبر بحر غالبًا ما يكون عاصفًا. يتطلب الحفر في المملكة العربية السعودية فقط أبسط تقنيات الحفر لأن النفط موجود بالقرب نسبيًا من السطح.²

هناك عدد من المصادر المحتملة لتكاليف المدخلات المنخفضة، تتمثل أهمها في:³

- **الموقع:** يمكن للمؤسسة أن تضع نفسها بالقرب من المصادر منخفضة التكلفة للمدخلات الضرورية، على سبيل المثال بالقرب من مصادر المواد الخام أو الطاقة، أو قريبة من المؤسسات التي تنتج مكونات منخفضة التكلفة.
- **الملكية:** يمكن للمؤسسة أن تأخذ ملكية مصادر المدخلات منخفضة التكلفة، وبالتالي ضمان التوريد بتكلفة معقولة ومنع الآخرين من احتكار استغلال التوريد.
- **قوة المساومة:** يمكن للمؤسسة تطوير واستخدام قوتها التفاوضية لخفض التكاليف، إذا كانت كبيرة بما يكفي وفي وضع يمكنها من القيام بذلك. يمكنها أيضًا العمل بشكل وثيق مع المورد لتحسين تكاليف التوريد.

¹ Frank T. Rothaermel, *op cit*, P: 194.

² Jay B Barney and William S Hesterly, *op cit*, p p: 105, 106.

³ Colin White, *op cit*, p : 308.

- **التعاون:** يمكن للمؤسسة الدخول في اتفاقيات تعاون مع مشتريين آخرين لخفض تكاليف مدخلات معينة.

5- المزايا التكنولوجية المستقلة عن الحجم.

إن المزايا التكنولوجية الراجعة إلى الاختلافات التقنية المادية بين المؤسسات يمكن أن تخلق فروقاً مهمة في التكلفة، حتى عندما تكون المؤسسات المعنية بنفس الحجم تقريباً من حيث حجم الإنتاج. إذ يمكن للتقدم التكنولوجي أن يقلل بشكل كبير من تكلفة الإنتاج. ستنتمتع المؤسسات التي تمتلك أحدث التقنيات عادةً ببعض مزايا التكلفة مقارنة بالمؤسسات ذات الحجم المماثل التي لا تمتلك تلك التقنيات.¹ لا يشمل مفهوم تكنولوجيا المؤسسة الأجهزة التكنولوجية للمؤسسات فقط - الآلات والروبوتات - ولكن أيضاً البرامج التكنولوجية للمؤسسات وأشياء أخرى مثل جودة العلاقات بين العمال والإدارة، وثقافة المؤسسة، وجودة الضوابط الإدارية. كل هذه الخصائص للمؤسسة يمكن أن يكون لها تأثير على التكاليف الاقتصادية لديها.²

يتجلى هذا التحسن التكنولوجي في ثلاث أشكال أساسية:³

- **المكننة والأتمتة.** هناك استبدال العمل بالماكينات، مما يقلل من مدخلات العمل الضرورية. على مدى القرون القليلة الماضية، اتجهت العمالة إلى الارتفاع في الأسعار، مقارنة بسعر رأس المال والمدخلات الأخرى. إن توقع التغيير المستمر في السعر النسبي للعمالة سيشجع على المزيد من التخلي عن العمالة، من خلال المكننة والأتمتة.
- **تحسين الكفاءة في استخدام المواد الخام.** على سبيل المثال، انخفضت متطلبات الطاقة أو مدخلات خام الحديد لإنتاج طن من الفولاذ إلى أقل من عُشر ما كانت عليه قبل 100 عام. هذه ظاهرة عالمية تفسر الاتجاه إلى أن الطلب على المواد الخام يتخلف عن العرض وأن أسعار المواد الخام بالقيمة الحقيقية سيستمر في الانخفاض.
- **تحسين مراقبة الجودة.** وهذا ينطوي على دقة أكبر في مواصفات مدخلات المكون وعدد أقل من العيوب في كل من المدخلات والمخرجات.

¹ Jay B Barney and William S Hesterly, *op cit*, p: 107.

² *Idem*, p: 107.

³ Colin White, *op cit*, p p : 307, 308.

6- خيارات السياسة.

إن مصادر ميزة التكلفة التي تم مناقشتها أعلاه تجعل المؤسسة تكتسب ميزة التكلفة على الرغم من إنتاج منتجات مماثلة لمنتجات المؤسسات المنافسة، ومع ذلك يمكن للمؤسسة أيضا كسب مزايا تكلفة من خلال اتخاذ خيارات بشأن أنواع المنتجات والخدمات التي ستبيعها وهي اختيارات لها تأثير على مركز التكلفة النسبي. تسمى هذه الخيارات خيارات السياسة. بشكل عام، ستختار المؤسسات التي تحاول تنفيذ استراتيجية قيادة التكلفة إنتاج منتجات موحدة بسيطة نسبياً تباع بأسعار منخفضة مقارنة بالمنتجات والأسعار التي تختارها المؤسسات التي تسعى إلى استراتيجيات أخرى.

ثالثاً: مزايا وعيوب استراتيجية القيادة بالتكلفة.

إن اختيار استراتيجية القيادة بالتكلفة ينطوي على بعض المزايا والعيوب تتمثل في:

1- مزايا استراتيجية القيادة بالتكلفة.

من أهم مزايا استراتيجية القيادة بالتكلفة، أنها توفر بعض الحماية ضد القوى الخمس وذلك على النحو التالي:¹

تهديد الوافدين المحتملين. تساعد الاستراتيجية التنافسية لقيادة التكلفة على تقليل تهديد الوافدين الجدد من خلال إنشاء عوائق دخول قائمة على التكلفة. إذ يتعين على الوافدين الجدد الاستثمار بكثافة لتقليل تكاليفهم قبل الدخول.

منافسة المؤسسات القائمة. تقلل المؤسسات التي تتمتع بموقع منخفض التكلفة من خطر المنافسين، من خلال استراتيجيات التسعير التي يمكن للمؤسسات منخفضة التكلفة المشاركة فيها والتي تؤثر بدورها على أدائها وأداء منافسيها ذوي التكلفة الأعلى.

تهديد المنتجات البديلة. يمكن لقيادة التكلفة الحفاظ على جاذبية منتجاتهم وخدماتهم مقارنة بالمنتجات البديلة، في حين أن المؤسسات عالية التكلفة قد تضطر إلى فرض أسعار مرتفعة لتغطية تكاليفها، مما يجعل البدائل أكثر جاذبية، يمكن لقيادة التكلفة الحفاظ على أسعارهم منخفضة مع تحقيق أرباح اقتصادية عادية أو أعلى من المعتاد.

¹ Jay B Barney and William S Hesterly, *op cit*, p: 109, 110.

القوة التفاوضية للموردين والمشتريين. تتمتع المؤسسة القائدة بالتكلفة بقدرة على استيعاب الزيادات في الأسعار التي قد يفرضها الموردون مع تحقيق أرباح أعلى من الأرباح العادية، كما أن القيادة بالتكلفة على أساس كميات كبيرة من الإنتاج ووفورات الحجم تقلل أيضًا من تهديد الموردين فمن غير المحتمل أن يعرض الموردون هذه المبيعات للخطر من خلال تهديد عملائهم. بل غالبًا ما يكون المشترون قادرين على استخدام حجم مشترياتهم لاستخراج خصومات كبيرة من الموردين.

2- عيوب استراتيجية القيادة بالتكلفة.

ويمكن حصر أهمها في:¹

- التغيرات التكنولوجية يمكن أن تؤدي إلى تحمل تكلفة مرتفعة، ذلك لأن التحسينات المستمرة التي تتبعها المؤسسة من أجل البقاء في السوق، يمكن أن تكون مكلفة، خاصة إذا تمثلت في اقتناء معدات جديدة؛
- قد تكون ميزة التكلفة الأقل قصيرة العمر، ذلك إذا ما استطاعت المؤسسات المنافسة تقليد الأساليب التي تؤدي إلى تخفيض التكلفة؛
- قد يكون هناك تحول من قبل المستهلك نحو منتجات أخرى إذا ما كان أقل حساسية للسعر، وكان مستعدا الدفع سعر أعلى مقابل الحصول على جودة أفضل؛
- إتباع هذه الاستراتيجية في كثير من الأحيان يمكن أن يؤدي إلى عدم المرونة الاستراتيجية، بمعنى أن المؤسسة لا تكون قادرة على الاستجابة للتغيرات؛
- إتباع هذه الاستراتيجية قد يؤدي إلى ظهور منافسة شرسة من قبل المنافسين الآخرين في سبيل تنفيذ هذه الاستراتيجية أيضا، وبالتالي هذا يؤدي إلى احتمال عدم تحقيق العوائد المنتظرة من هذه الاستراتيجية.

من الممكن أيضا أن تؤدي التغيرات الصغيرة في أسعار الصرف إلى حرمان المؤسسة من ميزة التكلفة، مما يزيد من درجة المنافسة من الخارج بين عشية وضحاها. يمكن أن يحدث هذا إما نتيجة لانخفاض قيمة العملة الأجنبية، مما يجعل المؤسسات الموجودة في البلد المعني أكثر قدرة على المنافسة، أو نتيجة لارتفاع قيمة عملة البلد الأم. يمكن أن يكون نتيجة لكلا النوعين من التغيير. عندما تتحرك

¹ واضح فواز، استراتيجية المؤسسة الاقتصادية بين هيكل الصناعة والأداء حالة صناعة خدمة الهاتف النقال في الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2016، ص ص: 222، 223.

العملات في اتجاهين متعاكسين، يمكن أن تكون حركات التكلفة النسبية هذه دراماتيكية للغاية. وهي غير مرتبطة تمامًا بأداء قطاع أو مؤسسة معينة.¹

المطلب الثاني: استراتيجية التمييز.

يتناول هذا المطلب استراتيجية التمييز، ثاني الاستراتيجيات التنافسية العامة من خلال تحديد مفهومها، مصادرها، خطوات تطبيقها ومزاياها وعيوبها.

أولاً: مفهوم استراتيجية التمييز.

تمايز المنتجات هو استراتيجية عمل حيث تحاول المؤسسات اكتساب ميزة تنافسية من خلال زيادة القيمة المتصورة لمنتجاتها أو خدماتها بالنسبة إلى القيمة المتصورة لمنتجات أو خدمات المؤسسات الأخرى. يمكن أن تكون هذه المؤسسات الأخرى منافسة أو مؤسسات تقدم منتجات أو خدمات بديلة. من خلال زيادة القيمة المتصورة لمنتجاتها أو خدماتها، ستكون المؤسسة قادرة على فرض سعر أعلى مما كانت ستقرضه بخلاف ذلك. يمكن أن يؤدي هذا السعر المرتفع إلى زيادة إيرادات المؤسسة وتوليد مزايا تنافسية.

ويعتبر تشامبرلين أن "التمييز يتم بين فئة عامة من المنتجات إذا كان هناك أي أساس مهم للتمييز بين سلع بائع واحد و سلع بائع آخر. قد يكون هذا الأساس حقيقياً أو خيالياً، طالما أنه له أي أهمية مهما كانت بالنسبة للمشتريين، ويؤدي إلى تفضيل منتج واحد على حساب الآخر"²

مثلاً يمكن أن تخلق التصورات تمييزاً للمنتج بين المنتجات المتطابقة بشكل أساسي، فإن الافتقار إلى الاختلافات الملحوظة بين المنتجات ذات الخصائص المختلفة جداً يمكن أن يمنع تمايز المنتج. وبالتالي أولئك الذين لا يدركون هذه الاختلافات، حتى لو كانت موجودة وكبيرة، لن يكونوا مستعدين لدفع المزيد مقابل نوع واحد من هاتين السلعتين.

معظم المنتجات المتنافسة في السوق قادرة على تلبية الحد الأدنى من المنافع المتوقعة. لديهم السمات المادية المطلوبة لتحقيق ذلك. يمكن للسيارة أن تنقل السائق والركاب من النقطة أ إلى النقطة ب

¹ Colin White, *op cit*, p : 325.

² Manuel Becerra, *op cit*, p: 156.

في غضون فترة زمنية معقولة. زوج من الأحذية مريح ووقائي. المادة الغذائية مغذية بالطريقة الضرورية وصالحة للأكل. ومع ذلك، فإن بيع أي من هذه المنتجات ضد المنافسة الكبيرة يعتمد على القيام بأكثر من مجرد إخبار المستهلكين بأنهم يحققون الحد الأدنى من المتطلبات. إنه ينطوي على ربط المنتج بصفات جذابة غير ملموسة تمنح المنتج "شيئاً إضافياً" يستثمره بشكل فريد. يجب أن تكون هذه الصفات غير الملموسة مناسبة لكل من المنتج وقطاع السوق الذي يستهدفه المنتج. تتناسب بعض المنتجات، مثل مستحضرات التجميل أو أدوات التجميل، بشكل جيد مع هذا النهج.¹

يتعلق تمييز المنتجات جزئياً بتقنية الإنتاج والتصميم، وجزئياً بقضية ترويج وتسويق. يؤسس التسويق في ذهن المستهلك وجود اختلافات غير ملموسة. الهدف الرئيسي منها هو خلق ميزة متصورة على المنتجات التنافسية الأخرى.

وتعتبر الدعاية والإعلان أحد الوسائل الهامة التي تلجأ إليها المؤسسات لإقناع المستهلكين بتميز السلعة المنتجة سواء من حيث نوعيتها أو مظهرها أو طريقة استخدامها أو خدمات الصيانة المقدمة إلى المستهلك بعد شراءه للسلعة... الخ. حيث تستطيع المؤسسة من خلال حملات الدعاية والإعلان أن تخلق طلباً خاصاً لمنتجاتها بإقناع المستهلكين بتميز هذه المنتجات أو أفضليتها بحيث يصبح على المنتجين الجدد الراغبين في الدخول إلى السوق إنفاق مبالغ كبيرة لتغطية تكاليف الدعاية والإعلان لاجتذاب بعض هؤلاء المستهلكين مما يؤدي إلى زيادة تكلفة إنتاجهم وتقليص فرص منافستهم للمنتجين القائمين الذين يمارسون سياسات تمييزية لمنتجاتهم.²

ثانياً: مصادر التمييز.

على الرغم من أن الغرض من جميع قواعد تمييز المنتجات هذه هو خلق تصور بأن منتجات أو خدمات المؤسسة ذات قيمة غير عادية، إلا أن القواعد المختلفة لتمييز المنتجات تحاول تحقيق هذا الهدف بطرق مختلفة. فمن المحتمل أن تستند المؤسسة لتنفيذ استراتيجية تمييز ناجحة إلى عدة أسس، كسمات منجاتها أو خدماتها، أو العلاقات بينها وبين عملائها، وفي الأخير يمكن أن يكون التمييز على أساس الروابط داخل أو بين المؤسسات، والجدول الموالي يوضح ذلك.

¹ Colin White, *op cit*, p : 357.

² أحمد رشاد موسى: اقتصاديات المشروع الصناعي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1981، ص: 113.

جدول 3-1: أسس تمييز المنتج

تميز على أساس سمات المنتج أو الخدمة	تميز على أساس العلاقات بين المؤسسة وعملائها	تميز على أساس الروابط داخل أو بين المؤسسات
1. ميزات المنتج	5. تخصيص المنتج	8. الروابط بين الوظائف داخل المؤسسة
2. تعقيد المنتج	6. التسويق الاستهلاكي	9. الروابط مع المؤسسات الأخرى
3. توقيت إدخال المنتج	7. سمعة المنتج	10. مزيج المنتجات
4. الموقع		11. قنوات التوزيع
		12. الخدمة والدعم

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على: Jay B Barney and William S Hesterly, op cit, P :127
 تحاول الأسس الأربعة الأولى لتمييز المنتجات المدرجة في الجدول أعلاه إنشاء التمايز من خلال التركيز مباشرة على سمات المنتجات أو الخدمات التي تبيعها المؤسسة. الأسس الثلاثة الثانية لخلق هذا التمييز من خلال تطوير علاقة بين المؤسسة وعملائها. الأسس الخمس الأخيرة تستند على الروابط داخل المؤسسات وفيما بينها. بالطبع، هذه الأسس لتمييز المنتج ليست متعارضة. في الواقع، ستحاول المؤسسات غالبًا تمييز منتجاتها أو خدماتها على أبعاد متعددة في وقت واحد.

ثالثًا: خطوات استراتيجية التمييز.

هناك أربع خطوات في صياغة استراتيجية تجزئة تمايز المنتج:

- 1- تحديد مجموعة العملاء المستهدفة، وهي مجموعة تشغل شريحة معينة من السوق، أو في بعض الحالات تشكل السوق بأكمله؛
- 2- اختيار سمات المنتج المحددة المطلوبة ومستوياتها، وبالتالي تحديد موضع المنتج، والذي يسمى أحيانًا حزمة المنتج؛
- 3- ضمان التوافق بين حزم السمات، والمنافع أو التفضيلات لمجموعة أو مجموعات العملاء المستهدفة؛

4- تقييم العوائد المحتملة من التمايز، ومقارنتها بتكاليف التمايز.

رابعاً: مزايا وعيوب استراتيجية التمييز.

لاستراتيجية التمييز عدد من المزايا والعيوب نذكر منها:

1- مزايا استراتيجية التمييز.¹

الحد من منافسة المؤسسات القائمة: سيحتاج المنافس إلى تحسين ميزات المنتج بالإضافة إلى بناء سمعة مماثلة أو أكثر فعالية من أجل الحصول على حصة في السوق.

تقليل خطر المنافسين المحتملين: سيجد المنافسون أن هذه المزايا غير الملموسة تستغرق وقتاً طويلاً ومكلفة، وربما يستحيل تقليدها. إذا كان مصدر التمييز غير ملموس (على سبيل المثال، السمعة بدلاً من ميزات المنتج والخدمة التي يمكن ملاحظتها)، فمن المرجح أن تحافظ المؤسسة على ميزتها.

التقليل من تهديد للموردين: إذا كانت المؤسسة قادرة على إحداث فرق كبير بين القيمة المتصورة وأسعار السوق الحالية، فلن تكون مهددة بسبب الزيادات في أسعار المدخلات من طرف الموردين. على الرغم من أن الزيادة في عوامل المدخلات يمكن أن تؤدي إلى تآكل الهوامش، فمن المحتمل أن تكون المؤسسة صاحبة المنتج المتميز قادرة على نقل زيادات الأسعار إلى عملائها طالما أن خلق القيمة يتجاوز سعر المنتج.

الحد من القوة التفاوضية للمشتريين: نظراً لأن التمايز الناجح يخلق قيمة متصورة في أذهان المستهلكين ويني ولاء العملاء، فمن غير المرجح أن يظهر المشترون الأقوياء الذين يطالبون بتخفيض الأسعار.

تخفيض خطر المنتجات البديلة: يقلل الوضع المتميز القوي أيضاً من خطر البدائل، لأن الميزات الفريدة للمنتج قد تم إنشاؤها لتلبية تفضيلات العملاء، مما يجعلهم مخلصين للمنتج.

قد تشترك استراتيجية التمييز مع استراتيجية القيادة بالتكلفة في قدرتهما على الحد من تهديدات القوى الخمس لبورتر، لكن تتفوق استراتيجية التمييز على القيادة بالتكلفة في نقطتين أساسيتين هما:²

¹ Frank T. Rothaermel, *op cit*, P P: 202, 203.

² Colin White, *op cit*, p: 368.

أ- من غير المرجح أن تتقلب القدرة التنافسية المتأتمية من استراتيجية التمييز بسبب الاضطرابات في البيئة الخارجية. عادة ما يكون ذوق المستهلك أكثر استقراراً من العديد من المتغيرات التي تؤثر على التكاليف المباشرة للإنتاج وسعر بيع المنتج، بما في ذلك أسعار الصرف النسبية. هذا ليس هو الحال دائماً نظراً لوجود منتجات تتغير فيها المواصفات بسرعة، ولكنها عادة ما تكون كذلك.

ب- يمكن متابعة استراتيجية قيادة التكلفة بسهولة أكبر ويمكن للآخرين تقليد عناصرها الرئيسية بسهولة أكبر. لكن من الأصعب إزالة تفرد المنتج.

2- عيوب استراتيجية التمييز.

تتقوض جدوى استراتيجية التمييز بشدة عندما يتحول تركيز المنافسة إلى السعر بدلاً من ميزات خلق القيمة. يمكن أن يحدث هذا عندما تصبح المنتجات المتباينة متشابهة ويظهر معيار مقبول للجودة عبر المؤسسات المنافسة. على الرغم من أن iPhone كان منتجاً مميزاً للغاية عند تقديمه في عام 2007، إلا أن الشاشات التي تعمل باللمس وغيرها من الميزات التي كانت مبتكرة في السابق أصبحت الآن قياسية في الهواتف الذكية. في الواقع، تمتلك الهواتف الذكية التي تعمل بنظام Android حوالي 82 بالمائة من حصة السوق، بينما تمتلك هواتف iOS من Apple حوالي 18 بالمائة. العديد من المؤسسات بما في ذلك؛ Samsung و LG، وكلاهما من كوريا الجنوبية؛ والمؤسسة الرائدة منخفضة التكلفة Huawei الصينية تحاول تحدي قدرة Apple على جني أرباح كبيرة من صناعة الهواتف الذكية بناءً على امتيازها في iPhone. يحتاج عامل التمييز أيضاً إلى الحرص على عدم تجاوز جاذبيته المتباينة عن طريق إضافة ميزات المنتج التي ترفع التكاليف ولكن ليس القيمة المتصورة في أذهان المستهلكين. على سبيل المثال، لا يمكن للعين البشرية اكتشاف أي زيادة إضافية في دقة الشاشة تتجاوز قدرة شبكية العين من خلال مسافة المشاهدة العادية. أخيراً، يجب أن يكون تحرص المؤسسة بحيث لا ترتفع تكاليف توفير التمييز عن رغبة العميل في الدفع.¹

في النهاية، تعتمد ندرة استراتيجية تمييز المنتجات على قدرة المؤسسات على الإبداع في إيجاد طرق جديدة للتمييز بين منتجاتها. ستتمكن المؤسسات المبدعة من اكتشاف أو إنشاء طرق جديدة للقيام بذلك. ستكون هذه الأنواع من المؤسسات دائماً متقدمة بخطوة واحدة على المنافسين لأن المؤسسات

¹ Frank T. Rothaermel, *op cit*, P: 203.

المنافسة غالباً ما تحاول تقليد تحركات التمايز في المنتجات الأخيرة لهذه المؤسسات بينما تعمل المؤسسات المبدعة على الخطوة التالية.

المطلب الثالث: استراتيجية التركيز.

تعتبر استراتيجية التركيز ثالث الاستراتيجيات التنافسية، وفيما يلي شرح لأهم خصائصها ومميزاتها وعوامل نجاحها.

أولاً: مفهوم استراتيجية التركيز.

تهدف هذه الاستراتيجية إلى إرضاء شريحة متخصصة فقط من السوق بأكملها، والتي تتكون من أنواع معينة من العملاء، أو سوق جغرافي محدود، أو نطاق ضيق من المنتجات. من خلال اتباع قيادة بالتكلفة مركزة أو استراتيجية تميز مركزة، تكون المؤسسة قادرة على إرضاء قطاع السوق المتخصص بشكل أكثر فعالية أو كفاءة من منافسيها الذين يعملون في السوق الأوسع. وبالتالي، فإن المؤسسة قادرة على تحقيق التمايز من خلال تلبية احتياجات شريحة معينة من العملاء بشكل أفضل أو تحقيق تكاليف أقل في خدمة شريحة العملاء هذه.¹

ولكنه ليس بديلاً حَقاً عن الاستراتيجيتين العامتين الآخرين. في الواقع، بمجرد تحديد شريحة ضيقة واستهدافها، تحتاج المؤسسة إلى اختيار إما قيادة بالتكلفة أو التمييز كأساس لاستراتيجية التركيز الخاصة بها.

يرى بورتر أن "استراتيجية التركيز بأكملها مبنية على خدمة هدف معين بشكل جيد للغاية، ويتم تطوير كل سياسة وظيفية مع وضع ذلك في الاعتبار. ترتكز الاستراتيجية على فرضية أن المؤسسة قادرة على خدمة هدفها الاستراتيجي الضيق بشكل أكثر فعالية أو كفاءة من المنافسين الذين يتنافسون على نطاق أوسع. نتيجة لذلك، تحقق المؤسسة إما التمايز عن تلبية احتياجات الهدف المحدد بشكل أفضل، أو خفض التكاليف في خدمة هذا الهدف، أو كليهما. على الرغم من أن استراتيجية التركيز لا تحقق تكلفة منخفضة أو تمايزاً من منظور السوق ككل، إلا أنها تحقق أحد هاذين المركزين أو كليهما من منظور هدف السوق الضيق."²

¹ Gorazd Ocvirk, *op cit*, P: 65.

² Michael E. Porter, *op cit*, 1998, p p: 38, 39.

قد تكون المكافأة "عوائد أعلى من المتوسط"، لأن استراتيجيات التركيز الفعالة تعزز مكانة السوق في تصور عملاء القطاع، وتوفر حماية فعالة للقطاع ضد الداخلين.¹

على سبيل المثال، قد تكون استراتيجية التركيز الخاصة بشركة طيران هي نقل ركاب درجة رجال الأعمال فقط في طائرات خاصة. أو كما تركز شركة بورش المصنعة للسيارات الألمانية فقط على السيارات الرياضية وتتمتع بسمعة عالمية للقيام بذلك.²

في الأخير، تتضمن استراتيجية التركيز مقايضة حاسمة بين زيادة الهوامش، مدفوعة على الأرجح بالجاذبية الأكبر لمنتج يتكيف مع العملاء ذوي الاحتياجات الفريدة، وتقليل المبيعات الإجمالية المحتملة، لأن السوق كان مقصوراً على مجموعة فرعية أصغر من العملاء. وبالتالي، فهي مسألة اختيار المجالات التي ستكون المؤسسة حاضرة فيها، على الرغم من أن لها آثاراً على سلسلة القيمة بأكملها والموارد الأوسع مقابل الموارد المتخصصة التي تحتاج إلى تطوير. تعتبر كيفية التعامل مع عدم تجانس العملاء عنصراً حاسماً في استراتيجية المؤسسة، وبشكل أكثر دقة، موقعها في السوق.³

ثانياً: أشكال استراتيجية التركيز.

تأخذ استراتيجية التركيز، شكلين أساسيين، التركيز على خفض التكاليف والتركيز على التمايز. يعتمد كلا الشكلين لاستراتيجية التركيز على تقديم خدمة أفضل من المنافسين ذوي القاعدة العريضة الذين يحاولون خدمة الشريحة المستهدفة من التركيز. يستغل التركيز على التكلفة على الاختلافات في سلوك التكلفة في بعض الشرائح، بينما يستغل تركيز التمايز الاحتياجات الخاصة للمشتريين في الشرائح الأخرى. مما يجعل المؤسسة تحقق هدفها الاستراتيجي الضيق بشكل ناجح مقارنة بمنافسيها الذين يتنافسون على نطاق أوسع.

1- التركيز على التكلفة.

¹ Tony Morden, **Principles of Strategic Management**, Third Edition, Ashgate Publishing Limited, Hampshire, England, 2007, p: 491.

² Kevan Williams, **Strategic Management**, Dorling Kindersley Limited, New York, 2009, P: 33.

³ Manuel Becerra, **op cit**, p p: 154, 155.

التركيز على التكلفة هو استراتيجية تنافسية منخفضة التكلفة تركز على مجموعة مشتريين معينة أو سوق جغرافي وتحاول خدمة هذا المكان فقط، مع استبعاد الآخرين. عند استخدام التركيز على التكلفة، تسعى المؤسسة أو وحدة الأعمال إلى الحصول على ميزة التكلفة في قطاعها المستهدف.

ومن بين العوامل التي تساعد على تبني هذه الاستراتيجية ما يلي¹:

- مراقبة إمكانية إعادة تجزئة السوق خاصة في ظل التطورات التكنولوجية والتحويلات في رغبات الزبائن المستهدفين؛

- تركيز الاستثمار على الرغبات غير المشبعة والصغيرة؛

- اختيار القطاع السوقي الذي يشمل الفئات الواضحة الحاجات والرغبات من أجل تركيز

التكاليف.

2- التركيز على التميز.

يستهدف التركيز على التمايز، مثل التركيز على التكلفة، مجموعة مشتريين معينة أو قطاع أو خط إنتاج أو سوق جغرافي، عند استخدام التركيز على التميز، تسعى المؤسسة أو وحدة الأعمال إلى التمايز في قطاع السوق المستهدف. يتم تقدير هذه الاستراتيجية من قبل أولئك الذين يعتقدون أن المؤسسة أو الوحدة التي تركز جهودها قادرة بشكل أفضل على خدمة الاحتياجات الخاصة لهدف استراتيجي ضيق بشكل أكثر فعالية من منافسيها. على سبيل المثال، Orphagenix هي شركة أدوية صغيرة تعمل بالتكنولوجيا الحيوية تتجنب المنافسة المباشرة مع المؤسسات الكبرى مثل AstraZenica و Merck من خلال تطوير علاجات دوائية للأمراض "اليتيمة". أي الأمراض النادرة والتي غالبًا ما تهدد الحياة ولكن ليس لها خيارات علاج فعالة - على سبيل المثال، أمراض مثل فقر الدم المنجلي وضمور العضلات النخاعي؛ الأمراض التي يتجاهلها صانعو الأدوية الكبار.²

ثالثًا: عوامل نجاح استراتيجية التركيز.

غالبًا ما ترتبط استراتيجيات التركيز بالأعمال التجارية الصغيرة نظرًا لوجود توافق طبيعي بين النطاق الضيق للاستراتيجية وصغر حجم المؤسسة. قد تتضمن استراتيجية التركيز عناصر التمايز وقيادة

¹ وهيبية ديجي، مرجع سابق، ص: 18.

² Thomas L. Wheelen and others, **Strategic management and business policy globalization, innovation, and sustainability**, fifteenth edition, Pearson Education Limited, United Kingdom, 2018, p: 210.

التكلفة الإجمالية، ولكن لكي تكون ناجحًا في السوق، فإن المتطلب الاستراتيجي الرئيسي هو الاستمرار في التركيز. واختيار الصناعات الجديدة سريعة النمو، إلا أن معظم المؤسسات الناشئة تدخل صناعات ناضجة. ففي هاته الصناعات يميل نمو الطلب إلى أن يكون بطيئًا وغالبًا ما يكون هناك العديد من المنافسين وهو ما يزيد من شدة المنافسة. لذلك، إذا أرادت مؤسسة ناشئة الحصول على جزء من السوق، فغالبًا ما يتعين عليها أن تعمل بعيدًا عن منافس حالي. إذا دخلت مؤسسة ناشئة السوق باستراتيجية واسعة أو عدوانية، فمن المحتمل أن تثير الانتقام من منافس أكثر قوة. يمكن للمؤسسات الناشئة أن تتجح في كثير من الأحيان بشكل أفضل من خلال إيجاد مكان في السوق حيث يمكنها الحصول على موطن قدم وإحراز تقدم صغير يؤدي إلى تآكل وضع المنافسين الحاليين. من هذا المكان، يمكنهم بناء إسم لأنفسهم والنمو.¹

ويمكن تلخيص أهم العوامل المساعدة على نجاح استراتيجية التركيز في:²

- أن يكون القطاع السوقي المستهدف كبيرًا بالدرجة التي يمكن أن يحقق من خلالها الربح؛
- أن تكون هناك احتمالية نمو مرتفعة للقطاع السوقي المستهدف؛
- ألا يكون القطاع السوق المستهدف مجال حاسم وهام لنجاح المنافسين؛
- أن يكون لدى المؤسسة القابلية والموارد اللازمة للعمل بذلك القطاع بصورة فعالة؛
- أن تكون المؤسسة قادرة على الدفاع على مصالحها أمام المنافسين من خلال التركيز على سمعتها وعلامتها التجارية أمام عملائها.

ومن الأمثلة الناجحة لاستراتيجية التركيز موقع LinkedIn. الذي أصبح يعتبر موقع التواصل الاجتماعي التجاري المفضل. فبدلاً من التنافس مع Facebook بشكل مباشر، أنشأ LinkedIn استراتيجية تركز على الأفراد الذين يرغبون في مشاركة خبراتهم التجارية وإجراء اتصالات مع الأفراد الذين يشاركونهم أو يمكنهم مشاركة علاقات العمل معهم. وبذلك تكون قد أوجدت نموذج عمل قويًا للغاية. يستثمر LinkedIn معلومات المستخدم الخاصة به بثلاث طرق: رسوم الاشتراك من بعض المستخدمين، ورسوم الإعلانات، ورسوم التوظيف. الأولين هما معياران إلى حد ما لمواقع التواصل الاجتماعي، لكن

¹ Gregory Dess, Gerry McNamara, Alan Eisner and Seung-Hyun Lee, **Strategic Management Text and Case**, tenth edition, McGraw-Hill Education, New York, 2021, p : 250.

² كاظم نزار الركابي، الإدارة الاستراتيجية العولمة والمنافسة، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2004، ص: 165.

رسوم الإعلانات أعلى بالنسبة إلى LinkedIn نظرًا لأنه يمكن استهداف الإعلانات بشكل أكثر فاعلية نتيجة لتركيز LinkedIn. مصدر الدخل الثالث فريد إلى حد ما بالنسبة لـ LinkedIn. يدفع الباحثون عن الكفاءات وإدارات الموارد البشرية رسومًا كبيرة للمستخدم، تصل إلى 8.200 دولار سنويًا، للوصول إلى محرك بحث التوظيف في LinkedIn، والذي يمكنه التدقيق في ملفات تعريف LinkedIn لتحديد الأفراد ذوي المهارات والخبرات المطلوبة. يمكن رؤية قوة نموذج العمل هذا في الاختلاف في قيمة المستخدم لـ LinkedIn عند مقارنته بـ Facebook. لكل ساعة يقضيها المستخدم على الموقع، يدر LinkedIn 1.30 دولارًا من الدخل. أما Facebook، فهو يدر 6.2 سنتات فقط.¹

رابعاً: مزايا وعيوب استراتيجية التركيز.

كغيرها من الاستراتيجيات التنافسية العامة لدى استراتيجية التركيز مجموعة من المزايا إلا أنها لا تخلو من البعض العيوب.

1- مزايا استراتيجية التركيز.

كما ناقشنا فيما يتعلق باستراتيجيات التكلفة والتميز، وكيف توفر هذه الاستراتيجيات دفاعات ضد كل قوة تنافسية. تساعد استراتيجية التركيز أيضا على تحسين الموقف التنافسي تجاه القوى الخمس، فهاته الاستراتيجية مبنية أساسا على اختيار مجال من السوق حيث يكون المنافسون أضعف وتكون فيه المؤسسة أقل عرضة للبدائل. بالإضافة إلى ما سبق قد تشمل مزايا استراتيجية التركيز ما يلي:²

- تعقد ضئيل في التسيير؛
- قلة التنوع في ميادين النشاط تسهل عملية تحديد الأهداف؛
- تسهيل تكثيف الجهود بالنسبة للمسيرين وإدراك التطورات التي تخص الزبائن؛
- مزايا استراتيجية السيطرة بالتكاليف في حالة إتباع المؤسسة لاستراتيجية التركيز على التكاليف أو مزايا استراتيجية التميز في حالة إتباع المؤسسة لاستراتيجية التركيز بالتميز؛
- من المزايا التنافسية للمؤسسة المتبنية لاستراتيجية التركيز تمتع هذه المؤسسة بالحماية من المنافسين، نظرا لقدرتها على تقديم منتج أو خدمة للعملاء لا يستطيع المنافسون تقديمها،

¹ Gregory Dess, Gerry McNamara, Alan Eisner and Seung-Hyun Lee, *op cit*, p: 149.

² بوشمال عبد الرحمان، دور الاستراتيجيات العامة للتنافس في تحسين هيكل الصناعة الدوائية الجزائرية، دراسة حالة: مجمع صيدال (2005-2015)، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2017/2016، ص ص: 81، 82.

وتسمح هذه القدرة للمؤسسة بالتأثير على عملائها، لأنهم لا يستطيعون الحصول على نفس الشيء من مصدر آخر؛

- المؤسسة التي تتبع استراتيجية التركيز قد تستحوذ على أهم مصدر من مصادر الميزة التنافسية ألا وهو الكفاءة المتميزة، هذا فضلا عن الجودة، التحديث والاستجابة للعميل؛
- تمكن هذه الاستراتيجية المؤسسة من تحسين مصادر أخرى للأنشطة المضيفة للقيمة على أن تساهم في تحسين وضع التكاليف أو التمييز وتكتسب المؤسسة أفضلية داخل القطاع المستهدف مقارنة بالمنافسين الآخرين الذين ينشطون على مستوى السوق الكلي للصناعة.

2- عيوب استراتيجية التركيز.

تشمل العيوب المحتملة لاستراتيجيات التركيز ما يلي:¹

- قد تتآكل مزايا التكلفة داخل القطاع الضيق. فمن المحتمل أن تكون مزايا استراتيجية التركيز على التكلفة عابرة إذا تآكلت مزايا التكلفة بمرور الوقت. على سبيل المثال، واجه الرواد الأوائل في التعليم عبر الإنترنت، مثل جامعة فينيكس، تحديات متزايدة مع دخول الجامعات التقليدية ببرامجها الخاصة عبر الإنترنت التي تسمح لهم بمطابقة مزايا التكلفة المرتبطة بأنظمة التسليم عبر الإنترنت. وبالمثل، شهدت مؤسسات أخرى انخفاضاً في هوامش ربحها مع دخول المنافسين قطاع منتجاتهم.

• حتى عروض المنتجات والخدمات شديدة التركيز تخضع للمنافسة من الوافدين الجدد وللتقليد.

قد تتمتع بعض المؤسسات التي تتبنى استراتيجية التركيز بمزايا مؤقتة لأنها تختار مكانة صغيرة مع عدد قليل من المنافسين. ومع ذلك، قد تكون مزاياها قصيرة الأجل. ومن الأمثلة البارزة على ذلك تعدد المؤسسات على الأنترنيت المتخصصة في قطاعات ضيقة جداً مثل مستلزمات الحيوانات الأليفة والأطعمة العرقية وإكسسوارات السيارات القديمة. تميل حواجز الدخول إلى أن تكون منخفضة، وهناك القليل من ولاء المشتري، وتصبح المنافسة شديدة. ونظرًا لأن استراتيجيات وتقنيات التسويق التي يستخدمها معظم المنافسين غير مملوكة إلى حد كبير، فإن التقليد سهل. بمرور الوقت، تنخفض الإيرادات، وتقل هوامش الأرباح، ولا ينجو إلا أقوى المؤسسات من الهزة.

• يمكن أن تصبح المؤسسات مركزة أكثر من اللازم. تركيزًا على تلبية احتياجات المشتري، قد

يكون لبعض المؤسسات التي تحاول الحصول على مزايا من خلال استراتيجية التركيز منتج أو خدمة

¹ Gregory Dess, Gerry McNamara, Alan Eisner and Seung-Hyun Lee, *op cit*, p p: 150, 151.

ضيفة للغاية، لا يستطيع تلبية احتياجات المشتري. على سبيل المثال تخسر مؤسسات مثل Ace و True Value حصتها في السوق لصالح منافسين مثل Lowe's و Home Depot التي تقدم مجموعة متكاملة من معدات واكسسوارات الحدائق والمنزل.

والجدول الموالي يوضح الخصائص الأساسية لكل استراتيجية من الاستراتيجيات التنافسية العامة، وأهم الاختلافات بينها.

جدول 3-2: مقارنة بين الاستراتيجيات التنافسية العامة

الاستراتيجية	المزايا	سلبيات
القيادة بالتكلفة أن يكون المنتج الأقل تكلفة في القطاع	يمكن أن يكون سهل التنفيذ	قد يكون من الصعب استدامتها فالمؤسسة عرضة لتغلب منافسيها عليها
التمييز توفير "إضافات" للمنتج أو الخدمة التي يرغب فيها العملاء	يمكن أن يعني التسعير المتميز توفير المزيد من الأموال للأنشطة التي تحافظ على الميزة، مثل البحث والتطوير	يمكن أن يصبح مصدر التمايز قديمًا بمرور الوقت ويجب تطوير "إضافات" جديدة
التركيز التركيز على جزء صغير من السوق وأن تصبح المؤسسة خبيرة ومسيطرته فيه	يمكن أن تعطي هوامش ربح عالية جدًا وتؤدي إلى مركز مهيمن في جزء من السوق	محفوف بالمخاطر: الجزء المستهدف من السوق قد يتغير أو يختفي، إذا كنت ناجحة، فقد تحاول المؤسسات الكبيرة الدخول إلى السوق

المصدر: Kevan Williams, *op cit*, P:33.

لا تعتبر أي من الاستراتيجيات التنافسية العامة الموضحة في الجدول أعلاه (القيادة بالتكلفة، التمييز والتركيز) متفوقة بطبيعتها. فلكل منها جوانب إيجابية وأخرى سلبية، العامل الحاسم هو أن استراتيجية العمل المختارة يجب أن توفر موقفًا قويًا يحاول تعظيم خلق القيمة الاقتصادية ويتم تنفيذها بشكل فعال. يعتمد نجاح كل منها على السياق وعلى العنصران التاليان:

- ما مدى جودة الاستراتيجية في تعزيز نقاط القوة الداخلية للمؤسسة مع تخفيف نقاط ضعفها.
- إلى أي مدى تساعد المؤسسة على استغلال الفرص الخارجية مع تجنب التهديدات الخارجية.

فمثلاً عندما يحدد السعر المنخفض والمنتجات الموثوقة الحصة السوقية، ستتجح المؤسسة بالحفاظ على منتجاتها غير متميزة وتركيز طاقاتها على تقليل تكاليف الإنتاج. ولكن عندما يكون الاضطراب في السوق شديداً ويكون ابتكار المنتجات متكرراً، يعتمد النجاح على تمييز المنتج والتسويق القوي، ويؤدي الالتزام باستراتيجية المنتج الواحد إلى فقدان المركز التنافسي.¹

المبحث الثالث: التواطؤ والتحالفات الاستراتيجية.

تستخدم المؤسسة استراتيجيات تنافسية لاكتساب ميزة تنافسية داخل القطاع من خلال التنافس مع المنافسين. ومع ذلك، فهذه ليست خيارات استراتيجيات العمل الوحيدة المتاحة للمؤسسة أو لوحدة الأعمال للمنافسة بنجاح داخل القطاع. يمكن للمؤسسة أيضاً استخدام الاستراتيجيات التعاونية لاكتساب ميزة تنافسية داخل القطاع من خلال العمل مع المؤسسات الأخرى. النوعان العامان من الاستراتيجيات التعاونية هما التواطؤ والتحالفات الاستراتيجية.

المطلب الأول: مفهوم التواطؤ وأنواعه.

المؤسسات التي تختار وتنفذ الاستراتيجيات التنافسية العامة التي تمت مناقشتها في المبحث السابق، أو بعض المؤسسات التي تختار التحالفات الاستراتيجية والتي سيتم مناقشتها لاحقاً، كل هذه المؤسسات تولد أرباحاً اقتصادية من خلال تلبية احتياجات عملائها بكفاءة وفعالية أكبر. وبهذا المعنى، يمكن اعتبار الأرباح الاقتصادية الناتجة عن هذه الاستراتيجيات أرباحاً من حيث الكفاءة. توجد حالات أخرى، لا يتمثل مصدر الأرباح الاقتصادية في الكفاءة والفعالية الاستراتيجية التمييزية للمؤسسة. بدلاً من ذلك، إنها قدرة مجموعة من المؤسسات على العمل معاً لتقليل المنافسة في القطاع. هذه الاستراتيجية تسمى التواطؤ. وبالتالي في هذه الحالة تحقق أرباحاً اقتصادية تسمى أرباح التواطؤ.

¹ H. Igor Ansoff, Daniel Kiple, A. O. Lewis, Roxanne Helm-Stevens and Rick Ansoff, **Implanting Strategic Management**, 3rd edition, Springer Nature, Switzerland, 2019, p: 6.

ويمكن تعريف التواطؤ على أنه " التعاون النشط للمؤسسات داخل القطاع لتقليل الإنتاج ورفع الأسعار من أجل الالتفاف على القانون الاقتصادي العادي للعرض والطلب. قد يكون التواطؤ صريحًا، وفي هذه الحالة تتعاون المؤسسات من خلال الاتصال المباشر والتفاوض، أو ضمنيًا، وفي هذه الحالة تتعاون المؤسسات بشكل غير مباشر من خلال نظام غير رسمي للإشارات.¹

يمكن أن يتخذ هذا التعاون مجموعة متنوعة من الأشكال بما في ذلك قرارات المؤسسات بعدم المنافسة في نفس السوق الجغرافية (على سبيل المثال، قرار شركة كوكا كولا بالتركيز على سوق أوروبا الغربية وقرار شركة Pepsi بالتركيز على السوق الروسية)، وقرارات عدم إجراء البحث والتطوير في نفس المجال التكنولوجي (على سبيل المثال، قرار شركة جنرال إلكتريك بالتركيز على توربينات توليد الكهرباء الكبيرة وقرار وستنجهاوس Westinghouse بالتركيز على توربينات توليد الكهرباء الصغيرة)، وقرارات تقليل الإنتاج إلى ما دون المستوى التنافسي (على سبيل المثال، وافقت الدول أعضاء منظمة الدول المصدرة للبترول (أوبك) على خفض شحنات النفط عام 1973، مما تسبب في أول أزمة نفطية أمريكية). في كل هذه الأوضاع، تضعف المنافسة وترتفع الأسعار ويمكن للمؤسسات جني أرباح اقتصادية.²

يمكن أن نصنف التواطؤ إلى نوعين، التواطؤ الصريح والتواطؤ الضمني.

أولاً: التواطؤ الصريح.

يحدث التواطؤ الصريح عندما تتفاوض المؤسسات في قطاع ما مباشرة على اتفاقيات حول كيفية الحد من المنافسة. التواطؤ الصريح غير قانوني في معظم البلدان المتقدمة. على سبيل المثال، تأمرت مؤسسة آرتشر دانيلز ميدلاند (ADM)، مؤسسة المنتجات الزراعية الأمريكية الكبيرة، مع منافسيها للحد من حجم المبيعات ورفع سعر المضافات الغذائية ليسين. اعترف مسؤولون تنفيذيون من ثلاث مؤسسات يابانية وكورية جنوبية لتصنيع الليسين بالاجتماع في فنادق بالمدن الكبرى في جميع أنحاء العالم لتشكيل "جمعية تجارية لليسين". تم تغريم المؤسسات الثلاث بأكثر من 20 مليون دولار أمريكي من قبل الحكومة الفيدرالية الأمريكية.³

¹ Thomas L. Wheelen and others, **op cit**, p: 215.

² Jay B Barney and William S Hesterly, **op cit**, P: 180.

³ Thomas L. Wheelen and others, **op cit**, p: 215.

ثانياً: التواطؤ الضمني.

يحدث التواطؤ الضمني عندما تتعاون المؤسسات على الحد من المنافسة، ولكنها لا تدخل في مفاوضات مباشرة، وجهاً لوجه للقيام بذلك. ولكنها تكتفي بإرسال إشارات تعكس نيتها في الدخول في تواطؤ ضمني. ومن الممكن أن يكون هذا النوع من التواطؤ قانونياً.

تدور هذه الاستراتيجية حول قيام بعض المؤسسات في قطاع معين بمراقبة التصرفات التنافسية لبعضها البعض ومن ثم الاستجابة من خلال قرارات التسعير أو الإنتاج.¹

قد يكون من الصعب أحياناً فهم هذه الإشارات وتفسيرها. في هذه الحالة، قد لا تتمكن المؤسسات التي لديها الكثير لتكسبه من التعاون من تحقيق هذه المكاسب. سيكون من الأسهل بكثير تحقيق مكاسب من التعاون إذا تمكنت المؤسسات من التواصل مباشرة مع بعضها البعض. وبهذه الطريقة، يمكنهم الحكم على نوايا بعضهم البعض، واستخدام ضغط الأقران للتأكد من تنفيذ اتفاقيات التعاون فعلياً، وتكوين الصداقات والثقة، وما إلى ذلك. لكن مثل هذا الاتصال المباشر - على الأقل في حالة التواطؤ حيث تتعاون المؤسسات في محاولة لتقليل مستوى المنافسة في القطاع- غير قانوني، وقد يكون تحقيق هذا التعاون أكثر صعوبة من دون ذلك.

ومع ذلك يمكن أن يكون التواطؤ الضمني غير قانوني أيضاً. على سبيل المثال، عندما أرادت مؤسسة جنرال إلكتريك تخفيف المنافسة السعرية في صناعة التوربينات البخارية، أعلنت على نطاق واسع عن أسعارها والتزمت علناً بعدم البيع بأقل من تلك الأسعار. حتى أنه تم إخبار العملاء أنه إذا خفضت جنرال إلكتريك أسعار التوربينات في المستقبل، فإنها ستمنح العملاء استرداداً يساوي تخفيض السعر. لم تتجاهل مؤسسة "وستنجهوس"، المنافس الرئيسي في التوربينات البخارية، رسالة جنرال إلكتريك. وظلت الأسعار وهوامش الربح مستقرة خلال السنوات العشر القادمة في هذه الصناعة. ثم رفعت وزارة العدل الأمريكية دعوى قضائية ضد كلتا المؤسستين للانخراط في "التوازي الواعي" (اتباع كل منهما لقيادة الأخرى لتقليل مستوى المنافسة) من أجل تقليل المنافسة.²

¹ سعد العنزي وجواد راضي، التحالفات الاستراتيجية في منظمات الأعمال، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، 2019، ص: 125.

² Thomas L. Wheelen and others, *op cit*, p: 216.

ومن المرجح أن يكون التواطؤ الضمني في قطاع ما ناجحًا إذا:¹

- 1- كان هناك عدد قليل من المنافسين؛
- 2- كانت المنتجات متجانسة؛
- 3- كانت التكاليف متشابهة بين المؤسسات؛
- 4- كانت إحدى المؤسسات تميل إلى العمل كقائد للسعر؛
- 5- كان هناك ثقافة صناعية مشتركة تقبل التعاون؛
- 6- كانت المبيعات تتميز بتكرار عالي للطلبات الصغيرة؛
- 7- كانت المخزونات الكبيرة وتراكم الطلبات هي طرق التعامل مع التقلبات في الطلب؛
- 8- كان هناك عوائق دخول عالية لمنع المنافسين الجدد.

على الرغم من هذه التحديات والقيود القانونية، انخرطت مجموعة واسعة من المؤسسات في التواطؤ. كان بعضها صريحًا، وبعضها كان ضمنيًا. على سبيل المثال، في عام 1990، أدين مالكو دوري البيسبول الرئيسي بالتواطؤ في السوق مع وكلاء لا يلعبون لعبة البيسبول. في عام 1991، وجد أن مدارس MIT و Ivy League توأطأت من خلال التعاون في تخصيص المنح الدراسية للمتقدمين المحتاجين. في أوائل التسعينيات، تم اعتبار شركات الطيران الأمريكية مذنبة بالتواطؤ على أسعار التذاكر. أدينت آرثر دانيلز ميدلاند (ADM)، وهي مؤسسة منتجات زراعية كبيرة، بالتواطؤ مع منافسيها في عام 1998. في عامي 2007 و 2008، توأطأت شركة الخطوط الجوية البريطانية وشركة فيرجين إير عن طريق التكاليف التي أضافوها إلى أسعار التذاكر بسبب ارتفاع أسعار الوقود. توأطأت Sainsbury و Asha - وهما سلسلتان بريطانيتان لمتاجر البقالة - على أسعار الحليب بالتجزئة من عام 2002 إلى 2003. توأطأت أربع مؤسسات لتصنيع الزجاج المسطح من جميع أنحاء العالم - Asahi و Guardian و Pilkington و Saint-Gorman - في أسعارها من 2004 إلى 2005. مؤخرًا، تم التحقيق مع المؤسسات المصنعة للأجهزة الكبيرة وصانعي الإطارات وشركات بطاقات الائتمان من قبل وزارة العدل الأمريكية لاحتمال وجود أنشطة تواطؤية.²

¹ Jay Barney, **Gaining and Sustaining Competitive Advantage**, Fourth Edition, Pearson Education Limited, London, 2014, P: 272.

² Jay B Barney and William S Hesterly, **op cit**, P P :180, 182.

المطلب الثاني: المزايا الاقتصادية للتواطؤ والبعد الأخلاقي.

إحدى الطرق لفهم كيف يمكن للتواطؤ أن يخلق قيمة اقتصادية تكمن في تطبيق نموذج هيكل سلوك- أداء (SCP) وتمت مناقشته في الفصل الأول. قد تم تطوير هذا النموذج في الأصل لتحديد القطاعات التي لم تتكشف فيها ديناميكيات المنافسة المثالية، وبالتالي حيث تحقق المؤسسات، في المتوسط، معدل عائد أكبر من متوسط التكلفة المرجحة لرأس المال. استخدم باحثون آخرون بعد ذلك إطار عمل SCP لتحديد خمسة تهديدات لأرباح المؤسسات في القطاع: المنافسون المحتملون، والمنافسون الحاليون، والمنتجات البديلة، والقوة التفاوضية للموردين، وتأثير المشتري. يمكن للمؤسسات الانخراط في استراتيجيات التواطؤ التي تقلل من التهديدات المرتبطة بهاته القوى الخمسة. وذلك من خلال:

1- التواطؤ للحد من تهديد المنافسين المحتملين. ويكون ذلك ب:¹

- إحدى الطرق التي يمكن بها القيام بذلك هي من خلال تعاون المؤسسات القائمة لبناء مرافق إنتاج واسعة النطاق للغاية تدعم عملياتها. يمكن لشركات النفط التي تتعاون لبناء قدرة تكرير مشتركة أن تكون أحياناً مثالا على مثل هذه الاستثمارات. وتساعد هذه الإجراءات على زيادة مدى وفورات الحجم التي تعمل كعائق للدخول.
- يمكن للمؤسسات أيضاً تطوير معايير تكنولوجية مشتركة تجعل من الصعب جداً على المؤسسات الجديدة دخول القطاع
- يمكن للمؤسسات في قطاع ما أن تتعاون أيضاً في استخدام تمييز المنتجات كحاجز للدخول. يفعلون ذلك عن طريق تقليل تركيزهم على تمييز منتجاتهم الخاصة والتركيز بدلاً من ذلك على تمييز المنتجات الحالية للقطاع مقابل المنتجات الجديدة المحتملة.
- يمكن للمؤسسات العاملة في قطاع ما أن تضغط بشكل مشترك على الحكومة لزيادة تكلفة الدخول إلى القطاع. من المرجح أن تبرر المؤسسات القائمة ذلك، بشكل جماعي، بالكيفية التي قد يؤدي بها الدخول إلى مخاطر على سلامة العملاء، وقد يؤدي إلى بيع منتجات رديئة في السوق، وقد يؤدي إلى عمالة أطفال غير أخلاقية، وما إلى ذلك من الحجج.

2- التواطؤ للحد من تهديد المنافسين الحاليين.

¹ Jay B Barney and William S Hesterly, *op cit*, P P: 182, 183.

بحكم التعريف، فإن التواطؤ مع المؤسسات الأخرى في قطاع ما ينطوي على تقليل المنافسة بين تلك المؤسسات. من ناحية التكلفة، يمكن أن يمكّن تواطؤ المؤسسات من تجنب الجهود المكلفة للتمييز بين منتجاتها، وتجنب الجهود المكلفة للإعلان والترويج. من ناحية الإيرادات، يمكن لهذه المؤسسات أن ترفع الأسعار دون القلق من أن المنافسين سوف يخفضون أسعارهم. نظرًا لأن تكاليف هذه المؤسسات ستكون أقل مما سيكون عليه الحال دون تواطؤ، وبما أن إيراداتها ستكون أكبر، فإن المؤسسات التي تنفذ التواطؤ بنجاح يمكن أن تحقق عمومًا أرباحًا أعلى من المؤسسات الناشطة في منافسة كاملة.

3- التواطؤ للحد من التهديدات التنافسية الأخرى

فد تتولد الأرباح أيضا من خلال التواطؤ لتقليل التهديدات التنافسية الأخرى. على سبيل المثال، يمكن للمؤسسات في قطاع ما أن تتواطأ من خلال الموافقة على دفع أقل من السعر المحدد في السوق لبعض المواد الخام (وبالتالي تقليل تهديدات نفوذ المورد) أو بالموافقة على الحد من عدد المنتجات التي يرغبون في بيعها للعملاء (وبالتالي تقليل تهديدات تأثير المشتري). بالطبع، قد يكون لهذه الإجراءات تأثير في زيادة جاذبية البدائل للمنتجات التي تنتجها المؤسسات في القطاع. اكتشف أعضاء أوبك حدود قدرتهم على التواطؤ في تقليل حجم النفط الذي كانوا على استعداد لبيعه عندما دفع ارتفاع أسعار النفط الخام مجموعة متنوعة من المؤسسات لاستكشاف مصادر بديلة للطاقة والمستهلكين للحفاظ عليها. وبهذا المعنى، فإن قيمة هذه البدائل تضع حدًا لمقدار الربح الاقتصادي الذي يمكن تحقيقه من خلال التواطؤ لتقليل العرض.

بالرغم من هذه المزايا التي يمكن أن تستفيد منها المؤسسات المتبينة لاستراتيجية التواطؤ، إلا أنها تواجه حاجسًا أخلاقيًا يتمثل في الإضرار برفاه المستهلك.

فمناهضة التواطؤ للمنافسة تعني التعاون بين البائعين ضد مصالح المستهلكين. وأن المنتج في احتكار القلة يستطيع تحقيق أرباح أعلى من خلال تقييد الناتج ورفع السعر، وهذا مبرر لهم وفق النظرية الاقتصادية.¹

ومن الثابت في النظرية الاقتصادية أن أسواق المنافسة التامة تتوافق مع الرفاهية الاجتماعية. ومع ذلك، في مثل هذه الأسواق، لا تستطيع المؤسسات جني أرباح اقتصادية وبالتالي لا يوجد مجال كبير للاستراتيجية. من الثابت أيضًا أنه إذا تم توزيع الموارد والقدرات القيمة بشكل غير متجانس عبر

¹ كامل علاوي الفتلاوي وحسن لطيف الزبيد، الاقتصاد الجزئي النظري والسياسات، دار المناهج، عمان، 2010، ص: 280.

المؤسسات المنافسة في قطاع ما، وكانت هذه الموارد والقدرات غير قابلة للنقل، فعندئذ إذا استخدمت المؤسسات التي تتمتع بمزايا الموارد والقدرات تلك المزايا لتلبية احتياجات العملاء بكفاءة وفعالية، فإن ذلك يتمشى مع رفاه المستهلك. هذا صحيح على الرغم من أن المؤسسات في هذه الأسواق قد تحقق أرباحاً اقتصادية. ومع ذلك، فمن الثابت أيضاً أن المؤسسات ذات الموارد والقدرات المتجانسة التي تتعاون لتقليل المنافسة إلى ما دون مستوى المنافسة التامة يمكن أن تولد أرباحاً اقتصادية، ولكن القيام بذلك يقلل من رفاه المستهلك. هذه الخسارة تساوي الفوائد الاقتصادية التي كان سيستفيد منها المستهلكون عند شراءهم منتجاً تم تسعيره بشكل مناسب، لكنهم لا يستفيدون منها لأن سعر التواطؤ أكبر من الفوائد التي يتصورونها من شراء هذا المنتج. في حين أن هناك مصادر أخرى لهذه الخسارة (على سبيل المثال، الضرائب التي تدعم بعض المنتجات دون غيرها)، فإن التواطؤ الذي يقلل من المنافسة في السوق أو القطاع هو مصدر الرئيسي لهذه الخسائر.

إن تقييد الإنتاج إلى أقل من مستويات المنافسة التامة، ينطوي أيضاً على سوء تخصيص الموارد بالاقتصاد. وفي شكلها العام، تنشأ المشكلة نتيجة زيادة السعر على التكلفة الحدية في وجود السلطة السوقية، مما يخل بأمثلية باريتو لتوزيع الموارد، أي أن بالإمكان الحصول على تخصيص أكثر كفاءة للموارد بحيث يمكن جعل أحد الأفراد أو بعضهم أفضل مما كانوا دون الإضرار بمستوى رفاهية الآخرين. وبالإمكان تحقيق هذا الكسب لأن الأسعار الاحتكارية العالية تعني أن القيمة الاجتماعية للسلع المحكرة بالنسبة للسلع المنتجة تحت المنافسة تزيد عن التكاليف الاجتماعية النسبية لإنتاجها. ولذلك فعن طريق خفض الأسعار وزيادة إنتاج السلع المحكرة، يمكن تحقيق مكاسب إضافية في صافي منفعة المجتمع وذلك بالانتقال إلى التوليفة المثلى اجتماعياً من الإنتاج. وهذه التوليفة من الإنتاج يتم الحصول عليها عند تساوي الأسعار والتكاليف الحدية في كل قطاع، ويرى البعض بأن من الممكن قياس صافي الفقد في الرفاهية لأي قطاع بالفقد في فائض المستهلك (صافي من الكسب في فائض المنتج) الناتج عن الابتعاد عن سعر المنافسة.¹

¹ روجر كلارك، مرجع سابق، ص: 370.

الأمر الأكثر إشكالية هو حقيقة أنه، اعتمادًا على طريقة تنظيم المنافسة والمعايير الخارجية الأخرى، يمكن أن يسير التواطؤ والفساد جنبًا إلى جنب، مما يشير إلى أنه عند وجود فساد في الكيانات العامة، فقد يساعد ذلك في الحفاظ على استراتيجيات التواطؤ.¹

المطلب الثالث: استدامة الاتفاقيات التواطئية.

كما سبق الإشارة إليه من حيث المبدأ، يمكن أن يكون التواطؤ مصدر أرباح اقتصادية. لذا فوجوده متوقعًا سواء كان ضمنيا أو علنيا، على الأقل لبعض الوقت. ومع ذلك، فإن التواطؤ غالبًا ما يكون استراتيجية من الصعب الحفاظ عليها لفترات طويلة. وينطبق هذا بشكل خاص على التواطؤ الضمني، حيث لا تتفاوض الأطراف المتواطئة على اتفاقيات التعاون وجهاً لوجه. والسبب في أن التواطؤ هو استراتيجية يصعب الحفاظ عليها بمرور الوقت هو أنه في حين أن أطراف الاتفاقيات التعاونية غالبًا ما يكون لديهم حوافز قوية للتعاون - أي الأرباح الاقتصادية التي يمكنهم الحصول عليها من ذلك - لديهم أيضًا حوافز قوية للغش في تلك الاتفاقيات التعاونية (كما هو الحال بالنسبة لمأزق السجين).

يمكن للمؤسسات أن تغش في اتفاقيات التواطؤ بعدة طرق. تستند إلى افتراضات مختلفة حول ردود أفعال الشركاء المتواطئين على الغش، ولها تأثيرات مختلفة على أداء المؤسسات في القطاع. غش برتراند وغش كورنو يعتبران من أهم أشكال الغش في الاتفاقيات التواطئية.

أولاً: غش كورنوت.

فحص كورنوت عواقب الأداء إذا كانت المؤسسات المتواطئة تغش عن طريق تعديل كمية إنتاجها والسماح لقوى السوق بتحديد الأسعار.

