

جامعة عبد الحميد ابن باديس مستغانم
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية



مذكرة تخرج مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي

الشعبة: العلوم الاقتصادية التخصص: اقتصاد نقدي ومالي

المالية السلوكية و محددات الطلب على النقود في الجزائر

تحت إشراف الأستاذين:
د. مزاجة تواتية

مقدمة من طرف الطالب
بلعباس ابوبكر

الصفة	الاسم واللقب	الرتبة	عن الجامعة
رئيسا	نعيمي حكيمة	محاضر ب	مستغانم
مقر الأول	مزاجة تواتية	محاضر ب	مستغانم
مناقشا	بشليبي اسماء	محاضر ب	مستغانم

السنة الجامعية 2025/2024

الشكر والتقدير

الحمد لله أولاً وآخراً، ظاهراً وباطناً، الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات، ويتوفيقه تكتمل الأعمال.

نحمده ونشكره على ما مَنَّ به علينا من صبر وعزيمة حتى نصل إلى نهاية هذا المسار العلمي.

يشرفني أن أعبر عن خالص شكري وعظيم امتناني لأستاذتي المؤطرة د. مزاجة تواتية، على ما بذلته

من جهد، وعلى سعة صدرها، وصبرها، وتوجهاتها القيمة التي كان لها الأثر الكبير في إخراج هذه

المذكورة إلى النور. لقد كانت مثلاً للعلم، والتواضع، والدعم المستمر، فجزاها الله خير الجزاء.

كما أتقدم بجزيل الشكر والامتنان إلى أعضاء لجنة المناقشة الكرام، الذين تفضلوا بقبول مناقشة

هذا العمل، ومنحونا من وقتهم الكريم لتقييمه وإثرائه بملاحظاتهم البناءة.

ولا يفوتني أن أتوجه بالشكر إلى جميع أساتذتي الأفاضل في كلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم

التجارية، الذين كان لهم الفضل في تكويني الأكاديمي، ولكل موظفي القسم ومكتبة الكلية على ما

قدّموه لنا من تسهيلات

وختاماً، أعبر عن تقديري وامتناني لكل من ساندني، ودعمني، وشجعني، من قريب أو بعيد، ولكل من

ترك أثراً طيباً في مسيرتي، فلكم جميعاً كل الشكر والوفاء.

الإهداء

إلى من كانوا دوماً سندي ودعني...

إلى والديّ العزيزين، من غرسا في نفسي قيم الجد والاجتهاد، وجعلاني أؤمن بأن العلم هو الطريق نحو مستقبل أفضل.

إلى إخوتي وأصدقائي الذين كانوا خير رفيق في هذه الرحلة.

إلى كل من شاركني لحظات التعب والسهر وساندني بالدعاء والكلمة الطيبة...

أهدي هذا العمل المتواضع عربون وفاء وتقدير

الملخص:

تأتي هذه الدراسة بهدف رئيسي يتمثل في تحليل محددات الطلب على النقود في الجزائر من خلال دمج المدخل السلوكي مع النظريات الاقتصادية التقليدية، سعياً لتقديم تفسير أكثر شمولية للسلوك النقدي. واعتمدت الدراسة على منهج وصفي تحليلي، اشتمل على جانب نظري لاستعراض الإطار المفاهيمي والنظريات ذات الصلة، وجانب تطبيقي اعتمد على أداة الاستبيان كأداة رئيسية لجمع البيانات الميدانية من عينة من الأفراد، لقياس اتجاهاتهم وسلوكياتهم الفعلية في التعامل مع النقود، مما أتاح تحليل التباين بين السلوك الفعلي والافتراضات التقليدية.

الكلمات المفتاحية: طلب النقود، المالية السلوكية، التحيزات السلوكية.

Abstract :

This study aims primarily to analyze the determinants of money demand in Algeria by integrating a behavioral approach with traditional economic theories, seeking to provide a more comprehensive explanation of monetary behavior. The study adopted a descriptive and analytical approach, including a theoretical aspect to review the conceptual framework and related theories, and an applied aspect that relied on a questionnaire as the primary tool for collecting field data from a sample of individuals. This approach measured their actual attitudes and behaviors in dealing with money, enabling analysis of the discrepancy between actual behavior and traditional assumptions.

Keywords: Money demand, behavioral finance, behavioral biases.

قائمة المحتويات

الصفحة	العنوان
	الإهداء
	الشكر
	قائمة الجداول والأشكال
V- I	مقدمة
04	الفصل الأول : الاطار النظري للمالية السلوكية والطلب على النقود
05	المبحث الأول: الطلب على النقود
05	المطلب الأول: الإطار النظري للطلب على النقود
05	المطلب الثاني: نظريات الطلب على النقود
14	المطلب الثالث : العوامل الاقتصادية المحددة للطلب على النقود
15	المبحث الثاني: اثار المالية السلوكية على قرارات المالية
15	المطلب الأول: عموميات حول المالية السلوكية
17	المطلب الثاني : العوامل السلوكية المؤثرة على اتخاذ القرارات مالية للأفراد والمستثمرين
20	المطلب الثالث : تحديات تطبيق نظرية التمويل السلوكي
22	الفصل الثاني : تحليل و اقع الطلب على النقود في ظل العوامل السلوكية في الجزائر
23	المبحث الأول : تحليل تطور مؤشرات الطلب على النقود والعوامل المؤثرة فيه في الاقتصاد الجزائري
23	المطلب الأول : تطور الكتلة النقدية و مكوناتها
24	المطلب الثاني : العوامل و المتغيرات المرتبطة بالطلب على النقود في الجزائر
28	المبحث الثاني :: تحليل اتجاهات الأفراد وسلوكياتهم اتجاه النقود : دراسة ميدانية عبر دراسة ميدانية عبر الاستبيان الالكتروني
58	الخاتمة
61	قائمة المراجع

قائمة الأشكال والجداول

قائمة الأشكال

الصفحة	العنوان
23	الشكل رقم (01): تطور الطلب على النقود في الجزائر
25	الشكل رقم : (02) تطور معدل الفائدة
26	الشكل رقم (03): تطور سعر الصرف في الجزائر
26	الشكل رقم(4) : تطور مؤشر اسعار الاستهلاك خلال فترة 2016-2025
27	الشكل رقم (5):تطور معدل التضخم في الجزائر
28	الشكل رقم (6) : الناتج الداخلي الخام
30	الشكل رقم (7): الفئة العمرية
31	الشكل رقم (8) : الجنس
32	الشكل رقم (9): دائرة نسبية تعكس المستوى التعليمي
53	الشكل رقم (10). دائرة نسبية تعكس فئة الموظفين
34	الشكل رقم (11) مخطط بياني لمختلف المناطق
35	الشكل رقم(12)دائرة نسبية للدخل الشهري
38	الشكل رقم(13) اعمدة بيانية تاثير العوامل
39	الشكل رقم(14) دائرة نسبية لتتبع اتجاهات السوق
40	الشكل رقم(15) دائرة نسبية لفهم المالية السلوكية
41	الشكل رقم(16) دائرة نسبية الثقة في المؤسسات المالية الجزائرية
43	الشكل رقم (17) مخطط بياني لتحديات ادارة الاعمال
45	الشكل رقم(18) السبب الرئيسي لاحتفاظ بالنقود السائلة
46	والشكل رقم(19) نسبة الدخل المحتفظ بها
47	الشكل رقم(20) دائرة نسبية لتغيير العادة للاحتفاظ بالنقود
48	الشكل رقم (21) دائرة نسبية لخدمات الدفع لالكتروني
50	الشكل رقم(22) مخطط بياني لعوامل الاكثر تأثيرا على الطلب النقود في الجزائر
51	الشكل رقم(23) دائرة نسبية لسياسات النقدية للبنك المركزي الجزائري
52	الشكل رقم(24) مخطط بياني للعامل الاكثر تأثيرا لطلب النقود
53	الشكل رقم(25) دائرة نسبية لتفسير العوامل السلوكية
54	الشكل رقم(26) مخطط بياني للعوامل النفسية
55	الشكل رقم(27) تحديث تطبيق مفاهيم المالية

قائمة الجداول

الصفحة	العنوان
16	الجدول رقم (01) تعاريف المالية السلوكية
16	الجدول رقم(02) مقارنة بين نظرية التمويل التقليدية ونظرية التمويل السلوكي
29	الجدول رقم(03) الفئة العمرية
30	الجدول رقم(04) الجنس
31	الجدول رقم(05) المستوى التعليمي
32	الجدول رقم(06) المهنة
33	الجدول رقم(07) مختلف المناطق
34	الجدول رقم(08) الدخل الشهري
35	الجدول رقم(09) تأثير العوامل السلوكية على اتخاذ قرارات مالية
36	الجدول رقم (10) مدى تأثير الاداء السابق للاستثمارات
36	الجدول رقم(11) مدى تأثير آراء الآخرين وتوصياتهم
37	الجدول رقم(12) مدى التأثير بالعواطف و الحدس عند اتخاذ قرارات مالية
39	الجدول رقم(13) اتباع اتجاهات السوق
40	الجدول رقم(14) فهم المالية السلوكية
41	الجدول رقم(15) الثقة في المؤسسات المالية الجزائرية
42	الجدول رقم(16) تحديات ادارة الاموال
44	الجدول رقم(17) السبب الرئيسي للاحتفاظ بالنقد السائلة
45	الجدول رقم(18) نسبة الدخل المحتفظ بها
47	الجدول رقم (19) تغير عادة لاحتفاظ بالنقد
48	الجدول رقم(20) خدمات الدفع الالكتروني
49	الجدول رقم(21) العوامل الأكثر تأثيرا على الطلب على النقود في الجزائر
50	الجدول رقم(22) السياسات النقدية النقدية للبنك المركزي الجزائري
51	الجدول رقم(23) العوامل الأكثر تأثيرا على الطلب على النقود في الجزائر
53	الجدول رقم(24) تفسير العوامل السلوكية

54	الجدول رقم(25) العوامل النفسية
55	الجدول رقم(26) تحديات تطبيق المفاهيم المالية
56	الجدول رقم(27) السبل المقترحة لدمج مفاهيم المالية

مقدمة

في عالمنا اليوم، تُعدّ القرارات المالية أمراً شائعاً. ومن الأهمية بمكان أن يتعلم الشباب اتخاذ قرارات عقلانية. هذه القرارات، بغض النظر عن أهميتها، تنطوي على عنصر مخاطرة. من وجهة نظر المستثمر، ينبغي أن يُسفر القرار الموازي عن عائد إيجابي مع حد أدنى من المخاطرة. يُدرك كل مستثمر أن ارتفاع المخاطرة سيؤدي إلى عائد أكبر، نظراً لوجود توازن بينهما. ببساطة، يحتاج المستثمر إلى تقييم فرص الاستثمار المختلفة قبل اتخاذ قرارات حاسمة.

التمويل السلوكي هو مجال دراسة يُفسر كيف يعتمد اتخاذ القرارات من قبل الأفراد على عوامل معرفية وشخصية مختلفة، والتي تؤثر على اتخاذ القرارات غير العقلانية من قبل الأفراد.¹

1. الإشكالية:

لا ثراء ما سبق ما ، يمكننا صياغة الإشكالية التالية: الى أي درجة تتفسر التحيزات السلوكية الطلب على النقود في الاقتصاد الجزائري، مقارنةً بآثار المتغيرات الاقتصادية التقليدية؟

2. فرضيات الدراسة:

وللإجابة عن الإشكالية، تفترض الدراسة: ان تحيزات السلوكية (مثل تجنب المخاطرة، عدم الثقة في النظام المالي، والوهم النقدي) تلعب دوراً محورياً وأكثر تأثيراً من المتغيرات الاقتصادية التقليدية في تفسير الطلب على النقود في الاقتصاد الجزائري.

3. أهداف الدراسة:

نهدف من خلال هذه الدراسة إلى فهم أكثر دقة وواقعية للعوامل المحركة للطلب على النقود في الاقتصاد الجزائري، متجاوزاً النظريات التقليدية التي تفترض العقلانية الكاملة للأفراد.

4. أهمية الدراسة:

تكمن أهمية هذه الدراسة في سد الفجوة بين النظريات التقليدية والسلوك الفعلي للأفراد تجاه النقود في الجزائر، مما يوفر رؤى عملية لصانعي السياسات لتصميم سياسات نقدية أكثر فعالية. كما تساهم في تعزيز الشمول المالي من خلال تحديد العوامل السلوكية والاجتماعية المؤثرة على الثقة في النظام المالي.

¹ - Vidur Relan, Impact of Behavioral Finance/Economics on Investment Decisions, <https://digitalcommons.bryant.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1152&context=eeb>

5. أسباب اختيار الموضوع

- تم اختيار هذا الموضوع نظراً لحدثته الأكاديمية وأهميتها العملية،
- سد فراغ في الأدبيات المحلية.
- استخدام منظور المالية السلوكية كبديل عن النماذج التقليدية.
- تفسيرات أكثر واقعية و فهم تأثير العوامل النفسية والسلوكية.
- نتائج تخدم صانع القرار وتزيد من فعالية السياسات النقدية.

6. المنهج والأدوات الدراسة:

تم اعتماد منهجية بحثية متكاملة تجمع بين المنهج الوصفي والتحليلي لدراسة تأثير المالية السلوكية على الطلب على النقود في الجزائر. فمن الناحية النظرية، قام المنهج الوصفي بتعريف وتوضيح المفاهيم الأساسية للمالية السلوكية والطلب على النقود أما تطبيقياً، فقد استخدم المنهج التحليلي لمعالجة بيانات اقتصادية ونقدية جزائرية ، بهدف تحليل العلاقة بين العوامل السلوكية (مثل الثقة والتقلبات) ومستويات الطلب على النقود، والوصول إلى نتائج تدعم تفسير هذه الديناميكيات في إطار السلوكيات غير العقلانية التي تقدمها المالية السلوكية.

7. هيكل الدراسة :

تتكون هذه الدراسة من فصلين، يتناول الفصل الأول الاطار النظري للمالية السلوكية و الطلب على النقود من خلال التعرف على مفهوم الطلب على النقود و أهم النظريات الاقتصادية للطلب على النقود وشرح محددات الطلب عليها ، في المبحث الأول، أما المبحث الثاني يناقش اثار المالية السلوكية على قراراتالمالية والفصل الثاني يتناول تحليل واقع الطلب على النقود في ظل العوامل السلوكية في الجزائر، بحيث تم تطرق في المبحث الأول إلى تحليل تطور مؤشرات الطلب على النقود والعوامل المؤثرة فيه في الاقتصاد الجزائري و في المبحث الثاني تحليل اتجاهات الأفراد وسلوكياتهم اتجاه النقود : دراسة ميدانية عبر دراسة ميدانية عبر الاستبيان الالكتروني.

الفصل الأول

الإطار النظري للمالية السلوكية

والطلب على النقود

المبحث الأول: الطلب على النقود

المطلب الأول: الإطار النظري للطلب على النقود

1.1. تعريف الطلب على النقود

يُمثل الطلب على النقود رغبة الأسر والشركات في الاحتفاظ بأصول قابلة للتبادل بسهولة مقابل السلع والخدمات. وتُعدّ قابلية الإنفاق (أو السيولة) العامل الرئيسي الذي يميز النقود عن غيرها من أنواع الأصول. ولذلك، يُطلق على الطلب على النقود أحيانًا اسم "الطلب على السيولة". ويُقسّم الطلب على النقود غالبًا إلى فئتين: طلب المعاملات وطلب المضاربة.¹

كما يعرف الطلب على النقود بأنه خطية ترتبط إيجابيا بالدخل وترتبط سلبيا بسعر الفائدة، وهو أمر أساسي في تحديد توازن سوق النقود، كما يتضح من دالة LM في النماذج الكينزية.²

2.1. مكونات الطلب على النقود

الطلب على النقود هو مقدار الأموال التي يرغب الناس في الاحتفاظ بها في شكلها السائل، مثل النقد أو الودائع المصرفية، وليس في أصول أخرى، مثل السندات أو الأسهم. يتأثر الطلب على النقود بعوامل مختلفة، مثل الدخل وأسعار الفائدة والتضخم والتوقعات. إن النظريات المختلفة للطلب على النقود لها آثار مختلفة على السياسة النقدية واستقرار الاقتصاد الكلي. سنناقش في هذا القسم المكونات الرئيسية للطلب على النقود وكيفية تأثيرها على الطلب على النقود.

1.2. الطلب على المعاملات: هذا هو الطلب على الأموال التي يحتاجها الأشخاص في معاملاتهم اليومية، مثل شراء السلع والخدمات، ودفع الفواتير، وإجراء التحويلات. يعتمد الطلب على المعاملات على مستوى الدخل وتكرار المعاملات. كلما ارتفع الدخل وكثرت المعاملات، زاد الطلب على المعاملات مقابل المال. على سبيل المثال، الشخص الذي يكسب 10000 دولار شهريًا وينفق 8000 دولار على نفقات مختلفة سيكون لديه طلب أعلى على المعاملات مقابل المال من الشخص الذي يكسب 5000 دولار شهريًا وينفق 4000 دولار على نفس النفقات.

¹ Andy Schmitz, Policy and Theory of International Economics, on : <https://2012books.lardbucket.org/books/policy-and-theory-of-international-economics/s21-06-money-demand.html>

² -Cristina Terra, Macroeconomic Policies and Exchange Rate in the Short Run, sciencedirect, 2015

2.2. الطلب الاحترازي: هذا هو الطلب على الأموال التي يرغب الأشخاص في الاحتفاظ بها لحالات الطوارئ أو غير المتوقعة، مثل الحوادث أو الأمراض أو الكوارث الطبيعية. ويعتمد الطلب الوقائي على مستوى عدم اليقين والنفور من المخاطرة. كلما زادت حالة عدم اليقين وتزايد نفور الناس من المخاطرة، زاد الطلب الوقائي على المال. على سبيل المثال، الشخص الذي يعيش في منطقة معرضة للأعاصير وليس لديه تأمين سيكون لديه طلب احترازي أعلى على المال من الشخص الذي يعيش في منطقة آمنة ولديه تأمين مناسب.

3.2. الطلب المضارب: هذا هو الطلب على الأموال التي يرغب الأشخاص في الاحتفاظ بها لأغراض المضاربة، مثل الاستفادة من التغيرات في أسعار الفائدة، أو أسعار الصرف، أو أسعار الأصول. ويعتمد الطلب المضارب على مستوى العوائد المتوقعة وتكاليف الفرصة البديلة. كلما ارتفعت العوائد المتوقعة وانخفضت تكاليف الفرصة البديلة، زاد الطلب على المال من أجل المضاربة. على سبيل المثال، الشخص الذي يتوقع انخفاض سعر الفائدة وارتفاع سعر السندات سيكون لديه طلب مضاربة أعلى على المال من الشخص الذي يتوقع العكس¹.

