

تقييم ثقافة ادخار المواطن الجزائري- دراسة حالة الجزائر العاصمة Assessing Algerian Citizen Saving Culture: Case of Algiers

مشيد محمد

مخبر العولمة والسياسات الاقتصادية،
جامعة الجزائر 3- الجزائر

تاريخ القبول : 2019-11-03

قواسمي نوال *

مخبر العولمة والسياسات الاقتصادية،
جامعة الجزائر 3- الجزائر

nawelgouasmi@gmail.com

تاريخ الاستلام: 2019-10-03

مستخلص:

تهدف هذه الدراسة إلى تقييم ثقافة ادخار المواطن الجزائري، وكذا إبراز دور الثقافة الادخارية في التأثير على حجم المدخرات، من خلال دراسة ميدانية لمدينة الجزائر العاصمة ولشريحة من أغلب فئات المجتمع. وقد بنيت الدراسة على نموذج قياسي لإثبات الفرضيات، ولتحقيق هدف البحث تم استخدام الانحدار الخطي المتعدد القياسي لاختبار نموذج الدراسة.

توصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج أهمها، أن مستوى الوعي الادخاري حسب وجهة نظر أفراد العينة، له أثر ايجابي على حجم الادخار فهو يزداد من معدل مدخراتهم، إضافة إلى تقديم بعض التوصيات أهمها المساهمة في نشر الثقافة الادخارية من طرف وسائل الإعلام والمؤسسات التعليمية، من خلال تقديم برامج توعية.

الكلمات المفتاحية: ادخار؛ مدخرات شخصية؛ ثقافة ادخارية.

تصنيف JEL: D91؛ D14؛ Z1.

Abstract:

This study aims to assess the culture of saving in Algerian society, as well as to highlight the role of savings in influencing saving volumes, by making a ground study in the capital city of Algiers. The study was based on a standard model in order to test hypotheses, also, to reach out the research goal we used multiple linear regression standard to check out the outcomes of our model.

The study outlined number of results, the most important of which is that the level of savings awareness according to the view point of the segment, has a positive impact on savings volume, it has been developed and increases the rate of their savings. In addition, we recommend that media and educational institutions to participate in expanding savings culture and awareness in the Algerian society through establishing effective programs.

Keywords: Savings; personal savings; savings culture.

Jel Classification Codes : D91; D14 ; Z1.

* المؤلف المراسل.

1. مقدمة

يعد الادخار دليل ومؤشر ايجابي لرقى أفراد المجتمع، وهو في المقام الأول، ثقافة ذات أبعاد متعددة اقتصادية واجتماعية، هذه الثقافة كلما ترسخت في المجتمع من خلال التربية الأسرية والمناهج التعليمية ومختلف وسائل الإعلام، كلما سار الاقتصاد الوطني نحو التنمية القائمة على المعرفة، وهي التنمية المستدامة بديلا عن التنمية القائمة على الإنفاق والاستهلاك على حساب الإنفاق الاستثماري.

والادخار على المستوى الشخصي يعد غاية ايجابية تعود على الأفراد بمنافع ضخمة، فعلى كل شخص أن ينمي مهاراته الشخصية المالية سواء بالقراءة أو بحضور الدورات التدريبية، ولكل أسرة أن تنشأ أبنائها على تعلم المسؤولية المالية وثقافة الادخار حتى يكبر عليها، لأن الادخار لا يعني الحرمان بل الاستمتاع في الوقت المناسب والصرف الحكيم.

هناك اختلافات هائلة في سلوك ادخار الأفراد (العائلات) والثروة المتراكمة عبر البلدان. إن فهم هذه الاختلافات أمر في غاية الأهمية، فحتى التغيرات الصغيرة في معدلات الادخار الفردية تقود التغيرات في الادخار الوطني و بالتالي تؤثر في مسار النمو الاقتصادي للبلد. عادة ما يحاول الاقتصاديون تفسير هذه الاختلافات من خلال العوامل الموضوعية ذات علاقة بجوانب بيئية، منها الظروف الاقتصادية، المؤسسية، الديموغرافية والجغرافية والتي تختلف باختلاف البلدان، وقد لا يكون للأفراد القدرة للسيطرة عليها، لكن هذه المحاولات كانت ناجحة جزئيا فقط في تفسير الاختلافات الملحوظة، لذلك جاءت هذه الورقة لكي تحلل المتغيرات الذاتية (وبالأخص العامل الثقافي) التي لها علاقة باتجاهات سلوك الأفراد نحو الادخار والتي يمكن التحكم فيها.

ومحاولة منا لمعرفة وتقييم ثقافة الادخار عند المواطن الجزائري، تتضح لنا ملامح إشكالية الدراسة والتي يمكن بلورتها في السؤال التالي: ما مدى تعرض المواطن الجزائري للمجموعات الثقافية (تأثير الاستهلاك، تربية الأبناء، الوعي الادخاري، تأثير البنوك) في اتخاذ قرارات الادخار؟

يتفرع عن الإشكال الرئيس، الأسئلة الجزئية التالية:

- هل يوجد اختلاف في ثقافة الادخار لدى المواطنين الجزائريين تبعا لمتغيرات: الجنس، المهنة؟
 - هل تؤثر العوامل الثقافية على حجم مدخرات المواطن الجزائري؟
- فرضيات الدراسة:

- يوجد فروق ذات دلالة إحصائية في ثقافة الادخار لدى المواطنين الجزائريين تبعاً لمتغيرات: الجنس، المهنة ؟

- تؤثر العوامل الثقافية طردياً على حجم مدخرات المواطن الجزائري.

أهداف الدراسة:

- التعرف على مدى أهمية ثقافة الادخار كمحرك لزيادة المدخرات الشخصية (العائلية).
- إبراز أهمية العوامل الثقافية كمتغير اجتماعي في التأثير على سلوك ادخار المواطن الجزائري.
- معرفة مدى درجة ارتباط ثقافة الادخار تبعاً للمتغيرات الشخصية: المؤهل العلمي، الجنس، العمر، مستوى الدخل، الحالة العائلية.
- عرض نتائج الدراسة على الجهات المختصة لنشر التوعية الادخارية للاستفادة منها.

منهجية البحث:

تم استخدام المنهج الوصفي باعتباره المنهج الأنسب في الأبحاث ذات الطابع الاجتماعي، عبر محور نظري ينصرف إلى صياغة وتحليل الإطار العام للدراسة، بالإضافة للمحور العملي والذي يعتمد على جمع وتحليل البيانات المتعلقة بموضوع المشكلة، من خلال استخدام استبانة تتضمن مجموعة من الأسئلة، لغرض الوقوف على سبل معرفة تقييم ثقافة ادخار المواطن الجزائري.

2. الدراسات السابقة:

1.2 دراسة أسماء النوبصر (2001م) بعنوان " وعي المرأة السعودية في إدارة دخل الأسرة ودوره في تنمية الدخل القومي- دراسة ميدانية في مدينة بريدة ":

أجريت هذه الدراسة على عينة عشوائية حجمها 300 سيدة سعودية مقيمة في مدينة بريدة، وهدفت الدراسة إلى تقدير ودور وعي المرأة السعودية في إدارة دخل الأسرة و تنمية الدخل الوطني في السعودية. ومن أهم نتائج الدراسة: متوسط الدخل الشهري الأسري 13000 ريال، 36.7% من أسر العينة تدخر جزءاً من دخلها، 33.3% من حجم العينة يقمن بالاقتراض في حالة عدم كفاية دخل أسرهن للإنفاق على بنود الإنفاق المختلفة، 91.3% من السيدات ذات وعي متوسط في إدارة دخل أسرهن.

