

دور نظرية الألعاب في تحديد السلوك الاستراتيجي للمؤسسة الاقتصادية قطاع خدمة الهاتف النقال بالجزائر

أ/ علوي اسماعيل

جامعة بسكرة

Abstract :

المخلص :

Modern developments today make the leading institutions in a particular field or sector to search for various modern means and mechanisms as a result of the fierce and sharp competition by the institutions, which will reduce the competition from either containment or excellence in products to the agreements of complicity, and as a result Has emerged in the so-called gaming theory, which tried to give solutions through the results, whether profit or loss or a tie between competitors in the industry in order to get the least damage or the largest returns, and in this research was dropped game theory on the mobile service sector in Algeria and the study of different Their behavior Strategy adopted by the three dealers.

key words:

Game theory - rules of the game - strategic behavior - parties to the game - competition - strategy

إن التطورات الحديثة اليوم تجعل المؤسسات الرائدة في مجال ما أو في قطاع معين إلى البحث عن مختلف الوسائل والآليات الحديثة نتيجة للمنافسة الشرسة والحادة من طرف المؤسسات، من شأنها أن تقلل من حدة المنافسة سواء من الاحتواء أو التميز في المنتجات إلى غاية اتفاقيات التواطئ، ونتيجة لذلك ظهرت بما يسمى بنظرية الألعاب التي حاولت أن تعطي حلول من خلال نتائجها سواء كانت ربح أو خسارة أو تعادل ما بين المتنافسين في الصناعة من أجل الخروج بأقل الأضرار أو بأكبر عوائد، وفي هذا البحث تم إسقاط نظرية الألعاب على قطاع خدمة الهاتف النقال في الجزائر ودراسة مختلف سلوكياتهم الاستراتيجية التي يتبناها المتعاملون الثلاثة.

الكلمات المفتاحية:

نظرية الألعاب - قواعد اللعبة - السلوك الاستراتيجي - أطراف المباراة - المنافسة - الاستراتيجية

مقدمة:

يهتم علم الاقتصاد الصناعي بالظروف الهيكلية السائدة في أسواق صناعة ما، وانعكاسات ذلك على سلوك المؤسسات الصناعية ضمن هذا السوق، ويتأثر هذا السلوك على مستويات أداء هذه المؤسسات، وبالتالي اتخاذ المؤسسات في هذه السوق السلوكيات المناسبة التي تحقق لها أكبر ربح من خلال الاستراتيجيات السلوكية التي تتبناها في القطاع، ولكي تحقق جميع أهدافها عليها أن تدرس جميع المواقف التنافسية في السوق التي يتبناها المتنافسون حيث تتخذ هته المواقف التنافسية في الصناعة شكل مباراة ما بين المتنافسون.

وحتى تستطيع المؤسسة دراسة جميع المواقف التنافسية والسلوكيات الاستراتيجية التي قد يمكن أن تتخذها المؤسسات الأخرى في الصناعة، عليها الاعتماد على ما يسمى بنظرية الألعاب، باعتبارها وحدة لاتخاذ مجموعة من القرارات والسلوكيات الاستراتيجية بناءا على ما لديه من مصادر، وعادة ما تتصف قواعد هذه المباراة كيفية توظيف تلك المصادر للتغلب على أي مازق من المآزق التي قد تواجه المؤسسة في الصناعة.

وفي هذه الدراسة سيتم إسقاط نظرية الألعاب في قطاع خدمة الهاتف النقال بالجزائر وتحليل السلوكيات الاستراتيجية للمتفاعلين بالقطاع، وتجسيد قواعد نظرية الألعاب على المتفاعلين كونها من بين الصناعات أو القطاعات التي خضعت إلى عملية التحليل وفق منهج الاقتصاد الصناعي، وهذا نظرا إلى الأهمية التي يكتسبها القطاع داخل الاقتصاديات العالمية، مما جعلها محل اهتمام حكومات الدول عامة ومؤسساتها بصورة خاصة، وهذا من أجل تطويرها وتحسين قواعدها، إلل جانب الحد من الأزمات التي تواجهها وخاصة مع التطورات تكنولوجيا الاتصال والاعلام الحديثة، مما زاد من حدة المنافسة بداخلها.

أمام تلك التطورات والانفتاح لنظرية الألعاب والزيادة في المنافسة، أصبحت هناك ضرورة كبيرة إلى القيام بتحليل قطاع خدمة الهاتف النقال بالجزائر، من أجل تحسين الدعامة الأساسية لإدارة الصراعات بالقطاع وإختيار البديل المناسب من بين البدائل الموضوعة لذلك، ومن ثم إنتهاج السلوك الاستراتيجي في وقته للخروج بأفضل عائد للمتعامل بقطاع خدمة الهاتف النقال.

أ. الإشكالية:

ومن خلال هذا المنطلق تبرز إشكالية هذا البحث والمتمثلة في:

- ما دور نظرية الألعاب في تحديد السلوك الاستراتيجي

للمؤسسة الاقتصادية بقطاع خدمة الهاتف النقال في الجزائر؟

ب. الفرضيات:

وللإجابة على جملة من التساؤلات الفرعية تم صياغة مجموعة من الفرضيات التي هي كالتالي:

● الفرضية الرئيسية:

نظرية الألعاب دورا مهما في تحديد سلوكات الاستراتيجية للمتعامل بقطاع خدمة الهاتف النقال في الجزائر.

● الفرضيات الفرعية:

(1) عدد اللاعبين المباراة بقطاع خدمة الهاتف النقال في

الجزائر لديهم دور في تحديد سلوك الاستراتيجي للمتعامل.

(2) قواعد نظرية الألعاب لها دور في تحديد السلوك

الاستراتيجي للمتعامل بقطاع خدمة الهاتف النقال في الجزائر.

(3) استراتيجيات المنافسين لها دور في تحديد السلوكات

الاستراتيجية للمتعامل بقطاع خدمة الهاتف النقال في الجزائر.

وتم تقسيم هذا البحث إلى ثلاث محاور:

المحور الأول: ماهية نظرية الألعاب

المحور الثاني: ماهية السلوك الإستراتيجي

المحور الثالث: نظرية الألعاب بقطاع خدمة الهاتف النقال بالجزائر

المحور الأول: ماهية نظرية الألعاب

صممت نظرية الألعاب في الأساس في المجال الإقتصادي ثم تم إستخدامها في كثير من المجالات، ويذهب كثير من العلماء على أن نظرية الألعاب تطبق في مجال الصراعات الثنائية التي ترتبط بالعلاقات الدولية فقط.

أولا: تطور التاريخي لنظرية الألعاب

تعد نظرية المباريات إحدى المناهج المتبعة في دراسات العلاقات المؤسسية والتي احتلت مركزا مهما لدى صناع القرار في المؤسسات الاقتصادية الذين اخذوا باعتمادها في اختيار سياساتهم الاستراتيجية مع المؤسسات الأخرى ومحاولة تحقيق أكبر قدر من الأرباح والفوائد

وتجنب الخسائر، وكذا تم استخدامها بذكاء شديد في ضوء انفتاح صناع القرار فيها على التقدم العلمي الحاصل في مختلف المجالات ومحاولة استثماره لتحقيق أفضل العوائد. وتقوم نظرية المباريات، كما يطلق عليها اللعبة، ونحن استخدمنا المصطلحين معاً، على وجود مجموعة من اللاعبين قد يكونوا طرفين أو أكثر تدور بينهم اللعبة تسود فيها مجموعة من القواعد يتبعها جميع الأطراف من أجل الفوز وطبعاً لا يمكن أن يكون جميع الأطراف فائزين، إلا بعض المباريات. لذا فإن هناك من يربح وهناك من يخسر، ويحاول اللاعب الذي يدرك أن حظوظه في اللعب ليست جيدة أن يختار استراتيجية تحقق له أقل قدر من الخسائر¹.

ويعتبر العالم الفرنسي " Antoine Cournot " أول من طرح فكرة نظرية الألعاب سنة 1838 في الإحتكار الثنائي، والعالم الرياضي " Emil Borel " اقترح رسمياً نظرية الألعاب سنة 1920 الذي كتب أكثر من مقالة عن ألعاب الصدفة، ووضع منهجيات للعب. إلا أن الفضل الكبير لبرهنة النتائج الأساسية لهذه النظرية يرجع للعالمين " John Von Neumann " و" Oskar Morgenstern ". بعد أن أثبت V. Neumann القانون الأساسي لنظرية الأدنى العظمى سنة 1928، فتعاون مع O. Morgenstern في تقديم هذه النظرية كأداة لتحليل المواقف التنافسية المتعارضة في المجالات الاقتصادية وهذا في كتاب The Theory of Games and Behavior Economic².

وطورت نظرية الألعاب أيضاً من طرف الرياضي " John Nash " سنة 1950، وهو من أول من أعطى تفسيراً لمعنى الإستراتيجية المثالية للعبة التي طبقت من طرف " John Harsanyi " و" Reinhard Selten " الحائزين على جائزة نوبل للاقتصاد سنة 1944، اللذان عملا في الألعاب ذات المعلومة الناقصة.

أول تطبيقات لتوازن Nash كان من طرف " Melvin Dresher " و" Merill flood " سنة 1950 وما يعرف بمعضلة السجناء، وحديثاً فقد فاز كل من " Thomas schelling " و" Robert Aumann " بجائزة نوبل في الاقتصاد سنة 2005، وذلك عن إجراء أبحاث على تشجيع التعاون في مجالات التجارة الدولية، وعلى معالجة قضايا حروب الأسعار³.