ويفترض هذا النموذج وجود مؤسستين، كل واحدة تسعى لتعظيم ربحها، كما يفترض تساوي المؤسستين في تكاليف الإنتاج، في هذه الظروف تحاول كل مؤسسة أن تقوم بإنتاج الكمية التي تعظم لها أرباحها مع الأخذ بعين الاعتبار الكمية التي تنتجها المؤسسة المنافسة وبذلك فهي تحدد كمية الإنتاج عند كل مستوى إنتاج قد تختاره المؤسسة المنافسة.²

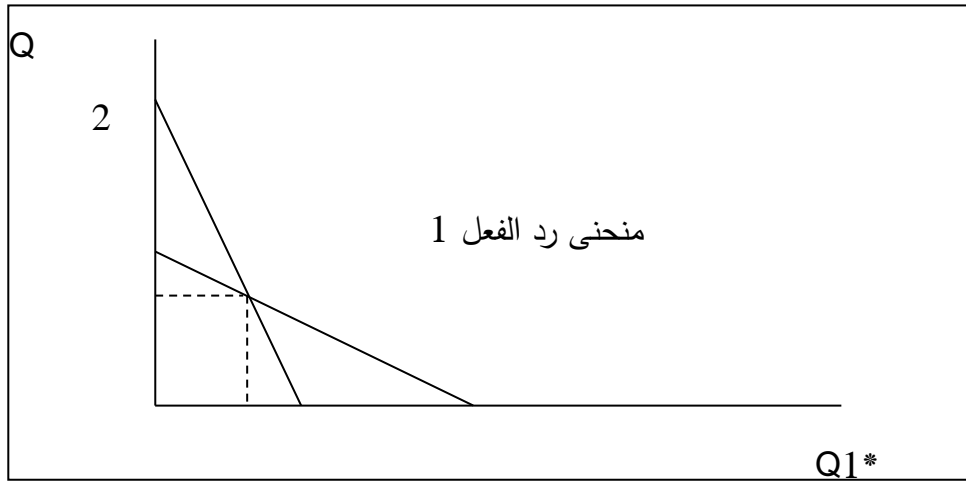
¹ Jackerson A. Nickerson and Brian S. Silverman, **Economic Institutions of Strategy**, Emerald Group Publishing Limited, Bingley united kingdom, 2009, p: 538.

² K.Huyn et D.Besancenot, **op cit**, p:60.

تفترض كل مؤسسة أن كمية المؤسسة الأخرى ثابتة عند قرارها السابق، وبالتالي تصبح محتكرة على جزء من طلب القطاع الذي لا يتم ملؤه من قبل المؤسسة الأخرى. ثم تختار كل من هذه المؤسسات كمية معظمة للربح بالنظر إلى هذا الطلب الذي لم تتم تلبيةه. ومع ذلك، فإن اختيار الكمية هذا له تأثير على المؤسسة الأخرى، التي تقوم بتعديل منحى الطلب الذي تواجهه ليشمل الطلب الذي لم تلبه المؤسسة الأخرى.

ويمكن تمثيل هذه العلاقة التي تربط إنتاج المؤسستين بمعادلة تسمى معادلة رد الفعل كما هو موضح في الشكل أدناه، وفي الأخير فإن المؤسستين تنتجان الكميات الناتجة عن تقاطع معادلتين رد الفعل. ويجدر الذكر أن الأسعار والكميات التي يحققها هذا التوازن تقع بين الكميات والأسعار في توازن الاحتكار التام والمنافسة التامة.¹

شكل 3-4: منحى رد الفعل لنموذج كورنوت



المصدر: K.Huyn et D.Besancenot, *op cit*, p: 61.

ثانيا: غش برتراند.

قام عالم الاقتصاد والرياضيات جوزيف برتراند بفحص ما يحدث للأرباح عندما تبدأ المؤسسات المتواطئة في الغش عن طريق خفض الأسعار إلى ما دون السعر التعاوني. في نموذج، يفترض برتراند أنه في كل مرة تقوم المؤسسات بالغش بتعديل أسعارها، فإنها تفترض أن المؤسسات الأخرى في القطاع ستستمر في التعاون. الاستنتاج العام لبرتراند هو أنه، بافتراض وجود تمايز ضئيل أو معدوم في

¹ K.Huyn et D.Besancenot, *op cit*, p:60.

المنتجات بين عدد صغير من المؤسسات، إذا قررت إحدى المؤسسات الغش في اتفاق تواطئي من خلال خفض أسعارها، فإن شركات أخرى ستعمل ذلك أيضًا.¹

وستنخفض الأسعار إلى أن تصل إلى مستوى تكلفة الوحدة تحت المنافسة التامة، وعلى ذلك فإن السوق يصل إلى توازن بيرتراند عند سعر المنافسة التامة حيث لا يكون هناك إمكانية لأي خفض في الأسعار بعد ذلك، وعلاوة على ذلك فإن هذا التوازن يمكن الوصول إليه بأي عدد من المؤسسات بل ولو بمؤسستين فقط.²

يشير تحليل برتراند إلى أن الأرباح المتوقعة التي يمكن أن تحصل عليها المؤسسات المتواطئة هشة للغاية فأى تخفيضات في الأسعار من قبل مؤسسة واحدة ستؤدي بسرعة إلى فقدان الأرباح الاقتصادية لكلا المؤسستين.

الجدول المولي يقارن بين نموذج كورنوت، برتراند، حالة التعاون التام وحالة المنافسة التامة.

جدول 3-3: يوضح نتائج المنافسة التامة والتواطؤ وبعض حالات الغش

الآثار المترتبة على الأداء	الافتراضات السلوكية	متغيرات القرار	الاستراتيجية
تتقاسم أرباح الاحتكار	كلا المؤسستين تلتزم بالاتفاق	السعر/الكمية	التعاون
أرباح عادية	كلا المؤسستين تتجاهل الارتباط المتبادل	السعر/الكمية	اللاتعاون
أرباح عادية	تفترض كل مؤسسة أن المؤسسة الأخرى ستحافظ على السعر الحالي	السعر	غش برتراند
أرباح تتراوح بين الاحتكار والأرباح العادية	تفترض كل مؤسسة أن المؤسسة الأخرى ستحافظ على السعر الحالي	الكمية	غش كورنوت

المصدر: Jay B Barney and William S Hesterly, **op cit**, P: 185

تعتمد نتائج الأداء المرتبطة بكل من غش برتراند وغش كورنو على الافتراضات التي تضعها المؤسسات حول كيفية استجابة المؤسسات الأخرى على غشها. يفترض كل من بيرتراند/كورنوت أن

¹ Jay B Barney and William S Hesterly, **op cit**, P: 185.

² روجر كلارك: مرجع سابق، ص: 80.

المؤسسات تعتبر أسعار / مخرجات المؤسسات الأخرى في الفترة السابقة ثابتة، وأن المؤسسات لا تعلم أبداً أن المؤسسات الأخرى تعدل أسعارها / مخرجاتها استجابةً لقراراتها الخاصة. تبدو هذه الافتراضات غير واقعية للغاية. استجابة لهذه الافتراضات غير الواقعية، تم تطوير نماذج أخرى مبنية على افتراضات مختلفة حول سلوك المنافسين. درس بعض المؤلفين الأرباح المرتبطة بخداع برتراند وكورنوت عندما تبيع المؤسسات منتجات متباينة؛ عندما يكون هناك وقت متأخر في اكتشاف أن الشركة قد غشّت، عندما تتفاعل المؤسسات في وقت واحد في عدة أسواق، عندما تكون المؤسسات الأخرى غير قادرة على مراقبة الغش في الأسعار أو الكمية، عندما لا يمكن تعديل الأسعار بسرعة، عندما تشتهر المؤسسات بعدم الانتقام من الغشاشين، بشكل عام، فإن الأرباح طويلة المدى للمؤسسات التي تغش في اتفاقيات تواطئية بحتة بهذه الطرق تقع في مكان ما بين المنافسة الكاملة، أين لا تحقق أي ربح اقتصادي، والتعاون المثالي، أين تتقاسم أرباح الاحتكار.

مثال لحالات الغش في التواطؤ اللجنة التنفيذية المشتركة، وكانت عبارة عن كارتل أنشأته خطوط السكك الحديدية في أواخر القرن التاسع عشر لتنسيق السعر المفروض على نقل الحبوب في الولايات المتحدة من شيكاغو إلى الساحل الشرقي. نظرًا لوجود الكارتل قبل أول لوائح مكافحة الاحتكار الصادرة في الولايات المتحدة (قانون شيرمان)، لم يكن لدى المؤسسات سبب لإخفاء أنشطتها المنسقة، وبالتالي فإن الكارتل موثق جيدًا. تضمنت الاتفاقية تخصيص حصص في السوق ولكن تم تحديد الأسعار بشكل فردي من قبل خطوط السكك الحديدية. وقد فتح هذا إمكانية إجراء تخفيضات سرية في الأسعار، مما أدى إلى تقلبات في جانب الطلب، وتهديد استقرار الكارتل. وهذا يتماشى مع التنبؤات النظرية.

قام بورتر (1983) وإليسون (1994) باختبار هذه الفرضية وحاولا تقييم مدى نجاح الكارتل في رفع الأسعار خلال مراحل التواطؤ. توصل المؤلفان إلى استنتاجات مختلفة إلى حد ما: وفقًا لتقدير بورتر، وصلت خطوط السكك الحديدية إلى هوامش السعر والتكلفة بما يتفق مع سلوك كورنوت. في المقابل، حصل إليسون على تقدير قريب من التواطؤ الكامل. قد يُعزى هذا الاختلاف في النتائج إلى الاختلافات في المواصفات المختارة: قام إليسون بتمديد تحليل بورتر من خلال الأخذ بالاعتبار الارتباط الذاتي للطلب (من المرجح أن يؤدي الطلب المرتفع اليوم إلى زيادة الطلب غدًا) وبافتراض أن احتمال

التواجد في التواطؤ غداً يعتمد على ما إذا كانت المؤسسات حالياً في مرحلة تواطؤ أو مرحلة عقاب (منافسة).¹

المطلب الرابع: التحالفات الاستراتيجية.

بالطبع، ليس كل التعاون بين المؤسسات مصمماً لتقليل المنافسة في القطاع. وبالتالي ليس كل تعاون بين المؤسسات هو تواطؤ. على سبيل المثال، قد تتعاون المؤسسات لتعزيز قدرتها على المنافسة في السوق أو القطاع. يسمى هذا التعاون بالتحالفات الاستراتيجية ويعرفها (Drucker) بأنها "روابط مصممة بين المنظمات لتحقيق أهدافها بشكل أسرع وبكفاءة أكبر من تحقيقها بشكل منفرد"²

وهو أيضاً ترتيب تعاوني طويل الأجل بين مؤسستين أو أكثر من المؤسسات المستقلة أو وحدات الأعمال التي تشارك في أنشطة تجارية لتحقيق مكاسب اقتصادية متبادلة.³ قد يكون المقصود بالتحالف الاستراتيجي أيضاً إحلال التعاون بدلا من المنافسة التي قد تؤدي إلى إخراج أحد الأطراف من السوق إذ أن التحالف يؤدي إلى مزيد من السيطرة على المخاطر والتهديدات والمشاركة في الأرباح والمنفعة. وتعد استراتيجية التحالف إحدى البدائل أمام المؤسسات في سبيل التكيف والبقاء والنمو وتحقيق الميزة التنافسية. وهو الأثر الناتج عن تشكيل حزمة من الارتباطات الجديدة بين أنشطة أو مجالات أعمال في المؤسسة وبناء علاقات وارتباطات مع مؤسسات أخرى في نفس ميدان الصناعة أو التي تعمل في نفس السوق المخدوم.⁴

في التحالف الاستراتيجي، يشارك مشروعان تجاريان أو أكثر في الموارد أو الإمكانيات في المجالات التي يتمتع فيها كل واحد منهم بقدرة مميزة. وهذا هو المفتاح حيث تختار المؤسسات العمل مع بعضها البعض عندما يكون لدى كل منها نقاط قوة تكمل ما لدى الآخرين. إذ يتيح التحالف للمؤسسات اقتسام

¹ Paul Belleflamme and Martin Peitz, **Industrial Organization Markets and Strategies**, Cambridge University Press, united kingdom, 2010, p: 366.

² أكرم سالم الجنابي، مرجع سابق، ص: 216.

³ Thomas L. Wheelen and others, **op cit**, p: 216.

⁴ أكرم سالم الجنابي، مرجع سابق، ص: 216.

التكاليف والتقدم على نحو يتسم بالكفاءة العالية. ولكن لا يكتب له النجاح إلا إذا قدم كل شريك مصادر قوة ذات قيمة للتحالف وكان واثقا من قيام المشاركين الآخرين بواجبهم.¹

تعمل العديد من التحالفات على زيادة ربحية الأعضاء ولها تأثير إيجابي على قيمة المؤسسة. وجدت دراسة أجرتها شركة Cooper & Lybrand أن المؤسسات المشاركة في التحالفات الاستراتيجية لديها إيرادات أعلى بنسبة 11% ومعدل نمو أعلى بنسبة 20% مقارنة بالمؤسسات التي لم تشارك في تحالفات.²

بالإضافة إلى زيادة الإيرادات قد تشكل المؤسسات أو وحدات الأعمال تحالفًا استراتيجيًا لعدد من الأسباب، بما في ذلك:

- للحصول على أو تعلم قدرات جديدة؛
- للوصول إلى أسواق معينة؛
- لتقليل المخاطر المالية؛
- لتقليل المخاطر السياسية.

أصبحت التحالفات بين المؤسسات حقيقة من حقائق الحياة في الأسواق الحديثة. كل مؤسسة من أكبر 500 مؤسسة تجارية عالمية لديها الآن متوسط 60 تحالفًا رئيسيًا. بعض التحالفات قصيرة الأجل للغاية، وتدوم فقط لفترة طويلة بما يكفي لشريك واحد لتأسيس موطئ قدم في سوق جديدة. بمرور الوقت، غالبًا ما تتطور الخلافات حول الأهداف والسيطرة بين المؤسسات. لهذه الأسباب وغيرها، يعمل حوالي نصف التحالفات (بما في ذلك التحالفات الدولية) بشكل غير مرضٍ. البعض الآخر أطول أمدًا وقد يكون تمهيداً لعمليات اندماج كاملة بين المؤسسات.³

ولعل من أهم متطلبات نجاح التحالفات الاستراتيجية الآتي:⁴

- وجود هدف استراتيجي واضح للمؤسسة مع قيام المؤسسة بإيجاد شريك ملائم ذي أهداف منسجمة وقدرات تكميلية ومصالح مشتركة متشابهة؛

¹ فريد إل. فراي، تشارلز آر. ستونر ولورنس جي. وينزايمر، تسيير التخطيط الاستراتيجي للأعمال الصغيرة، ترجمة دينا عبدالإله الملاح، العبيكان، الرياض، 2007، ص: 204.

² Thomas L. Wheelen and others, *op cit*, p: 216.

³ *Idem* p: 216.

⁴ أكرم سالم الجنابي، مرجع سابق، ص: 217.

- التوافق في حجم المؤسسات التي تدخل في التحالفات؛
- العمل بآفاق زمنية طويلة الأمد إذ أن توقع المكاسب المستقبلية يمكن أن يقلل إلى الحد الأدنى الخلافات القصيرة الأمد؛
- تقليل الصراع بين الشركاء عن طريق توضيح الأهداف وتجنب المنافسة المباشرة في السوق؛
- الاهتمام بالرقابة والمشاركة في المعلومات لبناء الثقة فضلا عن مراقبة استجابات الزبائن والشكاوى ذات الصلة؛
- تهيئة قاعدة بيانات ومعلومات عن الشركاء المحتملين والمستهدفين بالتحالف محليا وإقليميا وعالميا وتحديثها بشكل مستمر، لتكون أساسا لخطط وقرارات التحالف؛
- صياغة رسالة (MISSION) توفر الوضوح للنجاح المشترك المتوقع؛
- إعداد وترسيخ أسس ثقافية مشتركة لتكون دليلا قيما مرشدا للتعاقد بين الأطراف المعنية وتبادل أواصر الثقة.

حافز آخر للتعاون في التحالفات الاستراتيجية هو أن مثل هذه الأنشطة قد تسهل تطوير التواطؤ الضمني. التواطؤ الصريح غير قانوني في معظم البلدان. وبالتالي يجب أن يكون معظم التواطؤ ضمنياً في طبيعته من خلال تبادل الإشارات مع المؤسسات الأخرى حول نيتها التعاون، تكون إشارات نية التواطؤ غامضة للغاية. على سبيل المثال، عندما لا تقوم المؤسسات في قطاع ما بتخفيض أسعارها استجابة لانخفاض الطلب، فقد تُفهم الإشارة على أنها تريد التواطؤ، لكن ربما قد تكون تحاول فقط استغلال تمايز منتجاتها للحفاظ على هوامش عالية. عندما لا تقوم المؤسسات بتخفيض أسعارها استجابة لتكاليف العرض المنخفضة، فإنها قد ترسل إشارة بأنها تريد التواطؤ، أو ربما أنها تقوم فقط بتعظيم أداؤها الاقتصادي بشكل فردي. في كلتا الحالتين، نية المؤسسة في التواطؤ أو عدم التواطؤ، كما تدل أنشطتها، غامضة في أحسن الأحوال. في هذا السياق، يمكن للتحالفات الاستراتيجية أن تسهل التواطؤ الضمني. يمكن للمؤسسات المنفصلة، حتى لو كانت في نفس القطاع، أن تشكل تحالفات استراتيجية. على الرغم من أن الاتصال بين هذه المؤسسات لا يمكن أن يتضمن من الناحية القانونية مشاركة المعلومات حول الأسعار وتكاليف المنتجات أو الخدمات التي يتم إنتاجها خارج التحالف، فإن هذا التفاعل يساعد في خلق البيئة الاجتماعية التي قد يتطور فيها التواطؤ الضمني.¹

¹ Jay B Barney and William S Hesterly, *op cit*, P: 289.

خلاصة الفصل الثالث.

قدم هذا الفصل مدخلا للسلوك الاستراتيجي للمؤسسة باعتباره ثاني عنصر من عناصر هيكل-سلوك-أداء، ثم التعريف بنموذج القوى الخمسة لبورتر لإظهار دوره في الربط بين هيكل السوق والاستراتيجيات التنافسية التي تطبقها المؤسسات، وفي الأخير شرح أهم الاستراتيجيات التنافسية منها والتعاونية وأسس المفاضلة بينها وأثرهما على رفاة المجتمع. وقد خلاص هذا الفصل إلى أن الاستراتيجية لا تتعارض بالضرورة مع الرفاهية الاجتماعية، كما يمكنها أن تكون كذلك، بل وقد تعززها، فالمنطق الذي تقوم عليه الاستراتيجيات هو زيادة كفاءة المؤسسة، وبالتالي فهي تزيد من منفعة المستهلك، طالما أنها لا تستهدف الحد من المنافسة، وعلى هذا الأساس يمكن التفرقة بين مجموعتين من الاستراتيجيات، المجموعة الأولى تسعى من خلالها المؤسسات لتحقيق أهدافها وزيادة أرباحها من خلال اكتساب مزايا تنافسية تزيد من كفاءتها دون الإضرار برفاه المجتمع وتشمل هذه المجموعة الاستراتيجيات التنافسية العامة (القيادة بالتكلفة، التمييز والتركيز) وتشمل أيضا التحالفات الاستراتيجية التي لا تسعى لتقييد الإنتاج، أما المجموعة الثانية فتشمل أساسا استراتيجيات التواطؤ التي تستهدف اقتسام أرباح المحتكر من خلال الحد من المنافسة. ويعد تحديد مصادر الأرباح التي تحققها المؤسسات، وما إذا كانت هذه الأرباح تتوافق مع رفاهية المجتمع المنطلق الذي على أساسه جاء نموذج هيكل-سلوك-أداء.

الفصل الرابع:

الأداء : محدداته

ومؤشرات قياسه

تمهيد.

حسب النظريات التي تم سردها في الفصول السابقة يعتبر الأداء كمحصلة لهيكل السوق والسلوك الاستراتيجي للمؤسسات، وعليه فإنه بالإمكان وبطريقة عكسية استنباط طبيعة هيكل السوق وسلوك المؤسسات فيه انطلاقاً من الأداء، من هنا اكتسب مفهوم الأداء وتقييمه أهميته في الأدبيات الاقتصادية، وتزداد هاته الأهمية عندما يرتبط الأداء بقطاع حساس ذو أهمية خاصة كالقطاع البنكي، يهدف هذا الفصل إلى كشف بعض الجوانب لهذا المصطلح المتشعب في المؤسسات الاقتصادية بصفة عامة، وفي المؤسسات البنكية بصفة خاصة قبل تحليل بعض الدراسات التجريبية التي تحدد طبيعة العلاقة بين العناصر الثلاثة لنموذج هيكل-سلوك-أداء في القطاعات البنكية.

المبحث الأول: مفهوم الأداء ومؤشرات قياسه.

بالرغم من أهمية الأداء للمؤسسة، القطاع والاقتصاد ككل، وارتباط مفهومه بأبحاث الاقتصاد الصناعي والإدارة الاستراتيجية والعديد من حقول البحث الاقتصادية، إلا أنه يكاد أن لا يكون هناك إجماع حول مفهومه، طرق تقييمه ومؤشرات قياسه، نحاول في هذا المبحث إعطاء نظرة شاملة حول هذا المفهوم، من خلال سرد مجموعة من التعاريف تكشف بعض جوانبه، وتحديد بعض المسائل المرتبطة بتقييمه، وشرح أهم مؤشرات قياسه حسب المنهج التقليدي والحديث.

المطلب الأول: مفهوم الأداء.

لغويا كلمة أداء مشتقة من الفعل أدى ومعناه "أدى الشيء : قام به. وأدى الدَّيْنَ : قَضَاه. وأدى الصلاة : أقامها لوقتها. وأدى الشَّهَادَةَ : أدلى بها. وأدى إليه الشيء : أوصله إليه"¹. أما في اللغة الإنجليزية فأصلها ينحدر من اللغة اللاتينية PERFORMER والتي تعني المنح والإعطاء، وبعدها قامت اللغة الإنجليزية من اشتقاق مصطلح PERFORMANCE والذي يعني إنجاز أو تأدية أو إتمام شيء ما عمل، نشاط، أو مهمة.²

أما اصطلاحا فيعبر الأداء عن مدى إنجاز المهام، ويعتبر مقياسا لدرجة النجاح في تحقيق الأهداف المرجوة. يعرفه مصطفى عشوي على أنه " نشاط يؤدي إلى نتيجة وخاصة السلوك الذي يغير المحيط بأي شكل من الأشكال"³

كما يعرفه Jean Yves على انه " مجموعة من المعايير الملائمة للتمثيل والقياس التي يحددها الباحثون والتي تمكن من إعطاء حكم تقييمي على الأنشطة والنتائج والمنتجات وعلى أثار المؤسسة على البيئة الخارجية"⁴

يمكن أن يشير "الأداء" إلى نتائج القطاع ككل وكذلك يمكن أن يشير لنتائج المؤسسات بشكل فردي. يتم قياسه بشكل عام بالربحية، كفاءة الإنتاج، والتقدم التقني والنمو،... إلخ.¹

¹ إيمان نعمون، مرجع سابق، ص: 67.

² نوي فاطمة الزهرة، أثر تطبيق الحوكمة المؤسسية على تحسين أداء البنوك الجزائرية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2016/2017، ص ص: 69، 70.

³ مصطفى عشوي، أسس علم النفس الصناعي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992، ص: 244.

⁴ وليد بن التركي، مرجع سابق، ص: 81.

أداء المؤسسة: هو الأداء الذي يشير إلى النتائج الاقتصادية التي حققتها المؤسسة وعادة ما يطلق عليها اسم الأداء المالي. يتم قياسها بشكل عام من خلال تدابير المحاسبة التقليدية، مثل معدل العائد على حقوق الملكية (ROE)، معدل العائد على الأصول (ROA)، العائد على الاستثمارات (ROI) وهامش الربح أو من خلال المقاييس المستندة إلى السوق، كمؤشر Tobin's q والذي يعتبر من أكثر المؤشرات استخداماً في هذا المجال، والذي يعرف على أنه السعر الجاري في السوق لاستبدال الأصول الحالية للمؤسسة أو إعادة إنتاجها. ومع ذلك، ليس هذا هو الأداء الوحيد الذي يمكن قياسه للمؤسسة.²

الاختلافات بين أهداف المؤسسات المختلفة قد تجعل مؤشرات الأداء متنوعة وغير موحدة، على سبيل المثال، إذا كانت المؤسسات تضحى بالأرباح المحتملة من أجل تقليل المخاطر من خلال القيام باستثمارات أكثر أماناً، فيجب أن يهتم الباحثون بدرجة أكبر بالتنوع في الربحية أكثر من اهتمامهم بمعدل الربح.³

وبالتالي، من أجل تحليل أداء المؤسسة، يجب أخذ العديد من وجهات النظر في الاعتبار. على غرار الأداء الاجتماعي للمؤسسات، الأداء التنظيمي، مستوى الابتكار الذي وصلت إليه المؤسسة ومخاطر المؤسسة، بالإضافة إلى الأداء المالي.⁴

أداء القطاع: يتمثل في الأداء الفردي للمؤسسات الناشطة فيه، وفي الأداء الكلي لمجموع المؤسسات بالإضافة إلى نجاح السوق في إنتاج فوائد للمستهلكين (على سبيل المثال يكون أداء القطاع جيداً إذا كانت الأسعار قريبة من التكلفة الحدية للإنتاج).

تقدم المؤسسات السلع والخدمات للمجتمع التي قد تحسن من حياة المستهلكين، وتنتج قيمة اقتصادية من خلال تحويل المواد الخام، وتخلق مكان عمل يحفز العمال، ويعزز التقنيات الجديدة والابتكار، ويساهم في نمو الاقتصاد وثررة المناطق التي يعملون فيها. كل هذا يشير إلى الإنجازات

¹ Ababacar MBENGUE, **Paradigme SCP, théorie évolutionniste et management stratégique : débats anciens, données anciennes, résultats nouveaux**, XIVième Conférence Internationale de Management Stratégique, Pays de la Loire, Angers 2005, p: 3.

² Barbara Sveva Magnanelli and Luca Pirolo, **Corporate Governance and Diversity in Boardrooms Empirical Insights into the Impact on Firm Performance**, Palgrave Macmillan, Switzerland, 2021, p: 76.

³ John Lipczynski, John O. S. Wilson and John Goddard, **op cit**, p: 25.

⁴ Barbara Sveva Magnanelli and Luca Pirolo, **op cit**, p: 76.

الإيجابية التي تحققها المؤسسة للمجتمع والبيئة وأصحاب المصلحة الآخرين ذوي الصلة الذين تتفاعل معهم.¹

خلافًا لتقسيم الأداء، لأداء المؤسسة وأداء القطاع يمكن تقسيم الأداء حسب طبيعته إلى ثلاثة أنواع وهي:

الأداء الاقتصادي: يعتبر الأداء الاقتصادي المهمة الأساسية التي تسعى المؤسسة إلى بلوغها، ويتمثل في الفوائد الاقتصادية التي تجنيها المؤسسة من وراء تعظيم نواتجها (الإنتاج، الربح، القيمة المضافة، رقم الأعمال، الحصة السوقية..)، وتدنية استخدام مواردها (رأس المال، العمل، المواد الأولية، التكنولوجيا).²

الأداء التنظيمي: ويقصد به الطرق والكيفيات التي تعتمدها المؤسسة في المجال التنظيمي بغية تحقيق أهدافها، ومن ثم يكون لدى مسيري المؤسسة معايير يتم على أساسها قياس فعالية الإجراءات التنظيمية المعتمدة وأثرها على الأداء.³

الأداء الاجتماعي: يعد الأساس لتحقيق المسؤولية الاجتماعية، حيث يتميز هذا النوع بنقص المقاييس الكمية المتاحة لتحديد مدى مساهمة المؤسسة في المجالات الاجتماعية التي تربط بينها وبين الجهات التي تتأثر بها مما يزيد من صعوبة إجراء التقييم الاجتماعي للأداء.⁴

المطلب الثاني: مفهوم تقييم الأداء.

لتحديد مفهوم تقييم الأداء، نقوم بإعطاء تعريفاً لتقييم الأداء وعرض دوافعه ومراحله وكشف أهم المزايا المترتبة عنه.

¹ Idem, p : 76.

² عادل عشي، الأداء المالي للمؤسسة الاقتصادية قياس وتقييم، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2001/2000، ص: 09.

³ داوي شيخ، تحليل الأسس النظرية لمفهوم الأداء، مجلة الباحث، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، العدد 7، 2010، ص: 219.

⁴ مجموعة مؤلفين، قياس وتقييم الأداء كمدخل لتحسين جودة الأداء المؤسسي، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، 2009، ص: 117.

أولاً: تعريف تقييم الأداء.

لغويا يشير مصطلح التقييم إلى إثبات قيمة شيء ما. وتقييم الأداء هو عملية تهدف إلى تحديد إيجابيات وسلبيات أو مناطق القوة والضعف في الأداء الحالي /الفعلي للعاملين بشكل فردي أو جماعي في المنظمة.¹

رغم ارتباط تقييم الأداء كثيرا بالأفراد إلا أنه في الحقيقة يعكس جميع جوانب المؤسسة، لأن الأداء نتاج منظومة متكاملة تؤثر مكوناتها وتتأثر ببعض.

فيراد بتقييم الأداء قياس أداء أنشطة الوحدة الاقتصادية مجتمعة بالاستناد على النتائج التي حققتها في نهاية الفترة المحاسبية التي عادة ما تكون سنة تقويمية واحدة. بالإضافة إلى معرفة الأسباب التي أدت إلى النتائج أعلاه واقتراح الحلول اللازمة للتغلب على أسباب النتائج السلبية بهدف الوصول إلى أداء جيد في المستقبل".²

إلى جانب هذا التعريف هنالك العديد من التعاريف التي تناولت جوانب أخرى من تقييم الأداء، حسب خلفيات الدراسة وحسب زوايا النظر. فيعرف على أساس الفعالية في تحقيق الأهداف والكفاءة في استغلال الموارد المتاحة على أنه:

جميع العمليات والدراسات التي ترمي لتحديد مستوى العلاقة التي تربط بين الموارد المتاحة وكفاءة استخدامها من قبل الوحدة الاقتصادية مع دراسة تطور العلاقة المذكورة خلال فترات زمنية متتابعة أو فترة زمنية محددة عن طريق إجراء المقارنات بين المستهدف والمتحقق من الأهداف بالاستناد إلى مقاييس ومعايير معينة.³

كما ينظر إلى تقييم الأداء كونه جهد نظامي لوضع معايير الإنجاز في ضوء الأهداف التنظيمية وتصميم أنظمة معلوماتية للتغذية العكسية ومقارنة الإنجاز الفعلي بالمعايير الموضوعية من قبل، وتحديد أي وجود للانحرافات والأخطاء واتخاذ الفعل الإداري المطلوب للتأكد من أن كل الموارد المشتركة قد استخدمت بكفاءة وبطريقة فعالة لإنجاز الأهداف المشتركة.⁴

¹ مدحت محمد أبو النصر، الأداء الإداري المتميز، المجموعة العربية للتدريب والنشر، القاهرة، 2010، ص: 126.

² مجيد الكرخي، تقويم الأداء في الوحدات الاقتصادية باستخدام النسب المالية، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2014، ص: 31.

³ مجيد الكرخي، مرجع سابق، ص: 31.

⁴ محمود عبد الفتاح رضوان، تقييم أداء المؤسسات في ظل معايير الأداء المتوازن، المجموعة العربية للتدريب والنشر، القاهرة، 2014، ص:

وهو أيضا عملية مستمرة، وعلى هذا الأساس يمكن تعريفه على أنه " عملية إدارية منظمة ومستمرة، لقياس وإصدار الأحكام، وتقييم نتائج تحقيق الأهداف وفق معايير الأداء والسلوك المتعلقة بالعمل، وكيف يمكن تطوير الأداء إلى مستوى أعلى مستقبلا"¹

ونظر أحد الباحثين إلى عملية تقييم الأداء على أنها جزء من عملية الرقابة، فقد عرفها على النحو التالي "الرقابة هي عملية توجيه الأنشطة داخل التنظيم لكي تصل إلى هدف محدد، وان تقييم الأداء هو استقراء دلالات ومؤشرات المعلومات الرقابية لكي يتم اتخاذ قرارات جديدة لتصحيح مسارات الأنشطة في حالة انحرافها أو تأكيد مساراتها الفعلية إذا كانت تتجه فعلا إلى الإنجازات المرغوبة، أي أن العملية الرقابية الشاملة بما فيها تقييم الأداء تختص أساسا بوظيفتين: الأولى محاولة رفع الأنشطة في الاتجاهات المحققة للأهداف ومنعها من الانحراف، والثانية تصحيح مسارات الأنشطة، وهذا هو تقييم الأداء"².

أما على المستوى الاستراتيجي فإن تقييم الأداء هو: " تشخيص لنقاط القوة والضعف، بحيث يساهم هذا التشخيص في بناء وصياغة مخطط قرارات إدارة الأصول والخصوم في المؤسسة الاقتصادية"³

يجب التفريق بين تقييم وتقويم الأداء، يتم إجراء متابعة وتقييم الأداء بهدف تقويم الأداء. وتقييم الأداء هو عملية تهدف إلى تدعيم الإيجابيات ومناطق القوة في الأداء الحالي / الفعلي، والتغلب على السلبيات ومناطق الضعف في الأداء الحالي / الفعلي، وبالتالي يعتبر تقويم الأداء إحدى وسائل تطوير وتحسين الأداء لدى العاملين بالمؤسسة.⁴

ثانيا: دوافع تقييم الأداء .

تقيس المؤسسات أدائها لأسباب كثيرة، وفيما يأتي بعض هذه الأسباب:⁵

- التحسين: من خلال تتبع الأداء، تستطيع المؤسسة تحديد المشكلات وحلها سريعا، مثل: تراجع ولاء العملاء، وعدم زيادة الأرباح، ورحيل الموظفين المميزين.

¹ المحاسنة إبراهيم محمد، إدارة وتقييم الأداء الوظيفي بين النظرية والتطبيق، دار جرير للنشر والتوزيع، الأردن، 2013، ص: 119.

² محمود عبد الفتاح رضوان، مرجع سابق، ص: 10.

³ قرشي محمد الجموعي، تقييم أداء المؤسسات البنكية دراسة حالة لمجموعة من البنوك الجزائرية خلال الفترة 1994-2000، مجلة الباحث، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، عدد 3، 2004، ص: 90.

⁴ مدحت محمد أبو النصر، مرجع سابق، ص: 126.

⁵ روبرت إس. كابلان، قياس الأداء : حلول من الخبراء لتحديات يومية، تعريب الحارث النبهان، العبيكان للنشر، الرياض، 2015، ص: 16.

• **التخطيط والتوقع:** يعد قياس الأداء وسيلة لتحقيق حدوث التقدم. إن التخطيط والتوقع يمكن المؤسسة من تحديد إذا كانت تحقق أهدافها المرجوة أم لا، وإذا كانت في حاجة إلى مراجعة ميزانيتها وتوقعاتها.

• **التنافسية:** عندما تقارن المؤسسة أداءها بأداء منافسيها، وبالنقاط المرجعية ضمن القطاع الاقتصادي المعني، فإنها تصبح قادرة على تحديد نقاط الضعف ومعالجتها، لتحسين قدرتها التنافسية. أما على مستوى القطاع فالدافع الأساسي وراء تقييم الأداء، تحديد ما إذا كان هناك سلطة سوقية تمارس من طرف المؤسسات في قطاع ما، فحسب النظرية الاقتصادية فإن أداء المؤسسات يعكس وجود هاته السلطة ويقاس مدى استعمالها، ودرجة الرفاه الاجتماعي المفقود جراء ذلك.

ثالثا مراحل تقييم الأداء.

يمر تقييم أداء المؤسسة بعدة مراحل متتابعة ومتراصة تتمثل في:¹

- **مرحلة تحديد مؤشرات الأداء:** حيث يتم تحديد مجموعة من المؤشرات والمقاييس للأداء النموذجي؛
- **مرحلة المراقبة:** من خلال مراقبة السلوك والأوضاع الفعلية والأعمال والنشاطات؛
- **مرحلة تحليل النتائج وإجراء المقارنات:** أين تتم المقارنة بين ما تحقق وما استهدف من النتائج انطلاقا من الخطة الموضوعية، لتحديد مدى بلوغ الأهداف، أو المقارنة الزمنية بين النتائج المحققة خلال فترة زمنية معينة والنتائج المحققة خلال فترة أو فترات سابقة؛
- **مرحلة قياس التغيرات وتفسيرها:** من خلال تحديد أسباب الاختلاف بين نتائج التنفيذ الفعلي والنتائج المخططة مسبقا، أو تحديد أسباب الاختلاف بين نتائج التنفيذ الفعلي لفترة معينة ونتائج التنفيذ الفعلي لفترة سابقة؛
- **مرحلة تحديد الجهة المسؤولة عن حدوث الاختلافات:** وهنا يجب التفرقة بين طبيعة المسؤولية، وما إذا كانت مسؤولية داخلية أين يعود اختلاف نتائج التنفيذ إلى القرارات

¹ رايس وفاء، مساهمة في تحسين أداء المؤسسات الاقتصادية الجزائرية من خلال بطاقة الأداء المتوازن- دراسة حالة مؤسسة سونطراك مديريّة الصيانة لولاية الأغواط، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2016/2015، ص ص: 46، 47.

والأعمال التي تم إنجازها داخل المؤسسة، أو مسؤولية خارجية خارجة عن نطاق تحكم المؤسسة؛

• **مرحلة تنفيذ المقترحات والحلول اللازمة لتحسين الأداء المؤسسي.**

رابعاً: مزايا تقييم الأداء.

تستهدف عملية تقييم الأداء تحقيق ما يأتي:¹

1. الوقوف على مستوى إنجاز الوحدة الاقتصادية مقارنة بالأهداف المدرجة في خطتها الإنتاجية؛
2. الكشف عن مواطن الخلل والضعف في نشاط الوحدة الاقتصادية وإجراء تحليل شامل لها وبيان مسبباتها وذلك بهدف وضع الحلول اللازمة لها وتصحيحها وإرشاد المنفذين إلى وسائل تلافيها مستقبلاً؛
3. تحديد مسؤولية كل مركز أو قسم في الوحدة الاقتصادية عن مواطن الخلل والضعف في النشاط الذي يضطلع به وذلك من خلال قياس إنتاجية كل قسم من أقسام العملية الإنتاجية وتحديد إنجازاته سلباً أو إيجاباً الأمر الذي من شأنه خلق منافسة بين الأقسام باتجاه رفع مستوى أداء الوحدة؛
- 4- الوقوف على مدى كفاءة استخدام الموارد المتاحة بطريقة رشيدة تحقق عائد أكبر بتكاليف أقل وبنوعية جيدة؛

- 5- تسهيل تحقيق تقييم شامل للأداء على مستوى الاقتصاد الوطني وذلك بالاعتماد على نتائج التقييم الأدائي لكل مؤسسة قطاع وصولاً للتقويم الشامل؛
- 6- تصحيح الموازنات التخطيطية ووضع مؤشرات في المسار الصحيح بما يوازن بين الطموح والإمكانات المتاحة حيث تشكل نتائج تقويم الأداء قاعدة معلوماتية كبيرة في رسم السياسات والخطط العلمية البعيدة عن المزاجية والتقديرية غير الواقعية.

المطلب الثالث: مؤشرات قياس الأداء.

خلال سعي الجهات المعنية لتحقيق أهدافها من تقييم الأداء، تستخدم مجموعة كبيرة من مؤشرات قياس الأداء، يمكن تصنيف هذه المؤشرات إلى مؤشرات موضوعية تأخذ نفس القيم مهما اختلف الأشخاص الذين يقيمون الأداء، ومؤشرات ذاتية قيمها لنفس الظاهرة تختلف حسب الآراء والتصورات.

¹ مجيد الكرخي، مرجع سابق، ص: 32.

يمكن أيضًا تقسيم المؤشرات إلى فئتين إضافيتين، المؤشرات الأساسية. يتم الحصول عليها من المراقبة المباشرة كعدد الوحدات المعيبة مثلاً. ومؤشرات مشتقة. يتم الحصول عليها من خلال الجمع بين المعلومات الخاصة بواحد أو أكثر من مؤشرات "المصدر" (الأساسية أو المشتقة)، كنسبة الوحدات المعيبة إلى إجمالي الإنتاج.¹

ولأن من بين الأهداف التي تسعى لبلوغها الجهات المعنية بقياس الأداء، هي محاولة تقديم إجابة حول ما إذا كان هناك سلطة سوقية تُمارس في قطاع ما. يمكن تصنيف مؤشرات الأداء حسب المنهج المتبع للإجابة على هذا التساؤل، إلى منهج تقليدي يعتمد على مؤشرات أداء تقليدية كالربحية، الكفاءة، التطور التقني والحصة السوقية... إلخ، ويرى هذا المنهج أن زيادة الأرباح دليل كاف على وجود سلطة سوقية، ونهج حديث يعتمد على علاقة السعر بالتكاليف لقياس مدى قرب أداء القطاع من المعيار التنافسي من خلال حساب الفرق بين السعر والتكلفة الحدية، حيث في حال غياب سلطة سوقية ينعدم الفرق بين التكلفة الحدية والسعر وبالتالي تتعدم معه الأرباح الاقتصادية، ويضاف إلى مؤشرات النهج الحديث مؤشر Tobin's q وهو نسبة القيمة السوقية للمؤسسة إلى قيمتها بناءً على تكلفة استبدال أصولها. ونظراً لكون هذا التساؤل من بين التساؤلات الأساسية لهذه الدراسة، سيتم اعتماد هذا التصنيف لسرد بعض مؤشرات قياس الأداء.

أولاً: مؤشرات النهج التقليدي.

تتمثل أهم مؤشرات النهج التقليدي للأداء في:

1- الربحية.

يعرف الربح بأنه الفرق بين الإيراد الكلي من حجم إنتاج معين والتكلفة الكلية لهذا الحجم، غير أن الربح كقيمة مطلقة في حد ذاته ليس له أهمية كمؤشر لأداء المؤسسة، فقد يكون تفوق مؤسسة على أخرى في حجم الربح راجعاً للاختلاف في حجم المؤسسة وحجم الموارد المستخدمة، ولذلك فلا بد من قياس الأداء باستخدام أحد مؤشرات الربحية²، وتتمثل أهم هذه المؤشرات في:

هامش الربح الصافي.

¹ Fiorenzo Franceschini, Maurizio Galetto and Domenico Maisano, **Management by Measurement Designing Key Indicators and Performance Measurement Systems**, Springer, Berlin, 2007, p: 79.

² عبد القادر محمد عبد القادر عطية، مرجع سابق، ص: 155.

يعتبر هامش الربح مؤشراً هاماً لقياس الأداء، نظراً لارتباطه بمعظم مؤشرات قياس الأداء. فينعكس ارتفاعه بالإيجاب على الأداء ككل. ويحسب بالعلاقة التالية:

$$\text{هامش الربح الصافي} = \frac{\text{صافي الربح بعد الضريبة}}{\text{إجمالي الإيرادات}}$$

وبالتالي:

$$\text{هامش الربح الصافي} = \frac{\text{الإيرادات الإجمالية} - \text{التكاليف الإجمالية} - \text{الضرائب}}{\text{الإيرادات الإجمالية}}$$

يعكس هامش الربح قدرة المؤسسات على تقديم المنتجات بتكلفة أقل أو سعر أعلى، كما يظهر قدرة كل دينار من الإيرادات على تحقيق الربح. **معدل العائد على الأصول.**

يعكس العائد على الأصول استخدام أصول المؤسسة في القطاعات كثيفة رأس المال. يقيس العائد على الأصول (ROA) مدى كفاءة المؤسسة في تحقيق الربح من أصولها، بغض النظر عن الحجم. يعتبر العائد على الأصول المرتفع علامة واضحة على الأداء المالي والتشغيلي القوي.

ويُقاس بقسمة صافي الربح بعد الفائدة والضريبة على الأصول، ويعبر هذا المؤشر عن مدى ربحية المؤسسة بالنسبة لمجموع أصولها، كما يقيس كفاءة المؤسسة وإدارتها في استخدام أصولها باستخدام الأمثل، من أجل تحقيق أهداف المساهمين المتمثلة بتعظيم الأرباح، وتعتمد بشكل كبير على نوع القطاع وحجم الأصول المستخدمة في الإنتاج، ومن ثم فهو يستخدم لمقارنة الأداء المالي بين المؤسسات في القطاعات المماثلة، لمعرفة حجم الأرباح الناتجة عن استثمار الأصول، وبالتالي فإن نسبة العائد على الأصول تعطي فكرة عن مدى فعالية المؤسسة في تحويل تلك الأموال المستثمرة.¹

يحسب معدل العائد على الأصول بالمعادلة التالية:

¹ ناصر الحمدان وعلي القضاة، أثر هيكل رأس المال على أداء البنوك الأردنية المدرجة في بورصة عمان للأوراق المالية دراسة تحليلية، مجلة المنارة، المجلد 21، العدد 4، جامعة آل البيت، الأردن، نوفمبر 2013، ص: 271.

$$\frac{\text{صافي الربح بعد الضريبة}}{\text{إجمالي الأصول}} = \text{معدل العائد على الأصول}$$

ويتحدد مؤشر العائد على الأصول (ROA) بمؤشرين هما:¹

- هامش الربح (PM) الذي يعكس مدى الكفاءة في إدارة ومراقبة التكاليف.
- منفعة الأصول (AU) ويسمى استعمال الأصول، حيث يدل هذا المؤشر على الاستغلال أو الاستعمال الأفضل للأصول، أي إنتاجية الأصول ويقاس هامش الربح (PM) بالعلاقة التالية:

$$\text{هامش الربح} = \frac{\text{الدخل الصافي}}{\text{إجمالي الإيرادات}}$$

وتقاس منفعة الأصول بالعلاقة التالية (AU):

$$\text{منفعة الأصول} = \frac{\text{إجمالي الإيرادات}}{\text{إجمالي الأصول}}$$

وعليه فإن:

$$\text{العائد على الأصول} = \text{هامش الربح} \times \text{منفعة الأصول}$$

هذه الصيغة تركز الانتباه إلى مصدر الأداء الأفضل أو الأداء السيئ (فمثلاً) إذا حققت مؤسسة ما عائد على الأصول مرتفع فيكون سببه أنها أكثر كفاءة في التحكم ومراقبة التكاليف وهو ما يعكسه مؤشر هامش الربح المرتفع، أو باستخدام أفضل للأصول وهو ما يعكسه مؤشر منفعة الأصول أو إنتاجية الأصول أو عن طريق التحسين في كلا المجالين. بالمقابل فإن الأداء الضعيف قد يعود لجانب منهما أو لكليهما.

معدل العائد على حقوق الملكية.

¹ طارق عبد العال حماد، تقييم أداء البنوك التجارية تحليل العائد والمخاطرة، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2001، ص: 91.

يعكس العائد على حقوق الملكية ربحية المؤسسة من خلال قياس عائد المستثمرين. يتم قياس العائد على حقوق الملكية من خلال حساب الدخل الصافي على حقوق الملكية. يقدم العائد على حقوق الملكية إشارة مفيدة للنجاح المالي لأنه قد يشير إلى ما إذا كانت المؤسسة تزداد أرباحًا دون ضخ رأس مال جديد فيها. الزيادة المطردة في عائد حقوق الملكية هي تلميح إلى أن الإدارة تمنح المساهمين المزيد مقابل أموالهم، والتي تتمثل في حقوق المساهمين. يشير العائد على حقوق الملكية إلى معرفة مدى جودة توظيف الإدارة لرأس مال المستثمرين المستثمر في المؤسسة.¹ ويحسب العائد على حقوق الملكية من خلال العلاقة التالية:

$$\text{معدل العائد على حقوق الملكية} = \frac{\text{صافي الربح بعد الضريبة}}{\text{حقوق الملكية}}$$

وبما أن مضاعف حقوق الملكية يحسب بالعلاقة التالية:²

$$\text{مضاعف حقوق الملكية} = \frac{\text{إجمالي الأصول}}{\text{حقوق الملكية}}$$

فإنه يمكن حساب معدل العائد على حقوق الملكية انطلاقًا من معدل العائد على الأصول بالطريقة

التالية:³

$$\text{صافي الربح بعد الضريبة} \times \frac{\text{صافي الربح بعد الضريبة}}{\text{إجمالي الأصول}} = \frac{\text{صافي الربح بعد الضريبة}}{\text{حقوق الملكية}}$$

أي أن:

$$\text{معدل العائد على حقوق الملكية} = \text{معدل العائد على الأصول} \times \text{مضاعف حقوق الملكية}$$

¹ Liangrong Zu, **Corporate Social Responsibility, Corporate Restructuring and Firm's Performance Empirical Evidence from Chinese Enterprises**, Springer, Berlin, 2009, p: 219.

² Frederic S. Mishkin, **The Economics of Money, Banking, and Financial Markets**, 7th edition, Pearson Publications Company, New York, United States of America, 2004, p: 214.

³ Frederic S. Mishkin, **op cit**, p: 214.

2- الإنتاجية.

يتم تمثيل قياسات الإنتاجية بواسطة مؤشرات العملية الكلاسيكية. يتم تعريفها على أنها نسبة مخرجات العملية الإنتاجية إلى مدخلات العملية، وتستخدم بشكل أساسي لتقدير إنتاجية العمل. تُستخدم مؤشرات الإنتاجية عادةً في صناعات المعالجة، حيث يمكن قياس نتائج المخرجات بسهولة.¹ هناك نوعان من مؤشرات الإنتاجية، إنتاجية الكلية تستدعي الجمع بين كل نسب مؤشرات الأداء وما يخص الإنتاج من رأس المال والمواد الخام والإدارة والآلات وتقييم ساعة العمل مجتمعاً في نظام واحد لتحديد كيفية تطوير وتحسين الإنتاجية، وهذا شبه مستحيل خصوصاً في المؤسسات الكبيرة، لذلك من الأفضل الوصول إلى الإنتاجية الكلية من خلال الإنتاجيات الجزئية.² والتي تأخذ بكل عامل من عوامل الإنتاج على حدة، وإظهار دوره في دعم الإنتاجية الكلية. وتحسب الإنتاجية الكلية كما يلي:

$$\frac{\text{إجمالي المخرجات}}{\text{إجمالي المدخلات}} = \text{الإنتاجية الكلية}$$

3- التطور التقني.

يقصد بالتطور التقني، "تطور فنون وأساليب الإنتاج المستخدمة وهذا يؤدي إلى ارتفاع الكفاءة الإنتاجية وارتفاع إنتاجية عناصر الإنتاج مما يؤدي إلى انخفاض التكلفة المتوسطة لكل حجم من أحجام الإنتاج"³

التطور التقني هو نتيجة لمستوى الاستثمار في البحث والتطوير، ويمكن اعتبار وتيرة التطور التقني أحد مؤشرات الأداء ذات الصلة. على المدى الطويل، ربما ينتج التطور التقني النوع الأساسي من تأثير التغذية العكسية، نظراً لتأثيره على الظروف الأساسية للطلب (تتغير أذواق المستهلكين وتفضيلاتهم عند

¹ Fiorenzo Franceschini, Maurizio Galetto and Domenico Maisano, *op cit*, p: 18.

² أسامة نور الدين، محاسبة البترول في مصافي التكرير، دار الفجر للنشر والتوزيع، القاهرة، 2017، ص: 89.

³ بن الطاهر علي، هيكل السوق و ربحية القطاع دراسة حالة القطاع البنكي الجزائري، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2010/2011، ص: 42.

تقديم منتجات جديدة) والتوريد (التكنولوجيا وهياكل التكلفة تتغير عندما يتم تطوير عمليات إنتاج جديدة وأكثر كفاءة).¹

فإذا حدث أن معدل الزيادة في حجم إنتاج المؤسسة كان أكبر من معدل الزيادة في حجم القوة العاملة المستخدمة في الإنتاج فإن ذلك يعني أن تطورا تقنيا (أو فنيا) قد حدث، وهذا يعني إن التكلفة المتوسطة لإنتاج السلعة قد انخفضت عن مستواها عند نفس حجم الإنتاج سابقا، بافتراض ثبات أسعار عوامل الإنتاج، أو بمعنى آخر حدثت زيادة في الكفاءة الإنتاجية، لهذا يمكن القول أن التطور التقني ما هو إلا الجانب الديناميكي في مفهوم الكفاءة، بمعنى أن التطور يمكن تعريفه بأنه الزيادة في الكفاءة الإنتاجية للمؤسسة.²

بالرغم من صعوبة قياس التطور التقني، إلا انه يمكن من خلال التعاريف السابقة حساب قيم تقريبية بالمعادلة التالية:

$$\frac{\text{معدل الزيادة في حجم الإنتاج}}{\text{معدل الزيادة في حجم القوة العاملة}} = \text{التطور التقني}$$

إلا أنه قد لا ترجع الزيادة في معدل حجم الإنتاج إلى التطور التقني، بل من الممكن أن يكون ذلك كنتيجة لزيادة حجم الآلات المستخدمة، بدون أي تطور فني ملحوظ في أساليب النتاج المستخدمة.

4- مؤشر الحصة السوقية.

ترمز الحصة السوقية إلى نصيب المؤسسة أو نسبة مبيعاتها إلى المبيعات الإجمالية للقطاع، ويساعد تحليل الحصة السوقية على التعرف على موقف مبيعات المؤسسة بالنسبة للمبيعات الخاصة بالقطاع ودرجة التغيير فيها بصرف النظر عن الثبات أو الزيادة أو النقصان في مبيعات هذه المؤسسة إذ يمكن أن تنخفض مبيعات المؤسسة ولكن حصتها السوقية قد تكون ثابتة أو في زيادة أو في نقصان والعكس صحيح أيضا.

وتعتبر الحصة السوقية من المؤشرات الأكثر فاعلية في قياس أداء المؤسسة وفي تعزيز مكانتها التنافسية أمام المؤسسات الأخرى العاملة في القطاع نفسه حيث أن الحرب الدائرة بين المؤسسات هي

¹ John Lipczynski, John Goddard and John O. S. Wilson, *op cit*, p: 11.

² أحمد سعيد بامخرمة، مرجع سابق، ص: 23

حرب محاصصة ليس إلا. إذ تحاول كل مؤسسة المحافظة على حصتها في السوق أو توسيعها على حساب الآخرين أو محاولة سحب ولاء المستهلكين لسلعة عائدة إلى مؤسسة أخرى نحو سلعتها. حيث تمثل الحصة السوقية مؤشرا فاعلا لقياس مدى نجاح المؤسسة على تحقيق الانفراد والربح في السوق¹ وتحسب الحصة السوقية بالعلاقة التالية:

$$\text{الحصة السوقية الإجمالية للمؤسسة} = \frac{\text{مبيعات المؤسسة في مدة زمنية معينة}}{\text{مبيعات القطاع الكلية في المدة نفسها}} \times 100$$

يمكن قياس الحصة السوقية سواء بالكمية أو القيمة، كما يمكن قياسها لصنف معين من المنتجات أو منطقة جغرافيا محددة. ويجب التفريق بين الحصة السوقية الإجمالية التي تحسب على أساس إجمالي المبيعات في القطاع كما هو موضح أعلاه وبين:

- الحصة السوقية النسبية والتي تحسب على أساس مجموع الحصص السوقية لعدد معين فقط من المؤسسات الناشطة في القطاع، وتكون عادة المؤسسات الأكبر؛
 - الحصة السوقية مقارنة بالقائد وتكون محسوبة على أساس الحصة السوقية لأكبر مؤسسة في القطاع؛
 - الحصة السوقية المستهدفة وتحسب على أساس المبيعات التي استهدفتها المؤسسة.
- 5- الكفاءة.**

تعرف الكفاءة على أنها " الحصول على أكبر كمية من المخرجات (النتائج) نظير استخدام أقل كمية أو أقل تكلفة للموارد والوسائل"، بعبارة أخرى إبقاء التكاليف في حدودها الدنيا والنتائج في حدودها القصوى أي أنها ترتبط بعنصر التكلفة والعلاقة بين المدخلات (عناصر الإنتاج) والنواتج.²

¹ علي وليد العبادي وأكرم أحمد الطويل، إدارة سلسلة التجهيز وأبعاد إستراتيجية العمليات والأداء التسويقي، دار الحامد، الأردن، 2013، ص: 122.

² عادل بوعافية، هيكل القطاع وأثره على أداء المؤسسة الإقتصادية الجزائرية دراسة حالة: مؤسسة "موبيليس" للهاتف النقال خلال الفترة (2001-2009)، مذكرة ماجستير في العلوم الإقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2016/2017، ص: 67.

هناك أربعة مفاهيم عامة للكفاءة، الكفاءة الفنية، الاقتصادية، التخصيصية والإنتاجية. تكون المؤسسة فعالة من الناحية الفنية عندما تستخدم الحد الأدنى لكمية المدخلات لإنتاج ناتج معين. بمعنى آخر، لا يتم إهدار المدخلات وتعمل المؤسسة على (وليس أعلى من) نواتج متساوية. تعني الكفاءة الاقتصادية أن المؤسسات تقلل التكاليف، تختار المؤسسة مجموعة المدخلات التي تنتج مخرجات معينة بأقل تكلفة. عندما تكون المؤسسة فعالة اقتصاديًا، فإنها تنتج حسب (وليس أعلى من) دالة التكلفة الخاصة بها (أي دالة التكلفة الحدية). تتطلب الكفاءة الاقتصادية كفاءة فنية، لكن الكفاءة الفنية لا تحتاج إلى كفاءة اقتصادية. ينطبق النوعان الآخران من الكفاءة على القطاع، وليس على المؤسسة. يتم الوصول إلى الكفاءة التخصيصية عندما ينتج القطاع الكمية المرغوبة اجتماعيًا من الإنتاج. هذا يعني أنه يتم تخصيص الموارد بين الاستخدامات المختلفة بطريقة فعالة اجتماعيًا. إذا نظرنا إلى قطاع واحد منفصل عن جميع القطاعات الأخرى، فإن الكفاءة التخصيصية تحدث عندما يساوي السعر التكلفة الحدية. أخيرًا، يتم الوصول إلى الكفاءة الإنتاجية عندما يتم إنتاج مستوى معين من الإنتاج الكلي بأقل تكلفة للقطاع ككل.¹

6- القيمة المضافة.

القيمة المضافة هي كناية عن الثروة التي يضيفها الفرد أو المؤسسة على سلعة أو خدمة جراء مزاولته نشاط اقتصادي معين بحيث تصبح قيمة السلعة أو الخدمة الجديدة مختلف عن سابقتها. وهي فرق القيمة بين المخرجات والمدخلات المادية.

وتعرف بأنها: هي الربح أو الخسارة الذي يتبقى بعد طرح تكلفة جميع أنواع رأس المال المستعمل. وهي أقرب معيار مالي في إظهار الربح الاقتصادي الحقيقي للمنظمة.²

إدخال تكلفة رأس المال في الحساب هو أهم ما يميز "القيمة الاقتصادية المضافة"، فمن خلال الطرق المحاسبية التقليدية قد تبدو المؤسسات رابحة ولكن الكثير منها في الحقيقة لم يربح. يقول بيتر دراكر: إلى أن تكسب المؤسسة عائدات أكبر من تكلفة رأس مالها، تعتبر تعمل بخسارة، إنها بذلك لا تحقق ثروة بل هي تتدمر. ومن ثم تصحح "القيمة الاقتصادية المضافة" هذا الخطأ المحاسبي بوضع

¹ Victor J. Tremblay and Carol Horton Tremblay, *op cit*, p: 316.

² ليلي محمد أبو العلا، مفاهيم ورؤى في الإدارة والقيادة التربوية بين الأصالة والحداثة، الجنادرية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2013، ص:

تكلفة رأس المال في الحسبان، إنها تفرض على المديرين أن يعملوا على التعويض على رأس المال الذي يستخدمونه في مشاريعهم.¹

يتم حساب مؤشر القيمة المضافة بطريقتين:

أ- طريقة عوائد عناصر الإنتاج:

حيث في هذه الطريقة يتم جمع عوائد عناصر الإنتاج المستخدمة في العملية الإنتاجية (كالأجور، الفوائد الربح، الربح)²، لذا فإن القيمة المضافة تساوي:

$$\text{القيمة المضافة} = \text{الأجور} + \text{الفوائد} + \text{الإيجار} + \text{الربح}$$

ب. طريقة الإنتاج والمستلزمات:³

ويتم في هذه الطريقة، احتساب القيمة المضافة، عن طريق تقدير قيمة الإنتاج بسعر السوق، ثم طرح منه قيمة مستلزمات الإنتاج والاهتلاك ثم إضافة الضرائب وطرح الإعانات كما يلي:

$$\text{القيمة المضافة} = \text{قيمة الإنتاج بسعر السوق} - (\text{قيمة مستلزمات الإنتاج} + \text{الإهتلاكات}) + \text{الضرائب} - \text{الإعانات}$$

7- النمو.

قد تكون المؤشرات السابقة مناسبة للمؤسسات التي تهدف إلى تعظيم الأرباح أو تحقيق عائد مناسب على الأموال الخاصة أو التحكم في التكاليف، ولكنها قد تكون أقل أهمية بالنسبة لمؤسسة تسعى إلى تحقيق أهداف أخرى، مثل المبيعات أو النمو أو المنفعة الإدارية. قد يمثل نمو المبيعات أو الأصول أو العمالة مؤشرا بديلا مفيدا للأداء، يمكن من خلاله مقارنة الأداء خلال أي فترة للمؤسسات التي كانت غير متساوية في الحجم في بداية الفترة.⁴

إن زيادة معدلات النمو تؤكد تحقق التوازن بين معدل نمو الطلب على منتجات المؤسسة ومعدل نمو رأس مال المؤسسة. كما يساعد النمو المؤسسة من الاستفادة من مزايا الحجم للمؤسسات الكبيرة

¹ نفس المرجع، ص: 188، 189.

² كاظم جاسم العيسوي، دراسات الجدوى الاقتصادية وتقييم المشروعات تحليل نظري وتطبيقي، طبعة مزيّدة ومنقحة، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2013، ص: 224.

³ حمدي عبد العظيم، دراسات الجدوى الاقتصادية في البنك الإسلامي، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة، 1996، ص: 70.

⁴ John Lipczynski, John Goddard and John O. S. Wilson, *op cit*, p: 11.

يقيس هذا المؤشر الزيادة في المبيعات، الحصة السوقية، الأرباح أو إجمالي الأصول، كما يقيس التوسع في النشاط وحزمة المنتجات المقدمة.

يعتبر معدل النمو أحد المؤشرات الهامة لقياس الأداء حيث أن ارتفاع معدل النمو يدل على أن القطاع يقابل احتياجات المستهلكين، ويرتبط النمو بارتفاع معدلات الربحية حيث أن معدلات النمو السريعة تعظم من فرص الحصول على أرباح عالية وبالتالي تتمكن من تمويل استثماراتها ذاتيا ومن ثم تخفيض التكاليف وتقديم منتجات أفضل وزيادة المبيعات ومعدلات النمو، ونمو أي قطاع يمكن قياسه عن طريق بعض المؤشرات الرئيسية كنمو المبيعات أو التوظيف أو نمو الناتج أو القيمة المضافة.¹

ثانياً: مؤشرات الأساليب الحديثة لقياس الأداء

تتطوي مؤشرات النهج التقليدي لقياس الأداء على عدة مشاكل رئيسية نذكر منها:²

- لا يتم تقييم رأس المال عادة بشكل مناسب لأن التعريفات المحاسبية تستخدم بدلاً من التعريفات الاقتصادية. يجب تقييم رأس المال بتكلفة الاستبدال نظراً لأن التكلفة التاريخية غالباً ما تكون مختلفة جداً عن تكلفة الاستبدال الفعلية لرأس المال، يمكن أن يؤدي هذا إلى تحيز شديد في قياس معدل العائد.
- لا يتم قياس الإهلاك بشكل صحيح قد تكون تنبؤات الصيغة الثابتة لمقدار الإهلاك غير مرتبطة بانخفاض القيمة الاقتصادية للأصل، وهو مقياس الإهلاك الاقتصادي. نتيجة لذلك، قد يكون تقدير معدل العائد متحيزاً.
- الأموال التي تتفقها المؤسسة على الإعلان هذا العام قد تولد أرباحاً أو زيادة في الحصة السوقية العام المقبل، تماماً كما يوفر المصنع الذي تم بناؤه هذا العام أرباحاً في العام المقبل. إذا قامت المؤسسة بخضم (مبدئياً التكلفة الكاملة) لنفقات الإعلان السنوية ثم لم تقم بأي خصومات في السنوات اللاحقة، فإن معدل العائد المكتسب سيكون منخفضاً بشكل مضر في السنة الأولى ومرتفعاً جداً في السنوات اللاحقة. تنشأ مشاكل مماثلة مع نفقات البحث

¹ وليد بن التركي، مرجع سابق، ص: 159.