إضافة إلى أنه توجد علاقة ارتباط بين دخل الأسرة والادخار، وعلاقة ارتباط بين مستوى الوعي عند السيدات وكل من عملن، ومصادر دخولهن، واشتراكنهن في الإنفاق، وسن الزوج، وعمله، ومصادر دخله، ونوع الأسرة، ومستوى تعليم الأبناء، ومدى كفاية الدخل لبنود الإنفاق.

2.2 Al-Awad, Mouawiya and B.Elhiraika, Adam,2010, Cultural effects and savings: evidence from immigrants to the united arab emirates :

اختبرت هذه الدراسة فرضية أن الاختلافات في المدخرات الوطنية للبلدان يمكن أن تعزى إلى الاختلافات الثقافية، وذلك من خلال مقارنة أنماط الادخار للمهاجرين بدولة الإمارات العربية المتحدة الذين يأتون من بلدان مختلفة، وبالتالي يمثلون ثقافات مختلفة. باستخدام بيانات مسح الأسر المعيشية التي تغطي 3206 أسرة، تبين أن معدلات الادخار تختلف اختلافاً ملحوظاً بين الأسر من مختلف البلدان/ المناطق. كما اتضح أن المهاجرين من البلدان النامية متمثلون للغاية من حيث متوسط حجم الأسرة، العمر، التعليم والمهنة. ومع ذلك، وجد أن معدلات مدخرات المهاجرين من باكستان والهند أعلى من متوسط مدخرات الدول العربية، على الرغم من انخفاض دخلهم نسبياً. يشير هذا إلى تأثيرات ثقافية قوية على المدخرات، ومن النتائج التي خرجت بها هذه الدراسة، أن العوامل الثقافية قد يكون لها تأثير مهم على السياسات الحكومية التي تحاول التأثير على سلوك الادخار على المدى الطويل.

ما يميز هذه الدراسة عن سابقتها هو اختبار العوامل الثقافية المؤثرة في زيادة حجم الادخار لدى المواطن الجزائري، من خلال تشخيص تأثير كل من سلوك الاستهلاك، تربية الأبناء، الوعي الادخاري والبنوك، أما الدراسات السابقة وبالنسبة لدراسة أسماء النويصر فقد ركزت على عامل واحد وهو دخل الأسرة، كما حرصت على تبين دور المرأة السعودية في إدارة هذا الدخل، وفي ما يخص دراسة كل من معاوية العواد والحريكة آدم، فقد تناولوا الاختلافات الثقافية للمهاجرين من مختلف الدول إلى الإمارات العربية المتحدة، عكس دراستنا التي حاولنا من خلالها إيجاد الاختلافات الثقافية داخل الوطن، ومن العوامل التي استخدمناها هي متوسط حجم الأسرة، العمر، التعليم والمهنة.

3. التأسيس النظري للادخار الشخصي

يشكل الادخار جانباً مهماً في حياة الأفراد، إذ يجدون فيه الاستقرار المالي والأمان ويوفر لهم الخيارات الحياتية، سنحاول أن نتناول في هذا الجزء مفهوم الادخار الشخصي، كما سنتطرق إلى المحددات التي تحكمه مركزين في ذلك على العوامل الذاتية.

1.3 الادخار الشخصي الاختياري: هو ذلك الجزء من الدخل الذي يوفره الفرد طواعية، أي من دون أي إلزام تشريعي، بغرض تلبية حاجات مستقبلية، وذلك مهما كان الشكل المعتمد للاحتفاظ بالثروة. ويجب أن نستبعد هنا كل من الادخار الإجباري والاكتناز (رحماني، مسمش، 2007، ص: 87).

كما يعبر الادخار الاختياري عن اقتناع الفرد إراديا بالامتناع عن استهلاك جزء معين من دخله لاستعماله في وقت آخر كاستثماره مثلا، وذلك رغبة منه في المحافظة على توازن مرغوب فيه (رياض، ص: 33). ويضيف (رحماني، مسمش، 2007، ص: 88) أن الادخار الشخصي، والمغزى هنا هو ادخار العائلات، يشمل إذن الودائع لدى المصارف ومراكز البريد والسندات (سندات الخزينة أو سندات قطاع الأعمال) وأرصدة التأمين على الحياة والذهب والعقارات... الخ. إلى جانب ما يمكن أن يقوم به الأفراد من استثمارات حقيقية مباشرة تجارية أو إنتاجية.

2.3 محددات الادخار الشخصي: مما لاشك فيه أن السلوك الادخاري للأفراد يتأثر بعدد من العوامل التي يمكن تقسيمها إلى متغيرات موضوعية ذات علاقة بجوانب بيئية، وإلى متغيرات ذاتية لها علاقة باتجاهات الأفراد نحو الادخار ويمكن التحكم فيها، وسنسلط الضوء على العوامل الذاتية.

يقصد بالعوامل الذاتية، العوامل التي تتعلق بالناحية النفسية للأفراد من حيث رغبتهم في الإنفاق على الاستهلاك أو الامتناع عنه بالادخار والاحتياط لمواجهة طوارئ المستقبل، ويطلق كينز على هذه العوامل بدوافع الادخار والاستهلاك من الناحية النفسية، فهذه العوامل ذات طابع شخصي أو ذاتي تؤثر في سلوك الأفراد عند تقسيم الدخل بين الاستهلاك والادخار، فالفرد حسب (زيتوني، 2010، ص: 66) عندما يقتطع جزء من دخله يتأثر ببعض البواعث النفسية كالتفكير في المستقبل والاحتياط للطوارئ غير المتوقعة من مرض أو عجز أو حرب أو الرغبة في التمتع باستهلاك حقيقي في المستقبل، وتتوقف هذه العوامل إلى حد كبير على الخواص النفسية للطبيعة البشرية وعلى عادات المجتمع والمنظمات الموجودة فيه.

وتعتبر هذه العوامل من أهم العوامل المؤثرة على ادخار الأفراد نظرا لرسوخها ومحدودية التأثير فيها إلا في الأجل الطويل، لذا أخذ كينز هذه العوامل على أنها معطيات، وخلص نتيجة لذلك إلى أن الميل للادخار في المدة القصيرة يتغير تحت تأثير العوامل الموضوعية فقط، ويمكن إجمال العوامل الذاتية في الآتي (زيتوني، 2010، ص: 67):

- * الرغبة في تكوين احتياطات مالية لمواجهة الظروف الطارئة في المستقبل، فالفرد قد يقوم باقتطاع جزء من دخله ليدخره مدفوعا في ذلك ببعض البواعث النفسية كالتفكير في المستقبل والاحتياط للطوارئ غير المتوقعة والظروف والأحداث السيئة.
- * الاحتراس ضد حوادث متوقعة قد تقلل من الدخل في المستقبل.
- * الرغبة في زيادة الدخل في المستقبل.

* التمتع بالاستقلالية وحرية التصرف.

* تحسين الأوضاع الاقتصادية في المستقبل.

* الاحتفاظ بجزء من الدخل للمضاربة لتنفيذ المشاريع.

* إرضاء نزعة البخل، فقد تسيطر صفة البخل والشح على بعض الأفراد، فيقومون بالامتناع عن الإنفاق لمجرد إشباع هذه الغريزة.