ثانياً: مفهوم نظرية الألعاب

نظرية الألعاب بالإنجليزية « Game theory » وتسمى أيضاً بنظرية المباريات، حيث هي تحليل رياضي لحالات تضارب المصالح بغرض الإشارة إلى أفضل الخيارات الممكنة لإتخاذ

الإستراتيجيات المناسبة في ظل الظروف المعطاة تؤدي إلى الحصول على النتيجة المرغوبة، بالرغم من إرتباط نظرية الألعاب بالتسالي المعروفة كلعبة الداما، البوكر...، إلا أنها تخوض في المعضلات أكثر جدية تتعلق ب: علم الإجتماع، والاقتصاد، والسياسة، وبالإضافة إلى العلوم العسكرية⁴.

موضوع الدراسة في نظرية الألعاب هي اللعبة، وهي نموذج رسمي للحالة التفاعلية، فإنه عادة ما تتطوي على العديد من اللاعبين، وعادة ما تتكون اللعبة من لاعب واحد وتسمى بمشكلة القرار. يضع هذا التعريف للاعبين، وتفضيلاتهم، والمعلومات الخاصة بهم، والسلوكات الإستراتيجية المتاحة لهم، وكيفية تأثيرهم على نتيجة المباراة.

ويمكن تعريف نظرية الألعاب بأنها أحد المواقف التنافسية التي يتبارى فيه اثنين أو أكثر من المتنافسين بغية تحقيق أهدافهم، مع عدم قدرة أي منهم على إملاء رغبته الشخصية على النتيجة. وينطبق الحال على أي موقف ينطوي على وجود تنافس بين أي شركيتي في مجالى البحث والتطوير، ويتوقف وصف هذه النظرية على المشتركين في هذه المباراة وقواعدها وأية معلومات متعلقة بظروف إقامتها.

ويمكن تعريف نظرية الألعاب (اللعبة الإستراتيجية) على أنها وصف متكامل لما يتحتم على المنافس القيام به للتغلب على أي مأزق من المآزق التي تواجهه في المباراة. ومن الواضح أن نتائج المباراة تتوقف على الإستراتيجية التي يتبارى بها كل منافس، وعادة ما تختلف النتائج التي يحققها كل منافس من مباراة إلى أخرى وتتمثل هذه النتائج في الاحتمالات التالية: الفوز أو الخسارة أو التعادل (كما هو الحال في لعبتي الضامة والشطرنج)⁵.

وعلى نحو أدق لعبة الألعاب الإستراتيجية هي مجموعة من القواعد التي تحكم أو تحد من سلوك اللاعبين وتحديد الأرباح على أساس الخيارات والإستراتيجية المتخذة. وبموجب شروط نظرية الألعاب يتطلب تعريفًا واضحًا لقواعد سلوك اللاعبين، أي ما الذي يجب أن تحدد هذه القواعد؟⁶

- **أولاً:** يجب معرفة من هم اللاعبين، لأن عند دخول لاعب (مؤسسة) يمكن أن تؤثر على نتيجة المباراة، وكذا يعتبر الحظ الموجود في اللعبة لاعبا وهما من شأنه أن يغير في مجريات المباراة.

- **ثانيا:** يجب على قواعد نظرية الألعاب تحديد الترتيب تنفيذ خيارات اللاعبين، أي هي بحاجة إلى معرفة من يذهب أولاً، ومن يذهب ثانياً وهلم جر، وكذا الخيارات المتاحة للاعبين.
- **ثالثاً:** يجب تحديد كيف من المفيد لكل لاعب يعتزل في نهاية المباراة بمجموعة من الخيارات.

ثالثاً: أسس نظرية الألعاب

يكن مجال نظرية الألعاب في الرياضيات التطبيقية والتي هي تصف وتحلل القرارات التفاعلية، وتوفر أدوات تحليلية للتنبؤ بنتائج المباراة المعقدة بين اللاعبين العقلانيين، حيث تتطلب العقلانية الإلتزام الصارم بالاستراتيجيات المتبانات لأطراف اللعبة وكذا تصور نتائجها وقياسها، والمجالات الرئيسية لتطبيق نظرية الألعاب هي الاقتصاد والعلوم السياسية والعسكرية، وعلم الأحياء وعلم الإجتماع منذ وقت مبكر أي من سنة 1990 وقد أضيفت الهندسة وعلوم الحاسب الآلي لهذه القائمة.

تقوم نظرية الألعاب على نوع من التفسير العقلاني المجرد الذي يجمع بين المنطق والرياضيات، و لذا فالنظرية تقوم على أساس تحديد السلوك العقلاني الذي يمكن اللاعب من الفوز لكنها لا تتناول ما يسلكه الناس فعلاً إذ أن الأفراد يتصرفون بشكل متناقض وغير عقلاني في بعض الأحيان وقد استخدم أنصار النظرية السلوك العقلاني على أساس أنه الأكثر قدرة على جعل النظرية أصلح للتفسير .

المحور الثاني: ماهية السلوك الإستراتيجي

أولاً: تعريف السلوك الإستراتيجي

السلوك الإستراتيجي هو عبارة عن خطة عمل شاملة (على مستوى المؤسسة) طويلة المدى، تحدد تنفيذ أنشطة المؤسسة لبلوغ هدف طويل الأجل أو أكثر، في سوق أوفي أسواق معينة باستخدام موارد معينة، في بيئة متغيرة، وعلى ذلك تشكل هذه الخطة الإستراتيجية منهاجا تسترشد به الإدارة في صنع القرارات الرئيسية بشأن مجال التركيز، أي الأسواق التي ستعمل فيها والمنتجات التي ستقدمها وهل ستركز على الجودة أم السعر على القطاع سوقي معين أو على أكثر من قطاع، وعلى نشاط محدد أو أنشطة مقتناة أو تنوع في أنشطتها، مما يؤدي إلى تحقيق الأهداف الإستراتيجية. وتصمم الإستراتيجية على ضوء تحليل مستمر للبيئة الداخلية للمؤسسة وبيئتها الخارجية⁷.

السلوك الإستراتيجي هو تصميم مجموعة من القرارات المتخذة من قبل المؤسسة (الشركة) التي تهدف إلى التأثير على هيكل السوق لزيادة أرباحها، ومحيط عملها يشمل جميع العوامل التي تؤثر على متغيرات السوق (السعر، الكمية، الربح، الرعاية الاجتماعية ... إلخ)، وهذا يشمل كل من تصورات المستهلك والمؤسسات الأخرى، وعدد المنافسين الفعليين أو المحتملين، التكنولوجيا، التكلفة وسرعة الدخول والخروج إلى الأسواق، عن طريق التلاعب في هيكل السوق، وزيادة من أرباحها حيث يعتمد توازنها بشكل حاسم على توقعات كل سلوك المؤسسات المنافسة لها⁸.

وعلى كل مؤسسة حريصة على النجاح في نشاطها، وبالتالي هي تسعى إلى العمل أو البحث عن مؤشرات أو معلومات تسمح بمعرفة مدى جودة سلوكياتها الإستراتيجية، غير انه لا يمكن أن نعلم مدى نجاح هذه الأخيرة قبل نهاية تطبيقها، لذا يجب تحديد مجموع من الشروط التي يمكن الاستفادة منها للحكم على مدى جودة سلوكياتها الإستراتيجية التي تقدمها المؤسسة⁹:

- أن يكون السلوك الإستراتيجي محدد وواضح.
- العمل على استغلال كل الفرص المتاحة في الصناعة، ذلك أن السلوك الإستراتيجي نابع من تحليل بيئة المؤسسة.
- أن يكون ملائم لإمكانات المؤسسة، وبمستوى مخاطرة مقبول.
- أن يكون السلوك الإستراتيجي متناسق مع الإتجاهات العامة لمختلف أقسام المؤسسة.
- ضرورة وجود مؤشرات أو مقاييس لمتابعة تنفيذ هذه السلوكيات الإستراتيجية.

ثانياً: أنواع السلوك الإستراتيجي

حيث نميز نوعين من السلوك الإستراتيجي: السلوك الإستراتيجي تعاوني والسلوك الإستراتيجي غير تعاوني:

1. السلوك الإستراتيجي غير التعاوني: تنتهج هذا السلوك

المؤسسة التي تهدف لتعظيم أرباحها من خلال تحسين موقفها مقارنة مع منافسيها، وبصفة عامة، تعتمد المؤسسة على هذه الإستراتيجية من أجل الضرر بمنافسيها، وبالتالي زيادة أرباحها، حيث هناك طرق عديدة لمنع منافسين من الدخول إلى السوق أو الحد من قوتها، بعض هذه الإستراتيجيات تهدف إلى التأثير على رأي

المنافسين المحتملين في حالة محاولتها الدخول إلى السوق، ولنجاح هذا السلوك الإستراتيجي غير التعاوني يجب أن يتم استيفاء شرطين:

أ. التمييز: من الضروري على المؤسسة التحرك قبل منافسيها، وبعبارة أخرى، فإنه يتعين عليها أن تكون قادرة على القضاء على الآخرين حيث أنهم ليسو في وضع يسمح لهم القيام بذلك.

ب. الانخراط بشكل لا رجعة فيه: يجب على المؤسسة أن تتنعم منافسيها أنها ستنتج إستراتيجية جيدة، أيا كان الموقف التي تتبعه المؤسسات الأخرى.