² Dennis W. Carlton and Jeffrey M. Perloff, *op cit*, P P: 273, 277.

والتطوير. يمكن أن يكون للبحث والتطوير تأثير طويل الأمد. بالإضافة إلى ذلك، فإن البحث والتطوير محفوف بمخاطر أكبر.

- يجب أن يكون المرء حريصًا على مقارنة الأسعار التي تكون إما حقيقية كلها أو إسمية كلها. إذا كان الباحث يستخدم سعرًا حقيقيًا، فإن الدخل في بسط معدل العائد لا ينبغي أن يشمل ارتفاع سعر الأصول من التضخم.
- معدلات العائد قد لا يتم ترجيحها بشكل صحيح بمخاطر. لتحديد ما إذا كانت المؤسسة تكسب معدل عائد فائض، فإن المقارنة الصحيحة هي بين معدل العائد المكتسب بالفعل ومعدل العائد التنافسي المعدل حسب المخاطر.

نظرًا لهذه القيود يجب أن يقتصر استخدام المؤشرات للمؤسسات العاملة في سياق مستقر، حيث قد تمثل الربحية في الوقت القصير قدرتها التنافسية بشكل صحيح. عندما يكون السياق ديناميكيًا، يكون من الصعب تحديد الارتباط بين النتائج السابقة والمستقبلية. لهذا السبب، كلما كان السياق ديناميكيًا، زادت أهمية أن تكون المعلومات في الوقت المناسب.¹

ولأن معظم الأسواق ديناميكية وليست مستقرة، وتجاوز هذه المشاكل القياسية تم اقتراح أساليب حديثة لتقدير الأداء باستخدام نماذج تستند إلى النظريات الاقتصادية لسلوك تعظيم الربح، من خلال قدرة المؤسسات على تحقيق هامش ربح عالية (الفرق بين السعر والتكلفة الحدية). يستخدم الباحثون مناهج مباشرة وغير مباشرة لمتابعة التكلفة الحدية والسعر.

1- المناهج المباشرة.

ومن أهم نماذج المناهج المباشرة لتقدير الربحية والأداء نذكر:

- نموذج تقدير التكلفة الحدية باستخدام بيانات التكلفة.

الطريقة الأكثر مباشرة هي حساب هامش السعر مباشرة (الفرق بين السعر والتكلفة الحدية). على الرغم من توفر بيانات الأسعار لمعظم القطاعات، لا تتوفر بيانات التكلفة الحدية بشكل عام. ومع ذلك، في حالة توفر معلومات عن التكلفة الإجمالية، يمكن للخبير الاقتصادي تقدير العلاقة بين التكلفة الإجمالية المرصودة وإجمالي الناتج ثم حساب التكلفة الحدية. ثم يتم حساب هامش السعر والتكلفة

¹ Fiorenzo Franceschini, Maurizio Galetto and Domenico Maisano, *op cit*, p: 17.

ببساطة. وهناك من يرى تقدير التكلفة الحدية باستخدام معلومات التكلفة الإجمالية ثم حساب مؤشر ليرنر مباشرة. ومع ذلك، نادرًا ما تكون بيانات التكلفة الإجمالية متاحة أيضًا.

• نموذج تقدير منحنيات الطلب والتكلفة الحدية للقطاع.

إذا لم تكن بيانات التكلفة متاحة، بحيث لا يمكن حساب التكلفة الحدية بشكل مباشر، يمكن حساب هامش السعر باستخدام الافتراضات حول شكل منحنيات الطلب، العرض والتكلفة الحدية من الملاحظات حول كيفية تغير سعر وكمية التوازن بمرور الوقت. ثم تقدير التكلفة الحدية عند أي نقطة من المنحنى. بالنسبة للعديد من الأسواق، لدينا معلومات كافية لتقدير منحنى الطلب.

يستخدم الاقتصاديون تعميمات هذا النهج لتقدير درجة السلطة السوقية، التكلفة الحدية، السعر ومؤشر ليرنر ومنحنى التكلفة الحدية. عادةً ما يضعون افتراضات محددة حول أشكال منحنيات الطلب والتكلفة الحدية، مما يسمح لهم بتحديد هامش السعر والتكلفة من خلال ملاحظة التحولات في سعر التوازن وكميته بمرور الوقت.¹

2- مناهج غير مباشرة.

يستخدم بعض الاقتصاديين التغييرات في السعر المرتبطة بالتغيرات في التكاليف لاختبار ما إذا كان القطاع قادر على تحقيق هامش ربح مرتفع دون الحاجة إلى وضع افتراضات مفصلة حول أشكال منحنيات العرض والطلب. إذا انحرفت التكلفة الحدية بمقدار معين في سوق منافسة تامة أين لا تحقق المؤسسات أرباح اقتصادية، يرتفع السعر التنافسي بنفس المقدار لأن السعر يساوي التكلفة الحدية. على سبيل المثال، في سوق تنافسي، ترفع ضريبة بقيمة 1 دولار للوحدة السعر بمقدار 1 دولار. أما في حال لم يرتفع السعر فإن المؤسسات تحقق أرباح المحتكر، وتحقق أرباح بين المنافسة التامة والاحتكار إذا كانت الزيادة في السعر أقل من الزيادة في التكلفة، من خلال مراقبة العلاقة بين التغير في السعر والتغير في التكاليف (أو بعض عناصر التكاليف)، يمكن اختبار ربحية المؤسسات في القطاع.²

¹ Dennis W. Carlton and Jeffrey M. Perloff, *op cit*, P: 300.

² Dennis W. Carlton and Jeffrey M. Perloff, *op cit*, P P: 301، 302.

المبحث الثاني: الأداء في المؤسسات البنكية.

إن البنوك في الوقت الراهن تتعرض لضغوط كبيرة من أجل تحسين أدائها بسبب التوقعات المتزايدة باستمرار من المساهمين، الموظفين والمودين، وحتى المنظمين والجهات الحكومية نظرا لخصوصية البنوك، وهذا ما يجعل أدائها محل إهتمام كبير، ولإعطاء نظرة عن ماهية الأداء في المؤسسات البنكية، يدرس هذا المبحث طبيعة البنوك وأهم سماتها والخدمات التي تقدمها ومايقابلها من مخاطر، وفي الأخير، مفهوم تقييم أداء البنوك وأهم المؤشرات المستخدمة لذلك.

المطلب الأول: مفهوم البنك.

للإحاطة بمفهوم البنك نحاول إعطاء مجموعة من التعاريف، وإظهار أهمية الدور الذي تلعبه هاته المؤسسات في اقتصاديات الدول، كما نحاول تبيان السمات الرئيسية التي تميز المؤسسات البنكية عن باقي المؤسسات الاقتصادية وأبعاد هذا التمايز.

أولاً: تعريف البنك.

وردت عدة تعريفات للبنك منها الكلاسيكية، ومنها الحديثة، فمن وجهة نظر الكلاسيكية يمكن القول أن البنك هو "مؤسسة تعمل كوسيط مالي بين مجموعتين رئيسيتين من العملاء. المجموعة الأولى لديها فائض من الأموال وتحتاج إلى الحفاظ عليه وتتميته، والمجموعة الثانية هي مجموعة من العملاء تحتاج إلى أموال لأغراض أهمها: الاستثمار أو التشغيل أو كلاهما".¹

أما البنك اليوم فهو مؤسسة مالية ذات شخصية معنوية تهدف إلى تسهيل المعاملات المالية للعملاء، وحفظ الأموال وتشغيلها. وينفرد البنك دون المؤسسات المالية الأخرى بوظيفة الوسيط النقدي والمالي، أي هو "وسيط نقدي" عندما يقوم بخلق النقود البنكية عن طريق منح القروض في شكل ودائع إضافية. وهو "وسيط مالي" عندما يقوم بوضع عدة طرق لتوزيع القروض، وبمعنى آخر هو منشأة مالية تتاجر بالنقود ولها غرض رئيسي هو العمل كوسيط بين رؤوس الأموال التي تسعى للبحث عن مجالات الاستثمار وبين مجالات الاستثمار التي تسعى للبحث عن رؤوس الأموال.²

¹ محمد الصيرفي، إدارة البنوك، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2014، ص: 13.

² محمد الفاتح محمود بشير المغربي، النقود والبنوك، الأكاديمية الحديثة للكتاب الجامعي، القاهرة، 2018، ص: 72.

وهو أيضا "المؤسسة التي تتوسط بين طرفين لديهما إمكانيات أو حاجات متقابلة مختلفة يقوم البنك بتمييزها أو جمعها أو توصيلها أو تميمتها أو تنفيذها للوصول إلى هدف أفضل ولقاء ربح مناسب.¹ وبشكل عام يمكن تعريف البنك على أنه " وحدة فنية إنسانية مؤسسية متكاملة العناصر تعمل في مجال الخدمات المالية وتقرض وتقرض في ضوء أسعار فائدة محددة من خلال السياسة النقدية التي يحددها البنك المركزي الذي يمثل سلطة الرقابة الأولى على البنوك التجارية، حيث تمثل الودائع أهم عنصر في جانب الخصوم أما القروض فتتمثل أهم عنصر في جانب الأصول".²

ثانيا: أهمية البنوك.

تظهر أهمية البنوك في العصر الحديث في قدرتها على جمع أرصدة ضخمة من الودائع الصغيرة وذلك لما يلي:³

- 1- بدون هذه الوساطة يتعين على صاحب المال أن يجد المستثمر المطلوب والعكس بالشروط والمدة الملائمة للثنتين؛
- 2- بدون البنوك تكون المخاطرة أكبر لاقتصار المشاركة على مشروع واحد؛
- 3- نظرا لتنوع استثمارات البنوك فإنها توزع المخاطر مما يجعل في الإمكان الدخول في مشاريع ذات مخاطرة عالية؛
- 4- يمكن للبنوك نظرا لكبير حجم الأرصدة أن تدخل في مشاريع طويلة الأجل؛
- 5- إن وساطة البنوك تزيد من سيولة الاقتصاد بتقديم أصول قريبة من النقود تدر عائدا مما يقلل الطلب على النقود؛
- 6- بتقديم أصول مالية متنوعة المخاطر مختلفة، وعائد مختلف، وشروط مختلفة للمستثمرين فإنها تستوعب جميع الرغبات وتستجيب لها؛
- 7- تشجيع الأسواق الأولية التي تستثمر وتصدر الأصول المالية التي يحجم عنها الأفراد خوفا من المخاطرة.

¹ خالد أحمد على محمود، فن إدارة المخاطر في البنوك وسوق المال، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2019، ص: 11، 12.

² وليد العايب ولحو بوخاري، اقتصاديات البنوك و التقنيات البنكية، مكتبة حسن العصرية، بيروت، 2013، ص: 31.

³ محمد الصيرفي، مرجع سابق، ص: 18.

ثالثاً: السمات الرئيسية للبنوك وطبيعة النشاط البنكي:

تتميز البنوك عن غيرها من منشآت الأعمال الاقتصادية في أنها تتعامل بأموال الآخرين، باعتبارها وسيط مالي. وتنشأ عن الوساطة حالة من الغموض، حيث أن طبيعة البنوك، وما تتسم به من صغر في مقدار رأس المال قياساً بالأموال المتاحة للاستثمار إضافة إلى أن معظم أموالها تعود إلى الآخرين وهي ملزمة بإعادتها، جعلت تحقيق أرباح البنك لا تتم إلا من خلال الاستخدام الأكبر لأموال الآخرين (المودعين) في مختلف عمليات التشغيل والاستثمار، ومن المؤكد أنه كلما توسعت اتجاهات البنك في استثمار الأموال المتاحة له، كلما أدى ذلك إلى تعظيم أرباحه. لقد خلقت هذه الحقيقة مشكلة استراتيجية لإدارة البنك، فالبنك الوسيط لا بد وأن يضمن حقوق المودعين، وهذا لا يمكن أن يتحقق إلا من خلال توفير السيولة الكافية التي تجعله قادراً على تسديد قيم الودائع عند الطلب.¹

تمثل القروض البنكية أهم أوجه استثمار الموارد المالية للبنك إذ تمثل الجانب الأكبر من الأصول كما يمثل العائد المتولد عنها الجانب الأكبر من الإيرادات المتحصل عليها لذا أصبح من المنطقي أن يولي المسؤولون في البنك عناية خاصة لهذا النوع من الأصول. ومع تطور البنوك وتوسع حجم خدماتها وتنوع حاجات الحياة الاقتصادية من جهة وظهور التحديات الجديدة وظروف المنافسة التي تواجهها البنوك حالياً من جهة أخرى استوجب عليها العمل على تحسين خدماتها باستعمال أساليب ووسائل تتماشى ومتطلبات هذا العصر، وفي ظل هذه الظروف لا يمكن لأي بنك أن يستمر في أعماله إذا لم يتعرض لبعض القروض والائتمانات المحفوفة بالمخاطر والتي كانت سبباً رئيسياً في فشل العديد من البنوك قياساً بالأسباب الأخرى.²

وبالتالي فإن أهم ما يميز النشاط البنكي هو حتمية موازنة البنوك بين متطلبات النشاط المتعارضة، من زيادة في الربحية والمحافظة على مستوى مقبول من السيولة وتوفير مستوى معقول من الأمان، وفيما يلي شرح موجز لهذه الأبعاد الثلاثة.

1- الربحية.

¹ إسماعيل إبراهيم عبد الباقي، إدارة البنوك التجارية، دار غيداء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2016، ص: 14.

² خالد أحمد على محمود، مرجع سابق، ص: 6، 7.

يسعى البنك إلى توجيه الاستثمار إلى المصادر التي تحقق أقصى ربح ممكن بحيث يتمكن البنك من سداد الفوائد المستحقة للمودعين ومقابلة الالتزامات الأخرى، ويحقق معدلات أرباح مناسبة تكفي لتكوين الاحتياطات اللازمة لتدعيم المركز المالي للبنك، ولتوزيع أرباح مناسبة لأصحاب رأسمال البنك.¹ يتكون الجانب الأكبر من مصروفات البنك من تكاليف ثابتة تتمثل في الفوائد على الودائع وهذا يعني - وفقاً لفكرة الرفع المالي - أن أرباح البنوك أكثر تأثراً بالتغير في إيراداتها، مقارنة مع منشآت الأعمال الأخرى. فإذا ما زادت إيرادات البنك بنسبة معينة ترتب على ذلك زيادة الأرباح بنسبة أكبر. والعكس صحيح. فإذا انخفضت الإيرادات بنسبة معينة تنخفض الأرباح بنسبة أكبر، أو قد تتحول أرباح البنك إلى خسائر قد تعرضه للإفلاس، وهذا يقتضي من البنك ضرورة السعي لزيادة الإيرادات وتجنب حدوث انخفاض فيها.²

2- السيولة:

تعتمد البنوك اعتماداً كبيراً على مصادر الأموال - قصيرة الأجل - التي يقدمها المودعون، كما أن جزءاً كبيراً من هذه الإيداعات يكون من حق المودعين سحبها عند الطلب، أو بعد فترة قد تكون قصيرة من تاريخ إخطار البنك برغبة المودعين في سحب هذه الأموال، معنى ذلك أن البنك قد يتعرض إلى مواجهة طلبات سحب كبيرة في وقت واحد مما يحتم عليه أن يحتفظ بمعدل للسيولة يتناسب مع إجمالي التزامات الديون - قصيرة الأجل (وهو ما يتعارض مع المبدأ الأول لزيادة الربحية). ولا يقصد بالاحتفاظ بمعدل سيولة معين أن يحتفظ البنك بأمواله في صورة مبالغ نقدية سائلة حيث أنه إذا فعل ذلك فإنه لن يتمكن من تحقيق أرباح وإنما يقصد بالسيولة في هذا المجال القدرة على تحويل بنود الاستثمار إلى نقدية سائلة بسرعة ودون التعرض للخسائر.³

3- الأمان:

¹ محمد الصيرفي، مرجع سابق، ص: 23.

² إسماعيل إبراهيم عبد الباقي، مرجع سابق، ص: 14.

³ محمد الصيرفي، مرجع سابق، ص: 23.

من المعروف أن معدلات الأرباح تكون أكثر ارتفاعا عندما تزيد درجة المخاطر التي يتعرض لها المستثمرون. ولما كانت البنوك تعتمد إلى حد كبير على أموال المودعين في عملية تمويل المشروعات، فإن البنوك لا بد وأن توازن بين الربحية ودرجة المخاطر التي تتعرض لها نتيجة عملية التمويل.¹ فرأسمال البنك يتسم بالصغر، إذ لا تزيد نسبته إلى صافي الأموال عن 10%. وهذا يعني صغر حافة الأمان بالنسبة للمودعين، الذين يعتمد البنك على أموالهم كمصدر للإستثمار. فالبنك لا يستطيع أن يستوعب خسائر تزيد عن قيمة رأس المال، فإذا زادت الخسائر عن ذلك فقد تلتهم جزءا من أموال المودعين، والنتيجة هي إعلان إفلاس البنك.²

إذا ما نظرنا إلى الأهداف الثلاثة السابقة نجد أن هناك تعارض فيما بينها، ويعود هذا التعارض إلى أن الملاك يأملون في تحقيق أقصى عائد، بغض النظر عن السيولة ودرجة الأمان، أما المودعين فيأملون في أن يحتفظ البنك بقدر كبير من السيولة وأن يوجه موارده المالية إلى استثمارات تنطوي على حد أدنى من المخاطر وهذا ينعكس سلبا على الربحية. ونلاحظ أن المجتمع يأمل في أن يخصص البنك جزء من موارده للمساهمة في تنمية ورخاء المنطقة التي يمارس فيها نشاطه.³

من السمات الأساسية للبنوك أيضا، صعوبة تحديد مدخلاتها ومخرجاتها، ومن ثم قياس إنتاجيتها، الودائع تحت الطلب على سبيل المثال، هل يجب معاملتها على أنها من المدخلات أو المخرجات، كذلك لقياس حجم المخرجات من الخدمات هل من الأفضل قياس عدد الحسابات والمعاملات أو قيمها، وكذلك صعوبة تحديد جودة هذه الخدمات نتيجة طبيعتها اللامادية. وهذا ما لا نجده في معظم المؤسسات الاقتصادية الأخرى.

المطلب الثاني: الخدمات البنكية والمخاطر المرتبطة بها.

إن التطورات التي عرفتتها القطاعات البنكية، وزيادة شدة المنافسة، جعل البنوك تتجه نحو تنويع منتجاتها وتزامن مع هذا التنويع والتغيرات المتسارعة في محيطها، تنامي المخاطر المرتبطة بنشاطها، إذ لم تعد محصورة في عجز العملاء عن الوفاء بالتزاماتهم، لتأخذ أبعاد أخرى، منها ما تستطيع البنوك

¹ محمد الصيرفي، مرجع سابق، ص: 23.

² محمد فتحي البديوي، إدارة البنوك، المكتبة الأكاديمية، القاهرة، 2012، ص: 105.

³ إسماعيل إبراهيم عبد الباقي، مرجع سابق، ص: 15.

السيطرة عليه ومنها ما هو خارج السيطرة، وبالتالي تسعى البنوك لمحاولة الحد من أثارها، يتناول هذا المطلب أهم أنواع الخدمات البنكية، ثم بعض المخاطر المرتبطة بهذا النشاط.

أولاً: الخدمات البنكية.

تتمثل الوظيفة الإنتاجية البنكية التقليدية أساساً بالوساطة المالية، أي تمرير الأموال من القطاعات التي لديها فائض في الأموال التي كانت قد أودعتها في البنوك إلى القطاعات التي لديها نقص في الأموال والتي تقتربها من هذه البنوك، وهنا يحقق البنك عوائد تتمثل في الفروق بين أسعار الفوائد الدائنة والمدينة.¹

لكن مع تطور شدة المنافسة بين البنوك، أصبح البقاء والاستمرار وتحقيق الأرباح غير ممكن إذا ما اكتفى البنك بهذه الوظيفة الأساسية، ما جعل البنوك تتنافس بتقديم مجموعات متنوعة من الخدمات يمكن تصنيفها إلى خدمات تقليدية وخدمات حديثة.

1- الخدمات البنكية التقليدية.

تتضمن صوراً عديدة للخدمة البنكية، أهمها :

- التحويلات البنكية الداخلية والخارجية، والقيام بإصدار الشيكات السياحية، وعمليات الكامبيو؛
- منح تسهيلات ائتمانية، وتمويل التجارة الخارجية؛²
- قبول الودائع التي قد تكون بعضها تحت الطلب وبعضها لأجل محدد وودائع ادخارية (بالعملة المحلية والأجنبية)؛
- تأجير الخزائن الحديدية للجمهور لحفظ الوثائق والممتلكات الثمينة والمهمة.³

2- الخدمات البنكية غير التقليدية :

يمكن حصرها في المجالات التالية :⁴

¹ الطاهر قانة، البنوك الإسلامية ودورها في رفع الكفاءة الإنتاجية للملكية الوقفية البنك الإسلامي الأردني نموذجاً، دار الخليج، عمان، الأردن، 2018، ص: 229.

² إياد منصور حسن، إدارة العمليات البنكية والنقدية، دار ابن النفيس للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2019، ص: 132.

³ فلاح حسن الحسيني ومؤيد عبد الرحمن الدوري، إدارة البنوك، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، 2000، ص: 24.

⁴ إياد منصور حسن، مرجع سابق، ص ص: 132، 133.

- الاقتراض طويل الأجل من خارج الجهاز البنكي في شكل إصدار سندات في أسواق رأس المال، أو بالاقتراض من شركات التأمين والمؤسسات المالية؛
 - إصدار شهادات الإيداع القابلة للتداول، والتي يمكن لحاملها شرائها، وبيعها في أسواق النقد دون الرجوع للبنك الذي أصدرها؛
 - اتخاذ البنوك الشاملة شكل شركات قابضة بنكية " Holding " تضم إليها شركات صناعية وتجارية، ومالية بغية تنويع مصادر التمويل، وزيادة الموارد المالية؛
 - التوريق ويسمى أيضا بالتسنيذ ويقصد به تحويل الأصول غير السائلة (القروض) إلى أوراق مالية قابلة للتداول في صورة أسهم، أو سندات، مما يعطي للدائن فرصة ترويج قروضه بعد تحويلها إلى أوراق مالية في البورصات المالية، وبالتالي تنشيط سوق المال؛¹
 - وضع وسائل الدفع تحت تصرف الزبائن وإدارة هذه الوسائل.²
- بالإضافة إلى تقديم القروض الاستهلاكية، خدمات الإرشاد والنصح المالي، إدارة النقدية للمشروعات، التأجير التمويلي، المساهمة في تمويل المشروعات المخاطرة، بيع الخدمات التأمينية، تقديم الخدمات الاستثمارية للمضاربة في الأسهم، تقديم صناديق الاستثمار وصناديق العوائد السنوية الدورية، تقديم خدمات الثقة (ضمان تسويق الأوراق المالية) وتمويل مشروعات الامتياز.³ كما توفر أيضا التحصيل من الغير نيابة عن الزبون، تسديد المستحقات المترتبة بزمته، شراء وبيع الأوراق المالية وحفظها لحساب المتعاملين معه وإدارة الأعمال والممتلكات للمتعاملين معه.⁴
- ويمكن تصنيف الخدمات البنكية إلى مجموعتين أساسيتين، خدمات المبيعات وخدمات الإستشارة، يتم عادة ربط إستراتيجية القيادة بالتكلفة بإستراتيجية البنوك الموجهة نحو المبيعات، وربط إستراتيجية التمييز بالبنوك التي تعتمد على تقديم الإستشارة، وهما الإستراتيجيتان الأكثر شيوعا لدى البنوك على عكس إستراتيجية التركيز.

¹ إباد منصور حسن، مرجع سابق، ص: 133.

² الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، أمر رقم 03-11 المؤرخ في 26 غشت 2003 المتعلق بالنقد والقرض المعدل والمتمم، المادة 66. الجريدة الرسمية عدد 52 ، 2003.

³ محمد الصيرفي، مرجع سابق، ص: 24.

⁴ فلاح حسن الحسيني ومؤيد عبد الرحمن الدوري، مرجع سابق، ص: 24.

تتبع المؤسسات البنكية الموجهة نحو المبيعات نموذج أعمال فعال من حيث التكلفة (كفاءة عالية) مع نهج مبيعات نشط أو حتى عدواني، وبخدمات بنكية موحدة ومعيارية (تميز منخفض) ينصب تركيز المؤسسة البنكية حسب هذه الاستراتيجية على توليد مبيعات قصيرة الأجل بدلاً من بناء علاقات طويلة. على هذا النحو، تميز المؤسسة نفسها أيضاً عن المنافسة من خلال تقديم منتجاتها وخدماتها بأسعار منخفضة.¹

من ناحية أخرى تركز المؤسسات البنكية الموجهة نحو الاستشارات، على العلاقات طويلة الأمد مع عملائها وتقدم لعملائها استشارات فردية (تمايز عالي، كفاءة منخفضة)، ولا يقصد بالاستشارة تلك المحادثات الختامية مع العميل الشائعة في البنوك الغربية، مثل هذه الاستشارات الزائفة إلى حد ما ليست سمة لبنك موجه نحو الاستشارة، بل تميز المؤسسات نفسها عن منافسيها من خلال تقديم استشارات شخصية ومتعمقة تنعكس أيضاً في الأسعار والرسوم التي يتم فرضها على الزبون.²

ثانياً: مخاطر النشاط البنكي.

تعرف المخاطرة بأنها احتمالية تعرض البنك إلى خسائر غير متوقعة، أو تذبذب العائد المتوقع على استثمار معين، فالمخاطرة هي مرادف لعدم التأكد من الحدوث، أي أنها كل عملية ينتج عنها ربح أو خسارة باحتمال معين، إذ أن كل قرار من قرارات البنوك يتضمن مخاطر معينة، والتي تتمثل في مدى ابتعاد النتائج المحققة عن الأهداف المسطرة، وبالتالي فإن المخاطر ملازمة لنشاط تلك البنوك، فلا يمكن للبنك أن يمنح قرض دون تحمل مخاطر، ولا يمكن لمستثمر أن يقوم بمشروع دون أن يسلم من مخاطر عدم نجاحه، فكلما زاد عدم التأكد من الحصول على عائد زادت المخاطر.

وبمفهومها العام تعرف المخاطرة وفقاً للنظرية الاحتمالية، بأنها فرصة حدوث عائد آخر غير متوقع، بينما يعرف احتمال الحدوث ذاته بأنه فرصة وقوع هذا الحدث في المستقبل.³ أي أنها الآثار السلبية على ربحية البنك نتيجة حالات عدم اليقين المتعددة. ويتطلب قياسها تحديد مصدر عدم اليقين وحجم تأثيرها السلبي المحتمل على الربحية.¹

¹ Florian Muller, **Sales Management Control Strategies in Banking, Strategic Fit and Performance Impact**, Gabler Verlag, Heidelberg, Germany, 2011, p: 49.

² **idem**, p : 49, 50.

³ خالد أحمد على محمود، مرجع سابق، ص: 38.

هناك عدة مخاطر يتعرض لها البنك عند القيام بنشاطه يتمثل أهمها في:

- 1- **المخاطر الائتمانية** : تتعلق المخاطر الائتمانية دائما بالسلفيات (القروض) والكشف على الحساب أو أي تسهيلات إئتمانية تقدم للعملاء، وتتجم المخاطر عادة عندما يمنح البنك العملاء قروض واجبة السداد في وقت محدد في المستقبل، ويفشل العميل في الإيفاء بالتزاماته بالدفع في وقت حلول القروض، أو عندما يفتح البنك خطاب اعتماد مستندي لإسترداد بضائع نيابة عن العميل ويفشل في توفير المال الكافي لتغطية البضائع حين وصولها؛²
- 2- **مخاطر السوق** : تنشأ مخاطر السوق عن التغيرات المفاجئة في أحوال السوق حيث تتأثر البنوك بذلك التغيير، فقد تتخذ الحكومات إجراءات لرفع الدعم عن بعض السلع أو ربما تمنع دخول بعض المنتجات حماية للإنتاج المحلي على سبيل المثال؛³
- 3- **مخاطر سعر الفائدة** : هذه المخاطر ناتجة عن تغير أسعار الفوائد صعودا أو هبوطا حسب وضع كل بنك على حدة نسبة إلى السيولة المتوفرة لديه ومثالا على ذلك، هناك احتمال أن يتعرض البنك إلى خسارة عند توفر فائض السيولة لديه في حالة هبوط سعر الفائدة وعندما تشح السيولة فيضطر البنك للاقتراض من السوق البنكي، فمن المحتمل أن يتعرض لخسارة في حالة ارتفاع سعر الفائدة، لذلك يتوجب على البنك أن يولي هذا الموضوع مراقبة وإدارة مستمرة تجنباً للمخاطر؛⁴
- 4- **مخاطر الصرف الأجنبي** : وهي المخاطر الناجمة عن احتمال تغير سعر الصرف بين عملتين أو أكثر بصورة غير متوقعة خلال فترة الأعمال البنكية وتاريخ الدفع الفعلي، ونتيجة للانفتاح الاقتصادي وارتفاع معدلات التبادل التجاري الدولي وإنشاء المناطق التجارية الحرة ارتفع معدل التعامل بالعملات الأجنبية ضمن أنشطة البنوك المختلفة؛⁵

¹ Joël Bessis, **Risk Management in Banking**, Second edition, John Wiley and Sons Ltd, England, 2002, P:

11.

² عبد الغفار حنفي، عبد السلام أبو قحف، إدارة وتنظيم البنوك التجارية، المكتب العربي الحديث، القاهرة، مصر، 1995، ص: 55.

³ محمد فتحي البيديوي، مرجع سابق، ص: 94.

⁴ نفس المرجع، ص ص: 94، 95.

⁵ دريد كامل آل شبيب، إدارة البنوك المعاصرة، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2012، ص: 232.

5- **مخاطر التضخم** : وهي المخاطر الناتجة عن الارتفاع في المستوى العام للأسعار ومن ثم انخفاض القدرة الشرائية للعملة، ويتأثر البنك بمعدلات التضخم خاصة إذا كان البنك في سياسة تسعيره للفائدة يعمل بطريقة تثبيت سعر الفائدة على الإقراض، فعند ارتفاع نسبة التضخم فسوف يؤدي ذلك إلى تخفيض العائد الحقيقي للبنك؛¹

6- **مخاطر السيولة** : غالبا ما تنتج هذه المخاطر بسبب عدم مقدرة البنك على جذب إيداعات جديدة من العملاء أو بسبب ضعف البنك في إدارة الموجودات والمطلوبات. يتعاضد خطر السيولة حينما لا يستطيع البنك توقع الطلب على القروض أو مسحوبات الودائع ولا يستطيع الوصول الى مصادر جديدة للنقدية، ويتم التعرف على سيولة الأصول من خلال الإشارة الى قدرة البنك على تحويل الأصول النقدية بأقل خسارة من حيث هبوط السعر، وتمتلك معظم البنوك بعض الأصول التي يمكن بيعها فورا بسعر يقترب من القيمة الأساسية وذلك لتلبية احتياجات السيولة، وكذلك فإن التزامات البنك قد تكون سائلة إذا يمكن إصدار الدين بسهولة للحصول على النقد بتكلفة معقولة ولهذا فحينما يحتاج البنك الى نقدية فإنه يمكنه بيع الأصول أو زيادة القروض، وتراقب البنوك باستمرار تدفقات النقدية الأساسية واحتياجات الأموال وقدرتها على تلبية هذه الاحتياجات والالتزامات؛²

7- **المخاطر التشغيلية** : تشمل المخاطر المتولدة من العمليات اليومية للبنوك، ولا تتضمن عادة فرصة الربح فإن البنوك إما أن تحقق خسارة وإما لا تحققها، وعدم ظهور أية خسائر للعمليات لا يعني عدم وجودها، وتشمل ما يلي:³

- الاختلاس.
- التزوير
- السرقة والسطو.
- الجرائم.
- عمليات التجزئة الآلية.

¹ دريد كامل آل شبيب، مرجع سابق ، ص: 232.

² طارق عبد العال حماد، مرجع سابق، ص ص: 72، 73

³ خالد أحمد على محمود، مرجع سابق، ص ص: 43، 44.

• المخاطر المهنية.

- 8- المخاطر القانونية : هي المخاطر التي قد يتعرض لها البنك من جراء نقص أو قصور في مستنداته مما يجعلها غير مقبولة قانونيا. وقد يحدث هذا القصور سهوا عند قبول مستندات ضمانات من العملاء ثم يتضح لاحقا أنها ليست مقبولة لدى المحاكم؛¹
- 9- المخاطر الإستراتيجية: هي المخاطر الناتجة عن اتخاذ القرارات أو عدم اتخاذها لإدارة نشاط البنك، أي أن المخاطر الاستراتيجية قد تحدث نتيجة اتخاذ البنك لقرار ما قد يكون خاطئ يؤدي الى خسارة البنك أو قد يفقده مكاسب الفرصة البديلة، فالمخاطر الاستراتيجية على المستوى الكلي هي المخاطر الناتجة عن اتخاذ قرارات متعلقة على سبيل المثال بدخول أسواق جديدة أو الخروج من أسواق قائمة، أما المخاطر الاستراتيجية على مستوى الأنشطة هي تلك الناتجة عن اتخاذ قرارات متعلقة بتخصيص أو توزيع محفظة الاستثمار.²

المطلب الثالث: تقييم أداء البنوك.

هناك حاجة ملحة لتقييم أداء البنوك، لارتباطه بالعديد من الجهات أصحاب المصالح، وهو ما يجعل عملية التقييم تتباين حسب المستوى الذي تتم عنده، والمجال الذي تستهدفه ومؤشرات قياس الأداء التي تم استخدامها.

أولاً: مستويات تقييم أداء البنوك.

تختلف مستويات عملية تقييم الأداء حسب الهدف من العملية، من الطبيعي أن يختلف الحكم على مدى كفاءة البنوك في إنجاز أعمالها، باختلاف المستوى الذي يتم عنده تقييم أدائها، ووجهة النظر المعبرة عن كل مستوى، وتتمثل هذه المستويات أساسا في:³

- 1- المستوى الوطني: ويضم البنوك ودورها في توفير الموارد التمويلية اللازمة لقطاعات الاقتصاد الوطني، باعتبارها عصب الحياة الاقتصادية في المجتمع؛

¹ محمد فتحي البديوي، مرجع سابق، ص: 95.

² محمد طرشي، متطلبات تفعيل الرقابة البنكية في ظل التحرير المالي والبنكي دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الشلف، الجزائر، 2012/2013، ص: 124.

³ أحلام بوعبدلي، سياسات إدارة البنوك التجارية ومؤشراتها، دار الجنان للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2015، ص: 18.

2- المستوى القطاعي: أي على مستوى الجهاز البنكي، وعلى رأسه البنك المركزي، وتستهدف قياس الكفاءة من ناحية اتساق قرارات القائمين على أمور البنك التجاري، مع السياسات النقدية والائتمانية المستهدفة لتحقيق الاستقرار النقدي؛

3- مستوى البنك ذاته: حيث تركز الإدارة العليا على تقييم الربحية، وتحقيق التحسن والرشد في إدارة الخدمة البنكية.

ويصبح من الأمور المنطقية وضع عدد من المؤشرات المالية تكون صالحة لتقييم أداء البنوك من وجهة نظر واحدة، رغم صعوبة تحقيق ذلك، وتمكن في نفس الوقت من التعبير - إلى حد كبير - عن وجهات النظر الثلاث السابقة.

ثانياً: مجالات تقييم أداء البنوك.

تشتمل عملية الأداء على المجالات الثلاث التالية:¹

المجال الأول: التحقق من تنفيذ الأهداف. ونعني بذلك التحقق من تنفيذ الأهداف الرقمية القياسية التي تضمنتها الموازنة التخطيطية للبنك في الوقت المحدد لها؛

المجال الثاني: الرقابة على كفاءة الأداء. ونعني بذلك التحقق من تنفيذ البنك لأهدافه، وممارسة أوجه نشاطه المختلفة بمستوى مرتفع من الكفاءة لاستخدام الموارد المتاحة أفضل استخدام ممكن، والتأكد من أن أداء هذا البنك، تم بصورة مترابطة ومتوازنة مع باقي وحدات الجهاز البنكي؛

المجال الثالث: تقييم النتائج. ونعني بذلك الكشف عن التطورات والاتجاهات التي أسفر عنها أداء البنك على حقيقتها، ومدى مسابقتها للاتجاهات المستهدفة، فضلاً عن اكتشاف نواحي القصور في الأداء وتحليل أسبابه، وتحديد المسؤوليات الإدارية، بما يكفل تصحيح مسارات الأداء مستقبلاً، وزيادة الكفاءة في إطار خطط تسعى إلى تحقيق هذا المستوى المرتفع من الكفاءة.

ثالثاً: مؤشرات تقييم أداء البنوك.

بناء على أبعاد أداء البنوك، يمكن تحديد المؤشرات المالية التي تقيس أو تقييم الأداء كما يلي:

¹ صلاح الدين حسن السيسى، الموسوعة البنكية العلمية والعملية، (الجزء الثاني)، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2011، ص: 201.

1- مؤشرات حجم البنك. تقاس على أساس إجمالي الأصول، إجمالي رأس المال، إجمالي القروض أو إجمالي الودائع.

2- مؤشرات جودة الأصول. من أهم مؤشراتها:

- معدل نمو إجمالي الأصول (من سنة لأخرى) ويحسب بالعلاقة التالية:

$$\text{معدل نمو إجمالي الأصول} = \frac{\text{إجمالي الأصول للسنة ن-إجمالي الأصول للسنة (ن-1)}}{\text{إجمالي الأصول للسنة (ن-1)}}$$

- مخصص خسائر القروض إلى إجمالي القروض
- نسبة القروض الرديئة إلى إجمالي القروض
- مخصص خسائر القروض إلى القروض الرديئة
- قروض الأطراف ذات العلاقة إلى إجمالي حقوق المساهمين
- إجمالي المخصصات إلى إجمالي الأصول
- مخصص هبوط الاستثمارات إلى إجمالي الاستثمارات.¹

3- مؤشرات ملائمة رأس المال (كفاية رأس المال). وهي مؤشرات تقيس قدرة مصادر رأس مال

البنك على مواجهة المخاطر المرتبطة بنشاطاته، وتضم هذه المؤشرات عدة أنواع منها:²

$$\text{مؤشر قدرة البنك على رد الودائع} = \frac{\text{حقوق الملكية} + \text{رأس المال} + \text{الإحتياطات} + \text{الأرباح غير الموزعة}}{\text{إجمالي الودائع} + \text{ودائع وحسابات جارية} + \text{ودائع البنوك والمراسلين}}$$

$$\text{معدل الأصول الخطرة} = \frac{\text{حقوق الملكية}}{\text{الأصول الخطرة}}$$

$$\text{هامش الأمان في مقابلة مخاطر الإستثمار} = \frac{\text{حقوق الملكية}}{\text{الإستثمارات}}$$

¹ صلاح الدين حسن السيسى، مرجع سابق، ص: 206.

² أحلام بوعبدلي، مرجع سابق، ص ص: 20، 21.

$$\frac{\text{القروض بدون ضمان عيني}}{\text{حقوق الملكية}} = \text{معيار مخاطر التوظيف}$$

4- مؤشرات السيولة. يمكن حصرها في:¹

$$\frac{\text{قيمة الأصول السائلة والشبه سائلة}}{\text{مقدار ودائع البنك}} = \text{نسبة السيولة}$$

$$\frac{\text{الأصول السائلة والشبه سائلة}}{\text{الأصول}} = \text{معامل السيولة}$$

$$\frac{\text{قيمة الإستثمارات}}{\text{قيمة الأصول}} = \text{معامل اليسر}$$

$$\frac{\text{رصيد الأصول السائلة عالية الجودة}}{\text{إجمالي صافي التدفقات النقدية الخارجة على مدى 30 يوما}} = \text{نسبة تغطية السيولة}$$

2

5- مؤشرات الربحية. تشترك البنوك والمؤسسات الاقتصادية الأخرى في معظم مؤشرات الربحية كمعدل العائد على الأصول، معدل العائد على حقوق الملكية، هامش الربح ومنفعة الأصول

¹ إسماعيل إبراهيم عبد الباقي، مرجع سابق، ص ص: 24، 25.

² حمزة دواوي، تحليل قدرة المؤسسات البنكية الإسلامية على مواجهة الأزمات دراسة مقارنة مع اتفاقيات بازل، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2019/2020، ص 284.

والتي تم مناقشتها في المبحث السابق، زيادة على هذه المؤشرات هناك بعض المؤشرات الخاصة بالبنوك كمؤشر معدل العائد على الودائع والذي يحسب بالمعادلة التالية:¹

$$\text{معدل العائد على الودائع} = \frac{\text{صافي الربح}}{\text{إجمالي الودائع}}$$

6- مؤشرات الكفاءة. تقيس قدرة البنوك على تخفيض تكاليفها، من بين المؤشرات المستخدمة في تقديرها نجد:

$$\text{التكاليف الثابتة إلى إجمالي الدخل} = \frac{\text{التكاليف الثابتة}}{\text{إجمالي الدخل}}$$

2

معامل الاستغلال = (أعباء الاستغلال العامة + مخصصات للإهلاكات وخسائر القيمة على الأصول الثابتة المادية وغير مادية) / (الناتج البنكي الصافي)

7- مؤشرات توظيف الأموال. تستهدف هذه المؤشرات الحكم على كفاءة البنك في توظيف الأموال المتاحة له، ويمكن قياسها بالمؤشرات التالية:³

$$\text{معدل استثمار الودائع} = \frac{\text{إجمالي الإستثمارات}}{\text{إجمالي الودائع}}$$

$$\text{نسبة إجمالي القروض إلى إجمالي الودائع} = \frac{\text{إجمالي القروض}}{\text{إجمالي الودائع}}$$

¹ أحلام بوعبدلي، مرجع سابق، ص: 21.

² صلاح الدين حسن السيسى، مرجع سابق، ص: 207.

³ نصر حمود مزنان فهد، أثر السياسات الاقتصادية في أداء البنوك التجارية، الطبعة الأولى، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009، ص: 67.

$$\frac{\text{إجمالي الإيرادات}}{\text{إجمالي الأصول}} = \text{نسبة إجمالي الإيرادات إلى إجمالي الأصول}$$

المبحث الثالث: نماذج تجريبية لتحليل المنافسة وتحديد الأداء في القطاع البنكي.

من الصعب، إن لم يكن من المستحيل، مراقبة المنافسة وأداء البنوك بشكل كامل، حيث أن المعلومات الدقيقة عن المدخلات والمخرجات نادرة، والبيانات العامة عن تكاليف المنتجات البنكية المفصلة غير متوفرة. هذا يضعف حساب هامش التكلفة والسعر للمنتجات البنكية. حاولت الأدبيات قياس المنافسة من خلال العديد من الطرق المختلفة، لكن لم يكن أي منها، مع ذلك، تاماً أو بدون انتقادات.

يستعرض هذا المبحث أهم الأساليب التي تم استخدامها لتقييم شدة المنافسة في القطاع البنكي، ولتحديد العوامل التي تؤثر على الهيكل التنافسي. تستند الفرضيات التي يتم اختبارها إلى نماذج الهيكل-السلوك-الأداء (SCP)، السلطة السوقية النسبية (RMP) والهيكل الكفؤ (EFS)، وبالإضافة إلى هاته الأساليب التي تقدر المنافسة بناء على نتائج الأداء، تحاول بعض الدراسات الحصول على المزيد من مقاييس المنافسة المباشرة من خلال النظر في سلوك التسعير البنكي بصفة مباشرة كمقياس مؤشر H لبنزار وروس وصافي هامش الفائدة (NIM).

المطلب الأول: نماذج السلطة السوقية المرتبطة بالهيكل.

تنطلق هذه النماذج والفرضيات من أن السلطة السوقية التي تتمتع بها بعض البنوك والتي تسمح لها بتحقيق أداء جيد مصدرها هيكل السوق الملائم وعلى رأس هذه النماذج نجد نموذج هيكل-سلوك-أداء، وفرضية السلطة السوقية النسبية.

أولاً: نموذج هيكل-سلوك-أداء.

يعتبر هذا النموذج المنهج الأساسي المتبع في هاته الدراسة وتم مناقشته بشيء من التفصيل في الفصول السابقة.

يفترض النموذج أن هيكل السوق يؤثر على سلوك البنوك، والذي بدوره يحدد أدائها. علاوة على ذلك يحدد وجود السلطة السوقية ودرجة استخدامها، فوجود عدد قليل من البنوك يجعل التواطؤ أكثر احتمالاً. ولاختبار هذه الفرضية، يتم تقدير وتفسير الأداء (الربح) من خلال هيكل السوق (يتم قياسه عادة بمقياس هيرشمان-هيرفندال). قد ترتبط السلطة السوقية أيضاً بالربح، بمعنى أن الأرباح العالية للغاية قد تشير إلى نقص المنافسة.¹

اعتمدت الكثير من الدراسات التي اهتمت بالعلاقة بين الهيكل والأداء في القطاع البنكي الأمريكي على نموذج هيكل-سلوك-أداء في تحديد وجود أي تسعير غير عادل من خلال نماذج انحدار تركيز السوق على أحد مؤشرات الأداء، ولقد فسر عدد من الباحثين الارتباط الإيجابي بين أداء البنوك وتركيز السوق الذي أظهره جزء كبير من هذه الدراسات، أنه دعم لفرضية نموذج هيكل-سلوك-أداء، والتي تؤكد أن البنوك في سوق مركزة أكثر انخراطاً في أشكال السلوك غير التنافسي مثل التواطؤ، وبالتالي تحديد أسعار أقل ملائمة للعملاء وتحقيق أرباح أعلى.

حجة ذلك هي أن السوق المركز يسمح للمؤسسات بتحديد الأسعار (على سبيل المثال، فوائد الإيداع المنخفضة نسبياً، وفوائد القروض المرتفعة) التي تعزز الربحية. كما تتنبأ به العديد من النماذج النظرية كنموذج احتكار قلة.²

ورأى آخرون أنه ليس من الضروري أن يعني هذا الارتباط صحة هذه النظرية، فقد يكون كل من هيكل السوق والأداء يتأثر بمتغير آخر ثالث، كالكفاءة كما تقترضه فرضية الهيكل الكفو EFS، والتي سيتم مناقشتها لاحقاً.

ثانياً: نموذج السلطة السوقية النسبية.

تركز فرضية السلطة السوقية النسبية التي اقترحها رودس (1983) على دور الحصة السوقية في تحديد الربح والأسعار. وتشير هذه الفرضية إلى أن المؤسسات التي لديها حصص سوقية كبيرة ومنتجات متميزة بشكل جيد هي فقط القادرة على ممارسة السلطة السوقية وكسب أرباح غير تنافسية.¹

¹ Jacob A Bikker and Michiel van Leuvensteijn, **A New Measure of Competition in the Financial Industry The Performance-Conduct-Structure Indicator**, Routledge, New York, 2015, p: 120.

² Shelagh Heffernan, **Modern Banking**, John Wiley & Sons Ltd, Chichester, England, 2005, p: 495.

الفرق بين نموذج هيكل-سلوك-أداء ونظرية السلطة السوقية النسبية هو أن هذه الأخيرة لا تحتاج إلى أسواق مركزة كي تتحقق.²

يمكن أن يتمتع البنك الكبير بسلطة سوقية بعدة طرق، مثل توفير توزيع جيد لفروعها، مما يوفر وصولاً سهلاً للعملاء، ويؤهل الخدمات المالية للعملاء، ويوفر إعلانات جيدة لجذب عملاء جدد. تحصل البنوك على حصص سوقية كبيرة لهذه الأسباب ولأسباب أخرى. وبالتالي يدور الفرق بين هاتين الفرضيتين حول ما إذا كانت السلطة السوقية عامة بالنسبة للسوق أو خاصة بنوك محددة داخل السوق.³

المطلب الثاني: نماذج نظرية الهيكل الكفؤ.

أوضح Demsetz سنة 1973 في نظريته الهيكل الكفؤ (EFS)، أن البنوك الأكثر كفاءة تزيد من حصتها في السوق عن طريق طرد المنافسين الأقل كفاءة من السوق. ستتجم البنوك الأكثر كفاءة التكاليف المنخفضة إلى زيادة في الأرباح أو تخفيضات في الأسعار من أجل تحسين قدرتها التنافسية وزيادة حصتها في السوق. وبالتالي، فإن الكفاءة ليست نتيجة ولكنها عامل محدد لهيكل السوق والأداء.⁴ وأن الارتباط بين الهيكل والأداء في فرضية هيكل-سلوك-أداء وفرضية السلطة السوقية النسبية، إنما هو نتيجة ارتباط هاذان الأخيران بكفاءة البنوك. وبالتالي فإن الارتباط بين الهيكل والأسعار هو ارتباط عكسي، السببية تنطلق من زيادة الكفاءة إلى انخفاض الأسعار ثم إلى زيادة الحصة السوقية والتركيز وفي الأخير الأداء:

الكفاءة ← السلوك (نتاج أعلى و/ أو أسعار أقل) ← حصة السوقية كبيرة وتركيز مرتفع ← أداء أفضل (أرباح أعلى).

¹ Panayiotis P. Athanasoglou, Sophocles N. Brissimis and Matthaios D. Delis, **Bank-specific, industry-specific and macroeconomic determinants of bank profitability**, Journal of International Financial Markets, Institutions & Money, 18, 2008 121-136, p : 124.

² Lawrence G. Goldberg and Anoop Rai, **The structure-performance relationship for European banking**, Journal of Banking & Finance, 20, 1996, 745-771, p: 749.

³ Luis Otero Gonzalez, Alaa Razia, Milagros Vivel Búa and Ruben Lado Sestayo, **Market structure, performance, and efficiency: Evidence from the MENA banking sector**, International Review of Economics and Finance, 64, 2019, 84-101, p : 87.

⁴ Jacob A Bikker and Michiel van Leuvensteijn, **op.cit**, p: 77.

وتؤثر الكفاءة على تركيز السوق من خلال الاستحواذ على الحصص السوقية و/أو انخفاض عدد البنوك القائمة بخروج البنوك غير الكفؤة من السوق وكلا الأمران يزيدان من تركيز السوق. وتؤثر الكفاءة على الأرباح عن طريق زيادة هامش الربح في حال عدم تخفيض الأسعار، أو زيادة الأرباح عن طريق زيادة الحصة السوقية في حال حول البنك انخفاض التكاليف إلى تخفيض الأسعار. على الرغم مما سبق إلا أن بعض الفرضيات لاتزال تدعم أن الكفاءة هي أيضا نتيجة للمنافسة وليست سببا فقط، كما هو الحال في نظرية الحياة الهادئة ل هيكس سنة 1935 الذي افترض عموماً أن الضغط التنافسي يجبر البنوك على أن تصبح أكثر كفاءة. وأن الاحتكار سيقلل الضغط نحو الكفاءة.¹ وحاولت العديد من النظريات تحديد مصادر الكفاءة، يتمثل أهمها في كفاءة الحجم والكفاءة-X.

أولاً: كفاءة الحجم (ESS).

يقصد بكفاءة الحجم أساساً وفورات الحجم التي تستفيد منها البنوك الكبيرة، ويضاف إليها وفورات النطاق نتيجة تنويع البنوك منتجاتها المقدمة للعملاء، يتم تسجيل وفورات الحجم والنطاق في البنوك إما على أنها زيادة في هامش الربح أو تمريرها إلى العملاء في شكل أسعار منخفضة تؤدي إلى مكاسب في حصصها السوقية، ويجب أن تكون ملحوظة بشكل مباشر في قيمة تكلفة الخدمات المالية وفي مقاييس الأداء الإجمالية.

رغم تعدد الدراسات في هذا المجال، تعاني دراسات وفورات الحجم والنطاق في الخدمات المالية في ظل التوافر المحدود للبيانات ومطابقتها من مشاكل تجريبية خطيرة. واستنتاجات أي دراسة اكتشفت (أو فشلت في اكتشاف) اقتصاديات الحجم و/أو النطاق في عينة مختارة من البنوك ليس لها بالضرورة قابلية عامة للتعميم. رغم هذا سنحاول سرد بعض النتائج المشتركة لهذه الأبحاث.

وجدت جميع الدراسات تقريباً أن وفورات الحجم تتحقق مع زيادة الحجم بين البنوك الصغيرة (أقل من 100 مليون دولار في حجم الأصول). كما أظهرت دراسات حديثة أن وفورات الحجم قد توجد أيضاً في البنوك التي تقع في نطاق 100 مليون دولار إلى 5 مليارات دولار. هناك القليل من الأدلة حتى الآن على وفورات الحجم في حالة البنوك التي يزيد حجمها عن 5 مليارات دولار (احتمالية بلوغها الحجم الأمثل). ووجد فحص لأكثر 200 بنك في العالم في دراسة Saunders and Walter سنة 1994

¹ Jacob A Bikker and Michiel van Leuvensteijn, *op.cit*, p: 77.

دليلاً على أن أكبر البنوك نمت بشكل أبطأ من أصغر البنوك من بين البنوك الكبيرة خلال الثمانينيات. بشكل عام، يبدو أن الإجماع هو أن وفورات الحجم لا تؤدي إلى أكثر من حوالي 5 في المائة من الفرق في تكاليف الوحدة. لذلك، بالنسبة لمعظم البنوك العالمية، يبدو أن وفورات الحجم الكبيرة لها تأثير ضئيل نسبياً على قيمة التكاليف.¹

فيما يتعلق بوفورات النطاق، فشلت معظم الدراسات التجريبية في العثور على مثل هذه المكاسب في القطاع البنكي، وخلص معظمها أيضاً إلى أن بعض حالات وفورات النطاق السالبة تحدث عندما تتوسع البنوك في نطاق خدماتها. على سبيل المثال، وجد Saunders and Walter في دراستهم وفورات نطاق سلبية بين أكبر 200 بنك في العالم، فمع اتساع نطاق المنتجات، يبدو أن تكاليف الوحدة ترتفع.

ومن المتوقع أيضاً أن يكون هناك وفورات نطاق إيجابية إذا كان استثمار البنوك في التوظيف والتدريب والبنية التحتية يحمل في الواقع عوائد في المستقبل تتناسب مع هذه النفقات، فقد يكون هناك وفورات نطاق إيجابية أو معدومة على الأقل. ومع ذلك، لا تزال الأدلة المتاحة غير حاسمة.²

ثانياً: الكفاءة-X (ESX).

تم تقديم مفهوم الكفاءة-X من قبل Leibenstein سنة 1966 الذي أشار إلى أنه، لأسباب متنوعة، لا يعمل الأشخاص والمنظمات عادة بالجدية أو الفعالية بقدر استطاعتهم. من الناحية الفنية، تشير الكفاءة X إلى الانحرافات عن حدود كفاءة الإنتاج التي تحقق الحد الأقصى من الإنتاج لمستوى معين من الإنتاج.³

¹ Andrew W. Mullineux and Victor Murinde, **Handbook of International Banking**, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, United kingdom, 2003, p: 214-216.

² **Idem**, p: 216.

³ Philip Molyneux and Eleuterio Vallelado, **Frontiers of Banks in a Global Economy**, Palgrave Macmillan, New York, 2008, p: 49.

وعرفها Leibenstein على أنها "الفرق في التكاليف بين مؤسسة ما والمؤسسة صاحبة أفضل ممارسة ذات حجم مماثل وبأسعار مدخلات مماثلة". من المتوقع أن تجبر المنافسة الشديدة البنوك على خفض كفاءة X ، بحيث يتم استخدام هذا الأخير غالبًا كمقياس غير مباشر للمنافسة.¹

بعض البنوك التي لها نفس الحجم تقريبًا والتي تقدم نفس نطاق الخدمات تقريبًا قد يكون لها مستويات تكلفة مختلفة جدًا لكل وحدة إنتاج. هناك أدلة وافرة على مثل هذه الاختلافات في الأداء، عند البحث عن أسباب الاختلاف نجد أنها ترجع إلى اختلافات الكفاءة في استخدام العمالة ورأس المال، والفعالية في الحصول على التكنولوجيا المتاحة وتطبيقها، وربما الفعالية في اكتساب المدخلات الإنتاجية، والتصميم التنظيمي، وأنظمة التعويض والحوافز.

أجمعت العديد من الدراسات التي أجريت في الولايات المتحدة على الفرق بين "البنك المتوسط" و"أفضل بنك ممارسة" حوالي 20 في المائة (من تكاليف البنك المتوسط)، في حين أن وفورات الحجم في الثمانينيات لم تكن أكثر من 5 في المائة ولكن ربما تكون أكثر اليوم. مما يبين أن القدرة الإدارية على التحكم في التكاليف تخلق تمايزًا في أداء البنك قد يهيمن على وفورات الحجم والنطاق المحتملة.²

إذن يمكن اعتبار الكفاءة- X هي تلك الوفورات في التكاليف التي لا ترجع بشكل مباشر إلى وفورات النطاق أو وفورات الحجم. على هذا النحو، عادة ما تُعزى إلى مهارات الإدارة الفائقة والعوامل الإدارية الأخرى التي يصعب قياسها. حتى الآن، لا يزال التحديد الصريح لما تتكون منه هذه الكفاءات محل دراسة في الأدبيات البنكية التجريبية.³

وقد تكون الكفاءة- X مرتبطة بالحجم، على سبيل المثال، إذا كانت المؤسسات الكبيرة أكثر قدرة من المؤسسات الصغيرة على النفقات الرأسمالية الضخمة المطلوبة لتثبيت وصيانة تكنولوجيا المعلومات الأكثر كفاءة والبنية التحتية لمعالجة المعاملات، وأدت هذه النفقات لزيادة الكفاءة- X ، فستكسب البنوك

¹ Jacob A Bikker and Michiel van Leuvensteijn, **op.cit**, p: 120.

² Manfred Neumann and Jürgen Weigand, **The International Handbook Competition**, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, United kingdom, 2004, P: 145.

³ Anthony Saunders and Marcia Millon Cornett, **Financial Institutions Management A Risk Management Approach**, Sixth Edition, McGraw-Hill, New York, 2008, p: 665.

الكبيرة في المنافسة مع البنوك الأصغر من منظور التكلفة. ومع ذلك، يجب أن تكون المؤسسات الأصغر قادرة على تجميع مواردها أو الاستعانة بمصادر خارجية من أجل الحصول على كفاءات مماثلة.¹

وقد استعملت كفاءة الحجم والكفاءة-X في العديد من الدراسات للتعبير عن كفاءة البنوك لدعم نظرية الهيكل الفعال أو دحضها على حساب نموذج هيكل-سلوك-أداء وفرضية السلطة السوقية النسبية. ومن الأمثلة التي تظهر حجم ووفورات الحجم والنطاق والكفاءة-X، الوفورات الناجمة عن مجموعة من الاندماجات والاستحوادات التي حصلت في القطاع البنكي الأمريكي في العقود الأخيرة الماضية.

على سبيل المثال، في عام 1996، اندمج بنك Chase Manhattan و Chemical Bank، مما أدى إلى إنشاء أكبر منظمة بنكية (في ذلك الوقت) في الولايات المتحدة، بأصول تبلغ 300 مليار دولار. وتشير التقديرات إلى أن وفورات التكلفة السنوية الناتجة عن الاندماج بلغت 1.5 مليار دولار، على أن تتحقق من خلال توحيد عمليات معينة والقضاء على التكاليف الزائدة عن الحاجة، بما في ذلك إلغاء حوالي 12000 وظيفة من مجموع الموظفين البالغ 75000 موظف في 39 ولاية و 51 دولة. وبالمثل، كان من المتوقع أن يؤدي اندماج Region Financial بقيمة 10 مليارات دولار مع AmSouth Bancorp في عام 2006 إلى خفض التكاليف بمقدار 400 مليون دولار سنويًا (وهو مبلغ يعادل أكثر من 20 في المائة من صافي الدخل المشترك). أدى الاندماج إلى إنشاء تاسع أكبر بنك في الولايات المتحدة. كان من المتوقع أن تتحقق الوفورات من خلال الاستغناء عن ما يصل إلى 4000 من 37000 موظف وتوحيد حوالي 150 من حوالي 2000 فرع. أخيرًا، في عام 2006، استحوذت PNC Financial Services Group ومقرها بيتسبرغ على Mercantile Bankshares من بالتيمور مقابل 6 مليارات دولار لإنشاء بنك في الرتبة 11 من حيث الحجم في الولايات المتحدة. في حين أن الدمج كان جذابًا لأنه قدم للبنكين الإقليميين نطاقًا كافيًا للتنافس ضد أكبر خمسة بنوك في البلاد على الساحل الشرقي، فقد تم اعتباره أيضًا حدثًا مهمًا لخفض التكاليف. ستتتحقق وفورات التكلفة المتوقعة البالغة 100 مليون دولار من خفض عدد من وظائف الإدارة، وإغلاق عدد قليل من الفروع.²

حاول بيرغر Berger في نمودجه الشهير سنة 1995، جمع الفرضيات الأربعة لنموذج هيكل-سلوك-أداء، السلطة السوقية والهيكل الكفؤ، في نموذج واحد. يدرس أثر كل من هيكل السوق (تركيز

¹ Andrew W. Mullineux and Victor Murinde, *op.cit* P: 213.

² Anthony Saunders and Marcia Millon Cornett, *op.cit*, p: 665, 666.

السوق)، الحصة السوقية، الكفاءة-X وكفاءة الحجم على الأداء معبر عنه بالربح والأسعار، بالإضافة إلى أثر كفاءة الحجم والكفاءة-X على الهيكل لتأكيد فرضية الهيكل الفعال، تم تطبيق الاختبارات على 30 مجموعة بيانات، لكل منها ما بين 1300 و2000 مشاهدة، مع عينة إجمالية من 4800 بنك تجاري أمريكي.

نتائج النموذج ترفض بشدة فرضية هيكل-سلوك-أداء، ووجدت بعض الأدلة تدعم فرضية السلطة السوقية النسبية، كما وجدت دليلاً على وجود صلة بين الكفاءة-X والأرباح، لكن بدون إيجاد ما يدعم فكرة أن الكفاءة-X تزيد من حصة السوق أو التركيز. لذلك، بينما تم استيفاء شرط واحد ضروري، فإن الآخر لم يكن كذلك لإثبات فرضية الكفاءة-X. وفي الأخير لم يجد بيرجر أي دليل يظهر دعم كفاءة الحجم لفرضية الهيكل الكفؤ.¹

طبق Goldberg and Rai سنة 1996 نهج Berger على 11 قطاع بنكي أوروبي، لكنهما وجدا أن الكفاءة-X كانت العامل الرئيسي المحدد لأداء البنوك في بعض البلدان الأوروبية ذات تركيز السوق المنخفض، في حين أن كفاءة الحجم وهيكل السوق لا يلعبان سوى دور صغير.²

المطلب الثالث: قياس التنافسية من خلال سلوك التسعير.