* الرغبة في ترك ثروة للورثة، إما حبا للإيثار أو لرغبة المورث في السيطرة على تصرفات الورثة.

4. بناء ثقافة الادخار

تعد الثقافة وعلى مدار العصور مؤشر مهم لمستوى النضج والتعلم والسلوك الواعي في التعامل مع الآخرين أو ما يحيط الفرد من أحداث، بالتالي فإن الثقافة تعبر عن سلوك الفرد بصفة عامة والمدخر بصفة خاصة.

1.4 مفهوم الثقافة الادخارية: تعتبر الثقافة حجر الزاوية لانتشار الوعي الادخاري في المجتمع، فهي من المحددات الرئيسية لحاجات ورغبات الأفراد وأنماط سلوكهم، وهي تتعلق بمحاولة الفرد للانسجام مع الثقافة التي ينتهي إليها.

ويمكن تعريف الثقافة الادخارية على أنها عملية توجيه وتوفير المعلومات الكافية للأفراد وثقيفهم عن الادخار من أجل اتخاذ القرارات الادخارية، بناء على معطيات علمية سليمة، من خلال العديد من الأدوات والفعاليات المكثفة مثل: الدورات التدريبية، الندوات، النشرات التثقيفية والتعريفية والزوايا التثقيفية في وسائل الإعلام المختلفة، وغير ذلك (الطالع، 2010، ص: 66). وتتوقف معرفة درجة نمو الثقافة الادخارية حسب (زيتوني، 2010، ص: 68) على: * الاتجاهات العامة لظاهرة الاستهلاك، أي اتجاه إنفاق الأفراد على السلع الاستهلاكية ومدى تركزه على أنواع معينة من تلك السلع.

* مدى ترسخ وتأصل القيم الادخارية، فلكل مجتمع ما يعرف بالسلم القيمي أو نظام القيم، بمعنى أن القيم مرتبة ترتيبا هرميا وأن هناك قيما لها مكان الأولوية في حياة الفرد والمجتمع.

* مدى إدراك الأفراد لمعنى الإنفاق ومجالاته والقدرة على الموازنة بين هذه المجالات وتدير المال واستثماره بأفضل الطرق.

2.4 بناء ثقافة الادخار من خلال نظرية الوكز: يعد علم الاقتصاد السلوكي فرعاً من فروع الاقتصاد الحديث، الذي نجم عن تداخل بين علم الاقتصاد وعلم النفس، حيث يرى رواد هذا العلم أن الاقتصاد فيه متغيرات غير عقلانية، تؤثر في قرارات الفرد والمجتمع، هذه القرارات دفعت الباحثين الاقتصاديين إلى دراسة العوامل النفسية التي تؤثر في اتخاذ مثل هذه

القرارات. وفي هذا السياق، طرح (الشلهوب، 2018، بناء ثقافة الادخار في المجتمع، www.aleqt.com/article) سؤال مفاده: هل يمكن الاستفادة من "الاقتصاد السلوكي" في تغيير سلوك الأفراد فيما يتعلق بالادخار؟

شكل انتشار أدوات الترغيب Nudges وغيرها من تطبيقات الاقتصاد السلوكي في السنوات العشرة الأخيرة، ابتكاراً مميزاً في صنع السياسات العامة، ومن أوائل المصارف المركزية التي سعت إلى إدخال مبادئ هذا الاقتصاد في صلب عملها، البنك الفيدرالي في بوسطن، الذي أنشأ مركزاً لدعم الأبحاث في مجال الاقتصاد السلوكي، ويسعى عدد كبير من المصارف المركزية إلى دخول مضمار الاقتصاد السلوكي عبر أكثر من مدخل. وحدد كل من (مكي، عسيان، 2017، مفاهيم الاقتصاد السلوكي، <https://hbrarabic.com>) أدوات الترغيب الشائعة والفعالة في توجيه المستخدمين لتحسين قدراتهم على الادخار واتخاذهم قرارات مالية أفضل في:

- الوضع التلقائي Default Choice
 - تبسيط المعلومات والخطوات Simplified Information Steps
 - رسائل التذكير Reminders
 - استراتيجيات الالتزام Commitment Devices
 - التأثير الاجتماعي أو المعايير الاجتماعية.
- كما قام الباحثين (مكي، عسيان، 2017، مفاهيم الاقتصاد السلوكي، <https://hbrarabic.com>) بعرض أمثلة عن هذه الأدوات والتطبيقات وتأثيرها على سلوكيات الأفراد في مجال الادخار تمثلت فيما يلي:
- ✓ النوع الشائع من أدوات الترغيب هو الوضع التلقائي، يهدف للحد من المماطلة في اتخاذ قرارات يمكن أن تغير من الوضع الراهن، مثل تسجيل الموظفين تلقائياً من دون أي جهد منهم في برنامج ادخاري، أو حتى زيادة معدلات الادخار تلقائياً كلما حصلت زيادة في الراتب.
 - وبالفعل إحدى أهم عمليات الترغيب التي قام بها ريتشارد تايلر مؤلف كتاب "Nudge"، كان اختباره "زيادة الادخار غدا"، والذي ساهم في زيادة المساهمات الشهرية للتقاعد بنسبة 131% خلال خمس سنوات من التسجيل بالمقارنة مع فريق التحكم (أي التي لم تتلقى أي تدخل)، وذلك عبر زيادة المساهمة عند زيادة الراتب بشكل تلقائي.
 - ✓ واستناداً على نجاح تجربة تايلر تنالت الاختبارات في هذا المجال، فقام على سبيل المثال باحثون في الولايات المتحدة الأمريكية بزيادة عدد المنتسبين إلى برنامج حساب التقاعد الإضافي بنسبة 55%، وذلك عبر تبسيط المعلومات والخطوات المطلوبة للتسجيل.

✓ كما نجح فريق آخر في كولومبيا بزيادة وصلت إلى 42% في معدل الادخار لدى فئات أكثر فقرا خلال 12 شهرا، وذلك عبر رسائل تذكير نصية، ويشار هنا إلى أن لرسائل التذكير دورا بسيطا، لكنه محوري في تحسين معدلات الادخار من خلال تصحيح ميولنا لنسيان تفاصيل مهمة، وفي أكثر من تجربة ضمن هذا المجال تبين أن الحصول على رسائل تذكيرية شخصية تساعد في زيادة الادخار أكثر من الرسائل العامة.

✓ أجري اختبار في كينيا لمجموعة من العاملين ذوي الدخل غير المنتظم Informal Workers، عبر رسائل تذكيرية شخصية مصممة كأنها مرسلة من الأولاد إلى آبائهم، تذكيرهم بضرورة الادخار لدراساتهم في المستقبل، أدت هذه الرسائل إلى مضاعفة نسبة الاختبار بالمقارنة مع مجموعة التحكم، والأداة السلوكية التي أعطت أفضل نتيجة في هذه التجربة، كانت عبارة عن قطعة معدنية كعربون لتذكير المشاركين بالتزام الادخار، منقوش عليها أرقام الأسابيع التي يتوجب على المشتركين حكها كدلالة على القيام بالادخار خلال أسبوع معين. زادت هذه العملية نسبة الادخار بمعدل ثلاث مرات بالمقارنة مع مجموعة التحكم خلال فترة الاختبار التي بلغت 24 شهرا.