في الواقع، لكي يكون السلوك الإستراتيجي فعالا، يجب على المؤسسة المهددة أن تتأكد من أن التهديد قد يكون مؤثرا ما دام ذلك ضروريا، ويمكن للمؤسسة أن تتبع مجموعة من السلوكيات الإستراتيجية لكي تحافظ على حصتها السوقية، من بين هذه الإستراتيجيات: افتراس السعر (سياسة التسعير)، الحد السعري، الاستثمار في مجال الحد من التكاليف الإنتاج، الاستثمار لزيادة تكلفة المنافسين... إلخ¹⁰.

2. السلوك الإستراتيجي التعاوني: تنطوي هذه السلوكيات على

القرارات التي تسهل تنسيق الإجراءات مع المؤسسات العاملة في هذا القطاع والحد من المنافسة كما أنه يحد من المنافسة، وهذا السلوك يزيد من أرباح جميع المؤسسات العاملة في السوق، وهو يتوافق مع الإجراءات التي تقوم بها المؤسسات المنافسة لحماية أنفسهم ضد بعضهم البعض من عدم الوفاء بمستوى السعر الثابت، والسلوك الإستراتيجي التعاوني قائم حول نظرية الكارتلات (التحالفات الإستراتيجية)¹¹.

المحور الثالث: نظرية الألعاب بقطاع خدمة الهاتف النقال بالجزائر

ثانيا: تطور الطلب بقطاع خدمة الهاتف النقال بالجزائر

بعد منح الرخصة الأولى " لأوراسكوم تيليكوم"، والثانية " لاتصالات الجزائر " على سبيل التسوية، ووفقا لأهداف الإصلاحات منحت رخصة ثالثة للمتعامل الكويتي في 2003/12/20، و قام هذا المتعامل " الوطنية للاتصالات"، تحت اسمه التجاري " نجمة " باستغلال شبكته لأول مرة في 25 /08/2004. والجدول التالي يوضح تطور عدد المشتركين لخدمة الهاتف النقال في الجزائر كما يلي:

الجدول رقم (01): تطور عدد المشتركين لخدمة الهاتف النقال في الجزائر الوحدة:

بالملايين

المجموع	الوطنية للاتصالات	أوراسكوم للاتصالات	الجزائر للاتصالات	
13.658	1.473	7.277	4.908	2005
20.997	2.991	10.530	7.476	2006
27.562	4.487	13.382	9.693	2007
30.130	5.219	14.108	7.703	2008
32.731	8.033	14.618	10.080	2009
33.680	8.246	15.087	9.447	2010
35.616	8.505	16.595	10.516	2011
37.528	9.059	17.846	10.623	2012
39.489	9.491	17.547	12.451	2013
43.298	11.664	18.612	13.022	2014
43.227	12.298	16.611	14.318	2015
47.042	13.329	16.368	17.345	2016

المصدر: من إعداد الطالب، بالاعتماد على: www.arpt.dz

من خلال الجدول نلاحظ أن شبكة الجزائر للاتصالات كانت محتكرة هذه الصناعة قبل انفتاح هذه الصناعة للمستثمرين الأجانب سنة 2002، إذ كانت نسبت تخطيطها لهته الصناعة حتى هذه الفترة 100%، وبعد هته السنة اشدت المنافسة وخاصة بدخول مستثمر آخر سنة 2004 معلنا انتهاء مرحلة الاحتكار التام لهذا القطاع وكانت نسبة كل متعامل في هته السنة حوالي 24 % بالنسبة للجزائر للاتصالات، وحوالي 70 % لأوراسكوم للاتصالات، وأما الوطنية للاتصالات فكانت نسبتها كبدائية فقط 6 %، إلى أن وصلت هته النسبة في سنة 2009 للمتعاملين الثلاثة إلى 31 % و 46 % و 23 % على التوالي بالرغم من زيادة عدد المشتركين.

ثالثا: استخدامات نظرية الألعاب لمتعاملي خدمة الهاتف النقال بالجزائر

تعدد استخدامات نظرية الألعاب في مختلف المجالات والقطاعات من المجال العسكري والرياضي إلى المجال الاقتصادي والإجتماعي في دراسة مختلف السلوكات المنافس أو المنافسين المقابلين في الصراع، وإنطلاقا من تلك النتائج تبني المؤسسة أو الطرف الأول أو بما يسمى اللاعب الأول سلوكاته الإستراتيجية وتحقيق أفضل عائد له وبأقل تكلفة، وفي هذا

العنصر سنتطرق لمحاولة اسقاط نظرية الألعاب بمختلف أبعادها على قطاع خدمة الهاتف النقال في الجزائر بمتعامليه الثلاث، وكذا مختلف العوامل المؤثرة في السلوكيات الإستراتيجية للمتعاملي خدمة الهاتف النقال.

الفرع الأول: منهجية إجراء الدراسة الميدانية

أولاً: منهج الدراسة

تم استخدام المنهج المسحي الميداني، الذي يعرف على أنه " استخدام طريقة منظمة لتحليل وتفسير الوضع الراهن للمؤسسات، ومن سمات هذا المنهج أنه يرتبط بالوقت الحاضر أثناء إجراء الدراسة "، وبالتحديد اعتماد على المسح الوصفي التحليلي، الذي يعتمد على دراسة واقع الظاهرة (أي مدى تطبيق متعاملي قطاع خدمة الهاتف النقال بالجزائر لأبعاد نظرية الألعاب في تحديد سلوكياتهم الإستراتيجية)، كما يهتم بوصفها وتحديد درجة الارتباط بين متغيراتها.

ثانياً: المجتمع وعينة الدراسة

تم توزيع 56 استبانة على جميع الموظفين في الوكالات الثلاث للمتعاملي خدمة الهاتف النقال للولايات الثلاث: عنابة، الطارف، بسكرة وكانت نسبة الإستجابة 100 %.

رابعا: نموذج الدراسة ومتغيراتها

ينكون النموذج من متغير مستقل يتمثل في نظرية الألعاب والمتضمنة لمجموعة من الأبعاد والمتمثلة في مكوناتها (اللاعبون، القواعد، الإستراتيجية) وآلية عملها. كما يتضمن متغير تابع يتمثل في السلوك الإستراتيجي للمؤسسة الإقتصادية والذي بدوره يتضمن من مجموعة من الأبعاد والمتمثلة مختلف سياساتها الإستراتيجية التي تنتهجها المؤسسة في الصناعة.

خامسا: تصميم الاستبيان

بعد أن تم تحديد مشكلة الدراسة، وأسئلتها وفرضياتها تم القيام بصياغة فقرات الاستبيان بما يعكس متغيرات الدراسة، وتضمن الاستبيان في صورتها النهائية على الأجزاء الآتية:

1. المقدمة: والتي تضمنت عنوان الدراسة، وطريقة الإجابة

على أسئلة الاستبانة والتأكيد على المستجوبين أن الدراسة هي لغايات البحث العلمي فقط.

2. **المحور الأول:** تضمن متغيرات تتعلق بالمعلومات

الشخصية لعينة الدراسة من خلال (4) أربعة فقرات (الجنس، العمر، المستوى التعليمي، الخبرة العملية في قطاع خدمة الهاتف النقال).

3. **المحور الثاني:** المتمثل في نظرية الألعاب وإستراتيجيات

المتعامل والذي يتضمن (12) فقرة كما هو موضح بالجدول.

4. **المحور الثالث:** والمتمثل كذلك في السلوك الإستراتيجي

للمتعامل خدمة الهاتف النقال والمتضمن (16) فقرة.

وكما يتكون مقياس الاستبيان من 5 درجات وذلك وفقا لمقياس ليكرت الخماسي، أما فيما

يتعلق بمستوى الوسط الحسابي المعتمد في هذه الدراسة تم تحديده كالتالي:

$$= 0.80 = \frac{5-1}{5} = \frac{\text{العدد الأدنى للفئة} - \text{العدد الأعلى للفئة}}{\text{عدد المستويات}}$$

وبذلك سيتم الاعتماد على المجالات التالية:

الجدول رقم (02) حدود التعليق على المتوسط الحسابي

المستوى	دائما	غالبا	أحيانا	من النادر	من النادر جدا
القيمة	1.80-1	2.60-1.81	3.40-2.61	4.20-3.41	5-4.21

المصدر: من أعداد الطالب

سادسا: الإختبارات الإحصائية

- **اختبار ثبات وصدق الاستبيان:** للتأكد من مدى ثبات عبارات الاستبيان تم القيام بحساب معامل ألفا كرومباخ حيث كلما اقتربت من معامل القبول (0.60) دل على صلاحية أداة الدراسة لأغراض البحث العلمي، أو كلما اقتربت قيمته من الواحد صحيح دل ذلك على درجة عالية من الثبات.

• **المتغير المستقل (نظرية الألعاب)**

والتي تتمثل في المحور الثاني نظرية الألعاب وإستراتيجيات المتعامل.

