القوانين والتشريعات المعتمدة لإصلاح قطاع الإتصالات الجزائري وتأثيرها على المنافسة بين مؤسساته – مؤسسات خدمات الهاتف النقال نموذجا

د. فـواز واضـح
المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف – ميلة

الملخص:

تناولنا في هذه المداخلة القوانين والتشريعات الخاصة بإصلاحات قطاع الإتصالات الهاتفية كآلية لتهيئة المناخ الإستثمار في الجزائر، حيث قامت الحكومة بفتح القطاع أمام المنافسة المحلية والأجنبية، مما ساهم في نمو هذا القطاع بشكل ملفت، مما ادى إلى انهاء حالة الإحتكار وبداية التنافس بين المؤسسات، كما حقق أرقام غير متوقعة خاصة فيما تعلق بعدد المشتركين ورقم الأعمال، إلا ان المساهمة المباشرة لهذا القطاع في الناتج الوطني لم تصل المستوى المطلوب، لكن يكفي أن هذا القطاع يساهم بطريقة غير مباشرة في تسهيل أنشطة القطاعات الأخرى المشكلة للإقتصاد الوطني.

الكلمات المفتاحية: قوانين وتشريعات قطاع الإتصالات، خدمات الهاتف النقال، التنافسية، البنية التحتية.

Abstract :

In this speech, we discussed the laws and legislations related to the reforms of the telephone sector as a mechanism for creating the climate of investment in Algeria. The government opened the sector to domestic and foreign competition, which contributed to the growth of this sector in a remarkable manner. This led to ending the state of monopoly and the beginning of competition among the institutions. Unpredictable figures, especially with regard to the number of subscribers and the number of works, but the direct contribution of this sector to the national output has not reached the required level, but it is enough that this sector indirectly contributes to facilitating the activities of other sectors of the national economy.

Keywords: Telecom Sector Laws and Legislation, Mobile Services, Competitiveness, Infrastructure.

تمهيد:

يعتبر قطاع الإتصالات الهاتفية من بين القطاعات الإستراتيجية في أي بلد، فهو يخضع إلى إهتمام ورقابة كبيرة من طرف الحكومة، ونظرا لهذه الأهمية فإن هذا القطاع خضع لإصلاحات كبيرة من طرف الحكومة الجزائرية مع بداية الألفية، مراهنة بذلك على هذا القطاع لمساهمته في تنمية وتطوير القطاعات الأخرى التي تعتمد على شبكة الإتصالات بشكل أساسي في أنشطتها، وسوف نتناول في هذه المداخلة مختلف تداعيات هذه الإصلاحات ونتائجها على الصعيد القطاعي، ويمكن طرح الإشكالية وفق السؤالين التاليين:

ماهي طبيعة الإصلاحات المعتمدة من طرف الحكومة في قطاع الإتصالات الهاتفية؟.

ما هي أهم نتائج هذه الإصلاحات على مستوى القطاع من جهة والإقتصاد الوطني من جهة أخرى؟.

ويمكن الإجابة على هذه الإشكالية من خلال العناصر التالية:

أولا: الإصلاحات المتبعة في صناعة الإتصالات في الجزائر.

عرفت صناعة الإتصالات في الجزائر مجموعة من الإصلاحات خاصة في السنوات العشر الأخيرة، أهمها ما تعلق بخدمات الهاتف النقال، ولعل أهم هذه الإصلاحات فتح المجال أمام المستثمرين الأجانب مما أدى إلى وجود نوع من المنافسة الإيجابية التي تهدف إلى تحسين جودة الخدمات المقدمة وتشجيع الإبداع والإبتكار من أجل مواكبة التطورات الحاصلة في العالم، وكذلك خلق نوع من التلاؤم مع متطلبات الاقتصاد العالمي المتميزة بالتكنولوجيا العالية خاصة تكنولوجيا المعلومات والإتصالات، وقد عرف هذا القطاع نموا متسارعا، وحقق أرقاما غير متوقعة منذ فتح المجال أمام الإستثمار الخاص والشراكة الأجنبية، وإلى يومنا هذا مازال التطور كبيرا خاصة سنة 2014 التي عرفت دخول المتعاملين الثلاثة مجال الجيل الثالث 3G من الإتصالات اللاسلكية.

وقد عرفت الإصلاحات الجزائرية في قطاع الإتصالات تأخرا محسوسا مقارنة بالدول المجاورة (تونس والمغرب)، وذلك من حيث نشأة القطاع وبداية الإصلاحات، فقد بدأت إعادة هيكلة قطاع الاتصالات في تونس سنة 1990، وكان ذلك بدءا من فصل المراقبة التقنية للمعدات ومطارف الإتصالات "Terminaux De Communication" عن الإدارة[1]، حيث تم إنشاء مراكز الدراسات والبحث (C-E-R-T) ، وبعد ذلك قامت بفصل البريد عن الاتصالات وهو ما نتج عنه الديوان الوطني للاتصالات، الذي بدأ نشاطه سنة 1998، أما المملكة المغربية فقد سنت هي الأخرى قانونا جديدا يقضي بالفصل بين البريد والاتصالات عام 1996، وقد تحقق لها نموا كبيرا منذ تلك الإصلاحات، وقد حدث هذا النمو والتطور في كل من قطاع الاتصالات السلكية والاسلكية، وخدمات البريد[2].

وقد بدأت الإصلاحات في الجزائر بإنشاء شبكة GSM، وقد ساعد ابتكار الهاتف النقال الرقمي وانتشاره في كل دول العالم على تطور قطاع خدمة الهاتف النقال، وحتم على سلطة الضبط للبريد والمواصلات الجزائرية مواكبة هذا التطور، وهو ما تم فعلا من خلال ربط الإتصالات الجزائرية بشبكة GSM في جانفي1999، من خلال مؤسسة البريد والمواصلات التي تحولت فيما بعد إلى المؤسسة التجارية للاتصالات السلكية واللاسلكية، لكن التزايد السريع والكبير في الطلب على خطوط الاشتراك في الشبكة مقارنة بالعرض

القليل أدى إلى حدوث عجز في العرض الخاص بالخطوط أجبر الدولة الجزائرية على توسيع الشبكة والعمل على زيادة القدرة التحكمية في التكنولوجيات الدقيقة، حيث قامت وزارة البريد والمواصلات وتكنولوجيات الاعلام والاتصال بإعلان برنامج إصلاحات جديد تابع لبرنامج الحكومة المصادق عليه في 29 جانفي سنة 2000، تبنت فيه الوزارة إصلاحات كبيرة في قطاع البريد والمواصلات خاصة الإتصالات اللاسلكية، ومن بين الأسباب التي أدت إلى إجراء مجموعة الإصلاحات نذكر مايلي:

- التخلف الذي يشوب القطاع مقارنة بأغلب دول العالم، والفجوة التكنولوجية والرقمية بين الجزائر والدول المتقدمة، ما أجبر الجزائر على استقطاب أفضل المتعاملين الإقتصاديين في القطاع (شركاء، مجهزين، وموردي الخدمات الملحقة بالإتصالات...الخ).[3]

- التطورات الحاصلة في قطاع الإتصالات في مختلف بلدان العالم حتى النامية منها، ومحاولة الوزارة الوصية القيام بنقلة نوعية، من أجل مسايرة هذه التطورات وفق المعايير الجديدة التي ظهرت في تكنولوجيا المعلومات والإتصالات ومتطلبات العولمة التي تقتضي القدرة على المنافسة في شتى القطاعات والمجالات.[4]

- قلة الاستثمارات المادية في هذا القطاع، وضعف التغطية الهاتفية.