✓ أما في تانزانيا، قام فريق عمل من مركز بوسارا للاقتصاد السلوكي، بالتعاون مع المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، بزيادة الإقبال على الادخار الرقمي، من خلال إعلام المشاركين عن مدخراتهم النسبية مقارنة مع أفضل المدخرين في المجموعة. ونجح التدخل الذي اعتمد على التأثير الاجتماعي والمقارنة الاجتماعية في زيادة معدل الادخار بنسبة 11% مقارنة مع مجموعة التحكم.

فبالخلاصة، أن "الاقتصاد السلوكي" أصبح اليوم محل دراسة عميقة نتيجة لفت الدكتور ريتشارد تايلور إليه، ونظرية الترغيب التي تحفز الأفراد على زيادة مدخراتهم وتوجيههم إلى اتخاذ قرارات مالية أفضل في المستقبل.

5. الدراسة الميدانية

يهدف جمع المعلومات حول المتغيرات المتعلقة بالدراسة، قمنا بتطوير استبانة بالاعتماد على دراسات سابقة مختلفة.

1.5 تصميم الدراسة: تم إتباع المنهج الوصفي لوصف متغيرات الدراسة من حيث النسب، الأوساط الحسابية والانحرافات المعيارية، فضلا عن استخدام المنهج التحليلي لاختبار فرضيات الدراسة، وذلك بالاعتماد على برنامج على الرزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية SPSS، باستخدام الأساليب الإحصائية التالية:

- 1- اختبار (Kolmogorov-Smirnov) للتحقق من نوعية توزيع البيانات.
- 2- اختبار (Mann-Whitney) للتأكد من مدى وجود فروق في ثقافة الادخار بين الجنسين.
- 3- اختبار (Kruskal-Wallis) للتحقق من وجود اختلافات في ثقافة الادخار تبعا للمهنة.
- 4- تحليل الانحدار الخطي المتعدد القياسي لقياس العلاقة بين متغيرات الدراسة.

الجدول رقم (01): متغيرات الدراسة

المتغير التابع	المتغيرات المستقلة (ثقافة الادخار)
زيادة حجم المدخرات	تأثير سلوك الاستهلاك على ثقافة الادخار
	تربية الأبناء على ثقافة الادخار
	الوعي الادخاري
	تأثير البنوك على ثقافة الادخار

المصدر: من إعداد الباحثين (جميع المتغيرات نوعية)

2.5 مجتمع وعينة الدراسة: يتكون مجتمع الدراسة من جميع المواطنين الجزائريين القاطنين بمدينة الجزائر العاصمة، الذين يمتلكون حسابات ادخار سواء في الحساب الجاري البريدي أو الحساب البنكي، أي الذين يقومون بعملية الادخار وهذا حتى نستبعد تماما الفئات التي تقوم باكتناز أموالها والتي تعتبر خارج مجتمع الدراسة. أما عن عينة الدراسة فقد تم استخدام طريقة العينة العشوائية، حيث تم توزيع 450 استبانة، وقد تم استرداد 405 استبانة صالحة للتحليل الإحصائي.

3.5 مقياس الاستبانة: تم استخدام مقياس ليكرت الخماسي لقياس استجابات الأفراد .

الجدول رقم (02): مقياس ليكرت الخماسي

لا أوافق بدرجة كبيرة	لا أوافق	محايد	أوافق	أوافق بدرجة كبيرة
1	2	3	4	5
1.79-1	2.59-1.80	3.39-2.60	4.19-3.40	5-4.20

المصدر: من إعداد الباحثين بحساب طول الفئة (مستوى الأهمية النسبية)

4.5 المعالجة الإحصائية للإجابات: بعدما قمنا بتوزيع الاستبانات على أفراد المجتمع المدروس واسترجاعها، حصلنا على البيانات المطلوبة والتي قمنا بتبويبها مع ما يتماشى ومتطلبات التحليل، وذلك من خلال وصف خصائص العينة وعرض النتائج الخاصة بكل محور من محاور الدراسة.

1.4.5 ثبات وصدق أداة القياس: قبل إجراء البحوث واختبار الفرضيات لابد من التأكد من مصداقية أداة القياس المستخدمة، حيث تم استخدام معامل الثبات ألفا كرونباخ (Alpha

Cronbach) للاتساق الداخلي، والذي بلغ لجميع فقرات الاستبانة (0.87) وهي قيمة عالية تبرر استخدام الأداة في الدراسة.

الجدول رقم (03): معامل ثبات الاتساق الداخلي لأبعاد الاستبانة (ألفا كرونباخ)

الرقم	المحور	عدد الفقرات	الثبات
1	تأثير سلوك الاستهلاك على ثقافة الادخار	11	0.81
2	تربية الأبناء على ثقافة الادخار	4	0.67
3	الوعي الادخاري	8	0.76
4	تأثير البنوك على ثقافة الادخار	5	0.93
	الإجمالي	28	0.87

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على نتائج برنامج SPSS

أما بالنسبة لمعامل الصدق Validity ويعرف أيضا بصدق المحك، يقصد به أن المقياس يقيس ما وضع لقياسه ويحسب عن طريق حساب الجذر التربيعي لمعامل الثبات. صدق المحك = $\sqrt{0.87} = 0.93$ ، وهذه النتيجة مرتفعة تدل على أن المقياس جيد للدراسة.

2.4.5 خصائص عينة الدراسة:

الجدول رقم (04): وصف المتغيرات الديمغرافية لأفراد عينة الدراسة

المتغير	مستوى المتغير	التكرار	النسبة المئوية %
الجنس	ذكر	189	46.7 %
	أنثى	216	53.3 %
العمر	أقل من 30 سنة	70	17.3 %
	30 - 40 سنة	161	39.8 %
	41 - 50 سنة	119	29.4 %
	51 سنة فما فوق	55	13.6 %
الحالة العائلية	متزوج	264	65.2 %
	عازب	116	28.6 %
	أرمل	12	3.0 %
	مطلق	13	3.2 %
عدد الأبناء	0	155	38.3 %
	1	37	9.1 %
	2	89	22.0 %
	3	58	14.3 %
	4	35	8.6 %
	5	15	3.7 %
	6	7	1.7 %
	7	4	1.0 %
	8	2	0.5 %
	9	1	0.2 %
	12	2	0.5 %
المؤهل العلمي	ثانوي فما دون	132	32.6 %
	دبلوم	72	17.8 %

ليسانس	130	32.1 %
دراسات عليا	71	17.5 %
موظف حكومي	260	64.2 %
موظف قطاع خاص	78	19.3 %
تاجر	55	13.6 %
أخرى	12	3.0 %
أقل من 15000	7	1.7 %
15000-40000	201	49.6 %
40001-70000	130	32.1 %
70001-100000	22	5.4 %
100001-150000	26	6.4 %
أكثر من 150001	19	4.7 %
حساب بنكي	124	30.6 %
حساب بريدي	281	69.4 %

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على نتائج برنامج SPSS

يتضح من خلال الجدول رقم (04) والمتمثل في الخصائص الديمغرافية لعينة الدراسة، غلبة الإناث على الذكور من حيث عدد أفراد العينة، إذ تقدر نسبتهن بـ 53.3 % في حين الذكور بـ 46.7 %، كما يتبين أن أغلبية المستجيبين تتراوح أعمارهم ما بين 30 إلى 40 سنة، ما يمثل نسبة 39.8 % وهذا يخدم موضوع الدراسة، حيث تعتبر هاته الفئة من أهم الفئات التي لديها إقبال كبير على الادخار (نظرية دورة الحياة لفرانكو موديجلياني)، تليها الفئة التي تتراوح أعمارهم بين 41-50 سنة بنسبة 29.4 % وهي أيضا فئة مقبلة على الادخار بدرجة كبيرة نظرا لاستعدادها لمرحلة التقاعد، ونلاحظ كذلك من نتائج الجدول أن معظم أفراد العينة في حالة استقرار عائلي أي متزوجين، حيث بلغت نسبتهم 65.2 % أي أكثر من نصف العينة، إذ يتميزون عن غيرهم بإدراكهم لأهمية الادخار نظرا للمسؤوليات الملقاة على عاتقهم، أما بالنسبة لعدد الأبناء فنلاحظ أن الأفراد بدون أطفال نسبتهم أكبر مقارنة بغيرهم وبلغت نسبتهم 38.3 %، وأوضحت نتائج التحليل الوصفي بالنسبة لمتغير المؤهل العلمي تقارب مستوى ثانوي فما دون مع حاملي شهادة الليسانس بنسبة فاقت 32 %.