هناك فرع ثانٍ من الأدبيات لا يقدر المنافسة من خلال أداء البنوك وإنما يقيس شدة المنافسة بناء على سلوكها لاسيما سياسة التسعير. تتضمن أمثلة هذه الأساليب، مؤشر H لبانزار وروس وصافي هامش الفائدة.

أولاً: مؤشر H لبانزار وروس (Panzar-Rosse).

اقترح Panzar and Rosse سنة 1987 نهجاً يعتمد على ما يسمى بمؤشر H وهو مجموع مرونة دالة الدخل المختصرة المتعلقة بأسعار المدخلات. يتراوح مؤشر H من -∞ إلى 1. تشير قيمة

¹ Shelagh Heffernan, *op.cit*, p: 501-502.

² Hans Genberg and Cho-Hoi Hui, *The Banking Sector In Hong Kong Competition, Efficiency, Performance and Risk*, Palgrave MacMillan, New York, 2008, P : 52.

0 لمؤشر H أو القيم السالبة إلى حالة الاحتكار أو التواطؤ التام، بينما تعتبر القيم بين الصفر والواحد دليلاً على مجموعة من أنواع المنافسة الاحتكارية أو احتكار القلة. وتشير قيمة واحد للمنافسة التامة.¹ تتضمن هذه التقنية قياس السلطة السوقية من خلال النظر في كيفية تأثير التغيرات في أسعار عوامل الإنتاج على إيرادات المؤسسات، وتحديد رد فعل الإيرادات الإجمالية للمؤسسات للتغير في أسعار المدخلات. على سبيل المثال، بالنسبة لتغيير معين في أسعار عوامل الإنتاج، من المفترض أن لا يكون هناك أي تغير في الإيرادات في حالة الاحتكار التام، بينما في المنافسة الكاملة، ستكون هناك زيادة مساوية للتغير في الأسعار في إجمالي الإيرادات، وفي حالة الأسواق بين الاحتكار والمنافسة التامة ترتفع الإيرادات بنسبة أقل من نسبة التغير، تتكون أسعار المدخلات من سعر وحدة العمل، تكلفة رأس المال وسعر النفقات الأخرى للبنك.

يمكن استخدام هذا المؤشر أيضاً للاستدلال حول تنازعية السوق. كما تم مناقشته في الفصل الأول، فإن المؤسسات تقوم بتسعير منتجاتها في الأسواق التنازعية عند مستوى التكلفة الحدية، أي عند سعر المنافسة التامة مهما كان عدد البنوك النشطة في القطاع، وبالتالي كلما كان مؤشر H أقرب للواحد كلما دل ذلك على أن السوق أكثر تنازعية.

استخدم Shaffer سنة 1982 بيانات لعينة من البنوك في نيويورك، وقدر مؤشر بانزار وروس بـ 0.318. وخلص إلى أن البنوك في العينة لا تتصرف كمحتكر (سلوكها يتعارض مع الاحتكار والتواطؤ) ولا كمنافس تام على المدى الطويل. في سنة 1989 طبق Nathan و Neave منهجية مماثلة، باستخدام بيانات مقطعية من القطاع البنكي الكندي، ووجد أن قيم مؤشر بانزار وروس كانت إيجابية ولكنها تختلف اختلافاً كبيراً عن كل من الصفر والواحد. واعتبر بأن قيم بانزار وروس هذه أكدت عدم وجود قوة احتكارية بين البنوك الكندية والمؤسسات الائتمانية. خلص Nathan و Neave إلى أن نتائجهما تتماشى مع هيكل بنكي يُظهر سمات المنافسة الاحتكارية والتنازعية. اختبر Molyneux, Thornton و Lloyd-Williams سنة 1994 المنافسة في الأسواق الألمانية والبريطانية والفرنسية والإيطالية والإسبانية، باستخدام عينة من البنوك من هذه البلدان. وجد المؤلفون أن قيم مؤشر H لألمانيا والمملكة المتحدة وفرنسا وإسبانيا إيجابية وتختلف بشكل كبير عن الصفر والواحد. وخلصوا إلى أنه في هذه الأسواق، تعمل البنوك التجارية في سوق منافسة احتكارية. ومع ذلك، حذر المؤلفون من أن النتيجة

¹ Jacob A Bikker and Michiel van Leuvensteijn, *op.cit*, p: 119.

مختلفة عن نوع السوق التنافسي الذي تشير إليه النظريات، لأن البنوك الحالية لم تكن تتعامل مع أسعار تنافسية تمامًا. بالنسبة لإيطاليا، لم يتمكن المؤلفون من رفض فرضية الاحتكار أو احتكار القلة التواطئي قصير المدى لأن مؤشرات H وُجِدت سلبية. نفس النتائج تقريبًا توصل إليها Bikker و Haaf سنة 2002 في دراستهم لقطاعات البنكية الأوروبية والأمريكية.¹

ثانياً: صافي هامش الفائدة.

يتم التعبير عن صافي هامش الفائدة (NIM) باستخدام الفرق بين دخل الفوائد المقبوضة ومصاريف الفوائد المدفوعة (الفوائد الدائنة والمدينة) مقسومًا على إجمالي الأصول. تشير القيمة السلبية إلى أن قرارات الاستثمار للبنك ليست مثالية لأن الفوائد المدفوعة أكثر من دخل الفوائد الناتج عن القروض.² وكلما زاد صافي هامش الفائدة، زاد نجاح البنك في إدارة أصوله.

$$\text{صافي هامش الفائدة} = \frac{\text{الفوائد المدفوعة} - \text{الفوائد المقبوضة}}{\text{إجمالي الأصول}}$$

كما يمكن حسابه على أساس الأصول المولدة للفوائد بدل إجمالي الأصول.³ يعطي صافي هامش الفائدة (NIM) نظرة ثاقبة على الأداء المالي للبنك لأن إيرادات ومصروفات الفوائد تمتص حصة كبيرة من إجمالي الإيرادات والمصروفات التشغيلية.⁴ يعتبر صافي هامش الفائدة مؤشراً لقياس شدة المنافسة بين البنوك في القطاع، فحسب النظرية تستطيع البنوك تسعير منجاتها بشكل أفضل من خلال فرض فوائد أعلى على القروض وأدنى على الودائع، كلما كانت المنافسة غير شديدة وكلما تمتعت البنوك بسلطة سوقية أكبر، كما يمكن استخدامه كمؤشر يعكس سياسة التسعير في البنوك وبالتالي يعبر عن جزء من السلوك الاستراتيجي للبنك. في بعض الدراسات يتم اعتبار صافي هامش الفائدة كأحد مؤشرات الأداء، قد يحمل هذا التوجه بعض القيود

¹ Shelagh Heffernan, **op.cit** p: 507-508.

² Yong Tan, **Performance, Risk and Competition in the Chinese Banking Industry**, Chandos Publishing, Elsevier Ltd , Oxford, United kingdom, 2014, p :69.

³ Xiaoqing Maggie Fu, Yongjia Rebecca Lin and Philip Molyneux, **Bank Competition, Efficiency and Liquidity Creation in Asia Pacific**, Palgrave Macmillan, Hampshire, United kingdom, 2015, p: 68.

⁴ H.R. Machiraju, **Modern commercial banking**, Second edition, New Age International, New Delhi, 2008, p: 114.

كون هذا المؤشر لا يأخذ في الحسبان الرسوم والإيرادات غير المرتبطة بالفوائد التي تحققها البنوك من خلال الخدمات المتعلقة بحسابات الوساطة والودائع والاستشارة.

تم توضيح العلاقة بين استراتيجية البنك وصافي هامش الفائدة بوضوح في بعض الدراسات المبكرة. وأظهرت هذه الدراسات أن ارتفاع صافي هامش الفائدة كان نتيجة لعدم اليقين في المعاملات التي واجهها البنك. كما أنها ارتبطت بأربعة عوامل أخرى: درجة نفور الإدارة من المخاطرة، حجم المعاملات التي يقوم بها البنك، هيكل السوق الذي يعمل فيه البنك، وتفاوت أسعار الفائدة. بالإضافة إلى جودة استراتيجية إدارة الأصول، القوة السوقية والتكلفة التشغيلية وتقلب أسعار الفائدة ومخاطر الائتمان، وأرجعت دراسات أخرى أن الاختلافات في هامش الفائدة تعكس خصائص البنك، وظروف الاقتصاد الكلي، والضرائب البنكية الصريحة والضمنية، وتنظيم تأمين الودائع، والهيكل المالي العام، والعديد من المؤشرات القانونية والمؤسسية الأساسية.¹

بالنسبة للدراسات التجريبية فقد وجد Horváth في دراسته سنة 2009 أن البنوك الأكثر كفاءة تظهر هامش أقل ولا تعوض نفسها بفوائد أعلى. كما تميل البنوك الأكبر حجمًا إلى فرض هامش ربح أقل، في حين ارتبط ارتفاع كفاية رأس المال بانخفاض هامش الربحية التي ساهمت في الاستقرار البنكي. في دراسة الأخرى، قام Villaroya و Solis سنة 2009 بدراسة هامش الفائدة الصافية في المكسيك وأظهروا أن الهوامش المرتفعة يمكن تفسيرها أساسًا بحجم متوسط تكاليف التشغيل والسلطة السوقية. أما تشانغ في دراسته سنة 2013 اتخذ منظورًا أوسع وفحص ديناميكيات صافي هامش الفائدة في 141 دولة خلال الفترة 1987 - 2008، ووجد أن هناك علاقة عكسية بين صافي هامش الفائدة والتغير في العولمة لكل بلد، مما يعني أن العولمة تحسن كفاءة النظام البنكي.²

يعد الدليل المؤيد أو المعارض لهذه الفرضيات المعروضة في هذا المبحث مهمًا لأن الآثار المترتبة عن ذلك على السياسة العامة المتبعة مختلفة جدًا. فتأكيد نموذج هيكل-سلوك-أداء يستوجب التدخل لتقليل قوة الاحتكار والتركيز. يمكن الحد من ممارسة القوة الاحتكارية من خلال سياسات لتشجيع

¹ Svetlana Saksonova, **The Role of Net Interest Margin in Improving Banks' Asset Structure and Assessing the Stability and Efficiency of their Operations**, Procedia Social and Behavioral Sciences, 150, 2014, 132 - 141, p: 134.

² idem, p : 134-135.

المزيد من البنوك على دخول القطاع أو من خلال تنظيم ومراقبة الأسعار التي تحددها البنوك القائمة و/ أو فرض قواعد على الأسعار، على سبيل المثال لا يجب أن تكون معدلات الإيداع أكثر من نسبة محددة من السعر الرسمي للبنك المركزي. فيما تشير الدلائل القوية على فرضية الهيكل الكفو إلى أن واضعي السياسات العمومية يجب ألا يتدخلوا في تحديد سعر الفائدة على الودائع والقروض في الأسواق البنكية. كما يجب تشجيع عمليات الاندماج إذا أدت إلى تحسين الكفاءة النسبية، ولكن لا يتم تشجيعها إذا كان كل ما تفعله هو زيادة التركيز والقوة السوقية.

خلاصة الفصل الرابع.

درس هذا الفصل الأداء في المؤسسات الاقتصادية بصفة عامة وفي المؤسسات البنكية بصفة خاصة، حيث وضح الأداء بوصفه العنصر الثالث والأخير من نموذج هيكل-سلوك-أداء، وقدم مجموعة من التعاريف لأداء المؤسسات الاقتصادية، وأهمية تقييمه ومؤشرات قياسه، ثم بين خصوصية البنوك عن باقي المؤسسات الاقتصادية انطلاقاً من تعريفها وسرد أهم السمات التي لا توجد في غيرها من المؤسسات الاقتصادية، وعرض أهم الخدمات التي تقدمها والمخاطر المرتبطة بها، وكيف دفع هذا التقرد للبنوك، بأدائها لأن يكون محور اهتمام أطراف متعددة من المتعاملين الاقتصاديين والأفراد والحكومات، كما تطرق إلى أهم المؤشرات المستخدمة لقياسه، وفي الأخير ناقش بعض النماذج التجريبية لقياس الأداء في البنوك وكيف يمكن اعتبارها أساساً لتحديد شدة المنافسة في القطاع وطبيعتها من حيث التواطؤ أو التنافس، وخلصت الدراسة إلى وجود عدة نماذج ونظريات حاولت تحليل أداء البنوك والكشف عن محدداته يمكن تقسيمها إلى ثلاث مجموعات، الأولى تنطلق من هيكل السوق وتعتبره المحدد الأساسي لأداء البنوك وعلى رأس هذه النماذج هيكل-سلوك-أداء والسلطة السوقية النسبية، والمجموعة الثانية تقلل من أهمية هيكل السوق، بل تعتبره هو أيضاً نتيجة لكفاءة البنوك، كما أن الأداء نتيجة لهاته الكفاءة، أما المجموعة الثالثة فتري أن الهيكل لا يمكن بأي حال من الأحوال أن يبين درجة التواطؤ في الأسواق، وتعتمد هذه المجموعة على مؤشرات مباشرة لكشف حالات التسعير غير العادل من خلال قدرة البنوك على تحقيق هوامش فائدة كبيرة، وقدرتها أيضاً على امتصاص الزيادات في التكاليف وعدم تحميلها للأسعار، وكخلاصة لما تم عرضه في هذا الفصل، فإن الكشف عن المحدد الحقيقي للأداء، وعن أثر كل من هيكل السوق وسلوكيات البنوك عليه، ومدى تهيئتها لبروز حالات تواطؤ، يجب أن يمر عبر الجمع بين كل هذه النماذج لتدارك أي خلل ممكن، أو تأويل خاطئ في حال استعمال نموذج وحيد.

الفصل الخامس:

سلوك بنوك القطاع

المصرفي الجزائري

بين الهيكل والأداء

تمهيد.

يهدف هذا الفصل إلى إسقاط النظريات والنماذج النظرية المعروضة في الفصول الأربعة الأولى، على القطاع المصرفي الجزائري، ومن أجل ذلك يتعرض هذا الفصل بدايةً إلى نشأة وتطور القطاع المصرفي الجزائري، ثم يحاول دراسة هيكل السوق المصرفي الجزائري من حيث تركيز السوق من خلال حساب أهم مؤشرات التركيز، ومن حيث أيضا تحديد عوائد الدخول الرئيسية التي تحد من دخول مؤسسات مصرفية جديدة للقطاع، كما يدرس سلوك البنوك الجزائرية ويقوم بدرجة السلطة السوقية التي تمتلكها ومدى قدرتها على فرض أسعار بعيدة عن أسعار المنافسة التامة، كذلك يقيم أداء القطاع المصرفي بالاعتماد على مؤشرات الوساطة، الصلابة والمردودية الكلية للقطاع وللمؤسسات البنكية منفردة، وفي الأخير يقترح نموذج يهدف إلى التحقق من فرضيات الدراسة وإظهار آثار كل من هيكل السوق وسلوك البنوك على الأداء وطبيعة العلاقات بين هذه العناصر.

المبحث الأول: نشأة وتطور النظام المصرفي الجزائري.

مر النظام المصرفي الجزائري منذ نشأته بعدة تحولات تماشيا مع الأوضاع السياسية والاقتصادية لكل فترة، من فترة الاحتلال الفرنسي إلى مرحلة الاستقلال ذات التوجه الاشتراكي المخطط مركزيا، إلى اقتصاد السوق والتحرير، تولد عن كل هذا عدة انعكاسات على السياسات النقدية وأهدافها وعلى النظام المصرفي، نحاول في هذا المبحث بإيجاز مسابرة هذه التطورات، التحولات والإصلاحات.

المطلب الأول: النظام المصرفي الجزائري قبل الاستقلال.

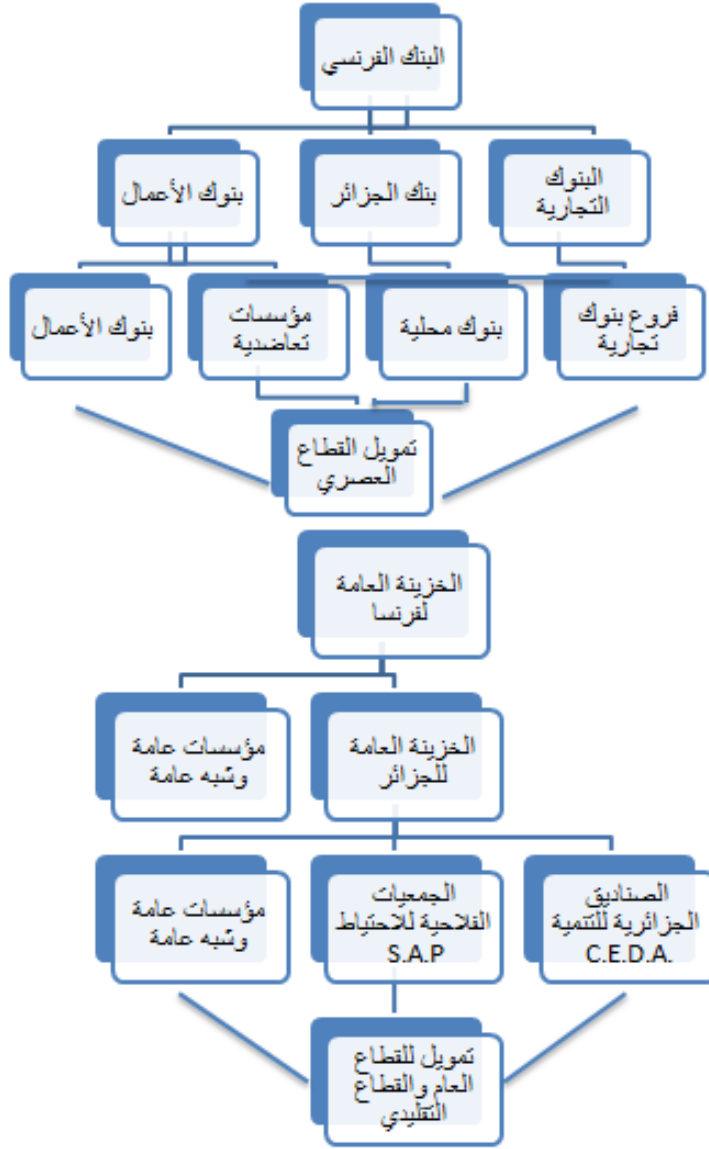
إن الجزائر قبيل الاحتلال الفرنسي كانت تتميز بنظام المعدنيين والدور المحدود للنقود في المبادلات شأنها في ذلك شأن كل الدول التابعة للإمبراطورية العثمانية وكانت هناك دارا لسك النقود. وبعد الاحتلال الفرنسي سنة 1830 عمد المستعمر إلى إنشاء بنك له يمثل فرعا لبنك فرنسا، وذلك بموجب القانون الصادر بتاريخ 1843/07/19، كما أسس مؤسسة خصم تدعى (Le Comptoir National Décompte)، وهي عبارة عن مؤسسة لا حق لها في إصدار العملة وإنما تتحصر وظيفتها في منح الائتمان وجلب الودائع فقط. ونظرا لنقص الودائع استبدلت هذه المؤسسة عام 1851 ببنك الجزائر (لغرض إصدار العملة الفرنسية) برأسمال قدره 3 ملايين فرنك، منحت السلطات الفرنسية قرضا بنصف قيمة رأسماله المدفوع وزاول نشاطه منذ نشأته كبنك إصدار (لم يكن حق الإصدار في ذلك الزمان أبديا) وبنك ائتمان في آن واحد وبعد نصف قرن من إنشائه بدأت وظيفته الثانية تتقلص شيئا فشيئا إلى أن تخصص كبنك مركزي.¹ حيث شهدت هذه الفترة إنشاء المؤسسات المصرفية الزراعية (صناديق جهوية للائتمان الزراعي المشترك والصندوق الجزائري للائتمان الزراعي المشترك)، ثم بعد ذلك البنوك التجارية وبنوك الأعمال والمؤسسات المتخصصة.

وفي 16 جانفي 1947 تم إنشاء المجلس الجزائري للقرض من أجل تنظيم النشاط البنكي وتحديد السياسة العامة للقروض، ولقد كان من المفروض أن يؤدي النشاط البنكي دوره بشكل مستقل عن النظام المصرفي الفرنسي، إلا أن بنك الجزائر والمجلس الجزائري للقرض لم يكونا في الواقع إلا مجرد هيئتين تنفيذيتين لنظيرتيهما الفرنسيتين. كذلك الأمر بالنسبة للبنوك التجارية والمؤسسات المالية الأخرى فقد كانت تنشط تحت وصاية مثيلاتها في فرنسا، فقد كانت مهامها الرئيسية تتمثل في خدمة مصالح الدولة

¹ مبروك رايس، انعكاسات العولمة المالية على الجهاز المصرفي، دار الجنان للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2016، ص: 248.

المستعمرة خاصة والمصالح الأوروبية بشكل عام.¹ والشكل التالي يوضح بنية الجهاز المصرفي الجزائري قبل الاستقلال.

شكل 5-1: بنية الجهاز المصرفي والمالي قبل الاستقلال



المصدر: عبد الرحمن بلحفصي، محاضرات في الاقتصاد المصرفي، محاضرات غير منشورة،

جامعة سطيف، 1989.

¹ تركي لحسن ومخلوفي عبد السلام، معوقات تطوير النظام البنكي في الجزائر، الملتقى الوطني حول المنظومة البنكية في ظل التحولات القانونية والاقتصادية-بشار: 24-25 أبريل 2006، ص: 1.

كان النظام المصرفي الجزائري في هذه الفترة من بين الأنظمة المصرفية المتقدمة في شمال إفريقيا والمستعمرات الفرنسية. لكن بشكل عام، كانت البنوك الجزائرية مجرد امتداد للنظام المصرفي الفرنسي، تم إنشاؤها لضمان الاحتياجات المالية للاقتصاد الاستعماري. ومن ثم، تم إنشاء البنوك في المدن الكبيرة حيث يوجد المستعمر على نطاق واسع. بالإضافة إلى ذلك، تخصصوا في تمويل أنشطة الزراعة الاستعمارية والتجارة الخارجية واستغلال البترول والتعدين. من ناحية أخرى، أهملوا تمويل الأنشطة المتعلقة بالمصالح الجزائرية.¹

المطلب الثاني: مرحلة السيادة (1962-1966).

بعد الاستقلال مباشرة، ونظرا لعدم ملائمة الجهاز المصرفي الليبرالي الموروث عن الحقبة الاستعمارية مع توجهات الدولة الجزائرية الحديثة، ورفض البنوك الأجنبية المتبقية في الجزائر، تمويل برامج الاستثمار للحكومة الجزائرية ذات الأهداف الاجتماعية التي تتعارض مع أهدافها التجارية. كان لزاما على الدولة الجزائرية أن تؤسس لنظام مالي جديد، يساعد على تحقيق أهدافها الاقتصادية والاجتماعية. ويضمن استقلالية الاقتصاد الوطني عن الاقتصاد الفرنسي، وذلك باتخاذ إجراءات سريعة تمثلت فيما يلي:

- 1- إنشاء الخزينة العمومية: لقد تم إنشاء الخزينة العمومية الجزائرية في 29 أوت 1962، وفصلها عن الخزينة الفرنسية، وقد أوكلت إليها الأنشطة التقليدية الخاصة بوظيفة الخزينة، مع منحها امتيازات هامة تتجسد في منح قروض الاستثمارات للقطاع الاقتصادي، وكذا قروض التجهيز للقطاع الفلاحي المسير ذاتيا الذي لم يتمكن من الاستفادة من المؤسسات المصرفية المتواجدة.²
- 2- تأسيس البنك المركزي الجزائري: أسس البنك المركزي الجزائري بموجب القانون رقم 62-144 المؤرخ في 13 ديسمبر 1962 أي بعد عملية الفصل التي عرفتها الخزينة، وكان خاضعا لها فيما يخص عمليات منح التسبيقات والقروض، أي كان يقوم بدور محاسبي فقط، مما أدى إلى

¹ Ishaq HACINI and Khadra DAHOU, *The Evolution of the Algerian Banking System*, Management Dynamics in the Knowledge Economy, Vol.6, 2018, 145-166, p: 147.

² مبروك رايس، مرجع سابق، ص: 251.

وجود إصدار نقدي من دون مقابل، ومنه تجريده من أهم ميزة له كسلطة نقدية¹. وكلف البنك المركزي بالمنح المباشر للقروض تحت شكل تسبيقات بشكل استثنائي ومرحلي، وخاصة قروض الاستغلال للقطاع الفلاحي المسير ذاتيا الذي كان يعاني من عجز لتعويض البنوك وهيئات القرض التي امتنعت عن تمويل المشاريع الاقتصادية، ولذلك تدخل البنك المركزي بشكل مباشر لتمويل هذه المشاريع.² كما كان يقوم بالمهام التالية:³

- إصدار النقود وضبط تداولها؛
- إدارة ومراقبة توزيع القروض؛
- شراء وبيع الذهب والعملة الصعبة؛
- إعادة خصم السندات القصيرة الأجل المقدمة من طرف البنوك؛
- تقديم قروض للدولة في شكل خصم للسندات لفائدة خزينة الدولة؛
- الحرص على تطبيق قوانين الصرف؛
- المشاركة في المفاوضات الخاصة باتفاقيات التسديد، الخصم، القروض مع الخارج؛
- تسيير وتوظيف احتياطات الصرف؛
- منح رخص التصدير والاستيراد للمتعاملين الاقتصاديين.

3- تأسيس البنك الجزائري للتنمية: أنشئ هذا البنك بموجب القانون رقم 165/63 المؤرخ في 7 ماي سنة 1963 والذي سمي فيما بعد ببنك الاستثمارات، وكان البنك الاستثماري الوحيد في تلك الفترة، ولقد قامت هذه المؤسسة مقام العديد من الصناديق التي كانت تابعة للنظام الفرنسي. وتمثلت مهامه الأساسية في:⁴

- منح قروض استثمارية طويلة الأجل للمؤسسات العمومية؛
- ضمان القروض الممنوحة من قبل مؤسسات مالية أخرى وطنية أو أجنبية؛
- استعمال كل أنواع القروض من أجل تسهيل سير مشاريع الدولة والجماعات المحلية؛

¹ بوسالم رفيقة، الجهاز المصرفي والسياسة النقدية خلال المرحلة الانتقالية 1988-2002، الملتقى الوطني حول المنظومة البنكية في ظل التحولات القانونية والاقتصادية-بشار: 24-25 أبريل 2006، ص: 2.

² مبروك رايس، مرجع سابق، ص: 252.

³ تركي لحسن ومخلوفي عبد السلام، مرجع سابق، ص: 2.

⁴ نفس المرجع، ص: 3.

- تمثيل وتسيير مساهمات الدولة في المؤسسات الأخرى؛
- تسهيل عمليات استيراد التجهيزات المطابقة للمخطط الوطني للتصنيع؛
- التكفل بالتسيير المالي لبرنامج التجهيز العمومي.

4- إصدار العملة الوطنية (الدينار الجزائري): تم تعزيز السلطة النقدية في 10 أوت 1994، بإصدار العملة الوطنية (الدينار الجزائري) على أساس غطاء ذهبي يعادل 0.18 غرام من الذهب النقي للدينار الواحد وهي مطابقة للقيمة الذهبية للفرنك الفرنسي آنذاك، وبهذه العملية وضع حدا لتهدد رؤوس الأموال إلى الخارج، وفي نهاية الستينات لم تبق أي علاقة بين الدينار الجزائري والفرنك الفرنسي.¹

5- تأسيس الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط (CNEP): أسس الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بموجب القانون رقم 64-227 المؤرخ في 10 أوت 1964، ليساهم بدوره في عملية التنمية باعتباره مؤسسة ادخارية هامة، بالإضافة لإدارته لأموال الهيئات المحلية، والمنتجين لها.² من مهامه جمع الادخارات الصغيرة للعائلات والأفراد، أما في مجال القرض فان الصندوق يقوم بتمويل ثلاثة أنواع من العمليات : تمويل البناء، الجماعات المحلية وبعض العمليات الخاصة ذات المنفعة الوطنية، وفي إطار هذه العمليات الأخيرة، فان الصندوق بإمكانه القيام بشراء سندات التجهيز التي تصدرها الخزينة العمومية. تم تكريس الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط كبنك وطني للسكن (بقرار من وزارة المالية سنة 1971). لتشجيع الادخار على النطاق الشعبي.³ ويمكن حصر الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط في:⁴

- تعبئة الادخارات واستثمارها؛
- تسيير الصناديق الخاصة للجماعات المحلية؛
- منح قروض للمدخرين من أجل بناء مساكن؛
- تمويل الجماعات المحلية لأجل إنجاز البناءات القاعدية؛

¹ مبروك رايس، مرجع سابق، ص: 254.

² بوسالم رفيقة، مرجع سابق، ص: 2.

³ مبروك رايس، مرجع سابق، ص: 254.

⁴ تركي لحسن ومخلوفي عبد السلام، مرجع سابق، ص: 3.

- المشاركة في تمويل التعاونيات الهادفة إلى الحياة العقارية؛
- منح قروض لغير المدخرين بشروط خاصة من أجل البناء أو الترميم.

المطلب الثالث: مرحلة التأميم وإضفاء الطابع الاجتماعي (1966-1982).

إن النظامي المصرفي الليبرالي الذي ورثته الجزائر عن الفترة الاستعمارية، والنظام المصرفي ذو التوجه الاشتراكي الذي أسسته بداية الستينات، خلق نظام مصرفي مزدوج، عجز من خلاله البنك المركزي الجزائري القيام بالدور المنوط به على أتم وجه، خصوصا وأن البنوك التجارية الأجنبية والفرنسية على وجه الخصوص كان بإمكانها تأدية كل مهامها وأنشطتها دون اللجوء أو الاستعانة ببنك الجزائر لذلك قررت الجزائر تأميم البنوك سنة 1966، وتأسيس ثلاثة بنوك تجارية تمثلت في:

1- البنك الوطني الجزائري (BNA).

لقد تم إنشاء البنك الوطني الجزائري بمقتضى الأمر 178/66 المؤرخ في 13 جوان 1966، وذلك بتأميم المصارف الأجنبية التالية: القرض العقاري الجزائري التونسي (CFAT)؛ بنك باريس وهولندا (BPPB)؛ البنك الوطني للتجارة والصناعة في إفريقيا (BNCIA)؛ القرض الصناعي والتجاري (CIC)؛ مصرف الخصم لمعسكر (CEM)؛ المصرف الوطني للخصم لباريس (CNEP).¹

قدم البنك الوطني الجزائري جميع خدمات البنوك، حيث يقوم بجمع الادخار من الجمهور كشكل من أشكال الودائع، ويقدم جميع أنواع القروض للأفراد والشركات، ويضمن عمليات الصرف. وعلاوة على ذلك، فإن مؤسسات القطاع العام ملزمة من قبل الحكومة بالتعامل فقط معه.²

2- القرض الشعبي الجزائري (CPA).

تأسس القرض الشعبي الجزائري بموجب المرسوم المؤرخ في 11 ماي 1967 وهو بنك ودائع وقد استرجع أصول البنك الشعبي، وتخصص في الأنشطة التي كانت تقوم بها بعض فروع البنوك الأجنبية (B.R.C.P, B.P.C.I.O , M.P.C.IC, B.P.C.H)، وهي الصناعات التقليدية الحرفية، المهن الحرة، السياحة، الفنادق، الصيد، التعاونيات غير الفلاحية، تعاونيات التوزيع، التسويق والخدمات، قروض للمجاهدين، والبيع بالتقسيط، ويقوم بدور الوسيط للعمليات المالية للإدارات الحكومية (السندات العامة) من

¹ بالعبودي عايدة عبير، أثر البنوك الأجنبية على أداء المنظومة المصرفية الوطنية - دراسة حالة الجزائر للفترة (2004-2012)، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2017/2018، ص: 151.

² Ishaq HACINI and Khadra DAHOU, *op cit*, pp: 148-149.

حيث الإصدار والفوائد وتقديم قروض للإدارات المحلية وتمويل مشتريات الدولة والولاية والبلدية والشركات الوطنية، كما يقوم بمنح القروض الموجهة للاستهلاك ولكن في سنة 1970 ألغي هذا النوع من القروض، بالإضافة إلى أنه يقوم بجميع العمليات المصرفية الأخرى.¹

3- بنك الجزائر الخارجي (BEA).

تأسس في أكتوبر 1967 بموجب الأمر 204/67 لتولي تمويل عمليات التجارة الخارجية بعد تأميم البنوك الأجنبية الخمس وهي: القرض الليوني، الشركة العامة، قرض الشمال، البنك الصناعي للجزائر والمتوسط وبنك باركليز.²

كون الجزائر في تلك الحقبة قد دخلت في معاملات مع العالم الخارجي لأجل تنمية العلاقات الدولية، تركزت وظائفه بشكل رئيسي على تسهيل وتطوير جميع هذه المعاملات بين الجزائر والدول الأجنبية.

إن السمة الرئيسية لهذه الفترة هي سيطرة الدولة على الأنشطة الاقتصادية وتوجيه القطاع المصرفي لتمويل هذه الأنشطة. حيث تم تحديد سياسات الائتمان للبنوك بشكل كامل من قبل الدولة التي لم تأخذ في الاعتبار ربحية البنوك. وبدلاً من ذلك، تم تمويل برامج التنمية من قبل الخزينة العمومية وكانت البنوك مجرد وسيط يقوم بتحويل الأموال إلى المؤسسات المملوكة للدولة. وهذا يعني أن هدف البنوك كان المحاسبة البحتة وليس المالية، حيث يتم تقديم القروض للمؤسسات بغض النظر عن وضعها المالي وأدائها.³

كما أسهم مبدأ البنك الوحيد الذي يلزم المؤسسات العمومية على توطين عملياتها المالية في بنك واحد لمراقبة أنشطة الشركات والسيطرة عليها والتأكد من أن هذه الشركات تعمل لتحقيق خطط الحكومة. وتخصص كل بنك في مجال معين من الأنشطة، في القضاء على المنافسة بين البنوك على تحصيل المدخرات وتخصيص القروض بكفاءة، إذ أصبح كل بنك متخصص في مجال منفرد، على سبيل المثال، تخصصت BNA في تمويل مؤسسات القطاع الزراعي، وتخصصت BEA في التعامل مع مؤسسات

¹ رابح عبد الحق، مساهمة البنوك الأجنبية في تطوير سوق الائتمان في الجزائر من خلال تفعيل الخدمات المصرفية دراسة لعينة من البنوك الأجنبية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2014/2013، ص: 144.

² معارفي فريدة، استراتيجية تحول البنوك التقليدية إلى بنوك إسلامية دراسة إستشرافية للعمل المصرفي في الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2015/2014، ص: 162.

³ Ishaq HACINI and Khadra DAHOU, *op cit*, p :149.

قطاع الصناعة وتخصصت CPA في قطاعي الخدمات والبناء، وحتى في هذه المجالات المتخصصة منعت البنوك من إدارة أرباحها وإيراداتها بشكل مستقل، حيث تحتاج البنوك إلى موافقة السلطات المركزية على جميع القرارات حتى القرارات المتعلقة باستثمار مواردها المالية. وقد تم فرض هذا القيد لمنع البنوك من العمل لمصلحتها الخاصة مما قد يضر بالبرامج الاستثمارية للدولة. وبالتالي، يجب أن تخضع أي خطة استثمار أو قرار مالي لموافقة السلطات المركزية التي قد تمنع البنوك من وضع استراتيجياتها على أساس منطق الأعمال.

في هذه الفترة كانت الخزينة العمومية المؤسسة الرئيسية في النظام المالي الجزائري، التي تدير الموارد المالية للدولة، في حين أن القطاع المصرفي هو مجرد قناة توزع رأس المال وفق خطط الدولة.¹

المطلب الرابع: مرحلة إعادة الهيكلة (1982 - 1986).

مع بداية الثمانينات انطلقت عمليات إعادة هيكلة المؤسسات المصرفية ومنه انطلق الإصلاحات الهيكلية، وقد كان من نتائج هذه الإصلاحات تأسيس بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) وبنك التنمية المحلية (BDL)²

1- بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR).

شعرت السلطات الجزائرية بضرورة إعادة هيكلة القطاع الفلاحي مع بداية الثمانينات، وذلك نتيجة لضعف مستوى الإنتاج وكذلك ضعف نسب المردودية وهذا بالرغم من حرص الدولة على إنجاح المخططات التنموية خاصة تلك المتعلقة بالقطاع الفلاحي. نتيجة لكل هذا فكرت السلطات المعنية بإنشاء بنك متخصص يهدف للتكفل التام بهذا القطاع، خاصة جانب التمويل وكذلك دفع عجلة التنمية للمناطق الريفية من خلال برامج منح قروض قصيرة ومتوسطة (بضمانات أو بدونها) لهذا الغرض. وتطبيقا لهذه الانشغالات تم إنشاء بنك الفلاحة والتنمية الريفية في 13 مارس سنة 1982 في شكل مؤسسة وطنية وبرأس مال مكتب كلية من طرف الدولة،³ بموجب المرسوم رقم 82 - 106 المؤرخ في 1982/03/13.

¹ Ishaq HACINI and Khadra DAHOU, *op cit*, p: 150.

² بوسالم رفيقة، مرجع سابق، ص: 3.

³ تركي لحسن ومخلوفي عبد السلام، مرجع سابق، ص: 5.

2- بنك التنمية المحلية (BDL).

في نفس السياق ارتأت السلطات تزويد الجماعات المحلية والمؤسسات العمومية التابعة لها بهيئات دعم متخصصة وذلك من أجل إعطاء أولوية كذلك لهذا القطاع الذي لا يمكن الاستغناء عنه في النسيج الاقتصادي.¹

أسس بنك التنمية المحلية المتفرع أصلا من القرض الشعبي الجزائري وبموجب المرسوم رقم 85-85 المؤرخ في 1985/04/30 وأسندت له مهمة تمويل المشاريع الاستثمارية المحلية، فيمنح هو الآخر قروضا طويلة، متوسطة وقصيرة الأجل لتمويل المشاريع الإنتاجية المخططة من قبل الجماعات المحلية.² يأتي إنشاء هذه البنوك المتخصصة ضمن سياق إعادة الهيكلة التنظيمية للمؤسسات العامة. كما كان لغرض توسيع القطاع المصرفي ليشمل جميع القطاعات في جميع أنحاء البلاد.³ وكننتيجة لعملية إعادة هيكلة النظام المصرفي، أصبح الجهاز المصرفي يتكون من:⁴

- بنك مركزي الذي حافظ على وظائفه العامة؛
 - بنك الاستثمارات (البنك الجزائري للتنمية)؛
 - ثلاثة بنوك أولية وهي (القرض الشعبي الجزائري، البنك الخارجي الجزائري، البنك الوطني الجزائري) تقوم بتمويل القطاع الصناعي، التجاري وقطاع الخدمات بدون أي اختصاص؛
 - بنك الفلاحة والتنمية الريفية يتقوم بتمويل القطاع الفلاحي الذي كان من اختصاص البنك الوطني الجزائري؛
 - بنك التنمية الريفية مكلف بتمويل المؤسسات العامة الصغيرة والمتوسطة؛
 - الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط يلعب دور بنك السكن.
- والشكل التالي يوضح هيكل النظام المصرفي الجزائري بعد إعادة الهيكلة.

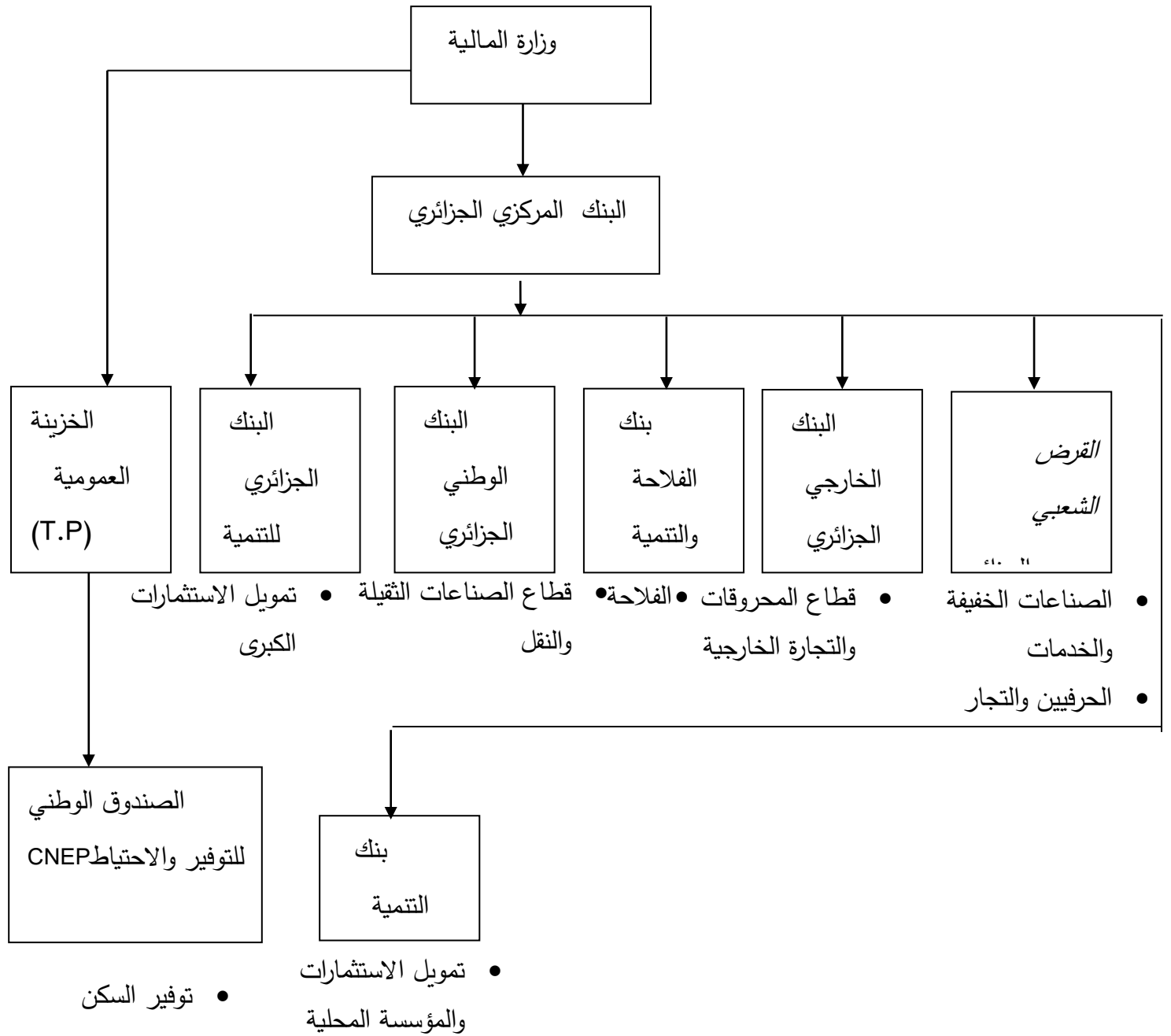
¹ تركي لحسن ومخلوفي عبد السلام، مرجع سابق، ص: 5.

² بوسالم رفيقة، مرجع سابق، ص: 4.

³ Ishaq HACINI and Khadra DAHOU, *op cit*, p: 150.

⁴ بن الظاهر علي، مرجع سابق، ص: 91.

شكل 5-2: بنية النظام المصرفي الجزائري بعد إعادة الهيكلة



Source: Ammour Benhalima, **Le système bancaire Algérien,**

texte et réalité, édition Dahleb, Alger, 1996, p: 58.

إن السمة الرئيسية لهذه الفترة هي إعادة هيكلة المؤسسات المملوكة للدولة من أجل تحسين ربحيتها. وهكذا، في بداية سنوات الثمانينيات، حصلت المؤسسات على استقلاليتها في تحديد سياساتها وأهدافها في

سياق عملية اللامركزية الإدارية. لقد استفادوا من تخفيف إجراءات الرقابة البيروقراطية. بالإضافة إلى ذلك، استفادت المؤسسات من إعادة الهيكلة المالية من خلال شطب ديونها، حيث تدخلت الخزينة لتنظيف ديون الشركات طويلة الأجل لتحسين وضعها المالي. من ناحية أخرى، كانت المؤسسات مطالبة بتحمل مسؤولياتها وارتباطاتها المالية تجاه البنوك في المستقبل.¹

ويمكن تلخيص أهم خصائص ومميزات القطاع المصرفي في هذه المرحلة في النقاط التالية:²

- عدم وجود قانون مصرفي موحد يحدد ويوضح العلاقة بين البنوك والبنك المركزي والخزينة وبالتالي ساد التناقص والتداخل في الصلاحيات بين هذه الأطراف؛
- غياب دور البنك المركزي وعدم قيامه بهامه الرئيسية كبنك للبنوك، واقتصار دوره في إعادة تمويل الخزينة والبنوك التجارية دون توجيه أو رقابة على تداولها في السوق؛
- كانت البنوك عبارة عن صناديق توفر السيولة اللازمة لتمويل المؤسسات العمومية واستثمارات الدولة، وعليه غاب هدف المردودية المالية لهذه البنوك وغابت الوظيفة الأساسية للبنوك وهي الوساطة المالية؛
- غياب سلطة القرار على منح القروض للبنوك وغياب محفزاتها في تجميع الموارد؛
- غياب المنافسة الحقيقية بين البنوك نتيجة التخصص.

المطلب الخامس: مرحلة التحرير (من 1986 إلى يومنا هذا).

شهدت هذه المرحلة تحريراً تدريجياً للقطاع المصرفي تمثل في عدة قوانين، نظمت وغيرت العمل البنكي الجزائري. يتمثل أهمها في:

أولاً: إصلاحات قانون سنة 1986.

في عام 1986، شهد الاقتصاد الجزائري أزمة حادة نجمت عن انخفاض حاد في أسعار النفط، مما أدى إلى انكماش عائدات التصدير. ومعدل النمو الاقتصادي الذي سجل قيماً سالبة. وهذا بدوره أدى إلى انهيار احتياطي العملة وزيادة مستوى الدين الخارجي وخدمة الدين. في ظل هذه الحقائق كان من

¹ Ishaq HACINI and Khadra DAHOU, *op cit*, p: 150.

² قريشي محمد الجموعي: قياس الكفاءة الاقتصادية في المؤسسات المصرفية دراسة نظرية وميدانية للبنوك الجزائرية 2003- خلال الفترة 1994،، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2006/2005، ص: 119.

الضروري إجراء مجموعة من الإصلاحات تمس غالبية القطاعات الاقتصادية من بينها القطاع المصرفي. عانت البنوك الجزائرية من مشكلة الإفلاس التي تفاقمت بسبب الوضع الحرج للمؤسسات المملوكة للدولة التي فشلت في تحقيق أهدافها وأعاقت أداء البنوك. لذلك، صدر قانون البنك والقروض لعام 1986 ليشمل تغييرات جذرية في القطاع المصرفي. كما سعت السلطات الجزائرية إلى تحديد الإطار القانوني الذي يحدد أنشطة المؤسسات المالية المختلفة.¹

يعتبر قانون البنك والقروض رقم 86 - 12 المؤرخ في 19/08/1986 أول قانون بنكي، وقد أدخل إصلاحاً جذرياً على الوظيفة البنكية، ويتمثل أهم ما جاء به هذا القانون فيما يلي:²

- استرجاع البنك المركزي لدوره كبنك للبنوك، يقوم بمهام البنوك التقليدية؛
- الفصل بين البنك المركزي كملجأ أخير للإقراض وبين نشاطات البنوك التجارية؛
- استعادت البنوك دورها من خلال تعبئة الادخار وتوزيع القروض في إطار المخطط الوطني للقرض، فأصبحت تتمتع بحرية في استلام الودائع ومنح القروض ومتابعتها؛
- تقليل دور الخزينة في نظام التمويل؛
- إنشاء هيئات رقابة على النظام البنكي وهيئات استشارية أخرى.

ثانياً: إصلاحات قانون 1988.

سنة 1988 وبسبب تضمن قانون البنوك والقروض لسنة 1986 عدة نقائص جاء قانون رقم 88 - 06 المؤرخ في 12/01/1988، ليتم ويعدل القانون 86 - 12، وبالإمكان تسميته بقانون استقلالية البنوك، حيث تمثلت قواعده ومبادئه في النقاط الأساسية التالية:³

- استقلالية البنوك؛
- دعم دور البنك المركزي في عمليات ضبط وتسيير السياسة النقدية؛
- إمكانية البنوك للجوء إلى الجمهور لأجل أن تحصل على قروض طويلة المدى، أو أن تلجأ إلى الخارج أيضاً؛

¹ Ishaq HACINI and Khadra DAHOU, *op cit*, p p : 150-151.

² تركي لحسن ومخلوفي عبد السلام، مرجع سابق، ص: 6.

³ بوسالم رفيقة، مرجع سابق، ص: 5.

- إخضاع البنوك إلى القوانين التي تحكم التجارة ليصبح بذلك مبدأ تحقيق الربحية والمردودية، ومنه تمكين المؤسسات من اختيار البنك المناسب للتعامل معه والذي يحقق لها أكبر ربحية ممكنة.

ثالثاً: قانون النقد والقرض 10/90.

حاول قانون النقد والقرض تكييف وضع النظام المصرفي الجزائري مع متطلبات اقتصاد السوق الحر، تماشياً مع الإصلاحات الاقتصادية العامة التي باشرتها الجزائر بعد تخليها عن النظام الاشتراكي منذ نهاية الثمانينيات من القرن الماضي. وبموجب هذا القانون أصبحت للبنوك العاملة بالجزائر حرية تمويل مختلف القطاعات الاقتصادية، وتقديم الائتمان لمختلف الآجال طبقاً لظاهرة الشمولية في العمل المصرفي العالمي، كما فُتحت السوق المصرفية الجزائرية أمام القطاع الخاص والأجنبي، وكنتيجة لذلك ظهر بالجزائر العديد من البنوك الخاصة والأجنبية كان أولها بنك البركة الجزائري سنة 1991، هذا بالإضافة إلى تعزيز رقابة البنك المركزي (بنك الجزائر) على البنوك، وتمكينه من أداء عمله في إطار واسع من الاستقلالية.¹

ويتمثل أهم ما نص عليه هذا القانون في:²

- إلغاء تبعية السياسة النقدية للقطاع السلعي التي كانت مرسخة في ظل التخطيط المركزي؛
- عدم التمييز في منح القروض ما بين القطاع العام والقطاع الخاص؛
- اعتماد المرونة في تحديد معدلات الفائدة بالنسبة للبنوك من قبل البنك المركزي؛
- تم الفصل بين البنك المركزي صاحب السلطة في إصدار النقد والخزينة العمومية صاحبة العجز في التمويل؛
- تقليص ديون الخزينة تجاه البنك المركزي والقيام بتسديد الديون السابقة المتراكمة عليها؛
- استعادة البنوك والمؤسسات المالية لوظائفها التقليدية خاصة تلك المتمثلة في منح القروض التي كانت محتكرة من قبل الخزينة العمومية؛

¹ سليمان ناصر، النظام المصرفي الجزائري وتحديات العولمة، مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية، العدد الأول، 2008، 7-24، ص: 12.

² تركي لحسن ومخلوفي عبد السلام، مرجع سابق، ص: 7.

- أصبح توزيع القروض لا يخضع إلى قواعد إدارية، وإنما يركز على مفهوم الجدوى الاقتصادية للمشاريع؛
 - أصبح مجلس النقد والقرض يمثل السلطة النقدية الوحيدة والمستقلة بعدما كانت مشتتة بين البنك المركزي والخزينة العمومية ووزارة المالية؛
 - إعادة تأهيل دور البنك المركزي في تسيير النقد والقرض؛
 - إقامة نظام مصرفي قادر على اجتذاب وتوجيه مصادر التمويل؛
 - حماية الودائع؛
 - ترقية الاستثمار الأجنبي؛
 - إعادة الاعتبار لبنك الجزائر والدور المنوط به كبنك مركزي؛
 - تحديد نوعية العلاقة بين البنك المركزي والخزينة العمومية؛
 - تحديد نوعية العلاقة بين البنك المركزي والبنوك التجارية.
- إن صدور قانون النقد والقرض 90-10 كان بداية لإطلاق حزمة من التشريعات العامة للنشاط المصرفي عن طريق عدة أنظمة وقوانين ترتب وفق عناوين رئيسية كما يلي:¹
- قوانين وأنظمة عامة متعلقة بالبنوك والمؤسسات المالية؛
 - أنظمة وقوانين خاصة بقواعد التسيير والمعايير المطبقة على البنوك والمؤسسات المالية؛
 - أنظمة وقوانين عامة للرقابة على الصرف والتجارة الخارجية؛
 - أنظمة وقوانين متعلقة بخلق وصك وإنشاء وتداول القطع النقدية المعدنية وأوراق البنك.
- سمحت هذه المرحلة للبنوك بالتحكم أكثر في عملية الوساطة المصرفية حسب ما تقتضيه حاجتها في ظل خفض حجم القيود الحكومية وتماشيا مع سياسات التحرير المالي والمصرفي المتبعة، غير أنه لا يمكن الحكم على مدى إيجابية النشاط التمويلي للبنوك سواء العمومية أو حتى الخاصة (الحديثة النشأة والعمل) باعتبارها مرحلة انتقالية" أفرزت ممارسات مصرفية جديدة غير معمول بها سابقا.

¹ عبد الرزاق حبار، مقومات الوساطة المصرفية في النظام المصرفي الجزائري وسبل تفعيلها، Arab economic and business journal، العدد 9، 2014، 46-53، ص: 48.

رابعاً: الأمر 11/03.

بعد إصدار قانون النقد والقرض 90/10 والذي أنتج خاصيتين اثنتين ميزت القطاع المصرفي خلال فترة التسعينيات وهما استقلالية البنك المركزي وانفراده بالسياسة النقدية، واعتماد البنوك الخاصة، لاحظت السلطات ضعف آليات المراقبة التي يستعملها بنك الجزائر مقارنة بالتحويلات الاقتصادية السريعة، خاصة بعد فضيحة بنك الخليفة والبنك التجاري والصناعي. مما هدد بشكل مباشر استقرار النظام المصرفي الجزائري، ما ألزم إدخال إصلاحات جديدة، جاء بها الأمر 11/03 المؤرخ في 2003/08/26. بهدف تحقيق ثلاث مهام أساسية وهي:¹

- تدعيم صلاحيات بنك الجزائر؛
- تدعيم دور بنك الجزائر في مجال الحوكمة المالية؛
- ضمان حماية البنوك لأموال المودعين.

انفتح القطاع المصرفي الجزائري بداية من هذه المرحلة على الممارسات المصرفية العالمية مع بقاء عملية الوساطة المصرفية الموكلة للبنوك أساس تمويل التنمية في البلاد مع استمرار غياب شبه كلي لدور السوق المالية في تعبئة الموارد وتمويل الاستثمار، وفي ظل هذه الوضعية تزايدت الضغوط على البنوك في القطاع المصرفي الجزائري لأداء وساطة مصرفية فعالة وناجعة (مطلب ذاتي) والقيام بتمويل التنمية الاقتصادية (مطلب داخلي (حكومي) واحترام قواعد ومعايير العمل المصرفي الدولي (مطلب خارجي).²

تلى هذا الأمر مجموعة من الأوامر والأنظمة سعت إلى تعزيز صلابة النظام المصرفي ومراقبة المخاطر أهمها كان الأمر 04/10، لكن دون المساس بجوهر الإصلاحات السابقة.

¹ عبد الرزاق حبار، مرجع سابق، ص: 48.

² نفس المرجع، ص: 48.

المبحث الثاني: هيكل السوق المصرفي الجزائري.

لدراسة هيكل السوق المصرفي الجزائري نعتمد على أهم عنصرين من عناصر الهيكل، عوائق الدخول لتقدير مدى قوة الحواجز التي تواجه البنوك الجديدة الراغبة في الدخول إلى القطاع المصرفي الجزائري، والعنصر الثاني يتمثل في درجة تركيز القطاع المصرفي الجزائري من خلال حساب مجموعة واسعة من مؤشرات التركيز، لتحديد وزن البنوك الكبيرة في القطاع ودرجة تأثيرها فيه.

المطلب الأول: عوائق الدخول.

إن لعوائق الدخول للقطاع دورا هاما في توصيف هيكل السوق، وتحديد السلوكيات القائمة فيه، لذا دراسة وجود هذه العوائق وشدتها وقدرتها على منع المنافسين المحتملين من الدخول للأسواق يعتبر أمرا أساسيا عند أي تحليل لهيكل السوق.

وانطلاقا من كون عوائق الدخول تؤثر بصفة مباشرة على عدد البنوك القائمة في القطاع، نستعرض تطور عدد المؤسسات البنكية في القطاع المصرفي الجزائري خلال الفترة 2002-2021 من خلال الجدول التالي:

جدول 5-1: تطور عدد البنوك العاملة في الجزائر

السنوات	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
إجمالي عدد المصارف	18	20	21	18	17	18	20	20	20	20
مصارف خاصة	12	14	15	12	11	12	14	14	14	14
مصارف عمومية	06	06	06	06	06	06	06	06	06	06

السنوات	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
إجمالي عدد المصارف	20	20	20	20	20	20	20	20	20	19
مصارف خاصة	14	14	14	14	14	14	14	14	14	13
مصارف عمومية	06	06	06	06	06	06	06	06	06	06

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على بيانات وبيانات بنك الجزائر.

يلاحظ من الجدول كيف انخفض عدد البنوك الناشطة في السوق الجزائرية منذ حدوث أزمة بنك الخليفة والبنك التجاري الصناعي الجزائري، وصدر الأمر 11/03 حيث تقلص عدد المؤسسات خلال سنة واحدة (من سنة 2004 إلى سنة 2005) من 21 مؤسسة إلى 18 مؤسسة أي خروج 3 مؤسسات، وهو أكبر تغيير حدث في عدد البنوك الناشطة في عام واحد، ثم شهد القطاع خروج بنكين آخرين في 2006، ودخول بنك فرنسينك - الجزائر - لينخفض بذلك عدد الإجمالي للبنوك بينك واحد في تلك السنة، وفي سنة 2007 عاود عدد البنوك بالارتقاء بدخول بنك " كليون - الجزائر الذي أصبح اسمه كريدي اكريكول كربورات وانفستمانت بنك ألجيري فيما بعد، وواصل عدد البنوك بالارتقاء في سنة 2008 بدخول بنك إتش. إس. بي. سي، وبنك مصرف السلام، الجزائر، ليثبت بعدها عدد البنوك في الجزائر عند العدد 20 إلى غاية سنة 2020.

وشهدت سنة 2021 خروج بنك "كريدي اكريكول كربورات وانفستمانت بنك ألجيري" من القطاع المصرفي الجزائري بعدما سحب مجلس النقد والقرض الاعتماد الممنوح له بموجب المقرر رقم 02-21 بناء على طلب البنك.¹

إن ثبات عدد بنوك القطاع المصرفي منذ سنة 2008، رغم ما يتسم به القطاع من عوائد قادرة على استقطاب مستثمرين جدد كما سنرى لاحقاً، وكما يظهره عدم خروج البنوك من القطاع باستثناء حالة كريدي اكريكول كربورات سنة 2021، إن هذا الأمر يوحي بوجود عوائق دخول قوية، زادت شدتها بعد سنة 2008 تعيق دخول بنوك جديدة للقطاع، وفيما يلي سنحاول وصف أهم هذه العوائق.

أولاً: عائق الحصول على الترخيص والاعتماد.

قبل صدور قانون النقد والقرض 10/90 وتحرير القطاع المصرفي الجزائري، كان الحصول على اعتماد فتح بنك جديد في الجزائر أمر جد مستبعد. حيث انحصرت البنوك الناشطة في الجزائر على مجموعة البنوك العمومية التقليدية، وبعد توجه القطاع نحو الانفتاح سنة 1990، لم يعد الأمر بذلك التعقيد حيث منحت الدولة عدة اعتمادات لفتح بنوك خاصة وطنية وأجنبية وفتح فروع مكاتب ولكن يبقى الحصول على الاعتماد من أكبر العوائق لدخول القطاع المصرفي الجزائري وذلك نظراً لعدد الطلبات

¹ الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، مقرر 02-21 المؤرخ في 28 مارس 2021 يتضمن سحب اعتماد، المادة الأولى، الجريدة الرسمية العدد 30 المؤرخة في 22 أبريل 2021.

المرفوضة أو التي لاتزال تنتظر الرد الإيجابي من طرف مجلس النقد والقرض، حيث أجلت اعتماد 10 بنوك من الإمارات العربية المتحدة، المغرب، إيران، فرنسا، إيطاليا، إسبانيا، ألمانيا والولايات المتحدة، قدمت ملفاتها ما بين 2006-2008، فهاته البنوك رغم وجود عوائق دخول أخرى ستحملها تكاليف إضافية لا تتحملها البنوك القائمة إلا أنها أبدت رغبتها في ولوج السوق، وكان الحصول على الاعتماد هو العائق الحقيقي لها.

ويلزم المشرع الجزائري الحصول على ترخيص قبل إنشاء أي بنك أو مؤسسة مالية من طرف مجلس النقد والقرض حسب قانون النقد والقرض، ويعد للمجلس السلطة المطلقة لقبول أو رفض طلب الترخيص، حيث لم يحدد المشرع معايير القبول والرفض، وبالتالي يمكن للمجلس رفض الطلب لأي سبب يراه مبررا.

يعد الحصول على الترخيص غير كافي لمزاولة النشاط المصرفي، حيث يلزم المشرع البنوك بتقديم طلب الحصول على الاعتماد من محافظ بنك الجزائر، ويتحصل البنك على الاعتماد اذا استوفى بعد حصوله على الترخيص على مجموعة من الشروط وضحاها قانون النقد والقرض 11/03. ورغم ذلك يوجد العديد من البنوك التي لم تقدم طلبات ترخيص واعتماد وذلك لتأثير عوائق الدخل الأخرى والتي يستم ذكرها فيما يلي.

ثانيا: عائق الحد الأدنى لرأس المال البنك.

يعتبر نظام رقم 01/90 المؤرخ في 04 جويلية 1990 أول نظام يحدد الرأس مال الأدنى للبنوك في الجزائر حيث قدر ب 500 مليون دينار مع إمكانية تحرير ربع رأس المال عند الإنشاء النهائي للبنك والبقية في أجل 5 سنوات، ما قد تعتبر شروطا بسيطة ولا يمكن اعتبارها عائقا أمام البنوك الجديدة الراغبة في الدخول، لكن بعد قضيتي بنك الخليفة، والبنك التجاري الصناعي الجزائري. اللتان هزتا النظام البنكي، صدر الأمر 11/03 في 26 أوت 2003 المتعلق بالنقد والقرض، والذي عزز الإطار القانوني للنشاط البنكي لدعم استقرار النظام المصرفي الجزائري، عن طريق تشديد شروط الدخول للقطاع. وتم رفع الحد الأدنى لرأس المال البنوك بموجب نظام 01/04 المؤرخ في 04 مارس 2004 إلى مليارين و500 مليون دينار، كما يجب تحرير رأس المال كاملا نقدا عند الإنشاء كما نصت عليه المادة الثانية من النظام 01/04، وهو ما شدد في شروط الدخول للقطاع، بل ودفع أيضا بعض البنوك الصغيرة إلى طلب سحب الاعتماد لعدم قدرتها على استيفاء هذا الشرط، ليرتفع بعدها مجددا الحد الأدنى رأس المال بموجب النظام

04/08 المؤرخ في 23 ديسمبر 2008، إلى 10 ملايين دج محررة كليا ونقدا، ما أثر على عدد طلبات إنشاء بنوك جديدة بعد سنة 2008، وفي هذا الصدد أيضا أصدر مجلس النقد والقرض نظام رقم 03/18 المؤرخ في 4 نوفمبر 2018 لتعزيز الحد الأدنى لرأسمال البنوك والمؤسسات المالية العاملة في الجزائر ورفعته إلى 20 مليار دينار محررة كليا نقدا عند الإنشاء بالنسبة للبنوك الجديدة، ويجب على البنوك القائمة الالتزام بالحد الأدنى الجديد قبل 31 ديسمبر 2020.