المطلب الثاني: نظريات الطلب على النقود

يمكن تحديد هدف نظرية الطلب على النقود من خلال دراسة المتغيرات التي تحفز الناس على الاحتفاظ بجزء من ثرواتهم نقدًا بدلاً من الاحتفاظ بها في أشكال أصول أخرى.

النظرية النقدية الكلاسيكية

نتناول النظرية النقدية الكلاسيكية من خلال عرض افتراضاتها ومعادلاتها بالإضافة إلى الانتقادات الموجهة

- استقرار حجم المعاملات (حجم الإنتاج الدقيق):

تفترض النظرية أن حجم المعاملات ومستوى النشاط الاقتصادي يتحددان بعوامل موضوعية لا علاقة لها بكمية النقود أو التغيرات التي تطرأ عليها. ولعل ذلك يعود إلى الفكرة السائدة آنذاك بأن الاقتصاد الوطني - في

¹-فوستاركايبثال، الطلب على النقود: تعقيدات النظرية النقدية: تحليل الطلب على النقود، 26 افريل 2025، من الموقع:

<https://n9.cl/q27ht>

أي مجتمع - في حالة توازن دائم عند مستوى التوظيف الكامل. ويُعد هذا الافتراض أحد أركان الفكر الكلاسيكي، الذي يرى أن النظام الاقتصادي يمتلك القدرة الذاتية على التحول تلقائيًا نحو مستوى توظيف العمال للموارد الإنتاجية.

- استقرار سرعة دوران النقود: تفترض هذه النظرية أن سرعة دوران النقود ثابتة على المدى القصير، وتحددها عوامل بطيئة التغير، مستقلة عن كمية النقود، وبالتالي تُعتبر متغيرًا خارجيًا.

ج. كمية النقود تُحدد قيمتها: تُعتبر كمية النقود العامل المؤثر في تحديد القيمة (القوة الشرائية). على سبيل المثال، مضاعفة كمية النقود تؤدي إلى انخفاض قوتها الشرائية إلى النصف، أي أنها العامل الأهم والفعال في التأثير على حركة الأسعار.

- معادلات نظرية كمية النقود:

من أهم المعادلات في نظرية كمية النقود معادلة فيشر للتبادل ومعادلة الرصيد النقدي أو معادلة كامبريدج للطلب على النقود، وهما كالتالي:

أ. معادلة فيشر للتبادل:

تفسر النظرية الكلاسيكية للطلب على السلع والخدمات العلاقة بين كمية النقود والمستوى العام للأسعار. تؤكد هذه النظرية العلاقة التناسبية بين كمية النقود من جهة والمستوى العام للأسعار من جهة أخرى. لذلك، فإن نظرية فيشر الكمية هي دالة في مستوى الأسعار العام (P) كمتغير ثابت وكمية النقود (M) كمتغير مستقل، بافتراض ثبات كمية المعاملات (T) وسرعة تداول النقود (V). يمكن صياغة المعادلة رياضيًا على النحو التالي:

$$M.V = T.P \quad (1)$$

كمية النقود مضروبة في سرعتها تساوي كمية المعاملات مضروبة في المستوى العام للأسعار. وبالتالي، كلما تغيرت كمية النقود، يتغير المستوى العام للأسعار في الاتجاه نفسه، شريطة ثبات كمية المعاملات وسرعة تداول النقود.

ب. معادلة الرصيد النقدي:

طرحت نسخة كامبريدج، التي قدمها الاقتصادي في جامعة كامبريدج بإنجلترا، سؤالاً إضافيًا لماذا يرغب الأفراد في الاحتفاظ بالأصول على شكل سيولة نقدية؟ تُمثّل معادلة كامبريدج للطلب على النقود بالمعادلة التالية:

$$M_d = T.P.K \quad (2)$$

حيث M_d هو الطلب على النقود، و K هو جزء من النقود الحقيقية، وهو الدخل الذي يرغب الأفراد في الاحتفاظ به نقداً، و P هو مستوى الأسعار، و Y هو إجمالي الدخل الحقيقي. يعتقد ألفريد مارشال أن الفاعلين الاقتصاديين يميلون إلى الاحتفاظ بأرصدة نقدية سائلة لتغطية مشترياتهم من السلع والخدمات، وهو ما أطلق عليه "تفضيل النقود". ويستند هذا التحليل إلى عوامل طلب الأفراد على النقود للاحتفاظ بها في شكل أرصدة نقدية خاملة،¹

3.3. المدرسة الكنزية والتفضيل النقدي

- يتفق كينز مع اقتصادي نظرية كمية النقود في أن الطلب على النقود ناشئ من الحاجة لها لشراء السلع والخدمات (دافع المعاملات).
 - ولكنه يختلف معهم في أنه بالإضافة للدافع السابق للطلب على النقود فهناك أيضاً دافعان آخران هما دافع الاحتياط ودافع المضاربة.
- تفترض المدرسة الكنزية أن الطلب على النقود يتشكل بناءً على أن النقود تخدم كوسيط للتبادل ومخزن للقيمة ومن ثم تفي بدافعي المبادلات والمضاربة.
- تتكون أصول الثروة بناءً على ذلك من النقود السائلة والسندات. وترى النظرية الكنزية أن الثروة $Wealth$ تتوزع بين النقود $Money$ والسندات $Bonds$ ، أي أن: $W = M + B$.
- ولذلك تعرف المدرسة الكنزية بمدرسة التفضيل النقدي، حيث تعتبر الطلب على النقود قائماً على دافعا المبادلات والاحتياط واللذان يتقيدان بالدخل، وسعر الفائدة بالنسبة للمضاربة. وترى المدرسة الكنزية أن الطلب على النقود الحقيقية يعتمد طردياً على الدخل وعكسياً على سعر الفائدة، وعليه تكون دالة الطلب على النقود:

$$\frac{M_d}{P} = f(y, i) \Rightarrow \frac{M_d}{P} = kY - hi$$

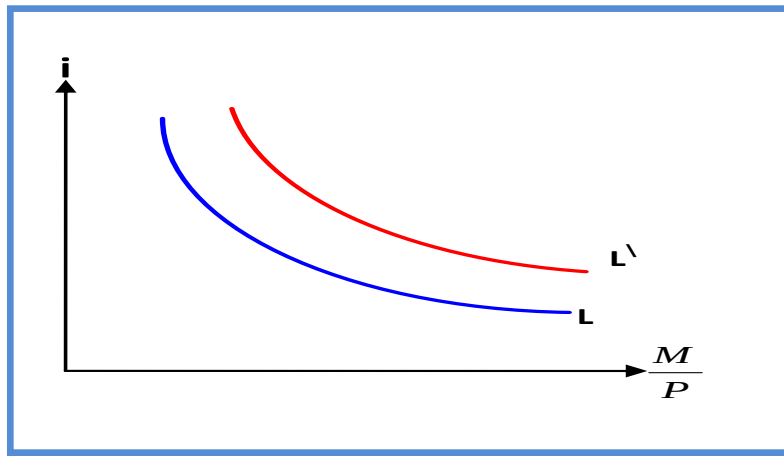
فمثلاً لو كانت دالة الطلب على النقود هي: $\frac{M_d}{P} = 0.25Y - 800i$ ، فهذا يعني أن الطلب على النقود الحقيقية يرتفع بنسبة 25% لكل زيادة تحدث في الدخل، وينخفض بمقدار 800 مقابل كل زيادة تطرأ على سعر الفائدة.

¹ - Kaid Messaouda . Bensaid Lakhdar , Theories Of Money Demand A Standard Study – Algeria(1990-2022) , Illiza jornal of research and studies, Volume: 09 /N°: 01 ,2024, pp

○ الطلب على النقود :

يمثل الشكل البياني رقم (01) منحنى الطلب على النقود L موضحاً العلاقة العكسية بين كمية النقود الحقيقية المطلوبة وسعر الفائدة. كما يوضح المنحنى L' دالة الطلب على النقود والتي تزحف إلى اليمين في حالة ارتفاع مستوى الدخل، تعبيراً عن زيادة الكمية المطلوبة من النقود عند كل مستوى من مستويات سعر الفائدة.

الشكل رقم (01): منحنى الطلب على النقود



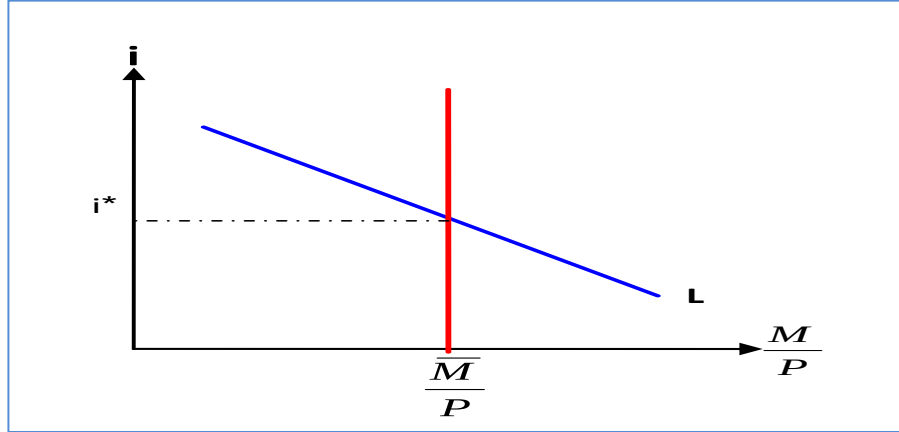
○ عرض النقود

يفترض للتبسيط أنه متغير خارجي بمعنى أن الكمية المعروضة من النقود تتحدد من قبل البنك المركزي، وعليه يتخذ منحنى عرض النقود الشكل الرأسي اتجاه تغيرات سعر الفائدة. وعليه إذا قامت السلطات النقدية بزيادة عرض النقود فإن المنحنى ينتقل إلى جهة اليمين معبراً عن زيادة كمية النقد المتداولة في الاقتصاد.

○ توازن سوق النقود :

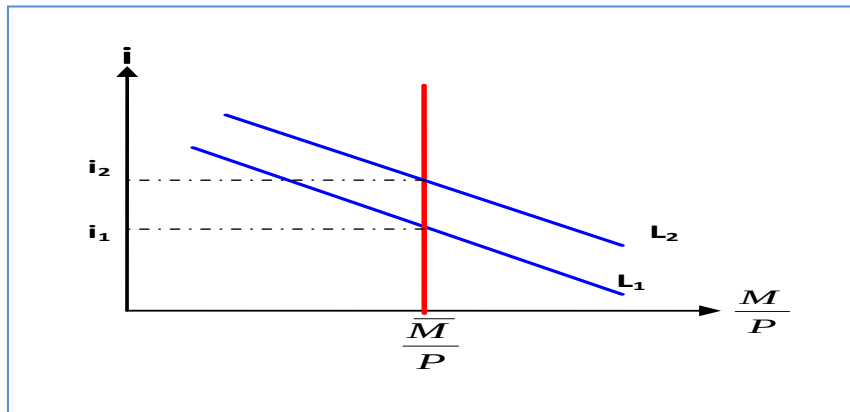
ولتحقيق التوازن في السوق النقدي ضمن الإطار الكنزي يكون: الطلب على النقود الحقيقية = العرض الحقيقي للنقود، أي أن: $\frac{M_d}{P} = \frac{M_s}{P}$. وبالتعويض عن دوال العرض والطلب على النقود وإعادة ترتيب المعادلات نحصل على: $\frac{M_0}{P_0} = kY_0 - hi$ ، حيث يتحدد المستوى التوازني لسعر الفائدة المقابل للمستوى الدخل Y_0 .

الشكل رقم (02): منحنى عرض النقود



ويحدد التوازن بيانياً على النحو المبين في الشكل رقم (03) دالتي الطلب على النقود الحقيقية مع المعروض منها. وقد يختل التوازن نتيجة لاختلال أي من جانبي العرض أو الطلب، مما يؤثر على المستوى التوازني ويتحدد مستوى توازني جديد لسعر الفائدة كما في الشكلين اللاحقين. الشكل الأيمن يوضح أثر زيادة عرض النقود على الوضع التوازني، بينما يوضح الشكل الأيسر أثر تغير الطلب على النقود. وكما هو مبين فإن تغير العرض يؤثر عكسياً على سعر الفائدة، بينما يؤثر تغير الطلب على النقود طردياً على سعر الفائدة

الشكل رقم (03): منحنى توازن سوق النقود



3.2. المدارس الكثرية الحديثة في طلب النقود

نظريات طلب النقود المعاصرة تعتمد تحليل مفاده أن طلب نقود المبادلات نفسه يعتمد على سعر الفائدة. وعليه فإن طلب النقود برتمه يعتمد على سعر الفائدة وذلك دون الحاجة إلى تصنيف ذلك الطلب إلى طلب مبادلات أو طلب مضاربات. وقد طرحت النظريات المعاصرة منذ الخمسينات الميلادية حيث قام "جميس توبن" و"ويليام بومول" بتطبيق مبادئ نماذج المخزون من السلع على النقود. وقد توصلنا إلى أن نقود المبادلات نفسها تعتمد على سعر الفائدة عكسياً. وفيما يلي نتناول نموذجين لمعالجة النماذج النظرية المعاصرة:

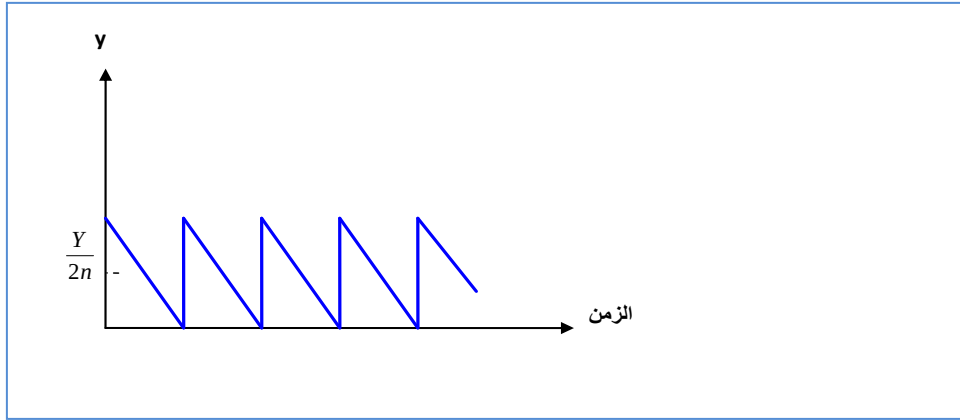
○ نموذج المخزون لطلب نقود المبادلات:

تفترض معالجة نموذج توبن وويليام السابق أن الفرد يتلقى دخل مقداره Y ينفق منه خلال فترة زمنية معينة (شهر مثلاً). وبافتراض أن الفرد يمكنه إدارة دخله بطرق مختلفة، فإذا أراد الفرد الاحتفاظ بكامل دخله للإنفاق فإن متوسط الأرصدة النقدية المحتفظ بها تكون $\frac{Y}{2}$. أما لو أراد الاحتفاظ بنصف دخله ($\frac{Y}{2}$) واستثمار الباقي كوديعة مصرفية، فإنه يمكنه الصرف من المبلغ المحتفظ به حتى يتم استنزافه بمنتصف المدة الزمنية ومن ثم يجرى سحب النصف المستثمر لتمويل إنفاق المتبقي من الزمن حتى الحصول على الدفعة الجديدة من الدخل. وفي هذه الحالة يكون متوسط الأرصدة النقدية المحتفظ بها تساوي $\frac{Y}{4}$.

أوضح الاقتصاديان بومال و توبن في دراستين مستقلتين أن الطلب على النقود بدافع المعاملات حساس أيضاً للتغير في معادلات الفائدة.

للتوضيح افترض أن شخصاً ما يتلقى دخله على فترات دورية مرة واحدة كل فترة وينفقه خلال تلك الفترة. فالنقود تعطي معدل عائد يساوي صفراً وتطلب بسهولة استخدامها في المعاملات. يكون شكل أرصدة نقدية لشخص ما يتسلمها وينفقها بعدل ثابت لغرض المعاملات بالشكل الاتي

الشكل رقم (04): الارصدة النقدية للشخص



○ نموذج طلب النقود أو نموذج المحفظة

يذهب هذا النموذج إلى كون الأفراد يحتفظون بمحفظة متنوعة من السندات والنقود بناءً على تفضيلاتهم المعتمدة على موازناتهم لمسائل المخاطرة والعائد.

وبدون شك فإن الناس يفضلون العائد الأكبر والمخاطرة الأقل، حيث تتميز السندات بعائد يتمثل في الفائدة المتحصل عليها من امتلاك السند مع انطوائها على قدر من المخاطرة بخلاف النقود السائلة التي تفتقر إلى المخاطرة كما تفتقر إلى العائد.

وتحدد التوليفة المثلى من هذين الأمرين الكمية المطلوبة للنقود. فإذا ارتفع سعر الفائدة احتفظ الناس بالقدر الأكبر من استثماراتهم في السندات. ويحتفظ الناس بنقودهم سائلة إذا حدث العكس وانخفض سعر الفائدة. أما إذا قرر أن يضع جزء منها في شكل سائل و الباقي بشكل سندات فإن شراء السندات يحمله نوعان من التكلفة

- عمولة للسمسار نتيجة لشراء السندات وبيعها هذه العمولة تزداد مع انخفاض الأرصدة النقدية الشهرية.

- الوقت اللازم لتحويل السندات إلى أرصدة نقدية.

اذن الاحتفاظ بقدر أكبر أو أقل من الأرصدة النقدية (مقدار أقل أو أكبر من السندات) يعتمد على معدل الفائدة. فكلما كان معدل الفائدة عالياً كان العائد المتحصل عليه من السندات أكبر من التكاليف المصاحبة لشراء السندات. و الخلاصة النهائية من دراسات بومال و توبين يمكن وضعها بالشكل التالي:

كلما زاد معدل الفائدة، قلت الأرصدة النقدية المحتفظ بها لدافع المعاملات.

هذا يعني أن سرعة دوران النقود تزيد مع الزيادة في معدل الفائدة.

أي أن هناك علاقة عكسية بين الطلب على النقود بدافع المعاملات ومعادلات الفائدة .