أما فيما يخص المهنة فعادت الأغلبية للقطاع العام بنسبة 64.2 % وهي تمثل توزيعا طبيعيا في المجتمع الجزائري الذي تفوق فيه فئة الموظفين الحكوميين على موظفي القطاع الخاص الذي لم يتجاوز نسبة 19.3 %.

من خلال نفس الجدول وبالنسبة للدخل الشهري، يتضح أن الفئة التي يتراوح دخلها الشهري ما بين 15000 و 40000 كانت أعلى نسبة أين قدرت بـ 49.6 %، وفيما يتعلق بالسؤال الشرطي لإكمال الإجابة على الاستبانة وهو أين تدخر أموالك، فبلغ الحساب البريدي ما نسبته

69.4% في حين كانت نسبة المتعاملين مع البنك 30.6%، وهو ما يوضح تفضيل الأفراد الجزائريين ادخار أموالهم في حسابات التوفير بالبريد على الحساب البنكي وهذا لعدة اعتبارات يمكن التطرق إليها في النتائج النهائية.

3.4.5 عرض بيانات الدراسة

تم استخراج المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لاستجابات أفراد عينة الدراسة والنتائج موضحة في الجدول رقم (05).

الجدول رقم (05): المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لاستجابات أفراد العينة

الاتجاه العام	الانحراف المعياري	المتوسط المرحح	الفقرات
موافق	1,206	3,51	سلوك الاستهلاك يؤثر على دغيتي في الادخار
موافق	1,142	3,58	أقوم بأعداد قائمة لمشترياتي احدد فيها احتياجاتي
موافق	1,056	3,80	أقوم بترتيب الأولويات لجميع مقتنياتتي
موافق	1,094	3,82	قبل اقتناء الأشياء أمنح نفسي الوقت للتفكير
محايد	1,183	2,78	أحتفظ بفاوتر مشترياتي لمراجعة حساباتي
محايد	1,176	2,79	أقوم بتدوين نفقاتي الشهرية
محايد	2,387	3,19	أقوم بشراء منتجات وأندم على شرائها لاحقا
موافق	1,197	3,42	أتحكم في النفقات الترفيهية
موافق	2,767	3,78	أفكر في تحسين عاداتي في التسوق
محايد	1,256	2,92	عملية البيع بالتقسيط تحفزني على الشراء
لاأوافق	1,214	2,48	عادة ما أقوم بطلب قروض استهلاكية
محايد	3.26		المتوسط المرحح للمحور الأول: تأثير سلوك الاستهلاك
محايد	1,067	3,14	قمت بفتح دفتر توفير لأبنائي
موافق	0,891	3,83	أعلم أنبائي أهمية الاحتفاظ بالنقود في الحصالة
موافق	0,882	3,88	أقوم بتجسس أنبائي باعطاء قيمة للنقود
موافق	1,008	3,68	ليس كل ما يطلبه أنبائي أقوم بشرائه لهم
موافق	3.63		المتوسط المرحح للمحور الثاني: تربية الأبناء على ثقافة الادخار
موافق	0,948	3,85	أحرص دائما على الادخار الشهري
موافق	1,020	3,89	لدي إرادة قوية للادخار
موافق	0,919	4,00	لدي هدف واضح أرجوه من عملية الادخار
موافق	1,153	3,52	أضع ميزانية شهرية لمصروفاتي أحتفظ وألتزم بها
موافق	1,051	3,65	أقوم بوضع خطة مالية سليمة لتفادي الأزمات المالية
محايد	1,175	2,87	عائلي وأصدقائي يؤثرون على دغيتي في الادخار
موافق	1,065	3,87	عندما يزد راتي الشهري أميل أكثر إلى زنادة مدخراتي
موافق	1,142	3,75	أقوم بالادخار لشراء عقار أو ذهب لاستقرار أسعارها
موافق	3.66		المتوسط المرحح للمحور الثالث: الوعي الادخاري
محايد	1,294	2,64	أدرك بأهمية التعامل مع البنك وادخر أموالى لديه
محايد	1,296	2,72	أفضل التعامل مع البنوك التي لها برامج ادخارية
محايد	1,289	2,71	أفضل التعامل مع البنوك التي تقدم منتجات

استثماره ملائمة			
أتعامل مع البنك الذي يقدم معدلات فائدة تزيد من تحفيزي للادخار	2,43	1,285	لا أوافق
أدرك طبيعة عمل البنك كحلقة وصل بين أصحاب المال و الباحثين عنه.	2,82	1,290	محايد
المتوسط المرجح للمحور الرابع: تأثير البنوك على ثقافة الادخار	2.65		محايد
المتوسط المرجح للفقرة : الوازع الديني له تأثير على تعامله مع البنك	3.92		أوافق
المتوسط المرجح للمتغير التابع: أزيد من حجم مدخراته لأنني تراكميا	3.52		أوافق

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على نتائج برنامج SPSS

بالنسبة للمحور الأول والمتعلق بتأثير سلوك الاستهلاك على ثقافة الادخار، يتضح وجود حياد حيث بلغ المتوسط الحسابي العام (3.26)، ويعود ذلك إلى أن أغلبية المستجيبين اتفقوا على الحياد فيما يخص الاحتفاظ بفواتير المشتريات لمراجعة الحسابات في آخر الشهر، القيام بتدوين النفقات الشهرية وعملية البيع بالتقسيط، بالإضافة إلى أنهم أجمعوا على عدم الموافقة بالنسبة لطلب قروض استهلاكية بمتوسط بلغ (2.48)، هذا ما يشير إلى أن السلوك الاستهلاكي لأفراد العينة لا يؤثر على ثقافتهم الادخارية وهذا يعتبر شيء ايجابي للاتجاه نحو الادخار على حساب الاستهلاك.

يمثل المحور الثاني تأثير تربية الأبناء على ثقافة الادخار أين بلغ المتوسط الحسابي (3.63)، ما يؤكد اتفاق أغلبية أفراد العينة على أهمية تربية الأبناء وتوعيتهم على الادخار، ما سيجعلهم أكثر استقرارا في حياتهم المستقبلية من الناحية المادية، أما فيما يخص الفقرة المتعلقة بفتح دفتر توفير للأبناء فهناك حياد، وهذا مرده إلى الحالة العائلية لأفراد العينة والتي تميزت بارتفاع عدد الذين ليس لديهم أبناء بنسبة 38.3%.