على الرغم من أن مجلس النقد القرض يهدف من وراء هذه الزيادات إلى إعطاء إشارة قوية للساحة المصرفية والمالية، فيما يخص تعزيز قاعدته المالية وفي نهاية المطاف، تعزيز استقراره وكذا منح المصارف والمؤسسات المالية قدرة أكبر في مجال التدخل في تمويل الاقتصاد، وتأكيد أن هذا التعديل لن يقلل من صلابته النظام المصرفي الجزائري، في مجمله، ومن قدراته التي أثبتت جدواها، على مقاومة الصدمات الخارجية ولا من مردوديته النسبية. إلا أنه يعتبر عائقا حقيقيا أمام البنوك الراغبة في دخول القطاع لحجم الموارد الواجب تخصيصها كاملة كرأس مال عند الإنشاء ما يمنح البنوك القائمة أفضلية في هذا المجال.

ثالثا: العوائق التكنولوجية.

تعتبر الصيرفة الإلكترونية من أهم محاور إصلاح النظام المصرفي الجزائري، وللتمكن من تبني هذا التوجه لتسهيل الاندماج في الاقتصاد العالمي، استثمرت الدولة في إنشاء شبكات اتصال إلكترونية تساعد البنوك على التوجه نحو الرقمنة، وتتمثل هذه الشبكات في:¹

1- الشبكة الاتصالية DZ-PAC.

وهي شبكة تحويل البيانات للاتصالات الجزائرية لتحويلات حزمية باستعمال معيار الآيتيو X 25 للاتحاد العالمي للاتصالات السلكية واللاسلكية التي أطلقت منذ عام 1993، تسمح بربط الأجهزة والشبكات الاتصالية، وتتمثل مجالات استخدام هذه الشبكة في مختلف أصناف البرامج المستخدمة في الاتصالات بين البنوك.

2- الشبكة البنكية SWIFT.

¹ بن صالح كريمة وطلحي فاطمة الزهراء، استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصال والاهتمام بالكفاءات البشرية كمدخل لعصرنة البنوك الجزائرية في ظل الاقتصاد المعرفي، مجلة نماء للاقتصاد والتجارة، العدد 3، 2018، 62-72. ص ص: 65-66.

تم إنشاء هذه الشبكة بواسطة مؤسسة عالمية للاتصالات المالية بين البنوك، يتم من خلالها إنجاز التحويلات المالية والعمليات البنكية من خلال نظام واحد للاتصالات المالية بين البنوك، ولغة واحدة أيضا حيث تعتمد على نظم تشفير إلكترونية لتحقيق السرية، الخصوصية، والأمان ويقع المقر الرئيسي للشبكة في بلجيكا.

3- الشبكة النقدية المشتركة ما بين البنوك RMI.

في 25 مارس 1995 تم إنشاء شركة تأليه الصفقات المصرفية والنقدية (SATIM، société d'automatisation des transactions interbancaires et monétiques)، تتمثل مهمتها في تحديث التقنيات المصرفية، عصنة وسائل الدفع وتطوير تسيير النقد ما بين البنوك، كما أسندت لها مهمة صناعة البطاقات البنكية، وفي سنة 1996 أطلقت هذه الشركة مشروع وضع نظام نقدي مشترك ما بين البنوك، نتج عنه إرساء الشبكة النقدية الإلكترونية البنكية المشتركة RMI، والتي تتضمن حظيرة الموزعات الآلية للأوراق DAB الموزعة على كامل الوكالات البنكية والبريدية المستعملة لشبكة نقل -DZ PAC، حيث تقوم هذه الموزعات بمعالجة عمليات السحب المرتبطة بالبنوك الأعضاء وكذا التحويلات المالية المرتبطة بعمليات المقاصة الناتجة عن السحب، ما يضمن حسن سير عملية السحب عن طريق البطاقات البنكية، وتكامل الموزعات البنكية.

وللاندماج في القطاع البنكي على الداخلين الجدد أن يكون لديهم القدرة على استغلال هذه الشبكات والربط بها لتعزيز تنافسيتهم، ومن أجل ذلك يتوجب عليهم استثمار أموال ضخمة ولفترة طويلة في المجال التكنولوجي، والتكوين للتحكم الجيد فيها، وتتمثل هذه الاستثمارات أساسا في تطوير وسائل الدفع الإلكترونية و نظام التسوية الإجمالية الفورية، ونظام المقاصة الإلكترونية.

ويمكن حصر أهم أشكال التكنولوجيا المستعملة في القطاع المصرفي الجزائري فيما يلي:

1- وسائل ونظم الدفع الإلكترونية:¹

توجد عدة تطورات في أساليب تقديم الخدمات المصرفية من خلال وسائل ونظم الدفع الإلكترونية المختلفة وخاصة بعد انتشار عمليات التجارة الإلكترونية وتطورها على الصعيد العالمي والتي من أهمها:

¹ محمد حمو ومحمد زيدان، إدارة التكنولوجيا المصرفية من أجل تحسين تنافسية البنوك، مع الإشارة إلى البنوك الجزائرية، الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، العدد 16، 2016، 85-96، ص ص: 87-88.

البطاقات البلاستيكية: وهي أداة مالية تسويقية تتفوق بفعاليتها على الأدوات التقليدية في التعامل المالي، فهي تعد منافس قوي للصك، ومن أهم أنواعها، بطاقة الائتمان المصرفية، بطاقة الدفع الفوري، بطاقة السفر والبطاقة الذكية.

ويحقق التعامل بالبطاقات البلاستيكية العديد من المنافع منها:

- الأمان: أنها أكثر أمانا من حمل النقود أو دفتر الشيكات؛
- المرونة: يستطيع حاملها أن يسحب مبالغ نقدية من أي بنك؛
- الربحية: تعتبر البطاقة البلاستيكية مصدرا رئيسيا من مصادر ربحية البنك.

النقود الرقمية (الإلكترونية): وهي عبارة عن نقود غير ملموسة تأخذ صورة وحدات إلكترونية وتخزن في مكان آمن جدا والذي يعرف باسم المحفظة الإلكترونية.

الشيكات الإلكترونية: يعرف الشيك الإلكتروني على أنه المكافئ الإلكتروني للشيكات الورقية التقليدية التي اعتدنا التعامل بها والشيك الإلكتروني هو رسالة إلكترونية موثقة ومؤمنة يرسلها مصدر الشيك إلى مستلم الشيك (حامله) ليعتمده ويقدمه للبنك الذي يعمل عبر الأنترنت، ليقوم البنك أولا بتحويل قيمة الشيك المالية إلى حساب حامل الشيك، وبعد ذلك يقوم بإلغاء الشيك وإعادته إلكترونيا إلى مستلم الشيك (حامله) ليكون دليلا على أنه قد تم صرف الشيك فعلا، ويمكن لمستلم الشيك أن يتأكد إلكترونيا من أنه قد تم بالفعل تحويل المبلغ لحسابه.

2- نظام التسوية الإجمالية الفورية ARTS:

يُعتبر نظام التسوية الإجمالية الفورية للمبالغ الكبيرة والدفع المستعجل، الذي وضعه بنك الجزائر، والمسمى بنظام الجزائر للتسوية الفورية " ARTS أرتس) " Algeria Real Time Settlements) نظاما للتسوية بين البنوك لأوامر الدفع عن طريق التحويلات المصرفية أو البريدية للمبالغ الكبيرة أو الدفع المستعجل التي يقوم بها المشاركون في هذا النظام.¹

¹ الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، نظام رقم 05-04 مؤرخ في 10 رمضان عام 1426 الموافق 13 أكتوبر سنة 2005 يتضمن نظام التسوية الإجمالية الفورية للمبالغ الكبيرة والدفع المستعجل، المادة الثانية، الجريدة الرسمية عدد 2 المؤرخة في 15 يناير 2006.

تتم عمليات الدفع بين البنوك في نظام " آر تس ARTS على أساس إجمالي (دون الخضوع للمقاصة) وفي الوقت الحقيقي على حسابات التسوية المفتوحة في هذا النظام لصالح المشاركين ويخضع فتح حسابات التسوية لاتفاقية بين بنك الجزائر والمشاركين المعنيين.¹

لقد تم تفعيل نظام آر تس في شهر فيفري 2016 في عملية الإنتاجية للنظام المصرفي الجزائري كما تم ربطه مع نظام تسليم مقابل تسوية السندات، وهذا بمساعدة المعونة التي قدمها البنك الدولي في مجال تحديث أنظمة الدفع بصفة عامة ونظام آر تس بصفة خاصة. وقد كان لوضع هذا النظام تأثيرا في عملية تسيير الخزينة.²

3- نظام المقاصة الإلكترونية للمدفوعات الخاصة بالجمهور العريض ATCI:

من أهم ما طرح في الجزائر في إطار تحديث وسائل الدفع والجاري العمل به ابتداء من سنة 2006، هو نظام المقاصة الإلكترونية للمدفوعات الخاصة بالجمهور العريض، أو نظام الدفع الشامل، كما يعرف أيضا بنظام الدفع للمبالغ الصغيرة. ويتعلق هذا النظام بتطوير وسائل الدفع وعمليات معالجتها سواء كانت وسائل دفع تقليدية أو إلكترونية (الشيك، التحويل، السفتجة، السند لأمر، إشعار بالاقتطاع). يهدف هذا النظام إلى وضع نظام مقاصة خاص بأوامر الدفع الخاصة بالجمهور العريض، وهو يسمح بتبادل كل وسائل الدفع، ودخل حيز التنفيذ ابتداء من 15 ماي 2006، حيث بدأ تشغيل النظام بمقاصة الشيكات، وأدخلت الوسائل الأخرى تدريجيا في النظام.³

و يتعلق الأمر بالصكوك والسندات والتحويلات والاقتطاعات الأتوماتيكية، السحب والدفع باستعمال البطاقة المصرفية. ولا يقبل هذا النظام إلا التحويلات التي تقل قيمتها الاسمية عن مليون دينار. إذ يجب أن تنفذ أوامر التحويل ، التي تفوق أو تساوي قيمتها الاسمية هذا المبلغ، ضمن نظام التسوية الإجمالية

¹ الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، نظام رقم 05-04 مؤرخ في 10 رمضان عام 1426 الموافق 13 أكتوبر سنة 2005 يتضمن نظام التسوية الإجمالية الفورية للمبالغ الكبيرة والدفع المستعجل، المادة الثالثة، الجريدة الرسمية عدد 2 المؤرخة في 15 يناير 2006.

² أحمد زغدار و كلتوم حميدي، تقييم أداء نظام الجزائر للتسوية الفورية (ARTS) في النظام المصرفي الجزائري خلال الفترة 2006-2014، مجلة البحوث والدراسات العلمية، المجلد 9، العدد 2، 2015، 9-23. ص: 11.

³ فتحة كون، نظام المقاصة الإلكترونية كآلية لتطوير وتحديث وسائل الدفع بالجزائر، المجلة الجزائرية للاقتصاد والمالية، العدد 7، 2017، 372-394. ص: 381.

الفورية للمبالغ الكبيرة والدفع المستعجل . يشغل نظام أتكي (ATCI) وفق مبدأ المقاصة المتعددة الأطراف لأوامر الدفع التي يقدمها المشاركون في هذا النظام .

يتم حساب أرصدة المقاصة المتعددة الأطراف من قبل نظام أتكي (ATCI) . ثم تدفق، بغرض تسويتها، في نظام التسوية الإجمالية الفورية للمبالغ الكبيرة و الدفع المستعجل المسمى " آر تس ARTS . ويفوض بنك الجزائر مهمة تسيير نظام (ATCI) لمركز المقاصة المسبقة المصرفية (CPI) وهي شركة ذات أسهم و فرع تابع لبنك الجزائر.¹

وقد سمح استخدام هاذين النظامين بتخفيض آجال الدفع والتحصيل والتسوية إلى 05 أيام كحدّ أقصى، فضلا على تأمين المعاملات وزيادة ثقة الجمهور بوسائل الدفع وقد أدّى تعميم الشيك النمطي المؤمن الذي يعتبر محور هذا النظام إلى تحسين الخدمات المقدّمة للزبائن، والرفع من نوعية وموثوقية المعلومات المتعلقة بالمدفوعات، كما ساعد هذين النظامين في زيادة فعالية السياسة النقدية وتعزيز دور الدولة في محاربة ظاهرة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب ومكافحتها لما يضيفانه من ترك أثر المعاملات المالية والمصرفية (Traçabilité).²

المطلب الثاني: قياس التركيز المطلق للقطاع المصرفي الجزائري.

تشمل مقاييس التركيز المطلق المستعملة في هذه الدراسة، توزيع الحصص السوقية، مقلوب عدد المؤسسات، مقياس نسبة التركيز، ومقياس هريشمان وهيرفندال.

أولاً: الحصص السوقية للبنوك عينة الدراسة.

من أجل القيام بقياس مؤشرات التركيز للقطاع، يجب بداية حساب الحصص السوقية للبنوك الناشطة في القطاع على أساس الودائع المجمعة والقروض الممنوحة، وتعطي هذه الحصص السوقية نظرة أولية على طبيعة هيكل السوق المصرفي الجزائري وكيفية توزيع الودائع والقروض بين هذه البنوك.

¹ الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ، نظام رقم 05 - 06 مؤرخ في 13 ذي القعدة عام 1426 الموافق 15 ديسمبر سنة 2005 ، يتعلق بمنصة الصكوك و أدوات الدفع الخاصة بالجمهور العريض الأخرى، المواد 2، 3 و4، الجريدة الرسمية عدد 26 المؤرخة في 23 أبريل 2006.

² إبراهيم تومي، تقييم تجربة استخدام نظامي التسوية الإجمالية الفورية للمبالغ الكبيرة والدفع المستعجل (ARTS) والمقاصة الإلكترونية للمدفوعات الخاصة بالجمهور العريض (ATCI) في النظام المصرفي الجزائري خلال عقد من الزمن 2006-2015، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 46، 2017، 414-454. ص ص: 453.

1- الودائع المجمعة.

يوضح والجدول التالي الحصص السوقية للودائع لـ 15 بنكا من أصل 20 بنك ينشط في الجزائر خلال الفترة 2010-2018.

جدول 5-2: توزيع الحصص السوقية للودائع المجمعة (الوحدة مليار دج)

البنك	السنة	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ABC bank		0,44%	0,38%	0,43%	0,41%	0,36%	0,44%	0,51%	0,58%	0,42%
AGB		0,66%	0,75%	1,05%	1,34%	1,49%	1,49%	1,63%	2,06%	1,93%
Alsalam algeria		0,00%	0,19%	0,27%	0,31%	0,21%	0,26%	0,38%	0,63%	0,79%
BADR		11,98%	11,99%	11,97%	13,08%	13,89%	12,96%	12,23%	0,00%	0,00%
BDL		2,55%	4,60%	4,51%	0,56%	0,81%	7,28%	7,65%	7,44%	8,18%
BEA		35,39%	33,22%	26,28%	22,12%	23,47%	23,03%	22,60%	24,87%	24,00%
BNA		17,68%	18,23%	20,07%	19,90%	21,10%	23,59%	20,75%	19,64%	20,64%
BNPparibas		2,11%	1,98%	2,16%	2,47%	2,26%	2,14%	2,23%	2,01%	1,93%
CPA		11,83%	12,57%	13,74%	15,16%	14,41%	0,00%	16,34%	16,22%	18,07%
ELBARAKA		1,55%	1,53%	1,61%	1,61%	1,38%	1,68%	1,87%	2,03%	2,06%
FRANSABANK		0,14%	0,08%	0,13%	0,15%	0,13%	0,16%	0,24%	0,31%	0,41%
HOUSING BANK		0,19%	0,19%	0,25%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
SGA		2,03%	1,96%	2,23%	2,34%	2,17%	2,16%	2,67%	2,85%	2,80%
trust		0,25%	0,18%	0,22%	0,27%	0,26%	0,29%	0,30%	0,42%	0,51%
Natixis		0,48%	0,55%	0,74%	0,93%	1,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
إجمالي ودائع العينة		5067,1	5941,4	6181,2	6281,2	7562,1	6945,2	8116,1	8089,2	8890,5
إجمالي الودائع		5819,1	6733	7238	7787,4	9117,5	9200,7	9079,9	10232,2	10877,3
نسبة ودائع العينة إلى إجمالي الودائع		87,08%	88,24%	85,40%	80,66%	82,94%	75,49%	89,39%	79,06%	81,73%

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على القوائم المالية للبنوك عينة الدراسة، التقارير السنوية

والنشرات الإحصائية لبنك الجزائر.

انطلاقاً من نسب ودائع عينة الدراسة إلى إجمالي ودائع القطاع، يمكن اعتبار أن العينة قادرة على تمثيل القطاع حيث تراوحت النسب بين 75.49% في سنة 2015، و 89.39% في سنة 2016، كما أن العينة احتوت على بنوك عمومية خاصة ومختلطة، بنوك إسلامية وبنوك تقليدية.

ومن خلال الجدول أعلاه يلاحظ أن توزيع الودائع غير متساوي بين البنوك وأن هناك تباين كبير في الحصص السوقية، فقد تحصلت البنوك العمومية على أكبر الحصص ورغم انخفاض هذه النسب في السنوات الأخيرة إلا أنها لاتزال تحقق حصص سوقية كبيرة، ففي كل السنوات حققت البنوك العمومية

الخمسة محل الدراسة أعلى حصص سوقية، فيما كانت أدنى حصة سوقية لفرنسا بنك الجزائر وبفارق كبير على البنوك العمومية، إذ سجل في سنوات 2010، 2011، 2012، 2013، 2014، 2015، 2016، 2017 و2018 حصص سوقية قدرها 0,14%، 0,08%، 0,13%، 0,15%، 0,13%، 0,16%، 0,24%، 0,31% و 0,41% على التوالي، في حين حقق بنك الجزائر الخارجي صاحب أكبر حصة سوقية في سنوات 2010، 2011، 2012، 2013، 2014، 2016، 2017 و2018 حصص سوقية بلغت نسبتها 35,39%، 33,22%، 26,28%، 22,12%، 23,47%، 22,60%، 24,87% و 24,00% على التوالي وفي سنة 2015 حقق البنك الوطني الجزائري أكبر حصة سوقية في تلك السنة قدرها 23,59%.

فإذا أخذنا نسب سنة 2011 فإننا نجد أن الحصة السوقية لبنك الجزائر الخارجي تفوق حصة فرنسا بنك الجزائر بأكثر من 415 مرة، وفي سنة 2018 انخفضت هذه القيمة إلى 80 ضعفا وهو ما يعكس حجم الفجوة بين الحصص السوقية لهذين البنكين.

وحتى بالنسبة لأكثر حصة سوقية لبنك خاص والتي حققها بنك BNPparibas في سنوات 2010، 2011، 2013 و2014 وسوسيتي جنيرال سنوات 2012، 2015، 2016، 2017 و2018 بحصص تتراوح بين 1.98% و2,85%، تبقى بعيدة على قيم البنوك العمومية.

والجدول التالي يوضح حصص البنوك العمومية والبنوك الخاصة من الودائع المجمعة.

جدول 5-3: توزيع الودائع بين البنوك العمومية والخاصة

السنوات	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
حصة البنوك العمومية	93,50%	93,30%	92,90%	93,10%	92,20%	90,00%	89,80%	89,10%	87,10%	86,60%	87,70%	88,30%	87,10%	85,80%	86,24%
حصة البنوك الخاصة	6,50%	6,70%	7,10%	6,90%	7,80%	10,00%	10,20%	10,90%	12,90%	13,40%	12,30%	11,70%	12,90%	14,20%	13,76%

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على التقارير السنوية لبنك الجزائر.

2- القروض الممنوحة.

لتوضيح كيفية توزيع القروض الممنوحة بين بنوك القطاع المصرفي خلال الفترة 2010-2018 نستعرض الجدول التالي:

جدول 4-5: توزيع الحصص السوقية للقروض الممنوحة (الوحدة مليار دج)

البنك	السنة	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ABC bank		0,53%	0,44%	0,47%	0,55%	0,47%	0,53%	0,56%	0,51%	0,49%
AGB		0,81%	1,20%	1,52%	1,58%	1,56%	1,44%	1,49%	1,73%	1,70%
Alsalam algeria		0,00%	0,37%	0,47%	0,53%	0,35%	0,29%	0,37%	0,51%	0,76%
BADR		7,78%	9,86%	9,70%	9,67%	10,14%	10,96%	10,44%	0,00%	0,00%
BDL		4,71%	5,31%	6,63%	0,60%	0,95%	7,25%	7,59%	7,88%	7,70%
BEA		13,30%	15,16%	13,44%	14,58%	13,50%	16,97%	20,10%	20,56%	21,17%
BNA		22,87%	24,18%	26,46%	25,53%	28,17%	20,82%	17,51%	18,27%	18,11%
BNPparibas		2,14%	2,14%	1,90%	2,13%	1,77%	1,91%	1,85%	1,85%	1,64%
CPA		10,31%	11,71%	12,58%	12,74%	11,63%	0,00%	14,92%	13,59%	13,73%
ELBARAKA		1,70%	1,57%	1,35%	1,22%	1,21%	1,29%	1,36%	1,54%	1,55%
FRANSABANK		0,33%	0,29%	0,26%	0,22%	0,17%	0,17%	0,29%	0,29%	0,42%
HOUSING BANK		0,19%	0,27%	0,28%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
SGA		3,21%	3,00%	2,40%	2,19%	1,80%	2,13%	2,46%	2,54%	2,58%
trust		0,61%	0,49%	0,44%	0,52%	0,47%	0,47%	0,46%	0,57%	0,63%
Natixis		1,12%	1,10%	1,16%	1,12%	0,96%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
إجمالي قروض العينة		2274,3	2870,9	3388,2	3771,9	4756,6	4674,5	6278,3	6202,1	7030,7
إجمالي القروض		3266,7	3724,7	4285,6	5154,5	6502,9	7275,6	7907,8	8880	9976,3
نسبة قروض العينة إلى إجمالي القروض		69,62%	77,08%	79,06%	73,18%	73,15%	64,25%	79,39%	69,84%	70,47%

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على القوائم المالية للبنوك عينة الدراسة، التقارير السنوية

والنشرات الإحصائية لبنك الجزائر.

بالرغم من أن نسبة إجمالي قروض بنوك عينة الدراسة إلى إجمالي قروض القطاع اقل من تلك الخاصة بالودائع إلا أنها تبقى مرتفعة، وبإمكانها التعبير عن القطاع ككل، حيث تراوحت هذه النسبة بين 64.25% سنة 2015 و 79.37% سنة 2016، وبمعدل 72.89%.

كما هو الحال بالنسبة للودائع المجمعة، فإن الحصص السوقية للقروض الممنوحة موزعة بتباين كبير بين البنوك، ففي حين سيطرت البنوك العمومية على نسب كبيرة، تحصلت البنوك الخاصة على أصغر الحصص طيلة سنوات الدراسة، فقد حقق البنك الوطني الجزائري أعلى حصة سوقية للقروض الممنوحة من سنة 2010 إلى غاية سنة 2015 بنسب تراوحت بين 20,82% و 28,17%، أما في

سنوات 2016، 2017 و 2018 فقد سجل بنك الجزائر الخارجي أعلى حصص سوقية للقروض قدرت بـ 20,10%، 20,56% و 21,17% على التوالي.

وبالنسبة للبنوك الخاصة فقد حافظ بنك - نتيكسيس - الجزائر على أعلى حصة سوقية طيلة فترة الدراسة 2010-2018 بنسب تراوحت بين 1,80% سجلها سنة 2014 و 3,21% سنة 2010، فيما كان معدل حصصه السوقية 2,48%، وبمقارنة هذا الأخير مع معدل الحصص السوقية الأكبر والمقدرة بـ 23,32%، نجد أن هذه الأخيرة أكبر بكثير من 9 أضعاف، وترتفع إلى أكثر من 92 ضعفا إذا ما تم حسابها على أساس معدل أدنى حصص سوقية والتي سجلتها كل من - بنك الإسكان للتجارة والتمويل - الجزائر و - فرنسا بنك - الجزائر.

والجدول التالي يمثل حصص البنوك العمومية والبنوك الخاصة من القروض الممنوحة خلال الفترة

2018-2000:

جدول 5-5: التوزيع النسبي للقروض الممنوحة بين البنوك العمومية والبنوك الخاصة.

السنة	حصة البنوك العمومية من إجمالي القروض الممنوحة	حصة البنوك الخاصة من إجمالي القروض الممنوحة
2000	97,3%	2,7%
2001	95,9%	4,1%
2002	85,7%	14,3%
2003	92,7%	7,3%
2004	92,9%	7,1%
2005	92,6%	7,4%
2006	90,7%	9,3%
2007	88,5%	11,5%
2008	87,5%	12,5%
2009	87,9%	12,1%
2010	86,8%	13,2%
2011	85,8%	14,2%
2012	86,7%	13,3%
2013	86,5%	13,5%
2014	87,8%	12,2%
2015	87,5%	12,5%
2016	87,6%	12,4%
2017	86,8%	13,2%
2018	86,6%	13,4%

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على التقارير السنوية لبنك الجزائر.

ثانيا: مقياس مقلوب عدد المؤسسات.

يعتبر مقلوب عدد المؤسسات من أبسط وأسهل مؤشرات التركيز ويتم حسابه بالعلاقة التالية:

$$C_r = \frac{1}{N}$$

والجدول التالي يوضح النتائج:

جدول 5-6: مؤشر مقلوب عدد المؤسسات للقطاع المصرفي الجزائري.

السنوات	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
إجمالي عدد المصارف	18	20	21	18	17	18	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
مقلوب عدد المؤسسات	0,056	0,05	0,048	0,056	0,059	0,056	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم 5-1

من الجدول السابق نلاحظ أن مؤشر مقلوب عدد المؤسسات بقي ثابت في مجمله، فعدا بعض التغيرات الطفيفة من سنة 2002 إلى غاية 2008 فقد استقر هذا المؤشر عند القيمة 0.05 حتى سنة 2018، وقد سجل مقلوب عدد المؤسسات أدنى قيمة له سنة 2004 ب 0.048، لينتقل بعدها سنة 2005 إلى 0.056 وكان ذلك أكبر تغيير، وحدث نتيجة فضيحة بنك الخليفة والبنك التجاري والصناعي، وخروج ثلاثة بنوك من القطاع المصرفي الجزائري. ثم في سنة 2006 واصل مقلوب عدد المؤسسات ارتفاعه مسجلا أكبر قيمة منذ سنة 2002 قدرت ب 0.059 لينخفض بعد سنتي 2007 و2008، ويبقى بدون تغيير بعد ذلك.

وفي مجمله تبقى قيم هذا المؤشر مرتفعة نسبيا بالنظر لحجم الاقتصاد الجزائري وتوفر الفرص الاستثمارية فيه، حيث يمكن استيعاب بنوك جديدة، خصوصا بعدما شهدنا عند تحليل الحصص السوقية للبنوك الناشطة في القطاع المصرفي الجزائري، أن المساهمة الأساسية في جمع الموارد ومنح القروض مصدرها عدد محدود من هذه البنوك، وهو الأمر الذي يعجز عن إظهاره هذا المؤشر المرتبط فقط بعدد المؤسسات في القطاع.

ثالثاً: مقياس نسبة التركيز.

يتم حساب نسبة التركيز من خلال المعادلة التالية:

$$C_r = \sum_{I=1}^r x_i / X = \sum_{I=1}^r S_i$$

وتم اختيار $r=2$ ، أي أنه يتم حساب الحصة السوقية لأكبر بنكين في القطاع، وتم اختيار هذا الرقم، لأن أغلب قيم نسبة التركيز المحسوبة على هذا الأساس تكون مقاربة لـ 50% وهي نسبة كافية لتعكس مدى تركيز القطاع المصرفي الجزائري.

1- مقياس نسبة التركيز على أساس الأصول.

الجدول أدناه يلخص نتائج نسبة التركيز باستعمال معيار أصول البنك.

جدول 5-7: مقياس نسبة التركيز محسوبة على أساس الأصول

السنوات	حصة أكبر بنك من إجمالي الأصول	CR ₁	حصة ثاني أكبر بنك من إجمالي الأصول	CR ₂
2007	37,70%	37,70%	18,60%	56,30%
2008	38,30%	38,30%	19,10%	57,40%
2009	32,60%	32,60%	20,50%	53,10%
2010	34,80%	34,80%	20,60%	55,40%
2011	33,90%	33,90%	21,50%	55,40%
2012	28,80%	28,80%	24,90%	53,70%
2013	25,30%	25,30%	24,70%	50,00%
2014	25,60%	25,60%	25,40%	51,00%
2015	26,10%	26,10%	24,50%	50,60%
2016	26,46%	26,24%	23,96%	50,42%
2017	26,01%	26,23%	23,57%	49,58%
2018	25,27%	25,27%	23,63%	48,90%

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على القوائم المالية للبنوك عينة الدراسة، التقارير السنوية

والنشرات الإحصائية لبنك الجزائر.

انطلاقاً من الجدول أعلاه يمكن استنتاج مدى تركيز القطاع المصرفي الجزائري من حيث الأصول، حيث يسيطر أكبر بنكين على نصف قيمة الأصول للقطاع تقريباً، وتشهد هذه النسبة انخفاضاً فقد كانت سنة 2007 56,30% لتبلغ سنة 2018 48.9%، وهي نسبة جد مرتفعة، ويمكن رؤية انخفاض التركيز من زاويتين، الأولى التقارب في الحصة بين البنكين الأول والثاني، أما الزاوية الثانية فتتمثل في انخفاض مجموع الحصتين، وبلغت أعلى نسبة تركيز 57,40% سنة 2008، ففي هذه السنة تحصل أكبر لوحده على حصة 38,30% فيما بلغت حصة البنك الثاني 19,10%، وبالتالي يمكن بناءً على ذلك اعتبار السوق المصرفي الجزائري سوق احتكار قلة.

ولتوضيح الفرق في هذه النسبة بين البنوك العمومية والبنوك الخاصة، نستعرض الجدول التالي والذي يظهر مؤشر حصة أكبر ثلاثة بنوك خاصة من إجمالي أصول البنوك الخاصة وإجمالي أصول القطاع.

جدول 5-8: حصة أكبر ثلاثة بنوك خاصة من إجمالي أصول البنوك الخاصة وإجمالي أصول القطاع.

السنوات	CR3	حصة أكبر ثلاثة بنوك خاصة من إجمالي أصول البنوك
2007	48,60%	3,80%
2008	52,10%	4,80%
2009	47,30%	5,20%
2010	49,80%	5,60%
2011	45,60%	5,40%
2012	44,70%	6,10%
2013	44,00%	6,20%
2014	43,70%	5,80%
2015	44,90%	5,70%
2016	46,00%	6,10%
2017	44,40%	6,40%
2018	43,56%	6.54%

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على القوائم المالية للبنوك عينة الدراسة، التقارير السنوية

والنشرات الإحصائية لبنك الجزائر.

يظهر من الجدول أعلاه أن حصة أكبر ثلاثة بنوك خاصة تراوحت بين 3.8% و 6.45% خلال الفترة 2007-2018 وهي نسبة صغيرة جدا بالرغم من أن هذه البنوك تشكل نسب تتراوح بين 43.56% و 52.10% من إجمالي أصول البنوك الخاصة خلال نفس الفترة. ويلاحظ أيضا أن الحصة السوقية للأصول للبنوك الخاصة من إجمالي أصول القطاع في تزايد، فيما كانت الحصة السوقية للأصول للبنوك الخاصة من إجمالي أصول البنوك الخاصة في انخفاض، ما يبين اتجاه تركيز القطاع المصرفي الجزائري على أساس الأصول إلى الانخفاض، ولكن يبقى ذلك بنسب صغيرة لا تؤثر على طبيعة الهيكل.

2- مقياس نسبة التركيز على أساس الودائع المجمعة.

للتأكد من طبيعة هيكل القطاع المصرفي الجزائري باستخدام مؤشر نسبة التركيز، تم قياس هذا الأخير على أساس الودائع المجمعة، والجدول التالي يلخص النتائج.

جدول 5-9: مقياس نسبة التركيز على أساس الودائع المجمعة. (الوحدة مليار دج)

السنة	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
أكبر قيمة ودائع	2059,09	2236,82	1902,35	1722,45	2139,44	2170,87	2051,71	2544,88	2611,07
C1	%35,39	%33,22	%26,28	%22,12	%23,47	%23,59	%22,60	%24,87	%24,00
ثاني أكبر قيمة ودائع	1028,85	1227,75	1452,31	1549,58	1924,03	2119,36	1883,83	2009,88	2245,06
النسبة المئوية	%17,68	%18,23	%20,07	%19,90	%21,10	%23,03	%20,75	%19,64	%20,64
C2	%53,07	%51,46	%46,35	%42,02	%44,57	%46,63	%43,34	%44,51	%44,64
إجمالي الودائع	5819,1	6733	7238	7787,4	9117,5	9200,7	9079,9	10232,2	10877,322

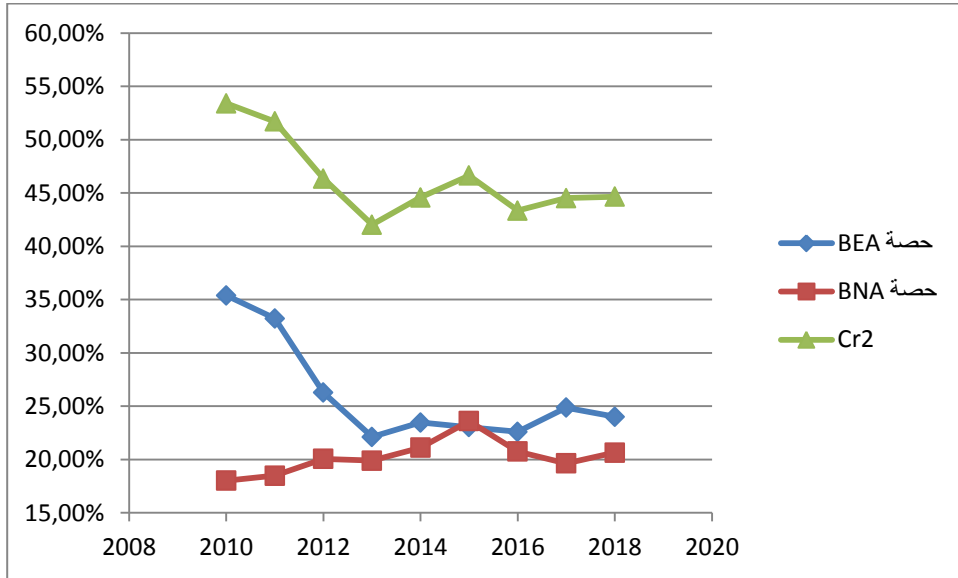
المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على القوائم المالية للبنوك عينة الدراسة، التقارير السنوية

والنشرات الإحصائية لبنك الجزائر.

نلاحظ أن نسبة التركيز على أساس الودائع تأخذ نفس اتجاه نسبة التركيز على الأصول عند $r=2$ ، فقد تراوحت بين 42.02% و 53.07% خلال الفترة 2010-2018، وتراوحت أكبر حصة سوقية لبنك على أساس الودائع لنفس الفترة بين 22.12% و 35.39% وهي نسب قريبة من الحصص السوقية للأصول.

أما فيما يخص الاتجاه العام المتمثل في انخفاض نسبة التركيز، فيمكن ملاحظته أيضا من وجهين، الوجه الأول هو انخفاض في نسبة التركيز خلال بداية فترة الدراسة ثم شبه استقرار خلال السنوات الأخيرة كما هو موضح في الشكل التالي:

شكل 5-3: الحصة السوقية للودائع لأكبر بنكين وسنبة التركيز C2.

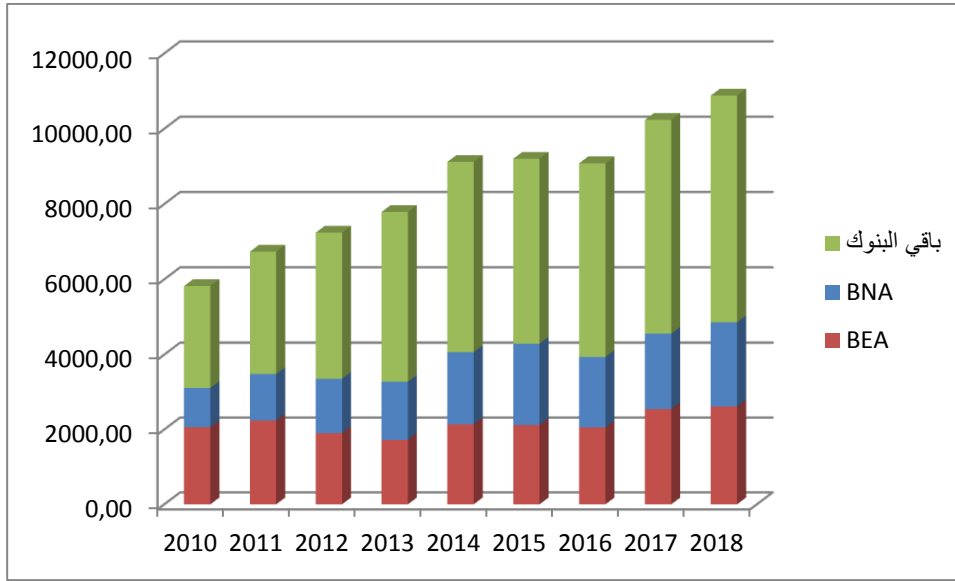


المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم: 5-9.

أما الوجه الثاني فيتمثل في تقارب الحصة السوقية لأكبر بنكين وهما بنك الجزائر الخارجي والبنك الوطني الجزائري، فمن الشكل أعلاه نلاحظ حجم الفجوة في بداية الفترة بين البنكين قبل أن تتطابق تقريبا سنة 2015 مع أفضلية طفيفة للبنك الوطني الجزائري، ثم تتباين الحصص قليلا ولكن بدرجة منخفضة. وبناء على ذلك يمكن تأكيد طبيعة هيكل السوق المصرفي الجزائري كسوق احتكار قلة محكم من خلال نسبة تركيز الودائع.

والشكل التالي يوضح تطور قيم الودائع لبنك الجزائر الخارجي، البنك الوطني الجزائري وإجمالي الودائع للقطاع.

شكل 5-4: تطور مبالغ الودائع لأكبر بنكين واجمالي الودائع للقطاع



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم: 5-9.

نلاحظ ارتفاع مستمر لحجم الودائع لكل من البنك الوطني الجزائري وللقطاع المصرفي ككل، ما عدا بعض التذبذب الطفيف خلال سنة 2013 و 2016، لكن هذا النمو كان بنسب متفاوتة، حيث كان معدل النمو لدى بنك الجزائر الخارجي الذي سجل 26.8% بالانتقال من 2059.09 مليار دينار سنة 2010 إلى 2611.07 مليار دينار سنة 2018، وهو معدل ضعيف بالنظر لطول الفترة، وضعيف بالمقارنة مع معدل نمو ودائع البنك الوطني الجزائري والذي قدر بـ 114.2% حيث انتقل من 1048.09 مليار دج سنة 2010 إلى 2245.06 مليار دج سنة 2018، أو بالمقارنة مع معدل نمو ودائع باقي البنوك (بدون احتساب البنك الوطني الجزائري وبنك الجزائر الخارجي) والمقدر بـ 122.02%.

3- مقياس نسبة التركيز على أساس القروض الممنوحة.

الجدول التالي يوضح مقياس نسبة التركيز على أساس القروض الممنوحة.

جدول 5-10: مقياس نسبة التركيز على أساس القروض الممنوحة. (الوحدة مليار دج)

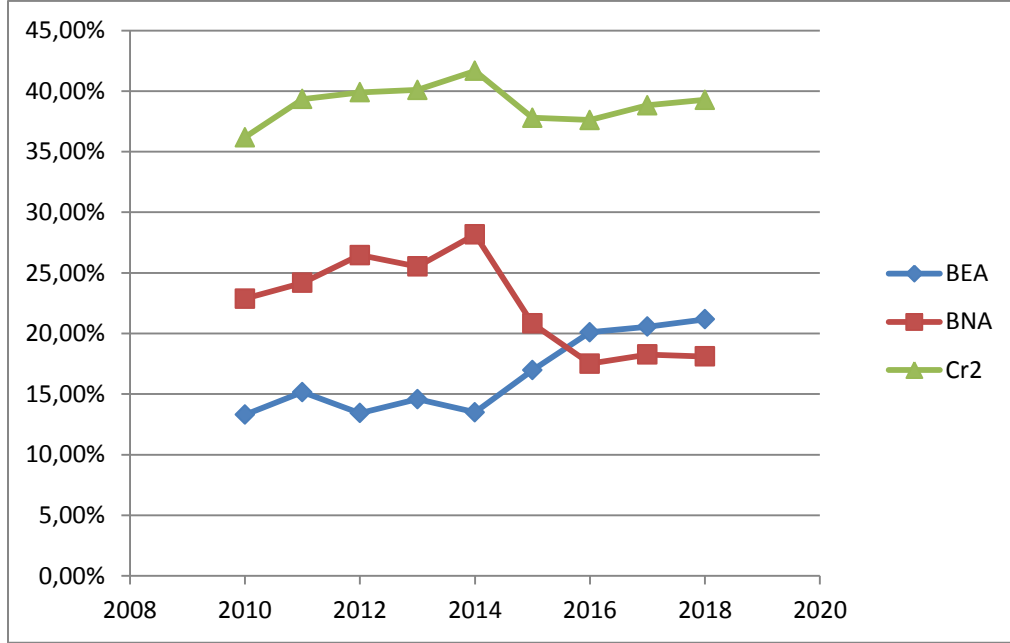
السنة	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
أكبر حصة قروض	747,2	900,5	1134,2	1315,8	1831,7	1515,1	1589,2	1825,6	2112,2
Cr ₁	22,87%	24,18%	26,46%	25,53%	28,17%	20,82%	20,10%	20,56%	21,17%
ثاني أكبر حصة	434,6	564,7	575,8	751,3	877,7	1234,8	1384,9	1622,2	1806,7
النسبة المئوية	13,30%	15,16%	13,44%	14,58%	13,50%	16,97%	17,51%	18,27%	18,11%
إجمالي القروض	3266,7	3724,7	4285,6	5154,5	6502,9	7275,6	7907,8	8880,0	9976,3
Cr ₂	36,18%	39,34%	39,90%	40,10%	41,66%	37,80%	37,61%	38,83%	39,28%

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على القوائم المالية للبنوك عينة الدراسة، التقارير السنوية

والنشرات الإحصائية لبنك الجزائر.

يبين الجدول أعلاه أن قيمة Cr₂ لم تعرف تغيرا كبيرا خلال الفترة 2010-2018 حيث تراوحت بين 36.18% و 41.66% بمعدل 38,97% فيما تراوحت Cr₁ بين 20,10% و 28,17% وبمعدل 22,77% وتتشرك نسبة التركيز على أساس القروض مع نسبة التركيز على أساس الأصول والودائع، في كونها جد مرتفعة وتشير لوجود هيكل يتسم باحتكار القلة، ولكن بدرجة أقل من نسبة تركيز الأصول والودائع، ويكمن وجه الاختلاف في أن نسبة التركيز للقروض تتميز بنوع من الاستقرار مع توجه طيف نحو الزيادة كما هو ظاهر في الشكل الموالي، بالمقارنة بالنسبتين السابقتين اللتان كانتا تتجهان نحو الانخفاض.

شكل 5-5: نسبة التركيز والحصة السوقية لأكبر بنكين في القطاع من حيث الودائع



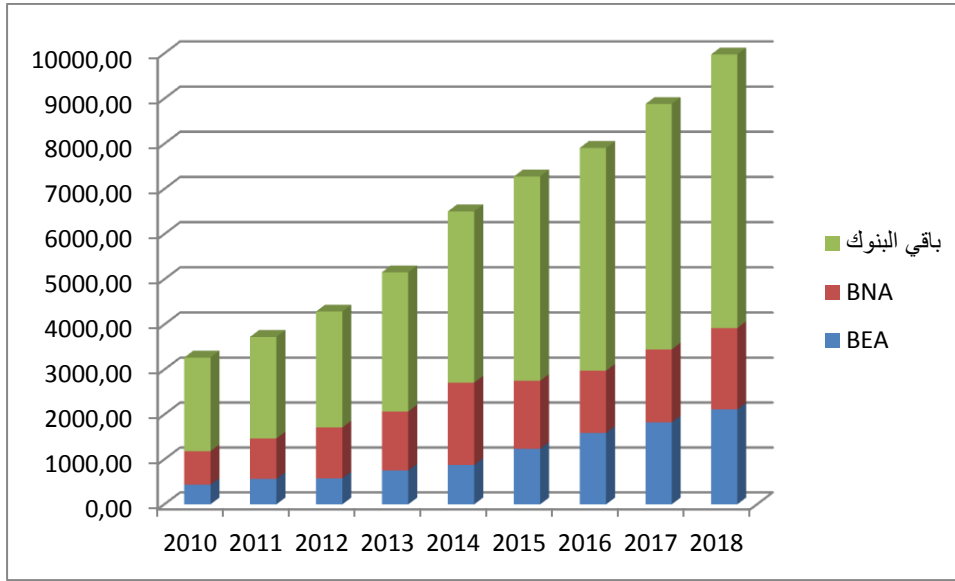
المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم: 5-10.

بالنسبة لبنك الجزائر الخارجي والبنك الوطني الجزائري وهما أكبر بنكين جزائريين من حيث حجم القروض الممنوحة كما كان الشأن بالنسبة للودائع المجمعة وقيمة الأصول، فقد حقق البنك الوطني الجزائري أعلى حصة سوقية من سنة 2010 إلى غاية 2016 أين أصبح بنك الجزائر الخارجي صاحب أكبر حجم وودائع في القطاع المصرفي الجزائري، وقد شهدت سنة 2014 تسجيل أكبر فرق في الحصة السوقية بين البنكين قدرت بـ 14.67%.

ولتحلل تطور حجم القروض للبنك الوطني الجزائري وبنك الجزائر الخارجي نستعرض الشكل

التالي.

شكل 5-6: حجم القروض للبنك الوطني الجزائري وبنك الجزائر الخارجي (الوحدة مليار دج)



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم: 5-10.

يلاحظ من الشكل أعلاه أن قيمة القروض الممنوحة للقطاع المصرفي ككل وبنك الجزائر الخارجي عرفت تزايد مستمر خلال الفترة 2010-2018، أما حجم القروض الممنوحة من طرف البنك الوطني الجزائري فقد شهدت ارتفاعا من سنة 2010 إلى غاية سنة 2014 أين سجلت أكبر حجم ودائع قدر بـ 1831.67 مليار دج، لينخفض بعدها حجم القروض في سنتي 2015 و2016 قبل أن تعاود الارتفاع ولقد سجل البنك معدل نمو خلال الفترة 2010-2018 قدره 141,80%، وبلغت هذه النسبة لدى بنك الجزائر الخارجي 386,01%، فيما نمت باقي بنوك القطاع المصرفي الجزائري مجتمعة بـ 190,54%.

رابعا: مقياس هيرشمان - هيرفندال محسوب على أساس الودائع المجمعة والقروض الممنوحة.

خلافا لمؤشر نسبة التركيز التي تأخذ بعين الاعتبار عدد محدود من المؤسسات (العدد 2 في هاته الدراسة)، فإن مقياس هيرشمان - هيرفندال يأخذ بعين الاعتبار جميع المؤسسات الناشطة في القطاع، وتعتبر هاته الأخيرة من أهم مزاياه، ويحسب مقياس هيرشمان - هيرفندال باستخدام العلاقة التالية:

$$H = \sum_{i=1}^n \left(\frac{x_i}{X} \right)^2 = \sum_{i=1}^n S_i^2$$

في غياب المعطيات الخاصة ببعض البنوك، لا يمكن حساب مقياس هيرشمان - هيرفندال بقيم محددة، بدل ذلك يتم تحديدها كمجال، تمثل القيمة الدنيا فيه حالة توزيع القيم المنقوصة بالتساوي على جميع البنوك التي لم تتوفر بياناتها، وتشمل القيمة القصوى في هذا المجال حالة سيطرة بنك واحد على كل المبالغ المنقوصة، وبناء على ذلك كانت النتائج كما هي موضحة في الجدول التالي:

جدول 5-11: مقياس هيرشمان - هيرفندال محسوب على أساس الودائع المجمعة والقروض

الممنوحة.

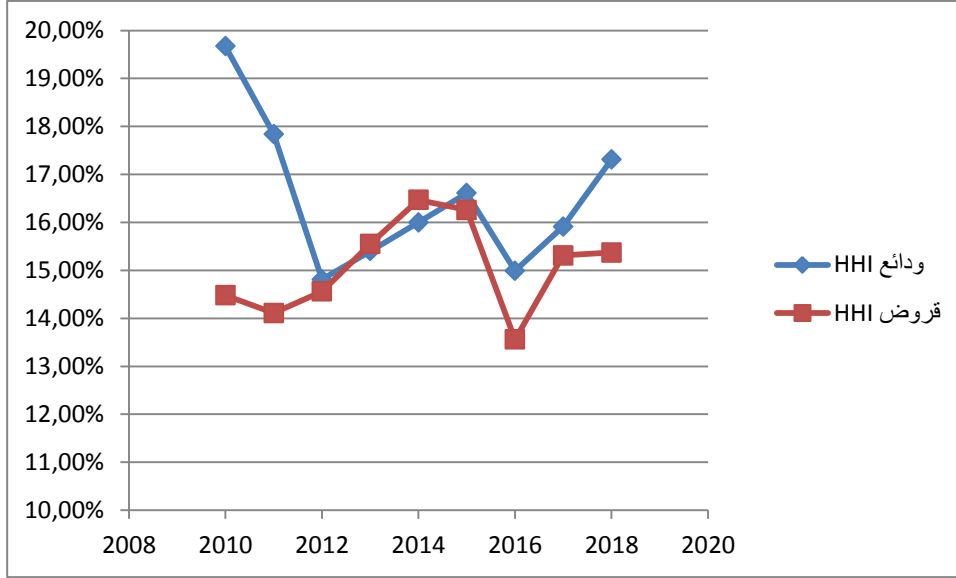
الودائع									
السنة	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
HHI دنيا	18,94%	17,97%	15,01%	13,66%	14,61%	13,98%	14,51%	13,99%	16,56%
HHI قصوى	20,41%	17,70%	14,60%	17,15%	17,38%	19,24%	15,48%	17,83%	18,05%
HHI متوسط	19,67%	17,84%	14,81%	15,40%	16,00%	16,61%	14,99%	15,91%	17,31%
القروض									
السنة	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
HHI دنيا	10,63%	12,01%	12,80%	12,55%	13,46%	10,66%	11,74%	11,33%	11,63%
HHI قصوى	18,32%	16,21%	16,31%	18,55%	19,47%	21,85%	15,38%	19,28%	19,12%
HHI متوسط	14,48%	14,11%	14,56%	15,55%	16,47%	16,26%	13,56%	15,31%	15,37%

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم: 5-2 و 5-4.

يمثل الجدول مقياس هيرشمان - هيرفندال HHI للقطاع المصرفي الجزائري للفترة 2010-2018 محسوب على أساس الودائع المجمعة والقروض الممنوحة، ومن خلال ملاحظة القيم الدنيا والقصوى لمقياس هيرشمان - هيرفندال المحسوب على أساس الودائع لكل سنة نجد أن الفرق بينها ضئيل وهو ما يثبت أن القيم المتوسطة قادرة على تمثيل درجة تركيز القطاع، وبالنسبة لمقياس هيرشمان - هيرفندال المحسوب على أساس القروض فكانت الفروقات أكبر من الفروقات الخاصة بالودائع خصوصا في بعض السنوات لكن في مجملها تبقى قادرة على تمثيل تركيز القطاع.

ولإظهار تطور هذا المؤشر نقترح الشكل التالي:

شكل 5-7: مقياس هيرشمان- هيرفندال محسوبة على أساس الودائع والقروض الممنوحة



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم: 5-11.

من الجدول والشكل أعلاه نلاحظ أنه في سنة 2010 كان هنالك فرق كبير بين قيمة HHI للودائع و HHI للقروض، حيث قدرت هذه الأخيرة بـ 14.48% فيما قدرت HHI للودائع بـ 19.67%، ليزول الفارق كلياً تقريباً سنة 2012 وتسجيل قيم متقاربة إلى غاية سنة 2016، أين عاود الفرق للظهور أخذ قيم متزايدة لم تصل حد فرق سنة 2010.

وسجل HHI للودائع قيم تتراوح بين 19.67% و 14.81% ومعدل قدره 16.50%، وتراوح قيم HHI للقروض بين 13.56% و 16.47% ومعدل قدره 15.07%، وبالنظر لهذه القيم يمكن اعتبار أن السوق المصرفي الجزائري ينتقل من سوق شديد التركيز إلى سوق مركز حسب القيم المعيارية لهذا المؤشر، وهو سوق احتكار قلة، وللمقارنة نفترض سوق بـ 6 مؤسسات ناشطة لها حصص متساوية (16.67% لكل مؤسسة) وهو ما يعتبر سوق احتكار قلة، فيكون مقياس هيرشمان- هيرفندال الخاص بها مساوياً لـ 16.67% وهي نسبة مقارنة لنسب القطاع المصرفي الجزائري.

وهذه النتيجة تدعم نتائج مقاييس التركيز السابقة.

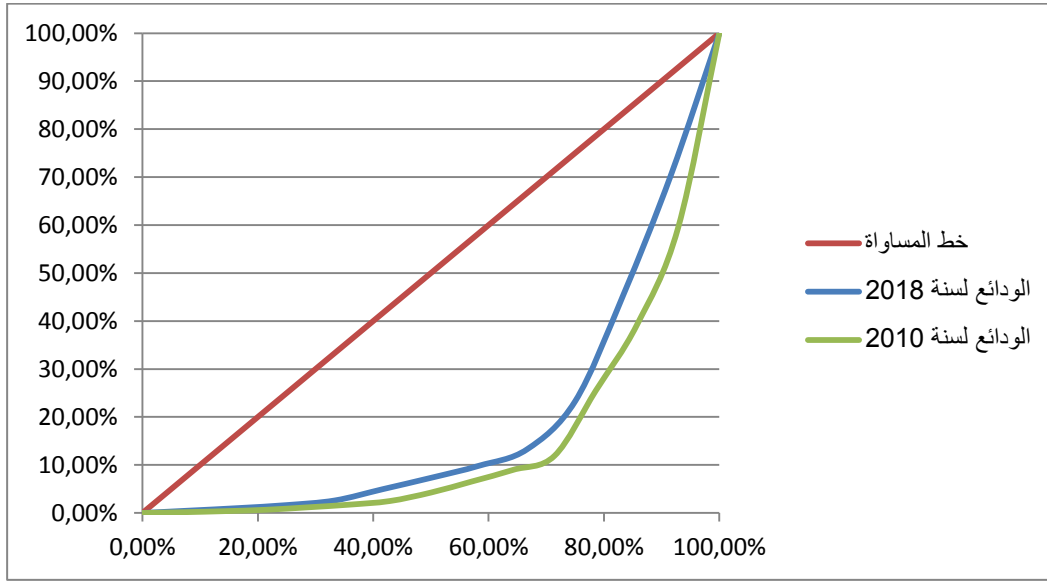
المطلب الثالث: مقاييس اللامساواة لتركيز القطاع المصرفي الجزائري.

لإتمام قياس تركيز السوق المصرفي الجزائري، نستخدم مقياسان من مقاييس اللامساواة، منحى لورانس ومعامل جيني اللذان يعتبران من أكثر مقاييس اللامساواة استعمالاً في هذا المجال.

أولاً: منحى لورانس.

نقوم بقياس منحى لورانس على أساس الودائع والقروض لأول سنة وآخر سنة من فترة الدراسة 2010-2018، للتأكد من طبيعة هيكل القطاع المصرفي الجزائري وتحليل التغير الطارئ عليه خلال هذه الفترة، والشكل التالي يوضح منحى لورانس على أساس الودائع.

شكل 5-8: منحى لورانس محسوب على أساس الودائع لسنتي 2010 و2018.



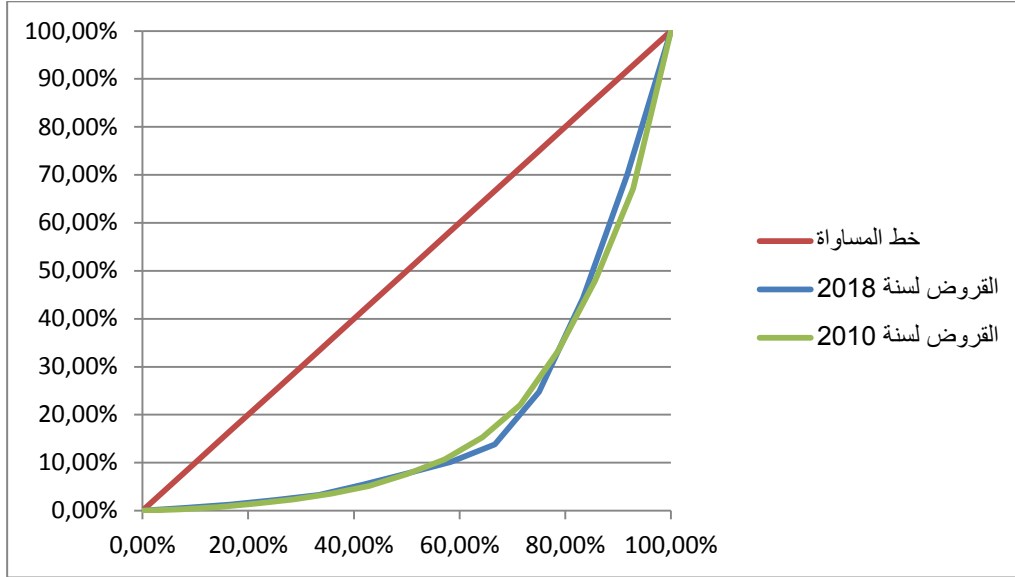
المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم: 5-2.

من الشكل رقم 5-8 نلاحظ أن منحى الودائع والقروض بعيدة نسبياً عن خط المساواة، ما يدل على عدم تساوي توزيع الحصص السوقية بين البنوك في القطاع المصرفي الجزائري، سواء بالنسبة لسنة 2010 أو سنة 2018، حيث في سنة 2010 لم تسيطر 71.43% من المؤسسات سوى على 11.91% من الودائع المجمعة في تلك السنة أي أن 28.57% من المؤسسات حققت 88.09% من حجم الودائع، وفي سنة 2018 سيطرت 66.67% من المؤسسات على 13.26% من الودائع المجمعة أي أن ثلث المؤسسات (33.33%) سيطرت على 86.74% من الودائع، ما يدل على تراجع طفيف في تركيز السوق.

ويمكن ملاحظة هذا التراجع أيضاً من خلال اقتراب منحى الودائع لسنة 2018 من خط المساواة أين تتساوى جمع الحصص السوقية بين البنوك.

وبالنسبة للقروض الممنوحة يمكن عرض منحني لورانس الخاص بسنتي 2010 و 2018 في الشكل التالي:

شكل 5-9: منحني لورانس محسوب على اساس القروض لسنتي 2010 و 2018.



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم: 5-4.

كما كان متوقعا بناءً على نتائج المؤشرات السابقة والتي أظهرت نوع من الاستقرار في تركيز القروض، فإن منحني لورانس لسنتي 2010 و 2018 جاءا متطابقين تقريبا، ويدلان على وجود تركيز في القروض الممنوحة، كون منحني القروض لسنة 2010 و 2018 بعيدان عن خط المساواة. ويظهر المنحنى أن 64,3% من البنوك تسيطر على 15,29% من القروض الممنوحة سنة 2010 أي أن 35.7% من البنوك تسيطر على 84.71% من القروض، وأن 66,67% من البنوك تسيطر على 13,84% من القروض الممنوحة، أي 33.33% من المؤسسات تسيطر على 86.16% من القروض، ويتضح من هذا الزيادة الصغيرة في تركيز القروض الممنوحة. انطلاقا من نتائج منحني لورانس للودائع المجمعة والقروض الممنوحة يمكن تأكيد أن هيكل القطاع المصرفي الجزائري هو هيكل احتكار القلة كما أظهر المؤشرات السابقة.

ثانيا: معامل جيني.

يقيس معامل جيني نسبة المساحة المحصورة بين منحنى لورانس وخط المساواة إلى مساحة المثلث المحصورة بين خط المساواة، المحور السيني والمحور المقابل للمحور العيني، ولحساب هذا المعامل تم استعمال المعادلة التالية:

$$G = 1 - \sum_{i=1}^n (P_i - P_{i-1})(L_i + L_{i+1})$$

حيث P هو التوزيع التكراري المتراكم للبنوك و L هو التوزيع التكراري المتراكم للقروض أو الودائع، والجدول الموالي يوضح قيم معامل جيني للقطاع للفترة 2010-2018:

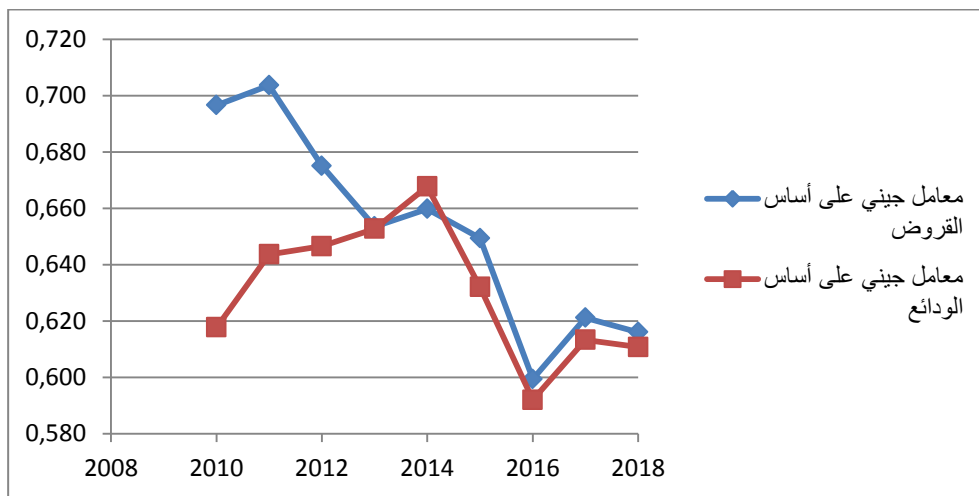
جدول 5-12: معامل جيني محسوب على اساس الودائع المجمعة والقروض الممنوحة.

السنة	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
معامل جيني على أساس القروض	0,697	0,704	0,675	0,654	0,660	0,649	0,599	0,621	0,616
معامل جيني على أساس الودائع	0,618	0,644	0,647	0,653	0,668	0,632	0,592	0,613	0,611

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم: 5-2 و 5-4.

يمكن عرض تطور قيم معامل جيني في الشكل التالي:

شكل 5-10: معامل جيني على أساس الودائع والقروض



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم: 5-12.