- سعي الجزائر إلى الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، وفي مرحلة تفاوض للشراكة مع الاتحاد الأوروبي، ووقوعها تحت صندوق النقد الدولي"FMI"، والبنك الدولي"BM"، هذا الأخير الذي طلب منها تطوير تكنولوجيات الإعلام و الاتصال، لأنها لا تمثل سوى 478 مليون دولار فقط من الناتج الإجمالي الخام، حسب إحصائيات سنة 2000، أي ما يعادل 0.8% من الناتج الإجمالي الخام، في حين تكون النسبة لدى الدول المتقدمة، ما بين 4% إلى 8% من الناتج الإجمالي[5]، وكان الهدف من هذه الإصلاحات تطوير خدمات الاتصالات السلكية واللاسلكية من ناحية الجودة والنوعية عبر كامل التراب الوطني، وبأسعار معقولة، في ظروف موضوعية وشفافة بدون تمييز في مناخ تنافسي، وذلك بتوفير كل الظروف المناسبة للقيام باستثمارات (حرية الاستثمارات، تثبيت النظام القانوني، منح المستثمرين مزايا جبائية وجمركية، حرية تحويل رأسمالهم وعائداتهم إلى بلدانهم الأصلية)، وضمان المساواة والتحكم الدولي، وأيضا ترقية وتنويع عروض وخدمات البريد والمواصلات، خاصة من خلال إرساء قواعد منافسة نزيهة وعادلة، تضمن جودة الخدمة وبأسعار تنافسية، إضافة إلى وضع إطار قانوني، مساعد ومشجع على الاستثمار، ويواكب التطورات الحاصلة ويعطي الضمانات الكافية لكل المتعاملين[6]، وقد نتج عن هذه الإصلاحات مجموعة من النتائج يتم تلخيصها فيما يلي:

- تحديد إجراءات منح الرخص، وإجراء التحكيم وتسوية النزاعات.

- الفصل بين نشاطي التنظيم واستغلال وتسيير الشبكات، وتطبيقا لهذا المبدأ تم إنشاء سلطة ضبط مستقلة إداريا و ماليا.[7]

وذلك للسهر على حماية المصلحة العامة وعلى وجود منافسة مشروعة في قطاعي البريد والمواصلات[8]، ومنحت وظيفة الاستغلال لمتعاملين اثنين، أحدهما يتكفل بالنشاطات البريدية، وثانيهما بالاتصالات، المؤسسة الأولى ذات طابع صناعي وتجاري "بريد الجزائر"، والثانية خاضعة للقانون الخاص "اتصالات الجزائر".

ثانيا: تحليل الطلب في صناعة خدمة الهاتف النقال في الجزائر.

يعرف قطاع الإتصالات بصفة عامة منذ تحريره تحولات معتبرة من خلال قانون 03- 2000، المؤرخ في05 جمادى الأولى 1421 الموافق05 جويلية المحدد للقواعد العامة المتعلقة بالبريد والمواصلات السلكية واللاسلكية، حيث تنص المادة 64 منه على ما يلي:[9] " يمنح الترخيص لكل شخص طبيعي أو معنوي يلتزم باحترام الشروط التي تحددها سلطة الضبط والتي يمكن وفقها إنشاء أو استغلال و/أو تقديم الخدمات الخاصة لنظام الترخيص... ". والذي ألغى الاحتكار العمومي في المجال، وفصل بين خدمة البريد وخدمة الاتصالات، وهو ما سمح لمتعاملين خواص وأجانب بالاستثمار في القطاع.

حيث قامت الحكومة من خلال سلطة الضبط (ARPT) عام 2000 إلى تقديم 11 رخصة وآلاف الترخيصات لمختلف التقنيات التي يمكن بموجبها إنشاء أو استغلال شبكات عامة، وخاصة توفر خدمة الاتصال بين 15 مليون مشترك تقريبا(أي ما يقارب50% من السكان) وكذا تطوير النشاط الاقتصادي، وخير دليل على ذلك التطور الهائل والسريع في عدد مشتركي خدمة الهاتف النقال خلال فترة قصيرة، والإستمرار في هذا التطور والنمو إلى غاية يومنا هذا، وهو ما نلاحظه من خلال معطيات الجدول التالي:

الجدول رقم (1): تطور عدد المشتركين في شبكتي الهاتف الثابت والنقال.

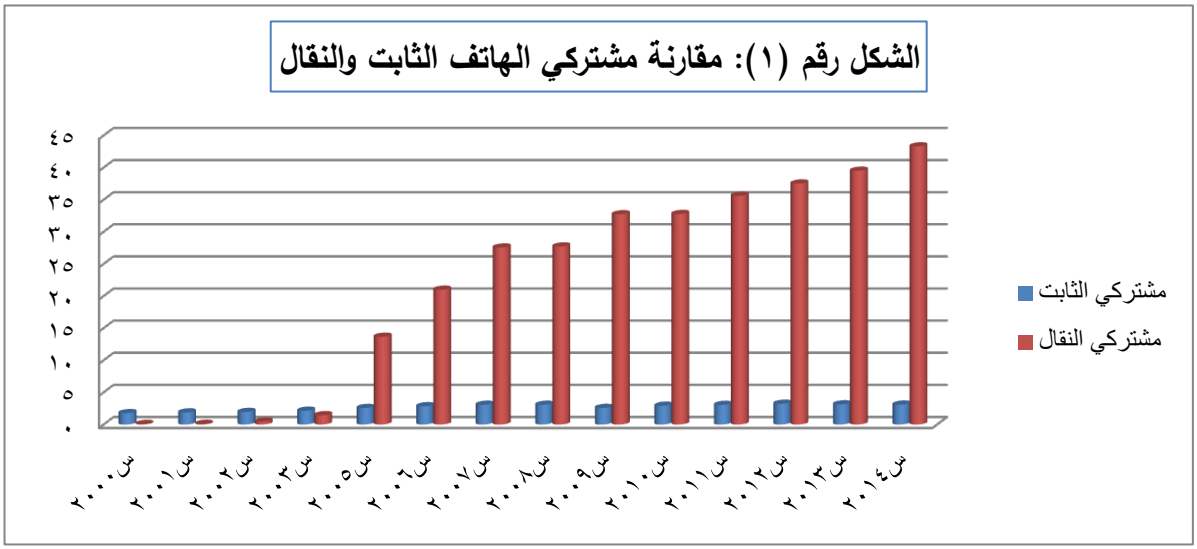
الوحدة: مليون مشترك

السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	
إ. المشتركين	1,847	1,980	2,400	3,593	7,369	16,23	23,84	
مشتركي الثابت	1,761	1,880	1,950	2,146	2,486	2,572	2,841	
مشتركي النقال	0,086	0,100	0,450	1,446	4,882	13,66	20,99	
ثابت/نقال%	%4.88	%5.32	%23	%70	%196	%531	%739	
السنوات	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
إ. المشتركين	30,63	30,79	35,3	35,703	38,675	40,759	42,656	46.397
مشتركي الثابت	3,068	3,07	2,576	2,923	3,059	3,231	3,139	3.099
مشتركي النقال	27,56	27,72	32,73	32,78	35,616	37,528	39,517	43.298
ثابت/نقال%	%898	%881	%1270	%1122	%1164	%1161	%1259	%1397

Source: www.arpt.dz, page consultée le: 20.11/2015/

ويمكن ترجمة معطيات هذا الجدول لمزيد من التوضيح في الشكل الموالي الذي يبين نوع من المقارنة بين تطور مشتركي خدمة الهاتف النقال والهاتف الثابت، كما يبين أيضا التطور والنمو المتزايد في عدد مشتركي خدمة الهاتف النقال في مقابل الثبات النسبي لعدد مشتركي خدمة الهاتف الثابت، حيث أن هذا الشكل يتمثل في الأعمدة البيانية التي تبين الفارق الكبير والشاسع بين عدد المشتركين في الخدمتين.