الجدول رقم (03) : حساب معامل الثبات للمتغير المستقل

المتعامل	عدد الفقرات	ألفا كرومباخ	تربيع ألفا كرومباخ
موبيليس	12	0.83	0.91
أوريدو		0.62	0.79
جازي		0.62	0.79

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على نتائج برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الإجتماعية (Spss)

حسب الجدول نلاحظ أن معاملات الثبات الخاصة بفقرات المتغير المستقل للمتعاملين خدمة الهاتف النقال في الجزائر الثلاث قيمتها أعلى من معامل القبول الذي يساوي (0.60)، وهذا يدل على صلاحية أداة الدراسة ويمكن الإستعانة بها، ويمكن القول أنه إذا تم إعادة توزيع نفس عدد الاستمارات على نفس العينة مماثلة من المجتمع فإن نسبة التطابق في الإجابات تكون أكبر من أو مساوية لـ 83 % و 62 % و 62 % للمتعاملين الثلاث موبيليس واوريدو وجازي على التوالي، أي أن الاستمارة تمتاز بالثبات.

ويختبر صدق الإستمارة بجذر معامل ألفا كرومباخ وكلما كانت القيمة أقرب من الواحد صحيح كان الاستبيان يمتاز بالصدق، والجذر التربيعي لمعامل ألفا كرومباخ في هذه الحالة كما في الجدول السابق فإنها تقترب من الواحد صحيح أي أن هذا الاستبيان يمتاز بالصدق.

المتغير التابع (السلوك الإستراتيجي) والتي تتمثل في المحور الثالث السلوك الإستراتيجي للمتعامل.

الجدول رقم (04) : حساب معامل الثبات للمتغير التابع

المتعامل	عدد الفقرات	ألفا كرومباخ	جذر تربيع ألفا كرومباخ
موبيليس	16	0.74	0.86
أوريدو		0.62	0.79
جازي		0.78	0.88

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على نتائج برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الإجتماعية (Spss)

حسب الجدول السابق نلاحظ أيضا أن معاملات الثبات الخاصة بفقرات المتغير التابع للمتعاملين خدمة الهاتف النقال في الجزائر الثلاث قيمتها أعلى من معامل القبول الذي يساوي (0.60)، وهذا يدل على صلاحية أداة الدراسة ويمكن الإستعانة بها أيضا، ويمكن القول كذلك بأنه إذا تم إعادة توزيع نفس عدد الاستمارات على نفس العينة مماثلة من المجتمع فإن نسبة التطابق في الإجابات تكون كذلك أكبر من أو مساوية لـ 74 % و 62 % و 78 % للمتعاملين الثلاث موبيليس واوريدو وجازي على التوالي، أي أن الاستمارة تمتاز بالثبات أيضا. ويختبر كذلك صدق الإستمارة بجذر معامل ألفا كرومباخ وكلما كانت القيمة أقرب من الواحد صحيح كان الاستبيان يمتاز بالصدق، والجذر التربيعي لمعامل ألفا كرومباخ في هذه الحالة كما في الجدول السابق فإنها تقترب من الواحد صحيح أي أن هذا الاستبيان يمتاز بالصدق أيضا.

الفرع الثاني: مناقشة وتحليل النتائج

أولاً: وصف خصائص عينة الدراسة

لقد تم استخدام المحور الأول من الاستبيان لتوضيح الخصائص الديمغرافية والمتمثلة في الجنس، العمر، المستوى التعليمي، عدد سنوات العمل بالوكالة، حيث:

(1) توزيع أفراد العينة حسب الجنس: يبين الجدول التالي

مجموع لتوزيع أفراد العينة حسب الجنس للمتعاملين الثلاث في ولايتي

الطارف وبسكرة:

الجدول رقم (05): توزيع أفراد العينة حسب الجنس

النسب المئوية	التكرارات	الجنس
55.36 %	31	نكر
44.64 %	25	أنثى
100 %	56	المجموع

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على نتائج برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الإجتماعية (Spss)

من خلال الجدول رقم (05) يتبين هناك تقارب في عدد الذكور وعدد الإناث حيث النسبة الغالبة هي 55 % بالنسبة للذكور والذي بلغ عددهم 31 فرد، و 45 % بالنسبة للإناث وعددهم 25 فرد.

(2) توزيع أفراد العينة حسب الفئة العمرية: يبين الجدول التالي

أفراد العينة حسب الفئة العمرية للمتعاملين الثلاث لخدمة الهاتف النقال

بالجزائر .

الجدول رقم (06): توزيع أفراد العينة حسب الفئة العمرية

النسب المئوية	التكرارات	الخيارات
0 %	0	أقل من 25 سنة
48.21 %	27	من 25 إلى 35 سنة
23.21 %	13	من 36 إلى 45 سنة
28.57 %	16	أكبر من 45 سنة
100 %	56	المجموع

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على نتائج برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الإجتماعية (Spss)

من خلال الجدول رقم (06) يتبين أن معظم أفراد عينة الدراسة من الفئة العمرية (25-35 سنة) و يبلغ عددهم 26 فردا أي بنسبة 48.21 % أي ما يقارب نصف العينة، في

حين إنقسم النصف الآخر بين الفئتين (36-45 سنة) و (أكبر من 45 سنة) بنسبة 23.21% و 28.57% على التوالي أما فئة (أقل من 25 سنة) جاءت بنسبة منعدمة ولذلك نجد أن أغلبية العينة شباب وهذا يساهم في تسهيل عملية تقديم الخدمات والمعاملة مع الزبائن وكذلك بإمكانهم تقديم المزيد لوكالات خدمة الهاتف النقال بالجزائر.

(3) توزيع أفراد العينة حسب المستوى التعليمي: يبين الجدول

التالي أفراد العينة حسب المستوى التعليمي للمتعاملين الثلاث لخدمة الهاتف النقال بالجزائر .

الجدول رقم (07): توزيع أفراد العينة حسب المستوى التعليمي

الخيارات	التكرارات	النسب المئوية
ثانوي	9	16.07%
مهني	25	44.64%
جامعي	22	39.29%
دراسات عليا	0	0%
المجموع	56	100%

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على نتائج برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الإجتماعية (Spss)

من خلال الجدول رقم (07) يتبين أن معظم أفراد عينة الدراسة لديهم مستوى تعليمي مهني وجامعي بنسب متقاربة أي 25 فردا بمستوى تعليمي مهني أي بنسبة 44.64 % وهي النسبة الغالبة، تليها نسبة 39.29 % بمستوى تعليمي جامعي أي بـ 22 فردا هذا يعني أن مقدمو الخدمات ذوي كفاءات وقدرات على اقناع وكسب ولاء الزبون مما يسمح لهم باكتساب القدرة التنافسية للمتعاملين، بينما نجد 9 أفراد فقد بمستوى تعليمي ثانوي أي بنسبة ضئيلة تقدر بـ 16.07 %، في حين انعدام المستوى التعليمي دراسات عليا بنسبة 0 %.

(4) توزيع أفراد العينة حسب الخبرة العملية: يتوزع أفراد العينة

حسب الخبرة العملية للمتعاملين الثلاث لخدمة الهاتف النقال بالجزائر كما هي في الجدول التالي.

الجدول رقم (08): توزيع أفراد العينة حسب الخبرة العملية

النسب المئوية	التكرارات	الخيارات
19.64%	11	05-01 سنوات
37.5%	21	10-05 سنوات
42.86%	24	17-10 سنة
100 %	56	المجموع

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على نتائج برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الإجتماعية (Spss) من خلال الجدول رقم (08) يتبين أن معظم أفراد عينة الدراسة لديهم أكثر من 10 سنوات عمل بالقطاع خدمة الهاتف النقال بالجزائر أي بنسبة 42.86 % حيث تساهم أقدميتهم في رفع مستوى القطاع ككل وخبرتهم المكتسبة في كيفية التعامل مع جميع الأطراف، وهي نسبة تقارب نسبة 37.5 % أقدمية محصورة ما بين (5-10 سنوات)، في حين نجد نسبة 19.64 % اي بمجموع 11 فردا بخبرة عملية أقل من 05 سنوات.

ثانيا: نظرية الألعاب وإستراتيجيات التعامل

في هذا العنصر سنتطرق لتحليل المحور الثاني والمتعلق بنظرية الألعاب ومدى تطبيقها بالقطاع للمتعاملي خدمة الهاتف النقال بالجزائر، وكذا مدى استخدامها في تحليل المنافسين بالقطاع وهذا من خلال الملحق رقم (01) والمترجم للإستبيان

حيث: **X** : متوسط حسابي. **Z**: الدرجة. **Y**: انحراف معياري. **H**: الرتبة.

نلاحظ من الملحق رقم (01) بأن المحور الثاني والمنظمن نظرية الألعاب بقطاع خدمة الهاتف النقال بالجزائر قد حققت متوسط حسابي العام قيمته 3.07 وبانحراف معياري العام 0.98، مما يعني درجة أحيانا، أي اختلاف الآراء وعدم التأكد من فهم مصطلح نظرية الألعاب ومدى تطبيقها في القطاع ومختلف الإستراتيجيات التي يمكن أن يتبعها المتعاملون، حيث نجد المتوسط الحسابي العام لكل متعامل مقارنة جدا ما بين (2.99 - 3.15) وبالمثل في معامل الانحراف المعياري.