4.2. نظرية كمية النقود الحديثة- مدرسة النقديين

قدم "ميلتون فريدمان" تصور جديد لنظرية الكمية كنظرية في الطلب على النقود بدون الحاجة للجوء إلى استخدام فرض التوظيف الكامل. حيث يرى فريدمان ان الطلب على النقود مثله مثل الطلب على أي سلعة أخرى يتطلب دراسة و تحليل مفهوم الثروة و الاسعار و العوائد من الاشكال الاخرى البديلة للاحتفاظ بالثروة يقوم تحليل فريدمان على الفروض الاتية :

- استقلال عرض النقود عن الطلب على النقود .
- استقرار دالة الطلب على النقود .
- رفض فكرة مصيدة السيولة .

ويلحظ فريدمان أن جزءاً من الثروة يستثمر في صورة ودائع لها عوائد تتمثل في سعر الفائدة المتحقق عليها. وعليه فإن سعر الفائدة هو معدل العائد على النقود. أما عن الجزء السائل من النقد فيعد معدل التضخم هو أهم مكونات العائد عليه، وذلك نظراً لكون ارتفاع الأسعار يؤدي إلى انخفاض القيمة الحقيقية للنقود. وعليه فإن معدل التضخم يشكل معدل عائد سالب لأصحاب النقود السائلة، ليظل معدل التضخم المتوقع هو العامل الأهم بالنسبة لقرارات الاحتفاظ بالأصول. تكلفة الفرصة البديلة للنقود :

الاحتفاظ بالنقود بشكلها السائل يعني التخلي عن استخدامها في شراء أصل مالي او حقيقي يدر دخل و هذا ما يسمى بتكلفة الفرصة البديلة للنقود وهي تؤثر على مستوى النقود بشكلها السائل لدى الافراد بمعنى أنه اذا زادت تكلفة الفرصة البديلة (أي زادت العوائد التي تمنحها الاصول المالية الاخرى) فان الطلب على النقود بشكلها السائل ينخفض و العكس صحيح لو انخفضت تكلفة الفرصة البديلة

جرى العرف على تقسيم تكلفة إبقاء النقود سائلة (الطلب على النقود) إلى نوعين من التكاليف :

1. تكلفة الفرصة البديلة: إبقاء النقود سائلة يعني عدم استثمارها و التضحية بالتالي بدخل

كان يمكن الحصول عليه لو تم استثمارها و تقاس بمعدل الفائدة السائدة في السوق .

2. النوع الثاني من التكاليف: يقصد به انخفاض القوة الشرائية للنقود الناتج من الارتفاع من المستوى العام للأسعار (التضخم)¹.

المطلب الثالث : العوامل الاقتصادية المحددة للطلب على النقود

يعتمد مقدار النقود التي يرغب الناس في امتلاكها على عوامل مختلفة. تُسمى هذه العوامل محددات الطلب على النقود.

1. مستوى الدخل

كلما زاد دخل الناس، زادت احتياجاتهم للمعاملات والاحتياجات. وبالتالي، يرتفع الطلب على النقود مع ارتفاع الدخل.

2. أسعار الفائدة

عندما تكون أسعار الفائدة مرتفعة، يفضل الناس الاستثمار في الودائع الثابتة والسندات وغيرها، ويحتفظون بكمية أقل من النقود. أما عندما تكون أسعار الفائدة منخفضة، فيحتفظ الناس بمزيد من النقود نقدًا.

3. مستوى الأسعار

ارتفاع الأسعار يعني حاجة الناس إلى المزيد من النقود لتغطية نفقاتهم اليومية. لذا، يزداد الطلب على النقود مع التضخم أو ارتفاع الأسعار.

4. الابتكار المالي

يُقلل استخدام بطاقات الائتمان، وبطاقات الدفع الموحدة (UPI)، والخدمات المصرفية عبر الإنترنت من الحاجة إلى الاحتفاظ بالنقود. لذا، تُقلل الأدوات المالية الحديثة من الطلب على النقود المادية.

5. التوقعات المستقبلية

إذا توقع الناس عدم الاستقرار الاقتصادي أو فقدان الوظيفة، فيمكنهم الاحتفاظ بمزيد من النقود. على النقيض من ذلك، في الاقتصادات المستقرة، يشعرون بالأمان عند استثمار أموالهم.²

المبحث الثاني: آثار المالية السلوكية على قرارات المالية

¹ - حنان الجشعم، نظريات الطلب على النقود ،

² Sukhpreet Monga , Demand for Money: Meaning, Types, Determinants, and Theories, on Plutus education : <https://plutuseducation.com/blog/demand-for-money/>

تؤثر المؤثرات النفسية كالعواطف والانحيازات على طريقة تفكير الشخص وسلوكه واتخاذ القرارات. ومن المرجح أن تؤثر هذه المؤثرات، الواعية واللاواعية، على كل جانب من جوانب حياتك تقريبًا - بما في ذلك كيفية إنفاقك وإدخارك واستثمارك لأموالك. وتُعرف دراسة كيفية تأثير هذه المؤثرات على عملية اتخاذ قرارات المستثمرين باسم "التمويل السلوكي". سوف نتطرق من خلال هذا المبحث إلى العموميات حول المالية السلوكية وكيف تؤثر على القرارات المالية¹

المطلب الأول: العموميات حول المالية السلوكية

شهد حقل التمويل الحديث تقدماً ملحوظاً في العقود الأخيرة. إذ إن التمويل السلوكي هو المدخل الجديد إلى أسواق رأس المال، وكان له دوراً هاماً في عملية اتخاذ القرارات المالية. ذات الصلة بالتمويل السلوكي، يمكن تعريفه بأنه عملية اختيار بديل للاستثمار من عدد من البدائل. ذلك هو النشاط الذي يأتي بعد التقييم السليم لجميع البدائل. وفي عام 1960 بدأ علم النفس المعرفي لتبسيط المزيد من الضوء على العقل كجهاز لمعالجة المعلومات بدأ بمقارنة النماذج المعرفية في صنع القرار تحت المخاطر وعدم اليقين بالنماذج الاقتصادية للسلوك العقلاني وفي عام 1979 كتبنا نظرية التوقع: تحليل القرار تحت المخاطر، وتعد الورقة الهامة التي تستخدم علم النفس المعرفي لشرح التباينات المختلفة في عملية صنع القرار الاقتصادي من النيو كلاسيكية.²

1.1 مفهوم المالية السلوكية :

المالية السلوكية هي مدخل جديد يدرس السلوك غير العقلاني للمستثمرين ومتخذي القرار. وإن المالية السلوكية تجمع بين السلوك الفردي وظواهر السوق ويستخدم المعرفة لكل من علم النفس والمالية إذ يساعد هذا المجال في تحديد التحيزات السلوكية للمستثمرين ومتخذي القرار ويوفر استراتيجيات لغرض التقليل من آثارها وقد أجريت العديد من الدراسات من أجل توضيح مفهوم المالية السلوكية والتي تعتمد بشكل أساسي على السلوك غير العقلاني للأفراد عند الاستثمار واتخاذ القرارات وسوف نقدم بعض التعاريف الخاصة بالمالية السلوكية لمجموعة من الكتاب والباحثين كما هو موضح في:³

¹ Empower, How behavioral finance impacts your money decisions ,on : <https://www.empower.com/the-currency/life/behavioral-finance>

² -مهدي عطية موي الجبوري، التمويل السلوكي ودوره في القرارات المالية، مجلة جامعة بابل/ العلوم الانسانية ، المجلد 4، العدد 4، 2024، ص 777.

³ -مريم أمير جبار، مدخل المالية السلوكية ادارة رأس المال العامل دراسة تحليلية لعينة من متخذي القرار في الشركات العراقية المدرجة في السوق المالي، رسالة مقدمة الى مجلس كلية الادارة والاقتصاد ، جامعة كربلاء، 2022، ص19

الجدول رقم (01): تعاريف المالية السلوكية

اسم الكاتب	السنة	الصفحة	التعريف
Schindler	2007	17	احد فروع المالية العامة التي تدرس كيف يمكن يتأثر سلوك الوكلاء في الاسواق المالية بالعناصر النفسية
Kiyilar&Acar	2009	461	تطبيق علم النفس في مجال التمويل
Lai	2011	2	دراسة كيفية تأثير علم النفس على صنع القرار المالي والسوق المالي
Subash	2012	8	دراسة تأثير علم النفس على سلوك الوكلاء الماليين والتأثير اللاحق على الأسواق
Butt&Iqbal	2015	147	وهي مزيج من التمويل التقليدي والنظريات النفسية لتفسير المواقف غير العقلانية لمتخذي القرار

المصدر: مريم أمير جبار، مدخل المالية السلوكية ادارة رأس المال العامل دراسة تحليلية لعينة من متخذي القرار في الشركات العراقية المدرجة في السوق المالي، رسالة مقدمة الى جلس كلية الإدارة والاقتصاد ، جامعة كربلاء، 2022، ص19

2.1. مقارنة بين نظرية التمويل التقليدية ونظرية التمويل السلوكي

تفترض نظرية التمويل التقليدية في نماذجها أن الأفراد/المستثمرين فاعلون عقلانيون، أي أنهم متحررون من التأثير بالعواطف أو بتأثيرات العلاقات الاجتماعية أو الثقافة. بالإضافة إلى ذلك، تفترض هذه النظرية أن الأسواق فعالة، وأن الشركات محايدة وقادرة على تحقيق الأرباح. أما التمويل السلوكي، فيرفض كل هذه المعتقدات.¹

الجدول رقم (02): مقارنة بين نظرية التمويل التقليدية ونظرية التمويل السلوكي

التمويل السلوكي:	التمويل التقليدية
سمات التمويل السلوكي:	تشمل المعتقدات التالية:
عقلانية السوق والمستثمرون.	يُنظر إلى المستثمرين على أنهم "طبيعيون" لا "عقلانيون".
يتأثر المستثمرون بتحيزاتهم الخاصة	يهتم المستثمرون بميزات الطبيب
لدى المستثمرين حدود لضبط أنفسهم	يتمتع المستثمرون بقوة إرادة رائعة

¹ Spagh dameron tenny, Behavioral Finance: The Psychology of Money, October 4, 2021, on : <https://www.sdtpanning.com/blog/behavioral-finance-the-psychology-of-money>

لا يندفع المستثمرون بالأخطاء المعرفية أو أخطاء معالجة المعلومات	يمكن للمستثمرين أن يرتكبوا خطأً إدراكيًا قد يؤدي إلى اتخاذ قرارات غير صحيحة
---	--

Source : Spauth dameron tenny, Behavioral Finance: The Psychology of Money, October 4, 2021,on :
<https://www.sdtplanning.com/blog/behavioral-finance-the-psychology-of-money>

المطلب الثاني: العوامل السلوكية المؤثرة على اتخاذ القرارات المالية للأفراد والمستثمرين
تؤثر التحيزات السلوكية على كيفية إدراك المستثمرين للمخاطر، وتفسيرهم للمعلومات،
واتخاذهم لخيارات استثمارية. يمكن أن تؤدي هذه التحيزات إلى قرارات دون المستوى الأمثل، مما يؤثر
على أداء المحفظة الاستثمارية. تشمل بعض التحيزات الرئيسية ما يلي:

- النفور من الخسارة

يميل المستثمرون إلى الشعور بألم الخسائر بشكل أشد من متعة المكاسب المماثلة. قد يؤدي هذا إلى
الاحتفاظ بالاستثمارات الخاسرة لفترة طويلة جدًا لتجنب الخسارة، أو بيع الاستثمارات الربحية مبكرًا
جداً للاحتفاظ بمكاسب صغيرة.

- تحيز الثقة المفرطة

يبالغ العديد من المستثمرين في تقدير قدرتهم على توقع تحركات السوق أو اختيار الأسهم الربحية. قد
يبالغ المستثمرون ذوو الثقة المفرطة في التداول، مما يؤدي إلى ارتفاع تكاليف المعاملات وانخفاض
العوائد.

- سلوك القطيع

يميل المستثمرون إلى اتباع القطيع بدلاً من إجراء أبحاث مستقلة. قد يؤدي هذا إلى فقاعات أصول،
حيث ترتفع أسعار الأسهم بسرعة بسبب الشراء الواسع النطاق، أو انهيارات سوقية عند انتشار
الذعر الجماعي.

- التثبيت

غالبًا ما يعتمد المستثمرون بشكل مفرط على أول معلومة يتلقونها (مثل سعر السهم الأولي) عند اتخاذ
قرارات الاستثمار. هذا يدفع المستثمرين إلى التمسك بالأولى وتجاهل التفاصيل الجديدة والمهمة، حتى
لو كانت تساعد على اتخاذ قرارات أفضل.

- تحيز التأكيد

قد يؤدي البحث عن معلومات تؤكد المعتقدات السابقة مع تجاهل البيانات المتناقضة إلى خيارات استثمارية سيئة. قد يتجاهل المستثمرون العلامات التحذيرية المتعلقة بأداء السهم إذا تعارضت مع افتراضاتهم السابقة.

- تأثير التصرف

الميل إلى بيع الأصول التي زادت قيمتها مع الاحتفاظ بالأصول التي انخفضت قيمتها، حتى عندما يكون من مصلحة المستثمر تقليل الخسائر وإعادة الاستثمار في فرص أفضل.

- حيز الأحداث الأخيرة

المبالغة في التركيز على الأحداث الأخيرة عند اتخاذ القرارات، مما قد يؤدي إلى تقييمات غير دقيقة. قد يصبح المستثمرون متفائلين بشكل مفرط بعد انتعاش السوق أو خائفين بشكل مفرط بعد الركود. هذا قد يدفع المستثمرين إلى اتباع اتجاهات السوق بسرعة كبيرة أو اتخاذ قرارات مصيرية بناءً على تغيرات قصيرة الأجل، والتي قد لا تكون الأفضل لنجاحهم على المدى الطويل.

2.2. دور التمويل السلوكي في تحسين قرارات الاستثمار

من خلال فهم التمويل السلوكي، يمكن للمستثمرين تطبيق استراتيجيات لتخفيف تأثير التحيزات:

- الوعي الذاتي: يُعد إدراك تحيزات الفرد الخطوة الأولى نحو التخفيف من تأثيرها. إن الاحتفاظ بسجل لقرارات الاستثمار وأسبابها المنطقية يمكن أن يساعد المستثمرين على تحديد أنماط سلوكهم.

- التنوع: إن بناء محفظة استثمارية متنوعة تشمل فئات أصول وقطاعات مختلفة يُساعد في إدارة المخاطر وتقليل تأثير القرارات العاطفية على الاستثمارات الفردية.

- منظور طويل الأجل: إن التركيز على الأهداف المالية طويلة الأجل بدلاً من تقلبات السوق قصيرة الأجل يُمكن أن يمنع اتخاذ قرارات مدفوعة بالعاطفة والتي قد تؤثر سلباً على العوائد.

- اتخاذ قرارات منهجية: إن وضع معايير استثمارية واضحة والالتزام بها، بغض النظر عن الدوافع العاطفية، يُمكن أن يؤدي إلى قرارات أكثر اتساقاً وعقلانية. ويمكن اتخاذ قرارات الاستثمار دون عاطفة من خلال استخدام تقنيات مثل إعادة التوازن التلقائية أو حساب متوسط تكلفة الروبية.

- التعليم المستمر: البقاء على اطلاع دائم بتطورات السوق، واستراتيجيات التخطيط المالي، ومبادئ التمويل السلوكي
- التعليم المستمر: إنَّ الاطلاع المستمر على تطورات السوق، واستراتيجيات التخطيط المالي، ومبادئ التمويل السلوكي يُحسِّن عملية اتخاذ القرارات، ويساعد المستثمرين على تجاوز تقلبات السوق بفعالية.
- إنَّ تطبيق هذه الاستراتيجيات يُؤدي إلى سلوكيات استثمارية أكثر عقلانية، ويُحسِّن النتائج المالية. ويتجلى دور التمويل السلوكي في تحسين قرارات الاستثمار في كيفية استخدام المستثمرين للوعي والتخطيط الاستراتيجي للتخفيف من آثار التحيزات.
- 3.2. دور المستشارين الماليين في التخفيف من التحيزات السلوكية
- يلعب المستشارون الماليون المعتمدون دورًا حاسمًا في مساعدة المستثمرين على إدراك التحيزات السلوكية والتغلب عليها. فهم يُقدِّمون:
- وجهات نظر موضوعية: يُقدِّم المستشارون الماليون وجهة نظر موضوعية، مما يُساعد المستثمرين على اتخاذ قرارات عقلانية مبنية على البيانات بدلاً من العواطف. كما يُساعدون المستثمرين على الحفاظ على رباطة جأشهم وتجنب القرارات المالية المتسارعة والعاطفية.
- التخطيط المالي الشامل: يُساعد المستشارون في تطوير استراتيجيات استثمارية مُهيكلّة تتوافق مع الأهداف المالية للمستثمر، وقدرته على تحمّل المخاطر، وأفقه الزمني.
- المساءلة: تمنع المراجعات المنتظمة والتوجيه المهني المستثمرين من اتخاذ قرارات متهورة أو مدفوعة بالعاطفة قد تُعيق خططهم المالية.
- التدريب السلوكي: من خلال تثقيف العملاء حول التحيزات الشائعة وتأثيرها، يُشجع المستشارون الماليون على اتباع مناهج استثمارية منضبطة ومدرّسة.¹

¹ - **fincart**, Role of Behavioral Finance in Investment Decisions, February 5, 2025 , on :

<https://www.fincart.com/blog/role-of-behavioral-finance-in-investment-decisions/>

المطلب الثالث: تحديات تطبيق نظرية التمويل السلوكي.