من خلال الجدول والشكل أعلاه نلاحظ وجود شبه تطابق بين معامل جيني للودائع ومعامل جيني للقروض باستثناء سنوات 2010، 2011 و 2012، وتراوح قيم معامل جيني للودائع بين 0.592 و 0.668، بينما تراوحت قيم معامل جيني للقروض بين 0.599 و 0.704 وهي قيم مرتفعة تدل على وجود تركيز قوي على اعتبار أن في حالة الاحتكار التام يكون معامل جيني مساويا للواحد، لذا يعتبر معامل جيني أن هيكل القطاع هيكل احتكار قلة مع توجه نحو انخفاض في نسبة التركيز ولكن بمعدلات ضعيفة.

من خلال دراسة مؤشرات تركيز القطاع المصرفي الجزائري باستعمال الحصة السوقية، مقلوب عدد المؤسسات، مقياس نسبة التركيز، مقياس هيرشمان - هيرفندال، منحني لورانس ومعامل جيني، يمكن استخلاص أن القطاع المصرفي الجزائري شديد التركيز مع سيطرة البنوك العمومية من حيث حجم الأصول، الودائع المجمعة والقروض الممنوحة، وهو ما يجعل من القطاع المصرفي الجزائري يتسم بهيكل احتكار القلة، واتجه تركيز القطاع إلى الانخفاض مع تقلص سيطرة البنوك العمومية وتوسع حجم نشاط البنوك الخاصة ولكن ليس بالشكل الذي يؤثر في طبيعة هيكل القطاع المصرفي الجزائري لحد الآن.

المبحث الثالث: تقييم وتحليل أداء وسلوك المؤسسات المصرفية الجزائرية.

يعتبر سلوك المؤسسات والأداء ثاني وثالث عنصر من عناصر نموذج هيكل السوق، فدراسة هيكل السوق رغم أهميتها لا تظهر بصفة دقيقة طبيعة السلوك وجودة الأداء في القطاع، في حين هاذان الأخيران اللذان يحظيان باهتمام المستهلك، الملاك، سلطات الضبط وأصحاب المصالح الآخرون، فأهمية هيكل السوق ليست أهمية ذاتية وإنما هي نابعة من قدرته على التأثير على السلوك والأداء.

المطلب الأول: تحليل سلوك المؤسسات المصرفية الجزائرية.

لدراسة وتحليل سلوك البنوك الناشطة في القطاع المصرفي الجزائري، قمنا باستعمال مؤشرين، مؤشر بانزار وروس PRH وصافي هامش الفائدة NIM، بهدف تحديد إذا ما كان هذا السلوك شبيه بسلوك الاحتكار التام أو سلوك المنافسة التامة أو سلوك وسيط بينهما يتطابق مع طبيعة هيكل السوق المصرفي المتمسمة باحتكار القلة.

أولاً: مؤشر بانزار وروس .PRH.

لحساب مؤشر بانزار وروس للقطاع المصرفي الجزائري نقوم بتقدير دالة الدخل، لحساب مروونات مدخلات الإنتاج ومن ثم تحديد درجة تحويل البنوك للتغيرات في تكلفة الإنتاج إلى الإيرادات، وتأخذ دالة الدخل الشكل التالي:

$$\ln R_{i,t} = \alpha + \beta_1 \ln W_{1,i,t} + \beta_2 \ln W_{2,i,t} + \beta_3 \ln W_{3,i,t} + \gamma_j \sum_{j=1}^n X_{j,i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

حيث:

$R_{i,t}$: إجمالي العوائد (فوائد + عمولات) إلى إجمالي الأصول للبنك i في السنة t ؛

$W_{1,i,t}$: سعر العمل للبنك i في السنة t ، وتحسب على أساس نسبة تكاليف المستخدمين إلى

إجمالي الأصول؛

$W_{2,i,t}$: سعر النفقات الأخرى للبنك i في السنة t ، وتحسب على أساس نسبة التكاليف الأخرى

خارج الفوائد والعمولات إلى إجمالي الأصول الثابتة؛

$W_{3,i,t}$: تكلفة رأس المال للبنك i في السنة t ، وتحسب على أساس نسبة الفوائد على القروض إلى

إجمالي القروض؛

$X_{j,i,t}$: مجموعة من المتغيرات تعكس خصوصية كل بنك وتم اختيار:

- إجمالي الودائع إلى إجمالي الأصول؛
 - إجمالي القروض إلى إجمالي الأصول؛
 - حقوق الملكية إلى إجمالي الأصول؛
 - الأصول غير المدرة للأرباح إلى إجمالي الأرباح.
- بعد التقدير تم الحصول على المعادلة التالية:

$$\begin{aligned} \text{LN_R} = & -1.57383563433 + 0.243081361211*\text{LN_W1} + 0.0635569945968*\text{LN_W2} \\ & - 0.0593915035546*\text{LN_W3} - 1.50794880043*\text{DEPOSITS} + 1.45670498341*\text{LOANS} \\ & + 0.711349552025*\text{NON_EARNING_ASSETS} + 1.1641747176*\text{EQUITYTA} \end{aligned}$$

من خلال المعادلة السابقة نستخرج قيم $\beta_1, \beta_2, \beta_3$ وهي على التوالي 0.24، 0.064 و-0.059، وبالجمع نحصل على قيمة H والمقدرة ب 0.247، وهي قيمة بين 0 في حالة الاحتكار

التام و 1 في حالة المنافسة التامة، وبالتالي فان السوق المصرفي الجزائري يمكن اعتبار أن سلوك المؤسسات فيه أقرب لسلوك احتكار القلة، وهو ما يتوافق مع نتائج تحليل هيكل السوق، فالزيادة في تكاليف المدخلات بنسبة 100 % تؤدي إلى زيادة في الإيرادات بنسبة 24.7 % وهي اقرب إلى الصفر من الواحد، حيث أن كل زيادة في أسعار مدخلات الإنتاج $(w1, w2, w2)$ يؤدي إلى زيادة في التكلفة الحدية، فيكون التوازن الجديد للبنك عند مستويات انتاج اقل. وبالتالي لا يمكن تحويل كل الزيادة في التكلفة للإيرادات على عكس حالة المنافسة التامة التي يجب معها تحويل كل الزيادات في التكاليف إلى الإيرادات حتى لا تحقق خسارة، ويكون بإمكانها مواصلة النشاط.

ويرجع سلوك البنوك الأقرب إلى احتكار القلة إلى سيطرة البنوك العمومية ذات الحجم الكبير على نسب عالية من النشاط في القطاع كما أظهر ذلك تحليل هيكل القطاع، بالإضافة إلى قوة عوائق الدخول للقطاع التي تقلص تهديد دخول بنوك جديدة تتمتع بالحجم والتنظيم الكافيين لزيادة شدة المنافسة في القطاع، ففي غياب عوائق الدخول لا يمكن للبنوك المسيطرة من اتباع سلوكيات قريبة من السلوكيات الاحتكارية حتى ولو كان الهيكل الذي تنشط فيه هيكل احتكار قلة، لتقادي التهديدات القادمة من البنوك القادرة على اقتحام السوق.

ثانيا: صافي هامش الفائدة.

مؤشر آخر لقياس قدرة البنوك على التسعير، ودراسة سلوك البنوك في القطاع المصرفي الجزائري هو مؤشر صافي هامش الفائدة، ويبرز هذا المؤشر قدرة البنوك على فرض أسعار أعلى على مخرجاتها وأدنى على مدخلاتها، لا سيما أسعار الفائدة على القروض والودائع، ويحسب بنسبة الفرق في قيمة الفوائد الدائنة والمدينة إلى إجمالي الأصول.

والجدول التالي يوضح قيم صافي هامش الفائدة لعينة من البنوك الجزائرية خلال الفترة 2010-

2018.

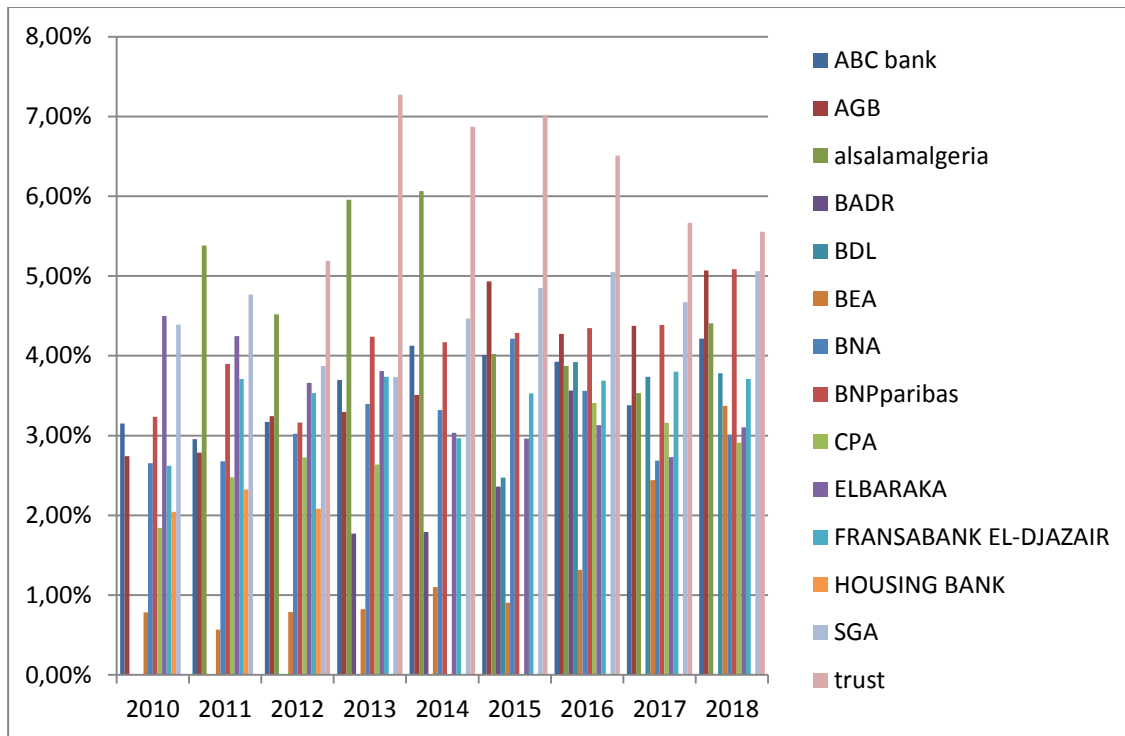
جدول 5-13: صافي هامش الفائدة للبنوك عينة الدراسة خلال الفترة 2010-2018

البنك	السنة	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ABC bank		3,15%	2,95%	3,17%	3,70%	4,12%	4,01%	3,92%	3,38%	4,22%
AGB		2,74%	2,79%	3,24%	3,30%	3,51%	4,93%	4,27%	4,37%	5,07%
Alsalam algeria			5,38%	4,52%	5,95%	6,06%	4,02%	3,87%	3,53%	4,41%
BADR					1,77%	1,79%	2,36%	3,56%		
BDL							2,47%	3,92%	3,74%	3,78%
BEA		0,78%	0,57%	0,79%	0,82%	1,10%	0,90%	1,32%	2,44%	3,37%
BNA		2,65%	2,68%	3,02%	3,40%	3,32%	4,21%	3,56%	2,69%	3,01%
BNP paribas		3,24%	3,90%	3,16%	4,24%	4,17%	4,29%	4,35%	4,39%	5,08%
CPA		1,84%	2,48%	2,73%	2,64%			3,41%	3,16%	2,91%
ELBARAKA		4,50%	4,24%	3,66%	3,81%	3,03%	2,96%	3,13%	2,73%	3,10%
FRANSABANK		2,62%	3,71%	3,53%	3,74%	2,97%	3,53%	3,69%	3,80%	3,71%
HOUSING BANK		2,04%	2,32%	2,08%						
SGA		4,39%	4,77%	3,87%	3,73%	4,47%	4,85%	5,05%	4,67%	5,06%
trust				5,19%	7,27%	6,87%	7,02%	6,51%	5,67%	5,55%

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على القوائم المالية للبنوك عينة الدراسة.

والشكل التالي يعرض تطور هامش الفائدة لعينة من البنوك الجزائرية خلال الفترة 2010-2018.

شكل 5-11: يوضح صافي هامش الفائدة للبنوك عينة الدراسة (2010-2018)



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم: 5-13.

من الجدول والشكل أعلاه نلاحظ تفاوت في قيم صافي هامش الفائدة للبنوك عينة الدراسة، كما أن هناك عدم استقرار في هذه النسبة حتى بالنسبة للبنك الواحد خلال سنوات الدراسة، وقد تم تسجيل أعلى قيمة لصافي هامش الفائدة لكل البنوك وكل السنوات (7.27%) من طرف بنك Trust في سنة 2013، كما سجل نفس البنك أعلى قيمة لصافي هامش الفائدة في كل السنوات ماعدا سنة 2010 و 2011 لم تتوفر البيانات الخاصة بهذا البنك في هذه الفترة، حيث سجل البنك في سنة 2015، 2014، 2016، 2017 و 2018 قيم صافي هامش فائدة قدرت بـ 7,02%، 6,87%، 6,51%، 5,67%، 5,55% على التوالي. وبذلك يعتبر بنك ترست البنك الأكثر قدرة على التسعير في القطاع المصرفي الجزائري، أي أنه يملك سلطة سوقية نسبية تسمح له بتسعير منتجاته بأسعار أعلى، معدلات الفائدة المقدمة على القروض.

في المرتبة الثانية بعد بنك ترست، تتأوب كل من بنك السلام، بنك AGB، بنك SGA وبنك البركة، حيث حقق بنك السلام ثاني أعلى صافي هامش فائدة في سنوات 2014، 2013، 2011 و2012 قدر بـ 6,06%، 5,95%، 5,38% و 4,52% على التوالي، وفي سنة 2018 سجل بنك AGB 5,07% كصافي هامش فائدة وسجل 4,93% سنة 2015، وسجل بنك SGA ثاني أعلى قيمة صافي هامش فائدة سنتي 2016 و 2017 بـ 5,05% و 4,67% على التوالي، أما سنة 2010 فقد كان ثاني أعلى صافي هامش فائدة لبنك البركة حيث حقق نسبة 4,50%.

ويلاحظ أيضا غياب البنوك العمومية في أعلى قيم صافي هامش الفائدة، ففي الترتيب لكل البنوك وكل السنوات، كان أول ظهور لبنك عمومي للبنك الوطني الجزائري في سنة 2015 بقيمة 4,21% في الرتبة 32 من أصل 105 مشاهدة وللمقارنة فإن بنك مثل ترست فإن جميع نسبه ضمن أعلى 10 نسب، وبنك السلام لديه 5 نسب ضمن أعلى 22 نسبة، وحقق البنك الوطني الجزائري أعلى قيمة لصافي هامش الفائدة بين البنوك العمومية لسنوات 2010، 2011، 2012، 2013، 2014 و 2015 حيث سجلت على التوالي 2,65%، 2,68%، 3,02%، 3,40%، 3,32% و 4,21%، وتصدر بنك التنمية المحلية BDL البنوك العمومية في سنوات 2016، 2017 و 2018 بنسب 3,74%، 3,92% و 3,78%.

بالنسبة للبنوك التي حققت ادنى مستويات صافي هامش فائدة، فنجد بنك الجزائر الخارجي سجل أدنى قيم في جميع السنوات باستثناء سنة 2018 أين سجل بنك القرض الشعبي الجزائري CPA أدنى

قيمة قدرت ب 2,91%، وسجل بنك BEA من سنة 2010 إلى غاية 2017 نسب سنوية قدرت ب 0,78%، 0,57%، 0,79%، 0,82%، 1,10%، 0,90%، 1,32%، 2,44% على التوالي.

ويمكن إرجاع ضعف صافي هامش الفائدة للبنوك العمومية إلى انخفاض قيم الفوائد المدينة والدائنة بالمقارنة مع ضخامة أصولها.

ولتحديد صافي هامش الفائدة للقطاع ككل نقوم بحساب نسبة فرق عوائد الفائدة لجميع بنوك العينة إلى إجمالي الأصول لبنوك العينة لكل سنة، وحساب أيضا القيمة المتوسطة لصافي هامش الفائدة للفترة 2010-2018، والجدول الموالي يوضح النتائج.

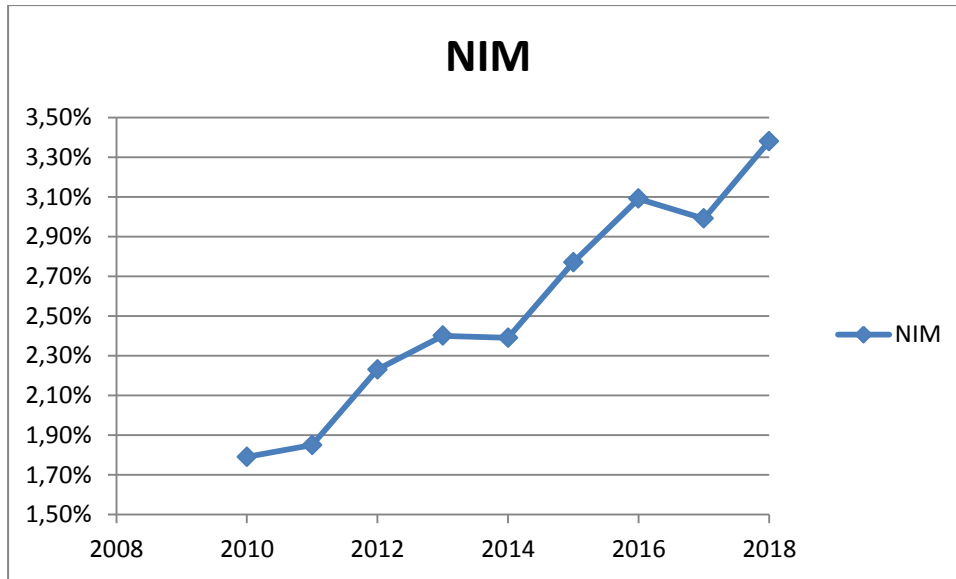
جدول 5-14: القيمة المتوسطة السنوية لصافي هامش الفائدة ولفرق الفائدة (الوحدة مليار دج).

السنة	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
فرق الفائدة	93,02	109,25	141,63	184,34	180,84	235,04	321,70	303,95	378,36
NIM	1,79%	1,85%	2,23%	2,40%	2,39%	2,77%	3,09%	2,99%	3,38%

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على القوائم المالية للبنوك لعينة الدراسة

والشكل التالي يعرض تطور صافي هامش الفائدة خلال نفس الفترة:

شكل 5-12: يوضح القيمة المتوسطة السنوية لصافي هامش الفائدة للفترة 2010-2018.



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم: 5-14.

من الجدول والشكل أعلاه نجد أن قيمة متوسط فرق الفائدة لكل السنوات بلغت 1948,13 مليار دينار وقيمة متوسط صافي هامش الفائدة 2,67%، وبالنظر لكون صافي هامش الفائدة يحسب على أساس إجمالي الأصول فإن هذه النسب جد معتبرة وهي نسبة تتحسن مع مرور الوقت حيث انتقلت من 1.79% سنة 2010 إلى 3.38% سنة 2018، وتعكس هذه القيم المبينة في الجدول قدرة كبيرة للبنوك في القطاع الجزائري على تحديد أسعار الفائدة في ظل منافسة غير شديدة، وهو ما يعضد نتيجة مؤشر بانزار وروس، مع زيادة هذه القدرة مع مرور الوقت.

المطلب الثاني: مؤشرات الوساطة في القطاع المصرفي الجزائري.

يعتبر الأداء العنصر الثالث والأخير من نموذج هيكل-سلوك-أداء، ومن الضروري قياسه لإكمال تحليل القطاع المصرفي ومعرفة خصوصياته لتفسير بعض العلاقات بين عناصره، ويمكن أن يقصد بأداء القطاع، الأداء الكلي للقطاع أو أداء البنوك الناشطة فيه، ولتقييمه تم قياس بعض المؤشرات التي يمكن تصنيفها إلى مؤشرات الوساطة ومؤشرات المردودية والصلابة. يتناول هذا المطلب مؤشرات الوساطة للقطاع مصرفي الجزائري، والتي تعكس قدرة هذا الأخير على جمع الودائع من القطاعات ذات الفوائد، لتمويل المؤسسات والأفراد والحكومات ذوي العجز من خلال القروض الممنوحة.

أولاً: حجم الودائع المجمعة في القطاع المصرفي الجزائري حسب طبيعة الودائع.

يعتبر جمع الودائع من أهم نقاط ضعف النظام المصرفي الجزائري، لذلك فإن حجم الودائع المجمعة من أهم مؤشرات أداء البنوك والجدول التالي يوضح تطور الودائع المجمعة في القطاع المصرفي الجزائري حسب طبيعة الودائع.

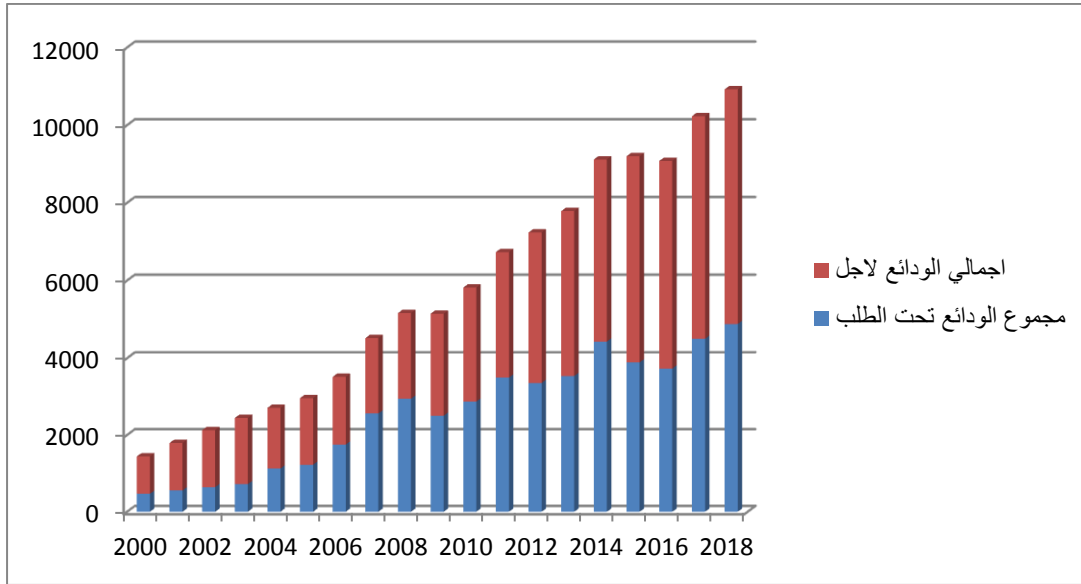
جدول 5-15: تطور الودائع المجمعة في القطاع المصرفي الجزائري حسب طبيعة الودائع
(الوحدة مليار دج)

السنوات	ودائع تحت الطلب بنوك عمومية	ودائع تحت الطلب بنوك خاصة	مجموع الودائع تحت الطلب	ودائع لأجل بنوك عمومية	ودائع لأجل بنوك خاصة	إجمالي الودائع لأجل	إجمالي الودائع العمومية	إجمالي الودائع البنوك الخاصة	إجمالي الودائع
2000	438,24	29,26	467,5	928,47	45,88	974,35	1366,71	75,14	1441,85
2001	499,17	55,75	554,93	1152,01	82,99	1235,01	1651,19	138,75	1789,93
2002	548,13	94,04	642,17	1312,96	172,23	1485,19	1861,09	266,27	2127,36
2003	648,78	70,13	718,91	1656,57	67,48	1724,04	2305,34	137,61	2442,95
2004	1019,9	108	1127,9	1509,6	67,9	1577,5	2529,5	175,9	2705,4
2005	1108,3	116,1	1224,4	1654,3	81,9	1736,2	2762,6	198	2960,6
2006	1597,5	152,9	1750,4	1670,1	96	1766,1	3267,6	248,9	3516,5
2007	2369,7	191,1	2560,8	1834,4	122,1	1956,5	4204,1	313,2	4517,3
2008	2705,1	241,8	2946,9	2055,4	159,5	2214,9	4760,5	401,3	5161,8
2009	2241,9	261	2502,9	2390,1	253,4	2643,5	4632	514,4	5146,4
2010	2569,5	301,2	2870,7	2656,6	291,8	2948,4	5226,1	593	5819,1
2011	3095,8	400	3495,8	2904	333,2	3237,2	5999,8	733,2	6733
2012	2823,3	533,1	3356,4	3479,8	401,8	3881,6	6303,1	934,9	7238
2013	2942,2	595,3	3537,5	3799,8	450,1	4249,9	6742	1045,4	7787,4
2014	3705,5	722,7	4428,2	4294,6	394,7	4689,3	8000,1	1117,4	9117,5
2015	3297,7	594	3891,7	4827	482	5309	8124,7	1076	9200,7
2016	3060,5	671,7	3732,2	4844,4	503,3	5347,7	7904,9	1175	9079,9
2017	3765,5	733,5	4499	5015,1	718,1	5733,2	8780,6	1451,6	10232,2
2018	4054,7	825,8	4880,5	5365	677,2	6042,2	9419,7	1503	10922,7

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على التقارير السنوية لبنك الجزائر.

ويمكن تمثيل تطور الودائع المجمعة حسب طبيعتها خلال الفترة 2018/2000 في الشكل التالي:

شكل 5-13: تطور الودائع المجمعة حسب طبيعتها خلال الفترة 2000/2018 (مليار دج)



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم: 5-15.

من خلال الجدول والشكل أعلاه نلاحظ تطور في حجم الودائع من سنة إلى أخرى، باستثناء سنة 2009 بعد الصدمة الخارجية على عوائد قطاع المحروقات و سنة 2016 نتيجة الاختلالات في الاقتصاد الكلي والتراجع الحاد في عائدات الصادرات، قبل أن تتحسن سنة 2017 إثر دخول التمويل الغير تقليدي حيز التنفيذ نهاية سنة 2017، ما كان له الأثر الإيجابي على حجم الودائع.

وشكلت الودائع تحت الطلب نسب متفاوتة حيث سجلت أدنى قيمة سنة 2003 بنسبة 30.19% لتعرف بعدها تحسنا ملحوظا بلغ ذروته سنة 2008 بنسبة 57.09% لتتخفف بعدها مرة أخرى إلى غاية سنة 2017 أين عادت للارتفاع ولكن بنسب صغيرة، وبالنظر للحجم الكلي للودائع السنوية المجمعة فقد تراوحت قيمها خلال الفترة 2000-2018، بين 1441,85 مليار دج و 10922.7 مليار دينار ما يعادل نسبة نمو تقدر ب 657,55% ما بين سنة 2010-2018، منها ودائع تحت الطلب تراوحت قيمتها بين 467.5 مليار دينار و 4880.5 مليار دينار بنسبة نمو 943,96%، وودائع لأجل قدرت ادنى قيمة لها ب 974.35 مليار دج وسجلت أعلى قيمة سنة 2018 ب 6042.2 مليار دج ومعدل نمو قدره 520,13%.

بصفة عامة يبقى مستوى جمع الموارد منخفضا، بالنظر لنسبة تداول النقود الورقية خارج القطاع المصرفي إلى الكتلة النقدية، والجدول والشكل التاليين يوضحان نسبة تداول النقود الورقية إلى الكتلة النقدية M2:

جدول 5-16: تطور نسبة النقود الورقية المتداولة خارج القطاع المصرفي إلى الكتلة النقدية

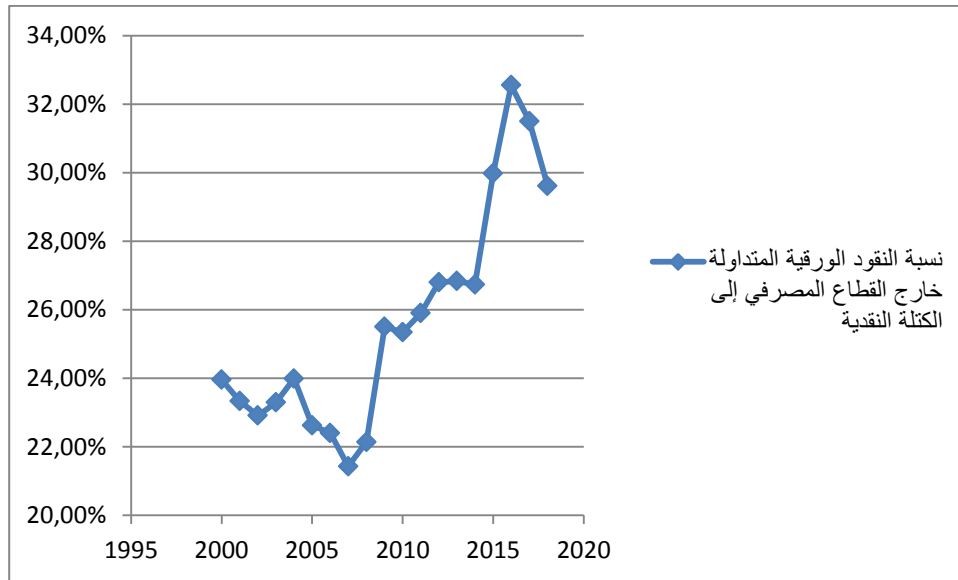
M2 خلال الفترة 2000-2018

السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	
الكتلة النقدية (M2)	2022,5	2473,5	2901,5	3354,4	3644,3	4070,4	
التداول النقدي خارج البنوك	484,5	577,2	664,7	781,4	874,3	921,0	
النسبة	23,96%	23,34%	22,91%	23,29%	23,99%	22,63%	
السنوات	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
الكتلة النقدية (M2)	4827,6	5994,6	6955,9	7173,1	8280,7	9929,2	
التداول النقدي خارج البنوك	1081,4	1284,5	1540,0	1829,4	2098,6	2571,5	
النسبة	22,40%	21,43%	22,14%	25,50%	25,34%	25,90%	
السنوات	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
الكتلة النقدية (M2)	11015,1	11941,5	13686,7	13704,5	13816,3	14974,6	16636,7
التداول النقدي خارج البنوك	2952,3	3204,0	3658,9	4108,1	4497,2	4716,9	4926,80
النسبة	26,80%	26,83%	26,73%	29,98%	32,55%	31,50%	29,61%

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على التقارير السنوية والنشرات الإحصائية لبنك الجزائر.

شكل 5-14: يوضح تطور نسبة النقود الورقية المتداولة خارج القطاع المصرفي إلى الكتلة

النقدية M2 خلال الفترة 2000-2018.



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم: 5-16.

من الجدول والشكل أعلاه نلاحظ زيادة ملحوظة في نسبة تداول النقود الورقية خارج القطاع المصرفي الجزائري إلى الكتلة النقدية، هاته النسبة التي كانت أصلا مرتفعة حيث بلغ معدلها خلال هذه

الفترة 25.62%، عجزت المنظومة المصرفية الجزائرية على استيعابها طيلة هذه الفترة، بل زادت نسبتها حيث سجلت خلال سنوات 2016، 2017 و 2018 32.55%، 31.5% و 29.61%، وهذا ما يؤكد فشل البنوك الجزائرية في هذا المجال.

ثانيا: حجم القروض الممنوحة.

يعتبر حجم القروض الممنوحة ثاني مؤشرات الوساطة المصرفية، ومن أهم الخدمات التي تقدمها البنوك وبالخصوص لمؤسسات القطاع الخاص لا سيما للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة باعتبارها مصدر التمويل الوحيد في غياب القدرة على إصدار أوراق تجارية، كما تعتبر من أهم مصادر الدخل للبنوك، لذلك بإمكانها أن تكون مؤشرا جيدا لأداء القطاع.

يمثل الجدول التالي تطور القروض الممنوحة في القطاع المصرفي الجزائري موزعة حسب طابع النشاط الموجهة إليه خلال الفترة 2000-2018.

جدول 5-17: تطور القروض الممنوحة في القطاع المصرفي الجزائري خلال الفترة 2000-2018 (الوحدة مليار دج).

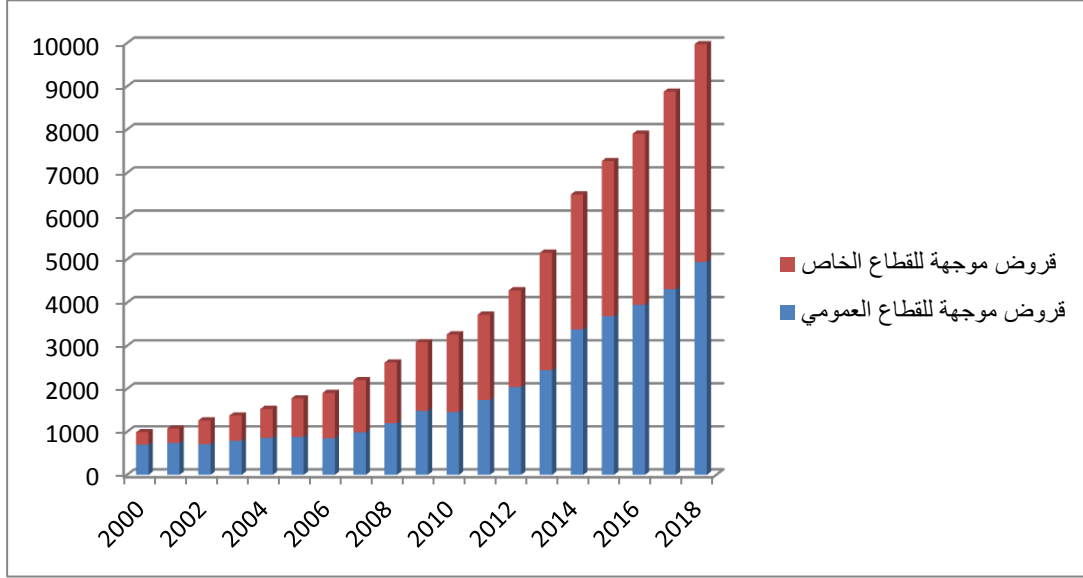
السنة	قروض موجهة للقطاع العمومي	قروض موجهة للقطاع العمومي من طرف البنوك العمومية	قروض موجهة للقطاع الخاص	قروض موجهة للقطاع الخاص من طرف البنوك العمومية	قروض موجهة للقطاع الخاص من طرف البنوك الخاصة	إجمالي القروض الممنوحة
2000	701,812	701,812	291,241	0	26,369	993,053
2001	740,087	735,098	337,612	4,989	39,696	1077,699
2002	715,834	715,834	550,208	0	181,252	1266,042
2003	791,694	791,495	587,78	0,199	100,04	1379,474
2004	859,7	857	674,7	2,7	106,1	1534,4
2005	882,5	881,6	896,4	0,9	131,1	1778,9
2006	848,4	847,3	1055,7	1,1	176,5	1904,1
2007	989,3	987,3	1214,4	2	250,4	2203,7
2008	1202,2	1200,3	1411,9	1,9	325,2	2614,1
2009	1485,9	1484,9	1599,2	1	372,1	3085,1
2010	1461,4	1461,3	1805,3	0,1	430,8	3266,7
2011	1742,3	1742,3	1982,4	0	530,7	3724,7
2012	2040,7	2040,7	2244,9	0	569,5	4285,6
2013	2434,3	2434,3	2720,2	0	697	5154,5
2014	3382,9	3373,4	3120	9,5	781,3	6502,9
2015	3689	3679,5	3586,6	9,5	899,5	7275,6
2016	3952,8	3943,3	3955	9,5	973	7907,8
2017	4311,8	4302,3	4566,1	9,5	1164,4	8877,9
2018	4 944,20	4934,7	5032,2	9.5	1329.5	9 976,30

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على التقارير السنوية لبنك الجزائر.

يمكن تمثيل تطور القروض الموجهة للقطاع الخاص والموجهة للقطاع العام وإجمالي القروض

بالشكل التالي:

شكل 5-15: تطور القروض الممنوحة في القطاع المصرفي الجزائري خلال الفترة 2000-2018 (الوحدة مليار دج).



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رق: 5-17.

من خلال الجدول أعلاه يتضح أن هناك وتيرة توسع للقروض الممنوحة سواء الموجهة للقطاع الخاص، القطاع العام أو إجمالي القروض، حيث عرفت هذه الأخيرة زيادة مستمرة طيلة الفترة 2000-2018 بمعدل زيادة سنوية بلغ أقصاه سنة 2014 بـ 26.16% وأدناه سنة 2010 بنسبة 5.89% فيما كانت القيمة المتوسطة لمعدل نمو القروض السنوي 13.79%، وبالنسبة للقروض الموجهة للقطاع الخاص والموجهة للقطاع العام فقد كانت القيمة المتوسطة لمعدل النمو 17,69% و 11,93% على التوالي. ونلاحظ أيضا تطور حصة القروض الموجهة للقطاع الخاص في مقابل انخفاض الحصة القروض الموجهة للقطاع العمومي، ففي سنة 2000 منحت البنوك قروض بقيمة 291.41 مليار دج فقط مقابل 701.81 مليار دج للقطاع العام، أي 29.33% مقابل 70.67%، لتسجل القروض الموجهة للقطاع الخاص سنة 2018، 5032.2 مليار دج أي نسبة 50.44% من إجمالي القروض مقابل 49.56% للقروض الموجهة للقطاع العام، ورغم ارتفاع نسبة القروض المقدمة للقطاع الخاص إلا أن حصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منها تبقى صغيرة نسبيا وهو ما قد يعيق توجه الدولة نحو تشجيع هذه المؤسسات بغرض دعم تنويع الاقتصاد وجعل هذه الفئة ركيزة الإنتاج الوطني.

وبخصوص هيمنة البنوك العمومية على القروض الممنوحة، فلا تزال البنوك العمومية تسيطر على حصص كبيرة منها لا سيما القروض الموجهة للقطاع العام، على الرغم من بعض التراجع.

حسب تواريخ الاستحقاق تطورت القروض الممنوحة خلال الفترة 2000-2018 كما يبينه الجدول

التالي:

جدول 5-18: تطور القروض الممنوح حسب تواريخ الاستحقاق (الوحدة مليار دج).

السنة	القروض القصيرة الأجل	القروض القصيرة الأجل (بنوك عمومية)	القروض القصيرة الأجل (بنوك خاصة)	القروض المتوسطة الأجل	القروض المتوسطة الأجل (بنوك عمومية)	القروض المتوسطة الأجل (بنوك خاصة)	مجموع القروض الممنوحة
2001	513,316	478,453	34,863	564,383	554,562	9,821	1077,699
2002	627,98	508,524	119,456	638,063	576,267	61,796	1266,043
2003	773,568	736,561	37,007	605,905	542,673	63,232	1379,473
2004	828,3	779,7	48,6	706	645,8	60,2	1534,3
2005	923,3	852,9	70,4	855,6	794	61,6	1778,9
2006	915,7	819,3	96,4	988,4	907,2	81,2	1904,1
2007	1026,1	902,5	123,6	1177,6	1048,8	128,8	2203,7
2008	1189,4	1025,8	163,6	1424,7	1261,2	163,5	2614,1
2009	1320,5	1141,3	179,2	1764,6	1570,7	193,9	3085,1
2010	1311	1045,4	265,6	1955,7	1790,4	165,3	3266,7
2011	1363	999,6	363,4	2361,7	2194,4	167,3	3724,7
2012	1361,6	973,9	387,7	2924	2742,2	181,8	4285,6
2013	1423,4	936,4	487	3731,1	3521	210,1	5154,5
2014	1608,7	1091	517,7	4894,2	4621,1	273,1	6502,9
2015	1710,7	1152,5	558,2	5564,9	5214,1	350,8	7275,6
2016	1914,2	1334,1	580,1	5993,6	5591,2	402,4	7907,8
2017	2298	1583,7	714,3	6579,9	6120,3	459,6	8877,9
2018	2 498,61	1715.77	782.84	7 477,69	6968.61	509.08	9 976,30

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على التقارير السنوية والنشرات الإحصائية لبنك الجزائر.

ومن الجدول السابق نلاحظ أن كل من القروض القصيرة الأجل والقروض المتوسطة والطويلة الأجل حققت زيادات متتالية طيلة الفترة 2001-2018، حيث قدرت القروض القصيرة الأجل سنة 2001، 513.32 مليار دينار وبلغت 2498.61 سنة 2018، أما القروض المتوسطة والطويلة الأجل فقد قدرت سنة 2001 بـ 554.56 مليار دينار وهي قيمة قريبة من قيمة القروض القصيرة الأجل في تلك السنة، إلا أنه وبفضل معدلات نموها المرتفعة استطاعت القروض المتوسطة الأجل أن تبلغ 7477.69 مليار دج سنة 2018، هذه الزيادات الكبيرة سمحت لحصة القروض المتوسطة والطويلة من إجمالي

القروض من الانتقال من 52,37% سنة 2001 إلى 74,95% سنة 2018، نتيجة التوسع في تمويل مشاريع كبرى للمؤسسات العمومية.

بخصوص نسبة القروض الممنوحة إلى الودائع المجمعة فالجدول التالي يوضح ذلك.

جدول 5-19: نسبة القروض الممنوحة إلى الودائع المجمعة للفترة 2001-2018.

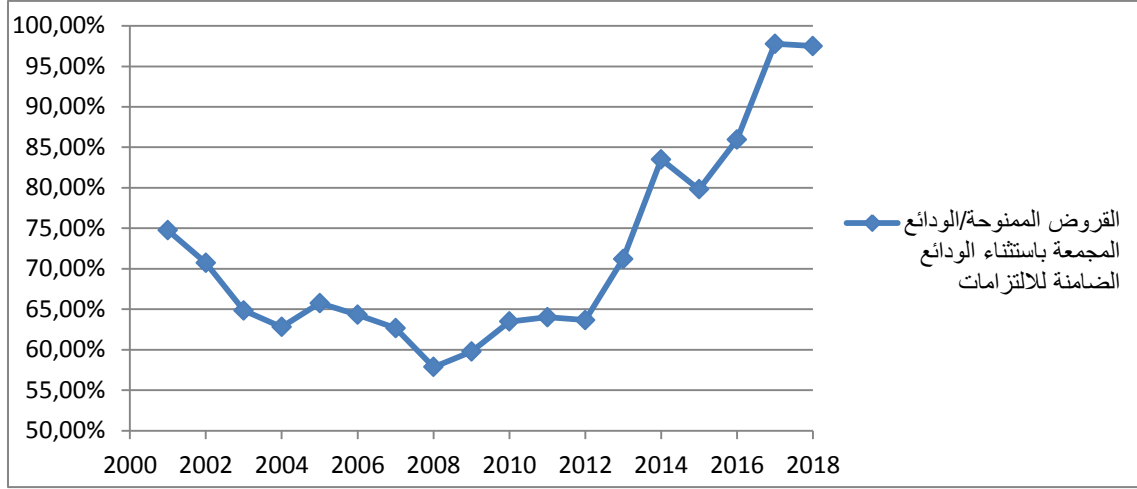
السنة	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
القروض الممنوحة/الودائع المجمعة باستثناء الودائع الضامنة للالتزامات	74,74%	70,73%	64,84%	62,81%	65,75%	64,31%	62,67%	57,87%	59,77%
السنة	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
القروض الممنوحة/الودائع المجمعة باستثناء الودائع الضامنة للالتزامات	63,48%	64,01%	63,65%	71,21%	83,51%	79,80%	85,95%	97,78%	97,50%

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم: 5-19.

والشكل التالي يوضح تطور نسبة القروض الممنوحة إلى الودائع المجمعة في القطاع المصرفي

الجزائري خلال الفترة 2001-2018.

شكل 5-16: نسبة القروض الممنوحة إلى الودائع المجمعة للفترة 2001-2018



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم: 5-19.

من الجدول والشكل أعلاه نلاحظ انخفاض في قيمة نسبة الودائع إلى القروض في بداية الفترة، حيث انطلقت من 74.74% سنة 2001، لتصل إلى 57.87% سنة 2008 وهي أدنى قيمة مسجلة، لترتفع بداية من هذه السنة وتسجل 97.78% سنة 2017، و97.50% سنة 2018، ويرجع ذلك إلى الوضعية الاقتصادية الكلية للجزائر، وعجز البنوك عن رفع مستوى جمع الموارد، الأمر الذي قد يظهر نقص سيولة البنوك ما يمنعها من ضخ مزيد من القروض في الاقتصاد، ما استوجب اتخاذ جملة من التدابير كتخفيض معدل الاحتياطات الإجباري لتحرير موارد إضافية للبنوك.

عكست مؤشرات الوساطة التي استعرضناها والمتعلقة بالودائع المجمعة والقروض الممنوحة، أداء ليس في المستوى المطلوب، لا سيما فيما يخص قدرة البنوك على جمع الموارد، وتمويل القطاع الخاص وبصفة خاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهيمنة البنوك العمومية على حصص كبيرة من الودائع واستئثارها تمويل مشاريع المؤسسات العمومية الكبرى.

المطلب الثالث: مؤشرات مردودية وصلابة القطاع.

لإعطاء نظرة شاملة عن مردودية القطاع المصرفي الجزائري، تم اختيار مجموعة متنوعة من المؤشرات لإظهار عدة جوانب من الأداء، شملت هذه المؤشرات، مؤشرات الصلابة كنسب الملائمة ونسب المستحقات غير الناجعة والمصنفة، ومعدلات المؤونة القابلة لها، ونسب السيولة. بالمقابل تضمنت

مؤشرات المردودية العائد على الأصول، العائد على حقوق الملكية وهامش الربح، تم حساب هذه المؤشرات على المستوى الكلي للقطاع وعلى مستوى عينة من بنوك القطاع المصرفي.

أولاً: مؤشرات مردودية وصلابة القطاع المصرفي الجزائري.

يمثل الجدول التالي مجموعة من المؤشرات التي تعكس المردودية الكلية وصلابة القطاع المصرفي الجزائري، خلال الفترة 2010-2018.

جدول 5-20: تطور مؤشرات مردودية وصلابة القطاع المصرفي الجزائري خلال الفترة 2010-2018

السنة	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
نسبة الملائنة القاعدية	17,67 %	17,00 %	17,48 %	15,51 %	13,27 %	15,75 %	16,33 %	15,18 %	14,99 %
نسبة الملائنة الإجمالية	23,64 %	23,77 %	23,62 %	21,50 %	15,98 %	18,39 %	18,90 %	19,56 %	19,06 %
مردودية الأموال الخاصة ROE	26,70 %	24,58 %	22,67 %	19,00 %	23,55 %	20,34 %	18,14 %	17,84 %	22,38 %
مردودية الأصول ROA	2,16 %	2,10 %	1,93 %	1,67 %	1,98 %	1,83 %	1,86 %	2,01 %	2,42 %
نسبة هامش الربح إلى الدخل الإجمالي	63,76 %	54,89 %	64,23 %	69,45 %	68,51 %	66,82 %	72,64 %	72,65 %	
نسبة التكاليف خارج الفوائد إلى الدخل الإجمالي	31,43 %	35,07 %	35,64 %	33,53 %	40,69 %	40,01 %	34,07 %	36,97 %	29,34 %
المستحقات غير المنتجة إلى الأموال الخاصة النظامية	21,06 %	17,89 %	16,11 %	17,12 %	21,40 %	27,01 %	34,32 %	34,37 %	40,79 %
معدل المستحقات المصنفة (مستوى المستحقات غير الناجعة بالنسبة لإجمالي المستحقات)	18,31 %	14,45 %	11,73 %	10,56 %	9,21 %	9,80 %	11,88 %	12,29 %	13,13 %
معدل صافي المستحقات المصنفة	4,86 %	4,02 %	3,54 %	3,36 %	3,20 %	3,98 %	5,40 %	5,98 %	
معدل مؤونات المستحقات المصنفة	73,48 %	72,15 %	69,79 %	68,19 %	65,22 %	59,23 %	54,50 %	51,37 %	49,96 %
نسبة الأصول السائلة إلى إجمالي الأصول	52,98 %	50,16 %	45,87 %	40,46 %	37,96 %	27,17 %	23,50 %	23,74 %	19,84 %
نسبة الأصول السائلة إلى الخصوم قصيرة الأجل	114,2 %	103,7 %	107,5 %	93,52 %	82,06 %	61,64 %	58,39 %	53,86 %	47,45 %

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على التقارير السنوية لبنك الجزائر.

عرفت نسبة الملائة نوع من الاستقرار خلال الفترة 2010-2017، بالنسبة لكل من نسبة الملائة القاعدية أو نسبة الملائة الإجمالية، تراوحت بين 13.27% سنة 2014 و 17.67% سنة 2010، بالنسبة للملائة القاعدية، أي أن رؤوس الأموال الخاصة القانونية غطت في أسوأ السنوات أكثر من 13% من إجمالي المخاطر (مخاطر القرض، المخاطر العمليّاتية ومخاطر السوق)، وتراوحت بين 15.98% و 23.77% بالنسبة للملائة الإجمالية، ما يعني أن رؤوس الأموال القاعدية غطت في أسوأ السنوات أكثر من 15% من إجمالي المخاطر وهي نسب جيدة وتفق متطلبات لجنة بازل 3 بفارق جيد والتي أوصت ب 8.5% و 10.5% كنسب ملائمة قاعدية وإجمالية على التوالي.

بالنسبة لسيولة البنك فقد أظهرت الأزمة المالية العالمية لسنة 2008 مدى أهميتها في عمل النظام المالي، ومن أجل تحليل نسبة السيولة للقطاع المصرفي الجزائري تم حساب مؤشر نسبة الأصول السائلة إلى إجمالي الأصول ونسبة الأصول السائلة إلى الخصوم قصيرة الأجل.

ويلاحظ من الجدول وجود وتيرة انكماش في سيولة القطاع المصرفي، فقد سجلت نسبة الأصول السائلة إلى إجمالي الأصول سنة 2018 معدل 19.84% مقابل نسبة 52.98 سنة 2010، ورغم ذلك تبقى نسب مريحة ولم تبلغ بعد مستويات خطيرة، على عكس نسبة الأصول السائلة إلى الخصوم قصيرة الأجل حيث تكشف عن أزمة سيولة في المدى القصير لدى القطاع المصرفي الجزائري خصوصا في السنوات الأخيرة، بعدما كانت هذه النسبة تعتبر جيدة في بداية الفترة، أين سجلت في سنة 2010 نسبة 114.29% قبل أن تسجل سنة 2018 نسبة 47.45%، ما يعادل انخفاض بأكثر من 58%، ويعود هذا الانخفاض إلى تزايد الخصوم القصيرة الأجل بمعدلات أكبر من معدلات زيادة الأصول السائلة.

أما بالنسبة لمعدل المستحقات المصنفة (المستحقات الغير الناجعة بالنسبة لإجمالي المستحقات) فعرفت أيضا انخفاضا ملحوظا، من سنة 2010 إلى غاية سنة 2014 حيث انتقلت من 18.31% إلى 9.21%، ثم تأخذ منحى تصاعديا سنوات 2015، 2016، 2017 و 2018 بتسجيلها 9.80%، 11.88%، 12.29% و 13.13% معدلات مستحقات مصنفة على التوالي.

نفس المنحى عرفه معدل صافي المستحقات المصنفة حيث سجل معدلات 4.86%، 3.20% و 5.98% سنوات 2010، 2014 و 2017 على التوالي.

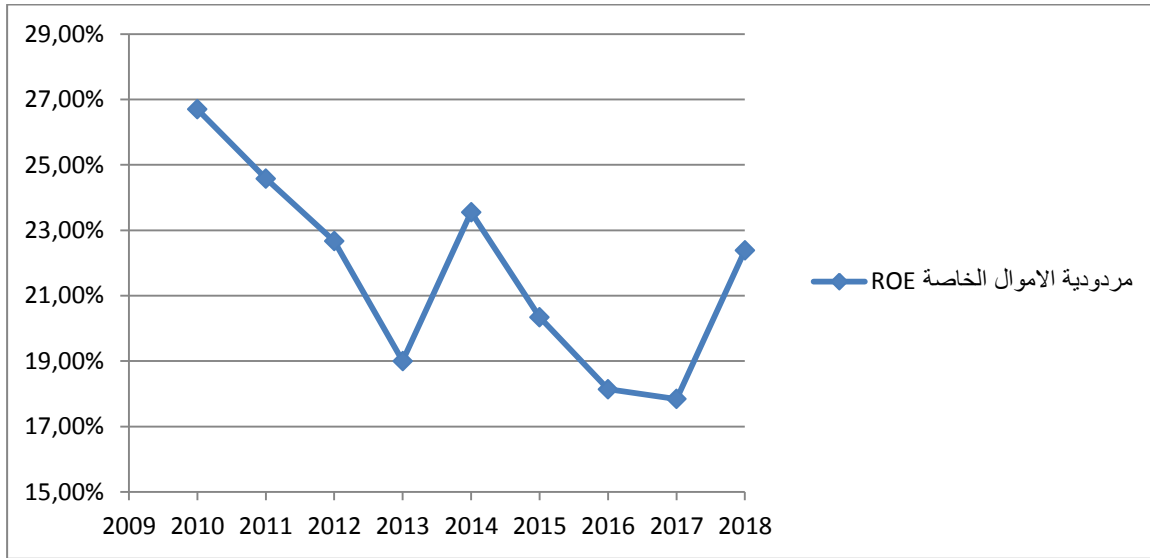
وتعتبر نسب المستحقات المصنفة مرتفعة نسبيا، وترتبط قيمها بنسبة كبيرة بالقروض الممنوحة في إطار برامج دعم التشغيل بمختلف صيغها، وبالتالي ترتفع مع بلوغ آجال استحقاق هاته القروض، وعلى

عكس المتوقع فإن منحى معدل مؤونات المستحقات المصنفة جاء مخالفا لمنحى المستحقات المصنفة، حيث عرف انخفاضا متتاليا طيلة الفترة 2010-2018، وقد سجلت سنة 2018 نسبة 49,96%، ويعود سبب ذلك إلى أن القروض الموجهة لبرامج دعم تشغيل الشباب تغطيها ضمانات بنسب كبيرة من مؤسسات ضمان القروض التي أنشأتها الدولة لتشجيع البنوك على منح قروض لهذه الفئة، ما جعل البنوك تخصص مؤونات ضعيفة لهذه القروض، وبالتالي شهدت مؤونات المستحقات المصنفة انخفاضا يوافق الانخفاض في المستحقات المصنفة خارج قروض دعم الشباب.

بالنسبة لمردودية القطاع المصرفي الجزائري فالشكلان التاليان يوضحان تطورهما خلال الفترة

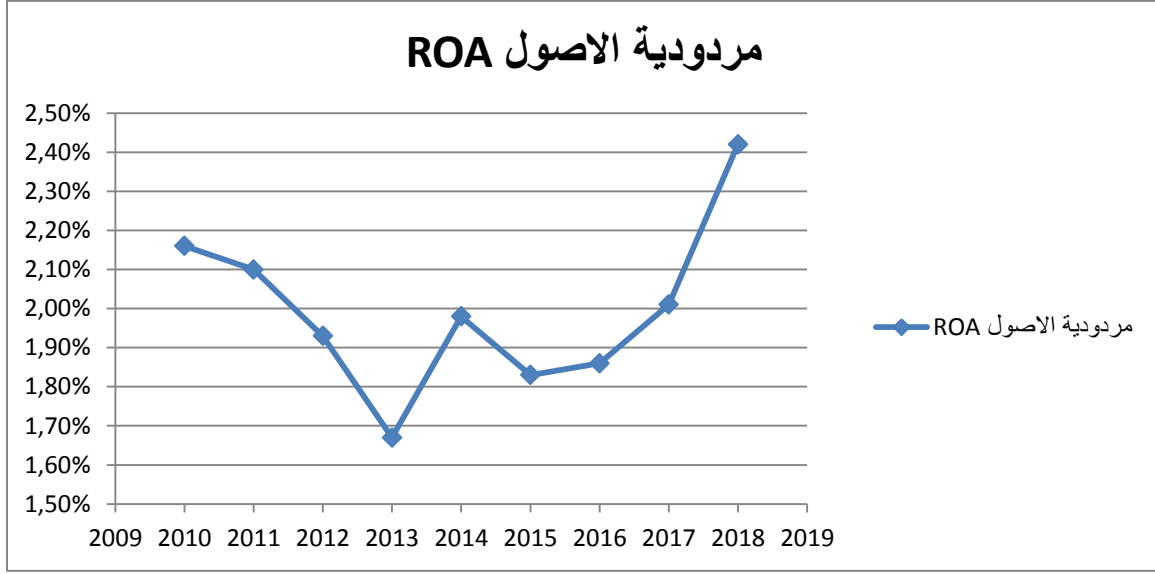
2018-2010:

شكل 5-17: تطور مردودية الاموال الخاصة 2010-2018



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم: 5-20.

شكل 5-18: تطور مردودية الاصول 2010-2017



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم: 5-20.

من الشكلا نأعلاه نلاحظ انخفاضا في معدل العائد على الأصول ومعدل العائد على حقوق الملكية من سنة 2010 إلى غاية سنة 2013، حيث انتقل كل من العائد على الأصول والعائد على الحقوق الملكية من 2.16% و 26.7% على التوالي إلى 1.67% و 19% سنة 2013، ثم لترتفع النسبتان سنة 2014، بعد هذه السنة اتخذ المؤشران اتجاهين مختلفين، في حين انخفضت قيمة العائد على حقوق الملكية طيلة سنوات 2015، 2016 و 2017، حيث سجل في هذه السنة أدنى قيمة قدرت بـ 17.84%، ارتفع مؤشر العائد على الأصول سنتي 2016 و 2017، ويعود هذا الاختلاف في هاتين السنتين إلى رفع عدد من البنوك العمومية لأموالها الخاصة بمبالغ معتبرة خلال سنتي 2016 و 2017، لتشهد بعد ذلك سنة 2018 عودة ارتفاع معدل العائد على حقوق الملكية، وفي نفس السنة الفترة سجا معدل العائد على الأصول اعلى نسبة خلال فترة الدراسة قدرت بـ 2.42%.

وبشكل عام تعتبر مؤشرات المردودية جيدة ولا يزال القطاع المصرفي الجزائري يحقق أرباحا معتبرة، كذلك بالنسبة لمؤشرات الصلابة فباستثناء مؤشرات السيولة التي تبقى ليست في المستوى المطلوب، فباقي المؤشرات كمؤشرات الملاءة ومعدل المستحقات المصنفة ومؤونات المستحقات المصنفة، تعتبر جيدة، وتظهر صلابة مالية للقطاع المصرفي ولا تزال هذه المؤشرات تتحسن.

ثانيا: مؤشرات مردودية بنوك عينة الدراسة.

يمكن تقييم أداء القطاع المصرفي بمستوى أداء المؤسسات البنكية الناشطة فيه، ومن أجل ذلك قمنا بقياس مجموعة من مؤشرات أداء عينة من البنوك الجزائرية خلال الفترة 2010-2018.

1- مؤشر الناتج البنكي الصافي.

إن مؤشر الناتج البنكي الصافي يمثل الفرق بين عوائد النشاط البنكي والتكاليف الناجمة عن هذا النشاط، ما يكشف عن ما اذا كان البنك يتحمل تكاليف اقل من العوائد البنكية وحجم الفرق بينهما، للتأكد من صلابة البنك، فهو يشبه مؤشر القيمة المضافة في المؤسسات غير البنكية، حيث يعكس مساهمة البنك في الإنتاج الوطني، وبالتالي فهو يعتبر مؤشر جيد للأداء، ويمثل الجدول الموالي تطور الناتج البنكي لعينة من البنوك الجزائرية خلال الفترة 2010-2018.

جدول 5-21: تطور الناتج البنكي الصافي لعينة من البنوك الجزائرية (الوحدة مليار دج).

السنة	البنك	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
ABC bank	4,60	4,42	3,91	3,79	3,50	3,27	3,19	2,45	2,37	
AGB	16,81	13,57	10,40	10,90	10,58	10,52	9,56	6,32	4,64	
Alsalam algeria	7,02	3,99	2,77	2,21	2,86	4,02	3,00	2,19		
BADR			56,47	42,35	37,27	32,21				
BDL	47,44	40,36	39,58	25,20						
BEA	143,51	120,87	87,27	69,57	61,66	45,62	44,51	40,62	36,60	
BNA	95,70	78,28	103,56	116,64	89,11	76,45	64,15	57,01	52,44	
BNP paribas	17,30	13,88	13,30	13,65	12,47	12,98	13,23	12,79	11,01	
CPA	77,00	68,84	65,23			38,60	35,13	26,96	22,55	
ELBARAKA	11,85	8,67	8,54	7,82	7,47	7,76	8,29	7,80	7,24	
FRANSABANK	3,57	2,68	1,92	1,41	1,16	2,01	2,44	1,94	1,44	
HOUSING BANK							3,06	2,51	1,40	
SGA	21,99	19,54	17,55	15,15	13,31	14,67	15,38	14,15	11,99	
trust	5,28	3,99	3,38	3,81	3,56	3,63	2,65			
إجمالي الناتج البنكي	452,07	379,09	413,88	312,5	242,95	251,74	204,59	174,74	151,68	

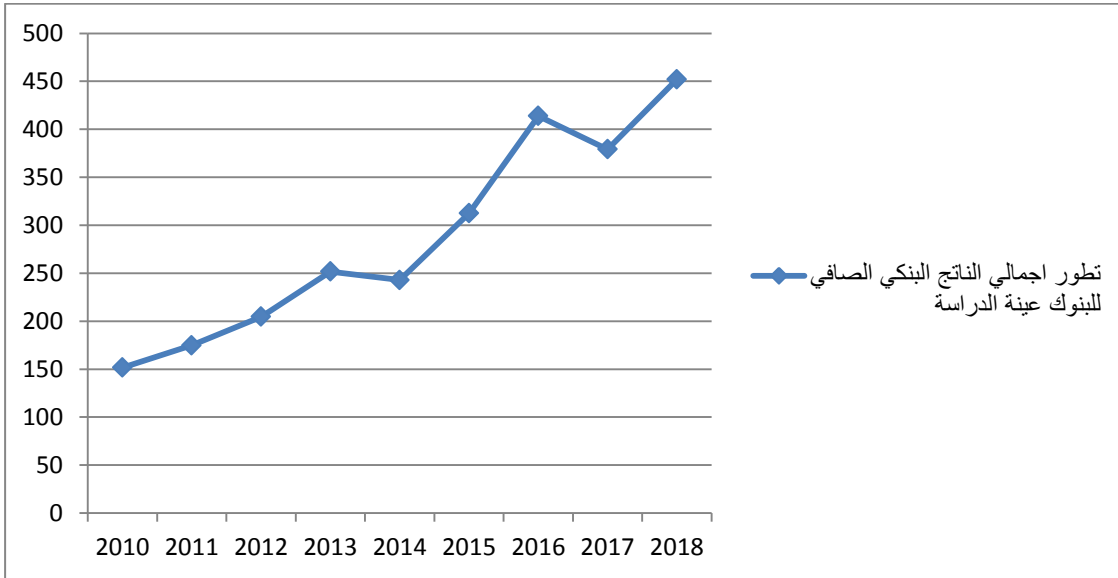
المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على القوائم المالية للبنوك عينة الدراسة.

نلاحظ من الجدول السابق وجود اتجاه عام نحو الزيادة في حجم الناتج البنكي الصافي خلال فترة الدراسة حيث انتقل من 151 مليار دج سنة 2010 إلى 452 مليار دج سنة 2018 أي زيادة بـ 198%

وهو ما يقابل زيادة بمعدل 15,47% سنويا والشكل التالي يوضح تطور إجمالي الناتج البنكي الصافي للبنوك عينة الدراسة خلال الفترة 2010-2018:

شكل 5-19: تطور إجمالي الناتج البنكي الصافي للبنوك عينة الدراسة خلال الفترة

2018-2010



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم: 5-21.