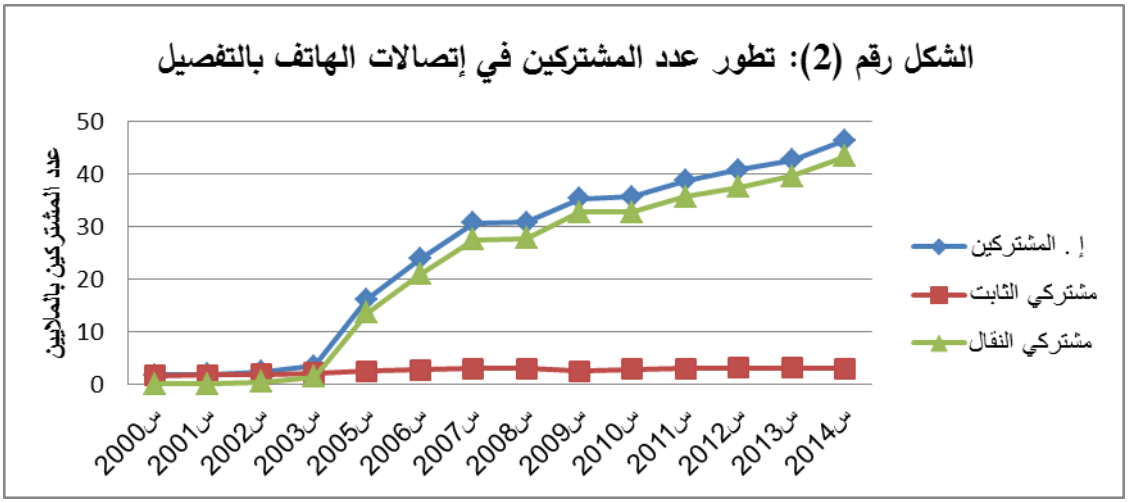
الشكل رقم (١): مقارنة مشتركي الهاتف الثابت والنقال



المصدر: من إعداد الباحثين، انطلاقا من الجدول رقم (1).

كما يمكن أيضا تبيان تطور عدد مشتركي قطاع الإتصالات السلكية واللاسلكية في مجال الهاتف الثابت والنقال بصفة إجمالية من خلال المنحنيات البيانية في الشكل الموالي الذي يبين تطور العدد الإجمالي للمشتركين، ومساهمة كل من الهاتف النقال والثابت في التطور الإجمالي، حيث يتبين لنا نسبة المساهمة الكبيرة جدا للهاتف النقال في تطور عدد مشتركي خدمة الهاتف بصفة عامة.

الشكل رقم (2): تطور عدد المشتركين في إتصالات الهاتف بالتفصيل



المصدر: من إعداد الباحثين بالإعتماد على معطيات الجدول رقم (1).

من خلال معطيات الجدول وملاحظة الشكلين رقم (1) و (2) يتضح لنا بأن عدد مشتركي الهاتف الثابت قد ارتفع من سنة 2000 إلى 2014 بقيمة 1.338 مليون مشترك حيث سجلنا سنة 2000 ما قيمته 1.761 مليون مشترك، ثم تطور عدد المشتركين عبر 15 سنة ليصل سنة 2014 إلى 3.099 مليون مشترك مشكلا بذلك نموا بمعدل 75.97% وهذه النسبة تعد صغيرة جدا مقارنة بفترة القياس (مدة 15 سنة)، حيث يمكن القول بأن عدد مشتركي الهاتف الثابت في الجزائر يتميز بالإستقرار النسبي وقد سجل أكبر عدد من المشتركين في هذه الخدمة سنة 2012 بـ 03.231 مليون مشترك ليتراجع بعد ذلك خلال سنتي 2013 و 2014 إلى 03.139 و 03.099 مليون مشترك على التوالي وذلك بسبب إنطلاق مؤسسات خدمات الهاتف النقال في

تقديم خدمات 3G التي سهلت ومكنت المشتركين من إستخدام خدمات الأنترنت مما أدى إلى تخلي العديد من مشتركي الهاتف الثابت عن خدمة الأنترنت السلكية والإتجاه نحو الأنترنت اللاسلكية، في المقابل نجد عدد مشتركي الهاتف النقال ارتفع في نفس الفترة من سنة 2000 التي سجل فيها عدد مشتركي النقال نسبة أقل من مشتركي الهاتف الثابت (كان عدد مشتركي النقال يمثل 4.88% من مشتركي الثابت)، وقد ارتفع عدد المشتركين في النقال من 0.086 مليون مشترك سنة 2000 إلى 43.298 مليون مشترك سنة 2014، أي بمعدل أكثر من 503 مرة خلال 15 سنة أي يتضاعف بمعدل أكثر من 33 مرة سنويا في المتوسط، هذا المعدل يدل على نمو متسارع جدا في عدد مشتركي الهاتف النقال، وتشير سلطة الضبط للبريد والمواصلات ARPT في التقرير السنوي لسنة 2014 إلى أن عدد مشتركي خدمة الهاتف النقال قد وصل إلى 43.298 مليون مشترك إلى غاية 31 ديسمبر 2014، منها08.509 مليون مشترك في خدمة الجيل الثالث 3G أي بعد سنة كاملة من إنطلاق هذه الخدمة[10]، وفي تتبعنا لتطور عدد مشتركي خدمة الهاتف النقال نجده قد ارتفع وتطور خلال الفترة من سنة 2000 إلى سنة 2001 من0.086 مليون مشترك إلى 0.100 مليون مشترك بنسبة 16.28 %، وكان ذلك نتيجة احتكار الدولة لهذا القطاع، حيث نتج عن هذه الوضعية مشاكل كثيرة منها غياب المنافسة، وتمويل ذاتي ضعيف يرجع بالأساس إلى المعدلات المتدنية لتسديد الديون، وكذا خدمات سيئة وبطيئة، كل ذلك انعكس سلبا على الأداء الكلي بصفة عامة لهذا القطاع وكذلك التأثير السلبي على الخدمات المقدمة التي كانت تفتقد إلى الجودة، هذا من الناحية المحلية، أما من الناحية الدولية فكانت الفجوة كبيرة بالمقارنة مع الدول المجاورة والعالم، مما أدى بالسلطات العمومية إلى اتخاذ جملة من التدابير لإصلاح هذا القطاع بهدف تطويره وتقديم خدمة ذات نوعية وبتكلفة معقولة، وهو ما حدث فعلا من خلال فتح السوق أمام المستثمرين الأجانب بمنح رخصة للمتعامل المصري أوراسكوم للاتصالات "جيزي" في جويلية2001، والكويتي الوطنية للاتصالات "نجمة سابقا أوريدو حاليا" في ديسمبر 2003، وهذا بحصولهما على الرخصة الثانية والثالثة على التوالي لخدمات الهاتف النقال في الجزائر، وكانت النتائج جد مشجعة حيث بلغ عدد المشتركين 4,882 مليون مشترك سنة 2004 موزعين بين المتعاملين الثلاثة (جيزي، موبيليس، ونجمة سابقا)، ثم بعد ذلك بدأ التنافس بين المؤسسات الثلاث من أجل الحصول على أكبر حصة سوقية، هذه المنافسة حتمت على المتنافسين اعتماد مجموعة من الإستراتيجيات التنافسية (التمييز، الريادة في التكلفة والتركيز) مما ساهم بشكل كبير في تخفيض أسعار الخدمات المقدمة، وكذا التنويع في الخدمات إضافة إلى التحسين المستمر في جودة الخدمات المقدمة، هذه العوامل ساهمت في جذب مشتركين جدد وأيضا تنويع المشتركين من خلال الإشتراك في خدمات مؤسستين أو أكثر، مما أدى إلى الزيادة الهائلة في عدد المشتركين في خدمات قطاع الهاتف النقال، فعلى سبيل المثال ارتفع عدد المشتركين سنة 2008 إلى 27,72 مليون مشترك ونحن نعلم أن عدد سكان الجزائر في إحصائيات 2008 لم يتجاوز 35 مليون نسمة وهو ما يفسر اشتراك الفرد الواحد في خدمات مؤسستين أو أكثر، وأيضا في بعض الأحيان نجد الفرد الواحد يمتلك شريحتين أو أكثر لنفس المؤسسة، وطبعا هذا ناتج عن اعتماد مؤسسات القطاع على استراتيجية التنويع المترابط للخدمات مما يتيح للمشترك استعمال تشكيلة متنوعة من خدمات نفس المؤسسة، ومع نهاية سنة

2014 أي بعد مرور سنة واحدة من إنطلاق خدمات الجيل الثالث 3G تم تسجيل ارتفاع محسوس في عدد مشتركي خدمة الهاتف النقال حيث انتقل من 39,517 مليون مشترك سنة 2013 إلى 43.298 مليون مشترك إلى غاية نهاية سنة 2014، حيث ارتفع عدد المشتركين بمقدار 03.781 مليون مشترك، وبمعدل نمو قدره 09.56% مقارنة بسنة 2013، وهي الفترة الموافقة للإنخفاض في عدد مشتركي خدمات الهاتف الثابت.