- يواجه تطبيق نظرية التمويل السلوكي العديد من التحديات والصعوبات (شيلر، من أهمها:
 - صعوبة التنبؤ بسلوك المستثمرين: يعتمد سلوك المستثمرين على العديد من العوامل النفسية والاجتماعية والاقتصادية التي يصعب التنبؤ بها، وبالتالي يصعب تحديد القرارات المالية المستقبلية بدقة.
 - تقييم تأثير العوامل النفسية على الأداء المالي: يُمثل تقييم تأثير العوامل النفسية على الأداء المالي تحديًا كبيرًا، إذ يصعب تحديد وتحليل العوامل النفسية بدقة.
- تأثير هذه العوامل على الأداء المالي.
 - نقص البيانات: تحتاج دراسات نظرية التمويل السلوكي إلى كمية كبيرة من البيانات لتحليل سلوك المستثمرين بدقة، ولكن في كثير من الحالات، يكون الحصول على هذه البيانات صعبًا أو مكلفًا.
 - العوامل الجغرافية والثقافية: يختلف سلوك المستثمرين اختلافًا كبيرًا باختلاف الثقافات والبلدان، وبالتالي يصعب تطبيق نظرية التمويل السلوكي عالميًا.
 - عوامل أخرى: يصعب تحديد العديد من العوامل الأخرى وتحليلها بدقة، مثل الخبرة، والتعليم، والشخصية، والأحداث الاقتصادية والسياسية.
- بشكل عام، يواجه تطبيق نظرية التمويل السلوكي العديد من التحديات الصعبة، ولكن يمكن التغلب عليها من خلال تحسين أساليب البحث، وزيادة البيانات المتاحة، وتطوير أساليب جديدة لتحليل سلوك المستثمرين.
- أدوات وتقنيات تحليلية مناسبة لتحليل العوامل النفسية والاجتماعية والثقافية: تتوفر العديد من الأدوات والتقنيات التحليلية المناسبة لتحليل العوامل النفسية والاجتماعية والثقافية المؤثرة على سلوك المستثمرين في الأسواق المالية، منها:
 - استطلاعات الرأي: تُستخدم هذه الأداة لقياس آراء المستثمرين واتجاهاتهم من خلال الاستفسار منهم مباشرة. ويمكن أن تكون هذه الاستطلاعات مفيدة في تحليل العوامل النفسية والاجتماعية والثقافية المؤثرة على سلوك المستثمرين.

- التحليل النفسي: يُستخدم التحليل النفسي لتحليل العوامل النفسية التي تؤثر على سلوك المستثمرين، مثل الخوف والجشع والتحيز الإيجابي والسلبي. وتشمل هذه التقنية تحليل تاريخ المستثمر ونمط تداوله ومعرفة الأحداث المهمة التي قد تؤثر عليه.
 - التحليل الاجتماعي: يُستخدم التحليل الاجتماعي لتحليل العوامل الاجتماعية المؤثرة على سلوك المستثمرين، مثل الشبكات الاجتماعية، والتأثيرات الاجتماعية، وتحليل سلوك المستثمرين في مجموعات محددة.
 - التحليل الثقافي: يُستخدم لتحليل العوامل الثقافية التي تؤثر على سلوك المستثمرين، مثل القيم الاجتماعية، والتقاليد الثقافية، والمعتقدات الدينية، والعادات والتقاليد.
 - التحليل الإحصائي: يُستخدم لتحليل العوامل النفسية والاجتماعية والثقافية المؤثرة على سلوك المستثمرين، بما في ذلك تحليل الانحدار، والتحليل العملي، وتحليل التحوط، وغيرها من الأساليب الإحصائية.
 - التحليل اللفظي: يُستخدم لتحليل النصوص، والمقابلات، والمحادثات، ومنشورات وسائل التواصل الاجتماعي لفهم الأنماط النفسية والاجتماعية والثقافية للمستثمرين.
 - تقنيات التعلم الآلي: تُستخدم تقنيات التعلم الآلي، مثل الشبكات العصبية والتعلم العميق، لتحليل البيانات واستخلاص الأنماط النفسية والاجتماعية والثقافية للمستثمرين.
 - الاستشارة النفسية والاجتماعية: يمكن الاستعانة بعلماء النفس والاجتماعات لتحليل العوامل النفسية والاجتماعية المؤثرة على سلوك المستثمرين، وتقديم الاستشارات والتدريب لتحسين أدائهم.
 - التحليل الجيوسياسي: يُستخدم التحليل الجيوسياسي لتحليل العوامل السياسية والاقتصادية والاجتماعية والثقافية المؤثرة على الأسواق المالية في البلدان النامية، وتأثيرها على سلوك المستثمرين.
- من المهم ملاحظة أن استخدام هذه الأدوات والتقنيات التحليلية لتحليل العوامل النفسية والاجتماعية والثقافية في الأسواق المالية يتطلب خبرة ومهارة في تحليل البيانات وتفسيرها بشكل صحيح، كما يتطلب تعاونًا بين المحللين الماليين والنفسيين وعلماء الاجتماع والثقافة.¹

¹ - Fethi Benichou, The role of behavioral finance theory in investors' financial decision-making, Journal of El-Maqrizi for Economic and Financial Studies, **Volume: 7/ N°: 2 (2023), p**

الفصل الثاني

تحليل و اقع الطلب على النقود في ظل
العوامل السلوكية في الجزائر

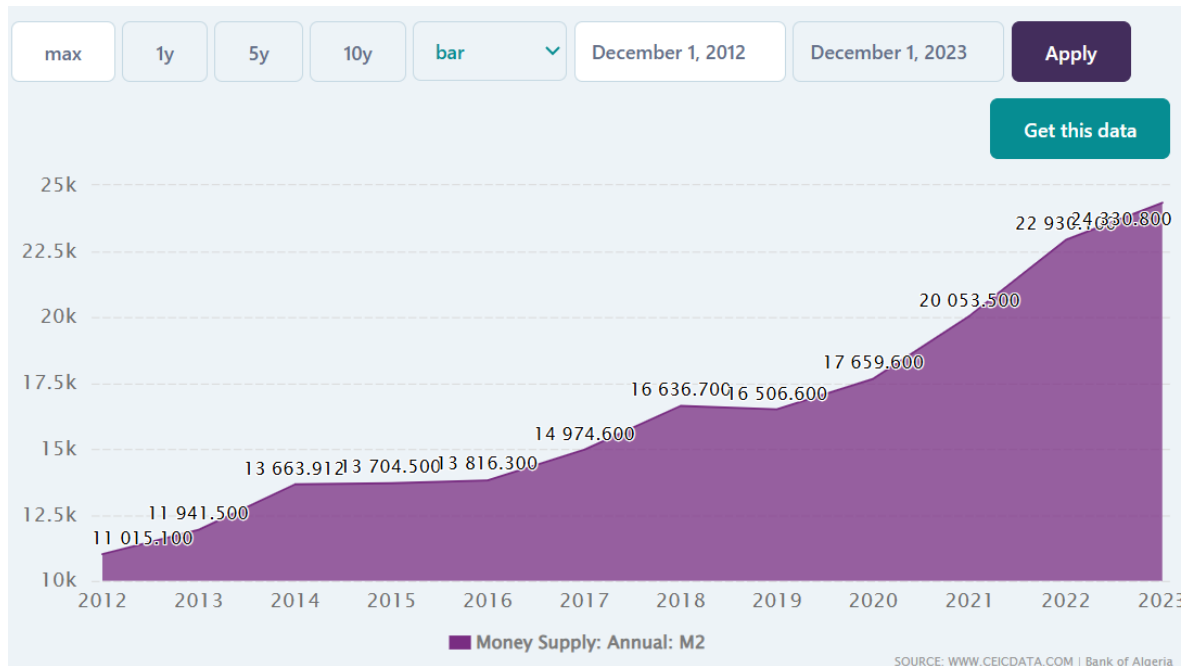
المبحث الأول: تحليل تطور مؤشرات الطلب على النقود والعوامل المؤثرة فيه في الاقتصاد الجزائري

نتناول في هذا المبحث تحليلا مفصلا لظاهرة الطلب على النقود في الجزائر، من خلال دراسة تطورات الكتلة النقدية والأجزاء المقابلة، والبحث عن العوامل التي تدفع بالأعوان الاقتصاديين إلى طلب النقود.

المطلب الاول : تطور الكتلة النقدية ومكوناتها

لقد كان من أهداف برنامج التثبيت والتعديل الهيكلي الذي أبرمته الجزائر مع المؤسسات النقدية الدولية التحكم في نمو الكتلة النقدية، والحفاظ على التوازنات الاقتصادية الكلية، ولكن رغم ذلك استمر الارتفاع السريع للكتلة النقدية بعد الانتهاء من هاته البرامج بوتيرة تختلف حسب عامل الزمن من جهة، وعامل مكونات الكتلة النقدية من جهة أخرى، حيث أن تطور الكتلة النقدية ازداد بشكل متسارع بين 2015-2024¹

الشكل رقم (01) : تطور الطلب على النقود في الجزائر



المصدر:

¹- بوتيارة عنتر، بدار عاشور، تحليل قياسي لسلوك الطلب على النقود في الجزائر للفترة (1990-2016)، مجلة التنمية و الاقتصاد النطبيقي، جامعة المسيلة، المجلد 02، العدد 02، 2018، ص 4.

المطلب الثاني: العوامل والمتغيرات المرتبطة بالطلب على النقود في الجزائر

يتطلب الطلب على النقود في الجزائر إبراز وتحديد عدد من العوامل والمتغيرات المتعلقة بخصائص الاقتصاد الجزائري.

1. العوامل الخارجية غير المباشرة

وهي عوامل ناتجة عن خصائص الاقتصاد الجزائري وعادات وسلوكيات الأفراد والفاعلين الاقتصاديين الآخرين.

يتميز الاقتصاد الجزائري بتخطيطه المركزي ووجود قطاع عام مؤثر. ولذلك، يرتبط الطلب على العملة في الجزائر بما يلي:

- سلوك القطاع العام: يعني هذا أن أهداف المؤسسات العامة الجزائرية قد تختلف عن أهداف المؤسسات التقليدية.
- عادات الأفراد في التعامل مع النقود: يفضل الأفراد الدفع نقدًا وتجنب استخدام العملات الورقية. ولذلك، يحتفظون بعملاتهم في صورة سائلة. ويعود ذلك إلى عدم ثقتهم بالشيكات أو السندات قصيرة الأجل، ويفضلون الاستلام والدفع نقدًا.
- هيكل سوق السلع: يتطلب هذا العامل الاحتفاظ باحتياطي نقدي لاغتنام فرصة شراء السلع المفقودة أو التي تظهر فجأة، أو لإجراء أنواع مختلفة من المعاملات. يقتصر التداول في السوق العامة على السيولة فقط، لذا يكون الطلب على النقد مرتفعًا.
- تكلفة الحصول على النقد: على سبيل المثال، قد يكون سحب النقد من البنك مكلفًا ويستغرق وقتًا طويلاً. لذلك، يُفضل الأفراد سحب أرصدة حساباتهم فورًا والاحتفاظ بالنقد لديهم.
- وجود أسواق سوداء للعملات الأجنبية: وهي أسواق تُجرى فيها المعاملات بالعملات السائلة. لذلك، يطلب الأفراد العملات السائلة ويحتفظون بها بغرض تحويلها إلى عملات أجنبية. ونظرًا لارتفاع سعر الصرف في السوق السوداء، يطلب الأفراد كميات كبيرة من العملات المحلية السائلة لإتمام معاملاتهم فيها.

2. العوامل المباشرة

- معدل الفائدة

سُجِّلَ سعر الفائدة المرجعي في الجزائر آخر مرة عند 3%. وبلغ متوسط سعر الفائدة في الجزائر 4.98% من عام 1963 حتى عام 2025، وبلغ أعلى مستوى له على الإطلاق عند 15% في أبريل 1994، وأدنى مستوى قياسي عند 2.75% في يناير 1972. المصدر: بنك الجزائر.¹

الشكل رقم (02) : تطور معدل الفائدة



Source : theglobal economy,

<https://tradingeconomics.com/algeria/interest-rate>

- سعر الصرف

يُظهر تطور سعر الصرف في الجزائر مساراً هبوطياً متسارعاً للدينار، حيث انتقل من حوالي 4.5 دينار للدولار في 1960 إلى 135.84 دينار في 2023. يعكس هذا التدهور الطبيعة الريعية للاقتصاد المعتمد على عوائد المحروقات واختلال الميزان التجاري. ويؤكد استمرار هذا الاتجاه طالما بقي الاقتصاد غير متنوع وتعتمد العملة على تقلبات أسعار النفط العالمية.

¹ - tradingeconomics. Algeria Discount Rate ,on : <https://tradingeconomics.com/algeria/interest-rate>

الشكل رقم (03): تطور سعر الصرف في الجزائر

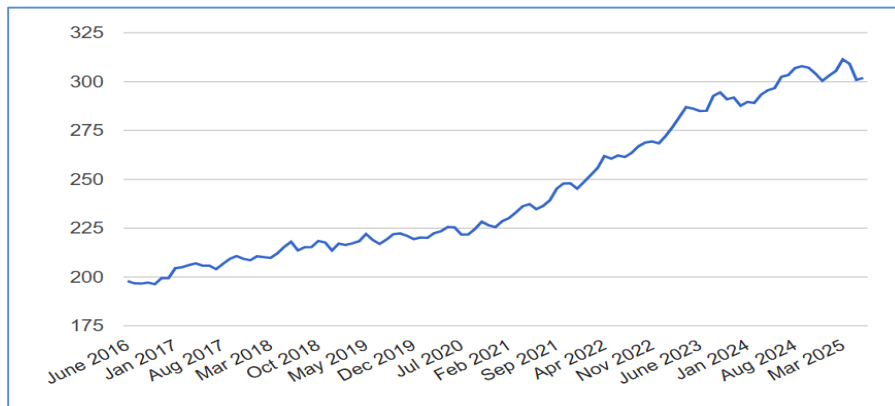


Source : world bank group, Official exchange rate (LCU per US\$, period average) – Algeria, website : <https://data.worldbank.org/indicator/PA.NUS.FCRF?locations=DZ>

- مؤشرات أسعار الاستهلاك

العلاقة عكسية مع الطلب على النقود الحقيقية (M/P). فالتضخم المرتفع يقلل من القوة الشرائية للنقود، مما يدفع الأفراد إلى التخلص منها بشراء أصول أخرى (عقارات، ذهب، عملة أجنبية) بدلاً من الاحتفاظ بها.

الشكل رقم (04) : تطور مؤشر أسعار الاستهلاك خلال الفترة 2016-2025



Source : theglobal economy, Algeria: Consumer Price Index (CPI), on : <https://www.theglobaleconomy.com/Algeria/cpi/>

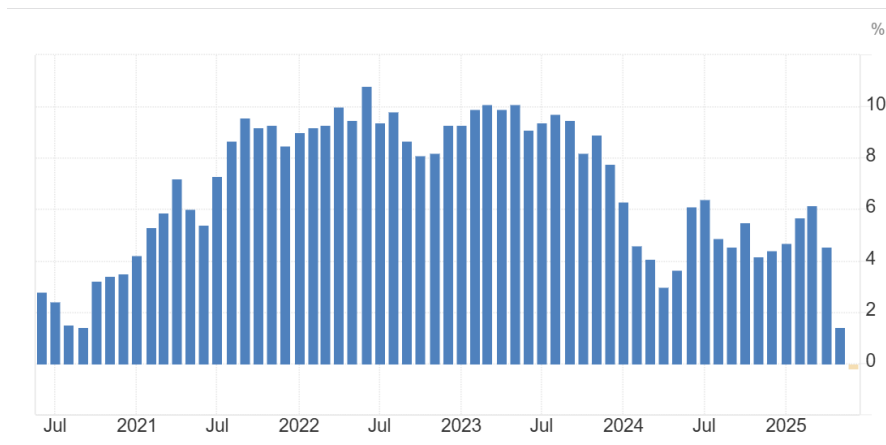
:

ارتفع مؤشر أسعار المستهلك في الجزائر إلى 301.90 نقطة في يونيو من 300.90 نقطة في مايو 2025. بلغ متوسط مؤشر أسعار المستهلك في الجزائر 207.25 نقطة من عام 2021 إلى عام 2025، ليصل إلى أعلى مستوى له على الإطلاق عند 311.40 نقطة في مارس 2025 وأدنى مستوى قياسي عند 131.50 نقطة في يونيو 2016.¹

- توقعات التضخم:

انخفض معدل التضخم في الجزائر إلى 0.22 % في المائة من 1.43 % في ماي 2025. بلغ متوسط معدل التضخم في الجزائر 4.96 % من عام 2001 حتى عام 2025، ووصل إلى أعلى مستوى له على الإطلاق عند 11.00 % في أبريل 2012 وأدنى مستوى قياسي عند 0.22 % في يونيو 2025. المصدر: المكتب الوطني للإحصاء (ONS)²

الشكل رقم (05) : تطور معدل التضخم في الجزائر



Source : trading economics, Algeria Inflation Rate, on : <https://tradingeconomics.com/algeria/inflation-cpi>

- الناتج الداخلي الخام

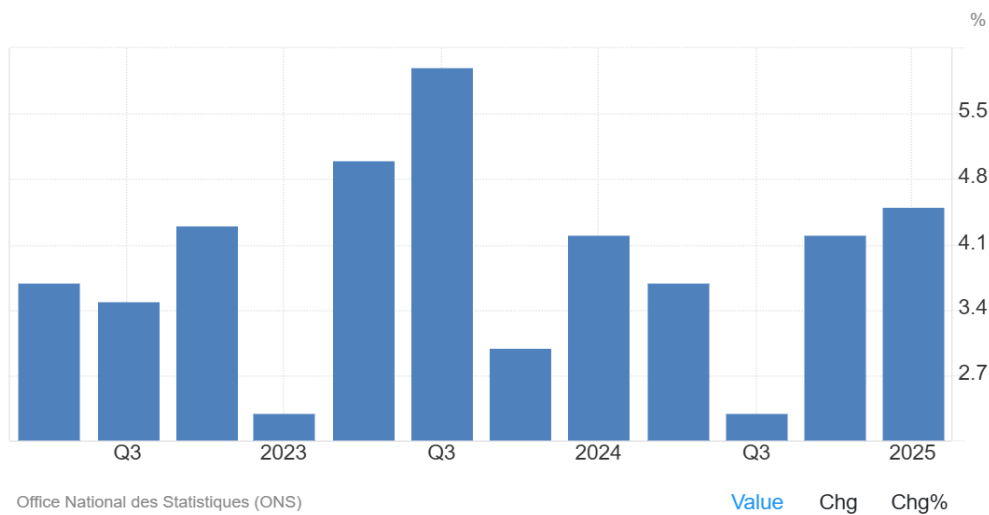
¹-theglobal economy, Algeria: Consumer Price Index (CPI),

on : <https://www.theglobaleconomy.com/Algeria/cpi/>

² trading economics, Algeria Inflation Rate, on : <https://tradingeconomics.com/algeria/inflation-cpi>

نما الاقتصاد الجزائري بنسبة 4.5% على أساس سنوي في الربع الأول من عام 2025، مقارنةً بـ 4.2% في الأشهر الثلاثة السابقة. ويمثل هذا أقوى نمو منذ الربع الثالث من عام 2023. ويعكس هذا النمو أداءً قويًا في القطاع غير الهيدروكربوني، الذي نما بنسبة 5.7%، متسارعًا من 4.3% في العام السابق، مما يشير إلى استمرار التنويع الاقتصادي بعيدًا عن النفط والغاز. وشملت القطاعات الرئيسية المساهمة في هذا النمو: الزراعة (6.1%)، وصناعات الأغذية والتبغ (5.6%)، والجلود والأحذية (15.4%)، والتجارة (8.9%)، والنقل والاتصالات (8.3%). وارتفع الطلب المحلي بشكل حاد بنسبة 10.4%، مدفوعًا بزيادة قدرها 13.9% في تكوين رأس المال الثابت الإجمالي، وزيادة قدرها 4.7% في الاستهلاك النهائي للأسر. المصدر: المكتب الوطني للإحصاء (ONS).¹

الشكل رقم (06) : الناتج الداخلي الخام



Source : trading economics, Algeria GDP Annual Growth Rate, website

<https://tradingeconomics.com/algeria/gdp-growth-annual>

المبحث الثاني: تحليل اتجاهات الأفراد وسلوكياتهم اتجاه النقود : دراسة ميدانية عبر دراسة ميدانية عبر الاستبيان الالكتروني

¹ trading economics, Algeria GDP Annual Growth Rate, on : <https://tradingeconomics.com/algeria/gdp-growth-annual>

يأتي هذا المبحث كجزء تطبيقي أساسي في دراسة موضوعنا حيث اعتمد الباحث على أداة الاستبيان كمنهجية لجمع البيانات الأولية من عينة الدراسة. ويهدف هذا المبحث إلى تحليل اتجاهات وأراء أفراد العينة حول مجموعة من المتغيرات النفسية والاقتصادية التي تؤثر في سلوكهم فيما يتعلق بالطلب على النقود.