يلاحظ من الشكل أعلاه أنه بخلاف سنتي 2014 و 2017 اللتان شهدتا انكماش في إجمالي الناتج البنكي للقطاع، شهدت باقي السنوات زيادات تراوحت بين المعتدلة والقوية، وعرفت سنة 2016 أعلى معدل نمو بلغ 32,44%، لتحقق البنوك عينة الدراسة في هاته السنة ناتج بنكي صافي قدره 413.88 مليار دج.

كما يلاحظ من الجدول رقم 5-21 وجود تفاوت كبير في الناتج البنكي الصافي، حيث سجلت البنوك العمومية عوائد أعلى بكثير من البنوك الخاصة، لكن هذا الفرق عرف تقلصا طيلة فترة الدراسة حيث نسبة البنوك الخاصة من إجمالي الناتج البنكي الصافي في تحسن مستمر رغم أنه لا تزال البنوك العمومية تسيطر على الجزء الأكبر منه.

2- مؤشر النتيجة الصافية.

يعتبر مؤشر الناتج الصافي أكثر مؤشر يعكس قدرة البنك على توليد أرباح، على اعتبار أنه يمثل النتيجة النهائية بعد خصم جميع التكاليف والضرائب، كما يبين قدرة البنوك على التمويل الذاتي، ويعتبر أيضا أساسا لقياس مؤشرات الأداء الواسعة الاستعمال في الدراسات التجريبية كمؤشر العائد على الأصول ومؤشر العائد على حقوق الملكية، ولتمثيل تطور هذا المؤشر لبنوك عينة الدراسة نستعرض الجدول التالي:

جدول 5-22: تطور النتيجة الصافية لعينة من البنوك الجزائرية خلال الفترة 2010-2018 (الوحدة مليون دج).

السنة	البنك								
2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	
1832,3	1743,5	1472,9	1319,9	1473,5	1345,8	1336,3	925,0	1053,8	ABC bank
4737,2	3638,0	2631,8	3628,4	4010,4	5035,1	3999,1	2591,3	2031,1	AGB
2418,0	1181,2	1080,1	301,4	1331,1	1266,7	1119,5	898,2		alsalamalgeria
		9760,5	5681,6	6124,7	5155,1				BADR
16310,2	13801,7	16751,0	6989,5						BDL
76775,6	57365,6	34572,4	33418,7	29807,7	20931,9	35557,3	30260,3	19168,7	BEA
35832,2	29986,7	31419,9	29537,5	29784,5	30238,4	27180,5	34819,1	32599,9	BNA
5257,3	2301,4	3654,0	3723,5	4336,7	3825,4	4565,8	4972,1	4033,0	BNPparibas
40981,4	32938,0	26303,6	0,0	0,0	16703,4	15441,5	13256,0	12888,0	CPA
5166,6	3548,4	3983,6	4107,9	4306,6	4092,5	4190,0	3778,3	3243,2	ELBARAKA
1264,8	931,1	762,5	427,7	269,6	728,3	1042,1	635,8	371,9	FRANSABANK
						1440,5	1089,3	513,1	HOUSING BANK
8207,5	5258,9	5596,3	4416,4	5137,0	4020,1	5169,3	4355,7	3422,8	SGA
1755,1	1181,2	1000,3	1713,1	1610,1	1407,6	1129,8			trust
200 538	153 876	138 989	95 266	88 192	94 750	102 172	97 581	79 326	النتيجة الصافية لعينة الدراسة

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على القوائم المالية للبنوك لعينة الدراسة.

من خلال الجدول السابق يمكن ملاحظة اتجاه عام نحو الزيادة في النتيجة الصافية للبنوك مع تحقيق البنوك العمومية لنتائج أهم من البنوك الخاصة كما كان الحال مع الناتج البنكي الصافي ، ولكن تبقى هذه الأفضلية نسبية، حيث يجب مقارنتها مع حجم الأصول المستعملة لتوليد هاته النتيجة أو حجم حقوق الملكية، للتعبير عن قدرة البنوك على الاستغلال الأمثل للموارد المتاحة، وضمان أرباح أعلى لحملة الأسهم.

3- مؤشر معامل الاستغلال.

يحسب معامل الاستغلال البنكي من خلال نسبة تكاليف الاستغلال إلى صافي الناتج البنكي ويقاس نسبة اقتطاع تكاليف الاستغلال العامة وتكاليف الاهتلاكات من صافي الناتج البنكي، ويظهر هذا المؤشر مدى تحكم البنوك في تكاليفها، والجدول التالي يظهر تطور مؤشر معامل الاستغلال لعينة من البنوك الجزائرية خلال الفترة 2010-2018:

جدول 5-23: تطور مؤشر معامل الاستغلال الخاصة لعينة من البنوك الجزائرية للفترة

2018-2010.

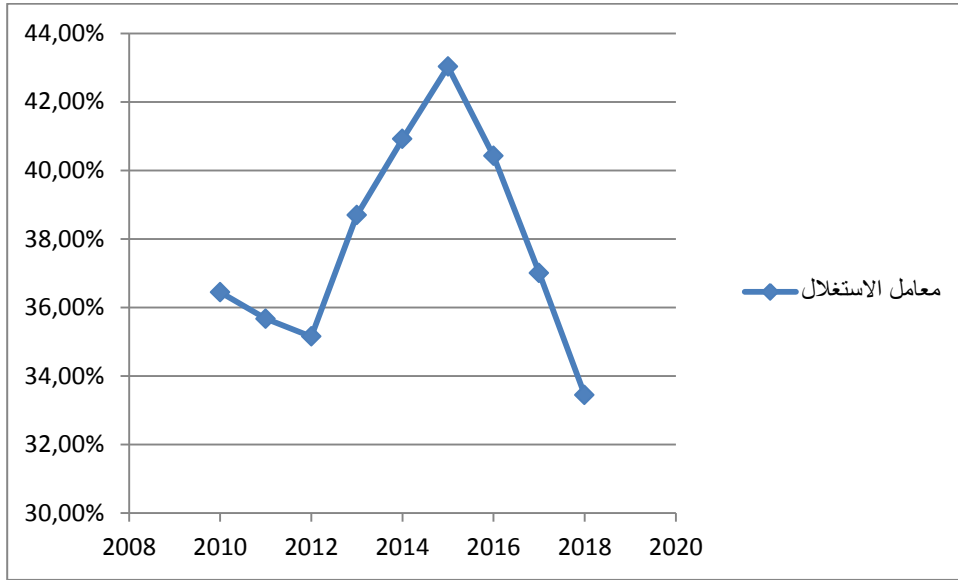
السنة	البنك	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
	ABC bank	45,35%	46,58%	53,42%	51,37%	48,22%	48,51%	47,42%	51,03%	41,74%
	AGB	38,53%	47,24%	57,90%	52,24%	42,45%	34,03%	30,65%	31,93%	35,39%
	Alsalam algeria	36,31%	45,61%	57,46%	50,45%	41,94%	32,58%	32,41%	33,81%	
	BADR			41,26%	55,25%	58,47%	60,31%			
	BDL	30,29%	18,07%	30,41%	40,73%					
	BEA	10,70%	13,56%	15,37%	23,99%	21,24%	38,07%	41,45%	35,42%	28,45%
	BNA	23,10%	29,23%	23,37%	16,92%	19,30%	20,34%	24,23%	24,19%	20,82%
	BNP paribas	43,40%	53,42%	53,01%	47,54%	48,12%	43,42%	41,55%	40,64%	41,79%
	CPA	21,62%	22,74%	21,85%			32,69%	32,90%	36,09%	37,85%
	ELBARAKA	29,87%	37,53%	35,86%	38,23%	36,53%	35,09%	29,03%	27,33%	24,18%
	FRANSABANK EL-DJAZAIR	42,09%	46,68%	49,26%	62,98%	62,70%	38,03%	32,50%	36,48%	41,08%
	HOUSING BANK						25,65%	28,58%	43,62%	
	SGA	34,53%	34,56%	34,29%	35,85%	35,21%	45,85%	41,76%	46,87%	49,53%
	trust	45,57%	48,86%	52,08%	40,77%	35,90%	35,39%	42,29%		

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على القوائم المالية للبنوك عينة الدراسة.

من الجدول أعلاه نلاحظ أن البنوك العمومية وخاصة الكبيرة منها حققت أحسن النتائج من حيث مؤشر معامل الاستغلال، فقد سجلت أدنى النسب ما يدل على تحملها تكاليف أقل بالمقارنة مع ناتجها البنكي الصافي، حيث سجل البنك الوطني الجزائري أدنى معامل استغلال من سنة 2010 إلى غاية سنة 2015 بنسب تراوحت بين 16,92% و 24,23%، بينما سجل بنك الجزائر الخارجي أدنى معامل استغلال سنوات 2016، 2017 و 2018 بقيم 15,37%، 13,56% و 10,70% على التوالي، وبالنسبة لمتوسط معامل الاستغلال للسنوات من 2010 إلى غاية 2018 فكان 36,45%، 35,67%،

35,15%، 38,69%، 40,92%، 43,03%، 40,43%، 37,01% و 33,45%، والشكل التالي يوضح تطور متوسط معامل الاستغلال من سنة 2010 إلى سنة 2018:

شكل 5-20: تطور معامل الاستغلال السنوي للقطاع المصرفي الجزائري خلال الفترة 2010-2018.



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم: 5-23.

من الشكل أعلاه نلاحظ انخفاض طفيف في معامل الاستغلال خلال سنتي 2011 و 2012 حيث انتقل من 36.45% سنة 2010 إلى 35.15% سنة 2012، ليرتفع بعدها بقوة إلى غاية سنة 2015 أين سجل نسبة 43.03%، ليشهد القطاع المصرفي بعد ذلك تحسنا في إدارة تكاليفه وينخفض معامل الاستغلال في سنوات 2016، 2017 و 2018 حيث سجل في هاته الأخيرة نسبة 33.45%.

وعلى العموم فإن معامل الاستغلال في القطاع المصرفي الجزائري يبقى في المستوى المطلوب حيث لا تشكل أعباء الاستغلال في أسوأ الحالات سوى 43% من صافي الناتج البنكي أي بعد حسم تكاليف الفوائد والعمولات، وهو ما يعتبر معدل جيدا للقطاع ككل، رغم تسجيل بعض البنوك لمعدلات مرتفعة على غرار فرنسا بنك -الجزائر- الذي سجل في سنتي 2014 و 2015 نسب تجاوزت 62%.

4- مؤشر مردودية الأصول.

بما أن القطاع المصرفي من بين أكثر القطاعات كثافة لرأس المال إن لم يكن أكثرها على الإطلاق، فإن العائد على الأصول يعتبر المؤشر الأكثر ملاءمة لقياس أداء البنوك، وهو ما جعله

يستخدم في معظم الدراسات التجريبية لأداء البنوك، والجدول التالي يظهر مؤشر العائد على الأصول لمجموعة من البنوك الجزائرية خلال الفترة 2010-2018.

جدول 5-24: مؤشر مردودية الأصول لعينة من البنوك الجزائرية للفترة 2010-2018.

البنك	السنة	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ABC bank		2,51%	2,20%	2,82%	2,65%	2,72%	1,96%	2,08%	1,90%	2,45%
AGB		3,54%	3,45%	3,80%	3,62%	2,27%	2,05%	1,39%	1,42%	1,80%
Alsalam algeria			3,62%	3,42%	3,20%	3,81%	0,74%	2,03%	1,38%	2,20%
BADR					0,46%	0,45%	0,43%	0,77%		
BDL							0,86%	1,98%	1,53%	1,56%
BEA		0,81%	1,15%	1,54%	0,99%	1,15%	1,28%	1,34%	1,84%	2,33%
BNA		2,29%	2,15%	1,32%	1,38%	1,14%	1,09%	1,11%	1,06%	1,16%
BNP paribas		2,42%	2,87%	2,20%	1,64%	1,71%	1,47%	1,47%	0,90%	2,01%
CPA		1,58%	1,34%	1,34%	1,23%			1,54%	1,71%	1,81%
ELBARAKA		2,69%	2,84%	2,78%	2,61%	2,65%	2,12%	1,89%	1,43%	1,91%
FRANSABANK EL-DJAZAIR		1,74%	3,47%	4,44%	2,82%	1,10%	1,54%	2,08%	1,94%	2,02%
HOUSING BANK		2,05%	3,60%	3,55%						
SGA		2,16%	2,61%	2,55%	1,81%	2,11%	1,78%	1,88%	1,49%	2,18%
trust				3,10%	3,43%	3,60%	3,53%	2,05%	1,81%	2,18%

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على القوائم المالية للبنوك لعينة الدراسة

من الجدول رقم 24 نلاحظ أن أعلى معدلات العائد على الأصول قد تم تحقيقها من طرف البنوك الخاصة، حيث بلغ أعلى معدل على العائد لكل السنوات 4.44%، سجله بنك فرنسا بنك - الجزائر - سنة 2012 ويعتبر المعدل الوحيد الذي تجاوز عتبة 4%، وقد سجل كل من بنك الخليج - الجزائر - سنتي 2010 و 2013، بنك السلام - الجزائر - سنة 2011 وسنة 2014، فرنسا بنك - الجزائر - سنة 2012 و 2017، ترست بنك - الجزائر - سنة 2015، المؤسسة العربية المصرفية - الجزائر - سنة 2016 وسنة 2018، أعلى نسب سنوية بلغت 3,54%، 3,62%، 4,44%، 3,62%، 3,81%، 3,53%، 2,08%، 1,94% و 2,45% على التوالي، فيما سجل كل من بنك الجزائر الخارجي سنتي 2010 و 2011، و- البنك الوطني الجزائري سنة 2012 وسنة 2018، بنك الفلاحة والتنمية الريفية سنوات 2013، 2014، 2015 و 2016 و بي . ن . بي باريباس - الجزائر سنة 2017، أدنى معدلات عائد على الأصول قدرت ب 0,81%، 1,15%، 1,32%، 1,16%، 0,46%، 0,45%، 0,43%، 0,77% و 0,90% على التوالي وتعكس هذه النسب كفاءة البنوك الخاصة في استخدام

أصولها لتوليد الأرباح وقدرتها على استغلال الأموال المستثمرة أفضل من البنوك العمومية التي يمكن اعتبارها أقل كفاءة في إدارة أصولها، إضافة إلى ضخامة الأموال المستثمرة ما يجعل الأرباح المحققة من طرفها تبدو ضئيلة مقارنة مع هاته الأموال، وهذا لم يمنع بعض البنوك العمومية من أن تكون استثناءً وتحقق معدلات جد مقبولة على غرار بنك الجزائر الخارجي (2,33% سنة 2018 و1.84 سنة 2017) أو البنك الوطني الجزائري (2,29% و2,15% سنتي 2010 و2011) أو بنك التنمية المحلية (1.98% سنة 2016)، وبصفة عامة فإن معظم معدلات العائد على الأصول تبقى جيدة أو مقبولة عدا بعض النسب في بعض السنوات، حيث بلغ متوسط العائد على الأصول الإجمالي لبنوك العينة 2.05%.

5- مردودية الأموال الخاصة.

يمثل الجدول الموالي تطور مؤشر مردودية الأموال الخاصة لعينة من البنوك الجزائرية خلال الفترة

2018-2010:

جدول 5-25: مؤشر مردودية الاموال الخاصة لعينة من البنوك الجزائرية للفترة

2018-2010.

السنة	البنك	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
ABC bank	8,16%	6,59%	8,67%	7,92%	8,45%	7,77%	8,36%	9,49%	9,65%	
AGB	15,52%	18,00%	23,34%	25,00%	18,41%	14,90%	10,02%	12,15%	13,64%	
Alsalam algeria	8,54%	9,49%	9,56%	9,65%	9,65%	2,06%	6,86%	6,90%	13,25%	
BADR	6,43%	7,38%	6,67%	6,67%	7,79%					
BDL	8,83%	16,60%	12,95%	13,59%	8,83%					
BEA	10,17%	11,84%	12,71%	7,47%	9,58%	9,93%	9,57%	13,74%	16,14%	
BNA	17,74%	16,44%	12,07%	11,32%	10,56%	8,96%	9,02%	5,34%	5,93%	
BNP paribas	22,56%	23,84%	20,04%	15,77%	17,20%	13,25%	12,01%	7,24%	14,81%	
CPA	14,08%	12,83%	13,22%	12,75%			13,60%	14,56%	15,96%	
ELBARAKA	17,66%	18,92%	19,49%	18,30%	18,57%	17,98%	17,09%	14,92%	19,37%	
FRANSABANK EL-DJAZAIR	3,44%	5,47%	8,31%	5,64%	2,16%	3,36%	5,70%	6,63%	8,37%	
HOUSING BANK	4,72%	9,27%	11,31%							
SGA	15,67%	17,89%	19,06%	14,50%	16,75%	11,98%	13,43%	11,48%	15,72%	
trust		6,32%	7,70%	8,64%	8,75%	5,08%	5,78%	8,27%		

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على القوائم المالية للبنوك لعينة الدراسة

من الجدول أعلاه نلاحظ أنه على الرغم من أن البنوك الخاصة حققت أعلى معدل سنوي في كل السنوات، حيث سجل بنك بي. ن. بي باريباس - الجزائر سنتي 2010 و 2011، بنك الخليج - الجزائر - سنتي 2012 و 2013، بنك البركة الجزائري سنوات 2014، 2015، 2016، 2017 و 2018 أعلى معدلات قدرت ب 22,56%، 23,84%، 23,34%، 25,00%، 18,57%، 17,98%، 17,09%، 14,92% و 19,37% على التوالي، إلا أن البنوك العمومية وعلى عكس مؤشر العائد على الأصول فقد حققت معدلات جيدة، إذ سجل البنك الوطني الجزائري نسبة 17,74% كثاني أعلى عائد على حقوق الملكية في سنة 2010 و 16,44% كخامس أعلى معدل سنة 2011، وفي سنة 2012 و 2013 حقق بنك القرض الشعبي الجزائري خامس أعلى معدل ب 13,22% و 12,75% على التوالي، وبلغ معدل العائد على حقوق الملكية للبنك الوطني الجزائري سنة 2014 10,56% كخامس أعلى معدل، وبنفس الرتبة سجل بنك الجزائر الخارجي نسبة 9,93% سنة 2015، أما في سنة 2016 فقد سجل بنك التنمية المحلية ثاني أعلى معدل تلاه بنك القرض الشعبي الجزائري ب 16,60% و 13,60% على التوالي، وبلغت معدلات القرض الشعبي الجزائري، بنك الجزائر الخارجي وبنك التنمية المحلية، 14,56%، 13,74% و 12,95% كثاني وثالث ورابع أعلى معدل على التوالي بعد بنك البركة المختلط، وفي سنة 2018 سجل بنك الجزائر الخارجي والقرض الشعبي الجزائري ثاني وثالث أعلى معدل ب 16,14% و 15,96% بعد بنك البركة أيضا.

وبالتالي لا يوجد فروقات كبيرة في معدل العائد على حقوق الملكية بين البنوك العمومية والخاصة، حيث تداولت على أعلى المعدلات وأدناها، وأظهرت النسب قدرة أغلبية البنوك على تحقيق عوائد معتبرة لحملة الأسهم.

المبحث الرابع: النموذج القياسي لأثر هيكل السوق وسلوك المؤسسات على الأداء في القطاع المصرفي الجزائري.

كما هو معروف في النموذج الأساسي للاقتصاد الصناعي، هيكل-سلوك-أداء، يؤثر هيكل السوق على سلوك المؤسسات التي تؤثر بدورها على الأداء، يهدف هذا المبحث إلى التأكد من قدرة هذا النموذج على تحليل القطاع المصرفي الجزائري، مع اختبار بعض الفرضيات البديلة والتي تم مناقشتها في الفصول السابقة، كفرضية الهيكل الكفؤ، فرضية السلطة السوقية النسبية، فرضية فريدمان وفرضية الأسواق التنافسية.

المطلب الأول: تقديم النموذج.

للتحقق من نموذج هيكل-سلوك-أداء، وتحديد دور الوساطة الذي يلعبه السلوك نتبع منهجية (Khan, Ahmad, & Chan,) في دراستهم التي أجريت سنة 2018 على مجموعة من بنوك جنوب شرق آسيا خلال الفترة 1999-2014، وهذه المنهجية مستمدة من دراسة Baron, R. M., & Kenny, D. A في سنة 1986 "تميز المتغير الوسيط في البحث النفسي الاجتماعي: الاعتبارات المفاهيمية والاستراتيجية والإحصائية". حيث للتأكد من وساطة السلوك يجب تحقق أربعة شروط:¹

- 1- تركيز السوق يؤثر معنويًا في سلوك البنوك؛
- 2- السلوك يؤثر معنويًا في أداء البنوك؛
- 3- تركيز السوق يؤثر معنويًا على أداء البنوك؛
- 4- أثر تركيز السوق على الأداء ينخفض بإدراج مؤشر السلوك أو يصبح غير معنوي بتاتا في حال وساطة كاملة للسلوك.

هذه الشروط الأربعة يتم التأكد منها من خلال المعادلات الثلاث التالية:

- المعادلة الأولى: تختبر أثر هيكل السوق على السلوك، للتأكد من الشرط الأول.
- المعادلة الثانية: تختبر أثر هيكل السوق والسلوك على الأداء للتأكد من الشرطين الثاني والثالث.
- المعادلة الثالثة: تختبر أثر هيكل السوق على الأداء بغياب السلوك، للتأكد من الشرط الرابع.

¹ Habib Hussain Khan, Rubi Binti Ahmad and Sok Gee Chan, **Market structure, bank conduct and bank performance: Evidence from ASEAN**, Journal of Policy Modeling, 40, 2018, 934-958, p: 939.

لتقدير المعادلات أعلاه، تم الاعتماد على عينة تضم 14 مصرف من أصل 20 مصرف ينشط في القطاع المصرفي الجزائري وهي: BADR، alsalam algeria، AGB، ABC bank، FRANSABANK EL-، ELBARAKA، CPA، BNP paribas، BNA، BEA، BDL، trust، SGA، HOUSING BANK، DJAZAIR. وتمثل هذه العينة نسب تتراوح بين 75 % و89% من إجمالي ودائع القطاع المصرفي خلال فترة الدراسة من سنة 2010 إلى سنة 2018. وانطلاقاً من بعض الدراسات السابقة، تم اختيار مجموعة من المتغيرات لتمثيل كل من هيكل السوق، سلوك المؤسسات والأداء ومجموعة من المتغيرات المستقلة، متغيرات خاصة بالبنوك وأخرى خاصة بالوضع الاقتصادية الكلية، والتي يمكن أن يكون لها أثر على سلوك وأداء المؤسسات المصرفية الجزائرية، وتم الحصول على البيانات الخاصة بها من موقع البنك الدولي، التقارير السنوية لبنك الجزائر والقوائم المالية لبنوك عينة الدراسة وفيما يلي نستعرض متغيرات الدراسة:

أولاً: مؤشرات الأداء.

- **مؤشر العائد على الأصول:** تم اختيار العائد على الأصول كمؤشر على الأداء والربحية، وهو اختيار شائع في الدراسات السابقة، ويبين هذا المؤشر مدى كفاءة المؤسسة في استخدام أصولها، كما أنه مفيد لإجراء مقارنات بينها وبين منافسيها في نفس القطاع.

ثانياً: مؤشرات السلوك.

- **مؤشر صافي هامش الفائدة:** لقياس وتحديد سلوك المصارف، تم اختيار مؤشر صافي هامش الفائدة (net interest margin) NIM، وقد سبق للعديد من الدراسات أن استخدمت هذا المؤشر للتعبير عن قدرة المصارف على التسعير، ويتم حساب NIM على أنه الفرق بين الفائدة التي تجنيها البنوك من القروض الممنوحة ومقدار الفائدة المدفوعة على الودائع مقسوماً على الأصول. فحسب هذا المؤشر ففي حال وجود سلوك احتكاري، فإن البنوك في هذه الحالة تكون قادرة على فرض أسعار فائدة منخفضة على الودائع، وأسعار فائدة عالية على القروض وكنتيجة لذلك يكون صافي

هامش الفائدة NIM أعلى. ومن بين الدراسات التي توصلت إلى نتيجة مماثلة نذكر دراسة Berge و Hanna سنة 1989.¹

ثالثا: مؤشرات هيكل السوق.

لتحديد طبيعة هيكل السوق تم الاستعانة بمؤشرين يمثلان أهم أبعاد هيكل السوق، وهما مقياس هيرشمان-هيرفندال والحصة السوقية التي يمكن من خلالها اختبار فرضية السلطة السوقية النسبية.

• مقياس هيرشمان-هيرفندال للتركيز:

لقد أصبح لهذا المؤشر شعبية متزايدة بين المهتمين بالاقتصاد الصناعي في السنوات الأخيرة، كما أن لهذا المؤشر أهمية خاصة في تحليل الأسعار في أسواق احتكار القلة والمنافسة الاحتكارية، وهو يمثل مجموع مربعات نسبة إسهام كل مؤسسة من المؤسسات الموجودة في القطاع إلى الحجم الكلي للقطاع، وحسب نظرية الاقتصاد الصناعي فإنه كلما زاد التركيز كلما زادت ربحية البنوك، حيث توجد علاقة طردية بين التركيز وأسعار الفائدة التي تطبقها البنوك ما يسمح لها من رفع أرباحها. ومن بين الدراسات العديدة التي استعملت هذا المؤشر وخلصت إلى هاته النتيجة، نذكر دراسة Mirzaei, Moore, and Lu² في سنة 2013.

• الحصة السوقية (MS).

يستعمل هذا المؤشر للتعبير عن حجم البنك، وتعود علاقته مع سلوك وأداء المؤسسات إلى نظرية السلطة السوقية النسبية لـ (Rhoades)³، حيث تقترض هذه النظرية انه ليس على المؤسسات الكبيرة أن تلجأ للتواطؤ كي تستطيع أن ترفع أسعارها، لأنها قادرة على أن تميز منتجاتها وخدماتها، مما يسمح لها أن تستغل سلطتها السوقية لترفع أسعارها وتحقق أرباح أكبر حتى في الأسواق الغير المركزة.

تقاس الحصة السوقية للبنك بنسبة أصوله إلى إجمالي أصول القطاع المصرفي كما توضحه

العلاقة التالية:

¹ Berge, A., & Hanna, T, **The price-concentration relationship in banking** . The Review of Economics and Statistics, 1989 , 291-299.

² Mirzaei, A., Moore, T and Liu, G, **Does market structure matter on banks' profitability and stability?**, Journal of Banking & Finance 37, 2013, 2920-2937.

³ Rhoades, S. A, **concentration of world banking and the role of u.s. banks among the 100 largest**, 1956-1980. Journal of Banking and Finance 7, 1983, 427-437.

$$MS = \frac{TA_i}{TA}$$

وبناءً على الدراسات السابقة كدراسة (Diamond D. W)¹ في سنة 1984 ودراسة (Pessarossi, Thevenon, and Weill)² في سنة 2020، فإنه يتوقع أن يكون لحجم البنوك أثر إيجابي على الأداء.

رابعاً: مؤشرات الكفاءة المصرفية.

تم اختيار مؤشر معامل الاستغلال (CE) لقياس مدى تحكم البنوك في تكاليفها كمؤشر يعكس كفاءتها، حيث كلما انخفض هذا المؤشر كلما دل ذلك على تحكم أفضل في تكاليف البنك. كلما أدى ذلك إلى زيادة ربحية البنك، ودعم قدرة البنك على تخفيض الأسعار، لذلك يتوقع أن يكون له أثر إيجابي على العائد على الأصول، وأثر سلبي على صافي هامش الفائدة.

خامساً: متغيرات أخرى.

تم الاستعانة بمجموعة من المتغيرات الخاصة بالبنوك وأخرى خاصة بوضعية الاقتصاد الكلي وهي:

• نسبة حقوق الملكية إلى إجمالي الأصول:

ويستخدم هذا المؤشر للدلالة على الصلابة المالية، وفيما يخص تأثيرها على ربحية البنوك فقد اختلفت الدراسات في ذلك، فبعضها وضح أن زيادة هذه النسبة يمكن أن يضر بأداء البنوك ويخفض من حجم الائتمان الممنوح كدراسة (Diamond and Rajan)³ سنة 2001، في المقابل توجد دراسات أكدت وجود تأثير إيجابي لنسبة حقوق الملكية إلى إجمالي الأصول على أداء البنوك، حيث تحقق هذه البنوك عائد على الأصول مرتفع كدراسة (Demirguc-Kunt and Huizinga)⁴ سنة 2010.

¹ Diamond, D. W, **Financial intermediation and delegated monitoring**, The Review of Economic Studies, 1984, 393-414.

² Pessarossi. P, Thevenon. J.-L and Weill, L, **Does high profitability improve stability for European banks?**, Research in International Business and Finance, 53, 2020.

³ Diamond, D and Rajan. R, **Banks and liquidity**. The American Economic Review, 2001, 422-425.

⁴ Demirguc-Kunt. A and Huizinga. H, **Bank activity and funding strategies: The impact on risk and returns**, Journal of Financial Economics, 2010, 626-650.

• نمو الناتج المحلي الإجمالي:

وتم إدراجه للسيطرة على تقلبات الدورة الاقتصادية، والاتجاه العام للنمو الاقتصادي بشكل عام، ومن المنتظر أن يكون له أثر إيجابي على أداء البنوك.

• التضخم:

والذي قد يؤثر على كل من تكاليف وعائدات البنوك، والتضخم يؤثر بشكل مباشر وغير مباشر على ربحية البنوك من خلال التأثير على أسعار الفائدة وقيم الأصول، ويعتمد تأثير التضخم على أداء البنوك على ما إذا كان التضخم متوقعا أم لا، ففي الحالة الأولى يتم تعديل أسعار الفائدة وفقا لذلك، مما ينتج عنه إيرادات والتي تزيد بشكل أسرع من التكاليف فيكون تأثير التضخم إيجابي على أداء البنك، أما في الحالة الثانية فقد تكون البنوك بطيئة في تعديل أسعار فائدتها ما ينعكس سلبا على أدائها.

ولتبيان دور طبيعة البنك الإسلامي أو تقليدي من جهة، وبنك عمومي أو خاص من جهة أخرى تم إدراج متغيرين وهما: يأخذ الأول القيمة واحد في حال كان البنك إسلامي والقيمة صفر إذا كان بنك تقليدي، ولا يوجد إجماع في الدراسات السابقة حول ماذا كانت هناك فروقات بين أداء البنوك التقليدية والإسلامية. والمتغير الوهمي الثاني يأخذ القيمة واحد إذا كان البنك عمومي و صفر إذا كان البنك خاص، ومن المتوقع أن تكون لطبيعة البنك العمومية أثرا سلبيا على أدائه بالمقارنة مع البنوك الخاصة. والجدول التالي يوضح متغيرات الدراسة وتأثيراتها المتوقعة على سلوك وأداء القطاع المصرفي الجزائري.

جدول 5-26: متغيرات الدراسة واثرها المتوقع على سلوك وأداء القطاع المصرفي الجزائري

المتغير	الأثر المتوقع	الأثر المتوقع	مصدر البيانات
العائد على الأصول ROA	/	متغير تابع	القوائم المالية
صافي هامش الفائدة NIM	/	+	للبنوك محل الدراسة،
هيرشمان و هيرفندال HHI	+	+	التقارير السنوية
الحصة السوقية MS	+	+	بنك الجزائر
معامل الاستغلال CE	+	-	
حقوق الملكية إلى إجمالي الأصول EquityTA	-/+	-/+	
نمو الناتج المحلي الإجمالي GDPgrowth	-	+	

وقاعة	-/+	-/+	Inflation التضخم
بيانات البنك	-/+	-/+	Dummy Islamic المتغير الوهمي للبنوك الإسلامية
الدولي	-	-/+	Dummy public المتغير الوهمي للبنوك العمومية

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الدراسات السابقة.

المطلب الثاني: التحليل الوصفي.

يمثل الجدول التالي أهم المقاييس الوصفية لمتغيرات الدراسة لإعطاء نظرة عامة حول هذه المتغيرات.

جدول 5-27: المقاييس الوصفية لمتغيرات الدراسة

الانحراف المعياري	القيمة الدنيا	القيمة القصوى	الوسط الحسابي	المتغير
0,87	0,43	4,44	2,042	ROA
0,01	0,006	0,07	0,036	NIM
0,01	0,15	0,20	0,164	HHI
0,08	0,002	0,30	0,058	MS
0,11	0,11	0,63	0,382	CE
0,13	0,06	0,63	0,208	EquityTA
0,89	1,30	3,80	2,888	GDPgrowth
1,77	2,92	8,89	5,029	Inflation
0,37	0,00	1,00	0,157	Dummy Islamic
0,46	0,00	1,00	0,304	Dummy public

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على مخرجات برنامج Eviews 9

يلاحظ وجود تشتت كبير لدى بعض المؤشرات، كمؤشر العائد على الأصول حيث كانت ادنى قيمة هي 0.43، وأقصى قيمة لمؤشر العائد على الأصول قدرت ب 4.44 وبلغ انحرافه المعياري 0.87، بينما كان وسطه الحسابي 2.04، كذلك بالنسبة لصافي هامش الفائدة فيوجد فرق كبير بين قيمته الدنيا 0.006 والقصوى 0.07، إذ تقارب حوالي 10 أضعاف القيمة الدنيا فيما تشهد المتغيرات الأخرى تقارب في قيمها بين جميع البنوك، وكان تباين المتغيرات المستقلة اقل ومتغيرات الاقتصاد الكلي أقل بكثير، وقد بلغ متوسط تركيز القطاع المصرفي 0.16 وهو تركيز مرتفع نسبيا كما هو الحال بالنسبة معامل الاستغلال حيث كان وسطها الحسابي 0.39، فيما يخص الحصة السوقية فقد كانت قيمة وسطها

الحسابي صغيرة نسبيا وقدرت ب 0.058 باقي متغيرات الدراسة سجلت تشتت صغير نسبيا مع أوساط حسابية معتدلة.

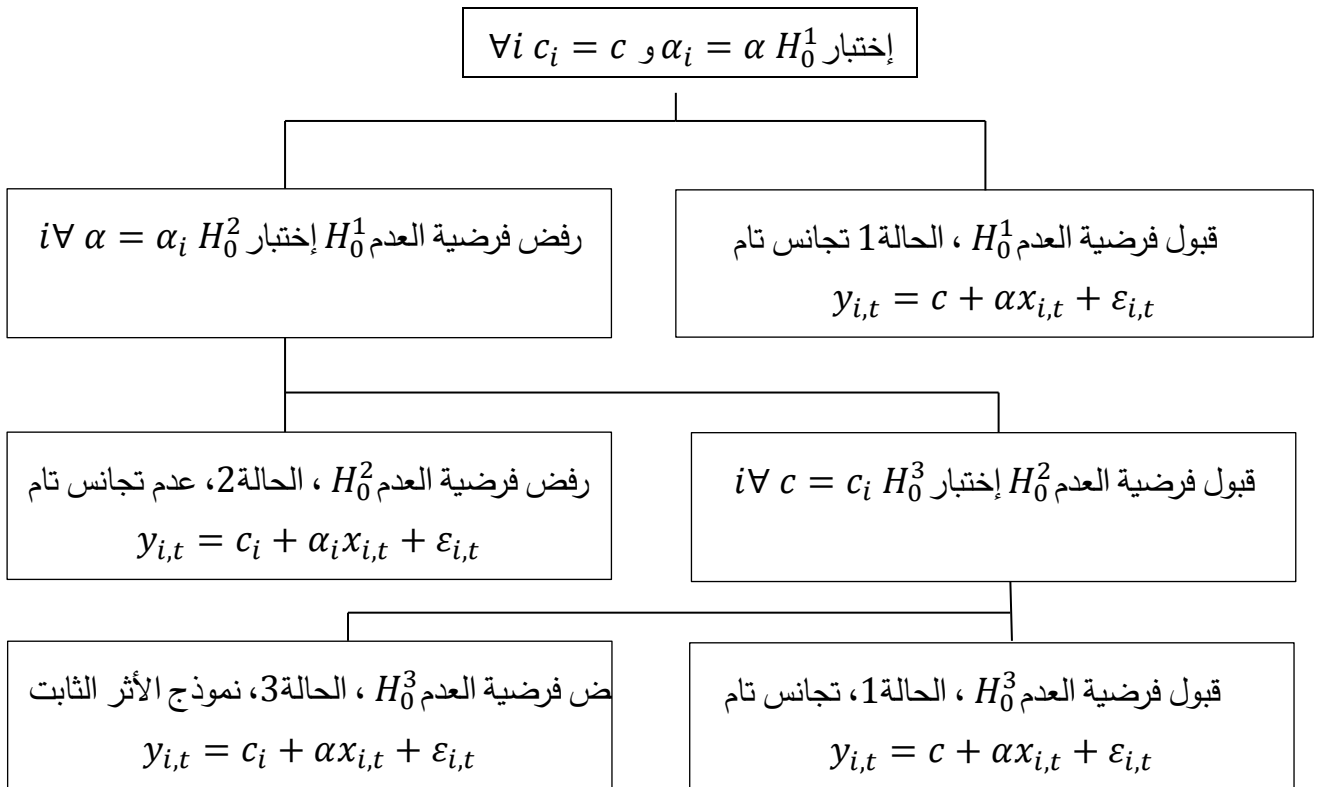
المطلب الثالث: تقدير المعادلة الأولى لأثر هيكل السوق على السلوك.

لتحديد أثر هيكل السوق على سلوك بنوك القطاع المصرفي الجزائري، يتم تقدير المعادلة الأولى، وللقيام بذلك يجب أولاً اختيار النموذج الذي يتناسب مع طبيعة بيانات الدراسة، ثم تقدير النموذج والتأكد من جودته من أجل استخلاص نتائج موضوعية.

أولاً: اختيار النموذج.

لاختيار النموذج المناسب نقوم بإجراء اختبار هسيو (Hsiao1986)، ويمكن تلخيص خطوات هذا الاختبار في الشكل التالي:

شكل 5-21: اختبار هسيو



المصدر: Régis Bourbonnais, **Économétrie Cours et exercices corrigés**,

9e édition Dunod, Paris, 2015,P :349.

ويقوم هذا الاختبار على التحقق من فرضية العدم الأولى، والتي تفترض أن جميع البنوك تشترك في حد ثابت واحد، وفي معاملات المتغيرات المستقلة، ففي حال قبول هذه الفرضية تعتبر حالة تجانس تام، أما في حال رفض فرضية العدم الأولى، نختبر فرضية العدم الثانية والتي تفترض أن معاملات المتغيرات المستقلة لجميع البنوك متساوية، ورفض هذه الفرضية يدل على وجود عدم تجانس تام بين البنوك، وفي هذه الحالة نقوم بتقدير معادلة انحدار لكل بنك على حدة، أما في حال قبول فرضية العدم الثانية نقوم باختبار فرضية العدم الثالثة، وفي حال قبول هذه الفرضية نعود إلى الحالة الأولى، حالة التجانس التام، وفي حال الرفض نكون أمام نموذج الأثر الثابت، أي أن البنوك تشترك في معاملات المتغيرات المستقلة، ولكن لكل بنك حد ثابت خاص به يعكس الخصائص التي تميز كل بنك عن البنوك الأخرى.

والجدول التالي يوضح نتائج الاختبار:

جدول 5-28: نتائج اختبار هسايو

Hypotheses	F-Stat	P-Value
H1	1.596730	0.200748
H2	1.410117	0.276032
H3	1.893330	0.063434

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على مخرجات برنامج Eviews 9

ونظرا لقبول فرضية العدم للاختبار الأول ورفض الفرضية البديلة فإن النموذج التجميعي هو الأنسب حيث يتم تقدير نموذج واحد لجميع البنوك (بانل) تشترك فيه جميع البنوك في الحد الثابت ومعلمات المتغيرات المستقلة.

ثانيا: تقدير النموذج.

انطلاقا مما سبق وللتحقق من الشرط الأول، ولتحديد أثر هيكل السوق على سلوك المؤسسات

المصرفية تم الاعتماد على حزم البيانات المقطعية الزمنية لتقدير النموذج التالي:

$$NIM = C + \alpha(1) * HHI_t + \alpha(2) * MS_{i,t} + \alpha(3) * CE_{i,t} + \alpha(4) * EQUITYTA_{i,t} + \alpha(5) * GDP_GROWTH_t + \alpha(6) * INFLATION_t + \alpha(7) * ISLAMIC_i + \alpha(8) * PUBLIC_i + \varepsilon_{i,t}$$

حيث:

NIM: صافي هامش الفائدة؛

HH_{i,t}: مؤشر هيرشمان-هيرفندال لقياس تركيز السوق في السنة t؛

MS_{i,t}: الحصة السوقية للبنك i في السنة t؛

CE_{i,t}: معامل الاستغلال للبنك i في السنة t؛

EquityTA_{i,t}: نسبة حقوق الملكية إلى إجمالي الأصول للبنك i في السنة t؛

GDPgrowth_t: معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي في السنة t؛

Inflation_t: معدل التضخم في السنة t؛

Islamic_i: متغير وهمي يأخذ القيمة 1 إذا كان البنك إسلامي والقيمة 0 إذا كان البنك تقليدي؛

Public_i: متغير وهمي يأخذ القيمة 1 إذا كان البنك عمومي والقيمة 0 إذا كان البنك خاص؛

C: الحد الثابت؛

C1, C2, ..., C8: معاملات المتغيرات المستقلة؛

ε_{i,t}: حد الخطأ العشوائي.

بعد التقدير باستخدام النموذج التجميعي pooled ols تم الحصول على المعادلة التالية:

$$\begin{aligned} NIM = & 0.0851373980613 + 0.161290345896 * HHI - 0.0630234875268 * MS + 0.0232077129759 \\ & * COEFFICIENT_D_EXPLOITATI + 0.00970797043554 * EQUITYTA - 0.00134157210134 \\ & * GDP_GROWTH_ANNUAL_ + 0.00114786203054 * INFLATION - 0.00127866773625 \\ & * DUMMY_ISLAMIC - 0.00753558569153 * DUMMY_PUBLIC + \epsilon_{i,t} \end{aligned}$$

ولمعالجة مشكل الارتباط الذاتي في هذا النموذج تم إدراج المتغير التابع بفترة إبطاء واحدة

للمتغيرات المستقلة وكانت معادلة التقدير كما يلي:

$$\begin{aligned} NIM = & 0.063555911485 + 0.179288152459 * HHI - 0.0432798972756 * MS + 0.024258057155 \\ & * COEFFICIENT_D_EXPLOITATI + 0.000700709871903 * EQUITYTA - 0.000753835735918 \\ & * GDP_GROWTH_ANNUAL_ + 0.00118379073541 * INFLATION - 0.00351808834804 \\ & * DUMMY_ISLAMIC - 0.00387202665472 * DUMMY_PUBLIC + 0.652380697478 * NIM(-1) \end{aligned}$$

والجدول التالي يلخص نتائج التقدير:

جدول 5-29: نتائج تقدير النموذج الأول

المتغير	المعاملات	إحصائية t	P.value
C	0.063556***	4.805664	0.0000
HHI	0.179288***	2.901145	0.0047
MS	-0.043280**	-2.036746	0.0446
CE	0.024258***	2.971606	0.0038
EQUITYTA	0.000701	0.108283	0.9140
GDP GROWTH	-0.000754	-0.888862	0.3764
INFLATION	0.001184**	2.481844	0.0149
DUMMY ISLAMIC	-0.003518	-1.613200	0.1102
DUMMY PUBLIC	-0.003872	-1.090475	0.2784
NIM (-1)	0.652381***	9.707941	0.0000
R2=0.723144 Adjusted R2=0.695763 F=26.41014 ProbF=0.00			

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على مخرجات برنامج Eviews 9

بإلقاء نظرة أولية على الجدول رقم 5-29 نجد أن قيمة احتمالية f تساوي الصفر أي أن النموذج ككل معنوي، وبالنظر إلى معنوية كل معلمة على حدى نجد 4 معاملات من أصل 10 دالة إحصائيا عند مستوى معنوية 1%، ومعلمتان دالتان إحصائيا عند مستوى معنوية 5%، في حين كانت أربع معاملات غير دالة إحصائيا عند مستوى معنوية 10%، كما أن معامل التحديد المصحح بلغت قيمته تقريبا 0.695، ما يدل على أن النموذج المقدر يفسر 69.5% من صافي هامش الفائدة.

ثالثا: تحليل النتائج.

انطلاقا من نتائج تقدير النموذج القياسي نجد أن هناك علاقة طردية ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية 1% بين مؤشر هيرشمان-هيرفندال HHI وصافي هامش الفائدة NIM ما يثبت أثر تركيز السوق على سلوك المؤسسات المصرفية الجزائرية، فكلما زاد تركيز السوق بوحدة واحدة، أي كلما انخفض عدد المصارف القائمة و/أو زاد التباين في حصصها السوقية، زادت قيمة صافي هامش الفائدة 0.179 وحدة، وهو ما يعكس ارتفاعا في أسعار الفائدة على القروض الممنوحة و/أو انخفاض في أسعار الفائدة

على الودائع، وهذا يدل على ابتعاد المصارف عن سلوك المنافسة التامة كلما زاد تركيز السوق، وبذلك يتحقق الشرط الأول.

هاته النتيجة تتوافق مع نموذج هيكل -سلوك-أداء، كما تثبت وجود عوائق دخول سمحت للمؤسسات القائمة من رفع أسعار الفائدة عند زيادة تركيز السوق، بدون الخوف من التهديدات المحتملة للمنافسين المحتملين حسب نظرية الأسواق التنافسية، وهو ما يجعل السوق المصرفي الجزائري سوقا غير تنافسي، أيضا العلاقة ذات الدلالة الإحصائية بين تركيز السوق وسلوك المؤسسات ينفي ما اقترحه فريدمان من عدم وجود علاقة بين التركيز والسلوك التواطئي، وأن الخسارة المتوقعة من التنافس على تخفيض الأسعار، تكون سببا كافيا وبغض النظر عن عدد المصارف القائمة، على بروز سلوكيات تواطئية، ويرجع عدم توافق هذه النظرية مع نتيجة النموذج المقدر، كون انخفاض عدد المؤسسات يخفض من تكاليف التواطؤ ويساعد على التنسيق وبالتالي أي سلوك احتكاري يمر عبر زيادة تركيز السوق، فمن غير الممكن أن ينشأ تكتل أو تنسيق مع وجود عدد كبير من المؤسسات وسعي كل مؤسسة إلى تغليب المصلحة الذاتية الآنية في ضل عدم توفر المعلومة الكاملة والكافية حول وضعية السوق وزيادة كلفتها نظرا لوجود هذا العدد الكبير من المؤسسات.

بالنسبة لمؤشر الحصة السوقية MS والذي يعكس حجم المصرف فإن معلمتها كانت ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية 5%، وأظهرت علاقة عكسية بين الحصة السوقية والسلوك الاحتكاري لدى المؤسسات المصرفية، وقد كان من الممكن أن تكون هاته العلاقة طردية حسب النظريات الاقتصادية، حيث تسعى المؤسسات المصرفية ذات الحصص السوقية الكبيرة والحجم الكبير، إلى استغلال علاماتها التجارية، شهرتها، اتساع شبكة وكالاتها، جودة خدماتها وولاء زبائننها التي سمحت لها بالحصول على هذا الحجم وهذه الحصة السوقية، في رفع أسعار خدماتها فوق أسعار منافسيها دون أن تتقلص حصتها السوقية أو تنخفض أرباحها، لكن حسب نتيجة هذا البحث كانت العلاقة عكسية، ويمكن تفسير هذه العلاقة بتركيز هاته المؤسسات على استغلال حجمها بزيادة أرباحها من تخفيض تكاليفها عوض رفع أسعارها، ومعامل الاستغلال المدرج في هذا النموذج يمكن أن يثبت أو ينفي هذه النتيجة.

معامل الاستغلال CE كانت معلته معنوية عند مستوى 1%، ويقيس هذا المؤشر كفاءة المصرف ومدى تحكمه في تكاليفه، فكلما زاد هذا المؤشر دل ذلك على عدم كفاءة البنك، وبالنظر للعلاقة العكسية بين معامل الاستغلال والسلوك الاحتكاري للمصارف، فانه كلما زادت كفاءة المصرف (أي انخفض

معامل الاستغلال الخاص به)، كلما انكمش صافي هامش الفائدة، أي أن المصارف الأكثر كفاءة تقدم أسعار فائدة أقل على القروض وأعلى على الودائع بالمقارنة مع المنافسين، وهو ما يؤكد النتيجة الخاصة بالحصة السوقية.

مؤشر نسبة حقوق الملكية إلى إجمالي الأصول للبنك ومؤشر معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي لم يكن لهما علاقة ذات دلالة إحصائية مع السلوك الاحتكاري للمصارف، وبالتالي هذا النموذج لم يظهر أي أثر لهاذين المتغيرين على صافي هامش الفائدة بصفة خاصة وعلى سلوك البنوك بصفة عامة. معلمة معدل التضخم ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية 5%، فكلما زاد معدل التضخم زاد صافي هامش الفائدة، ما يدل على أن المصارف الجزائرية تستطيع التنبؤ بالتغيرات في معدل التضخم، وتعديل مستويات أسعار الفائدة بما يناسب معدلات التضخم الجديدة .

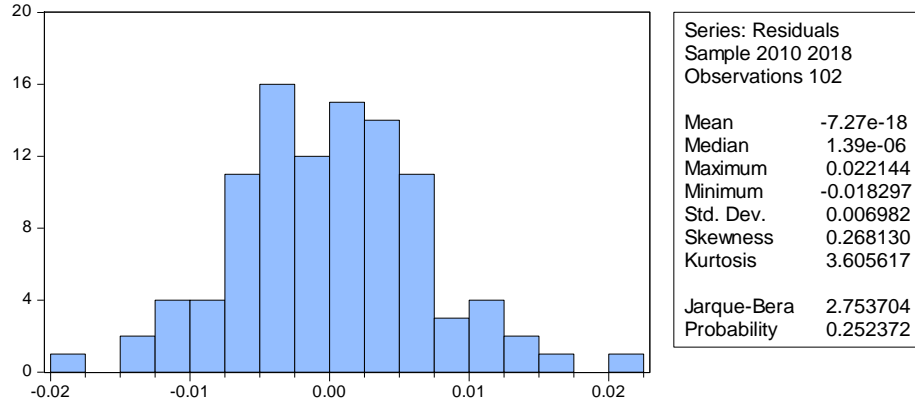
المتغيران الوهميان للمصارف الإسلامية والمصارف العمومية، لم تكن لمعلمتيهما دلالة إحصائية، بمعنى انه لا يوجد فرق ذو دلالة إحصائية بين سلوك المصارف الإسلامية والمصارف التقليدية، فطبيعة المصرف في هذه الحالة ليس لها أي تأثير على سياسة تسعيره، كذلك بالنسبة لطبيعة ملكية البنوك إذا كانت عمومية أو خاصة لم يكن هناك فرق ذو دلالة إحصائية بين سلوكيهما. في الأخير يتأثر صافي هامش الفائدة للسنة الحالية بصافي هامش الفائدة للسنة السابقة، لذلك كانت معلمة هاته الأخيرة ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية 1%، فسياسات التسعير لا يمكن أن تتغير بصفة جذرية في وقت قصير، فالتغير فيها يكون بصفة تدريجية ويحتاج لوقت أطول لذلك يرتبط صافي هامش الفائدة لسنة ما بالسنة التي سبقتها.

رابعاً: اختبار البواقي.

1- اختبار التوزيع الطبيعي للبواقي.

الشكل الموالي يمثل المدرج التكراري للبواقي واختبارات التوزيع الطبيعي.

شكل 5-22: اختبار التوزيع الطبيعي للبواقي للنموذج الأول



المصدر: مخرجات برنامج Eviews 9

من خلال الشكل السابق نلاحظ أن المتوسط الحسابي للبواقي يؤول إلى الصفر، وقيمة معامل الالتواء Skewness تساوي 0.268 ما يدل على أن المدرج التكراري ذو التواء ضعيف موجب (ناحية اليمين)، كما أن قيمة Kurtosis قريبة من 3.6 وبالتالي فإن توزيع البواقي غير مفلطح وغير مدبب، وكانت قيمة Jarque-Bera 2.7 باحتمال 0.253، من كل ما سبق فإننا نقبل فرضية العدم بكون سلسلة البواقي تتبع التوزيع الطبيعي.

2- اختبار الارتباط الذاتي (اختبار Breusch-Godfrey Serial Correlation LM)

بالرغم أن قيمة داربون واتسون تساوي تقريبا 2 إلا أنه لا يمكن الاعتماد عليها في تحديد عدم وجود ارتباط ذاتي لوجود المتغير التابع بإبطاء سنة واحدة في النموذج. لذا تم الاعتماد على اختبار Breusch-Godfrey Serial Correlation LM، وكانت النتائج كما يلي:

جدول 5-30: اختبار Breusch-Godfrey Serial Correlation LM للارتباط الذاتي.

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:			
F-statistic	0.001882	Prob. F(2,89)	0.9981
Obs*R-squared	0.004272	Prob. Chi-Square(2)	0.9979

المصدر: مخرجات برنامج Eviews 9

ومن الجدول أعلاه نلاحظ أن احتمالية كاي تربيع Chi-Square بإبطاء 2 تساوي 0.9979 وهي أكبر من 0.05 وبالتالي نقبل فرضية العدم بعدم وجود ارتباط ذاتي.

3- اختبار عدم ثبات التباين.

للتحقق من عدم ثبات التباين تم إجراء مجموعة من الاختبارات والجدول التالي يلخص النتائج.

جدول 5-31: اختبارات عدم ثبات التباين

الاختبار	الاحتمالية	النتيجة
Breusch-Pagan-Godfrey	F-statistic Obs*R-squared Scaled explained SS	عدم ثبات التباين 0.0017 0.0032 0.0019
Harvey	F-statistic Obs*R-squared Scaled explained SS	ثبات التباين 0.3216 0.3115 0.1740
ARCH	F-statistic Obs*R-squared	ثبات التباين 0.9965 0.9965
White	F-statistic Obs*R-squared Scaled explained SS	ثبات التباين 0.0585 0.1256 0.0734

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على مخرجات برنامج Eviews 9

من الجدول أعلاه نلاحظ أن ثلاثة اختبارات من أصل أربعة أجريت كانت نتيجتها عدم وجود مشكل عدم ثبات التباين وبالتالي فإن إحصائية t و f للنموذج يمكن اعتبارها موثوقة.

المطلب الرابع: العلاقة بين هيكل السوق، سلوك البنوك والأداء.

يتم تقدير المعادلة الثانية لإظهار أثر كل من هيكل السوق وسلوك المؤسسات على الأداء للتحقق من الشرط الثاني والثالث، وتقدير المعادلة الثالثة أثر الهيكل على الأداء بغياب السلوك، للتحقق من الشرط الرابع.

أولاً: أثر هيكل السوق وسلوك البنوك على الأداء.

لتحديد أثر هيكل السوق وسلوك البنوك على أداء القطاع نقترح النموذج التالي:

$$ROA = C + \alpha(1)*NIM + \alpha(2)*HHI + \alpha(3)*MS + \alpha(4)*COEFFICIENT_D_EXPLOITATI + \alpha(5)*EQUITYTA + \alpha(6)*GDP_GROWTH_ANNUAL_ + \alpha(7)*INFLATION + \alpha(8)*DUMMY_ISLAMIC + \alpha(9)*DUMMY_PUBLIC$$

1- اختبار هسيانو وتقدير النموذج.

لاختيار النموذج المناسب لبيانات البنوك محل الدراسة قمنا بإجراء اختبار هسيانو، والجدول التالي

يوضح نتائج الاختبار:

جدول 5-32: نتائج اختبار هسيانو

Teste d'homogénéité	F stat	P value
Teste1	1.123353727266325	0.5500434283696431
Teste2	0.8718325824285057	0.6637272366218268
Teste3	3.288111512143331	0.001463383156412157

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على مخرجات برنامج Eviews 9

ونظرا لقبول فرضية العدم للاختبار الأول نقبل النموذج التجميعي OLS لتقدير المعادلة وكانت نتيجة

التقدير كما يلي:

$$ROA = 0.12774449515 + 10.1306222084 * NIM + 13.076536327 * HHI - 3.05096749959 * MS - 3.98801227777 * COEFFICIENT_D_EXPLOITATI + 1.97992501291 * EQUITYTA + 0.188685032329 * GDP_GROWTH_ANNUAL + 0.0961315931726 * INFLATION - 0.0709878306218 * DUMMY_ISLAMIC - 0.658462626508 * DUMMY_PUBLIC$$

والجدول التالي يلخص نتائج التقدير:

جدول 5-33: نتائج تقدير النموذج

المتغير	المعاملات	إحصائية t	P.value
C	0.127744***	3.187192	0.0020
NIM	10.13062**	2.262090	0.0260
HHI	13.07654***	6.822146	0.0000
MS	-3.050967**	-2.025338	0.0457
CE	-3.988012***	-7.488756	0.0000
EQUITYTA	1.979925***	4.333427	0.0000
GDP GROWTH	0.188685***	3.167508	0.0021
INFLATION	0.096132***	3.561474	0.0006
DUMMY ISLAMIC	-0.070988	-0.468438	0.6406
DUMMY PUBLIC	-0.658463***	-2.638538	0.0098
R2=0.706200 Adjusted R2=0.677459 F=24.57092 ProbF=0.0000 DW=1.504304			

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على مخرجات برنامج Eviews 9

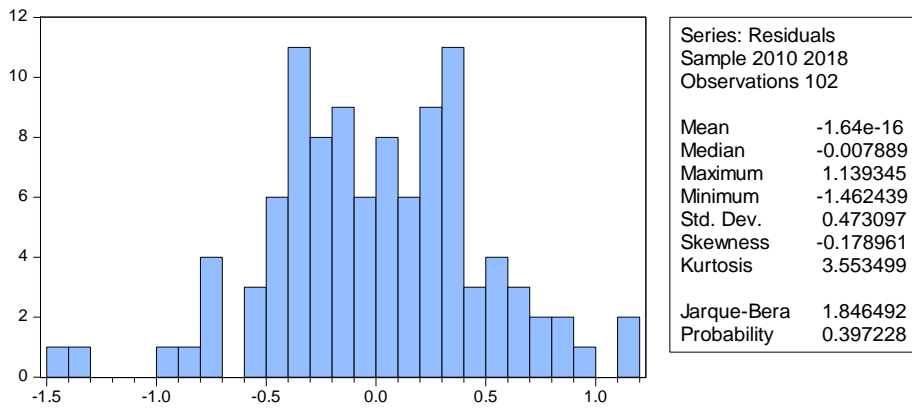
من خلال الجدول السابق نلاحظ أن النموذج ككل معنوي بالنظر لقيمة احتمالية f تساوي صفر، كما نلاحظ 7 معلمات من أصل 10 ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية 1%، ومعلمتان دالتان إحصائياً عند مستوى معنوية 5%، فيما كانت معلمة واحدة غير معنوية عن 10%، كما تبين قيمة معامل التحديد المصحح والتي قدرت ب 0.677 أن النموذج المقترح قادر على تفسير أكثر من 67 بالمئة من العائد على الأصول.

2- اختبار البواقي.

أ- اختبار التوزيع الطبيعي للبواقي.

الشكل التالي يمثل المدرج التكراري للبواقي واختبارات التوزيع الطبيعي.

شكل 5-23: اختبار التوزيع الطبيعي للبواقي للنموذج الثاني



المصدر: مخرجات برنامج Eviews 9

من خلال الشكل السابق نلاحظ أن المتوسط الحسابي للبواقي يؤول إلى الصفر، وقيمة معامل الالتواء Skewness تساوي 0.179 ما يدل على أن المدرج التكراري ذو التواء ضعيف موجب (ناحية اليمين)، كما أن قيمة Kurtosis قريبة من 3.55 وبالتالي فإن توزيع البواقي غير مفلطح وغير مدبب، وكانت قيمة Jarque-Bera 1.84 باحتمال 0.397 وهي أكبر من 0.05، من كل ما سبق فإننا نقبل فرضية عدم بكون سلسلة البواقي تتبع التوزيع الطبيعي.

ب- اختبار الارتباط الذاتي (اختبار Breusch-Godfrey Serial Correlation LM)

بلغت قيمة دارين واتسون 1.50 وهي أكبر من القيمة الحرجة الدنيا والمقدرة ب 1.48 وأقل من القيمة الحرجة القصوى، وبالتالي لا يمكن الجزم بوجود ارتباط ذاتي أو نفي ذلك، لذلك قمنا باختبار Breusch-Godfrey Serial Correlation LM والجدول التالي يوضح نتيجة الاختبار:

جدول 5-34: اختبار Breusch-Godfrey Serial Correlation LM للارتباط الذاتي.

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:			
F-statistic	1.861308	Prob. F(2,90)	0.1612
Obs*R-squared	3.847464	Prob. Chi-Square(2)	0.1461

المصدر: مخرجات برنامج Eviews 9

بما أن احتمالية كاي تربيع Chi-Square بإبطاء 2 تساوي 0.1416 واحتمالية f تساوي 0.1612 وهما أكبر من 0.05 وبالتالي نقبل فرضية العدم بعدم وجود ارتباط ذاتي.

3- اختبار عدم ثبات التباين.

للتحقق من عدم ثبات التباين تم إجراء مجموعة من الاختبارات والجدول التالي يلخص النتائج.

جدول 5-35: اختبارات عدم ثبات التباين

النتيجة	الاحتمالية			الاختبار
ثبات التباين	0.1833 0.1824 0.0476	Prob. F(9,92) Prob. Chi-Square(9) Prob. Chi-Square(9)	F-statistic Obs*R-squared Scaled explained SS	Breusch-Pagan-Godfrey
ثبات التباين	0.4553 0.4381 0.1866	Prob. F(9,92) Prob. Chi-Square(9) Prob. Chi-Square(9)	F-statistic Obs*R-squared Scaled explained SS	Harvey
ثبات التباين	0.1143 0.1120	Prob. F(1,99) Prob. Chi-Square(1)	F-statistic Obs*R-squared	ARCH
ثبات التباين	0.5379 0.4857 0.0622	Prob. F(44,57) Prob. Chi-Square(44) Prob. Chi-Square(44)	F-statistic Obs*R-squared Scaled explained SS	White

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على مخرجات برنامج Eviews 9

من خلال الجدول السابق نلاحظ أن نتائج الاختبارات أظهرت جميعها عدم وجود مشكل عدم ثبات التباين.

ثانيا: العلاقة بين الهيكل والأداء بدون مؤشر السلوك.