و سنقوم بالتحليل حسب أبعاد نظرية الألعاب لكل متعامل، حيث بعد اللاعبون يشتمل على عبارتين (6، 12) وبعد القواعد يشتمل على العبارات (1، 3، 4، 5، 8، 9، 11) وهو البعد الأساسي في نظرية الألعاب، وبعد الإستراتيجية يشتمل على ثلاث عبارات (2، 7، 10) من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (09): المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لأبعاد نظرية الألعاب

المتعامل	الأبعاد	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الترتيب	الدرجة
موبيليس	اللاعبون	1.95	0.57	3	غالبا
	القواعد	3.36	0.45	1	أحيانا
	الإستراتيجية	2.81	0.61	2	أحيانا
جازي	اللاعبون	2.03	0.28	3	غالبا
	القواعد	3.53	0.28	1	من النادر
	الإستراتيجية	3.00	0.47	2	أحيانا
أوريديو	اللاعبون	1.94	0.45	3	غالبا
	القواعد	3.44	0.27	1	من النادر
	الإستراتيجية	2.96	0.43	2	أحيانا

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على نتائج برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الإجتماعية (Spss)

من خلال الجدول يتبين لنا أنه:

- بعد الأول وهو اللاعبون في نظرية الألعاب بقطاع خدمة الهاتف النقال تحصل على متوسط حسابي لموبيليس وجازي وأوريديو منحصرة ما بين (1.94 - 2.03) وانحراف معياري منحصر بين (0.28 - 0.57)، فهما جد متقاربان ما يعني غالبا ما يهتم متعاملوا قطاع خدمة الهاتف النقال بالجزائر بهذا البعد لأنه العنصر الأساسي قبل اتخاذ أي سلوك إستراتيجي لكل واحد منهم.
- أما البعد الثاني وهو قواعد اللعبة في نظرية الألعاب فقد تحصل على متوسط حسابي منحصر بين (3.36 - 3.53) وانحراف معياري منحصر كذلك ما بين (0.27 - 0.45)، فهما كذلك جد متقاربان، أي أنه من النادر ما يهتم المتعاملون جازي وأوريديو بقطاع خدمة الهاتف النقال بالجزائر بهذا البعد (القواعد)، بينما نجد المتعامل موبيليس أحيانا ما يهتم بهذا البعد..
- بينما البعد الثالث والخاص بالإستراتيجية في إطار نظرية الألعاب تحصلت على متوسط حسابي منحصر (2.81 - 3.00) وانحراف معياري (0.43 - 0.61)، فالمتعاملون الثلاث بقطاع خدمة الهاتف النقال بالجزائر يتوافقون على درجة أحيانا ما يهتمون بهذا البعد.

ثالثا: السلوكات الإستراتيجية للمتعامل

سيتم تحليل المحور الثالث في هذا العنصر والمتضمن السلوكات الإستراتيجية للمتعامل بقطاع خدمة الهاتف النقال بالجزائر كل واحد على حدى من أجل محاولة تقريب وجهات النظر للمتعاملين في القطاع وهذا من خلال الملحق رقم (02) والمترجم للإستبيان. نلاحظ من الملحق رقم (02) بأن المحور الثالث والمتضمن السلوكات الإستراتيجية للمتعامل بقطاع خدمة الهاتف النقال بالجزائر قد حققت متوسط حسابي العام قيمته 2.47 وبإنحراف معياري العام 0.76، مما يعني درجة غالبا، أي اختلاف الآراء وعدم التأكيد من فهم سلوكات المتعامل وكذا المنافسين ومدى تطبيقها في القطاع ومختلف الإستراتيجيات التي يمكن أن يتبناها المتعاملون، حيث نجد المتوسط الحسابي العام لكل متعامل متقاربة جدا ما بين (2.45-2.51) وبالمثل في معامل الإنحراف المعياري.

رابعا: اختبار فرضيات الدراسة

1. معامل الارتباط

للإجابة على فرضيات الدراسة يجب تحديد مقدار الارتباط بين المتغيرين نظرية الألعاب بأبعاده والسلوك الإستراتيجي للمتعامل في قطاع خدمة الهاتف النقال، وكذلك تحديد نوع العلاقة بينهما هل هي طردية أو علاقة عكسية، ومن المعروف بأنه معامل الارتباط يأخذ دوما قيمة محصورة بين (1) و (-1) حيث ما قيل عن الارتباط الطردي ينطبق على الارتباط العكسي كما في الجدول التالي:

الجدول رقم (10): قياس الارتباط

المعنى	قيمة معامل الارتباط
ارتباط طردي تام	1
ارتباط طردي قوي	0.7 - 0.99
ارتباط طردي متوسط	0.5 - 0.69
ارتباط طردي ضعيف	0.01 - 0.49
لا يوجد ارتباط	0

المصدر: معامل سبيرمان للارتباط www.ar.wikipedia.org/wiki/للارتباط

وسنطرق لمعامل الارتباط لكل متعامل في قطاع خدمة الهاتف النقال بالجزائر كل واحد على حدى وذلك لدراسة مدى تطبيق نظرية الألعاب في القطاع وكذا دورها في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل، وكذا معامل الارتباط للقطاع ككل حيث:

أ. المتعامل موبيليس: الارتباط بين أبعاد نظرية الألعاب والسلوك الاستراتيجي كما هو موضح:

الجدول رقم (11): درجة الارتباط بين أبعاد نظرية الألعاب والسلوك الاستراتيجي للمتعامل موبيليس

السلوك الإستراتيجي	معامل الارتباط Coefficient de corrélation	
0.149	Coefficient de corrélation	اللاعبون
0.020	Sig. (bilatérale)	
- 0.108	معامل الارتباط Coefficient de corrélation	القواعد
0.042	Sig. (bilatérale)	
0.277	معامل الارتباط Coefficient de corrélation	إستراتيجية المنافسين
0.024	Sig. (bilatérale)	
0.062	معامل الارتباط Coefficient de corrélation	نظرية الألعاب
0.038	Sig. (bilatérale)	

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على نتائج برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الإجتماعية (Spss) من خلال الجدول السابق يتضح لنا بأن هناك ارتباط طردي ما بين أبعاد نظرية الألعاب والسلوك الإستراتيجي للمتعامل موبيليس ما عدى بعد قواعد لعبة نظرية الألعاب جاء عكسي ولكن ارتباط عكسي ضعيف بـ (- 0.108) وهذا جاء نتيجة كون قواعد نظرية الألعاب لا تطبق في قطاع خدمة الهاتف النقال بالجزائر وإن وجدة فلا يتبعها المتعامل في تحديد سلوكاته بالقطاع أو جهله إياها، بينما نجدها في بعد اللاعبون في قطاع خدمة الهاتف النقال وكذا إستراتيجية المنافسين بـ (0.149) و (0.277) أي ارتباط طردي ضعيف على التوالي لأبعاد نظرية الألعاب، وهذا إن دل على شيء فإنه يدل على أنه اللاعبون أو أطراف المباراة وكذا سلوكات الإستراتيجية للمنافسين في القطاع لهم دور ضعيف أو معدوم في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل موبيليس كون تأثيرهم ضعيف بالقطاع لإمتلاك الدولة الجزائرية وهيمنتها على قطاع خدمة الهاتف النقال وعلى المتعامل موبيليس بحد ذاته. وبالتالي الفرضيات الأربعة الفرعية تلعب أبعاد نظرية الألعاب (اللاعبون، وقواعد اللعبة، واستراتيجيات المتنافسين) دورا مهما في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل موبيليس بقطاع خدمة الهاتف النقال، مرفوضة من وجهة نظر عينة الدراسة، أي نقبل الفرضيات البديلة، بأنه لا تلعب أبعاد نظرية الألعاب (اللاعبون، وقواعد اللعبة، واستراتيجيات

المتنافس) دورا مهما في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل موبيليس بقطاع خدمة الهاتف النقال في الجزائر .

أما فيما يخص الفرضية الرئيسية الأولى تلعب نظرية الألعاب دورا مهما في تحديد السلوكات الإستراتيجية للمتعامل بقطاع خدمة الهاتف النقال في الجزائر فإننا نجد معامل الارتباط هنا هو (0.272 -)، أي ارتباط عكسي ضعيف وهو دال على أن مجتمع الدراسة يؤكدون على عدم وجود دورا مهما لنظرية الألعاب في تحديد السلوكات الإستراتيجية ، وهذا ناتج عن عدم دراية المتعامل لقواعد ومبادئ نظرية الألعاب وهيمنة الدولة الجزائرية وامتلاكها للمتعامل موبيليس .

وبالتالي فإن الفرضية الرئيسية تلعب نظرية الألعاب دورا مهما في تحديد السلوكات الإستراتيجية للمتعامل موبيليس بقطاع خدمة الهاتف النقال، مرفوضة من وجهة نظر عينة الدراسة، أي تقبل الفرضيات البديلة، بأنه لا تلعب نظرية الألعاب دورا مهما في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل موبيليس بقطاع خدمة الهاتف النقال في الجزائر .