وقد تم تصميم الاستبيان الكترونيا وتوزيعه عبر منصات مختلفة لضمان مشاركة أوسع، حيث يتكون من عدة محاور تركّز على قياس المحددات التقليدية والسلوكية للطلب على النقود. وتكمن أهمية هذه البيانات في كونها تمثل المدخلات الأساسية لاختبار فرضيات الدراسة وتحقيق أهدافها، مما يساهم في تقديم تحليل واقعي يعكس الخصائص السلوكية للمجتمع الجزائري في هذا الجانب.

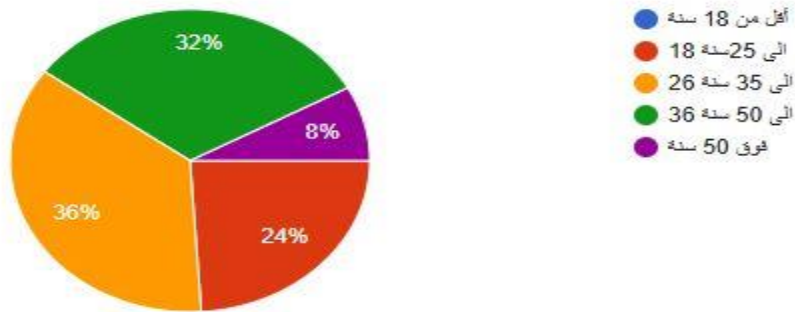
1. توزيع العينة حسب الفئة العمرية:

تظهر نتائج العينة أن الفئة العمرية 26-35 سنة هي الأكثر حضوراً بنسبة 36%، تليها فئة 36-50 سنة بنسبة 32%، مما يشير إلى هيمنة فئة الشباب والبالغين في منتصف العمر الذين يشكلون معاً 68% من إجمالي المستجيبين. بينما مثلت الفئة العمرية الشابة (18-25 سنة) نسبة 24%، في حين كانت مشاركة كبار السن (فوق 50 سنة) هي الأضعف بنسبة 8% فقط. هذا التوزيع العمري غير المتوازن قد ينعكس على طبيعة استجابات العينة، خاصة إذا ارتبط موضوع الدراسة باختلاف المراحل العمرية والخبرات الحياتية.

الجدول رقم (03) الفئة العمرية

العمر	Fréquences	% du Total	% cumulés
18 إلى 25 سنة	6	24.0%	24.0%
26 إلى 35 سنة	9	36.0%	60.0%
36 إلى 50 سنة	8	32.0%	92.0%
فوق 50 سنة	2	8.0%	100.0%

الشكل رقم (07): الفئة العمرية



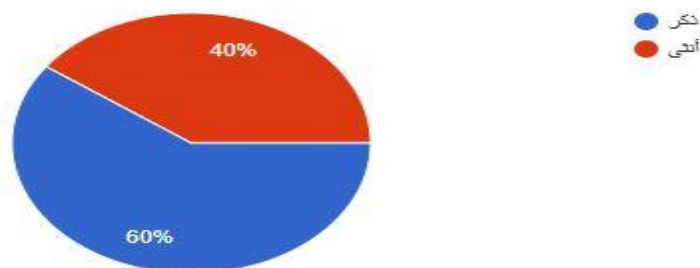
2. توزيع العينة حسب الجنس :

تُظهر نتائج العينة هيمنة الذكور حيث يشكلون 60% من إجمالي المشاركين، بينما تمثل الإناث 40%. ورغم هذا التفاوت، تُعد نسبة مشاركة الإناث معتبرة بما يسمح بتقديم رؤية متوازنة نسبياً لموضوع الدراسة. يعكس هذا التوزيع توازناً جزئياً في تمثيل الجنسين، مع وجود ميل واضح لصالح الذكور ضمن عينة البحث.

الجدول رقم (04): الجنس

الجنس	Fréquences	% du Total	% cumulés
أنثى	10	40.0%	40.0%
ذكر	15	60.0%	100.0%

الشكل رقم (08) : الجنس



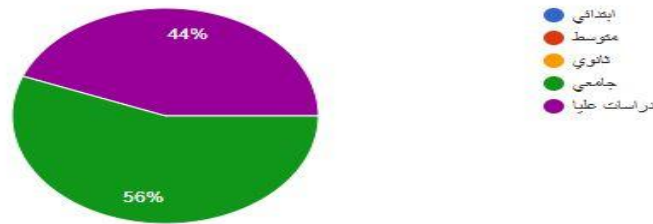
3. توزيع العينة حسب المستوى التعليمي :

يُظهر تحليل المستوى التعليمي أن العينة تتميز بمستوى تعليمي متقدم، حيث يشكل حاملو الشهادات الجامعية النسبة الأكبر بنسبة 56%، بينما يمثل حاملو الدراسات العليا نسبة 44%. يعكس هذا التوزيع غياب التمثيل للمستويات التعليمية الأدنى، مما يؤشر على أن المشاركين يمتلكون مؤهلات علمية عالية تؤهلهم للإدراك العميق لموضوع الدراسة والتفاعل الجيد مع محتوياتها.

الجدول رقم (05) : المستوى التعليمي

المستوى التعليمي	Fréquences	% du Total	% cumulés
جامعي	14	56.0%	56.0%
دراسات عليا	11	44.0%	100.0%

الشكل (09) : دائرة نسبية تعكس المستوى التعليمي



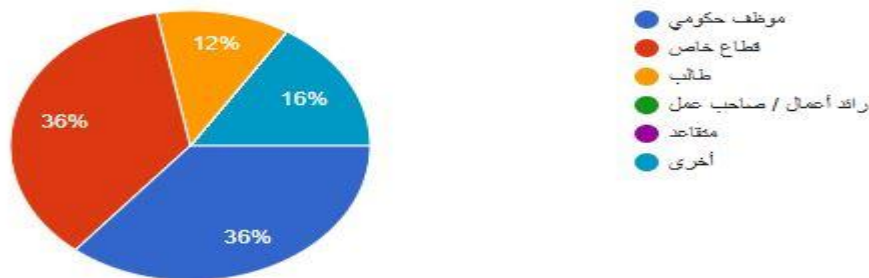
4. توزيع العينة حسب المهنة :

تُظهر نتائج توزيع المهن أن العينة تهيمن عليها الشريحة العاملة، حيث يشكل الموظفون في القطاعين الحكومي والخاص النسبة الأكبر بنسبة 36% لكل منهما. بينما تمثل الفئات الأخرى نسبة 16%، في حين كانت فئة الطلبة هي الأقل تمثيلاً بنسبة 12%. يعكس هذا التوزيع تركيزاً على المشاركين النشطين مهنيّاً، مما يضيف على الدراسة مصداقية عملية من خلال تجاربهم الميدانية المباشرة، بينما يوضح ضعف تمثيل الطلبة توجه الاستبيان نحو ذوي الخبرة العملية في مجال البحث.

الجدول رقم (06) : المهنة

المهنة	Fréquences	% du Total	% cumulés
أخرى	4	16.0%	16.0%
طالب	3	12.0%	28.0%
قطاع خاص	9	36.0%	64.0%
موظف حكومي	9	36.0%	100.0%

الشكل (10) : دائرة نسبية تعكس فئة الموظفين



5. توزيع العينة حسب المنطقة الجغرافية :

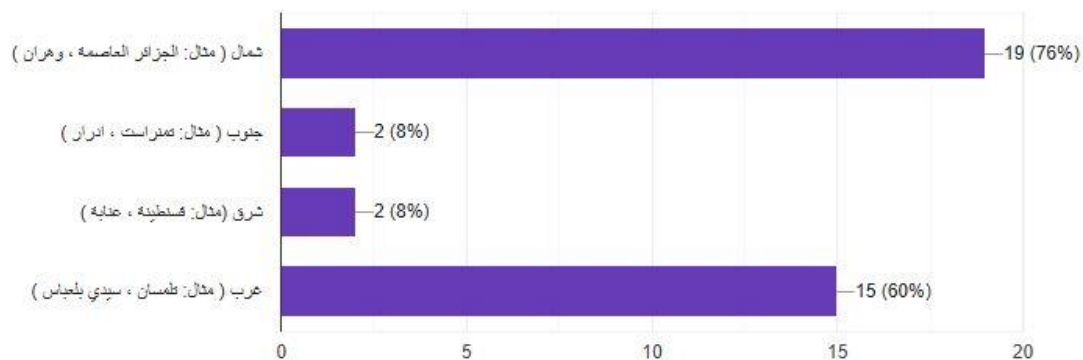
تظهر نتائج التوزيع الجغرافي للعينة تركيزاً واضحاً في المناطق الشمالية والغربية من الجزائر، حيث تمثل منطقة الشمال الحصة الأكبر بنسبة 76% (بشكل منفرد ومدمج مع مناطق أخرى)، تليها منطقة الغرب بحضور كلي يصل إلى 60%. في المقابل، يظل تمثيل المناطق الشرقية والجنوبية ضعيفاً ولا يتجاوز 8% لكل منهما. يُشير هذا التوزيع غير المتوازن إلى أن نتائج الدراسة تعكس في الغالب آراء

وخبرات سكان المناطق الشمالية والغربية، مما قد يؤثر على شمولية النتائج إذا كان موضوع البحث مرتبطاً بالخصائص الجغرافية.

الجدول رقم (07) : مختلف المناطق

المنطقة	Fréquences	% du Total	% cumulés
جنوب (مثال: تمنراست ، ادرار)؛ شرق (مثال: قسنطينة ، عنابة)	1	4.0%	4.0%
جنوب (مثال: تمنراست ، ادرار)؛ غرب (مثال: تلمسان ، سيدي بلعباس)	1	4.0%	8.0%
شمال (مثال: الجزائر العاصمة ، وهران)	8	32.0%	40.0%
شمال (مثال: الجزائر العاصمة ، وهران)؛ شرق (مثال: قسنطينة ، عنابة)	1	4.0%	44.0%
شمال (مثال: الجزائر العاصمة ، وهران)؛ غرب (مثال: تلمسان ، سيدي بلعباس)	10	40.0%	84.0%
غرب (مثال: تلمسان ، سيدي بلعباس)	4	16.0%	100.0%

الشكل رقم (11) مخطط بياني لمختلف المناطق



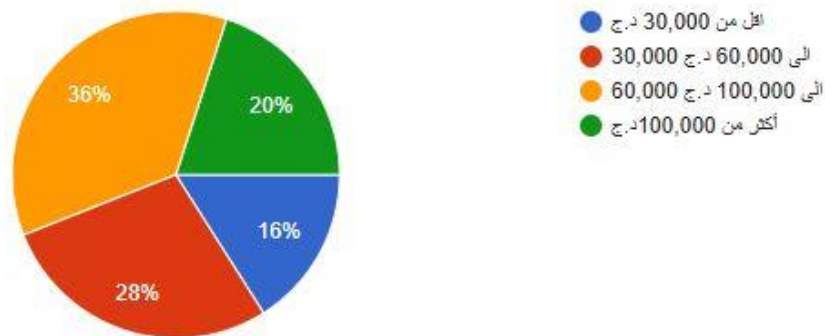
6. توزيع العينة حسب مستوى الدخل الشهري :

تظهر نتائج توزيع الدخل الشهري أن العينة تهيمن عليها الشريحة المتوسطة، حيث تشكل الفئات ذات الدخل المتراوح بين 30,000 و 100,000 د.ج. النسبة الأكبر بنسبة 64%. بينما تمثل فئة ذوي الدخل المرتفع (أكثر من 100,000 د.ج.) نسبة 20%، في حين تحظى الفئة منخفضة الدخل (أقل من 30,000 د.ج.) بأدنى تمثيل بنسبة 16%. يعكس هذا التوزيع محدودية تمثيل الشرائح الهشة اقتصادياً، مما قد يؤثر على شمولية النتائج المتعلقة بالقضايا المالية والاقتصادية في الدراسة.

الجدول رقم (08): الدخل الشهري

الدخل الشهري (بالدينار الجزائري)	Fréquences	% du Total	% cumulés
30,000 إلى 60,000 د.ج	7	28.0%	28.0%
60,000 إلى 100,000 د.ج	9	36.0%	64.0%
أكثر من 100,000 د.ج	5	20.0%	84.0%
أقل من 30,000 د.ج	4	16.0%	100.0%

الشكل رقم (12): دائرة نسبية للدخل الشهري



7. توزيع العينة حسب تأثير العوامل السلوكية :

تظهر نتائج الجدول رقم (09) أن الغالبية العظمى من المشاركين (76%) يتأثرون بدرجات متفاوتة بالأخبار والإعلام في قراراتهم المالية، حيث تُعد الدرجة الأعلى للتأثير هي الأبرز بنسبة 28%. في المقابل،

تمثل الفئة غير المتأثرة بالإعلام أقلية تبلغ 24%، مما يشير إلى اعتمادها على معايير أخرى كالخبرة الشخصية أو الاستشارات المتخصصة. تؤكد هذه النتائج على الدور المحوري للإعلام في توجيه السلوك المالي للأفراد، مع إبراز الحاجة إلى تعزيز الوعي الإعلامي والمالي لضمان اتخاذ قرارات مستنيرة.

الجدول رقم (09): تأثير العوامل السلوكية على اتخاذ قرارات مالية

Fréquences	% du Total	% cumu- lés	عند اتخاذ قرارات مالية (ادخار أو استثمار) الى اي مدى 7 تتأثر بالعوامل التالية؟ (من 1 الى 5 حيث 1= غير متأثر (تماما . 5= متأثر جدا
1	3	12.0%	12.0%
2	3	12.0%	24.0%
3	6	24.0%	48.0%
4	7	28.0%	76.0%
5	6	24.0%	100.0%

كما تبين نتائج الجدول رقم (10) البيانات أن الغالبية العظمى من المستثمرين (84%) يتأثرون بشكل كبير بالأداء السابق للاستثمارات عند اتخاذ قراراتهم، حيث يرى 44% منهم أنه عامل تأثير قوي. وهذا يُشير إلى نزعة تقليدية سائدة تدفع الأفراد إلى الاعتماد على النتائج الماضية كمؤشر للأداء المستقبلي، وتكرار الأنماط الناجحة بدلاً من المجازفة بخيارات جديدة. في المقابل، تُشكّل الفئة التي لا تتأثر بهذا العامل (16%)، والتي قد تدرك أن الأداء السابق ليس ضماناً للنتائج المستقبلية، ما يُظهر وعياً بمخاطر الاعتماد المفرط على التاريخ الاستثماري.

الجدول رقم (10): التأثر بالأداء السابق للاستثمارات

عند اتخاذ قرارات مالية (ادخار أو استثمار) الى اي مدى تتأثر بالعوامل التالية 7 Fréquences de 7
[؟(من 1 الى 5 حيث 1= غير متأثر تماما . 5= متأثر جدا) [الأداء السابق للاستثمارات

Fréquences	% du Total	% cumu- lés	عند اتخاذ قرارات مالية (ادخار أو استثمار) الى اي مدى تتأثر بالعوامل التالية؟ (من 1 الى 5 حيث 1= غير متأثر تماما . 5= متأثر جدا)
1	2	8.0%	8.0%
2	2	8.0%	16.0%
3	6	24.0%	40.0%

4	11	44.0%	84.0%
5	4	16.0%	100.0%

الجدول رقم (11): مدى التأثير بآراء الآخرين وتوصياتهم

عند اتخاذ قرارات مالية (ادخار او استثمار) الى اي مدى تتأثر بالعوامل التالية 7 Fréquences
(من 1 الى 5 حيث 1= غير متأثر تماما . 5= متأثر جدا) [آراء الآخرين وتوصياتهم

Fréquences	% du Total	% cumulés
7 عند اتخاذ قرارات مالية (ادخار او استثمار) الى اي مدى تتأثر بالعوامل التالية ؟ (من 1 الى 5 حيث 1= غير متأثر تماما . 5= متأثر جدا)		
1	5 20.0%	20.0%
2	7 28.0%	48.0%
3	8 32.0%	80.0%
4	3 12.0%	92.0%
5	2 8.0%	100.0%

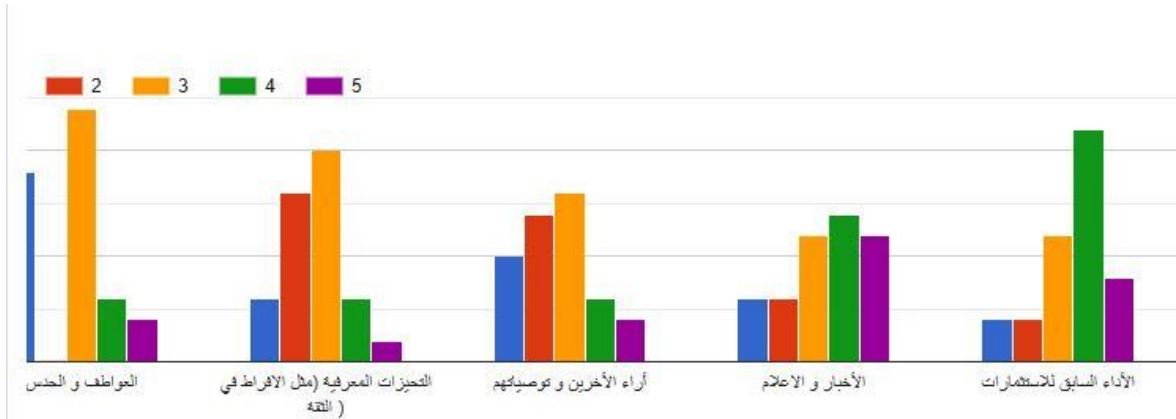
الجدول رقم (12): مد تاثر بالعواطف والحدس عند اتخاذ قرارات مالية

عند اتخاذ قرارات مالية (ادخار او استثمار) الى اي مدى تتأثر 7 Fréquences
بالعوامل التالية ؟ (من 1 الى 5 حيث 1= غير متأثر تماما . 5= متأثر جدا) [العواطف و
الحدس]

Fréquences	% du Total	% cumulés
7 عند اتخاذ قرارات مالية (ادخار او استثمار) الى اي مدى تتأثر بالعوامل التالية ؟ (من 1 الى 5 حيث 1= غير متأثر تماما . 5= متأثر جدا)		
1	8 32.0%	32.0%
1;4	1 4.0%	36.0%
3	12 48.0%	84.0%
4	2 8.0%	92.0%



الشكل رقم (13): أعمدة بيانية تأثير العوامل



نلاحظ من خلال الشكل رقم (13) أن العامل العاطفي والحدسي لا يشكل محوراً أساسياً في القرارات المالية لأغلب المشاركين، حيث أشارت غالبية العينة (80%) إلى تأثيره الضعيف أو المتوسط. بينما أكدت أقلية فقط (16%) على تأثيره الكبير. يعكس هذا هيمنة النهج العقلاني في اتخاذ القرارات المالية ضمن العينة، مع حضور محدود للعاطفة يظل غير حاسم في معظم الحالات.