أما فيما يخص الهاتف الثابت فإن هذه الخدمة لم تشهد نموا ملحوظا في عدد المشتركين خلال الفترة نظرا لغياب المنافسة وعدم تجديد وتطوير الخدمات المقدمة إضافة إلى قلة العروض المصاحبة وأيضا مشاكل الشبكة السلكية وقلة الصيانة، وبالرغم من دخول مستثمر أجنبي في هذه الصناعة والمتمثل في أوراسكوم تيليكوم والمصرية للاتصالات بفرعهما "لكم" سنة 2005 مقابل 65 مليون دولار، إلا أن هذا المستثمر خرج من الصناعة بعد 03 سنوات من دخوله بسبب النتائج السلبية المسجلة، وغياب القوانين التي تسير هذه الصناعة، إضافة إلى عدم انفتاح هذه الصناعة وعدم استجابتها لمتطلبات المنافسة والاستثمار، حيث اتخذ قرار الخروج من الصناعة في منتصف نوفمبر 2008 بالقاهرة، وهذه بعض الأسباب التي تحول من تطور هذا القطاع بالجزائر وكذا بوجود فارق شاسع مابين الصناعتين لشبكتي الهاتف الثابت والهاتف النقال الذي وصل هذا الفارق في سنة 2009 حوالي 8 مرات[11].

ونلاحظ من خلال المنحنى البياني لتطور عدد المشتركين الإجمالي ومشتركي الثابت والنقال أن منحنى مشتركي الهاتف الثابت تقريبا يوازي المحور الأفقي وهذا يدل على ثبات نسبي لعدد مشتركي هذه الخدمة، في حين نجد منحنى إجمالي المشتركين في تزايد وارتفاع مستمر وملحوظ، وذلك بسبب التزايد الكبير والمعتبر في عدد مشتركي خدمة الهاتف النقال، حيث نجد المنحنى الممثل لهذا الأخير تقريبا متلازم مع منحنى إجمالي المشتركين، والملاحظ أن عدد مشتركي خدمة الهاتف النقال في تزايد مستمر من سنة إلى أخرى مما يدل على فرص مستقبلية للإستثمار في هذا القطاع، كما يدل أيضا أن هذا السوق أو القطاع مازال لم يصل إلى مرحلة التشبع بعد وهو ما يفتح احتمال لدخول منافسين جدد كلما سمحت الفرصة، وأيضا في الوقت الحالي يعطي مؤشرا هاما على نمو في الأرباح والمداخيل المالية للمؤسسات القائمة في الصناعة.

ثالثا: ديناميكية المنافسة في صناعة خدمة الهاتف النقال في الجزائر خلال فترة الإصلاحات.

عرف قطاع الإتصالات السلكية واللاسلكية في الجزائر تطورا معتبرا خلال السنوات الأخيرة، منذ إصدار قانون 03-2000 الذي سمح بفتح القطاع أمام المنافسة، هذا القانون الذي يعطي القطاع هيكل المؤسسة العمومية متمثلة في اتصالات الجزائر، وهي مؤسسة اقتصادية ذات شكل قانوني يصفها بمؤسسة أسهم، وجاء هذا التطور كنتيجة لمجموعة من العوامل متمثلة في التأخر الملحوظ في التكنولوجيا المعلومات والإتصالات المستخدمة في القطاع، إضافة إلى عدم كفاءة ونقص جودة التجهيزات الهاتفية المستخدمة مقارنة بالتطورات العالمية في المجال، وأيضا النقائص والعيوب التي تعتري نوعية الخدمات الممنوحة، وتأخر القطاع مقارنة بالدول المجاورة خصوصا والدول المتقدمة بصفة عامة.

وقد تمثل نشاط مؤسسة اتصالات الجزائر في إنشاء واستغلال وتطوير شبكات الاتصال العمومية، والقيام بكل النشاطات التي لها علاقة مباشرة أو غير مباشرة مع مجالها الرئيسي، حيث أنه في سنة 2001 تمت عملية الفصل والإستقلالية بين قطاع البريد وقطاع الاتصالات السلكية واللاسلكية، أين تم تأسيس مؤسسة اتصالات الجزائر في نهاية سنة 2001 كمؤسسة تجارية، وتم تأسيس سلطة ضبط البريد والإتصالات السلكية واللاسلكية ARPT ككيان مستقل من الوزارة، وهي السلطة الضابطة والضامنة لنوعية الشبكة وحماية المستهلك، كما تم في هذه السنة منح الرخصة الأولى في مجال خدمة الهاتف النقال.

ومع حلول سنة 2002 تم بيع رخصة تشمل تبادل الأصوات والمعلومات، وتشغيل شبكة الهاتف اللاسلكي النقال لأوراسكوم تيليكوم.

وفي سنة 2003 تم فتح قطاع البريد على المنافسة الوطنية والعالمية، وتحديث شبكة الهاتف الثابت من طرف اتصالات الجزائر.

ولقد مر قطاع خدمة الهاتف النقال بالجزائر في الفترة الممتدة من 2000 إلى غاية الآن بثلاث مراحل وهي[12]:

1. مرحلة الإحتكار الطبيعي " قبل 2002 ": قبل الإصلاحات، كان يسيطر على خدمات الهاتف النقال المتعامل التاريخي للبريد والمواصلات، حيث كان هذا القطاع في مرحلة الاحتكار الطبيعي مثله مثل القطاعات الشبكية الأخرى، حيث كان نشاطه منحصرا في تغطية إحتياجات فئات الدخول المرتفعة المعتمدة على الدفع المؤجل، وتشير سلطة الضبط للبريد والمواصلات السلكية واللاسلكيةARPT إلى أن عدد مشتركي خدمة الهاتف النقال في الجزائر سنة 1996 قدر بحوالي4.961 ألف مشترك ، ثم بعد ذلك ارتفع إلى ما يقارب18 ألف مشترك فقط في سنة 1999[13]، بعد الإصلاحات الهيكلية، وبموجب القانون 03 -2000، وتحديدا في 2001/07/11 عرف قطاع خدمة الهاتف النقال الجزائري دخول أول متعامل أجنبي المتمثل في أوراسكوم تيليكوم "جيزي"، حيث حصل على رخصة الشبكة في التاريخ المذكور سابقا، ليكون هذا الأخير تاريخا فاصلا في نهاية مرحلة احتكار الدولة (الإحتكار الطبيعي) في إستغلال شبكة الهاتف النقال، والجدول الموالي يبين عدد المشتركين في خدمة الهاتف النقال في هذه المرحلة.

الجدول رقم (2): تطور عدد مشتركي الهاتف النقال في مرحلة الإحتكار الطبيعي.

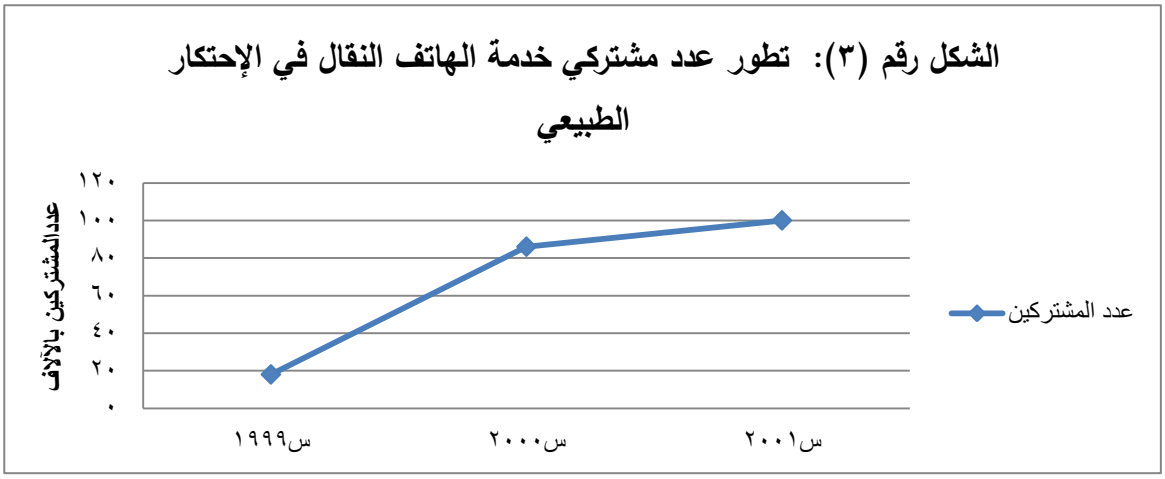
الوحدة: ألف مشترك

السنوات	1999	2000	2001
عدد المشتركين	18	86	100

source: www.arpt.dz. page consultée le : 2012.2/016/

والشكل البياني الموالي يبين تطور عدد مشتركي خدمة الهاتف النقال في مرحلة الإحتكار الطبيعي.