تكشف البيانات الواردة في المحور الثالث والمتعلق بأهمية الوعي الادخاري وجود اتفاق ما بين فقرات هذا المحور بمتوسط حسابي عام قدر ب (3.66)، وهذه النتائج تشير إلى إدراك أفراد عينة الدراسة بأهمية الوعي الادخاري لكونه يزيد من حجم ادخارهم ويجنبهم الوقوع في الأزمات المالية والطوارئ، خلافا على ذلك فقد اتجهوا إلى الحياد بخصوص عبارة تأثير العائلة والأصدقاء على الرغبة في الادخار وهذا راجع إلى تميز أفراد العينة بالاستقلالية وحرية التصرف في أموالهم.

يشير المحور الرابع الخاص بتأثير البنوك على ثقافة الادخار وجود حياد حول عبارات هذا المحور بمتوسط حسابي إجمالي بلغ (2.87)، مما يؤثر على عدم وجود ثقافة بنكية لأغلبية المستجيبين ورفضهم التعامل مع البنك وادخار أموالهم في الحسابات البنكية وتفضيل الادخار في حسابات التوفير بالبريد، ما يؤكد ذلك نسبة أفراد العينة التي تتعامل مع مركز البريد والتي

قدرت بـ 69.4% في حين بلغت نسبة المتعاملين مع البنك 30.6%، والسبب في ذلك تفسره المتغيرة المستقلة الممثلة بالعبارة "الوازع الديني له تأثير على تعامله مع البنك" حيث هناك اتفاق عام بمتوسط مرتفع قدر بـ (3.92)، وهذا يعكس تمسك عينة الدراسة بالضوابط الدينية الإسلامية حول تجنب ادخار أموالهم لدى البنوك لطبيعة تعاملها بمعدلات الفائدة.

وفيما يتعلق بالمتغير التابع (زيادة حجم المدخرات) والمشار إليه بالعبارة "أزيد من حجم مدخراتي لأنني تراكمها"، والتي تم وضعها للتأكد حقا من أن العينة المختارة هي من الأعوان المدخرين فعلا وأيضا لقياس درجة ثقافتهم الادخارية بمصادقية، فاتضح أن هناك اتفاق بمتوسط حسابي إجمالي مرتفع قدر بـ (3.52)، وهذا ما يعزز الثقة بالنتائج التي سنتحصل عليها.

5.5 اختبار فرضيات الدراسة: لغرض معرفة نوعية توزيع البيانات وإجراء الاختبارات المناسبة لفرضيات الدراسة، قمنا بإجراء اختبار (Kolmogorov-Smirnov)، واتضح من نتائج الاختبار أن المتغيرات تتوزع توزيعا حرا (غير طبيعي)، لهذا اتبعنا أساليب التحليل الإحصائي اللابارومتري (نتائج نوعية التوزيع ضمن الملحقات).

1.5.5 اختبار فرق المتوسطين Test de Mann-Whitney على نوع الجنس:

H_0 : لا توجد فروق معنوية بين متوسطي إجابات العينة تبعا للجنس عند مستوى معنوية 0.05.

H_1 : توجد فروق معنوية بين متوسطي إجابات العينة تبعا لنوع الجنس عند مستوى معنوية 0.05.

الجدول رقم (06): اختبار فرق المتوسطين Test de Mann-Whitney

القيمة الاحتمالية	قيمة الاختبار	المتوسطات		المحور
		انثى	ذكر	
0.014	17514,5	216,41	187,67	تأثير سلوك الاستهلاك على ثقافة الادخار
0.176	18841	210,27	194,69	تربية الأبناء على ثقافة الادخار
0.206	18840	195,63	210,32	الوعي الادخاري
0.659	19805	204,88	199,97	تأثير البنوك على ثقافة الادخار

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على نتائج برنامج SPSS

يتضح من خلال الجدول رقم (06) أن القيم الاحتمالية للمحاور (4.3.2) أكبر من 0.05، والتي تعني قبول الفرضية الصفرية H_0 التي تدل على عدم وجود فروق معنوية بين متوسطي إجابات العينة تبعا لنوع الجنس عند مستوى معنوية 0.05، أما بالنسبة للمحور الأول فكانت القيمة الاحتمالية (0.014) وهي أقل من 0.05، بالتالي نقبل الفرضية البديلة H_1 أي هناك

فروق معنوية في تأثير سلوك الاستهلاك على ثقافة الادخار بين الجنسين، والسبب في ذلك يرجع لاختلاف نمط وسلوك الاستهلاك بين الذكور والإناث، الذي يؤثر بدوره في اختلاف ثقافتهم الادخارية.

2.5.5 اختبار فروق المتوسطات Test de Kruskal-Wallis على متغير المهنة:

H_0 : لا توجد فروق معنوية بين متوسطات الإجابات تبعا للمهنة عند مستوى معنوية 0.05.

H_1 : توجد فروق معنوية بين متوسطات إجابات العينة تبعا للمهنة عند مستوى معنوية 0.05.

الجدول رقم (07): فرق المتوسطات حسب المهنة

المحور	المتوسطات	قيمة الاختبار	القيمة الاحتمالية
تأثير سلوك الاستهلاك على ثقافة الادخار	3.2671	9.480	0.024
تربية الأبناء على ثقافة الادخار	3.6358	1.903	0.593
الوعي الادخاري	3.6623	11.634	0.009
تأثير البنوك على ثقافة الادخار	2.6548	1.622	0.654

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على نتائج برنامج SPSS

تشير نتائج الجدول رقم (07) إلى عدم وجود فروق متوسطات حسب المهنة بخصوص المحورين الثاني والرابع إذ أن قيمتهما الاحتماليتين على التوالي (0.593، 0.654) وهما أكبر من 0.05، أما فيما يتعلق بالمحورين الأول والثالث نلاحظ أن القيم الاحتمالية لهما على التوالي (0.024 و 0.009) أقل من 0.05، بالتالي نقبل الفرضية البديلة H_1 يعني وجود فروق معنوية بين متوسطات إجابات العينة تبعا للمهنة عند مستوى معنوية 0.05، ولمعرفة لصالح من ترجع الفروق ذات الدلالة المعنوية بين المجموعات الثنائية للمهنة، قمنا بإجراء اختبار المقارنات البعدية لـ Mann-Whitney، والنتائج موضحة في الجدول رقم (08):

الجدول رقم (08): اختبار المقارنات الثنائية البعدية لـ Mann-Whitney

المحور	المجموعات الثنائية
تأثير سلوك الاستهلاك على ثقافة الادخار	(موظف حكومي، موظف في مهن حرة) (موظف قطاع خاص، موظف في مهن حرة)
الوعي الادخاري	(موظف حكومي، تاجر) (موظف قطاع خاص، موظف في مهن حرة) (تاجر، موظف في مهن حرة)

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على نتائج برنامج SPSS

من نتائج الاختبار (نتائج المقارنات البعدية موضحة في الملاحق بالتفصيل) وبالنسبة للمحور الأول يتضح لنا أن المجموعات المسببة للفروق في متوسطات درجات المهنة هي كل من الثنائيتين (الموظف الحكومي، موظف في مهن حرة)، (الموظف في القطاع الخاص، موظف في

مهن حرة)، والسبب في اختلاف تأثير سلوك الاستهلاك على ثقافة الادخار لكل من الموظف الحكومي وموظف القطاع الخاص على الموظف في المهن الحرة يرجع إلى طبيعة قوانين العمل السارية بالنسبة للقطاعين العام والخاص بالنظر إلى المهن الحرة، فالموظف في هذين القطاعين لديه سلوك استهلاكي مغاير على الموظف في المهن الحرة بالتالي يكون اختلاف في ثقافة الادخار على حسب نمط الاستهلاك.