8. توزيع العينة حسب مدى اتباع المستثمرين لاتجاهات السوق :

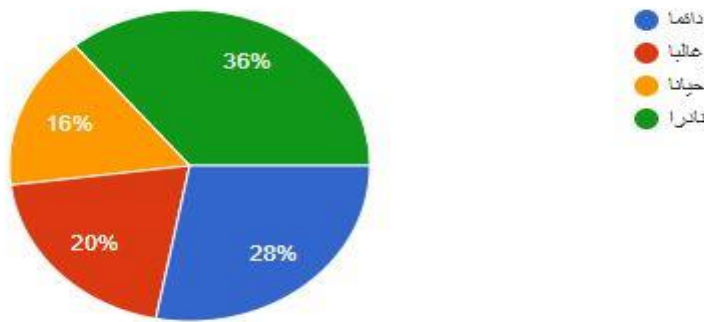
نلاحظ من خلال الجدول رقم (13) والشكل رقم (14) انقساماً واضحاً في منهجية اتخاذ القرارات المالية بين أفراد العينة، حيث يعتمد قرابة النصف (48%) على التحليل المسبق لاتجاهات السوق بدرجات متفاوتة، مما يعكس وجود شريحة واعية تميل للتخطيط المدروس. في المقابل، تمثل الشريحة غير المنهجية الأغلبية (52%)، حيث تتبع السوق بشكل عشوائي أو متذبذب دون تحليل مسبق. هذا التوزيع يُبرز محدودية الوعي الاستثماري بين المشاركين، ويُشير إلى الحاجة الماسة لتعزيز الثقافة المالية لتحسين جودة القرارات المتخذة.

الجدول رقم (13): تتبع إتجاهات السوق

هل تتبع اتجاهات السوق (مثل شراء الذهب أو العملات الأجنبية) بتحليل 8 Fréquences مسبق؟

Fréquences	%	% du Total	% cumulés
أحيانا	4	16.0%	16.0%
دائما	7	28.0%	44.0%
غالبا	5	20.0%	64.0%
نادرا	9	36.0%	100.0%

شكل رقم (14): دائرة نسبية لتتبع إتجاهات السوق



9. توزيع العينة حسب فهم المالية السلوكية

بالنسبة لتأثير فهم المالية السلوكية على الأداء الاستثماري نلاحظ من خلال الجدول رقم (14) و الشكل رقم (15) وجود إجماع إيجابي بين المستجيبين، حيث أجاب 72% منهم (18 مستجيباً) بأن هذا الفهم يُحسن أداءهم الاستثماري بشكل كبير، بينما رأى 28% (7 مستجيبين) أن تأثيره إيجابي لكن بدرجة محدودة. ولم يُسجل أي ردود سلبية، مما يُبرز اتفاق الجميع على أهمية المالية السلوكية.

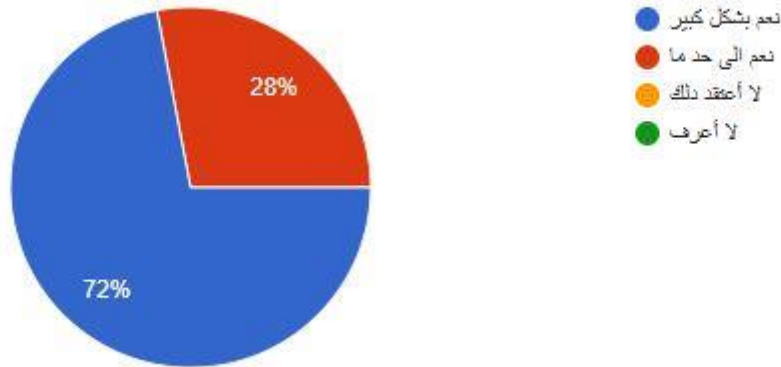
ويتضح من التحليل أن الغالبية ترى أن المعرفة بهذا المجال تساعد في التحكم بالانفعالات وتقليل القرارات العشوائية وفهم سلوك السوق، بينما ربطت الأقلية تأثيره بعوامل أخرى مثل الخبرة أو الظروف الاقتصادية. تؤكد هذه النتائج على الوعي المرتفع بأهمية دمج المالية السلوكية في تدريب وتوجيه المستثمرين لتعزيز فعالية قراراتهم.

الجدول رقم (14): فهم المالية السلوكية

هل تعتقد أن فهم المالية السلوكية يمكن أن يحسن أدائك الاستثماري ؟ 9 Fréquences de 9

% du Total	% cumulés	Fréquences	هل تعتقد أن فهم المالية السلوكية يمكن أن يحسن أدائك الاستثماري ؟
28.0%	28.0%	7	نعم الى حد ما
72.0%	100.0%	18	نعم بشكل كبير

الشكل رقم (15) : دائرة نسبية لفهم المالية السلوكية



10. توزيع العينة حسب الثقة في المؤسسات المالية الجزائرية :

تظهر نتائج المتعلق بدرجة الثقة في المؤسسات المالية الجزائرية أن الغالبية العظمى من المستجيبين (84%) يُبدون مستويات متفاوتة من الثقة، حيث أبدى 44% ثقة مشروطة ("وائق إلى حد ما")، بينما عبر 40% عن ثقة كاملة. وتشير هذه النتائج إلى توجه إيجابي عام نحو القطاع المصرفي الجزائري. ومع ذلك، فإن استمرار وجود شريحة لا تُستهان بها (16%) تُعبر عن عدم الثقة يُبرز الحاجة إلى معالجة التحديات القائمة في مجالات جودة الخدمات والشفافية والابتكار. بشكل عام، تؤكد

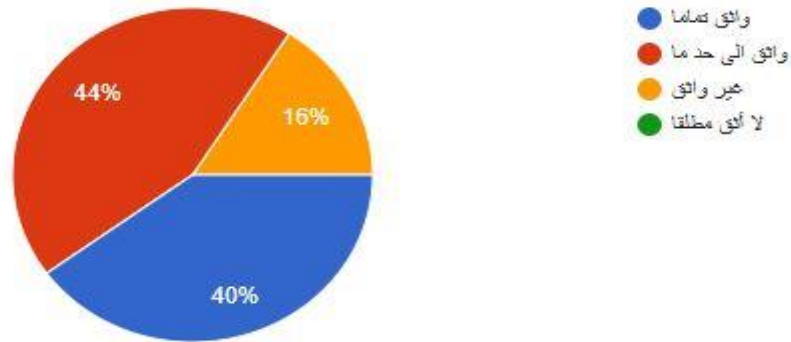
النتائج على هيمنة الثقة المشروطة، مما يدل على ضرورة استمرار جهود الإصلاح لتعزيز الثقة بشكل شامل ومطلق.

الجدول رقم (15): ثقة في المؤسسات المالية الجزائرية

ما مدى ثقتك في المؤسسات المالية الجزائرية (مثل البنوك)؟ Fréquences de 10

ما مدى ثقتك في المؤسسات المالية الجزائرية (مثل البنوك)؟	Fréquences	% du Total	% cumulés
غير واثق	4	16.0%	16.0%
واثق الى حد ما	11	44.0%	60.0%
واثق تماما	10	40.0%	100.0%

الشكل رقم (16): دائرة نسبتي ثقة في المؤسسات المالية الجزائرية



11. توزيع العينة حسب التحديات في إدارة الأموال :

تُظهر نتائج التحليل النوعي أن التحديات المالية التي تواجه الأفراد تشكل نسيجاً معقداً من العوامل الاقتصادية والسلوكية والمعرفية المتشابكة. حيث تبرز الضغوط المالية المباشرة - المتمثلة في تراكم الديون والنفقات غير المتوقعة - كأبرز التحديات، مدفوعة بعوامل خارجية مثل التضخم، ومتفاقمة بسبب القيود الذاتية كضعف الوعي المالي والميول السلوكية غير العقلانية. هذا التشابك يفسر ضعف الاستقرار المالي وهيمنة الحلول قصيرة المدى، مما يستدعي تبني نهج متكامل لمعالجة هذه

التحديات يجمع بين التثقيف المالي، وتحسين آليات التخطيط، وتطوير أدوات مالية تلي احتياجات هذه الشريحة.

الجدول رقم (16): تحديات في إدارة أموالك

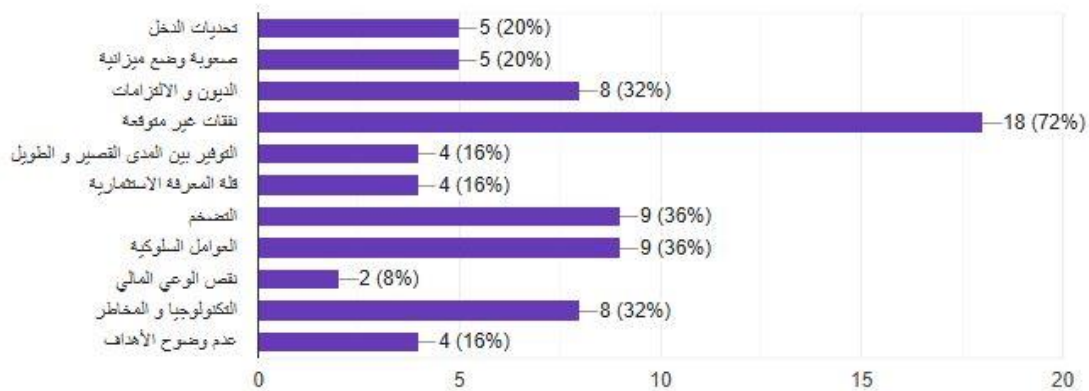
Fréquences de 11 ما هي التحديات التي تواجهها في إدارة أموالك ؟

	Fréquences	% du Total	% cumulés
التضخم;التكنولوجيا و المخاطر	1	4.0%	4.0%
الديون و الالتزامات	1	4.0%	8.0%
الديون و الالتزامات;نفقات غير متوقعة	1	4.0%	12.0%
الديون و الالتزامات;نفقات غير متوقعة;التوفير بين المدى القصير و الطويل;التضخم;العوامل السلوكية	1	4.0%	16.0%
الديون و الالتزامات;نفقات غير متوقعة;التوفير بين المدى القصير و الطويل;العوامل السلوكية	1	4.0%	20.0%
الديون و الالتزامات;نفقات غير متوقعة;العوامل السلوكية	1	4.0%	24.0%
الديون و الالتزامات;نفقات غير متوقعة;قلة المعرفة الاستثمارية;التضخم;عدم وضوح الأهداف	1	4.0%	28.0%
تحديات الدخل	2	8.0%	36.0%
تحديات الدخل;الديون و الالتزامات;نفقات غير متوقعة;قلة المعرفة الاستثمارية;التكنولوجيا و المخاطر	1	4.0%	40.0%
تحديات الدخل;نفقات غير متوقعة;التوفير بين المدى القصير و الطويل;التضخم;نقص الوعي المالي	1	4.0%	44.0%
تحديات الدخل;نفقات غير متوقعة;العوامل السلوكية;التكنولوجيا و المخاطر	1	4.0%	48.0%
صعوبة وضع ميزانية;التضخم;التكنولوجيا و المخاطر	1	4.0%	52.0%
صعوبة وضع ميزانية;الديون و الالتزامات;نفقات غير متوقعة;التوفير بين المدى القصير و الطويل;قلة المعرفة الاستثمارية;التضخم	1	4.0%	56.0%
صعوبة وضع ميزانية;قلة المعرفة الاستثمارية;العوامل	1	4.0%	60.0%

الفصل الثاني: تحليل واقع الطلب على النقود في ظل العوامل السلوكية في الجزائر

السلوكية			
صعوبة وضع ميزانية; نفقات غير متوقعة; التضخم; التكنولوجيا و المخاطر	1	4.0%	64.0%
صعوبة وضع ميزانية; نفقات غير متوقعة; العوامل السلوكية	1	4.0%	68.0%
عدم وضوح الأهداف	1	4.0%	72.0%
نفقات غير متوقعة	2	8.0%	80.0%
نفقات غير متوقعة; التضخم; العوامل السلوكية	1	4.0%	84.0%
نفقات غير متوقعة; التضخم; العوامل السلوكية; التكنولوجيا و المخاطر	1	4.0%	88.0%
نفقات غير متوقعة; التكنولوجيا و المخاطر; عدم وضوح الأهداف	1	4.0%	92.0%
نفقات غير متوقعة; العوامل السلوكية; التكنولوجيا و المخاطر	1	4.0%	96.0%
نفقات غير متوقعة; نقص الوعي المالي; عدم وضوح الأهداف	1	4.0%	100.0%

الشكل رقم (17) : مخطط بياني لتحديات إدارة الأعمال



12. توزيع العينة حسب السبب الرئيسي للاحتفاظ بالنقود السائلة :

تظهر نتائج أن أهم دافع للاحتفاظ بالنقود السائلة هو سهولة التعامل اليومي، حيث كان السبب الوحيد لدى 20% من العينة، وظهر مشتركاً مع دوافع أخرى لدى 32% إضافية (8% مع الشريعة + 16% مع الطوارئ + 8% مع أسباب أخرى). بينما جاء الاحتياط للطوارئ في المرتبة الثانية كدافع رئيسي. كما برزت دوافع أخرى ذات طابع قيمي ومؤسسي مثل تجنب الفوائد (4% منفرداً) و

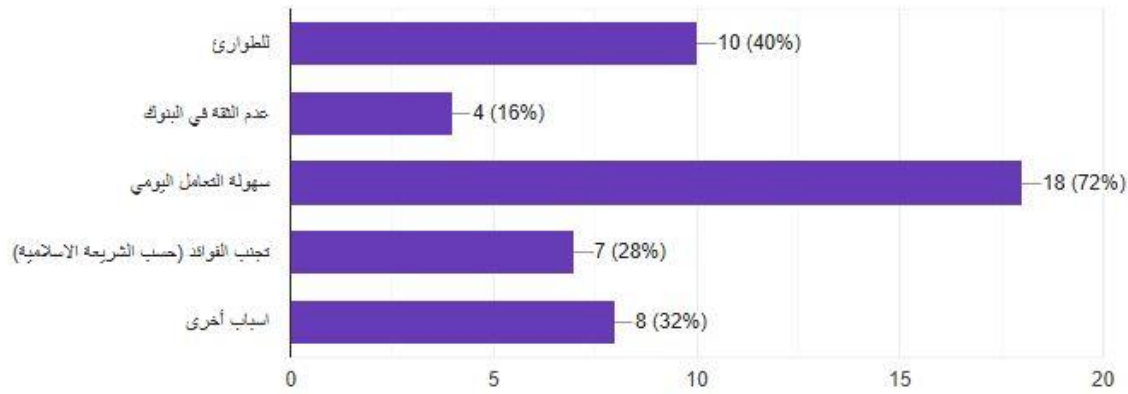
عدم الثقة في البنوك (4% منفرداً). هذا التوزيع يؤكد أن القرار المالي نتاج مزيج من العوامل العملية (السيولة)، والنفسية (الطوارئ)، والقيمية (الشريعة)، والمؤسسية (الثقة).

الجدول رقم (17): السبب الرئيسي لأحتفاظك بالنقود السائلة

ما السبب الرئيسي لأحتفاظك بالنقود السائلة ؟ 12 Fréquences

% cumulés	% du Total	Fréquences	ما السبب الرئيسي لأحتفاظك بالنقود السائلة ؟
12.0%	12.0%	3	اسباب أخرى
16.0%	4.0%	1	تجنب الفوائد (حسب الشريعة الاسلامية)
20.0%	4.0%	1	تجنب الفوائد (حسب الشريعة الاسلامية);اسباب أخرى
40.0%	20.0%	5	سهولة التعامل اليومي
48.0%	8.0%	2	سهولة التعامل اليومي;اسباب أخرى
56.0%	8.0%	2	سهولة التعامل اليومي;تجنب الفوائد (حسب الشريعة الاسلامية)
60.0%	4.0%	1	عدم الثقة في البنوك
64.0%	4.0%	1	للطوارئ
80.0%	16.0%	4	للطوارئ;سهولة التعامل اليومي
84.0%	4.0%	1	للطوارئ;سهولة التعامل اليومي;تجنب الفوائد (حسب الشريعة الاسلامية)
88.0%	4.0%	1	للطوارئ;سهولة التعامل اليومي;تجنب الفوائد (حسب الشريعة الاسلامية);اسباب أخرى
92.0%	4.0%	1	للطوارئ;عدم الثقة في البنوك;سهولة التعامل اليومي
96.0%	4.0%	1	للطوارئ;عدم الثقة في البنوك;سهولة التعامل اليومي;اسباب أخرى
100.0%	4.0%	1	للطوارئ;عدم الثقة في البنوك;سهولة التعامل اليومي;تجنب الفوائد (حسب الشريعة الاسلامية)

الشكل رقم (18) : السبب الرئيسي لاحتفاظك بالنقود السائلة



13. توزيع العينة حسب نسبة الدخل المحتفظ بها :

تظهر مخرجات الجدول رقم (18) والشكل البياني رقم (19) أن السلوك المالي السائد بين الأفراد يتميز بالاعتدال، حيث يحتفظ أغلب المستجيبين (44%) بنسبة تتراوح بين 10% إلى 30% من دخلهم نقداً، مما يعكس توازناً بين الحاجة للسيولة والاستعداد للاستفادة من البدائل المالية الأخرى. كما تُظهر النتائج وجود تباين واضح في السلوكيات، حيث يميل 24% من العينة إلى الاحتفاظ بنسب أعلى (30-50%) تدل على تفضيل واضح للسيولة، بينما تُظهر أقلية معتبرة (12%) سلوكاً متحفظاً للغاية بالاحتفاظ بأكثر من نصف دخلهم نقدياً. هذا التوزيع يؤثر إلى أن القرار المالي للأفراد يتأثر بمزيج من العوامل العملية والسلوكية، حيث يغلب الاعتماد على السيولة كآلية للمرونة المالية، مع وجود تفاوت في درجة الثقة في النظام المالي والوعي ببدائل الادخار والاستثمار.