الشكل رقم (٣): تطور عدد مشتركي خدمة الهاتف النقال في الإحتكار الطبيعي



المصدر: من إعداد الباحثين بالإعتماد على معطيات الجدول رقم (2).

الملاحظ من خلال الجدول والشكل أعلاه أن عدد مشتركي خدمة الهاتف النقال في مرحلة الإحتكار الطبيعي في تزايد مستمر، فقد ارتفع من 18 ألف مشترك سنة 1999 إلى 100 ألف مشترك في ظرف سنتين لكن يبقى عدد المشتركين ضعيف جدا مقارنة بعدد السكان في تلك الفترة، وهذا يعود بشكل كبير إلى الأسعار الباهضة لهذه الخدمة طبعا بسبب التكاليف المرتفعة، وأيضا إلى محدودية كفاءة الخدمات المقدمة.

2. مرحلة الإحتكار الثنائي " 2002 – 2004 ": تم الاستغلال الفعلي لأول مرة لشبكة " GSM" من طرف جيزي في 2002/02/15، وقد تميزت هذه المرحلة بدخول تواجد متنافس جديد تمثل في أوراسكوم تيليكوم "جيزي"، إضافة إلى المتعامل التاريخي اتصالات الجزائر، وعرفت هذه المرحلة إطلاق هذه الأخيرة لعرضها المتمثل في الدفع المؤجل، وبدخول جيزي استطاعت أن تفتك منصب الريادة باستحواذها على أكثر من 70% من الحصة السوقية خلال السنة الأولى من دخولها، وفي الثالث من شهر أوت 2003 ظهر المتعامل الوطني اتصالات الجزائر للنقال تحت اسمه التجاري " موبيليس " كفرع من المتعامل التاريخي على سبيل الأخرجة، حتى يستطيع مواجهة المنافسة، وتحضيرا لدخول الوافد الجديد "نجمة"، والذي منحت له الرخصة في العشرين من شهر ديسمبر 2003، لذلك فإن مرحلة الإحتكار الثنائي لم تدم طويلا (سنتين فقط)، حيث سيطرت جيزي بنسبة كبيرة على السوق في هذه المرحلة، والجدول الموالي يبين توزيع عدد المشتركين بين جيزي وموبيليس في مرحلة الإحتكار الثنائي.

الجدول رقم (3): تطور وتوزيع عدد المشتركين في مرحلة الإحتكار الثنائي.

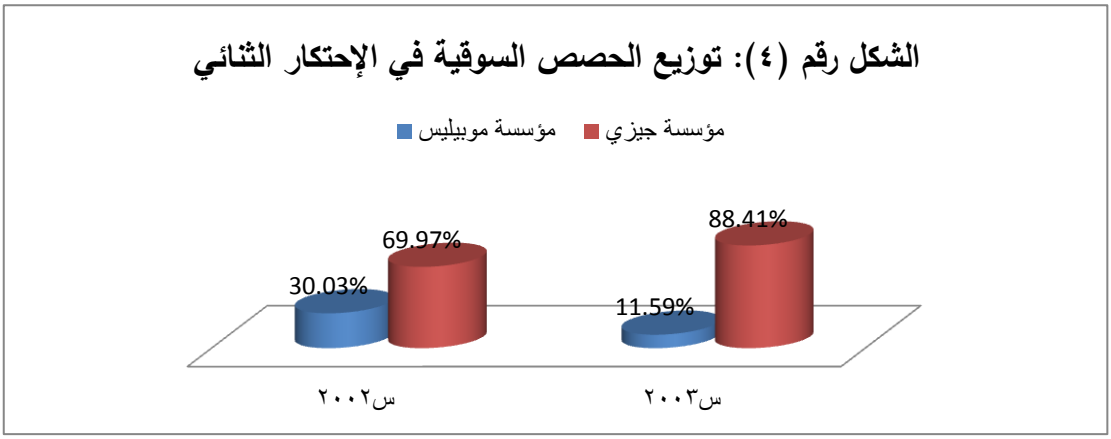
الوحدة: ألف مشترك

السنوات	المؤسسات	
	مؤسسة موبيليس	مؤسسة جيزي
2002	136	314
2003	168	1278

source: www.arpt.dz. page consultée le : 26/03/2012.

ويمكن تبيان الحصص السوقية في هذه المرحلة وفق الشكل التالي:

الشكل رقم (٤): توزيع الحصص السوقية في الإحتكار الثنائي



المصدر: من إعداد الباحثين بالإعتماد على معطيات الجدول رقم (3).

الملاحظ من خلال الشكل والجدول أعلاه أن مؤسسة جيزي دخلت بقوة كبيرة للسوق الوطنية، وقد تمكنت من السيطرة على 69.97% من السوق في السنة الأولى، وقد نصبت نفسها كرائد للسوق الوطنية، ثم عززت تلك السيطرة في السنة الموالية من خلال حصولها على 88.41% كحصة سوقية سنة 2003، وطبعا لم تستطع موبيليس مواجهة هذه المنافسة والسيطرة، وهو ما عجل بأخرجة "موبيليس" واستقلالها عن المتعامل التاريخي الوطني اتصالات الجزائر، وكذلك منح الرخصة الثالثة للمتعامل الوطنية للإتصالات " نجمة سابقا، أوريدو حاليا" لإنهاء سيطرة واحتكار جيزي للسوق الوطنية، وكان ذلك أيضا استجابة للنمو الحاصل في الطلب على خدمات الهاتف النقال.

3. مرحلة احتكار القلة " 2004 – إلى يومنا هذا ".

بعد منح الرخصة الأولى لأوراسكوم تيليكوم "جيزي"، والثانية لإتصالات الجزائر "موبيليس" على سبيل التسوية، ووفقا لأهداف الإصلاحات منحت رخصة ثالثة للمتعامل الكويتي في 20 ديسمبر2003، وقام هذا المتعامل (الوطنية للاتصالات)، تحت إسمه التجاري " نجمة سابقا أوريدو حاليا" باستغلال شبكته لأول مرة في 25 أوت 2004، ومنذ هذا التاريخ أصبح التنافس قائما على تحسين جودة التغطية، وخدمات الشبكة من ناحية، وعلى إيجاد مختلف الطرق لتمييز الخدمات، خاصة بعد دخول مؤسسة "نجمة سابقا" بأسعار جد مدروسة، وإلى حد الآن يبقى التنافس السعري بعيدا عن مجال المنافسة بقدر ما ينصب على العروض الترويجية لكسب مزيد من المشتركين والمحافظة على ولاء المشتركين الحاليين، وقد تطور عدد مشتركي خدمة الهاتف النقال في هذه المرحلة بشكل سريع ساهمت فيه المنافسة بين المؤسسات التي أدت إلى التخفيض في أسعار الإشتراك وتسعيرات العروض، مما أدى إلى استقطاب شريحة ذوي الدخل المحدود للإشتراك في هذه الخدمات بعد أن كان ليس بمقدورها استعمال هذه الخدمات في المرحلتين السابقتين بسبب ارتفاع أسعار الخدمات، والجدول الموالي يوضح تطور عدد المشتركين حسب المؤسسات الثلاث المتنافسة في هذه الصناعة.

الجدول رقم (4): تطور عدد المشتركين حسب المؤسسات المتنافسة في احتكار القلة.

الوحدة: مليون مشترك

السنوات	المؤسسات		
	مؤسسة موبيليس	مؤسسة جيزي	مؤسسة أوريدو
2004	1,176	3,418	0,285
2005	4,908	7,277	1,473
2006	7,475	10,530	2,990
2007	9,694	13,382	4,487
2008	9,934	14,017	6,7
2009	10,164	14,936	7,5
2010	9,44	15,09	8,24
2011	10,51	16,59	8,50
2012	10,62	17,84	9,05
2013	12,45	17,57	9,49
2014	13.022	18.612	11.663

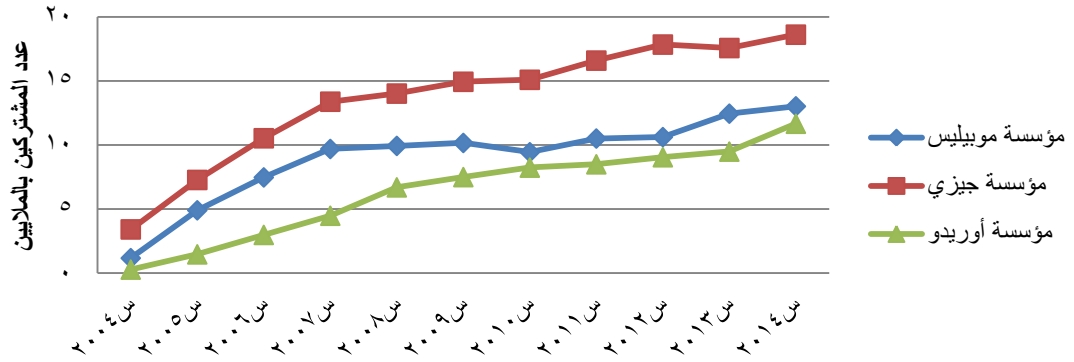
Source: www.arpt.dz.page consultée le: 5/11/20105.

بناء على المعطيات والبيانات الصادرة عن سلطة ضبط البريد والمواصلات السلكية واللاسلكية ARPT على شكل تقارير النشاط السنوية تم إعداد الجدول أعلاه والذي يتضمن تتبع زمني لتطور عدد مشتركي خدمة الهاتف النقال حسب المؤسسات القائمة في الصناعة، حيث تم التركيز على مرحلة احتكار القلة، وهو شكل السوق الذي استقر منذ 2004 إلى غاية يومنا هذا، حيث نلاحظ أن عدد المشتركين لخدمة الهاتف النقال في الجزائر قد ارتفع بشكل ملحوظ خلال هذه المرحلة، ويعود الدور في ذلك إلى المجهودات المبذولة من طرف المؤسسات المتنافسة في الصناعة سواء من حيث التحسين والتطوير في الخدمات المقدمة وكذلك العروض المصاحبة لها، أو من حيث الحملات الإعلانية والدعاية المكثفة للتعريف بمختلف الخدمات المعروضة، والفرص التي تمنحها هذه المؤسسات لمشتركيها، حيث أن عدد مشتركي موبيليس ارتفع من 1.176 مليون مشترك سنة 2004 إلى 13.022 مليون مشترك سنة 2014، أي بمقدار زيادة 11.846 مليون مشترك خلال الـ 11 سنة الأخيرة حيث تضاعف بحوالي 10 مرات، كما إستطاعت المؤسسة الدخول بقوة في خدمة الجيل الثالث حيث وصل عدد مشتركي 3G لموبيليس إلى غاية 30 نوفمبر 2014 (أي بعد مرور سنة كاملة من إنطلاق هذا النوع من

الخدمات) إلى 03.639 مليون مشترك محتلة بذلك المرتبة الأولى في هذا النوع من الخدمات[14]، وتعد هذه الخطوة من أنجح خطوات المؤسسة نحو التنويع المترابط للخدمات كما سنتناول في الفصل الخامس، أما فيما يخص مؤسسة جيزي فنلاحظ من خلال الجدول التطور الهائل في عدد المشتركين بالرغم من المنافسة المتجددة والمستمرة مع موبيليس وأوريدو، وبالرغم منزيادة المنافسة وتطور الخدمة المقدمة من طرف المتعاملين، وكذلك ما تعلق بالأسعار المخفضة تدريجيا، إلا أن جيزي استطاعت المحافظة على مركزها الريادي، حيث إرتفع عدد مشتركي هذه المؤسسة من 03.418 مليون مشترك سنة 2004 إلى 18.612 مليون مشترك سنة 2014 بمقدار زيادة وصل إلى 15.194 مليون خلال الـ 11 سنة الأخيرة أي بمعدل نمو 1.38 مليون مشترك سنويا في المتوسط، وقد سجلت معدل نمو قدره 05.93% مقارنة بسنة 2013، وقد تأخرت المؤسسة في إطلاق خدمات الجيل الثالث إلى غاية جويلية 2014 مقارنة بمنافسيها اللذين إنطلقا في تقديم هذه الخدمة في ديسمبر 2013، حيث لم تسجل جيزي سوى عدد قليل من المشتركين في 3G محتلة بذلك المرتبة الأخيرة في هذا النوع من الخدمات، فقد سجلت إلى غاية 30 نوفمبر 2014 حوالي 0.890 مليون مشترك فقط[15]، إلا أن عدد مشتركي خدمات GSM ساهم بشكل كبير في تغطية الفارق الخاص بتطور إجمالي المشتركين مقارنة بموبيليس وأوريدو، وتبقى جيزي الرائد بدون منازع في خدمات الـ GSM، فقد سجلت أكبر عدد مشتركين على الإطلاق وفي تاريخ هذه الصناعة في الجزائر، حيث وصل عدد المشتركين إلى 17.887 مليون مشترك إلى غاية 30 نوفمبر 2014التي تمثل مرور سنة كاملة عن إعلان تقديم خدمة الجيل الثالث 3G التي تعد بديلا تاما لخدماتGSM [16]، وفيما يخص المتنافس الثالث " أوريدو" الذي يعتبر داخل جديد للصناعة خلال بداية هذه المرحلة (سنة 2004) فقد استطاعت أوريدو أن تجد مكانة لها في السوق الوطنية خلال فترة وجيزة بالرغم من أسبقية التواجد لكل من موبيليس وجيزي في هذه الصناعة، حيث سجلت أوريدو خلال السنة الأولى من تواجدها عدد ضئيل جدا من المشتركين مقارنة بمنافسيها وقد قدر عدد مشتركي أوريدو سنة 2004 بـ 0.285 مليون مشترك، لكنه ارتفع بشكل سريع ليصل سنة 2014 إلى 11.663 مليون مشترك مسجلا ارتفاعا بمقدار 11.378 مليون مشترك خلال 11 سنة، أي بمعدل 01.03 مليون مشترك سنويا في المتوسط، وقد وصل عدد مشتركي خدمات الجيل الثالث 3G لأوريدو في 30 نوفمبر 2014 إلى 03.607 مليون مشترك محتلة بذلك المرتبة الثانية بعد موبيليس في هذه الخدمة[17]، وقد ساهم في هذا التطور الدخول المبكر لأوريدو في خدمة الجيل الثالث 3G التي إنطلقت في تقديمها خلال شهر ديسمبر 2013، مما يدل على نجاح أوريدو في دخول خدمة الجيل الثالث 3G التي مكنتها من زيادة عدد مشتركيها وبالتالي الرفع من حصتها السوقية.

ولتوضيح معطيات الجدول يمكن تمثيلها بيانيا في الشكل التالي:

الشكل رقم (٥): تطور عدد مشتركي المؤسسات العاملة في الصناعة



المصدر: من إعداد الباحثين بالإعتماد على معطيات الجدول رقم (4).

من خلال الشكل نلاحظ أن مؤسسة جيزي في بداية هذه المرحلة كانت تسيطر على حوالي 70% من السوق الوطنية، هذه النسبة تعد أقرب للإحتكار التام منها إلى احتكار القلة، ويعود ذلك إلى قلة خبرة موبيليس والدخول المتأخر لأوريدو (نجمة سابقا)، وبعد هذه السنة إشتدت المنافسة مع دخول أوريدو التي كانت تملك الخبرة في أسواق دولية أخرى معلنة بذلك إنتهاء مرحلة الإحتكار التام والثنائي لهذه الصناعة، حيث انخفضت الحصة السوقية لجيزي في السنة الموالية إلى 53,27%، في حين استطاعت موبيليس الرفع من حصتها السوقية إلى 35.93% خلال سنة واحدة (2005)، أما أوريدو فقد تمكنت من إيجاد موقع تنافسي لها في ظرف سنة واحدة، فقد ارتفعت حصتها السوقية من 05.89% سنة 2004 إلى 10.81% سنة 2005، هذا الإرتفاع في الحصص السوقية لكل من موبيليس وأوريدو كان على حساب الحصة السوقية لجيزي التي بقيت محافظة على مركز الريادة في السوق، وتمكنت من الحفاظ على هذا المستوى من السيطرة على السوق تقريبا، فقد تراوحت حصتها السوقية مابين 42.99% في سنة 2014 والتي تمثل أقل حصة سوقية تحصلت عليها جيزي و53.27% التي تحصلت عليها سنة 2005، أما فيما يخص موبيليس فقد تراوحت حصتها السوقية ما بين 24.10% كأقل نسبة سنة 2004، و35.93% كأعلى نسبة سنة 2005، وكانت الحصة السوقية لأوريدو محصورة بين 05.89% سنة 2004 كأدنى نسبة و26.94% كأقصى نسبة وصلت إليها في سنة 2014.

رابعا: تحليل بنية العرض في صناعة خدمة الهاتف النقال في الجزائر.

يمكن تحليل بنية العرض من خلال مجموع العروض والخدمات المقدمة من طرف المؤسسات العاملة في هذه الصناعة مجتمعة، وذلك من خلال تفاصيل العروض المقدمة، وكمثال نأخذ معطيات السنوات من 2012 إلى 2014، وذلك وفق الجدول الموالي:

الجدول رقم (5): تفصيل العروض والترقيات للمتنافسين في الصناعة من 2012 إلى 2014.

	موبيليس			جيزي			أوريدو			المجموع		
السنة	2012	2013	2014	2012	2013	2014	2012	2013	2014	2012	2013	2014
عدد العروض	09	09	10	07	07	10	08	08	07	24	24	27
عدد الترقيات /السنة	13	05	27	09	07	33	08	14	34	30	26	94
صلاحية الترقية /السنة	137 يوم	130 يوم	538 يوم	181 يوم	173 يوم	949 يوم	192 يوم	300 يوم	900 يوم	510 يوم	603 يوم	2387 يوم
متوسط مدة الترقية	11 يوم	26 يوم	20 يوم	20 يوم	25 يوم	29 يوم	24 يوم	21 يوم	26 يوم	19 يوم	23 يوم	25 يوم

المصدر: التقرير السنوي لسلطة الضبط ARPT، 2014، ص 37.

الملاحظ من الجدول أن عدد العروض كان ثابتا بين سنتي 2012 و 2013 لكنه إرتفع في سنة 2014 بالنسبة لموبيليس وجيزي من 09 إلى 10 ومن 07 إلى 10 عروض على التوالي، أما عدد عروض أوريدو فقد إنخفض في سنة 2014 من 08 إلى 07 عروض مقارنة بسنتي 2012 و 2013، صاحبه إنخفاض في عدد الترقيات سنويا في الإجمالي حيث انخفض عدد عروض الترقية من 30 عرضا إلى 26 عرضا مابين سنتي 2012 و 2013 ليسجل بعد ذلك إرتفاعا ملحوظا ويصل إلى 94 عرض خلال سنة 2014، حيث أن مؤسسة أوريدو سجلت ارتفاعا في عدد العروض الترقوية حيث ارتفع عدد عروضها من 08 عروض سنة 2012 إلى 14 عرضا سنة 2013 ليصل سنة 2014 إلى 34 عرضا، أما موبيليس وجيزي فقد سجلتا إرتفاعا في عدد العروض سنة 2014 فقد وصل عددها إلى 27 و33 عرضا على التوالي بعد تسجيلهما إنخفاضا سنة 2013، وفي المقابل ارتفع متوسط عدد أيام صلاحية العرض الواحد في الإجمالي حيث ارتفع من 19 يوم سنة 2012 إلى 23 يوم سنة 2013 ليصل إلى 25 يوم سنة 2014، هذه التغيرات تعد بمثابة تحسينات في خدمات المؤسسات المتنافسة ساهمت بشكل مباشر في زيادة عدد المشتركين ونمو مداخيل المؤسسات العاملة في هذه الصناعة.

وفيما يخص العروض المقدمة من طرف المؤسسات الثلاث فقد تطورت بشكل كبير خلال السنوات الأخيرة، خاصة بعد دخول تكنولوجيا الجيل الثالث وحصول المتنافسين الثلاث على رخص العمل في مجال 3G، حيث أن العروض المقدمة خلال الفترة مابين 04 ديسمبر 2013 إلى غاية 17 ديسمبر 2014 منحت سلطة الضبط للبريد والمواصلات السلكية واللاسلكية 138 عرض 3G للمؤسسات الثلاث وهي موزعة حسب الجدول التالي:

الجدول رقم (6): وضعية العروض الدائمة والترقوية للجيل الثالث 3G.

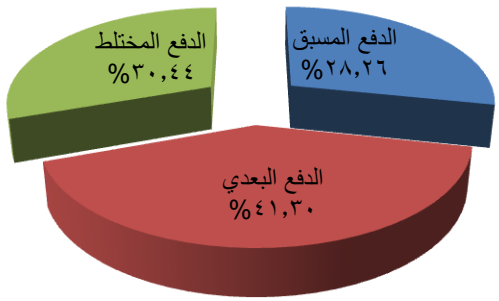
نوع العرض	العروض الدائمة	العروض الترقوية	المجموع
الدفع المسبق	24	15	39
الدفع البعدي	42	15	57
الدفع المختلط	37	05	42
المجموع	103	35	138

Source :

www.arpt.dz/ar/doc/actu/com/2014/Dossier_presse_AR_2014.pdf.page .5/20108/20consultée le:

والشكل الموالي يوضح توزيع عروض الجيل الثالث الممنوحة من طرف سلطة الضبط للمؤسسات الثلاث.

الشكل رقم (٦): توزيع عروض 3G حسب نوع العرض



المصدر: من إعداد الباحثين بالإعتماد على معطيات الجدول رقم (6).

الملاحظ من خلال الشكل والجدول أعلاه أن عروض الدفع البعدي إحتلت المرتبة الأولى في العروض المقبولة من طرف سلطة الضبط فيما يخص خدمات الجيل الثالث بنسبة تقدر بـ 41.30%، تليها عروض الدفع المختلط بنسبة 30.44%، ثم عروض الدفع المسبق في المرتبة الثالثة بنسبة 28.26%، وهي نسبة تقترب من نسبة عروض الدفع المختلط، والجدير بالذكر هنا أن عروض الدفع البعدي تعبر عن مشتركين مضمونين للمؤسسة صاحبة العرض، وأيضا بنسبة أقل مشتركي عروض الدفع المختلط، على عكس مشتركي الدفع المسبق الذين قد يكونون مشتركين لعدة شرائح ولمؤسسات مختلفة، لذلك يمكن القول أن خدمات الجيل الثالث3G تعد مناسبة جدا للمؤسسات نظرا لعدد عروض الدفع البعدي والمختلط، والتي تمثل معا نسبة 71.74% من إجمالي العروض.

أما فيما يخص عروض الجيل الثاني 2G فقد قامت سلطة الضبط بمنح ترخيص لـ 17 عرضا للمؤسسات العاملة في القطاع خلال نفس الفترة وهي موزعة حسب الجدول الموالي:

الجدول رقم (7): وضعية العروض الدائمة والترقوية لـ 2G.

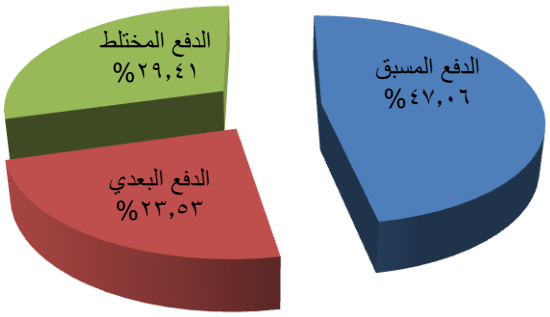
نوع العرض	العروض الدائمة	العروض الترقوية	المجموع
الدفع المسبق	03	03	08
الدفع البعدي	02	02	04
الدفع المختلط	04	01	05
المجموع	09	08	17

Source :

www.arpt.dz/ar/doc/actu/com/2014/Dossier_presse_AR_2014.pdf.page .5/20108/20consultée le:

والشكل الموالي يبين توزيع عروض الجيل الثاني 2G المنوحة من طرف سلطة الضبط للمؤسسات الثلاث خلال سنة 2014.

الشكل رقم (٧): توزيع عروض 2G حسب نوع العرض



المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على معطيات الجدول رقم (7).

على عكس عروض الجيل الثالث 3G، فإن عروض الجيل الثاني سيطرت عليها عروض الدفع المسبق التي مثلت نسبة 47.06% من إجمالي العروض، في مقابل 23.53% للدفع البعدي، و 29.41% للدفع المختلط، هذه النسب تدل على ما نسبته 52.94% هم مشتركين غير مضمونين للمؤسسة المتنافسة في العموم.

أما فيما يخص مشتركي الدفع المؤجل فنجد أغلبهم مشتركين من صنف المؤسسات ورجال الأعمال الذين يستعملون خدمات الهاتف النقال بشكل مكثف في ممارسة أنشطتهم التجارية، حيث أن عروض المؤسسات الثلاث ساهمت بشكل كبير في تحريك عجلة المبادلات التجارية سواء على الصعيد الداخلي أو الخارجي، وذلك نتيجة للتسهيلات والتخفيضات المقدمة للمؤسسات الإقتصادية ورجال الأعمال، هذا إلى جانب الهدايا المقدمة والمصاحبة للعروض خاصة ما تعلق بتقنية 3G.

خامسا: بعض نتائج الإصلاحات في قطاع الهاتف الثابت والنقال.

من خلال مختلف الإصلاحات المعتمدة من طرف الحكومة يمكن القول بأن النتائج كانت معتبرة إلى حد بعيد، فإذ أخذنا رقم الأعمال نجده قد تطور بشكل ملفت للإنتباه خلال السنوات الأخير وق تضاعف عدة مرات خلال فترة الإصلاحات، ويمكن عرض تطور رقم الأعمال خلال السنوات الخمس الأخيرة من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم (8): تطور رقم الأعمال في القطاع.

الوحدة: مليون دج

السنوات	2011	2012	2013	2014	2015
رقم الأعمال	311.85	348.2	373.15	405.38	433

Source :

http://www.arpt.dz/ar/actu/com/doc/actu/com/2016/Dossier_presse_10-04-2016_ar.pdf, page consultee le : 22/08/2016.

الملاحظ من خلال الجدول أن هناك نمو ملحوض في رقم الأعمال وهو ما يدل على زيادة الطلب على خدمات الإتصال من سنة إلى أخرى، فقد تطور رقم الأعمال خلال الخمس سنوات بمقدار 121.15 مليون دج، أي بما نسبته 38.84% مقارنة بسنة 2011.

كما أن المساهمة المباشرة لهذا القطاع في الناتج الوطني الخام حتى ولو لم ترق إلى المستوى المطلوب إلا انها تسجل إرتفاعا مستمرا من سنة إلى أخرى، وهو ما يوضحه الجدول الموالي:

الجدول رقم (9): مساهمة قطاع الهاتف في الناتج الوطني الخام.

السنوات	2011	2012	2013	2014	2015
المساهمة	%1.68	%2.03	%2.8	%2.84	%2.92

Source :

http://www.arpt.dz/ar/actu/com/doc/actu/com/2016/Dossier_presse_10-04-2016_ar.pdf, page consultee le : 22/08/2016.

بالرغم من المساهمة القليلة لهذا القطاع في النتاج الوطني، إلا أنه يساهم بطريقة غير مباشرة نمو الناتج الوطني من خلال توفيره قاعدة إتصالية كبيرة تخدم الإقتصاد وتساعد على دفع وتيرة المبادلات المحلية والخارجية بشكل جيد، وهو ما لمسناه من خلال التطور الحاصل في المبادلات التجارية في السنوات الأخيرة، مما ساهم في نمو التجارة الخارجية، حيث ساهم قطاع الإتصالات في الوصول إلى موردين وزبائن جدد في السوق العالمية، كما ضمن سرعة التواصل معهم والإستفادة منهم على كل الأصعدة.

خلاصة:

من خلال هذه الدراسة تناولنا أهم الإصلاحات المعتمدة في أحد القطاعات الهامة، والذي يعتبر قطاع أساسي وفعال ضمن البنى التحتية لأي اقتصاد في العالم، حيث ساهمت إصلاحات قطاع الإتصالات في الجزائر بنسبة كبيرة في نمو وتطور مختلف القطاعات الأخرى المشكلة للإقتصاد الوطني، وقد عرف هذا القطاع إهتماما كبيرا من طرف الحكومة تمت ترجمته في مجموعة من الإصلاحات ساهمت في تطور القطاع تهيئته للإستخدام من طرف القطاعات الأخرى.

وقد توصلت الدراسة للنتائج التالية:

تميز قطاع الاتصالات بفترة احتكار طويلة من طرف اتصالات الجزائر إلى غاية 1999.

تم فتح مجال المنافسة كضرورة لتحريك المنافسة وتحسين الخدمات.

ساهمت قوانين وتشريعات سلطة الضبط arpt في انهاء حالة الاحتكار في القطاع.

تميز القطاع بديناميكية سريعة خلال العشر سنوات الأخيرة مما ساهم في تحسين مناخ الاستثمار في الجزائر.

تمكنت كل من شركة جيزي وموبيليس وأوريدو من تحسين عروضها، كما استفادت الشركات من تراخيص تقديم خدمات الجيلين الثالث والرابع.

الهوامش:

[1] سعاد قوفي، هيكل قطاع هاتف النقال بالجزائر، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2009، ص 71.

[2] الهاشمي بن واضح، تأثير متغيرات البيئة الخارجية على أداء المؤسسات الاقتصادية الجزائرية "حالة قطاع خدمة الهاتف النقال في الجزائر"، أطروحة دكتوراه في العلوم الإقتصادية، جامعة سطيف، 2014، ص 170.

[3] أحمد بلالي، الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية بين مواردها الخاصة وبيئتها الخارجية، دراسة حالة مؤسسات قطاع الهاتفية النقالة بالجزائر، أطروحة دكتوراه، تخصص إدارة أعمال، جامعة الجزائر، 2007، ص.152.

[4] نيتام دليلة، تسويق خدمة الطرود البريدية في قطاع البريد والمواصلات، مذكرة ماجستير، تخصص تسيير، جامعة الجزائر، 2002، ص60.

[5] بن بريكة عبد الوهاب ونجوى حبة، الخيارات الإستراتيجية لمواجهة المنافسة "حالة مؤسسة الجزائرية للاتصالات موبيليس"، أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد 02، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، ديسمبر 2007، ص07.

[6] عبد الرؤوف عز الدين، إدارة التغيير واستراتيجيات الموارد البشرية في السوق التنافسي "دراسة حالة مؤسسات الاتصال في الجزائر"، مذكرة ماجستير، تخصص إستراتيجية السوق في ظل إقتصاد تنافسي، جامعة المسيلة، الجزائر، ص112.

[7] روشام بن زيان، إعادة تأهيل الموارد البشرية للمؤسسة ساعة الإصلاحات "حالة قطاع الاتصالات في الجزائر"، الملتقى الوطني حول الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر، والممارسة التسويقية، المركز الجامعي بشار، أفريل 2004، الجزائر، ص164.

[8] القانون رقم 03.2000 المؤرخ في 05 أوت 2000، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 48، الصادرة في 06 أوت 2000 ، ص08 .

[9] المرجع نفسه، ص8.

[10] التقرير السنوي لسلطة الضبط ARPT، 2014، ص 47.

[11] www.arpt.dz,page consultée le : 22/11/2011.

[12] قوفي سعاد، مرجع سابق، ص ص: 73- 74.

[13] www.arpt.dz. page consultée le : 16/02/2012.

[14] www.arpt.dz/ar/doc/actu/com/2014/Dossier_presse_AR_2014.pdf.page consultée le: 20/08/2015.

[15] المرجع نفسه.

[16] المرجع نفسه.

[17] المرجع نفسه.