ب. المتعامل أوريدو: الارتباط بين أبعاد نظرية الألعاب

والسلوك الاستراتيجي كما هو موضح:

الجدول رقم (12) : درجة الارتباط بين أبعاد نظرية الألعاب والسلوك الاستراتيجي للمتعامل أوريدو

السلوك الإستراتيجي		
0.138	معامل الارتباط Coefficient de corrélation	اللاعبون
0.030	Sig. (bilatérale)	
- 0.340	معامل الارتباط Coefficient de corrélation	القواعد
0.018	Sig. (bilatérale)	
0.403	معامل الارتباط Coefficient de corrélation	إستراتيجية المنافسين
0.047	Sig. (bilatérale)	
0.155	معامل الارتباط Coefficient de corrélation	نظرية الألعاب
0.038	Sig. (bilatérale)	

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على نتائج برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الإجتماعية (Spss)

من خلال الجدول السابق يتضح لنا بأن هناك ارتباط طردي ما بين أبعاد نظرية الألعاب والسلوك الإستراتيجي للمتعامل أوريديو ما عدى بعد قواعد المباراة جاءت عكسي أي ارتباط عكسي ضعيف بـ (0.340 -) وهذا جاء نتيجة كون إستراتيجية المنافسين في قطاع خدمة الهاتف النقال بالجزائر لها دور ضعيف في تحديد السلوكات الإستراتيجية للمتعامل أوريديو في القطاع، بينما نجدها في بعد اللاعبون في قطاع خدمة الهاتف النقال وكذا السلوكات الإستراتيجية للمنافسين بـ (0.138) و (0.403) أي ارتباط طردي ضعيف لكليهما، وهذا إن دل على شيء فإنه يدل على أنه اللاعبون أو سلوكات المنافسين في القطاع لهم دور ضعيف في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل أوريديو كون تأثيرهم ضعيف بالقطاع حيث عددهم يأنثر تأثيرا طرديا أي بزيادة عددهم تزداد الخيارات الإستراتيجية للمتعامل وبالتالي تزداد سلوكاته الإستراتيجية في القطاع.

وبالتالي نرفض الفرضيات الأربعة الفرعية أي أن أبعاد نظرية الألعاب (اللاعبون، وقواعد اللعبة، واستراتيجيات المتنافسين) لا تلعب دورا مهما في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل أوريديو بقطاع خدمة الهاتف النقال في الجزائر.

أما فيما يخص الفرضية الرئيسية الأولى تلعب نظرية الألعاب دورا مهما في تحديد السلوكات الإستراتيجية للمتعامل بقطاع خدمة الهاتف النقال في الجزائر فإننا نجد معامل الارتباط هنا هو (0.155)، أي ارتباط طردي ضعيف وهو دال على أن مجتمع الدراسة يؤكدون على وجود دورا ضعيفا أو معدوما لنظرية الألعاب في تحديد السلوكات الإستراتيجية للمتعامل أوريديو في قطاع خدمة الهاتف النقال.

وبالتالي فإن الفرضية الرئيسية تلعب نظرية الألعاب دورا مهما في تحديد السلوكات الإستراتيجية للمتعامل بقطاع خدمة الهاتف النقال يمكن رفضها من وجهة نظر عينة الدراسة.

ج. المتعامل جازي: الارتباط بين أبعاد نظرية الألعاب والسلوك

الاستراتيجي كما هو موضح:

الجدول رقم (13) : درجة الارتباط بين أبعاد نظرية الألعاب والسلوك الاستراتيجي للمتعامل جازي

0.112	معامل الارتباط Coefficient de corrélation	اللاعبون
0.039	Sig. (bilatérale)	
0.031 -	معامل الارتباط Coefficient de corrélation	القواعد
0.006	Sig. (bilatérale)	
0.152	معامل الارتباط Coefficient de corrélation	إستراتيجية المنافسين
0.001	Sig. (bilatérale)	
0.061	معامل الارتباط Coefficient de corrélation	نظرية الألعاب
0.000	Sig. (bilatérale)	

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على نتائج برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الإجتماعية (Spss) من خلال الجدول السابق يتضح لنا بأن هناك ارتباط طردي ما بين أبعاد نظرية الألعاب والسلوك الإستراتيجي للمتعامل جازي ما عدى بعد قواعد نظرية الألعاب في قطاع خدمة الهاتف النقال جاء عكسي ولكن بارتباط عكسي ضعيف بـ (- 0.031) فإنه يدل على أن اللاعبين أو أطراف المباراة في القطاع لهم دور ضعيف في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل جازي كون تأثيرهم ضعيف بالقطاع لإمتلاك الدولة الجزائرية نسبة 51 % ، بينما نجدها في بعد اللاعبين أو أطراف المباراة في قطاع خدمة الهاتف النقال وكذا إستراتيجية المنافسين بـ (0.112) و (0.152) أي ارتباط طردي ضعيف لكلهما لأبعاد نظرية الألعاب، وهذا إن دل على شيء فإنه يدل على أنه أطراف اللعبة في القطاع لها دور ضعيف في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل جازي أي عند تطبيق لهته القواعد بوجود أطراف جدد أو نفس أطراف المباراة فإن المتعامل يميل إلى تقليص في إستراتيجياته السلوكية أو عدم دخوله للمباراة، وبالمثل نجدها في البعد الثالث وهو إستراتيجيات المنافسين بارتباط طردي ضعيف.

وبالتالي الفرضيات الأربعة الفرعية تلعب أبعاد نظرية الألعاب (اللاعبين، وقواعد اللعبة، واستراتيجيات المتنافسين) دورا مهما في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل جازي لقطاع خدمة الهاتف النقال، مرفوضة من وجهة نظر عينة الدراسة، أي نقبل الفرضيات

البديلة، بأنه لا تلعب أبعاد نظرية الألعاب (اللاعبين، وقواعد اللعبة، واستراتيجيات المتنافس) دورا مهما في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل جازي بقطاع خدمة الهاتف النقال في الجزائر.

أما فيما يخص الفرضية الرئيسية الأولى تلعب نظرية الألعاب دورا مهما في تحديد السلوكات الإستراتيجية للمتعامل بقطاع خدمة الهاتف النقال في الجزائر فإننا نجد معامل الارتباط هنا هو (0.061)، أي ارتباط طردي ضعيف وهو دال على أن مجتمع الدراسة يؤكدون على عدم وجود دورا مهما أو إنعدامه لنظرية الألعاب في تحديد السلوكات الإستراتيجية، وهذا ناتج عن هيمنة الدولة الجزائرية وامتلاكها للمتعامل جازي، أو عدم دراية المتعامل لقواعد ومبادئ نظرية الألعاب.

وبالتالي فإن الفرضية الرئيسية تلعب نظرية الألعاب دورا مهما في تحديد السلوكات الإستراتيجية للمتعامل بقطاع خدمة الهاتف النقال، مرفوضة من وجهة نظر عينة الدراسة، أي نقبل الفرضيات البديلة، بأنه لا تلعب نظرية الألعاب دورا مهما في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل موبيليس بقطاع خدمة الهاتف النقال في الجزائر.

2. تحليل التباين (One-Way ANOVA)

أ. المتعامل موبيليس:

وللاجابة على فرضيات الدراسة نستعمل التباين كما هو موضح في الجدول الموالي:

الجدول رقم (14): تحليل التباين للمتعامل موبيليس (One-Way ANOVA)

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	5.200	14	.371	7.429	007.
البعد الأول :عدد لاعبي المباراة Within Groups	.300	6	.050		
Total	5.500	20			
Between Groups	2.292	14	.164	1.495E31	0.00
البعد الثاني :قواعد المباراة Within Groups	.000	6	.000		
Total	2.292	20			
Between Groups	1.983	14	.142	.822	008.
البعد الثالث :استراتيجية المنافسين Within Groups	1.033	6	.172		
Total	3.016	20			

Between Groups	2.723	14	.194	4.364	000.
المتغير المستقل: نظرية المباراة Within Groups	.267	6	.045		
Total	2.990	20			

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على نتائج برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الإجتماعية (Spss)

الفرضية الفرعية الأولى:

- H_0 الفرضية الصفرية: عدد لاعبي المباراة لهم دور في

تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل.

- H_A الفرضية البديلة: عدد لاعبي المباراة ليس لهم دور في

تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل.

نلاحظ بأن قيمة الاحتمال (sig) أقل من القيمة الإحتمالية 5 % وهي 0.007 أي 0.7 % إذا نرفض الفرضية الصفرية القائلة بأن عدد لاعبي المباراة لهم دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل ونقبل الفرضية البديلة والقائلة بأن عدد لاعبي المباراة ليس لهم دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل.

وبالتالي فإن الفرضية الفرعية الأولى " عدد اللاعبين في المباراة بقطاع خدمة الهاتف النقال في الجزائر لديهم دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل " مرفوضة. أي أن عدد المتعاملين في قطاع خدمة الهاتف النقال بالجزائر ليس لهم دور في تحديد إستراتيجيات المتعامل موبيليس عند إنتهاج أي سلوك أستراتيجي يود أن يتبعه في القطاع.

الفرضية الفرعية الثانية:

- H_0 الفرضية الصفرية: قواعد المباراة لها دور في تحديد

السلوك الإستراتيجي للمتعامل.

- H_A الفرضية البديلة: قواعد المباراة ليس لها دور في تحديد

السلوك الإستراتيجي للمتعامل.

نلاحظ بأن قيمة الاحتمال (sig) أقل من القيمة الإحتمالية 5 % وهي 0.000 أي 0 % إذا نرفض الفرضية الصفرية القائلة بأن قواعد المباراة لها دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل، ونقبل الفرضية البديلة والقائلة بأن قواعد المباراة ليس لها دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل.

وبالتالي فإن الفرضية الفرعية الثانية " قواعد نظرية الألعاب لها دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل في قطاع خدمة الهاتف النقال بالجزائر " مرفوضة. أي أن المتعامل عند إختياره لسلوك إستراتيجي معين لا يرجع لقواعد نظرية الألعاب.

الفرضية الفرعية الثالثة:

• H_0 الفرضية الصفرية: إستراتيجية المنافسين لها دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل.