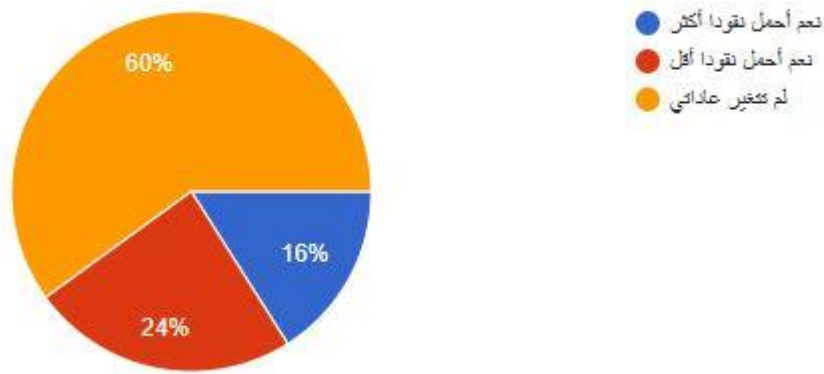
الجدول رقم (18): نسبة دخلك التي تحتفظ بها

Fréquences de 13 ما نسبة دخلك التي تحتفظ بها نقدا ؟

Fréquences	% du Total	% cumulés
13 ما نسبة دخلك التي تحتفظ بها نقدا ؟		
10 إلى 30%	44.0%	44.0%
30 إلى 50%	24.0%	68.0%

أقل من 10%	5	20.0%	88.0%
أكثر من 50%	3	12.0%	100.0%

الشكل رقم (19): نسبة دخلك التي تحتفظ بها



14. توزيع العينة حسب مدى تغيرت عادة الاحتفاظ بالنقود :

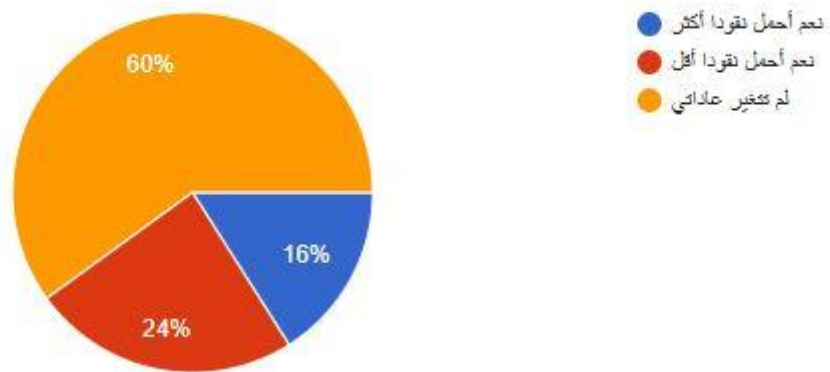
يُظهر تحليل الجدول رقم (19) و الشكل رقم (20) أن التضخم لم يحدث تغييراً جوهرياً في العادات المالية لمعظم الأفراد، حيث حافظ 60% من العينة على نفس نمط الاحتفاظ بالنقود رغم الظروف الاقتصادية. ومع ذلك، أظهرت شريحة معتبرة بلغت 40% استجابة واضحة للتضخم، حيث اتجه 24% إلى تقليل الاعتماد على النقود السائلة نتيجة لإدراكهم تآكل القيمة الشرائية، في حين زاد 16% من احتياطيهم النقدي لمواجهة ارتفاع تكاليف المعيشة. هذه النتائج تشير إلى أن الاستجابة للتضخم تتباين حسب الوعي المالي والإدراك الشخصي للمخاطر، حيث يعكس تغير السلوك لدى 40% من العينة محاولات للتكيف مع الظروف الاقتصادية، بينما يُظهر ثبات الأغلبية هيمنة العادات الراسخة في القرارات المالية الشخصية.

الجدول رقم (19) : تغير العادة للاحتفاظ بالنقود

هل تغيرت عادة الاحتفاظ بالنقود بسبب التضخم الأخير؟ 14 Fréquences % du %

الأخير ؟	Fréquences	%	du Total	% cumulés
لم تتغير عاداتي	15	60.0%	60.0%	60.0%
نعم أحمل نقودا أكثر	4	16.0%	76.0%	76.0%
نعم أحمل نقودا أقل	6	24.0%	100.0%	100.0%

الشكل رقم (20): دائرة نسبوية لتغير العادة للاحتفاظ بالنقود



15. توزيع العينة حسب مدى استخدام خدمات الدفع الإلكتروني :

يُبين تحليل الجدول رقم (20) والشكل البياني رقم (21) أن اعتماد الدفع الإلكتروني في الجزائر يشهد مرحلة انتقالية، حيث يُظهر 64% من الأفراد استخداماً لهذه الخدمات بدرجات متفاوتة، بينما لا يزال 36% يمثلون شريحة متحفظة تعتمد عليها بشكل نادر أو لا تستخدمها إطلاقاً. يتوزع المستخدمون بشكل متساوٍ بين فئة المتبنين الدائمين (32%) الذين يعكسون ثقة عالية في الخدمات المالية الرقمية، وفئة المستخدمين المشروطين (32%) الذين يحتفظون بسلوك استخدام انتقائي. في المقابل، تُظهر نسبة 24% من المستخدمين النادرين وجود حواجز عملية أو نفسية تعيق الاعتماد المنتظم، بينما تمثل نسبة 12% غير المستخدمين فجوة في الإدماج المالي الرقمي.

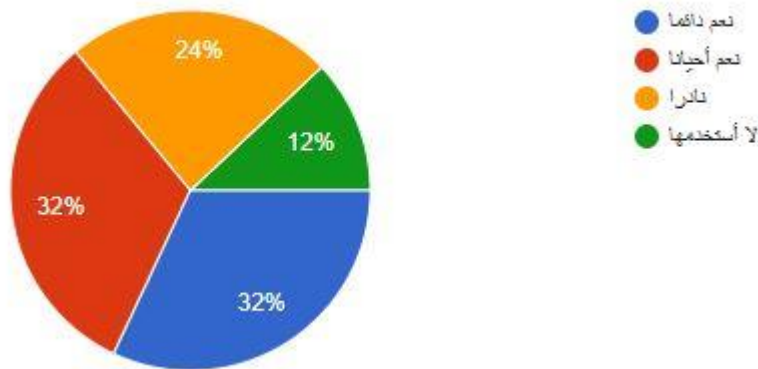
هذه النتائج تشير إلى حاجة ماسة لسياسات متكاملة تركز على تعزيز الثقة في المنظومة المالية الرقمية، وتحسين البنية التحتية، وتوسيع نطاق التوعية بفوائد المدفوعات الإلكترونية لتحقيق تحول رقمي شامل.

الجدول رقم (20): خدمات الدفع الإلكتروني

هل تستخدم خدمات الدفع الإلكتروني (مثل بطاقات الائتمان)؟ 15 Fréquences % du %

بطاقات الائتمان؟	Fréquences	%	du Total	% cumulés
لا أستعملها	3	12.0%	12.0%	12.0%
نادرا	6	24.0%	36.0%	36.0%
نعم أحيانا	8	32.0%	68.0%	68.0%
نعم دائما	8	32.0%	100.0%	100.0%

الشكل رقم (21): دائرة نسب لخدمات الدفع الإلكتروني



16. توزيع العينة حسب العوامل الأكثر تأثيرا على الطلب على النقود في الجزائر:

يُظهر تحليل البيانات أن العوامل المؤثرة في الطلب على النقود في الجزائر تتسم بتعدد الأبعاد، حيث يبرز معدل التضخم كالعامل الأكثر تأثيراً بنسبة إجمالية بلغت 32%، مما يعكس الحساسية

الفصل الثاني: تحليل واقع الطلب على النقود في ظل العوامل السلوكية في الجزائر

العالية للقوة الشرائية لدى الأفراد. ويأتي الدخل الحقيقي وسعر الصرف كعوامل ثانوية مؤثرة، بينما يظهر تأثير محدود لكل من سعر الفائدة والبطالة.

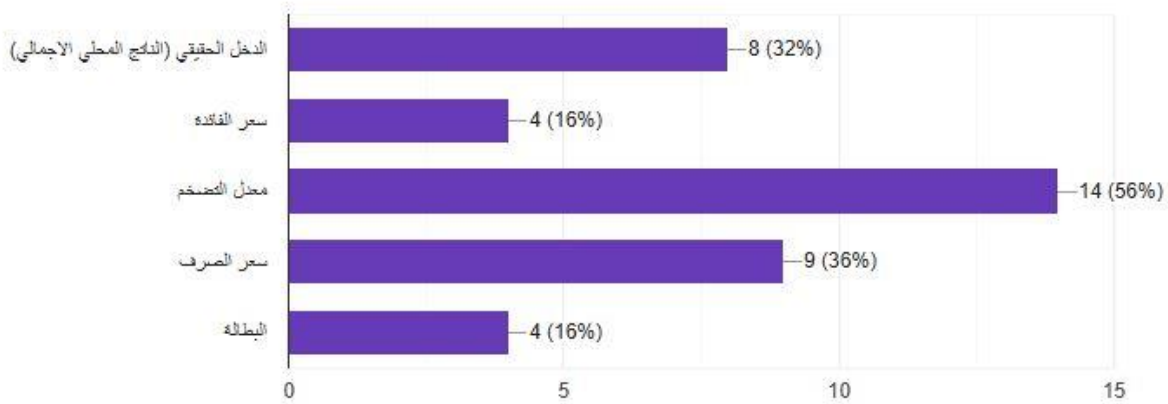
هذا التوزيع يُبرز الطبيعة الهيكلية للاقتصاد الجزائري الذي يتسم بهيمنة العوامل التضخمية والعائدات النفطية (المؤثرة في سعر الصرف)، مقابل ضعف التأثير النسبي للأدوات النقدية التقليدية مثل سعر الفائدة، مما يعكس محدودية تعمق السوق المالية وهيمنة الاعتبارات الاجتماعية والاقتصادية الكلية على سلوكيات الأفراد في إدارة النقود.

الجدول رقم (21): عوامل الأكثر تأثيرا على الطلب النقود في الجزائر

ما هي العوامل الأكثر تأثيرا على الطلب على النقود في الجزائر حسب رأيك ؟ 16 Fréquences

% du Total	% cumulés	Fréquences	16 ما هي العوامل الأكثر تأثيرا على الطلب على النقود في الجزائر حسب رأيك ؟
12.0%	12.0%	3	البطالة
12.0%	24.0%	3	الدخل الحقيقي (الناتج المحلي الاجمالي)
4.0%	28.0%	1	الدخل الحقيقي (الناتج المحلي الاجمالي);سعر الفائدة;معدل التضخم
8.0%	36.0%	2	الدخل الحقيقي (الناتج المحلي الاجمالي);معدل التضخم
4.0%	40.0%	1	الدخل الحقيقي (الناتج المحلي الاجمالي);معدل التضخم;سعر الصرف
4.0%	44.0%	1	الدخل الحقيقي (الناتج المحلي الاجمالي);معدل التضخم;سعر الصرف;البطالة
12.0%	56.0%	3	سعر الصرف
8.0%	64.0%	2	سعر الفائدة
4.0%	68.0%	1	سعر الفائدة;معدل التضخم
16.0%	84.0%	4	معدل التضخم
16.0%	100.0%	4	معدلا لتضخم;سعر الصرف

الشكل رقم (22) مخطط بياني لعوامل الأكثر تأثيراً على الطلب النقود في الجزائر



17. توزيع العينة حسب تأثير السياسات النقدية للبنك المركزي على سلوك الأفراد :

نلاحظ من خلال مخرجات الجدول رقم (22) و الشكل رقم (23) ان غالبية المبحوثين (60%) يدركون محدودية تأثير السياسة النقدية في التأثير على سلوك الأفراد في الجزائر، بينما تعتقد نسبة 32% أن تأثيرها قد يكون قوياً في الأجل القصير دون الاستدامة. ويرجع هذا التصور إلى ضعف انتشار التعاملات البنكية، وهيمنة الاقتصاد النقدي، وضعف الوعي بدور الأدوات النقدية. في المقابل، تشير نسبة الأقلية (8%) التي تنفي وجود أي تأثير إلى وجود فجوة بين السياسات النقدية والممارسات اليومية للأفراد. تعكس هذه النتائج الحاجة إلى تعميق الإدماج المالي وزيادة وعي الأفراد لتعزيز فعالية السياسة النقدية.

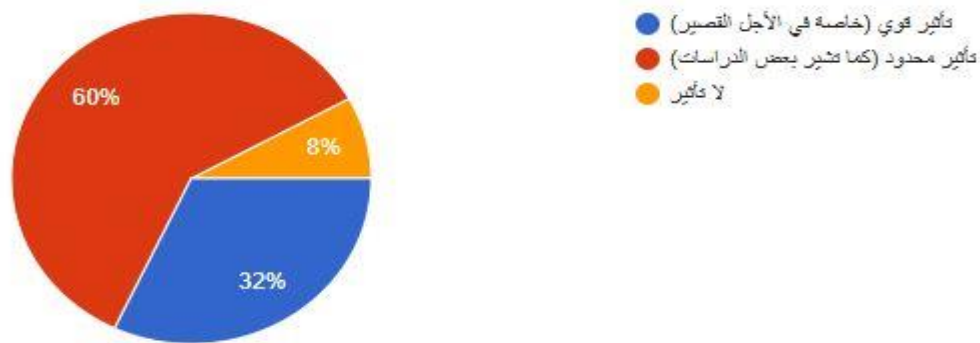
الجدول رقم (22): السياسات النقدية للبنك المركزي الجزائري

كيف تؤثر السياسات النقدية للبنك المركزي الجزائري (مثل تغيير سعر 17 Fréquences de
الفائدة) على سلوك الأفراد في الاحتفاظ بالنقود ؟

Fréquences	% du Total	% cumulés
كيف تؤثر السياسات النقدية للبنك المركزي الجزائري (مثل تغيير سعر الفائدة) على سلوك الأفراد في الاحتفاظ بالنقود ؟		
تأثير قوي (خاصة في الأجل القصير)	8 32.0%	32.0%

تأثير محدود (كما تشير بعض الدراسات)	15	60.0%	92.0%
لا تأثير	2	8.0%	100.0%

الشكل رقم (23): دائرة نسبية لسياسيات النقدية للبنك المركزي الجزائري



18. توزيع العينة حسب العامل الأكثر تأثيرا لطلب النقود :

تظهر النتائج أن تعزيز الطلب على النقود في الجزائر يرتبط بشكل أساسي بثلاثة عوامل حاسمة: تحسين الثقة في النظام المالي (48%)، توعية الأفراد مالياً (44%)، واستقرار الأسعار (24%). وتكشف هذه النتائج أن الحلول السلوكية والمؤسسية تفوق في أهميتها العوامل الاقتصادية التقليدية، مما يستدعي تبني سياسات متكاملة تركز على بناء الثقة وزيادة الوعي المالي كمدخل أساسي لتحقيق استقرار القطاع المالي.

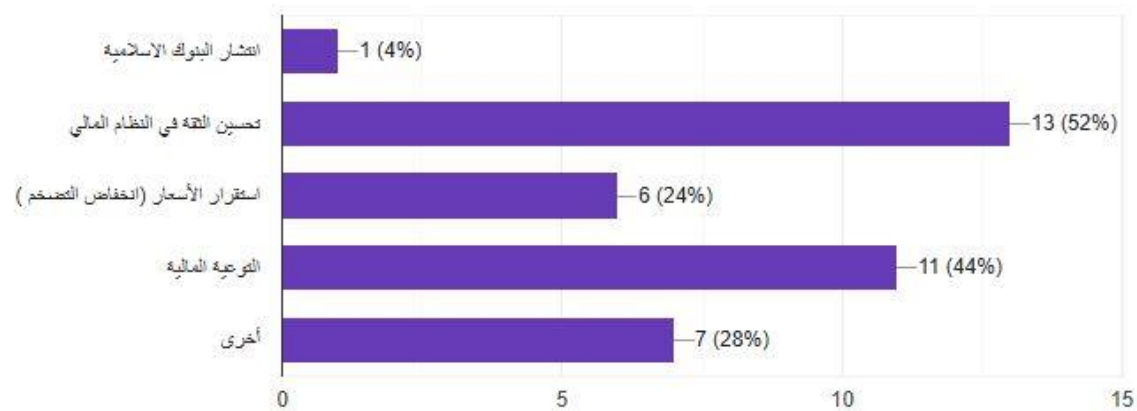
الجدول رقم (23): العامل الأكثر تأثيرا لطلب النقود

Fréquences de 18 ؟ العامل الأكثر تأثيرا على الطلب على النقود في الجزائر ؟

Fréquences	%	du Total	% cumulés
ما العامل الأكثر تأثيرا على الطلب على النقود في الجزائر ؟			
أخرى	5	20.0%	20.0%
استقرار الأسعار (انخفاض التضخم)	3	12.0%	32.0%
التوعية المالية	3	12.0%	44.0%
التوعية المالية؛ أخرى	1	4.0%	48.0%

انتشار البنوك الاسلامية;تحسين الثقة في النظام المالي	1	4.0%	52.0%
تحسين الثقة في النظام المالي	3	12.0%	64.0%
تحسين الثقة في النظام المالي;أخرى	1	4.0%	68.0%
تحسين الثقة في النظام المالي;استقرار الأسعار (انخفاض التضخم)	1	4.0%	72.0%
تحسين الثقة في النظام المالي;استقرار الأسعار (انخفاض التضخم);التوعية المالية	2	8.0%	80.0%
تحسين الثقة في النظام المالي;التوعية المالية	5	20.0%	100.0%

الشكل رقم (24) : مخطط بياني للعامل الأكثر تأثير لطلب النقود



19. توزيع العينة حسب مدى تفسير العوامل السلوكية:

يؤكد تحليل البيانات أن العوامل السلوكية تمثل مدخلاً حاسماً في تفسير السلوك المالي في الجزائر، حيث يرى 56% من المشاركين أن هذه العوامل تلعب دوراً كبيراً، بينما يعترف 36% بتأثيرها المحدود، في حين لا يعترف بها سوى 8% فقط.