وتشير نتائج الاختبار بالنسبة لمحور الوعي الادخاري إلى وجود فرق متوسطات ذات دلالة معنوية في الثنائيات التالية: (موظف حكومي، تاجر)، (موظف قطاع خاص، موظف في مهن حرة)، (تاجر، موظف في مهن حرة)، سبب ذلك راجع إلى اختلاف فهم ومعرفة أهمية الادخار بالنسبة للموظفين حسب نوع القطاع الذي ينتمون إليه، فالبيئة الوظيفية تؤثر باحتكاك الموظفين مع بعضهم البعض على وعيهم الادخاري، فتكون الاستجابة إما بزيادة توجيه مداخلهم للادخار أم العكس، خصوصا إذا استخدمت أدوات الترغيب في توجيه المستخدمين حسب نظرية الوكز لتوعيتهم وتحسين قدراتهم على الادخار.

3.5.5 قياس علاقة الارتباط بين المتغيرات المستقلة والممثلة بـ (ثقافة الادخار) والمتغير التابع (زيادة حجم المدخرات):

H_0 : لا توجد علاقة ارتباط ذات دلالة إحصائية بين المتغيرات المستقلة (سلوك الاستهلاك، تربية الأبناء، الوعي الادخاري وتأثير البنوك) وزيادة حجم المدخرات عند مستوى معنوية 0.05.
 H_1 : توجد علاقة ارتباط ذات دلالة إحصائية بين المتغيرات المستقلة (سلوك الاستهلاك، تربية الأبناء، الوعي الادخاري وتأثير البنوك) وزيادة حجم المدخرات عند مستوى معنوية 0.05.

الجدول رقم (09): معامل الارتباط الكلي لـ Spearman

زيادة حجم المدخرات	معامل الارتباط الكلي	ثقافة الادخار
0.631	معامل التحديد (R^2)	
0.398	معامل التحديد المصحح	
0.392	Sig الدلالة	
0.000		

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على نتائج برنامج SPSS

تشير نتائج الجدول رقم (09) أن هناك علاقة ارتباط طردية ذات دلالة إحصائية بين المتغيرات المستقلة الممثلة بـ "ثقافة الادخار" والمتغير التابع "زيادة حجم المدخرات"، إذ بلغ معامل الارتباط (0.631)، وبما أن $Sig=0.000$ وهي أقل من 0.05، عليه نرفض فرضية العدم H_0 ونقبل فرضية الوجود H_1 أي هناك علاقة ارتباط ذات دلالة إحصائية بين ثقافة الادخار وزيادة حجم المدخرات عند مستوى معنوية 0.05.

كما يتضح من خلال الجدول السابق أن معامل التحديد قدر بـ (0.398)، هذا يعني أن ما نسبته (40%) من التغيرات في حجم المدخرات ناتج عن التغير في مستويات ثقافة الادخار، أما النسبة المتبقية فتعود إلى مساهمات متغيرات أخرى غير مدرجة في نموذج الدراسة، كما أن النموذج المختار معنوي بدرجة كبيرة (أشكال توزيع البواقي في الملحق تؤكد ذلك بوضوح).

3.5.5 تحليل واختبار أثر ثقافة الادخار على زيادة حجم المدخرات: للتأكد من وجود علاقة تأثير بين ثقافة الادخار (سلوك الاستهلاك، تربية الأبناء، الوعي الادخاري وتأثير البنوك) والمتغير المستقل (زيادة حجم المدخرات)، تم إجراء الاختبار التالي:

H_0 : لا توجد علاقة أثر ذات دلالة إحصائية بين ثقافة الادخار (سلوك الاستهلاك، تربية الأبناء، الوعي الادخاري وتأثير البنوك) وزيادة حجم المدخرات عند مستوى معنوية 0.05.

H_1 : توجد علاقة أثر ذات دلالة إحصائية بين ثقافة الادخار (سلوك الاستهلاك، تربية الأبناء، الوعي الادخاري وتأثير البنوك) وزيادة حجم المدخرات عند مستوى معنوية 0.05.

الجدول رقم (10): تحليل التباين ANOVA

النموذج	مجموع المربعات	درجات الحرية	قيمة F	Sig الدلالة
الانحدار	202.719	4	66.065	0.000
البواقي	306.081	399		
المجموع	508.800	403		

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على نتائج برنامج SPSS

من خلال جدول تحليل التباين، يتضح أن قيمة F تساوي 66.065 بمستوى دلالة 0.000 وهي أقل من 0.05، مما يدل على أنه نرفض الفرض الصفري ونقبل الفرض البديل، بالتالي الانحدار معنوي ولا يساوي الصفر، أي توجد علاقة أثر بين ثقافة الادخار (سلوك الاستهلاك، تربية الأبناء، الوعي الادخاري وتأثير البنوك) والمتغير التابع (زيادة حجم المدخرات)، ولمعرفة أي متغير من المتغيرات المستقلة ذي أثر كبير على زيادة حجم المدخرات وباستخدام تحليل الانحدار الخطي المتعدد القياسي، تم صياغة النموذج الإحصائي التالي:

$$\text{Increase Volume of Savings} = A + \{(\beta_1 \text{ICons}) + (\beta_2 \text{IRC}) + (\beta_3 \text{SA}) + (\beta_4 \text{IB})\}$$
 حيث: A: ثابت معادلة الانحدار، β : معامل الانحدار، Cons: تأثير الاستهلاك، IRC: تأثير تربية الأبناء، AS: الوعي الادخاري، IB: تأثير البنوك.

وباستقراء جدول المعاملات (تحليل الانحدار الخطي المتعدد القياسي) يظهر لنا ما يلي:

الجدول رقم (11): تحليل الانحدار الخطي المتعدد القياسي

Sig	قيمة t	المعاملات	
0,448	-0,760	-0,236	الثابت
0,912	0,110	0,008	تأثير سلوك الاستهلاك
0,104	-1,627	-0,111	تربية الأبناء على ثقافة الادخار
0,000	14,440	1,106	الوعي الادخاري
0,420	0,807	0,032	تأثير البنوك

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على نتائج برنامج SPSS

أظهرت نتائج التحليل الإحصائي في الجدول رقم (11) أن متغير الوعي الادخاري هو المتغير الوحيد الذي له أثر ذو دلالة إحصائية، لأنه الوحيد الذي قيمة معنويته (0.000)، في حين باقي المتغيرات المستقلة ليس لها أثر في معادلة الانحدار لأن قيمة sig أكبر من 0.05.

وبالتالي نستنتج أن الوعي الادخاري هو المتغير المستقل الوحيد الذي له تأثير جوهري في التباين في اختلاف حجم المدخرات بين الأفراد، وليس سلوك الاستهلاك أو تربية الأبناء أو تأثير البنوك، رغم وجود ارتباط ولكن ليس له علاقة تأثير على زيادة حجم المدخرات. و النموذج النهائي

للدراسة: $\text{Increase Volume of Savings} = -0.236 + 1.106 \text{ Savings Awareness}$

من النموذج النهائي يتضح أن هناك علاقة طردية بين حجم المدخرات والوعي الادخاري، بحيث كلما زاد الوعي الادخاري للأفراد كلما زاد زادت حجم مدخراتهم بمعامل انحدار قيمته (1.106).