• H_A الفرضية البديلة: إستراتيجية المنافسين ليس لها دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل.

• نلاحظ بأن قيمة الإحتمال (sig) أقل من القيمة الإحتمالية 5 % وهي 0.008 أي 0.8 % إذا نرفض الفرضية الصفرية القائلة بأن إستراتيجية المنافسين لهم دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل، ونقبل البديلة والقائلة بأنه إستراتيجية المنافسين ليس لها دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل.

وبالتالي فإن الفرضية الفرعية الثالثة " إستراتيجية المنافسين لها دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل في قطاع خدمة الهاتف النقال بالجزائر " مرفوضة. أي أن المتعامل عند إختياره لسلوك إستراتيجي معين لا يتعين عليه الإطلاع على إستراتيجيات منافسيه وليس لها دخل في تحديد سلوكه الإستراتيجي داخل القطاع.

الفرضية الرئيسية:

• H_0 الفرضية الصفرية: نظرية الألعاب لها دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل.

• H_A الفرضية البديلة: نظرية الألعاب ليس لها دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل.

• نلاحظ بأن قيمة الإحتمال (sig) أقل من القيمة الإحتمالية 5 % وهي 0.000 أي 0 % إذا نرفض الفرضية الصفرية القائلة بأن نظرية الألعاب لها دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل. ونقبل الفرضية البديلة والقائلة بأن نظرية الألعاب ليس لها دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل.

وبالتالي فإن الفرضية الرئيسية " تلعب نظرية الألعاب دورا مهما في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل في قطاع خدمة الهاتف النقال بالجزائر" مرفوضة. أي أن المتعامل عند إختياره لسلوك إستراتيجي معين لا يرجع نظرية الألعاب.

ب. المتعامل أوريديو: كذلك بالنسبة لأوريديو

الجدول رقم (15): تحليل التباين للمتعامل أوريديو (One-Way ANOVA)

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
البعد الأول: عدد لاعبي المباراة					
Between Groups	4.257	13	.327	6.986	.037
Within Groups	.188	4	.047		
Total	4.444	17			
البعد الثاني: قواعد المباراة					
Between Groups	1.431	13	.110	19.176	.006
Within Groups	.023	4	.006		
Total	1.454	17			
البعد الثالث: استراتيجيات المنافسين					
Between Groups	3.392	13	.261	7.515	.033
Within Groups	.139	4	.035		
Total	3.531	17			
المتغير المستقل: نظرية المباراة					
Between Groups	1.501	13	.115	19.004	.006
Within Groups	.024	4	.006		
Total	1.525	17			

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على نتائج برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الإجتماعية (Spss)

الفرضية الفرعية الأولى:

- H_0 الفرضية الصفرية: عدد لاعبي المباراة لهم دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل.
- H_A الفرضية البديلة: عدد لاعبي المباراة ليس لهم دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل.

نلاحظ بأن قيمة الاحتمال (sig) أقل من القيمة الإحتمالية 5 % وهي 0.037 أي 3.7 % إذا نرفض الفرضية الصفرية القائلة بأن عدد لاعبي المباراة لهم دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل ونقبل الفرضية البديلة والقائلة بأن عدد لاعبي المباراة ليس لهم دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل.

وبالتالي فإن الفرضية الفرعية الأولى " عدد اللاعبين في المباراة بقطاع خدمة الهاتف النقال في الجزائر لديهم دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل " مرفوضة. أي أن عدد المتعاملين في قطاع خدمة الهاتف النقال بالجزائر ليس لهم دور في تحديد إستراتيجيات المتعامل أوريبدو عند إنتهاج أي سلوك أستراتيجي يود أن يتبعه في القطاع.

● الفرضية الفرعية الثانية:

- H_0 الفرضية الصفرية: قواعد المباراة لها دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل.

- H_A الفرضية البديلة: قواعد المباراة ليس لها دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل.

نلاحظ بأن قيمة الاحتمال (sig) أقل من القيمة الإحتمالية 5 % وهي 0.006 أي 0.6 % إذا نرفض الفرضية الصفرية القائلة بأن قواعد المباراة لها دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل، ونقبل الفرضية البديلة والقائلة بأن قواعد المباراة ليس لها دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل.

وبالتالي فإن الفرضية الفرعية الثانية مرفوضة. أي أن المتعامل عند إختياره لسلوك إستراتيجي معين لا يرجع لقواعد نظرية الألعاب.

● الفرضية الفرعية الثالثة:

- H_0 الفرضية الصفرية: إستراتيجية المنافسين لها دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل.

- H_A الفرضية البديلة: إستراتيجية المنافسين ليس لها دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل.

- نلاحظ بأن قيمة الاحتمال (sig) أقل من القيمة الإحتمالية 5 % وهي 0.033 أي 3.5 % إذا نرفض الفرضية الصفرية القائلة بأن إستراتيجية المنافسين لهم دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل، ونقبل

البديلة والقائلة بأنه إستراتيجية المنافسين ليس لها دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل.

وبالتالي فإن الفرضية الفرعية الثالثة مرفوضة. أي أن المتعامل عند إختياره لسلوك إستراتيجي معين لا يتعين عليه الإطلاع على إستراتيجيات منافسيه وليس لها دخل في تحديد سلوكه الإستراتيجي داخل القطاع.

● الفرضية الرئيسية:

– H_0 الفرضية الصفرية: نظرية الألعاب لها دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل.

– H_A الفرضية البديلة: نظرية الألعاب ليس لها دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل.

– نلاحظ بأن قيمة الإحتمال (sig) أقل من القيمة الإحتمالية 5 % وهي 0.006 أي 0.6 % إذا نرفض الفرضية الصفرية القائلة بأن نظرية الألعاب لها دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل. ونقبل الفرضية البديلة والقائلة بأن نظرية الألعاب ليس لها دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل.

وبالتالي فإن الفرضية الرئيسي مرفوضة. أي أن المتعامل عند إختياره لسلوك إستراتيجي معين لا يرجع نظرية الألعاب.

ج. المتعامل جازي:

نستعمل التباين كذلك لدراسة دور نظرية الألعاب بأبعادها في تحديد السلوك الاستراتيجي للمتعامل موبيليس في قطاع خدمة الهاتف النقال بالجزائر كما هو موضح في الجدول الموالي:

الجدول رقم (16): تحليل التباين للمتعامل جازي (One-Way ANOVA)

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	2.935	10	.294	5.871	.021
البعد الأول: عدد لاعبي المباراة Within Groups	.300	6	.050		
Total	3.235	16			
Between Groups	.480	10	.048	4.385E 30	.000
البعد الثاني: قواعد المباراة Within Groups	.000	6	.000		
Total	.480	16			
Between Groups	3.189	10	.319	5.218	.028
البعد الثالث: استراتيجية المنافسين Within Groups	.367	6	.061		
Total	3.556	16			
Between Groups	1.309	10	.131	10.775	.004
المتغير المستقل: نظرية المباراة Within Groups	.073	6	.012		
Total	1.382	16			

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على نتائج برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الإجتماعية (Spss)

الفرضية الفرعية الأولى:

- H_0 الفرضية الصفرية: عدد لاعبي المباراة لهم دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل.

- H_A الفرضية البديلة: عدد لاعبي المباراة ليس لهم دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل.

نلاحظ بأن قيمة الاحتمال (sig) أقل من القيمة الإحتمالية 5 % وهي 0.021 أي 2.1 % إذا نرفض الفرضية الصفرية القائلة بأن عدد لاعبي المباراة لهم دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل ونقبل الفرضية البديلة والقائلة بأن عدد لاعبي المباراة ليس لهم دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل.

وبالتالي فإن الفرضية الفرعية الأولى " عدد اللاعبين في المباراة بقطاع خدمة الهاتف النقال في الجزائر لديهم دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل " مرفوضة. أي أن عدد

المتعاملين في قطاع خدمة الهاتف النقال بالجزائر ليس لهم دور في تحديد إستراتيجيات المتعامل جازي عند إنتهاج أي سلوك أستراتيجي يود أن يتبعه في القطاع.

● **الفرضية الفرعية الثانية:**

- H_0 الفرضية الصفرية: قواعد المباراة لها دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل.

- H_A الفرضية البديلة: قواعد المباراة ليس لها دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل.

نلاحظ بأن قيمة الإحتمال (**sig**) أقل من القيمة الإحتمالية 5 % وهي 0.000 أي 0 % إذا نرفض الفرضية الصفرية القائلة بأن قواعد المباراة لها دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل، ونقبل الفرضية البديلة والقائلة بأن قواعد المباراة ليس لها دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل.

وبالتالي فإن الفرضية الفرعية الثانية " قواعد نظرية الألعاب لها دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل في قطاع خدمة الهاتف النقال بالجزائر " مرفوضة. أي أن المتعامل عند إختياره لسلوك إستراتيجي معين لا يرجع لقواعد نظرية الألعاب.

● **الفرضية الفرعية الثالثة:**

- H_0 الفرضية الصفرية: إستراتيجية المنافسين لها دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل.

- H_A الفرضية البديلة: إستراتيجية المنافسين ليس لها دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل.

- نلاحظ بأن قيمة الإحتمال (**sig**) أقل من القيمة الإحتمالية 5 % وهي 0.028 أي 2.8 % إذا نرفض الفرضية الصفرية القائلة بأن إستراتيجية المنافسين لهم دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل، ونقبل البديلة والقائلة بأنه إستراتيجية المنافسين ليس لها دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل.

وبالتالي فإن الفرضية الفرعية الثالثة " إستراتيجية المنافسين لها دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل في قطاع خدمة الهاتف النقال بالجزائر " مرفوضة. أي أن المتعامل

عند إختياره لسلوك إستراتيجي معين لا يتعين عليه الإطلاع على إستراتيجيات منافسيه وليس لها دخل في تحديد سلوكه الإستراتيجي داخل القطاع.

• الفرضية الرئيسية:

- H_0 الفرضية الصفرية: نظرية الألعاب لها دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل.

- H_A الفرضية البديلة: نظرية الألعاب ليس لها دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل.

- نلاحظ بأن قيمة الإحتمال (sig) أقل من القيمة الإحتمالية 5 % وهي 0.004 أي 0.4 % إذا نرفض الفرضية الصفرية الفائزة بأن نظرية الألعاب لها دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل. ونقبل الفرضية البديلة والفائزة بأن نظرية الألعاب ليس لها دور في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل.

وبالتالي فإن الفرضية الرئيسية " تلعب نظرية الألعاب دورا مهما في تحديد السلوك الإستراتيجي للمتعامل في قطاع خدمة الهاتف النقال بالجزائر " مرفوضة. أي أن المتعامل عند إختياره لسلوك إستراتيجي معين لا يرجع نظرية الألعاب.

الخاتمة:

أولا: الخلاصة العامة

نتيجة لكبر حجم المؤسسات وكذا تزايد شدة المنافسة ظهرت الحاجة الملحة للإستخدام أساليب التحليل الكمي من بينها نظرية الألعاب، حيث أصبحت المشكلات التي تمر بها المؤسسة في محيطها على درجة عالية من التعقيد، وصارت الأساليب التقليدية التي تعتمد على الخبرة الذاتية للمؤسسة، وكذا التجربة والخطأ غير فعالة، هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن نتائج السلوك الإستراتيجي الذي تتخذه المؤسسة ف الصناعة إن لم يكن محسوم ومقدر تقدير صحيح قد يترتب عليه أضرار وخسائر لا يمكن تعويضها.

ومن الخصائص المميزة لنظرية الألعاب أنها تعتمد على منهج متكامل لتحليل إستراتيجيات المنافسين وسلوكاتهم في الصناعة ودراستها، وذلك بالتعرف على الجوانب المختلفة والمبسقة لهم، وكذا الأهداف المراد تحقيقها والبدائل التي تؤدي إلى الوصول لهذه الأهداف وتحقيق أفضل عائد لها... إلخ، وعليه يتم اتخاذ السلوك الإستراتيجي المناسب في ضوء نتائج

التحليل الكمي لنظرية الألعاب ودراسة المواقف التنافسية بينما يكون بالصناعة أكثر من طرف حيث ترتبط أو تتعارض مصالحهم فيها.

حيث أن دراسة السلوكيات الإستراتيجية التي يتبناها الأطراف في مواقف الصراع بالصناعة يعني ببساطة هو أسلوب نظرية الألعاب بقواعدها، ومفهوم هذا الصراع أن الطرفين أو أكثر لديهم فرص لإختيار ما بين البدائل الموضوعية مسبقا، وكل بديل لديه تأثير على نتيجة المباراة أو الصراع وبالتالي على قيمة ما يحققه اللاعب الآخر في المباراة من عائد أو خسارة في صناعة تتعارض وتتضارب فيها المصالح.

ويمكن إعتبار بأن الهدف من نظرية الألعاب هو وصف وتحليل السلوك الإستراتيجي المناسب لأوضاع الصراع التي يمكن وضعها وتحليلها على هذه المباراة، وبالطبع فإن إستخدامنا لهذا الأسلوب في تحليل الصراع لتحديد السلوك الإستراتيجي المناسب يعود إلى أن هذا الصراع يمكن تحليله بإستخدام هذه النظرية، بحيث تكون السياسات الإستراتيجية الموضوعية منطقية وتنسم بالرشاد والعقلانية.

ثانيا: عرض نتائج البحث

ناقشت هذه الدراسة أهم الجوانب لدور نظرية الألعاب في تحديد السلوك الإستراتيجي للمؤسسة، ويمكن أن نلخص مما سبق إلى النتائج النظرية والميدانية التالية:

- 1- أبرزت الدراسة النظرية إلى أن إستخدام نظرية الألعاب لها آثار إيجابية على المؤسسة في إدارة البدائل الموضوعية وبالتالي إنتهاج سلوك إستراتيجي مناسب في الوقت المناسب.
- 2- أثبتت نظرية الألعاب بأن التعاون الإستراتيجي لأطراف المباراة شيء لا يمكن الهروب منه.
- 3- كما أوضحت الدراسة إلى أن المعلومات تلعب دورا مهما وحيويا بالصناعة، وضرورة تحصيلها لأطراف التنافس داخل الصناعة.
- 4- تعتبر عملية تحديد السلوك الإستراتيجي المناسب موضع تنفيذ عملية صعبة لتعدد الخيارات وكثرتها وإشترطها توفر المعلومات وهذا ما قد يصعب جمعها في الوقت المناسب وبالشكل المناسب.

- 5- نظرية الألعاب كغيرها من الأساليب الكمية تعتمد على تبسيط وتجريد الواقع، لكن في الواقع العملي يوجد الكثير من العوامل المؤثرة والتي قد يصعب حصر جميعها في نموذج واحد.
- 6- اعتمدت نظرية الألعاب في كثير من جوانبها إن لم نقل بكاملها على فرضية المعلومات الكاملة، أو العلم التام، وهذا تجريد عن الواقع يخدم أغراضا تحليلية نظرية مقيدة، إلا أن هذه الفرضية مخالفة للواقع إذا لا تتوفر للمؤسسات العلم بكل المعلومات ذات صلة بأهدافها، ومن ثم يؤدي إلى الإخلال بالفرضية الأساسية التي قامت عليها النظرية.
- 7- نظرية الألعاب تعتبر أداة فعالة ف تفسير المواقف التي تتسم بالمنافسة أو الصراع فهي تفسر هذا النوع من الظواهر وتقدم حلول ناجعة لجميع الأطراف.
- 8- إن سوق خدمة الهاتف النقال بالجزائر ليست مستقلة بحد ذاتها فهي محددة المعالم من طرف الدولة الجزائرية من خلال سياساتها كتحديد الأسعار وكذا نوع الخدمة المقدمة للزبائن ... وما إلى ذلك، وبالتالي عدم وجود منافسة بمعناها والتي يصعب فيها تطبيق نظرية الألعاب لتحليل وتفسير الصراع ما بين المتعاملين.

قائمة المراجع:

1. دينا هاتف مكي، نظرية المباريات في علاقات اسرائيل الدولية في ضوء علاقاتها مع دول الجوار، مركز الدراسات الفلسطينية، جامعة بغداد.
2. إدوين مانسفيلد، الاقتصاد التطبيقي في إدارة الأعمال، ترجمة جورج فهمي رزق، دار النشر المكتبة الأكاديمية، القاهرة، مصر، 1999.
3. حامد سعد نور الشمري، بحوث العمليات: مفهوما وتطبيقها، مكتبة الذاكرة، الطبعة الأولى، بغداد، العراق، سنة 2010.
4. حامد أحمد مرسي هاشم، نظرية المباريات ودورها في تحليل الصراعات الدولية مع التطبيق على: الصراع العربي الإسرائيلي، مكتبة مدبولي، القاهرة، مصر، سنة 1984.
5. أحمد سيد مصطفى، تحديات العولمة والتخطيط الإستراتيجي: رؤية مدير القرن الحادي والعشرين، الطبعة الثانية، دار الكتب، القاهرة، 1999.
6. بن عزة محمد الأمين، يتيم محمد، التحالف الاستراتيجي كاختيار للمؤسسات الاقتصادية لمواجهة تحديات العولمة، مداخلة مقدمة ضمن الملتقى الدولي حول

التسيير الفعال في المؤسسة الاقتصادية، يومي 3-4 ماي 2005، جامعة محمد بوضياف،
المسيلة، الجزائر، سنة 2005.

ب - بالأجنبية:

1. Theodore L. Turocy , Bernhard von Stengel, **Game theory**, CDAM Research Report LSE-CDAM, 2001.
2. Nicolas Eber, **Théorie des Jeux**, Dunod, Paris, 2e édition, 2007.
3. Drew Fudenberg, Jean Tirole, **Game Theory**, The MIT Presse, London, England, 1991
4. Thierry Pénard, **La Theorie des Jeux Et Les Outils D'analyse Des Comportements Strategique**, Universite de Rennes 1, CRE, 2004.
5. John C. Harsanyi, **Game Theory and the Analysis of International Conflict** ,Australian Journal of Politics & History ,Volume 11, USA, 1969.
6. Mokhtar amami, **Microéconomie : la nouvelle microéconomie**, volume 2, centre de publication universitaire, tunis, 2003.
7. Dennis W. Carlton, Jeffrey M. Perloff, **économie industrielle** , 2ème edition, de boeck, Paris, 2008.
8. Aain Jariniou ; **l'entreprise comme systeme politique** ; PUF ; france ; 1981 ; P 122.
9. www.arpt.dz