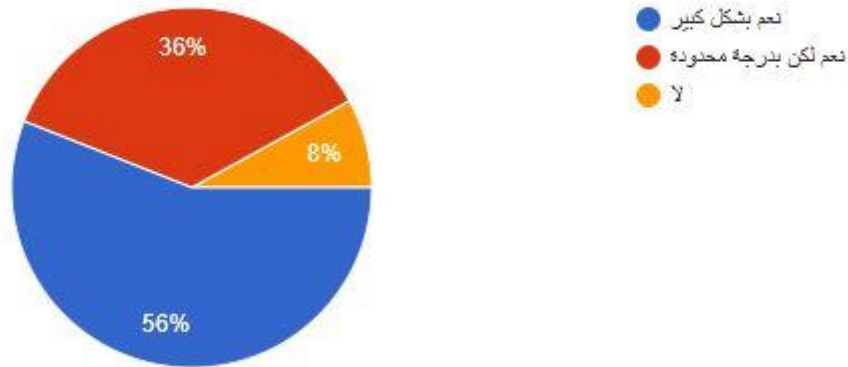
وتكشف هذه النتائج عن تحول مهم في الوعي الاقتصادي، حيث باتت المالية السلوكية تشكل إطاراً تفسيرياً ضرورياً إلى جانب النماذج الاقتصادية التقليدية. ويعزز هذا الاستنتاج فرضية الدراسة الأساسية بأن فهم السلوك المالي للأفراد يتطلب تكاملاً بين التحليل الاقتصادي التقليدي والدراسة العلمية للعوامل النفسية والسلوكية المؤثرة.

الجدول رقم (24): تفسير العوامل السلوكية

(هل يمكن أن تفسر العوامل السلوكية (مثل التوقعات المستقبلية 19 Fréquences % du %

Fréquences	%	du	%
التوقعات المستقبلية		Total	cumulés
لا	2	8.0%	8.0%
نعم بشكل كبير	14	56.0%	64.0%
نعم لكن بدرجة محدودة	9	36.0%	100.0%

الشكل رقم (25): دائرة نسبية تفسير العوامل السلوكية



20. توزيع العينة حسب العوامل النفسية :

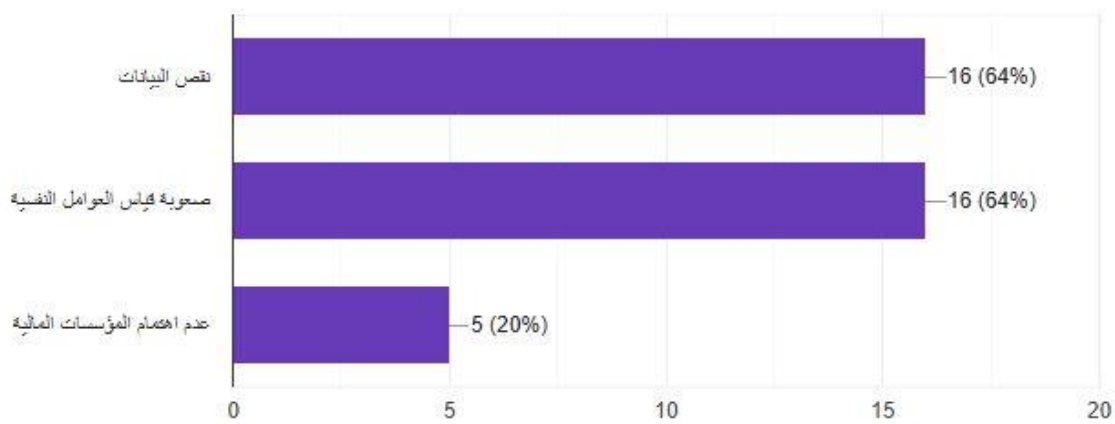
تُظهر نتائج التحليل وجود إجماع ساحق بين المشاركين بنسبة 96% على أن العوامل النفسية والسلوكية - مثل التحيزات المعرفية وتقبل المخاطرة - تؤثر بشكل مباشر على قرارات المستثمرين في السوق المالية الجزائرية. هذه النتيجة تؤكد بشكل قاطع فرضية الدراسة بأن القرارات المالية لا تُتخذ دائماً على أساس عقلاني بحت، بل تخضع لمؤثرات نفسية وسلوكية عميقة. كما تشير إلى الحاجة الملحة لإدماج مفاهيم المالية السلوكية في تحليل وتفسير الأداء الاستثماري في الجزائر، حيث تعكس هذه النسبة الاستثنائية من الإجماع وعياً واسعاً بأهمية البعد النفسي في تشكيل السلوك المالي

الجدول رقم (25): العوامل النفسية

هل تعتقد ان العوامل النفسية (مثل التحيزات المعرفية أو المخاطرة) تؤثر 20 Fréquences de 20
على قرارات المستثمرين في الأسواق المالية الجزائرية ؟

Fréquences	% du Total	% cumulés
هل تعتقد ان العوامل النفسية (مثل التحيزات المعرفية أو المخاطرة) تؤثر على قرارات المستثمرين في الأسواق المالية الجزائرية ؟		
غير متأكد	1 4.0%	4.0%
نعم	24 96.0%	100.0%

الشكل رقم (26) : مخطط بياني لعوامل النفسية



21. توزيع العينة حسب تحديات تطبيق مفاهيم المالية :

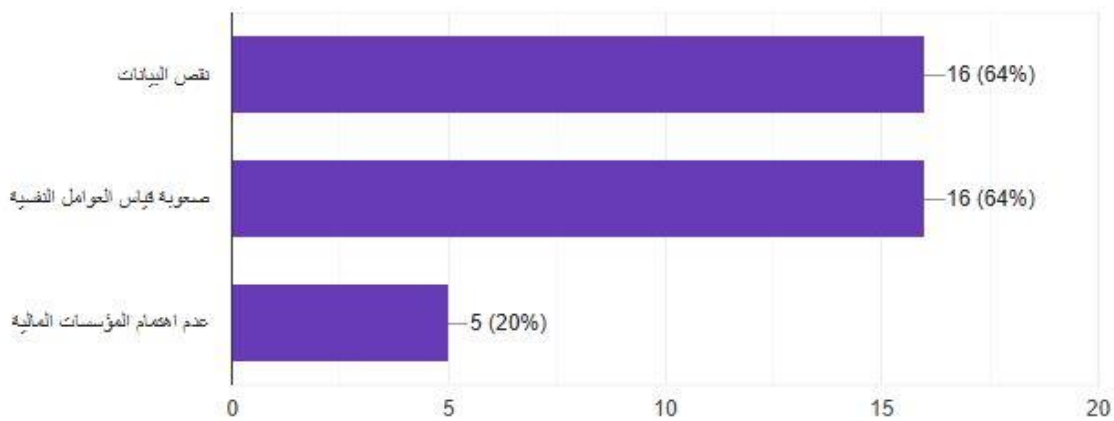
واجه تطبيق المالية السلوكية في السياسات النقدية الجزائرية تحديات منهجية رئيسية، حيث تشكل صعوبة قياس العوامل النفسية (32%) ونقص البيانات (28%) العائقين الأبرز. كما يبرز تحدي مؤسساتي يتمثل في ضعف اهتمام المؤسسات المالية بهذا المجال. تشكل هذه العوائق المنهجية مجتمعة ما نسبته 80% من التحديات، مما يستدعي تطوير أدوات قياس كمية مبتكرة وإنشاء قواعد بيانات سلوكية متخصصة لتمكين دمج البعد السلوكي في صنع السياسات النقدية بشكل فعال.

الجدول رقم (26): تحديات تطبيق مفاهيم المالية

ما هي ابرز التحديات التي تواجه تطبيق مفاهيم المالية السلوكية في 21 Fréquences
السياسات النقدية الجزائرية؟

Fréquences	% du Total	% cumulés
صعوبة قياس العوامل النفسية	8 32.0%	32.0%
عدم اهتمام المؤسسات المالية	1 4.0%	36.0%
نقص البيانات	7 28.0%	64.0%
نقص البيانات; صعوبة قياس العوامل النفسية	5 20.0%	84.0%
نقص البيانات; صعوبة قياس العوامل النفسية; عدم اهتمام المؤسسات المالية	3 12.0%	96.0%
نقص البيانات; عدم اهتمام المؤسسات المالية	1 4.0%	100.0%

الشكل رقم (27): تحديات تطبيق مفاهيم المالية



22. توزيع العينة حسب السبل المقترحة لدمج مفاهيم المالية :

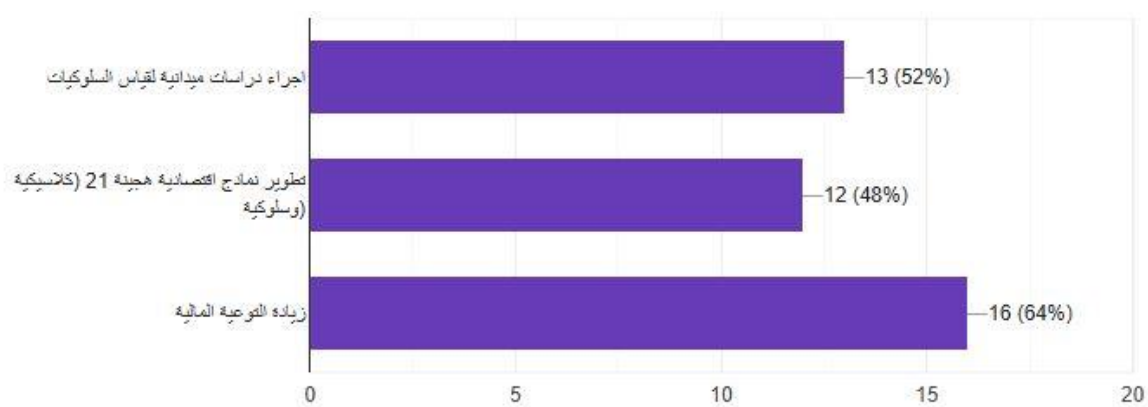
يرى المشاركون أن دمج المالية السلوكية في السياسات النقدية يتطلب محورين رئيسيين: زيادة التوعية المالية كأولوية أساسية (32%)، يليها الجمع بين الدراسات الميدانية وتطوير النماذج الاقتصادية الهجينة (20%). تعكس هذه النتائج توجهًا نحو اعتماد منهجية متكاملة تجمع بين الجانب التوعوي والبحث التطبيقي لتطوير السياسات النقدية.

الجدول رقم (27): السبل المقترحة لدمج مفاهيم المالية

ما هي السبل المقترحة لدمج مفاهيم المالية السلوكية في تحليل السياسات 22 Fréquences de 22 النقدية الجزائرية ؟

22 ما هي السبل المقترحة لدمج مفاهيم المالية السلوكية في تحليل السياسات النقدية الجزائرية ؟	Fréquences	% du Total	% cumulés
اجراء دراسات ميدانية لقياس السلوكيات	2	8.0%	8.0%
اجراء دراسات ميدانية لقياس السلوكيات; تطوير نماذج اقتصادية هجينة 21 (كلاسيكية وسلوكية)	5	20.0%	28.0%
اجراء دراسات ميدانية لقياس السلوكيات; تطوير نماذج اقتصادية هجينة 21 (كلاسيكية وسلوكية); زيادة التوعية المالية	3	12.0%	40.0%
اجراء دراسات ميدانية لقياس السلوكيات; زيادة التوعية المالية	3	12.0%	52.0%
تطوير نماذج اقتصادية هجينة 21 (كلاسيكية وسلوكية)	2	8.0%	60.0%
تطوير نماذج اقتصادية هجينة 21 (كلاسيكية وسلوكية); زيادة التوعية المالية	2	8.0%	68.0%
زيادة التوعية المالية	8	32.0%	100.0%

الشكل رقم (28): السبل المقترحة لدمج مفاهيم المالية



الخاتمة

تُعدّ دراسة المالية السلوكية ومحددات الطلب على النقود في الجزائر محاولةً لفتح آفاق جديدة في تحليل الظاهرة النقدية، متجاوزةً النظرة التقليدية القائمة على المتغيرات الكمية المحضّة، نحو اعتبار العوامل النفسية والسلوكية كمدخل تفسيري تكميلي. وقد هدفت هذه الدراسة إلى تحليل مدى إسهام المقاربة السلوكية في تفسير الظواهر المالية التي تعجز النماذج الكلاسيكية عن إيجاد تفسير لها، انطلاقاً من فرضية أساسية مفادها أن السلوك المالي للأفراد في الجزائر لا تحكمه الحسابات العقلانية والمالية البحتة فقط، بل يتأثر بشكل كبير بعوامل نفسية واجتماعية. وبناءً على ذلك، تم تقسيم الدراسة إلى فصلين نظريين وتطبيين، شكّل الإطار النظري فهماً للأرضية التي انبثقت منها الدراسة الميدانية، والتي اعتمدت على استبيان لقياس اتجاهات وسلوكيات الأفراد تجاه الطلب على النقود.

نتائج الدراسة:

أسفرت الدراسة الميدانية عن جملة من النتائج، أهمها:

- هيمنة الدافع المعاملاتي والوقائي وراء الاحتفاظ بالنقود لدى الأفراد في الجزائر.
 - ضعف الثقة في النظام المصرفي التقليدي كعامل رئيسي يدفع نحو الإبقاء على نسبة عالية من النقود خارج القطاع المصرفي.
 - تأثير العامل الديني (الامتثال لأحكام الشريعة الإسلامية) بشكل واضح على تجنب أدوات الاستثمار ذات الفوائد.
 - محدودية تأثير متغيرات السياسة النقدية التقليدية (مثل أسعار الفائدة) مقارنة بالعوامل السلوكية والنفسية.
 - تأكيد فعالية المدخل السلوكي في تقديم تفسير أكثر واقعية للسلوك النقدي في الجزائر.
- الاقتراحات: في ضوء هذه النتائج، يمكن تقديم الاقتراحات التالية:
- تعزيز التثقيف المالي: تصميم برامج توعوية للحد من تأثير التحيزات المعرفية والعواطف في القرارات المالية.
 - تعميق الشمول المالي: العمل على تحسين ثقة الجمهور في القطاع المصرفي عبر تعزيز الشفافية وتطوير الخدمات، خاصة البنوك الإسلامية.

- تشجيع المدفوعات الإلكترونية: الترويج لاستخدام وسائل الدفع الرقمية لتقليل التكاليف والمخاطر المرتبطة بالاعتماد المفرط على النقود الورقية.
- تطوير السياسات النقدية: اعتماد مقارنة سلوكية في صياغة السياسات النقدية تضمن مراعاتها لتوقعات وسلوكيات الأفراد الواقعية، مما يزيد من فاعليتها.

قائمة المراجع

قائمة المراجع باللغة العربية

- فوستاركا بيتال، الطلب على النقود: تعقيدات النظرية النقدية: تحليل الطلب على النقود، 26 افريل 2025، من الموقع: <https://n9.cl/g27ht>
- حنان الجشعم، نظريات الطلب على النقود ،
- مهدي عطية موي الجبوري، التمويل السلوكي ودوره في القرارات المالية، مجلة جامعة بابل/ العلوم الانسانية ، المجلد ، العدد 4، 2024، ص 777.
- مريم أمير جبار، مدخل المالية السلوكية ادارة رأس المال العامل دراسة تحليلية لعينة من متخذي القرار في الشركات العراقية المدرجة في السوق المالي، رسالة مقدمة الى جلس كلية الادارة والاقتصاد ، جامعة كربلاء، 2022، ص 19
- بوتيارا عنتر، بدارعاشور، تحليل قياسي لسلوك الطلب على النقود في الجزائر للفترة (1990-2016)، مجلة التنمية و الاقتصاد النطبيقي، جامعة المسيلة، المجلد 02، العدد 02، 2018، ص 4.

قائمة المراجع باللغة الاجنبية

- Vidur Relan, Impact of Behavioral Finance/Economics on Investment Decisions,
<https://digitalcommons.bryant.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1152&context=eeb>
- Andy Schmitz, Policy and Theory of International Economics,on :
<https://2012books.lardbucket.org/books/policy-and-theory-of-international-economics/s21-06-money-demand.html>
- Cristina Terra, Macroeconomic Policies and Exchange Rate in the Short Run, sciencedirect, 2015
- Kaid Messaouda . Bensaid Lakhdar , Theories Of Money Demand A Standard Study – Algeria(1990-2022) , Illiza jornal of research and studies, Volume: 09 /N°: 01 ,2024, pp

- Sukhpreet Monga , Demand for Money: Meaning, Types, Determinants, and Theories, on Plutus education :
<https://plutuseducation.com/blog/demand-for-money/>
- Empower, How behavioral finance impacts your money decisions ,on :
<https://www.empower.com/the-currency/life/behavioral-finance>
- Spagh dameron tenny, Behavioral Finance: The Psychology of Money, October 4, 2021,on :
<https://www.sdtplanning.com/blog/behavioral-finance-the-psychology-of-money>
- fincart, Role of Behavioral Finance in Investment Decisions, February 5, 2025 , on :<https://www.fincart.com/blog/role-of-behavioral-finance-in-investment-decisions/>
- Fethi Benichou, The role of behavioral finance theory in investors' financial decision-making, Journal of El-Maqrizi for Economic and Financial Studies, Volume: 7/ N°: 2 (2023), p
- tradingeconomics. Algeria Discount Rate ,on :<https://tradingeconomics.com/algeria/interest-rate>
- theglobal economy, Algeria: Consumer Price Index (CPI), on :<https://www.theglobaleconomy.com/Algeria/cpi/>
- trading economics, Algeria Inflation Rate, on :
<https://tradingeconomics.com/algeria/inflation-cpi>
- trading economics, Algeria GDP Annual Growth Rate, on :
<https://tradingeconomics.com/algeria/gdp-growth-annual>