1- تقدير النموذج

بعد تأكيد أثر هيكل السوق على السلوك، ومن ثم تقدير أثر كل من هيكل السوق وسلوك المؤسسات على أداء القطاع المصرفي الجزائري، تم القيام بتقدير أثر على الأداء بغياب مؤشر السلوك، للتحقق من صحة الشرط الرابع وللتمكن من تحديد دوره في الوساطة بين الهيكل والأداء. وكانت معادلة التقدير كالآتي:

$$\begin{aligned} ROA = & 0.33226153845 + 15.1741976421*HHI - 3.6735996627*MS - \\ & 3.96142044701*COEFFICIENT_D_EXPLOITATI + 2.1331072646*EQUITYTA + \\ & 0.179062969636*GDP_GROWTH_ANNUAL_ + 0.105866019136*INFLATION - \\ & 0.0612744603378*DUMMY_ISLAMIC - 0.688876999919*DUMMY_PUBLIC \end{aligned}$$

والجدول التالي يلخص نتائج التقدير:

جدول 5-36: نتائج تقدير النموذج

المتغير	المعاملات	إحصائية t	P.value
C	0.332262***	3.969173	0.0001
HHI	15.17420***	8.853711	0.0000
MS	-3.673600***	-2.427822	0.0171
CE	-3.961420***	-7.282855	0.0000
EQUITYTA	2.133107***	4.620726	0.0000
GDP GROWTH	0.179063***	2.949768	0.0040
INFLATION	0.105866***	3.888683	0.0002
DUMMY ISLAMIC	-0.061274	-0.395926	0.6931
DUMMY PUBLIC	-0.688877***	-2.705807	0.0081
R2= 0.655810 Adjusted R2= 0.630179 F= 27.87145 ProbF=0.0000 DW= 1.585483			

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على مخرجات برنامج Eviews 9

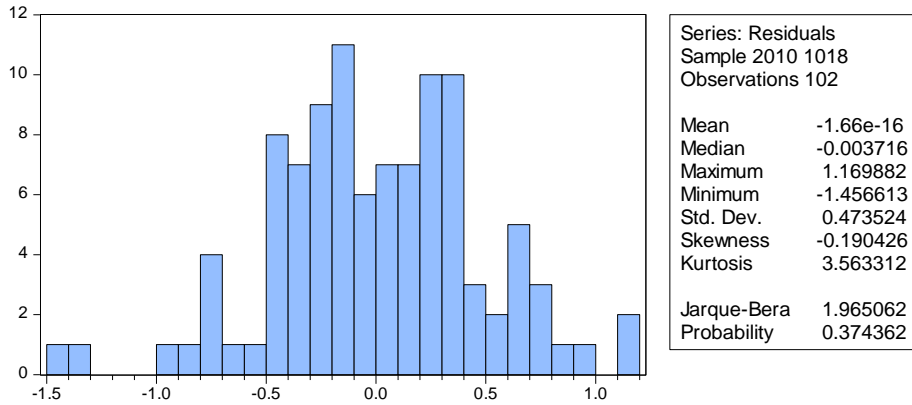
نلاحظ أن النموذج ككل معنوي وكانت إحصائية f تساوي 0، بالإضافة إلى معنوية أغلبية المعلمات عند مستوى 1%، باستثناء المتغير الوهمي الخاص بالبنوك الإسلامية الذي لم يكن ذو دلالة إحصائية، ويفسر النموذج 63% من العائد على الأصول.

2- اختبار البواقي.

أ- اختبار التوزيع الطبيعي للبواقي.

الشكل التالي يمثل المدرج التكراري للبواقي واختبارات التوزيع الطبيعي.

شكل 5-24: اختبار التوزيع الطبيعي للبواقي للنموذج الثالث



المصدر: مخرجات برنامج Eviews 9

وبالنظر لقيم المتوسط الحسابي، معامل الالتواء والتقلطح فإن البواقي تتبع التوزيع الطبيعي وهو ما تؤكد قيمة Jarque-Bera والتي قدرت ب 1.96 واحتماليته ب 0.37.

ب- اختبار الارتباط الذاتي (اختبار Breusch-Godfrey Serial Correlation LM)

نظرا لعدم فصل قيمة دارين واتسون والتي بلغت 1.58 في مشكل عدم ثبات التباين كونها محصورة بين القيمة الحرجة الدنيا والقصى (1.51-1.85)، نقوم باختبار Breusch-Godfrey Serial Correlation LM والجدول التالي يوضح نتيجة الاختبار:

جدول 5-37: اختبار Breusch-Godfrey Serial Correlation LM للارتباط الذاتي.

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:			
F-statistic	2.274257	Prob. F(2,92)	0.1086
Obs*R-squared	4.757626	Prob. Chi-Square(2)	0.0927

المصدر: مخرجات برنامج Eviews 9

من الجدول السابق نجد أن احتمالية كاي تربيع Chi-Square بإبطاء 2 تساوي 0.0927 واحتمالية f تساوي 0.1086 وهما أكبر من 0.05 وبالتالي نقبل فرضية العدم بعدم وجود ارتباط ذاتي.

ج- اختبار عدم ثبات التباين.

لاختبار خلو النموذج من مشكل عدم ثبات التباين تم القيام بإجراء الاختبارات الموضحة في

الجدول التالي:

جدول 5-38: اختبارات عدم ثبات التباين

النتيجة	الاحتمالية			الاختبار
ثبات التباين	0.0881 0.0918 0.0690	Prob. F(8,93) Prob. Chi-Square(8) Prob. Chi-Square(8)	F-statistic Obs*R-squared Scaled explained SS	Breusch-Pagan-Godfrey
ثبات التباين	0.6885 0.6682 0.7762	Prob. F(8,93) Prob. Chi-Square(8) Prob. Chi-Square(8)	F-statistic Obs*R-squared Scaled explained SS	Harvey
ثبات التباين	0.0510 0.0503	Prob. F(1,99) Prob. Chi-Square(1)	F-statistic Obs*R-squared	ARCH
ثبات التباين	0.1690 0.1973 0.0011	Prob. F(40,61) Prob. Chi-Square(40) Prob. Chi-Square(40)	F-statistic Obs*R-squared Scaled explained SS	White

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على مخرجات برنامج Eviews 9

من خلال الجدول السابق نلاحظ أن نتائج جميع الاختبارات أظهرت عدم وجود مشكل عدم ثبات التباين.

ثالثا: المقارنة بين المعادلة الثانية والثالثة وتحليل النتائج.

للمقارنة بين النموذجين نقترح الجدول التالي:

جدول 5-39: مقارنة بين المعادلتين 2 و3.

المعادلة 3 أثر الهيكل على الأداء بغياب مؤشر السلوك		المعادلة 2 أثر الهيكل على الأداء بوجود مؤشر السلوك		المتغير
P.value	المعاملات	P.value	المعاملات	
0.0001	0.332262***	0.0020	0.127744***	C
/	/	0.0260	10.13062**	NIM
0.0000	15.17420***	0.0000	13.07654***	HHI
0.0171	-3.673600***	0.0457	-3.050967**	MS
0.0000	-3.961420***	0.0000	-3.988012***	CE
0.0000	2.133107***	0.0000	1.979925***	EQUITYTA
0.0040	0.179063***	0.0021	0.188685***	GDP GROWTH
0.0002	0.105866***	0.0006	0.096132***	INFLATION
0.6931	-0.061274	0.6406	-0.070988	DUMMY ISLAMIC
0.0081	-0.688877***	0.0098	-0.658463***	DUMMY PUBLIC

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدولين رقم: 5-33 و 5-36.

نلاحظ من الجدول السابق أن لصافي هامش الفائدة أثر إيجابي ذو دلالة إحصائية على الأداء ممثلاً في العائد على الأصول حيث كلما زاد صافي هامش الفائدة، أدى ذلك لزيادة العائد على الأصول، أي أنه كلما زاد الفرق بين أسعار الفائدة على الودائع والقروض الممنوحة، أو انخفضت قيمة الأصول، كلما زادت ربحية البنك. وتأكيد هذا الأثر يحقق الشرط الثاني.

بالنسبة لمؤشر هيرشمان-هيرفندال لتركيز السوق كان له علاقة طردية مع العائد على الأصول في كلا النموذجين كما كان متوقعا، فكلما زاد تركيز السوق كلما استطاعت البنوك رفع الأسعار وزيادة حصصها السوقية وبالتالي تحقيق أرباح أكبر، وهو ما يحقق الشرط الثالث.

كما نلاحظ أن قيمة معامل تركيز السوق في النموذج الثاني كانت أكبر من معامل النموذج الأول بوجود صافي هامش الفائدة (15.17 مقابل 13.07)، وهو ما يحقق الشرط الرابع، ويثبت دور السلوك كوسيط بين الهيكل والأداء حسب منهجية نموذج (Khan, Ahmad, & Chan)، ولأن معنوية معلمة التركيز في النموذج الأول بقيت ذات دلالة إحصائية رغم وجود مؤشر السلوك فيمكن اعتبار أن الوساطة غير كلية وإنما وساطة جزئية.

الحصة السوقية كانت معلمتها دالة إحصائيا عند مستوى معنوية 1% ولكن لها تأثير سلبي على العائد على الأصول خلافا لما كان متوقعا، إذ كان ينتظر من البنوك ذات الحجم الكبير تسعير خدماتها بشكل أعلى من البنوك الأصغر حجما، بالاعتماد على قدرتها على تمييز خدماتها، لتحسين أدائها، واستغلال شبكة وكالاتها الواسعة من أجل تحقيق أرباح أعلى، ودعم هذه الأرباح بالاستفادة من وفورات الحجم، هذه البنوك كان أدائها عكس المتوقع، ويمكن تفسير ذلك بعدم مقدرتها على التحكم في تكاليفها، ومواجهة مشاكل التسيير المرتبطة بالمؤسسات الكبيرة نسبيا وهو ما يتوافق مع العديد من الدراسات الخاصة بالبلدان النامية تحديدا.

معلمة معامل الاستغلال كانت دالة إحصائيا عن مستوى معنوية 1% في النموذجين وبقيم متساوية تقريبا، وكانت إشارتها سالبة ومتوافقة مع ما كان متوقعا، فكلما كان البنك أكثر كفاءة (معامل استغلال أصغر)، ويتحكم أفضل في تكاليفه كلما استطاع أن يحقق أرباح أعلى بغض النظر عن حجمه، وهو ما يتوافق مع النتيجة الثالثة، حيث لم تستطع البنوك الأكبر حجما تحقيق أداء أفضل في ظل غياب الكفاءة.

بالنسبة لمؤشر حقوق الملكية إلى إجمالي الأصول فله تأثير موجب ومعنوي، فكلما زاد هذا المؤشر تدعمت الصلاية المالية للبنوك ما يساعد على زيادة ربحية البنوك.

بالنظر لمؤشر معدل النمو السنوي للنتائج المحلي الخام فكانت معلمته ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية 1% بالنسبة للنموذجين، وكان له أثر إيجابي، فالتحسن في الوضعية الاقتصادية الكلية وزيادة الناتج المحلي الإجمالي يكون له أثر إيجابي على المؤسسات الاقتصادية وبصفة خاصة المؤسسات المصرفية.

مؤشر التضخم كان معنويا أيضا عند مستوى 1% وبأثر موجب، ما يدل على أن البنوك في الجزائر تقوم بتحسين مستويات الفائدة وفق نسب التضخم المتوقعة ما يمكنها من تقادي آثار التضخم السلبي على أرباحها

بالنسبة للمتغير الوهمي الخاص بالبنوك الإسلامية فليس له دلالة إحصائية معنوية، أي أن طبيعة البنك إذا كان إسلاميا أو تقليديا لا تؤثر في درجة ربحيته. على عكس المتغير الوهمي الخاص بطبيعة البنك إذا كان عموميا أو خاصا حيث كان ذا دلالة إحصائية، واطهر أن كون البنك عموميا يؤثر سلبا على ربحيته.

خلاصة الفصل الخامس.

من خلال دراسة هيكل السوق المصرفي الجزائري وسلوك البنوك فيه، وكذلك أداء القطاع، خلص هذا الفصل إلى أن طبيعة هيكل السوق المصرفي تتوافق مع هيكل احتكار القلة، رغم وجود اتجاه عام نحو التوجه إلى هيكل أكثر تنافسية إلا أن هذه التغيرات امتازت بالبطء ولم تبلغ المستوى الذي يغير من السمات الأساسية للقطاع، حيث اتصف بالقلة النسبية للمؤسسات الناشطة فيه مع سيطرة واضحة لعدد محدود من المصارف العمومية على نسب جد معتبر من النشاط المصرفي، سواء فيما يتعلق بالودائع المجمعة أو القروض الممنوحة أو حتى حجم الأصول. وقد ساعد هذا الهيكل على منح البنوك القائمة نوعاً من السلطة السوقية تجلت أثارها في قدرة هذه البنوك على فرض أسعار أعلى من أسعار المنافسة التامة، ما قد يضر بالرفاه الاجتماعي المنشود، هذه الوضعية ساعدت البنوك على تحقيق أداء جيد على العموم بالنسبة لجل البنوك القائمة سواء العمومية أو الخاصة، وإظهار صلابة تساعد على استقرار هذا القطاع الحساس، كما أظهر النموذج المقترح توافق فرضيات نموذج هيكل سلوك أداء مع الواقع المصرفي الجزائري، إذ يلعب سلوك البنوك دوراً وسيطاً يربط بين هيكل السوق وأداء القطاع.

الخاتمة

إن الفرضيات والنظريات التي حاولت تفسير العلاقة بين هيكل السوق، سلوك المؤسسات والأداء في الأدبيات الاقتصادية والتي يندرج القسط الأكبر منها ضمن ما يعرف بالاقتصاد الصناعي، قد تشترك في بعض الجوانب، إلا أنها تختلف في جوانب كثيرة بلغت حد التناقض، حاولت هذه الدراسة تحليل بعض هذه الفرضيات والنظريات، وإسقاطها على القطاع المصرفي الجزائري، بغية الوصول إلى مفهوم واضح يحدد طبيعة هذه العلاقات، ويساهم في ضمان استقرار هذا القطاع المحوري، وفي نفس الوقت يدعم تنافسية المؤسسات المقترضة ويدعم النمو الاقتصادي. تمثلت هذه الفرضيات المدروسة في فرضية نموذج هيكل-سلوك-أداء، فرضية السلطة السوقية النسبية، فرضية كفاءة الحجم، الكفاءة X، فرضية الحياة الهادئة، فرضية فريدمان وفرضية الأسواق التنافسية.

من أجل ما سبق تم تقسيم هذه الدراسة إلى خمسة فصول، تناول الفصل الأول، تعريف الاقتصاد الصناعي، وإظهار جذوره التاريخية والأحداث التي ساهمت في تبلوره كحقل معرفي مستقل، وتوضيح أهميته، كما بين منهجية التحاليل المتبعة فيه وأوجه التقارب والاختلاف مع النظرية النيوكلاسيكية لتحليل الأسواق، كما تم التطرق إلى أهم مدارسه الفكرية وإسهاماتها والانتقادات الموجهة إليها، وفي الأخير دراسة التوجه الجديد للاقتصاد الصناعي حسب نظرية الأسواق التنافسية.

في الفصل الثاني تم دراسة هيكل السوق، من خلال تحليل أبرز مكوناته وهي تركيز السوق، عوائق الدخول، تمييز المنتجات والتكامل العمودي. ، حيث اهتم بمفهوم تركيز السوق، العوامل المؤثرة فيه وأهم الانتقادات الموجهة إليه، كما استعرض مجموعة من أهم مقاييس التركيز سواء المطلقة أو مقاييس اللامساواة، ودرس عوائق الدخول، وشرح مفهومها وحدد أهم أشكالها، كما تطرق لتمييز المنتجات والتكامل العمودي.

قدم الفصل الثالث مدخلا للسلوك الاستراتيجي للمؤسسة باعتباره ثاني عنصر من عناصر هيكل-سلوك-أداء، ثم التعريف بنموذج القوى الخمسة لبورتر لإظهار دوره في الربط بين هيكل السوق والاستراتيجيات التنافسية التي تطبقها المؤسسات، وفي الأخير شرح أهم الاستراتيجيات التنافسية منها والتعاونية وأسس المفاضلة بينها وأثرهما على رفاه المجتمع.

درس الفصل الرابع الأداء في المؤسسات الاقتصادية بصفة عامة وفي المؤسسات البنكية بصفة خاصة، وكشف بعض الجوانب لهذا المصطلح المتشعب، ثم بين خصوصية البنوك عن باقي المؤسسات الاقتصادية انطلاقا من تعريفها وسرد أهم السمات التي لا توجد في غيرها من المؤسسات الاقتصادية،

وعرض أهم الخدمات التي تقدمها والمخاطر المرتبطة بها، وكيف دفع هذا التفرد للبنوك، بأدائها لأن يكون محور اهتمام أطراف متعددة من المتعاملين الاقتصاديين والأفراد والحكومات، كما تطرق إلى أهم المؤشرات المستخدمة لقياسه، وفي الأخير ناقش بعض النماذج التجريبية لقياس الأداء في البنوك وكيف يمكن اعتبارها أساساً لتحديد شدة المنافسة في القطاع وطبيعتها من حيث التواطؤ أو التنافس،

الفصل الخامس استهدف إسقاط النظريات والنماذج النظرية المعروضة في الفصول الأربعة الأولى، على القطاع المصرفي الجزائري، ومن أجل ذلك تعرض هذا الفصل بدايةً إلى نشأة وتطور القطاع المصرفي الجزائري، ثم حاول دراسة هيكله من حيث تركيز السوق من خلال حساب أهم مؤشرات التركيز، ومن حيث أيضاً تحديد عوائد الدخل الرئيسية التي تحد من دخول مؤسسات مصرفية جديدة للقطاع، كما درس سلوك البنوك الجزائرية و قدر درجة السلطة السوقية التي تمتلكها ومدى قدرتها على فرض أسعار بعيدة عن أسعار المنافسة التامة، كذلك قيم أداء القطاع المصرفي بالاعتماد على مؤشرات الوساطة، الصلابة والمردودية الكلية للقطاع وللمؤسسات البنكية منفردة، وفي الأخير اقترح نموذج يهدف إلى التحقق من فرضيات الدراسة وإظهار آثار كل من هيكل السوق وسلوك البنوك على الأداء وطبيعة العلاقات بين هذه العناصر.

أولاً: نتائج الدراسة ومناقشة الفرضيات.

نتائج الدراسة.

نتائج الدراسة النظرية.

- 1- إن للاقتصاد الصناعي باختلاف مدارسه الفكرية دوراً مهماً في تحليل الأسواق الاقتصادية وتفسير السلوكيات المتبعة في هذه الأسواق بواقعية أكثر ما ساهم في انتشار استخدام أدواته في رسم سياسات صناعية فعالة؛
- 2- تشتمل أهم خصائص هيكل السوق على عدد وحجم وتوزيع الحصص السوقية للمؤسسات، وجود وشدة العوائق أمام الدخول والخروج من وإلى القطاع، درجة تمايز المنتجات والتكامل العمودي؛

- 3- لكل عنصر من عناصر هيكل السوق أهميته ودوره في تحديد نوع الهيكل ولها تأثير متكامل بحيث لا يمكن لأي عنصر أن يصف بدقة طبيعة الهيكل لوحده لذا يجب الأخذ بأكثر من

- عنصر لسد النقائص ولإعطاء صورة شاملة متكاملة يمكن أن تبرز أهم خصائص الهيكل والاعتماد عليها في تحليل السلوك والأداء للخروج بنتائج موضوعية؛
- 4- على الرغم من أن العناصر الأربعة للهيكل تساهم كل بطريقتها في بناء الهيكل إلا أن درجة التأثير والأهمية تتفاوت، إذ يلعب كل من تركيز السوق وعوائق الدخول دورا رئيسيا في تحديد طبيعة الهيكل؛
- 5- على عكس سلوك المؤسسات في أسواق المنافسة الكاملة، أين تكون خيارات المؤسسة وهامش المناورة لديها محدود، فإن في الأسواق الحقيقية نجاح المؤسسات مرهون بقدرتها على اختيار السلوك الصحيح الذي يساعدها على التفوق والنجاح وتحقيق الأداء المنتظر؛
- 6- تعتمد المؤسسة على مجموعة من الأدوات والأطر النظرية لاكتشاف الاستراتيجيات المتوافقة مع هيكل السوق والملائمة لإمكانياتها والتي تسمح لها بتحقيق أهدافها، نموذج القوى التنافسية الخمسة لمايكل بورتر يعتبر من أهم هذه الأدوات، يستخدم في تحليل هياكل الأسواق حسب نظرية الاقتصاد الصناعي، وتحليل مخرجاته في صورة الاستراتيجيات التنافسية العامة؛
- 7- يمكن أن يكون الجانب التعاوني في استراتيجيات المؤسسة بديلا للاستراتيجيات التنافسية.
- 8- الاستراتيجية لا تتعارض بالضرورة مع الرفاهية الاجتماعية، كما يمكنها أن تكون كذلك، بل وقد تعززها، ويعتبر استهداف الحد من المنافسة أساس التفرقة بينها؛
- 9- يعتبر الأداء كمحصلة لهيكل السوق والسلوك الاستراتيجي للمؤسسات؛
- 10- بالإمكان وبطريقة عكسية استنباط طبيعة هيكل السوق وسلوك المؤسسات فيه انطلاقا من الأداء؛
- 11- وجود عدة نماذج ونظريات حاولت تحليل أداء البنوك والكشف عن محدداته يمكن تقسيمها إلى ثلاث مجموعات، الأولى تنطلق من هيكل السوق وتعتبره المحدد الأساسي لأداء البنوك وعلى رأس هذه النماذج هيكل-سلوك-أداء والسلطة السوقية النسبية، والمجموعة الثانية تقلل من أهمية هيكل السوق، بل تعتبره هو أيضا نتيجة لكفاءة البنوك، كما أن الأداء نتيجة لهاته الكفاءة، أما المجموعة الثالثة فتعتمد على مؤشرات مباشرة لكشف قدرة البنوك على تحقيق هامش فائدة كبيرة، وعلى امتصاص الزيادات في التكاليف وعدم تحميلها للأسعار؛

12- الكشف عن المحدد الحقيقي للأداء، وعن أثر كل من هيكل السوق وسلوكيات البنوك عليه، ومدى تهيئتها لبروز حالات تواطؤ، يجب أن يمر عبر الجمع بين كل هذه النماذج لتدارك أي خلل ممكن، أو تأويل خاطئ في حال استعمال نموذج وحيد.

نتائج الدراسة التطبيقية.

- 1- مر النظام المصرفي الجزائري منذ نشأته بعدة تحولات تماشيا مع الأوضاع السياسية والاقتصادية لكل فترة، من فترة الاحتلال الفرنسي إلى مرحلة الاستقلال ذات التوجه الاشتراكي المخطط مركزيا، إلى اقتصاد السوق والتحرير، تولد عن كل هذا عدة انعكاسات على النظام المصرفي وعلى السياسات النقدية وأهدافها؛
- 2- من خلال دراسة مؤشرات تركيز القطاع المصرفي الجزائري يمكن استخلاص أن القطاع المصرفي الجزائري شديد التركيز مع سيطرة البنوك العمومية، وهو ما يجعل القطاع المصرفي الجزائري يتسم بهيكل احتكار القلة؛
- 3- يتجه تركيز القطاع المصرفي الجزائري إلى الانخفاض مع تقلص سيطرة البنوك العمومية وتوسع حجم نشاط البنوك الخاصة ولكن ليس بالشكل الذي يؤثر في طبيعة هيكل القطاع لحد الآن؛
- 4- يُظهر مؤشر بانزار وروس أن سلوك البنوك في الجزائر أقرب لسلوك احتكار القلة، رغم وجود اتجاه عام نحو التوجه إلى سلوكيات أكثر تنافسية إلا أن هذه التغيرات امتازت بالبطء ولم تبلغ المستوى الذي يغير من السمات الأساسية للقطاع؛
- 5- يرجع سلوك البنوك الأقرب إلى احتكار القلة إلى قوة عوائق الدخول للقطاع التي تقلص تهديد دخول بنوك جديدة تتمتع بالحجم والتنظيم الكافيين لزيادة شدة المنافسة، بالإضافة إلى سيطرة البنوك العمومية ذات الحجم الكبير على نسب عالية من النشاط في القطاع؛
- 6- يعكس مؤشر صافي هامش الفائدة قدرة كبيرة للبنوك في القطاع الجزائري على تحديد أسعار الفائدة في ضل منافسة غير شديدة؛
- 7- حققت البنوك أداءً جيدا على العموم بالنسبة لجل البنوك القائمة سواء العمومية أو الخاصة، وأظهرت صلابة تساعد على استقرار هذا القطاع الحساس؛

- 8- عرف حجم الودائع تزايداً خلال فترة الدراسة، باستثناء سنة 2009 بعد الصدمة الخارجية على عوائد قطاع المحروقات و سنة 2016 نتيجة الاختلالات في الاقتصاد الكلي والتراجع الحاد في عائدات الصادرات، ثم عادت للارتفاع إثر دخول التمويل الغير تقليدي حيز التنفيذ نهاية سنة 2017؛
- 9- بصفة عامة يبقى مستوى جمع الموارد منخفضاً، بالنظر لنسبة تداول النقود الورقية خارج القطاع المصرفي إلى الكتلة النقدية؛
- 10- هناك وتيرة توسع للقروض الممنوحة سواء الموجهة للقطاع الخاص، القطاع العام أو إجمالي القروض،
- 11- الوضعية الاقتصادية الكلية للجزائر، وعجز البنوك عن رفع مستوى جمع الموارد، قد ينجم عنه نقصاً في سيولة البنوك ما يمنعها من ضخ مزيد من القروض في الاقتصاد؛
- 12- توجد علاقة طردية ذات دلالة إحصائية بين تركيز السوق وصافي هامش الفائدة، ما يثبت أثر تركيز السوق على سلوك المؤسسات المصرفية الجزائرية، وهذا يدل على ابتعاد المصارف عن سلوك المنافسة التامة كلما زاد تركيز السوق؛
- 13- مع قدرة تركيز السوق على التأثير في سلوك المؤسسات، يصبح من غير الممكن تحييد دور هيكل السوق في تحديد نمط سلوك البنوك وهذا ما يتعارض مع فرضية فريدمان.
- 14- وجود عوائد دخول سمحت للبنوك القائمة من رفع أسعار الفائدة عند زيادة تركيز السوق، بدون الخوف من التهديدات المحتملة للمنافسين المحتملين حسب نظرية الأسواق التنافسية، يجعل السوق المصرفي الجزائري سوقاً غير تنافسي؛
- 15- في القطاع المصرفي الجزائري كلما زادت كفاءة المصرف كلما انكمش صافي هامش الفائدة الخاص به، أي أن البنوك الأكثر كفاءة تعرض أسعار فائدة أقل على القروض وأعلى على الودائع بالمقارنة مع البنوك الأقل كفاءة؛
- 16- تستطيع البنوك الجزائرية التنبؤ بالتغيرات في معدل التضخم، وتعديل مستويات أسعار الفائدة بما يناسب معدلات التضخم المتوقعة، ما يمكنها من تقادي آثاره السلبية على أرباحها؛

- 17- لا يوجد فرق ذو دلالة إحصائية بين سلوك البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية، فطبيعة البنك ليس له أي تأثير على سياسة تسعيره، كذلك بالنسبة لطبيعة ملكية البنوك إذا كانت عمومية أو خاصة لا يوجد هناك فرق ذو دلالة إحصائية بين سلوكهما؛
- 18- سياسات التسعير لا يمكن أن تتغير بصفة جذرية في وقت قصير، فالتغير فيها يكون بصفة تدريجية ويحتاج لوقت أطول لذلك يرتبط صافي هامش الفائدة لسنة ما بالسنة التي سبقتها.
- 19- سلوك البنوك الناشطة في القطاع المصرفي الجزائري يؤثر في أدائها وفي أداء القطاع المصرفي ككل؛
- 20- يتأثر أداء البنوك الجزائرية بهيكل السوق المصرفي، لاسيما بتركيز السوق فكلما زاد تركيز السوق كلما استطاعت البنوك رفع الأسعار وبالتالي تحقيق أرباح أكبر؛
- 21- البنوك الأقل حجما في القطاع المصرفي الجزائري، يكون أداؤها أفضل من أداء البنوك الكبيرة، ويمكن تفسير ذلك بعدم مقدرتها على التحكم في تكاليفها، ومواجهة مشاكل التسيير المرتبطة بالمؤسسات الكبيرة نسبيا؛
- 22- إن لتحسن الوضعية الاقتصادية الكلية وزيادة الناتج المحلي الإجمالي أثر إيجابي على المؤسسات الاقتصادية بشكل عام، وعلى المؤسسات البنكية بصفة خاصة؛
- 23- طبيعة البنك إذا كان إسلاميا أو تقليديا لا تؤثر في درجة ربحيته، على عكس طبيعة البنك إذا كان عموميا، والتي أظهرت أن كون البنك عموميا يؤثر سلبا على ربحيته؛
- 24- توافق فرضيات نموذج هيكل-سلوك-أداء مع الواقع المصرفي الجزائري، إذ يلعب سلوك البنوك دورا وسيطا يربط بين هيكل السوق وأداء القطاع.

مناقشة الفرضيات.

الفرضية الأولى: إن لهيكل السوق تأثير قوي على أداء القطاع المصرفي الجزائري.

توجد علاقة إحصائية معنوية قوية بين تركيز السوق وأداء البنوك، فكلما زاد تركيز السوق كلما استطاعت البنوك رفع أسعار الفائدة على القروض وتخفيض أسعار فوائد الودائع وبالتالي تحقيق أرباح أكبر، هذه العلاقة تدل أيضا على وجود عوائق تسمح للبنوك القائمة من فرض أسعار تحسن من خلالها

أدائها دون أن يؤدي ذلك إلى دخول بنوك جديدة للقطاع. وبما أن تركيز السوق وعوائق الدخول من أهم عناصر هيكل السوق، فهذا يثبت صحة الفرضية الأولى؛

الفرضية الثانية: يساعد الحجم الكبير للبنك على اكتساب مزايا تسمح له بتحقيق أداء أفضل مما تحققه البنوك الأقل حجما.

تؤثر الحصة السوقية سلبا على أداء البنوك الجزائرية، فكلما زاد حجم البنك ساء أدائه، ما يدل على عدم قدرة البنوك الجزائرية على التحكم في تكاليفها كلما كبرت المؤسسة، وهذا الأثر عكس الأثر المتوقع حسب نظرية السلطة السوقية النسبية، وبالتالي يظهر فشلها في تفسير الأداء، وهذا ما ينفي تحقق الفرضية الثانية.

الفرضية الثالثة: تحسن الكفاءة من أداء البنوك، كما تؤثر على طبيعة هيكل السوق.

أظهر معامل الاستغلال أن البنوك ذات الكفاءة الأعلى تحقق أداءً أفضل، وتساهم في تغيير هيكل السوق الناشطة فيه من خلال التأثير على عدد البنوك وتوزيع الحصص السوقية، وهو ما يؤكد تحقق الفرضية الثالثة؛

الفرضية الرابعة: إن لبعض هياكل الأسواق، لاسيما التي تتميز بتركيز سوق عالي وعوائق دخول قوية دورا أساسيا في بروز السلوك الاحتكاري للبنوك القائمة.

توجد علاقة طردية ذات دلالة إحصائية بين تركيز السوق وصافي هامش الفائدة، ما يثبت أثر تركيز السوق على سلوك المؤسسات المصرفية الجزائرية، فكلما زاد تركيز كلما زاد الفرق بين أسعار الفائدة الدائنة والمدينة، وهذا يدل على ابتعاد المصارف عن سلوك المنافسة التامة، ما يثبت صحة الفرضية الرابعة؛

الفرضية الخامسة: يلعب السلوك الاستراتيجي للبنوك دورا وسيطا بين هيكل السوق والأداء.

أثر تركيز السوق على الأداء ينخفض بوجود مؤشر السلوك في النموذج القياسي، ما يدل على أن سلوك البنوك الجزائرية يلعب دور الوسيط بين هيكل السوق والأداء، ولأن تركيز السوق لا يختفي تمام بوجود مؤشر السلوك، فيمكن اعتبار أن الوساطة غير كلية وإنما وساطة جزئية. وهذا ما يثبت صحة الفرضية الخامسة.

ثانيا: الاقتراحات.

- 1- تحسين عوامل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر بصفة عامة، والاستثمار الأجنبي المباشر في القطاع المصرفي بصفة خاصة، لتخفيف شدة تركيز القطاع، ونقل التكنولوجيا وأساليب الإدارة والتسيير لا سيما في مجال تقييم المخاطر.
- 2- تبني استراتيجيات جذب الودائع وتقديم عروض تتلاءم مع حاجيات العميل الجزائري، لرفع سيولة البنوك ودعم التوسع في نشاطاتها؛
- 3- تخفيف عوائق الدخول للقطاع المصرفي لتعزيز منافسة محتملة تمنع البنوك القائمة من فرض معدلات فائدة بعيدة عن معدلات المنافسة التامة بهدف توفير تمويل بتكلفة معقولة للمؤسسات الاقتصادية المقترضة؛
- 4- تشجيع زيادة عدد البنوك الناشطة وتقليص فترة معالجة طلبات اعتماد البنوك الجديدة من أجل تخفيف درجة تركيز السوق وزيادة شدة المنافسة فيه، للتأثير على أسعار الفائدة على القروض الممنوحة والودائع المجمعة؛
- 5- حث البنوك على تحكّم أفضل في التكاليف وزيادة كفاءتها، لتعويض أي انخفاض محتمل في الأرباح جراء زيادة المنافسة، ولضمان أرباح عادية بدون اللجوء للتسعير غير العادل؛
- 6- تمكين البنوك الخاصة من تمويل بعض المشاريع الاستثمارية الضخمة للمؤسسات العمومية والحد من استئثار البنوك العمومية بها، لإرساء منافسة عادلة بين البنوك؛
- 7- عقد اتفاقيات تعاون وشراكة بين البنوك العمومية والخاصة لتبادل الخبرات والاستفادة من مزايا الجانبين.
- 8- تشديد الرقابة على العمل المصرفي للكشف عن حلالات التواطؤ؛
- 9- تشجيع الاستثمار في التكنولوجيا ومواكبة تطوراتها؛
- 10- الاهتمام بتقييم أداء المؤسسات والقطاع بشكل دوري؛
- 11- تحيين الخدمات البنكية بما يتوافق وثقافة المجتمع؛
- 12- تعزيز رقابة وإشراف بنك الجزائر لدعم صلابة القطاع المصرفي الجزائري.

ثالثا: آفاق البحث.

- 1- أثر كفاءة المؤسسة على هيكل السوق وأداء القطاع؛

- 2- دور السياسات العامة في تحديد استراتيجية المؤسسة؛
- 3- أثر هيكل السوق وسلوك المؤسسات على أداء قطاع التأمينات في الجزائر؛
- 4- عوائق الدخول بين هيكل السوق واستراتيجية المؤسسة.

قائمة المراجع

أولاً: قائمة المراجع باللغة العربية.

1. الكتب

1. أحلام بوعبدلي، سياسات إدارة البنوك التجارية ومؤشراتها، دار الجنان للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2015.
2. أحمد رشاد موسى: اقتصاديات المشروع الصناعي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1981.
3. أحمد سعيد بامخرمة، اقتصاديات الصناعة، دار زهران للنشر و التوزيع، جدة، 1994.
4. أسامة نور الدين، محاسبة البترول في مصافي التكرير، دار الفجر للنشر والتوزيع، القاهرة، 2017.
5. إسماعيل إبراهيم عبد الباقي، إدارة البنوك التجارية، دار غيداء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2016.
6. أكرم سالم الجنابي، الإدارة الاستراتيجية وتحديات القرن الحادي والعشرين: مفاهيم، نظريات، مداخل، عمليات، دراسة الحالة، دار أمجد للنشر والتوزيع، عمان، 2017.
7. إياد منصور حسن، إدارة العمليات البنكية والنقدية، دار ابن النفيس للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2019.
8. حمدي عبد العظيم، دراسات الجدوى الاقتصادية في البنك الإسلامي، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة، 1996.
9. خالد أحمد على محمود، فن إدارة المخاطر في البنوك وسوق المال، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2019.
10. دريد كامل آل شبيب، إدارة البنوك المعاصرة، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2012.
11. رحيم حسين، استراتيجية المؤسسة، دار بهاء الدين للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى قسنطينة، الجزائر. 2008.
12. روبرت إس. كابلان، قياس الأداء : حلول من الخبراء لتحديات يومية، تعريب الحارث النبهان، العبيكان للنشر، الرياض، 2015.

13. روجر كلارك، اقتصاديات الصناعة، تعريب فريد بشير طاهر، الطبعة الأولى، دار المريخ للنشر، الرياض، المملكة العربية السعودية، 1994.
14. سعد العنزي وجواد راضي، التحالفات الاستراتيجية في منظمات الأعمال، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، 2019.
15. صلاح الدين حسن السيبي، الموسوعة البنكية العلمية والعملية، (الجزء الثاني)، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2011.
16. طارق عبد العال حماد، تقييم أداء البنوك التجارية تحليل العائد والمخاطرة، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2001.
17. الطاهر قانة، البنوك الإسلامية ودورها في رفع الكفاءة الإنتاجية للملكية الوقفية البنك الإسلامي الأردني نموذجا، دار الخليج، عمان، الأردن، 2018.
18. عائشة يوسف الشميلي، الإدارة الاستراتيجية الحديثة: التخطيط الاستراتيجي، البناء التنظيمي، القيادة الإبداعية، الرقابة والحوكمة، دار الفجر للنشر والتوزيع، القاهرة، 2017.
19. عبد الرحمن بلحفصي، محاضرات في الاقتصاد المصرفي، محاضرات غير منشورة، جامعة سطيف، 1989.
20. عبد السميع محمود، المشاكل الاقتصادية المعاصرة، مكتبة القدس، مصر 2009.
21. عبد الغفار حنفي، عبد السلام أبو قحف، إدارة وتنظيم البنوك التجارية، المكتب العربي الحديث، القاهرة، مصر، 1995.
22. عبد القادر محمد الأسطة، أساسيات الإدارة الاستراتيجية الحديثة، الاكاديميون للنشر والتوزيع، عمان، 2016.
23. عبد القادر محمد عبد القادر عطية، الاقتصاد الصناعي بين النظرية والتطبيق، الدار الجامعية للطباعة النشر والتوزيع، الإسكندرية، 1997.
24. علي وليد العبادي وأكرم أحمد الطويل، إدارة سلسلة التجهيز وأبعاد استراتيجية العمليات والأداء التسويقي، دار الحامد، الأردن، 2013.
25. فريد إل. فراي، تشارلز آر. ستونر ولورنس جي. وينزايمر، تسيير التخطيط الاستراتيجي للأعمال الصغيرة، ترجمة دينا عبدالإله الملاح، العبيكان، الرياض، 2007.

26. فريد النجار، المنافسة والترويج التطبيقي آليات الشركات لتحسين المراكز التنافسية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2000.
27. فلاح حسن الحسيني ومؤيد عبد الرحمن الدوري، إدارة البنوك، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، 2000.
28. كاظم جاسم العيساوي، دراسات الجدوى الاقتصادية وتقييم المشروعات تحليل نظري وتطبيقي، طبعة مزيدة ومنقحة، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2013.
29. كاظم نزار الركابي، الإدارة الاستراتيجية العولمة والمنافسة، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2004.
30. كامل علاوي الفتلاوي وحسن لطيف الزبيد، الاقتصاد الجزئي النظريات والسياسات، دار المناهج، عمان، 2010.
31. ليلي محمد أبو العلا، مفاهيم ورؤى في الإدارة والقيادة التربوية بين الأصالة والحداثة، الجنادرية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2013.
32. مبروك رايس، انعكاسات العولمة المالية على الجهاز المصرفي، دار الجنان للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2016.
33. مجموعة مؤلفين، قياس وتقييم الأداء كمدخل لتحسين جودة الأداء المؤسسي، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، 2009.
34. مجيد الكرخي، تقويم الأداء في الوحدات الاقتصادية باستخدام النسب المالية، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2014.
35. المحاسنة إبراهيم محمد، إدارة وتقييم الأداء الوظيفي بين النظرية والتطبيق، دار جرير للنشر والتوزيع، الأردن، 2013.
36. محمد الصيرفي، إدارة البنوك، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2014.
37. محمد الفاتح محمود بشير المغربي، النقود والبنوك، الأكاديمية الحديثة للكتاب الجامعي، القاهرة، 2018.
38. محمد فتحى البديوى، إدارة البنوك، المكتبة الأكاديمية، القاهرة، 2012.

39. محمود عبد الفتاح رضوان، تقييم أداء المؤسسات في ظل معايير الأداء المتوازن، المجموعة العربية للتدريب والنشر، القاهرة، 2014.
40. مدحت كاظم القريشي، الاقتصاد الصناعي، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر والطباعة، عمان، الأردن، 2001.
41. مدحت محمد أبو النصر، الأداء الإداري المتميز، المجموعة العربية للتدريب والنشر، القاهرة، 2010.
42. مصطفى أحمد حامد رضوان، التنافسية كآلية من آليات العولمة الاقتصادية ودورها في دعم جهود النمو والتنمية في العالم، الطبعة الأولى، الدار الجامعية الإسكندرية، 2011.
43. مصطفى عشوي، أسس علم النفس الصناعي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992.
44. نبيل مرسي خليل، الميزة التنافسية في مجال الأعمال، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1996.
45. نصر حمود مزنان فهد، أثر السياسات الاقتصادية في أداء البنوك التجارية، الطبعة الأولى، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009.
46. الهادي مشعال: التخطيط وتحسين أداء لمؤسسات الإنتاجية والخدمية في البيئة العربية والإسلامية، دار الكتب العلمية، بيروت، 2010.
47. وليد العايب ولحو بوخاري، اقتصاديات البنوك و التقنيات البنكية، مكتبة حسن العصرية، بيروت، 2013.
- II. أطروحات الدكتوراه ورسائل الماجستير.
48. إيمان نعمون، تحليل أثر تبني الاستراتيجيات العامة للتنافس على أداء المؤسسات الصناعية دراسة حالة مؤسسات قطاع الهاتف النقال في الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2018/2017.
49. بالعبيدي عايدة عبير، أثر البنوك الأجنبية على أداء المنظومة المصرفية الوطنية - دراسة حالة الجزائر للفترة (2004-2012)، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2018/2017.

50. بن الطاهر علي، هيكل السوق و ربحية القطاع دراسة حالة القطاع البنكي الجزائري، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2011/2010.
51. بوشمال عبد الرحمان، دور الاستراتيجيات العامة للتنافس في تحسين هيكل الصناعة الدوائية الجزائرية، دراسة حالة: مجمع صيدال (2005-2015)، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2017/2016.
52. حسن مفتاح، أثر هيكل السوق على الكفاءة البنكية دراسة عينة من البنوك التجارية حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2018/2017.
53. حمزة دواوي، تحليل قدرة المؤسسات البنكية الإسلامية على مواجهة الأزمات دراسة مقارنة مع اتفاقيات بازل، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2020/2019.
54. ريس عبد الحق، مساهمة البنوك الأجنبية في تطوير سوق الائتمان في الجزائر من خلال تفعيل الخدمات المصرفية دراسة لعينة من البنوك الأجنبية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2014/2013.
55. ريس وفاء، مساهمة في تحسين أداء المؤسسات الاقتصادية الجزائرية من خلال بطاقة الأداء المتوازن- دراسة حالة مؤسسة سوناطراك مديرية الصيانة لولاية الأغواط، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2016/2015.
56. عادل بوعافية، هيكل القطاع وأثره على أداء المؤسسة الاقتصادية الجزائرية دراسة حالة: مؤسسة "موبيليس" للهاتف النقال خلال الفترة (2001 - 2009)، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2017/2016.
57. عادل عشي، الأداء المالي للمؤسسة الاقتصادية قياس وتقييم، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2001/2000.
58. قريشي محمد الجموعي: قياس الكفاءة الاقتصادية في المؤسسات المصرفية دراسة نظرية وميدانية للبنوك الجزائرية 2003- خلال الفترة 1994،، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2006/2005.

59. محمد رضا بوسنة، تحليل العلاقة بين هيكل الصناعة و الأداء: دراسة حالة الصناعة البنكية في الجزائر خلال الفترة (2004-2014)، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2016/2015.
60. محمد طرشي، متطلبات تفعيل الرقابة البنكية في ظل التحرير المالي والبنكي دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الشلف، الجزائر، 2013/2012.
61. معارفي فريدة، استراتيجية تحول البنوك التقليدية إلى بنوك إسلامية دراسة استشرافية للعمل المصرفي في الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2015/2014.
62. نوي فاطمة الزهرة، أثر تطبيق الحوكمة المؤسسية على تحسين أداء البنوك الجزائرية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2017/2016.
63. واضح فواز، استراتيجية المؤسسة الاقتصادية بين هيكل الصناعة والأداء حالة صناعة خدمة الهاتف النقال في الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2016.
64. وليد بن التركي، أثر التركيز الصناعي على أداء المؤسسة في الصناعة دراسة حالة خدمة الهاتف النقال في الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2019-2018.
65. وهيبية ديجي، دور التمييز العمودي في تحسبن أداء المؤسسة الصناعية دراسة حالة: صناعة الكوابل الكهربائية في الجزائر مؤسسة -E.NI.CA.BISKRA-، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2019.

III. المجالات

66. إبراهيم تومي، تقييم تجربة استخدام نظامي التسوية الإجمالية الفورية للمبالغ الكبيرة والدفع المستعجل (ARTS) والمقاصة الإلكترونية للمدفوعات الخاصة بالجمهور العريض (ATCI) في النظام المصرفي الجزائري خلال عقد من الزمن 2006-2015، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 46، 2017، 414-454.

67. أحمد زغدار و كلتوم حميدي، تقييم أداء نظام الجزائر للتسوية الفورية (ARTS) في النظام المصرفي الجزائري خلال الفترة 2006-2014، مجلة البحوث والدراسات العلمية، المجلد 9، العدد 2، 2015، 9-23.
68. بن صالح كريمة وطلحي فاطمة الزهراء، استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصال والاهتمام بالكفاءات البشرية كمدخل لعصرنة البنوك الجزائرية في ظل الاقتصاد المعرفي، مجلة نماء للاقتصاد والتجارة، العدد 3، 2018، 62-72.
69. داوي شيخ، تحليل الأسس النظرية لمفهوم الأداء، مجلة الباحث، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، العدد 7، 2010.
70. سليمان ناصر، النظام المصرفي الجزائري وتحديات العولمة، مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية، العدد الأول، 2008، 7-24.
71. عبد الرزاق حبار، مقومات الوساطة المصرفية في النظام المصرفي الجزائري وسبل تفعيلها، Arab economic and business journal، العدد 9، 2014، 46-53.
72. فتيحة كون، نظام المقاصة الإلكترونية كآلية لتطوير وتحديث وسائل الدفع بالجزائر، المجلة الجزائرية للاقتصاد والمالية، العدد 7، 2017، 372-394.
73. قريشي محمد الجموعي، تقييم أداء المؤسسات البنكية دراسة حالة لمجموعة من البنوك الجزائرية خلال الفترة 1994-2000، مجلة الباحث، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، عدد 3، 2004.
74. محمد حمو و محمد زيدان، إدارة التكنولوجيا المصرفية من أجل تحسين تنافسية البنوك، مع الإشارة إلى البنوك الجزائرية، الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، العدد 16، 2016، 85-96.
75. ناصر الحمدان وعلي القضاة، أثر هيكل رأس المال على أداء البنوك الأردنية المدرجة في بورصة عمان للأوراق المالية دراسة تحليلية، مجلة المنارة، المجلد 21، العدد 4، جامعة آل البيت، الأردن، نوفمبر 2013.

76. بوسالم رفيقة، الجهاز المصرفي والسياسة النقدية خلال المرحلة الانتقالية 1988-2002، الملتقى الوطني حول المنظومة البنكية في ظل التحولات القانونية والاقتصادية-بشار: 24-25 أبريل 2006.

77. تركي لحسن ومخلوفي عبد السلام، معوقات تطوير النظام البنكي في الجزائر، الملتقى الوطني حول المنظومة البنكية في ظل التحولات القانونية والاقتصادية-بشار: 24-25 أبريل 2006.

.V. التقارير

78. بنك الجزائر، التقرير السنوي 2018 التطور الاقتصادي والنقدي للجزائر، ديسمبر 2019.
79. بنك الجزائر، التقرير السنوي 2017 التطور الاقتصادي والنقدي للجزائر، جويلية 2018.
80. بنك الجزائر، التقرير السنوي 2016 التطور الاقتصادي والنقدي للجزائر، سبتمبر 2017.
81. بنك الجزائر، التقرير السنوي 2015 التطور الاقتصادي والنقدي للجزائر، نوفمبر 2016.
82. بنك الجزائر، التقرير السنوي 2013 التطور الاقتصادي والنقدي للجزائر، نوفمبر 2014.
83. بنك الجزائر، التقرير السنوي 2012 التطور الاقتصادي والنقدي للجزائر، نوفمبر 2013.
84. بنك الجزائر، التقرير السنوي 2011 التطور الاقتصادي والنقدي للجزائر، أكتوبر 2012.
85. بنك الجزائر، التقرير السنوي 2010 التطور الاقتصادي والنقدي للجزائر، جويلية 2011.
86. بنك الجزائر، التقرير السنوي 2008 التطور الاقتصادي والنقدي للجزائر، سبتمبر 2009.

.VI. القوانين

87. الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، أمر رقم 03-11 المؤرخ في 26 غشت 2003 المتعلق بالنقد والقرض المعدل والمتمم، الجريدة الرسمية عدد 52، 2003.
88. الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، مقرر 21-02 المؤرخ في 28 مارس 2021 يتضمن سحب اعتماد، الجريدة الرسمية العدد 30 المؤرخة في 22 أبريل 2021.
89. الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، نظام رقم 05-04 مؤرخ في 10 رمضان عام 1426 الموافق 13 أكتوبر سنة 2005 يتضمن نظام التسوية الإجمالية

الفورية للمبالغ الكبيرة والدفع المستعجل، الجريدة الرسمية عدد 2 المؤرخة في 15 يناير 2006.

90. الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ، نظام رقم 05 - 06 مؤرخ في 13 ذي القعدة عام 1426 الموافق 15 ديسمبر سنة 2005 ، يتعلق بمنصة الصكوك و أدوات الدفع الخاصة بالجمهور العريض الأخرى، الجريدة الرسمية عدد 26 المؤرخة في 23 أبريل 2006.

ثانيا: قائمة المراجع باللغات الأجنبية.

1. الكتب

1. Alexis Jacquemin, **économie industrielle européenne, structure de marché et stratégies d'entreprise**, seconde édition, Bordas, Paris, 1979.
2. Ammour Benhalima, **Le système bancaire Algérien, texte et réalité**, édition Dahleb, Alger, 1996,
3. Andreas Rasche, **The Paradoxical Foundation of Strategic Management**, Physica-Verlag, Heidelberg Germany, 2008.
4. Andrew W. Mullineux and Victor Murinde, **Handbook of International Banking**, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, United kingdom, 2003.
5. Anthony Saunders and Marcia Millon Cornett, **Financial Institutions Management A Risk Management Approach**, Sixth Edition, McGraw-Hill, New York, 2008.
6. Barbara Sveva Magnanelli and Luca Pirolo, **Corporate Governance and Diversity in Boardrooms Empirical Insights into the Impact on Firm Performance**, Palgrave Macmillan, Switzerland, 2021.

7. Barry J. Witcher, **Absolute Essentials of Strategic Management**, Routledge, oxon united kingdom, 2020.
8. C. W. Roney, **Strategic Management Methodology: Generally Accepted Principles for Practitioners Guidelines for Strategists**, Praeger Publishers, London, 2004.
9. Coby van der Linde, **Dynamic International Oil Markets, Oil Market Developments and Structure 1860–1990** , Springer Science, Dordrecht Netherlands, 1991.
10. Colin White, **Strategic Management**, Palgrave Macmillan, New York, 2004.
11. David Hussey, **Strategic Management From Theory to Implementation**, Fourth edition, Butterworth–Heinemann, Oxford, 1998.
12. Dennis N. Onyama, **Profitability, Productivity, and Sustainability Organizational Behavior and Strategic Alignment**, Routledge, oxon united kingdom, 2021.
13. Dennis W Carlton and Jeffrey M Perloff, **économie industrielle**, de boek, paris, 2008.
14. Dennis W. Carlton and Jeffrey M. Perloff, **Modern Industrial Organization**, Fourth edition, Pearson, London, 2015.
15. Fiorenzo Franceschini, Maurizio Galetto and Domenico Maisano, **Management by Measurement Designing Key Indicators and Performance Measurement Systems**, Springer, Berlin, 2007.
16. Florian Kumb, **Local Movie Supply in the German Motion Picture Industry An Industrial Organization Perspective**, Springer VS, Germany, 2018.

17. Florian Muller, **Sales Management Control Strategies in Banking, Strategic Fit and Performance Impact**, Gabler Verlag, Heidelberg, Germany, 2011.
18. Frank T. Rothaermel, **Strategic management**, Fourth Edition, McGraw–Hill Education, New York 2019.
19. Frederic S. Mishkin, **The Economics of Money, Banking, and Financial Markets**, 7th edition, Pearson Publications Company, New York, United States of America, 2004.
20. George Symeonidis, **The Effects of Competition, Cartel Policy and the Evolution of Strategy and Structure in British Industry**, Massachusetts Institute of Technology, London, 2002.
21. Godefroy dangnguyen, **économie industrielle appliquée**, librairie vuibert, paris, 1995.
22. Gorazd Ocvirk, **Strategic Management of Market Niches A Model Framework**, Springer Gabler, Germany, 2018.
23. Gregorio Impavido ,Esperanza Lasagabaster and Manuel García–Huitron, **New Policies for Mandatory Defined Contribution Pensions industrial organization models and investment product**, The World Bank, Washington DC, 2010.
24. Gregory Dess, Gerry McNamara, Alan Eisner and Seung–Hyun Lee, **Strategic Management Text and Case**, tenth edition, McGraw–Hill Education, New York, 2021.
25. H. Igor Ansoff, Daniel Kiple, A. O. Lewis ,Roxanne Helm–Stevens and Rick Ansoff, **Implanting Strategic Management**, 3rd edition, Springer Nature, Switzerland, 2019.

26. H.R. Machiraju, **Modern commercial banking**, Second edition, New Age International, New Delhi, 2008.
27. H.W. de long and W.G. Shepherd, **Industry structure and pricing :The New Rivalry in Infrastructure**, Springer Science and Business Media, New York, 2000.
28. Hans Genberg and Cho-Hoi Hui, **The Banking Sector In Hong Kong Competition, Efficiency, Performance and Risk**, Palgrave MacMillan, New York, 2008.
29. Hay Donald and Derek J. Morris, **Industrial Economics and Organization :Theory and Evidence**, second edition, Oxford University Press, united kingdom, 1991.
30. Heather, Ken, **The Economics of Industries and Firms**, Financial Times ,Prentice Hall, New York.2002.
31. Henry Mintzberg, Bruce Ahlstrand and Joseph Lampel, **Strategy Safari A Guided Tour Through The Wilds of Strategic Management**, The Free Press, New York, 1998.
32. Jackerson A. Nickerson and Brian S. Silverman, **Economic Institutions of Strategy**, Emerald Group Publishing Limited, Bingley united kingdom, 2009.
33. Jacob A Bikker and Michiel van Leuvensteijn, **A New Measure of Competition in the Financial Industry The Performance–Conduct–Structure Indicator**, Routledge, New York, 2015.
34. Jay B Barney and William S Hesterly, **Strategic management and competitive advantage concepts and cases**, sixth edition, Pearson, New York, 2019.

35. Jay Barney, **Gaining and Sustaining Competitive Advantage**, Fourth Edition, Pearson Education Limited, London, 2014.
36. Jean Magnan de Bornier, **Les Barrières à l'entrée**, Université Paul Cézanne Aix-Marseille.
37. Jean Pierre Angelier, **Economie industrielle Eléments de méthode**, Office des publications universitaires, Alger, 1993.
38. Jean-Louis Levet, **L'économie industrielle en évolution les faits face aux théories**, economica, paris, 2004.
39. Jean-Marie Chevalier, **Industrie –Encyclopédie économique**.
40. Jeffrey M. Perloff, **Microeconomics theory and applications with calculus**, Fifth edition, Pearson, USA, 2020.
41. Joël Bessis, **Risk Management in Banking**, Second edition, John Wiley and Sons Ltd, England, 2002.
42. Joel Mokyr, **The British Industrial Revolution An Economic Perspective**, Second Edition, Westview Press, Colorado, 1999.
43. John Lipczynski, John O. S. Wilson and John Goddard, **Industrial organization, Competition, Strategy and policy**, Fifth edition, Pearson, United Kingdom, 2017.
44. John M. Connor, **Global Price Fixing, Studies in Industrial Organization**, 2nd Edition, Springer, Berlin, 2007.
45. K.Huyn et D.Besancenot, **économie industrielle**, Bréal ,France ,2004.
46. Kevan Williams, **Strategic Management**, Dorling Kindersley Limited, New York, 2009.
47. Li Way Lee, **Industrial Organization Minds, Bodies, and Epidemics**, Springer, Switzerland, 2019.

48. Liangrong Zu, **Corporate Social Responsibility, Corporate Restructuring and Firm's Performance Empirical Evidence from Chinese Enterprises**, Springer, Berlin, 2009
49. Loizos Heracleous, **Strategy and Organization Realizing Strategic Management**, Cambridge University Press, New York, 2003.
50. Luís M. B. Cabral, **Introduction to Industrial Organization**, Massachusetts Institute of Technology, United States of America, 2000.
51. Luis Otero Gonzalez, Alaa Razia, Milagros Vivel Búa and Ruben Lado Sestayo, **Market structure, performance, and efficiency: Evidence from the MENA banking sector**, International Review of Economics and Finance, 64, 2019, 84–101.
52. Lynne Pepall, Dan Richards and George Norman, **Industrial Organization Contemporary Theory and Empirical Applications**, Fifth Edition, John Wiley & Sons Inc, 2014.
53. Manfred Neumann and Jürgen Weigand, **The International Handbook Competition**, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, United kingdom, 2004.
54. Manuel Becerra, **Theory of the Firm for Strategic Management Economic Value Analysis**, Cambridge University Press, Madrid, 2009.
55. Michael E. Porter, **Competitive Advantage Creating and Sustaining Superior Performance**, The Free Press, New York, 1985.
56. Michael E. Porter, **Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors**, free press, New York, 1998.
57. Paul Belleflamme and Martin Peitz, **Industrial Organization Markets and Strategies**, Cambridge University Press, united kingdom, 2010.

58. Philip Molyneux and Eleuterio Vallelado, **Frontiers of Banks in a Global Economy**, Palgrave Macmillan, New York, 2008.
59. Philip Sadler, **Strategic Management**, 2nd edition, Kogan Page Limited, United States, 2003.
60. R.R. Barthwal, **Industrial economics: An introductory text book**, 2nd edition, New Age International publisher, New Delhi, India, 2004.
61. Régis Bourbonnais, **Économétrie Cours et exercices corrigés**, 9e édition Dunod, Paris, 2015.
62. Richard arena et autres, traité d'économie industrielle, 2^e édition, economica, 1991.
63. Richard Schmalensee and Robert Willig, **Handbook of Industrial Organization**, Volume 1, North Holland Publishing, Amsterdam, Netherlands, 1989.
64. Shelagh Heffernan, **Modern Banking**, John Wiley & Sons Ltd, Chichester, England, 2005.
65. Stephen Martin, **Industrial Organization in Context**, Oxford University Press, United Kingdom, 2010.
66. Steven E. Landsburg, **Price Theory and Applications**, Seventh Edition, Thomson South-Western, Canada, 2008.
67. Thomas L. Wheelen and others, **Strategic management and business policy globalization, innovation, and sustainability**, fifteenth edition, Pearson Education Limited, United Kingdom, 2018.
68. Tony Morden, **Principles of Strategic Management**, Third Edition, Ashgate Publishing Limited, Hampshire, England, 2007.

69. Vera Magin, **Competition in Marketing, Two Essays on the Impact of Information on Managerial Decisions and on Spatial Product Differentiation**, Deutscher Universitiits-Verlag, Wiesbaden, Germany, 2006.
70. Victor J. Tremblay and Carol Horton Tremblay, **New Perspectives on Industrial Organization With Contributions from Behavioral Economics and Game Theory**, Springer, New York, 2012.180.
71. Xiaoqing Maggie Fu, Yongjia Rebecca Lin and Philip Molyneux, **Bank Competition, Efficiency and Liquidity Creation in Asia Pacific**, Palgrave Macmillan, Hampshire, United kingdom, 2015.
72. Yadolah Dodge: **Statistique: dictionnaire encyclopédique**, springer, Paris, 2007.
73. Yong Tan, **Performance, Risk and Competition in the Chinese Banking Industry**, Chandos Publishing, Elsevier Ltd , Oxford, United kingdom, 2014.
74. Yves Morvan, **Fondement d'économie industrielle**, 2ème édition, édition economica ,paris, 1991.

.II أطروحات الدكتوراه. الرسائل الجامعية

75. Ranaivoson Heritiana, **Diversité de la production et structure de marché. Le cas de l'industrie musicale**, Thèse Doctorat de Sciences Économiques, université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, 2008.

.III المجالات

76. Berge, A., & Hanna, T, **The price–concentration relationship in banking**. The Review of Economics and Statistics, 1989 , 291–299.
77. Demircuc–Kunt. A and Huizinga. H, **Bank activity and funding strategies: The impact on risk and returns**, Journal of Financial Economics, 2010, 626–650.
78. Diamond, D and Rajan. R, **Banks and liquidity. The American Economic Review**, 2001, 422–425.
79. Diamond, D. W, **Financial intermediation and delegated monitoring**, The Review of Economic Studies, 1984, 393–414.
80. Habib Hussain Khan, Rubi Binti Ahmad and Sok Gee Chan, **Market structure, bank conduct and bank performance: Evidence from ASEAN**, Journal of Policy Modeling, 40, 2018, 934–958.
81. Hussain and M. Kutan, **Testing the structure–conduct–performance relationship for ASEAN: Addressing the issues in the panel mediation**, Journal of Asian Economics, 72, 2021.
82. Ishaq HACINI and Khadra DAHOU, **The Evolution of the Algerian Banking System**, Management Dynamics in the Knowledge Economy, Vol.6, 2018, 145–166.
83. Lawrence G. Goldberg and Anoop Rai, **The structure–performance relationship for European banking**, Journal of Banking & Finance, 20, 1996, 745–771.
84. Mirzaei, A., Moore, T and Liu, G, **Does market structure matter on banks’ profitability and stability?**, Journal of Banking & Finance 37, 2013, 2920–2937.

85. Panayiotis P. Athanasoglou, Sophocles N. Brissimis and Matthaïos D. Delis, **Bank-specific, industry-specific and macroeconomic determinants of bank profitability**, Journal of International Financial Markets, Institutions & Money, 18, 2008 121–136.
86. Pessarossi. P, Thevenon. J.-L and Weill, L, **Does high profitability improve stability for European banks?**, Research in International Business and Finance, 53, 2020.
87. Svetlana Saksonova, **The Role of Net Interest Margin in Improving Banks' Asset Structure and Assessing the Stability and Efficiency of their Operations**, Procedia Social and Behavioral Sciences, 150, 2014, 132 – 141.
88. Tan and Wang, **The market performance of carbon trading in China: A theoretical framework of structure-conduct-performance**, Journal of Cleaner Production, 159, 410–424, 2017.

.IV التظاهرات العلمية

89. Ababacar MBENGUE, **Paradigme SCP, théorie évolutionniste et management stratégique : débats anciens, données anciennes, résultats nouveaux**, XIVième Conférence Internationale de Management Stratégique, Pays de la Loire, Angers 2005.
90. Naude, Clifford.M, **Measures of Manufacturing Industry Concentration Implications for South Africa**, Tips Forum, conference Accelerated and shared Growth in South Africa, 18 – 20 October 2006.

.V التقارير

91. la Banque d'Algérie, **rapport 2014 évolution économique et monétaire en Algérie**, Juillet 2015.
92. la Banque d'Algérie, **rapport 2009 évolution économique et monétaire en Algérie**, Juillet 2010.
93. la Banque d'Algérie, **rapport 2007 évolution économique et monétaire en Algérie**, Juillet 2008.
94. la Banque d'Algérie, **rapport 2006 évolution économique et monétaire en Algérie**, Juillet 2007.
95. la Banque d'Algérie, **rapport 2005 évolution économique et monétaire en Algérie**, Avril 2006.
96. la Banque d'Algérie, **rapport 2004 évolution économique et monétaire en Algérie**, Juillet 2005.