6. الخلاصة

توصلت الدراسة من خلال نتائج التحليل الإحصائي إلى:

- أن السلوك الاستهلاكي لأفراد العينة لا يؤثر على ثقافتهم الادخارية وهذا يعتبر شيء ايجابي للاتجاه نحو الادخار على حساب الاستهلاك.
- أن أفراد العينة على دراية كبيرة بأهمية تربية الأبناء وتوعيتهم على ثقافة الادخار.
- إدراك أفراد عينة الدراسة بأهمية الوعي الادخاري لكونه يزيد من حجم ادخارهم ويجنبهم الوقوع في الأزمات المالية والطوارئ،
- نقص الاهتمام بالثقافة البنكية لأغلبية المستجيبين ورفضهم التعامل مع البنك وادخار أموالهم لديه، والسبب في ذلك يرجع إلى تمسكهم بالوازع الديني وتجنبهم التعامل بمعدلات الفائدة.

- أن هناك اختلاف في تأثير سلوك الاستهلاك على ثقافة الادخار بين الجنسين، والسبب في ذلك يرجع لاختلاف حاجات ورغبات الذكور والإناث في الاستهلاك، الذي يؤثر بدوره في اختلاف ثقافتهم الادخارية.

- اختلاف في ثقافة الادخار حسب نوع المهنة، يرجع ذلك إلى طبيعة قوانين العمل وإلى اختلاف فهم ومعرفة أهمية الادخار بالنسبة للموظفين حسب نوع القطاع الذي ينتمون إليه، فالبينة الوظيفية تؤثر في الوعي الادخاري للموظفين، فتكون الاستجابة إما بزيادة توجيه مداخلهم للادخار أم العكس .

- أن هناك علاقة ارتباط طردية قوية ذات دلالة إحصائية بين المتغيرات المستقلة سلوك الاستهلاك، تربية الأبناء، الوعي الادخاري وتأثير البنوك، الممثلة بـ "ثقافة الادخار" والمتغير التابع "زيادة حجم المدخرات".

- أن (40%) من التغيرات في حجم المدخرات ناتج عن التغير في مستويات ثقافة الادخار والمفسرة بسلوك الاستهلاك، تربية الأبناء، الوعي الادخاري وتأثير البنوك ، حسب أفراد عينة الدراسة.

- أن الوعي الادخاري هو الأكثر مساهمة في زيادة حجم المدخرات.

7. التوصيات:

- الاستفادة من "الاقتصاد السلوكي" في تغيير سلوك الأفراد فيما يتعلق بالادخار.
- التوعية والتثقيف الإعلامي طويل المدى، وإدراج مفاهيم الادخار الرشيد وترشيد الإنفاق في المناهج الدراسية يعتبر الحل الأمثل لخلق ثقافة استهلاكية مرشدة في المجتمع وفتح لمنافذ ادخارية في المستقبل .

- التشديد على ضرورة تبني مشروع وطني يعزز نشر ثقافة الادخار ويهدف إلى تهيئة أفراد المجتمع لاكتساب المهارات اللازمة للاستفادة من مفهومه للتوصل إلى حلول مميزة تحمي الفرد من الأزمات المالية وتساعد الاقتصاد الوطني على النمو والتطور.

- حتى نساعد مجتمعنا في اكتساب هذه الثقافة، من المهم أن نبدأ بتعليم أبنائنا منذ الصغر على الادخار حتى يصبح عادة من عادات الجيل القادم.

8. قائمة المصادر والمراجع

➤ الكتب:

رياض، إسماعيل، دون سنة النشر، الادخار في المجتمع الاشتراكي ، دار الحمامي، مصر.

➤ المقالات في مجلة علمية

رحماني، موسى، ومسمش، نجا، 2007، نحو ترقية الادخار المصرفي الشخصي كأداة للتراكم- إشارة خاصة إلى الجزائر، مجلة العلوم الإنسانية، العدد الثاني عشر، الجزائر.

➤ الرسائل الجامعية

الطالع، حمادة أحمد، 2010، دور الوعي الاستثماري في تفعيل سوق فلسطين للأوراق المالية كمحرك لعملية النمو الاقتصادي ، جامعة الأزهر-غزة، فلسطين (بتصرف).

زيتوني، عبد القادر، 2010، محددات ادخار القطاع العائلي في الجزائر- دراسة قياسية للفترة 1970-2008، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الشلف، الجزائر.

النويصر، أسماء، 2001، وعي المرأة السعودية في إدارة دخل الأسرة ودوره في تنمية الدخل القومي- دراسة ميدانية في مدينة بريدة، كلية التربية للاقتصاد المنزلي، جامعة الملك عبد العزيز، المملكة العربية السعودية.

➤ المواقع الالكترونية

الشهلوب، صلاح بن فهد، 2018، بناء ثقافة الادخار في المجتمع ، www.aleqt.com/article.

مكي، فادي، وعسيران، علي، 2017، مفاهيم الاقتصاد السلوكي، <https://hbrarabic.com>.

Al-Awad, Mouawiya and B.Elhiraika, Adam, 2010, Cultural effects and savings: evidence from immigrants to the united arab emirates, www.mafhoum.com/press3/92E13.pdf.

9. الملاحق

نتائج اختبار فرضيات الدراسة المعتمدة

Test Kolmogorov-Smirnov pour un échantillon

	محور 1	محور 2	محور 3	محور 4
N	405	405	405	405
Paramètres normaux ^{a,b} Moyenne	3,2671	3,6358	3,6716	2,8827
Ecart type	,68580	,68696	,70731	,99602
Statistiques de test	,074	,139	,057	,084
Sig. asymptotique (bilatérale)	,000 ^c	,000 ^c	,003 ^c	,000 ^c

Test de Mann-Whitney

/M-W= محور 1 محور 2 محور 3 محور 4 المهنة (1 2) SUM BY

	محور 1	محور 2	محور 3	محور 4
U de Mann-Whitney	9593,500	9455,500	8413,500	9446,500
Sig. asymptotique (bilatérale)	,470	,359	61,0	,358

/M-W= محور 1 محور 2 محور 3 محور 4 المهنة (1 3) SUM BY

	محور 1	محور 2	محور 3	محور 4
U de Mann-Whitney	6449,000	6873,500	5398,000	6953,500
Sig. asymptotique (bilatérale)	,253	,648	26,0	,748

/M-W= محور 1 محور 2 محور 3 محور 4 المهنة (1 4) SUM BY

	محور 1	محور 2	محور 3	محور 4
U de Mann-Whitney	757,500	1266,500	1004,000	1233,000
Sig. asymptotique (bilatérale)	,003	,264	62,0	,219

/M-W= محور 1 محور 2 محور 3 محور 4 المهنة (2 4)

	محور 1	محور 2	محور 3	محور 4
U de Mann-Whitney	264,000	424,500	256,000	364,000
Sig. asymptotique (bilatérale)	,015	,599	24,0	,216

/M-W= محور 1 محور 2 محور 3 محور 4 المهنة (3 4)

	محور 1	محور 2	محور 3	محور 4
U de Mann-Whitney	249,500	282,000	129,000	279,500
Sig. asymptotique (bilatérale)	,187	,428	4,00	,406

/M-W= محور 1 محور 2 محور 3 محور 4 المهنة (3 2)

	محور 1	محور 2	محور 3	محور 4
U de Mann-Whitney	1878,000	2066,500	2074,500	2134,000
Sig. asymptotique (bilatérale)	,222	,717	830,	,960

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual

