

مشاركة سلسلة الكتل (Block Chain) في التسويق الشرائي (الخلفي) وتفعيل التعامل العنكبوتي اتجاه أسواق التوريد في الاقتصاد التنافسي والشبكي-دراسة حالة مجمع سيفيتال-

Participation of the Block Chain in Purchasing Marketing (the Back) and Activating the Transaction towards Supply
-Markets in a Competitive and Networked Economy - Case Study of Cevital Complex

جنادي كريم*

جامعة الجزائر3-الجزائر

djennadi.karim@univ-alger3.dz

تاريخ النشر: 2023/03/31

تاريخ القبول: 2023/03/08

تاريخ الإستلام: 2023/01/17

ملخص:

يدور موضوع دراستنا حول مسألة تشييد أنظمة مفصلية تسويقية متينة على مستوى أسواق التوريد التي تعتبر مصدر ومنبع مدخلات المؤسسات الجزائرية والحلقة التكاملية بين جسور التعامل الخلفي المكثفة التي تحقق أكبر تدفق للمؤسسات التنافسية الناشطة في اقتصاد تنافسي مهيكل شبكيا للنهوض بالثورة الرقمية في النشاط الاقتصادي التنافسي الذي يعكس بشكل إيجابي هدف الدراسة، ويعمل التسويق الشرائي على تشييد وبناء كوابل شبكية للتبادل والتعامل في شكل عنقود وسلسلة كتل أي البلوكشين داخل مجمع سيفيتال كدراسة حالة تطبيقية لتحقيق التكامل العمودي والأفقي في اقتصاد شبكي قائم على النمذجة الشبكية العنقودية للتبادل والتنافس في أسواق التوريد. الكلمات المفتاحية: تسويق شرائي، اقتصاد الشبكي، سلسلة الكتل، عنقود شرائي شبكي. تصنيفات JEL: M31، L86، L96.

Abstract:

The study's topic is about the issue of building a solid articulated marketing systems at the level of supply markets, they are the source of inputs for Algerian institutions and the complementary link between the intensive back-dealing bridges that achieve the largest flow of competitive institutions active in a network-structured competitive economy to promote the digital revolution in Competitive economic activity, which positively reflects the objective of the study, and procurement marketing works to construct and build cluster-shaped networking and blockchain networks within the Civital Complex as an application case study for vertical and horizontal integration into a cluster web economy based on cluster networking modelling for exchange and competition in supply markets.

Keywords: Purchasing Marketing; Network Economy; Block Chain; Purchasing Marketing Practices.

Jel Classification Codes: M31, L86, L96.

*المؤلف المراسل.

1. مقدمة:

لقد تطورت مختلف الممارسات في التسيير والإدارة التسويقية ومختلف الأنظمة الشبكية والالكترونية والرقمية في مجال الأعمال والمال بشكل سريع ومذهل، وشمل هذا التطور الإدارة التسويقية التي تحولت من إدارة تسويقية تعتمد على الأنشطة التخطيطية والإدارية الكلاسيكية لخدمة المستهلك والمشتري الصناعي إلى إدارة تسويقية رقمية شبكية تتحكم في بعدي المعادلة التسويقية (الزبون الأمامي والزبون الخلفي والمورد) وفي تحقيق التوازن والتآزر بين سوق المشتري وسوق الموردين، وتشديد شبكات وعناقيد تسويقية تربط مفاصل الأنشطة التسويقية إلكترونياً وشبكياً، كما أنها تيسر من عمليات التدفق للمعلومات والمداخل بشتى أنواعها وكذا السلع والخدمات من أماكن استحداثها، وتحقق صفة ملكيتها عبر الأقاليم الوطنية والجهوية والعالمية، وتعزز قدرات تنافسية وقابليات إستراتيجية للنشاط التسويقي خلفياً في تطوير عناقيد تسويقية متكاملة محفوفة بنظام سلسلة الكتل -block Chain- التي بدورها تنشط من وراء عمل ومجهود المؤسسات الاقتصادية التنافسية الجزائرية، متمكنة من أنشطة وأسواق التوريد الإلكتروني، لتحقيق نشاط اقتصادي شبكي رقمي يعتمد على رقاقة تسويقية عبر التوريد للمدخلات ألياً والتدفق الإلكتروني للمعلومات وتسوية مشتركة للأنشطة الداخلة والفاعلة والمنتجة وتحقيق مرونة خارقة وتفرغ وتسليم فعال وتنافسي على مستوى الأسواق الأمامية التي تضبطها قواعد وعمليات وحلقة نظام سلسلة القيمة المتطورة التي تسعى إلى رفع الضمان الاستراتيجي والتنافسي بين الأنشطة الأمامية والخلفية لضمان قدر ناجح من التعاون والشراكة الإستراتيجية في مجال التسويق الاستراتيجي العكسي للمدخلات الصناعية بين وداخل مؤسسات العنقود والشبكة الصناعية، وتسعى الجزائر في الآونة الأخيرة إلى تحديث نمط أعمال ونشاط مجمع سيفيتال وإدخاله في حيز الاقتصاد الشبكي والرقمي المتنوع الذي يسعى جاهداً لإحداث إقلاع اقتصادي متطور مبني على التنافس والتنافسية والسوق الحرة بما فيها أسواق التوريد التي تحمل في مضمونها وتوجهاتها الإستراتيجية والتسويقية لتشديد سلسلة الكتل الآلية في شكل عنقود شبكي متطور يسعى إلى تطوير النشاط الخلفي، وتزويد المؤسسات التنافسية بالموارد المطلوبة لنشاطها الاقتصادي في الوقت المناسب و السعر المناسب و بالمواصفات المناسبة.

يسعى التسويق الشرائي -LE MARKETING DES ACHATS- إلى تفعيل قدرته في تطوير نشاط اقتصادي خلفي تنافسي متميز يعمل على ترشيد تدفق الموارد وتوصيلها عند الطلب بأقل تكلفة وبالجودة المطلوبة للمتعاملين الاقتصاديين في سياق هذا تطرح الإشكالية نفسها:

ما مدى مساهمة سلسلة الكتل في التسويق الشرائي (العكسي) لتشكيل وتفعيل عنقود توريد صناعي شبكي في

المجمع الجزائري سيفيتال؟

من وراء تصميم هذا الطرح تمحورت منه الفرضية الضمنية التالية:

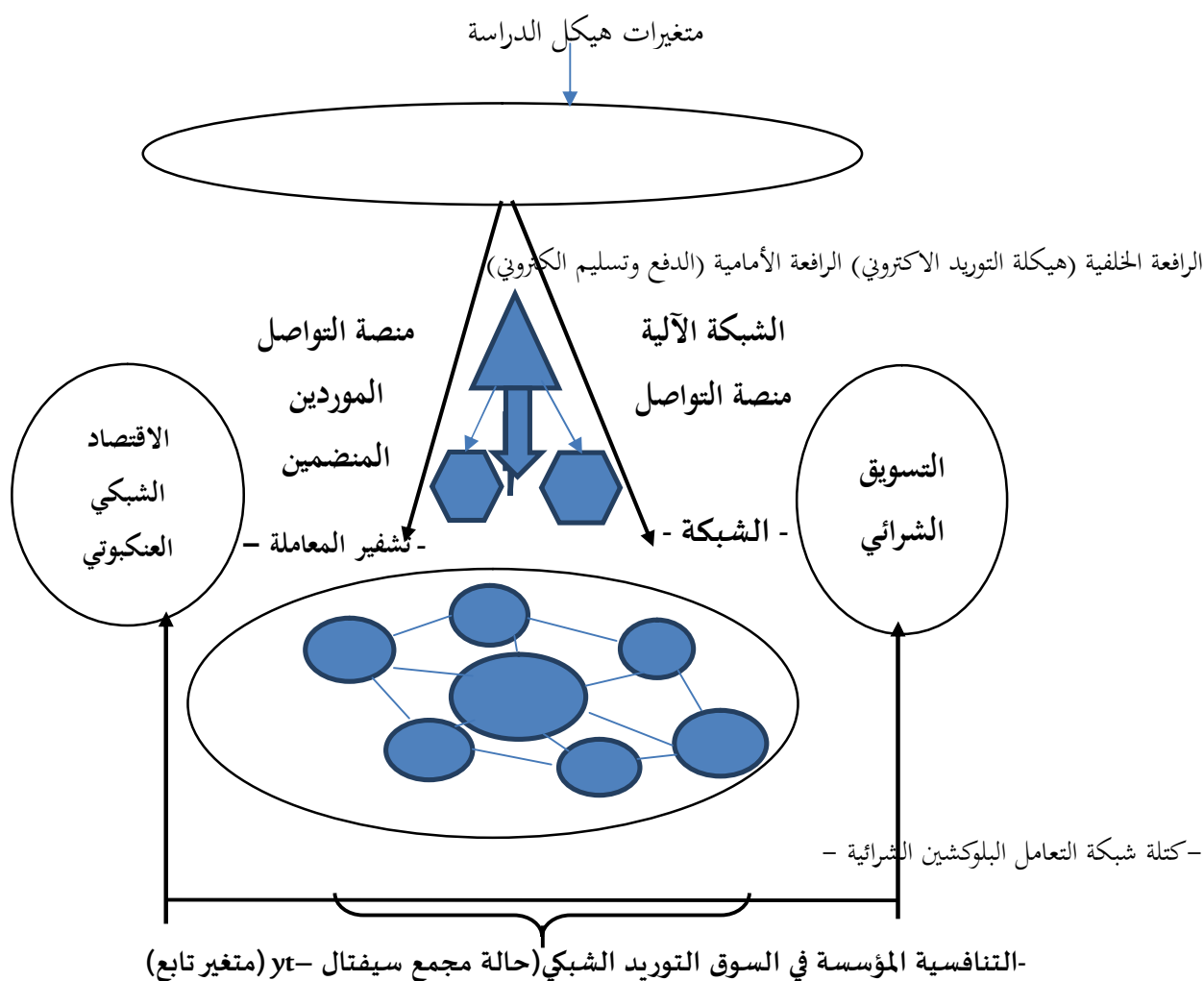
-يضطلع التسويق الشرائي (العكسي) بدور استراتيجي وتنافسي في تفعيل عنقود وشبكة صناعية واقتصادية مركبة لتحقيق التكامل الأفقي للأنشطة الصناعية من خلال تطوير سلسلة كتل شبكية في عمليات ونظام سلسلة القيمة للمؤسسات التنافسية الجزائرية للوصول إلى اندماج وتكامل أفقي تنافسي شبكي متميز.

1.1. أهمية الدراسة: تتمثل أهمية الدراسة في النقاط الآتية:

- تفسير الأنظمة والعمليات الأساسية لنشاطات التوريد والشراء بناء على سيورة تسويقية عكسية؛

- تشييد شبكة آلية لعمليات التوريد الحديثة -سلسلة الكتل- وإمكانية تخصصها في مختلف الأنشطة الخلفية؛

- إبراز الدور الفعال لمجمع سيفتال التنافسي في ممارسة التسويق الشرائي (الخلفي) ضمن عمليات التوريد والمناولة الخلفية الزراعية والتجارية والصناعية بناء على نظام سلسلة الكتل الآلية والشبكية.
- 2.1. أهداف الدراسة:** تهدف دراستنا إلى:
- إبراز الدور الذي يؤديه التسويق الشرائي في تفعيل النشاط الديناميكي والرقمي والشبكي في مجمع سيفتال؛
- تشجيع مجمع سيفتال الجزائري للولوج إلى الأنشطة الإستراتيجية والداعمة واللوجيستية الآلية كسلسلة كتل يحتاجها الاقتصاد التنافسي والشبكي الحالي؛
- الوصول إلى بناء النسيج الصناعي متكامل خلفيا والمبني على المناولة الآلية والشبكية؛
- إدخال مجمع سيفتال حيز التنافسية.
- 3.1. مجال الدراسة:** يتمحور مجال الدراسة حول توضيح الدور الذي يؤديه التسويق الشرائي (الخلفي) في تطوير الأنشطة المرتبطة بالتوريد الخلفي للمؤسسات سواء كانت أنشطة فلاحية أو تجارية أو صناعية أو خدمية، على حد سواء مجمع سيفتال شركة ذات أسهم في ممارسة هذا الأسلوب الذي يعزز النشاطات الخلفية للمجمع، وتشيد شبكة متكاملة منه والمؤسسات الناشطة في أسواق التوريد في تحقيق التكامل الأفقي (الخلفي) للنشاط الاقتصادي الشبكي.
- 4.1. نموذج الدراسة:** لقد تم تصميم نموذج الدراسة وفقا لمتغيراتها ومحددات تفسيرها وقمنا بتصميمها في التشخيص البياني الآتي:



5.1. دراسات سابقة: يزخر بحثنا هذا بباقة من الدراسات السابقة المثمرة لمساره البحثي والذي أخذ مسارا جديدا في حقل انشغاله واجتياز مرحلة جديدة في محاولة تفعيل نظام البلوكشين ضمن ممارسات التسويق الشرائي في الاقتصاد الشبكي وعلية تبرز الدراسات السابقة التي تم سردها فيما يلي:

- قاسم سالمي، سعداوي موسى، "سلسلة الكتل في لوجيستيات التجارة الخارجية -منصة -Tradelens أنموذجا"، تهتمك هذه الدراسة في مامدى مساهمة سلسلة الكتل في تطوير لوجيستيات التجارة الخارجية وزيادة حجم المعاملات العالمية ادارة اللوجيستيات التجارة العالمية محليا وعالميا.

- مجلة التمويل والاستثمار والتنمية المستدامة العدد: 07/رقم: 02/ 2022.

- عيساوي سهام، دوفي قرمية، "تطوير الخدمات التجارية باستخدام سلسلة الكتل"، يتجه تصور هذه الدراسة نحو غبراز مزايا سلسلة الكتل بلوكشين في تفعيل المعاملات التجارية شبكيا وتشديد آلية التعامل بين الزبائن والتجار والحرص على تخزين بياناتهم ومعلوماتهم الخاصة بالصفقات والعقود المبرمة داخل سلسلة البلوكشين.

- مجلة الاقتصاد الدولي والعملة العدد: 03/رقم: 03/ 2020.

- بوشلاغم نورالدين، دشرة منصور، "تطبيق تقنية سلاسل الكتل-البلوكشين- في قطاع الزراعة الغذائية فرصة واعدة نحو تحقيق الاستدامة الغذائية"، تحاول هذه الدراسة ابراز حقيقة وتطبيقات سلسلة الكتل في قطاع الزراعة الغذائية ومحاولة توظيفها على سلاسل إمداد هذا القطاع لتعزيز عامل الشفافية و الثقة بين أطراف سلسلة الإمداد ومتاعمي سلسلة الكتلة من خلال معرفة مصدر مدخلات الأغذية وسلامتها والوصول الى خفض تكاليف المعاملات.

- مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية العدد: 05/رقم: 02/ 2022.

- محمد عبد الغفار انس، "اثبات التعاقد عبر تقنية البلوك شين"، تحمل هذه الدراسة اتجاهاين متلازمين لنظام بلوكشين الأول ابراز اهمية تقنية البلوكشين وحقيقة العقود الذكية أما الاتجاه الثاني اثبات العقود الذكية من خلال تشريع لوائح قانونية تضبط ممارستها والتركيز على حمايتها تقنيا الكترونيا وقانونيا.

- مجلة العلوم القانونية والاجتماعية العدد: 05/رقم: 02/ 2020.

وعليه انفردت دراستنا من حيث ضبط متغيرات الدراسة المستقلة والتابعة للوصول الى تفعيل نظام بلوكشين ضمن النشاط التسويق الشرائي في اقتصاد تنافسي شبكي رقمي محفوف بالمنافسة والتنافس.

ومن هذا المنظور تم تفريع محاور الدراسة إلى:

2. قراءات أساسية للمؤسسات التنافسية من حيث النشاط والتنافس:

ساهم تطور اقتصاديات الدول المتقدمة والنامية على حد سواء في تفجير تنوع اقتصادها المبني على المنافسة الحرة وقوى السوق وحرية الدخول والخروج من الصناعات، وفي تكاثر المؤسسات الاقتصادية في شتى المجالات خاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي عرفت تطورا كبيرا في نهاية القرن الماضي وبداية القرن الجديد، وأفرزت العديد من الأدوار في خلق الثروة، وزاحمت المؤسسات الاقتصادية الكبيرة بتخصصها في الصناعات المجزئة على شكل نشاطات مناولة في الميدان الزراعي والصناعي التجاري وحتى الخدمات في إبراز دورها الفاعل والفعال في التنمية الاقتصادية، وخلق مناصب الشغل وتحقيق التنوع الاقتصادي، وكذا مساهمتها في تطوير العناقيد الصناعية والشبكات الصناعية المتطورة على نطاق عالمي

وجعلها تواكب العصر مع مختلف الممارسات الإدارية والتسويقية في الأنظمة التسويقية الموجهة نحو أنشطة التوريد وأسواق الموردين لتعزيز قدراتها وميزاتها التنافسية.

1.2. خصائص المؤسسة الاقتصادية التنافسية من أبعاد وزوايا فنية متباينة:

تتميز المؤسسات الاقتصادية التنافسية بباقة من الخصائص والمزايا التي تؤهلها كمؤسسات منتجة ومحقة للقيمة المضافة ومستعدة لخوض المعركة السوقية والتنافسية بعد تصلب أعمدتها التسييرية والمالية والتسويقية والتكنولوجية لمزاحمة المؤسسات الكبيرة والعالمية، ومن بين هذه الخصائص. (Louis, 2007, p.16)

2.2. القدرة على التكيف والهندسة (إعادة الهندسة):

تعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أسلوب إعادة هندسة العمليات والأنشطة والوظائف التسويقية على حد سواء، الذي يمكنها من مواكبة التطورات الحاصلة في البيئة التنافسية والتكنولوجية والسياسية والاقتصادية، ويمنحها القدرة على التكيف السريع والمرن، وتوقع التغيرات-anticiper le changement-، ويؤدي أسلوب تخفيض التكاليف تطوير خطوط المنتجات وإدخال أحدث التكنولوجيات، في مجال الإنتاج والتوريد ومجال تطوير أساليب التسويق كالتوزيع والبيع الإلكتروني في المؤسسات، إلى تسهيل عملية تكيفها مع متغيرات التحديث والنمو والتطور، خاصة فيما يتعلق الأمر بحاجات ورغبات المستهلكين والمشتريين الصناعيين، والإستفادة من الفرص المتاحة في السوق، وخلق مزايا تنافسية تؤهلها لموعد المنافسة المفرطة المحلية منها والعالمية. (القهوي، 2005، ص 27)

3.2. القدرة على تجزئة وتفكيك الصناعات في شكل تجمعات صناعية شبكية:

تشكل إقامة تجمعات صناعية متخصصة عنقودا صناعيا متكاملا بين الأنشطة وداخل الأنشطة، ما يؤكد أفضلية وفعالية إقامة هذه المؤسسات الصناعية التنافسية في مناطق تجمعات صناعية في شكل عنقود أو شبكة صناعية. (الحسيني، 2006، ص 29)

4.2. التركيز على أسواق المواد ومستلزمات الإنتاج:

عندما تتعامل وتتفاعل المؤسسات التنافسية مع مؤسسات مماثلة وتتزود منها بالمدخلات، فإن هذا يشكل هذا تكاملا أفقيا مكثفا يحقق التدفق الفعال للسلع والخدمات والخامات، ما يلزم المؤسسات إلى انتهاج أسلوب التسويق الشرائي (العكسي) بما يخدم أسواق التوريد التي تتعامل معها، وهذا ينعكس إيجابا على انتظام العملية الإنتاجية والتسويقية، وكذا انتظام جودة المنتجات التي تأثرت بنوعية وجودة المدخلات الصناعية.

5.2. تنافسية المؤسسة الاقتصادية في مجال التعاقد الخلفي (المقابلة من الباطن):

ونعني هنا سرعة استجابة المؤسسة التنافسية المتركة في أسواق التوريد لأي تغيير في هذه الحاجات والرغبات والتي تتمكن من حصر طلب العملاء في تحقيق تكامل أفقي متميز يعكس تنافسية المؤسسة في أسواق التوريد كمؤسسة مناولة. (بن جليلي، 2010، ص 06)

وأما نقصه بالمؤسسة التنافسية في هذا السياق فهو القدرة التي تمتلكها هذه الأخيرة في الوقت المناسب من خلال الوسائل والتكنولوجيات المتطورة لمقاومة المنافسين. (مسدور، 2003)

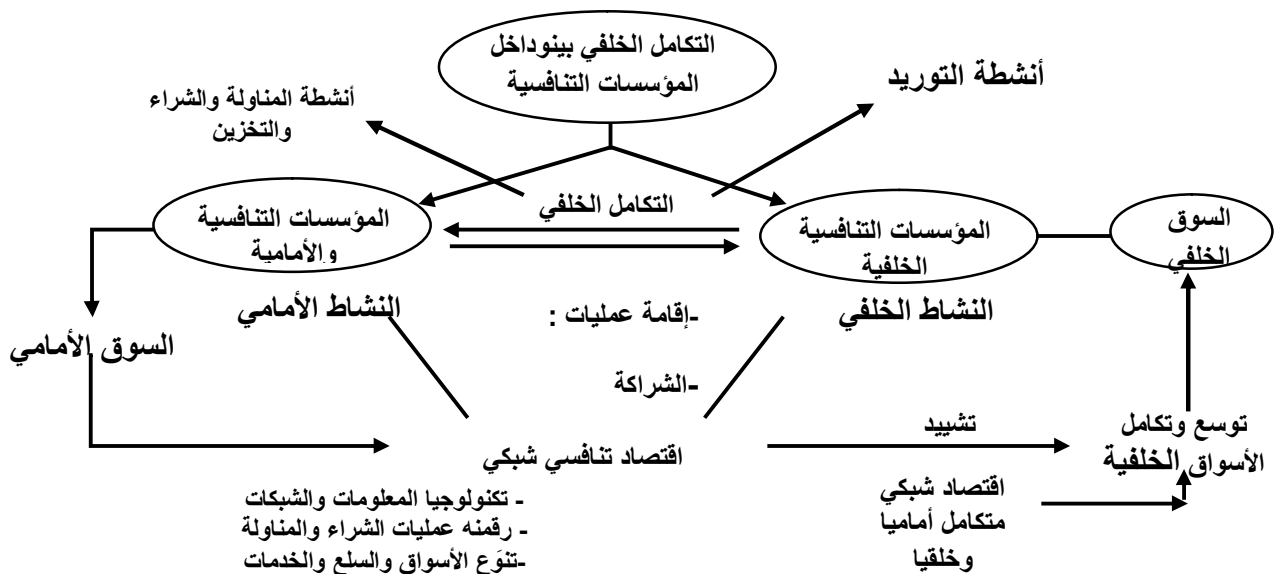
تلجأ المؤسسة التنافسية إلى التميز والتنافس على مستوى السوق الخلفي (سوق الموردين) بحكم تنافسية هذا السوق مما يلزم هذه المؤسسات الاعتناء بهيكله أسواقها، والاهتمام بمجهز المؤسسات الصناعية، والتجارية، والتحويلية بالسعر والجودة المناسبة وفي الوقت المناسب، وهو ما يضيف إلى ممارسة التسويق الشرائي (الخلفي marketing des achats) - كأسلوب وسيروية محرضة تجعل من هذه المؤسسات العربية الجارة والباخرة الناقلة لمدخلات المؤسسات الأمامية الصناعية

وغيرها وفق نموذج وشبكة عنقودية مهيكلية بنظام سلسلة الكتل، ويحقق طموح التكامل الخلفي التنافسي من خلال توظيف أفضل وأحدث التكنولوجيات الشبكية والرقمية الداعمة لعمل ونشاط التسويق الشرائي المعاصر في اقتصاد شبكي تنافسي يفوق مستوى الاقتصاد الصناعي التقليدي.

3. التسويق الشرائي مفهومه، سيرورته، وأهميته في المؤسسات التنافسية وحركة الاقتصاد الشبكي:

ساهم الاقتصاد الشبكي في معظم دول العالم على تطوير أساليب وأنظمة معلوماتية وشبكية تيسر من عمليات الإنتاج والتوريد على حد سواء، وهو الأمر الذي حفز ظهور المؤسسات التنافسية في شكل عنكبوت صناعي متخصص في كل القطاعات الاقتصادية، وساهم كذلك في تطوير مؤسسات فنية ناشطة بشكل فعال ومرن في مجال المناولة والتوريد الصناعي، ومع تعقد أسواق التوريد وتفاقم ظاهرة المنافسة من خلال تعدد المناولين أو الموردين في مختلف المدخلات الصناعية في عدة قطاعات اقتصادية فقد ساهم هذا الموقف في الاهتمام بشكل جدي ومهني بانتهاج أسلوب تسويق المشتريات للعديد من المؤسسات التنافسية الناشطة في اقتصاد شبكي تنافسي يتسم بالسرعة والقدرة على التكيف والعمل بنشاط في بيئة شبكية افتراضية مكلفة بالنجاح والتفوق للوصول إلى تطبيق أسلوب التوريد المدعم بالشبكات الآلية والوسوم بتسويق المشتريات الشبكي.

الشكل رقم 01: مساهمة التسويق الشرائي في تفعيل نشاط المؤسسات التنافسية في الاقتصاد الشبكي



المصدر: من إعداد الباحث بتصريف

1.3. محاولة تعريف التسويق الشرائي (الخلفي) وفق مقاربات حديثة:

إن اهتمام العديد من المفكرين التسويقيين في مجال التسويق الشرائي أو الخلفي أصبح منصبا في التفكير بإيجاد سلوك تسويقي محكم ومهيكل يعمل على تطبيق الممارسات التسويقية الحديثة على مستوى أسواق التوريد، وهذا يوحى بنظرة المفكرين التسويقيين واهتمامهم الصادق والبرغماتي بالنشاط التسويقي على المستوى الخلفي (أسواق التوريد) كما يؤكد أن التناظر المتلازم بين نشاط البيع والشراء من منظور تسويقي ذو بعدين أمامي وخلفي، كما يوحى أيضا بأن مواقف البيع والشراء هي مواقف متكاملة، تصب في سلوك وهيئة تسويقية متكاملة، ولهذا ظهر التسويق الشرائي نتيجة فشل المؤسسة في أسواقها الخلفية، وتوجد عدة إسهامات علمية وأكاديمية تفضل بها مفكروا التسويق في التعريف بالتسويق

الشرائي (الخلفي) كسيرورة وحالة فكرية ونشاط تفاوضي يعمل على تنمية تسويق داخلي تنظيمي يهيئ للولوج إلى أسواق التوريد والسلع والخدمات، ومن بين أهم التعاريف التي وردت في قاموس أدبيات التسويق الشرائي ما يلي:

يرى سوستينيس أن تسويق المشتريات هو: "سيرورة في متناول المشتري الذي يسمح له بتقدير والتدخل بصفة ناشطة وذكية في علاقة التبادل مع السوق الخلفي، بصدد مطابقة وتكييف حاجات ورغبات المؤسسة لإمكانيات السوق والتأثير على العروض الشرائية لمحاولة مطابقتها مع الحاجات والمتطلبات لصالح المؤسسة" (Sostenes, 1994, p.08)

أما تعريف فينيتوفيري التسويق الشرائي على النحو التالي: "على المشتري تنمية الحوار والتفاوض مع مجموعة أعضاء المؤسسة وذلك في تطبيق التسويق الداخلي والقيام بتصميم استراتيجيات وخطط تشغيلية اتجاه الموردين من خلال أسلوب التسويق الشرائي (الخلفي)". (Fenneteau, 1992, p.46)

ويقول بيروتين في التسويق الشرائي (الخلفي): "البحث والتنقيب عن الموردين المهتمين والمخلصين وحتى المتبردين لعملية الشراء وذلك بصدد إقناعهم وتوعيدهم الأخذ في الاعتبار حاجات ورغبات المؤسسة المشتري". (Perrotin, 2000, p.112)

ومن التعاريف السابقة يمكن أن نجزم أن تسويق المشتريات يقوم أساساً على:

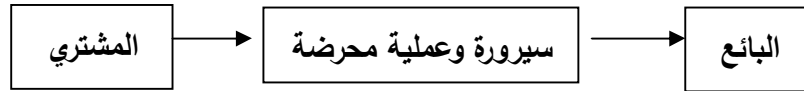
- السيرورة المحكمة التي تكون في متناول المشتري الذي يكون بصدد التعامل في السوق الخلفي؛
- ضرورة الحوار والتفاوض مع أعضاء المؤسسة لتصويب استراتيجيات وخطط اتجاه الموردين؛
- حتمية التنقيب والبحث المستمر عن موردين مخلصين وحتى المتبردين بصدد إقناعهم على التعامل الدائم مع حاجات ورغبات المؤسسة المشتري.

إذا عند اعتماد المؤسسة التنافسية الجزائرية على أسلوب التسويق الشرائي فيمكنها حينئذ التمتع بسلوك واتجاه أكثر تفتحاً وديناميكية اتجاه الأسواق الخلفية (أسواق المواد الأولية، أسواق التجهيزات والمعدات... إلخ)، وهذا السلوك لا يتوقف على انتظار عروض الموردين فحسب، وإنما يسعى إلى التنقيب والبحث وتخصيص جهد ووقت كبيرين من أجل زيارة ورشات الموردين، وكذا التنقيب عن موردين جدد، وقيود وتهديدات سوق الموردين، والفرص المتاحة فيها، وهذا كله خدمة لمتطلبات وحاجات المؤسسة من المداخلات الصناعية والخام بالسعر والجودة المطلوبين، سعياً لإنتاج وتسويق مخرجات (سلع وخدمات) ترضي رغبات وحاجات المستهلك النهائي أو المشتري الصناعي، كمنطلق وحالة فكرية تسويقية شرائية تبدأ وتنتهي بها. (Dayan, 1992, p. 376)

كما أنه من المهم جداً تقدير احتياجات المؤسسة من المداخلات الصناعية والخام، والتنقيب عن الموردين الجدد واغتنام الفرص التسويقية، وتحديد القيود والتهديدات التي تعارض ذلك، وترقب أوضاع وسلوك سوق الموردين في ظل المتطلبات الاقتصادية من خلال القيام بدراسات سوق ذكية تعمل على حصر عدد كبير من المعلومات التي تحتاج إليها المؤسسة المشتري.

من منظور رؤية التسويق الشرائي (الخلفي)، يقوم المشتري بانتهاج مقاربة متفتحة ودفاعية اتجاه سوق الموردين، أما المنظور الجديد لسيرورة عملية التسويق الشرائي فهو يقوم على فكرة "مساعدة الآخر من أجل النجاح" والتي يمكن تشخيصها ببيانها.

الشكل رقم 02: سيرورة التسويق الشرائي (الخلفي)



Source : (Perrotin, p. 29)

وبناء على ما قدم-حول مسألة توجيه أنشطة مشتريات المؤسسة التنافسية المشتريّة نحو فلسفة ومنظور تسويقي متفتح وديناميكي - يقوم بتصميم وبناء أنشطته واستراتيجياته على أساس التقنيات التسويقية الحديثة، وهذا وفقا للتفكير السائد، وهو التفكير والتخطيط على أساس حاجات ومتطلبات المؤسسات من المستلزمات والمدخلات الصناعية، وتزامنا مع التطور التكنولوجي الحاصل في مجال التوريد وال شراء الالكتروني في الاقتصاد الشبكي.

2.3 التسويق الشرائي ودوره الاستراتيجي والتنافسي في المؤسسة التنافسية في الاقتصاد الشبكي:

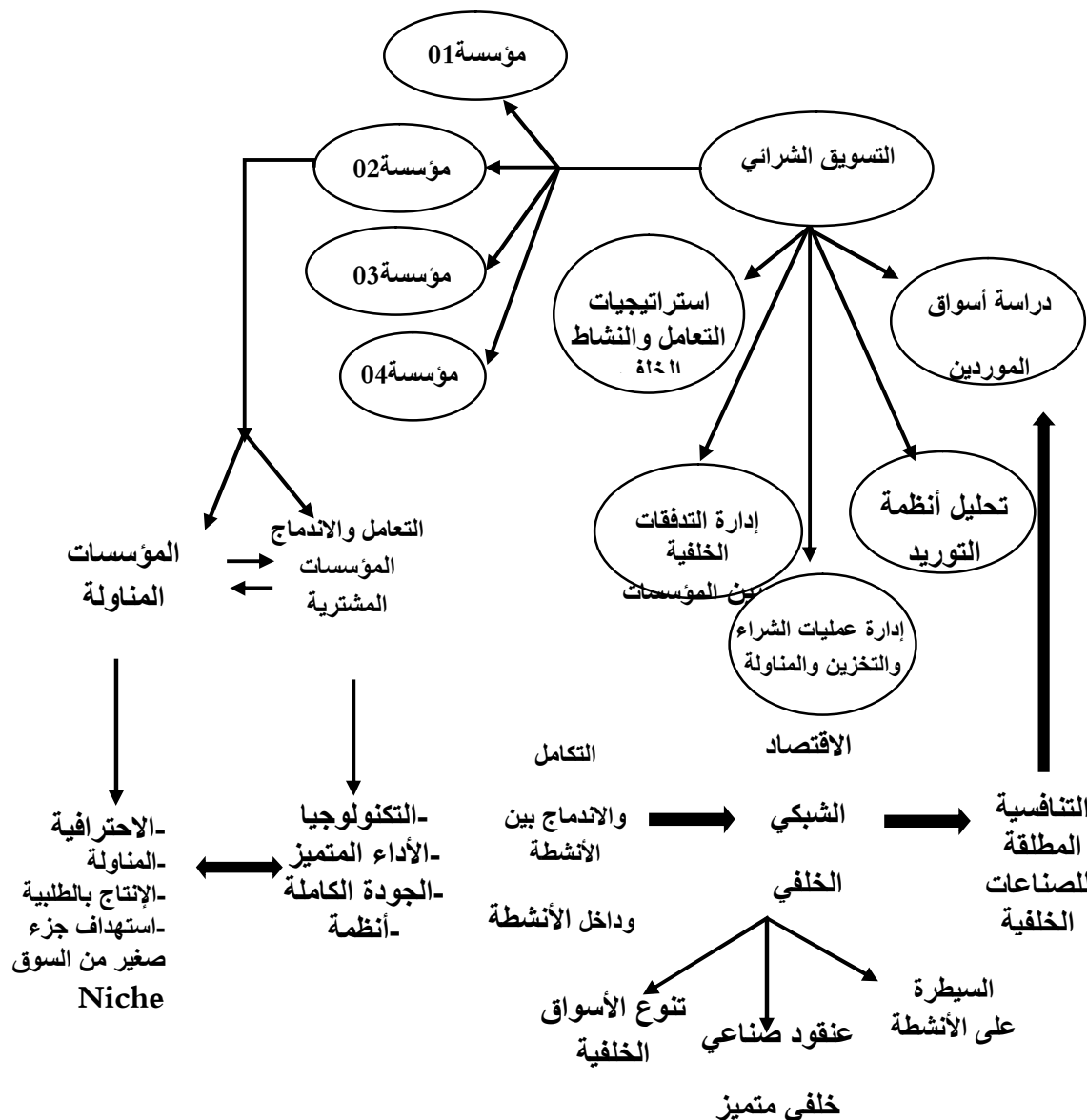
إن اهتمام المؤسسة التنافسية الجزائرية بالأسواق الخلفية والاستثمار في مجال التجهيز والتوريد للمؤسسات الكبيرة الصناعية والخدمات في الاقتصاد الشبكي- المرتكز على أحدث التكنولوجيات المعلوماتية والشبكات الآلية الداخلية والخارجية والأنترنت وغيرها من الأنظمة الآلية والخبرة المتطورة- يساهم في تدفق كبير للسلع والخدمات والمعلومات والمعرفة.

ويعرف الاقتصاد الشبكي على أنه: "ذلك التفاعل والتكامل والتنسيق المستمر بين تكنولوجيا المعلومات والاتصال من جهة، وبين الاقتصاد القطاعي والدولي من جهة أخرى، بما يحقق الشفافية والفورية لجميع المؤشرات الاقتصادية المساندة لجميع القرارات الاقتصادية والتجارية والمالية في الدولة خلال فترة ما". (صلاح، 2019، ص 35)

كما يعرفه أيضا على أنه: "النظام الاقتصادي الناشئ داخل مجتمع نظم المعلومات، وهو مترابط بين العمليات التجارية والصناعية والأنشطة الاقتصادية من خلال استخدام تكنولوجيا المعلومات، ويأتي الاسم من سمة رئيسية وهي الشبكة؛ حيث يتم تطوير المنتجات والمواد الأولية والتجهيزات والخدمات وإضافة القيمة من خلال الشبكات الآلية والاجتماعية للتواصل التي تعمل على نطاق عالمي". (محمود، 2019، ص 79)

يساهم الاقتصاد الرقمي بتطوير وتوسيع نشاط المؤسسة التنافسية من حيث عصنة آليات التوريد والتسويق والإنتاج، والاعتماد على الأنظمة الشبكية في التعاقد والتعاون والشراكة بين وداخل المؤسسات التنافسية في الرفع بين الأنظمة الشبكية والآلية لعمليات الشراء والقدرة التنافسية.

الشكل رقم 03: دور التسويق الشرائي (الخلفي) في الإقتصاد الشبكي التنافسي



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مراجع متخصصة في الاقتصاد والتسويق الرقمي.

3.3 علاقة نظام سلسلة الكتل (البلوكشين) بالتسويق الشرائي للمؤسسة التنافسية في الاقتصاد الشبكي:

مع ظهور وتطور تكنولوجيا المعلومات والاتصال والشبكات الآلية والانترنت امتلك التسويق أداة تسويقية كبيرة في التأثير والانتشار وسرعة الاتصال إذ يعد البلوكتشين سلسلة كتل، وهي عبارة عما يشبه قاعدة بيانات مشفرة وموزعة وأمنة تسمح للمشاركين في الشبكة بإنشاء سجل موثوق لبيانات المعاملات دون الحاجة إلى طرف ثالث، وتعتبر من الأساليب الحديثة المستخدمة في سلاسل التوريد والتسويق الرقمي المعاصر في تطوير العديد من الممارسات على حد سواء التسويق الشرائي (العكسي).

لذا يقول كوتلر (Kotler, 2001, p.669) أن الثورة الرقمية غيرت شيئا أساسيا في مفهومنا عن الفضاء والوقت والكتلة، وبالتالي فلا تحتاج أي مؤسسة إلى ملئ فراغ كبير، إذ يمكن أن تكون موجودة وفي أي مكان، ويمكن إرسال الرسائل المستندات والتقارير واستلامها في نفس الوقت آليا وشبكيا، واستخدام التطبيقات الإلكترونية في عمليات التبادل من بيع

وشراء ومناولة وتصنيع بما يكفل نشاط المؤسسة التنافسية ويؤهلها أن تكون في مصف المؤسسات تنافسية في مجال
التوريد الرقمي E sourcing - باستخدام نظام سلسلة الكتل.

4. تيرمنولوجية سلسلة الكتل من وجهات نظر متباينة:

وهي تعني بالإنجليزية - block Chain - وهي تقنية خاصة بحفظ السجلات في شبكة البتكوين (Bitcoin)، كما أن هنالك
العديد من استخدامات سلسلة الكتل في مختلف المجالات خاصة في المعاملات المالية حيث يتشارك المشتركون في المعاملات
المالية معلومات عن كل التدفقات السلعية والمالية للمعاملات.

فعندما نقول الكلمتين: "سلسلة" و "كتل" في هذا السياق، فإننا نتحدث في الواقع عن المعلومات الرقمية الكتل أو blocks
المخزنة في قاعدة بيانات عامة) سلسلة أو (Chain (مركز بحوث والدراسات المتعددة، 2022)

تتميز تكنولوجيا سلسلة الكتل ببنية تحتية وإنشائية، لذلك تعددت تطبيقاتها واستخداماتها ودمجها في شتى المجالات
الحاسوبية والآلية والشرائية والبيعية الذكية، وإدارة علاقة مع الموردين، وتدقيق المعلومات لتسهيل التكامل الأممي والخلفي
بين وداخل الأنشطة في المؤسسة التنافسية.

ويعرف نظام سلسلة الكتل على أنها «أكبر سجل رقمي موزع ومفتوح يسمح بنقل أصل الملكية من طرف إلى آخر في الوقت
نفسه دون الحاجة إلى وسيط، مع تحقيق درجة عالية من الأمان لعملية التحويل في مواجهة الغش أو التلاعب ويشارك في
هذا "السجل" جميع الأفراد حول العالم". (خليفة، 2018)

كما تعرفه أيضا بأنه "نظام معلومات مشفر معتمد على قاعدة معلوماتية لامركزية، أي موزعة على جميع الأجهزة
المنضمة في الشبكة، لتسجيل كل بيانات المعاملات وتعديلاتها، بطريقة تضمن موافقة جميع الأطراف ذات الصلة على صحة
البيانات." (السبيعي، 2019)

لذا فمشاركة سلسلة الكتل في الاقتصاد الشبكي قد شكل ثورة معلوماتية كبيرة في مجال الأعمال والمال، وأبرز ممارسات
رقمية مشفرة تعتمد على الشفافية والتشفير وقاعدة البيانات والشبكة الآلية لضبط عملها بين أطراف التعامل والمعاملات في
جميع القطاعات الاقتصادية.

ومن التعاريف السابقة يمكن الخروج ببعض المحاور وبروتوكولات نظام سلسل الكتل:

- هي سجل رقمي موزع ومفتوح يسمح بنقل أصل الملكية من طرف لآخر؛

- يمكنها التصدي للفساد والغش المالي والتجاري وكل المعاملات الأخرى؛

- تمثل قاعدة بيانات موزعة عالميا بين الأفراد ومؤسسات التعامل؛

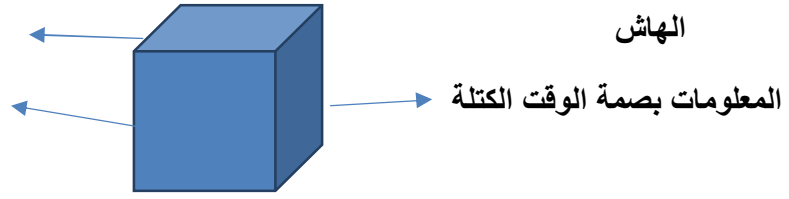
- هي أجهزة منضمة في شبكة إلكترونية لضبط وتسجيل كل المعاملات.

5. مكونات نظام سلسلة الكتل:

يتكون نظام سلسلة الكتل من أربعة عناصر رئيسية تتمثل في الكتلة، والمعلومات، والهامش، وبصمة الوقت وتمثل

هذه العناصر في مجملها سلسلة الكتلة، ويمكن توضيح وتشخيص ذلك بيانيا فيمايلي:

الشكل رقم 04: يوضح عناصر تركيبة سلسلة الكتلة الرقمية



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مجموعة من المراجع المتخصصة في البلوكشين

الكتلة: هي مجموعة من العمليات أو المهام المرجو القيام بها أو تنفيذها داخل السلسلة (عمليات التوريد، البيع والشراء عمليات مالية ومصرفية، تسجيل عقود مناولة...)، والهدف الرئيسي من الكتلة هو منع إجراء معاملات وهمية داخل الكتلة تسبب خلل أو تجميد السلسلة.

المعلومات: هي العملية الفرعية التي تتم داخل نظام الكتلة وتلقب بـ "الأمر الفردي" الذي يتم داخل الكتلة ويمثل مع غيره من الأوامر والتعليمات والمعلومات المرتبطة بالكتلة نفسها.

الهامش: هو عبارة عن ترميز (كود) يتم إنتاجه من خلال خوارزمية داخل برنامج سلسلة الكتلة ويطلق عليها "آلية الهامش" كما يرمز لها أحيانا "بالتوقيع الرقمي (digital signature)"، ومن الوظائف الأساسية للهش: تمييز السلسلة عن غيرها من خلال إعطاء سلسلة هاش مميز لكل سلسلة، ووسم كل معلومة داخل الكتلة نفسها بهاش مميز كما تأخذ أيضا كل كتلة هاش مميزا لها.

بصمة الوقت: ويمثل الزمن المبرمج الذي يتم فيه إجراء عملية أو معاملة ونشاط داخل السلسلة.

6. أسس نشاط سلسلة الكتل:

تقوم عملية نشاط سلسلة الكتل على مجموعة من العناصر لعملية تشغيله، والتي تضبط سيرورته الآلية والشبكية ضمن نظام رقمي للمعاملات في سجل موحد يتيح القيام بالمعاملات بشكل آمن دون الحاجة إلى طرف وسيط في ذلك، وهذه العناصر هي:

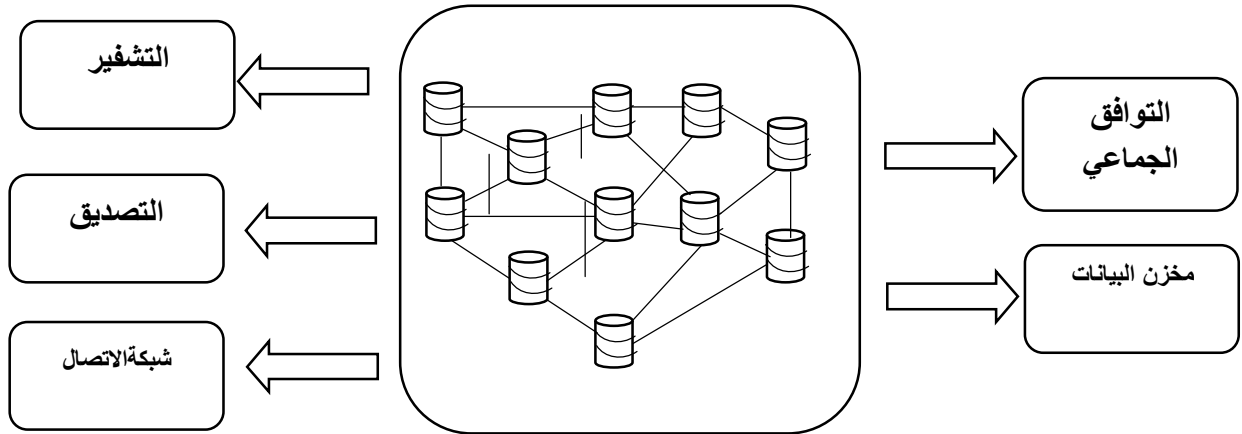
■ **التحقق والتصديق: validation** تقوم جميع الأجهزة المرتبطة بالشبكة الآلية للسلسلة بالتحقق من صحة البيانات وتمثيلها.

■ **التوافق الجماعي إجماع: -consensus-** ويكون بناء على صحة البيانات والتحقق من صحتها وسريتها ثم الموافقة عليها بالإجماع بناء على قواعد التوافق الجماعي المحددة.

■ **قاعدة بيانات (مخزن للبيانات):** بعد التوافق الجماعي يتم حفظ البيانات في سجل معاملات موحد كنسخ مطابقة على جميع الحواسيب والأجهزة في جهاز مركزي معين، ويتم ضم السجل في قائمة مستمرة من المعاملات التي تسمى كتل -blocks- ويتم ربطها بناء على قيمة هاش Hash value.

■ **التشفير: cryptography** ويقصد بها الحماية المطلقة والسرية للمعلومات وضمان صحتها باستخدام الخوارزميات، بعد تخزين البيانات وحفظها في سجل المعاملات تسمى كتلا وربطها بقيمة مشفرة تتم بعد ذلك عن طريق مفتاح لضمان سرية وأمن البيانات.

الشكل رقم 05: العناصر الأساسية لبنية أنظمة البلوكشين



المصدر: (Muzammal, 2019, pp. 105-117)

7. فوائد استخدام أنظمة سلسلة الكتل في معاملات عمليات التسويق الشرائي:

تتحقق مجموعة من الفوائد عند استخدام أنظمة سلسلة الكتل في العديد من أنشطة الأعمال والمال والتسويق والتوريد التي تعكس زيادة الكفاءات العملية والقدرات الابتكارية والتنافسية على حد سواء في أنشطة اقتصادية عديدة والفوائد التي تحققها أنظمة سلسلة الكتل تتمثل في: (Thomas, 2018, p.87)

■ **إلغاء أطراف عملية الوساطة:** تتيح أنظمة سلسلة الكتل إقامة معاملات وتبادل بين أطراف التعامل دون اللجوء إلى الوساطة المالية أو التجارية أو الاستشارية في نشاط القيم المنقولة وغير منقولة، وذلك لضمان حسن وثقة سيرها، ما يفعل زيادة الثقة والسرعة في إنجاز المعاملات وتخفيض تكلفتها عبر سلسلة الكتل.

■ **اللامركزية المطلقة لأنظمة سلسلة الكتل:** تتميز سلسلة الكتل باللامركزية المطلقة في تخزين البيانات كنسخة دفتر السجلات العام في كل جهاز انضم إلى الشبكة أو الكتلة، الأمر الذي يسر ويسرع التبادل والتعاون والعمل بين الأطراف ويضعف قابلية الاختراق أو فقدان، قرصنة البيانات وتغييرها.

■ **الشفافية والثقة:** تعززت أنظمة سلسلة الكتل بمستوى من الشفافية في سجل المعاملات الآلية في الشبكة، فيمكن رؤية جميع التغييرات الحاصلة في دفتر سجل المعاملات العام واستخدامها من قبل جميع الأجهزة المنضمة في الشبكة، ولا يمكن بأي حال من الأحوال مسح وحذف المعاملات بعد تسجيلها في نظام سلسلة الكتل وهو الشيء الذي يحقق مستوى عالياً من الشفافية وزيادة الثقة إلى حد أكبر في أنظمة المعاملات الشبكة.

■ **خفض التكاليف وزيادة سرعة المعاملات:** من مميزات أنظمة سلسلة الكتل أنها تعمل على خفض تكاليف التعامل والتبادل لعدم الحاجة الماسة للوسطاء وكل الإجراءات المادية والورقية، لكون دفتر المعاملات العام موزعاً آلياً على جميع الأجهزة المنتمة للشبكة، بما يوحي بسرعة إنجاز المعاملات والتخلص من التكاليف الإضافية المدفوعة للبنوك كطرف وسيط في توثيق عمليات الدفع المالي.

8. أهم مجالات تطبيق أنظمة سلسلة الكتل:

لقد حظي نظام سلسلة الكتل بتطور باهر في مجال عمل نظام البتكوين (Bitcoin) لتبادل العملات المالية الرقمية كما اتجه نظام بلوكشين إلى التوغل إلى مجالات عدة في الميدان الاقتصادي والمعلوماتية والانترنت والخدمات بشتى أنواعها كنظام مركب ومهيكل يسعى إلى تطوير ممارسات هذه المجالات كالخدمات المالية، والصحية، والمصرفية، ونشاط التوريد

والتسويق الشرائي، اللوجيستيك، والنقل...، حيث اخترقها بشكل سريع وفعال بصدد تحيين مجال أعمال هذه القطاعات والنشاطات التي أصبحت تتسم بالسرعة والمرونة، ولمواجهة التهديدات المعلقة بالفساد والاختراق والتلاعب رقميا وآلية ضمن نظام شبكة متكاملة الأنشطة، ويمكن تحديد هذه المجالات في ما يلي: (Singhal, 2018, p.124)

الحماية الآلية والشبكية في مجل الإنترنت: لقد حظي نظام سلسلة الكتل باستخدام واسع في نظام التبادل للعملات الرقمية بتكوين (Bitcoin)، ثم اتسع نطاق استخداماته إلى مجالات متعددة التي استفادت بشكل إيجابي بهذا النظام المتطور في ميدان حماية الانترنت من القرصنة والتلاعب، وعليه توفر تقنية سلسلة الكتل حماية أمنية مطلقة في عمليات التواصل حيث تضمن هوية الأجهزة المرسل والمرسل إليها، وفحص معلوماتها المجمعة والمصادقة عليها، وإتمام معاملات شحن الكهرباء والمنزلية والمعاملات الالكترونية باستخدام العقود الذكية في سلسلة الكتل، وتسجيل معاملات الشحن ودفعاتها المالية وعقود الشراء وعمليات البيع وصفقات التعامل مع الموردين بشكل آلي وفوري.

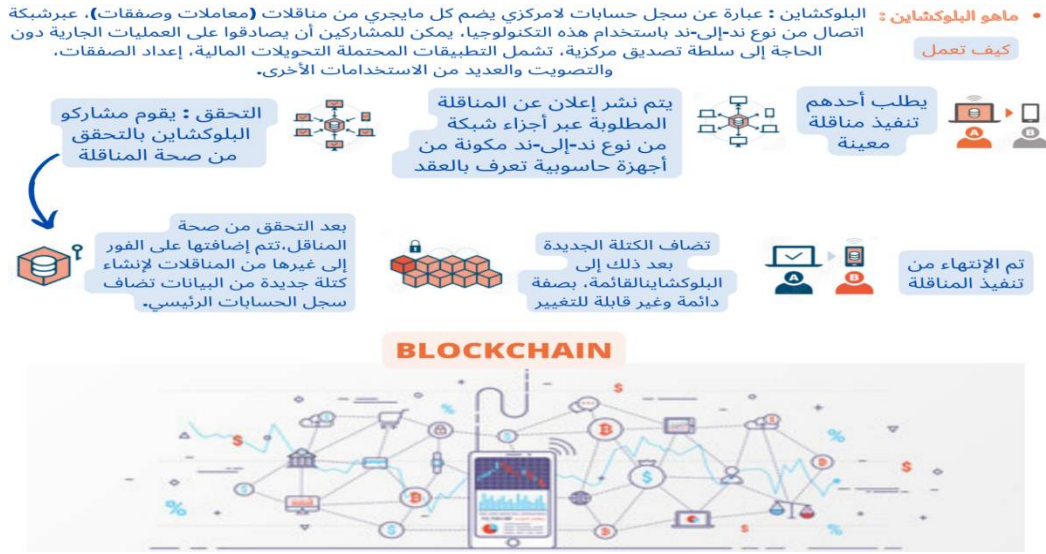
تزويد سلاسل الإمداد (التوريد) واللوجستيات بسلسلة الكتل: يجري العمل حاليا على توظيف سلسلة الكتل في تشييد منصات لوجستية وإمدادية وتسويقية لعمليات الشراء في الأسواق الخلفية التي تهدف إلى ربط الموانئ والمطارات ومحطات التفريغ والتخزين الضخمة والمصانع والموردين بدرجة الأساس، بهدف تسهيل تدفق المعاملات الكترونية وآليا وتسريع عمليات الشراء والبيع وإبرام صفقات الشراء مع الموردين في أسواق التوريد، وينعكس تأثيره التسويقي في تعجيل الصفقة عن طريق العقود الشرائية الشبكية من خلال منصات سلسلة الكتل من خلال تتبع معلومات، وتتم هذه العمليات الخاصة بالتنقيب عن الموردين، والنقل، ونشر عروض الشراء، والتفاوض حول مسألة النقل، والسعر والتسليم وضبط نظام التعبئة والتغليف، والفوترة وغيرها، والاعتماد على النسخ الالكترونية للشراء وللشحن، وبوليصات التأمين عبر سلسلة الكتل المجمعة في الشبكة، ما يلغي التعقيدات الورقية والإجرائية (صفروورق)، بالإضافة إلى ضمان حرية مطلقة للتعامل بدون خطر في ظل شفافية وحماية مطلقتين.

ضمان السير الجيد للمعاملات المالية والمصرفية: لقد رافق نظام سلسلة الكتل التطور المذل لقطاع البنوك والمؤسسات المالية، لما له من أنشطة وعمليات وتدفقات لرؤوس الأموال والأوراق المالية والقروض آليا والكترونية وحتى شبكيا في إعادة ترميم هذه العمليات عن طريق سلاسل الكتل (Block Chain) المحفوظة لسرية وتدفق هذه العمليات في عمليات الاقتراض والتمويل والاستثمار وتداول العملات في سوق الصرف بين الأفراد والمؤسسات المنضمة للشبكة وتيسير عمليات الدفع رقميا ضمن شبكة عنقودية ذكية. (حدوش، 2020، صفحة 126)

9. ممارسات نظام سلسلة الكتل وتطبيقاته للتسويق الشرائي للمؤسسة في الاقتصاد التنافسي الشبكي:

باتت المؤسسة التنافسية تنهمك في إدماج تكنولوجيا المعلومات والرقمنة، وتستدعي هذه المواقف الديناميكية والتنافسية الولوج إلى عالم الرقمنة والشبكية للوقوف أمام عمليات الشراء في أسواق التوريد التي أصبحت تتسم بالتعقيد والتنافسية المطلقة مما ألزم المؤسسة باستخدام نظام سلسلة الكتل ضمن عمليات التسويق الشرائي الاستراتيجي للمؤسسة التنافسية، وكسب تذكرة النجاح والتنافسية المتميزة في هذا السياق، وذلك من خلال التواصل والتعامل على منصة أجهزة المنضمة لشبكة سلسلة الكتل لإبرام صفقات التوريد وتعيين فرص اختيار الأسواق المربحة فيها وإبرام عقود ذكية تحقق السرعة والتسليم القياسي للموارد في وقت قياسي، وأيضا ضمان الشفافية والإنصاف التام للمعاملات التي تتم على مستوى أسواق التوريد (الخلفية) التنافسية، ويوضح الشكل الموالي ببداية مشاركة نظام سلسلة الكتل ضمن نشاط وعمليات التسويق الشرائي للمؤسسة التنافسية...

الشكل رقم 06: سيرورة عمليات التسويق الشرائي وفق نظام بلوكشين الدولي



المصدر: (Cevital, rapport d'activité de la fonction marketing et logistique, 2022):

10. الأسلوب المناجيري والاستراتيجي لعمليات التسويق الشرائي لمجمع سيفيتال ونظام سلسلة الكتل "block chain"

لقد توسعت مهام ونشاطات التوريد الجديدة لمجمع سيفيتال وخاصة بعد توسع أسواق التوريد واحتدام المنافسة فيها بحكم تعدد مجال نشاط الشراء الدولية و التطور التكنولوجي الذي ألهم التنافس والقدرة على التكيف وتنوع مجالات النشاطات الخلفية التي باتت تحتاج إلى أفضل الطرق والأنظمة الإلكترونية والشبكية لممارستها بكفاءة وفعالية للوصول إلى أرقى مستويات أدائها والحرص على تنمية جودة المدخلات الصناعية والسيطرة على تكاليف تحصيلها لتكون سبيلا للتنافس في الأسواق الأمامية وخلق قيمة للزبون الحالي والمحتمل المحلي والعالمي ومن أهم المحددات الاستراتيجية لرافعة عمليات الشراء الدولية ما يلي: (cevital, 2022)

- السيطرة على تكاليف نشاطات ومدخلات التوريد الأساسية: من المهام والقرارات الاستراتيجية المهمة في هذا السياق القدرة على إدارة علاقات واسعة النطاق وكاملة الوفاء مع الموردين من خلال القدرة التفاوضية معهم وتحليل هيكل تكاليف معاملات التوريد (النقل، التخزين، التكيف، التعبئة...).

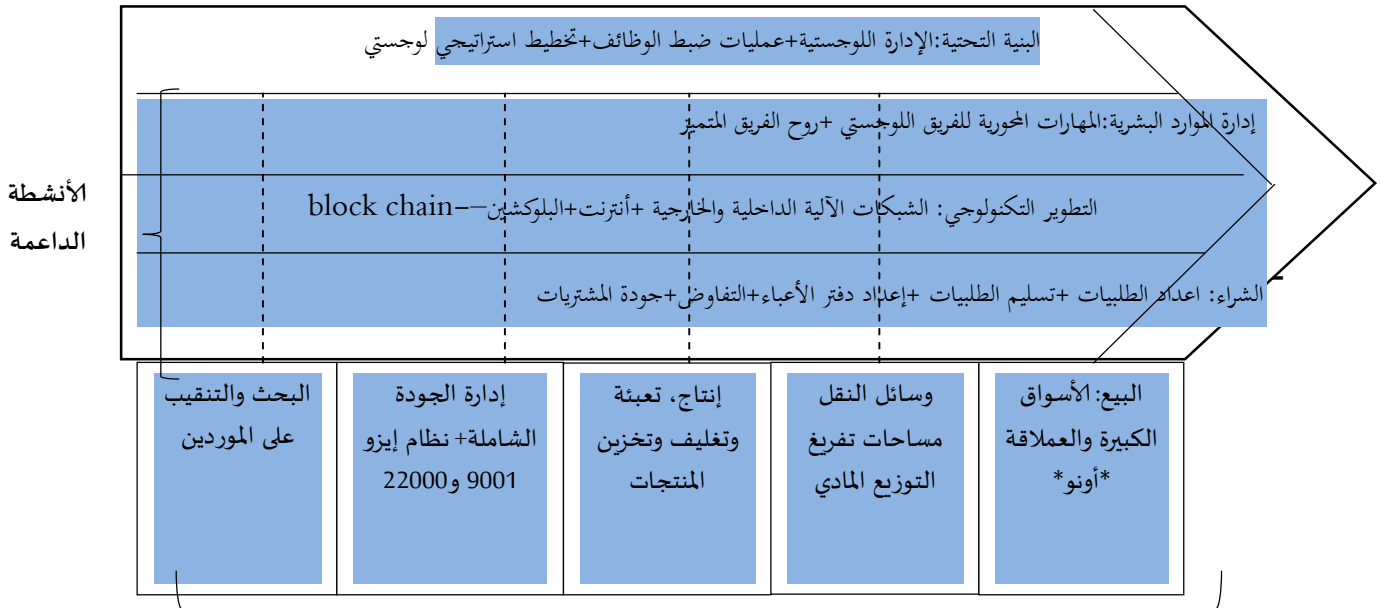
- نظام التسليم في الوقت المناسب: في بعض الصناعات المنتجة بالكميات الكبيرة والحاجة الماسة لاستخدامها في توقيت مناسب والمحافظة على رزنامة انتاج سلع وخدمات بالقدر الكافي والزمن المقرر للمتعاملين ألزم مجمع سيفيتال في صناعاته الغذائية الاتزان والالتزام بنظام التسليم في الوقت المناسب لاعتبارات تنافسية زمنية ونقدية أمام توترات البيئة التنافسية ويعتبر هذا النظام من الأنظمة الاستراتيجية والتكنولوجية والشبكية الحديثة في عمليات سلاسل الشراء الحالية كونها تضبط برامج خطط الإنتاج والتموين والتخزين بشكل منتظم وتنافسي.

- إدارة العلاقة مع الموردين: باعتبار الموردين موردا استراتيجي للمدخلات الصناعية وغيرها لنظام تشغيل مجمع سيفيتال ويعتبرون الزبائن الخلفيين الذين يعول عليهم في تحقيق رؤيته وتوجهاته الاستراتيجية من خلال التفاعل والتعاقد وتزامن سيرة هذا السلوك والتبادل وتطوره مع البيئة الصناعية والتنافسية والتكنولوجية التي تزداد نموا وتطورا وعلاقات الشراكة والتعاون والتحالف مع الموردين صادرة من قوى التفاوض والتآلف المستديم بين المجمع ومورديها (التسويق

الشرائي) وتأخذ أشكال وطرزات تعكس طلبيات المدفترمة والمطلوبة والحاجات الأساسية التي تطلب نشاط ومخرجات وزبون المؤسسة.

- البيئة التنافسية وأسواق التوريد: إن النشاط في بيئة تنافسية على المستوى الخلفي في أسواق التوريد وتعدد عروض الموردين وتفاوت قدراتهم التفاوضية ما يلزم مجمع سفيتا لأنتيتي أسلوب التفاوض والإعلان عن قدرتها في تشخيص المواقف البيئية والسوقية واغتنام أفضل الفرص المتاحة للنمو والتوسع والتسلل إلى أفضل العطاءات في أسواق التوريد التنافسية ما يضمن نجاعتها في اختيار أفضل توليفة عرض لمداخلتها بأقل تكلفة ممكنة وبأفضل العروض.
- إدارة العلاقة مع الزبائن: يتوقف نجاح نشاط مصادر وسلاسل التوريد (الامداد) على قدرة المؤسسة على ضبط علاقاتها مع الزبائن كونهم يمثلون الأصل الاستراتيجي لمراكز ربحيتها جراء تحديد مطالبهم وموانشغالاتهم وآرائهم وانطباعاتهم اتجاه نشاط المؤسسة ومخرجاتها وجودتها ما يعكس تناظر هذا الموقف مع الموردين وهو يحقق نوعا من التوازن والتسوية المشتركة بين المورد والزبون وكلاهما زبائن المؤسسة على المستوى الخلفي والأمامي على التوالي.
- الاتجاه نحو سلاسل التوريد الإلكترونية أو الشبكية: مع التطور السريع لتكنولوجيات المعلومات والشبكات الداخلية والخارجية و العالمية والبرامج الآلية لتشغيل الأنظمة الإنتاجية والتسويقية وحتى الشرائية كالمجمع سفيتال سباقافي انتهاج هذا النمط الافتراضي في التعامل مع الموردين وأسواق التوريد الكترونيا (نظام البلوكشين) وخاصة مع ظهور برامج آلية متخصصة في هذا الشأن مما مكثم التنافس والتعامل في أسواق التوريد على نطاق عالمي وسمح له بتقليص التكلفة الزمنية والنقدية وحتى الضمنية للعقود والتعاملات الاستراتيجية للتوريد الرقمية والذكية في أسواق التوريد التنافسية مع تعزيز نظام إدارة التخزين والمناولة والتعبئة الكترونيا وشبكيا عند إبرام الصفقات الاستراتيجية للتوريد بالاعتماد على نظام البلوكشين.
- سيرورة سلسلة القيمة ضمن نشاط التسويق الشرائي ونظام بلوكشين: blockchain تعتمد سيرورة سلاسل إمداد نوميديا لوجستيك على أسلوب نظام سلسلة القيمة والأنظمة اللوجستية التي تخصص فيها وتآزر نظام سلسلة القيمة والأنظمة اللوجستية كنقل والتعبئة والتغليف التخزين المناولة أنشطة التوزيع المادي، خدمات البيع التكييف والتوضيب العرض البيعي...، كلها تعتبر أنشطة تدخل ضمن السلسلة القيمة لفرع الصناعات الغذائية لسيفتال منها تجتر العديد من المهارات والقدرات المحورية النابعة من أسلوب الجودة الشاملة المنتهج وأسلوب روح الفريق الاستراتيجي والتكتيكي لسيروها بنجاح والشكل الموالي يوضح نظام سلسلة القيمة لعملية الشراء الدولية تسيطر على التلازم الموجود بين أنشطة سلسلة القيمة والأنشطة اللوجستية الداخلية والخارجية والسعي إلى تصميم استراتيجيا تكفيلة بالمشروع والمشاركة الفعالة والفاعلة لنظام بلوكشين على مستوى الوحدات الوظيفية والعملياتية المتفاعلة فيما بينها.

الشكل رقم 07: سلسلة القيمة لنشاط مجمع سيفيتال (فرع الصناعات الغذائية)



الأنشطة الأولية

المصدر: (Agro-Industrie, 2022)

فرع شركة صناعات الغذائية لمجمع سيفيتال يحقق الشراء الاستراتيجي للصناعة الغذائية الذي يحقق القدرة والميزة التنافسيين في النشاط، كما تبين أيضا أن نظام سلاسل التوريد للعمليات المصممة أعلاه لها دور استراتيجي في حياة الصناعات الغذائية للوقوف أمام تحديات السوق الخلفية التصدي للمنافسة المحلية والعالمية والقدرة على إبرام عقود شراكة متميزة مع المجهزين لتنمية سلاسل تموين الصناعة من المدخلات بما يكفل التسويق الشرائي من تفعيل نشاطه الاستراتيجي والأنظمة الشبكية الفاعلة فيه (نظام البلوكشين) في إبرام عقود شراء رقمية مرنة وسريعة وبتكلفة أقل للقدرة على التنافس واجتياح حصة سوقية أكبر في السوق الوطنية ونسبة معتبرة في السوق العالمية.

استراتيجيات فرع شركة الصناعات الغذائية الموجهة إلى رافعة وسلسلة القيمة الاستراتيجية والتسويق الشرائي الاستراتيجي: تعتمد شركة الصناعات الغذائية فرع سيفيتال على استراتيجيتين متوازيتين في نشاطها الأمامي والخلفي وتعيين اتجاهات استراتيجية لعمليات التسويق الشرائي تحقق الرافعة المرغوبة وهي:

- استراتيجية الشراكة الاستراتيجية والتنافسية: تتجه نحو بناء عقود وصفقات طويلة المدى مع المجهزين الأكثر عطاء على نطاق عالمي تكون فيها روافع التنافس متينة فيما يخص التسليم التكلفة والجودة والسعر التفاضلي للمدخلات الصناعية الزراعية.

- استراتيجية المقابلة من الباطن: وهذه الاستراتيجية تتجه رافعتها في القدرة على التعامل مع مؤسسات منفذة محلية النشاط في انجاز ملحقات نشاط فرع الصناعة الغذائية كمواد الأولية، مواد التعبئة والتغليف، نشاطات المواظبة اللوجستية، الزيوت الخام، في الصناعة الغذائية تمكن من تحقيق استراتيجي تنافسي للمدخلات الزراعية بشكل كبير لتحقيق رافعة القيمة الموجهة للزبون من زوج سعر جودة ---منتج /قيمة مدركة(ولاء).

هذه الاستراتيجيات تحقق وتعكس الممارسات الإيجابية والتنافسية لشركة الصناعات الغذائية فرع سيفيتال بموجب تفعيل الروافع الاستراتيجية المذكورة أعلاه لكي تحقق التنافس والتنافسية أمام جدارة المؤسسات قطاع على نطاق عالمي من خلال توظيف أحدث التكنولوجيات الرقمية والشبكية في مجال الشراء الدولي بالاعتماد على نظام بلوكشين بما يضمن

السير المحكم والمنظم لسلاسل التوريد وتآزرها مع نظام سلسلة القيمة التي تعتبر القاطرة السانقة والقائدة لعمليات التسويق الاستراتيجي للشراء العالمي ورافعة أصوله الاستراتيجية.

11. مشاركة نظام سلاسل الكتل في نشاط التسويق الشرائي لتفعيل تنافسية المؤسسة في الاقتصاد الشبكي- دراسة حالة مجمع سيفتال:-

تمتلك شركة سيفتال للصناعات الغذائية قدرات ومهارات أدائية ومناجيرية وهيكلية متميزة، مع قدرات عالية في مجال التنقيب على أسواق التوريد، وذلك باعتمادها على نشاط التسويق الشرائي الذي يسعى جاهدا إلى توليد تنافسية واعدة لأنشطة الشراء للمواد والخامات الصناعية للمجمع، وامتلاكها أيضا لعدة مستودعات للتخزين والتبريد والتكييف بالإضافة إلى محطة للتفريغ ذات قدرة إستيعابية 4500 طن/سا مما يجعل الشركة أول محطة تفريغ في البحر الأبيض المتوسط. ويعود النجاح الرائع لشركة سيفتال للصناعات الغذائية لأقوى روافع إستراتيجية إلى: (Agro-industrie.com, 2022)

- إعادة آلية استثمار المكاسب والإيرادات في قطاعات التنمية الفتية وذات قيمة مضافة عالية؛

- البحث واستعمال المهارات والخبرات التكنولوجية الأكثر تقدما؛

- روح فريق العمل؛ روح الابتكار؛ الحرص على إدارة الجودة؛

- التركيز على الميادين الإستراتيجية الواعدة والتوجه إلى ميادين أعمال إستراتيجية مربحة؛

- التركيز على أقسام البحث وتطوير المنتجات، وعمليات التعبئة والتغليف، وتسيير المشاريع؛

- إدخال أحدث التكنولوجيات الرقمية والآلية في نشاطات التوريد والشراء للمدخلات الصناعية؛

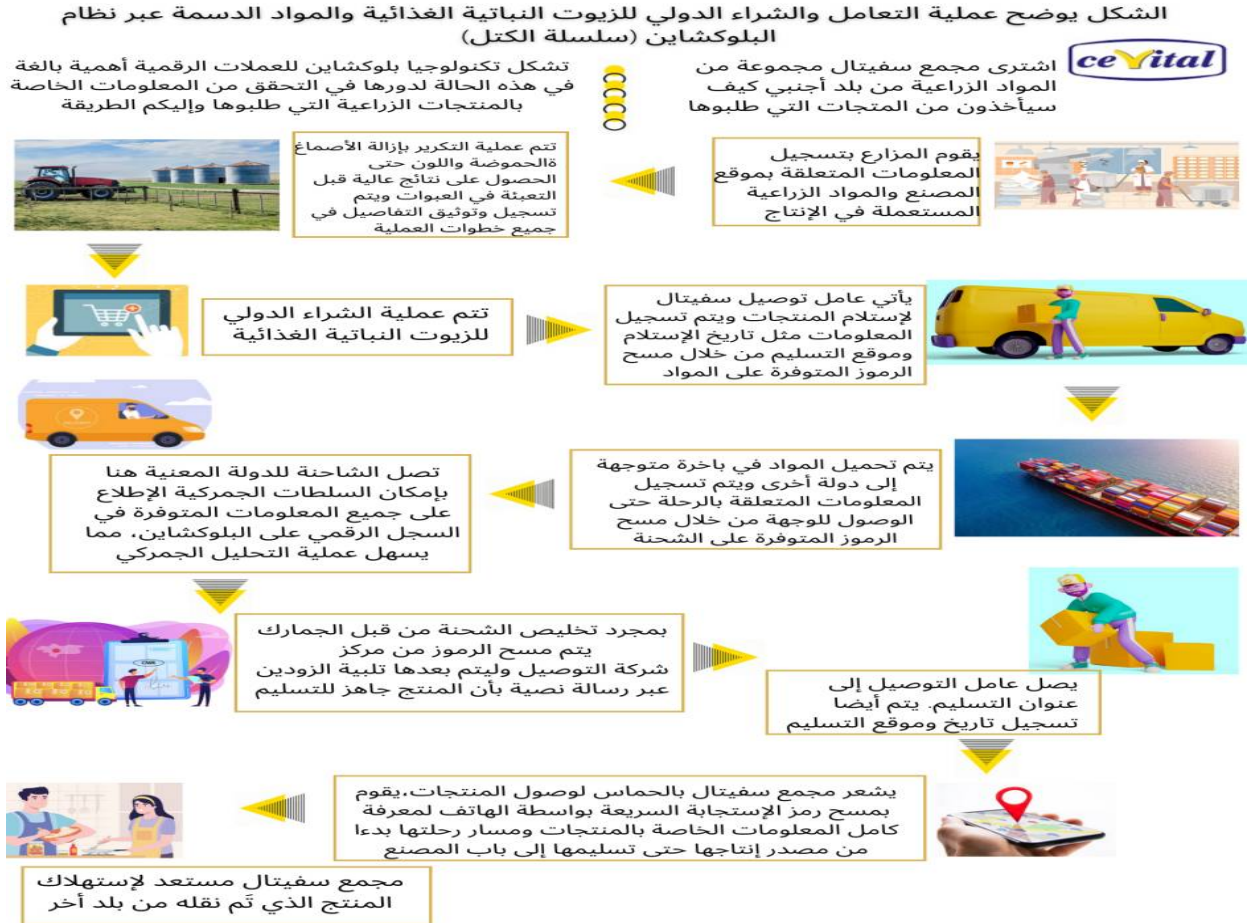
- تعزيز رقمنة نشاطات التسويق وعلى حد سواء التسويق الشرائي المعتمد في المجمع.

ولذلك يسعى مجمع سيفتال على تطوير مجالات نشاط التوريد الخارجي من خلال الاعتماد على التسويق الشرائي في دراسة سوق الموردين، واختيار أفضلها، والعمل على تطوير أساليب رقمية وشبكية تعزز فعالية عمليات الشراء الخلفي وذلك بإدماج نظام سلسلة الكتل كنظام شبكي رقمي يخدم سلامة وأمن عمليات التوريد إلكترونيا مع عدة موردين منظمين للشبكة. ومن خلال تفحصنا لعمليات الشراء الدولية وقدرة التسويق على إدماج تقنياته في هذا المجال، نجد أنه أصبح من المؤكد ممارسته في أنشطة التوريد في أسواق الموردين التي باتت تتسم بالتنافس الحاد وتعدد منافذها عالميا، مما اقتضت هذه المواقف على مجمع سيفتال الاتجاه نحو التسويق الشرائي لتثبيت عمليات الشراء التنافسية في أسواق الموردين واغتنام الفرص فيها لصالحها، واختيار أفضلها لتزويد نشاطها بالمواد الأولية واللوازم الأساسية لنشاط صناعته الغذائية الزراعية (من زيوت خامو دهون، سكر الخام،...) لتحقيق متطلبات الأسواق الأمامية، وعليه تتطور وسائل التعامل والتعاقد بين أطراف التبادل والمتعاملين في الأسواق الدولية، والتي لزمت العديد من الشركات استخدام أفضل تقنيات الشبكية والآلية لذلك، ورقمنتها بشكل فعال فاعل في تحقيق العقود الذكية والصفقات التجارية والمالية والصناعية رقميا وقد ألح هذا الظرف على الولوج إلى عالم التكنولوجيا المعلومات والشبكات لتحقيق صفقات واعدة وناجحة بين الأطراف بأقل تكلفة زمنية ونقدية وضمنية، وأفرز ذلك على انتهاجها لأسلوب سلسلة الكتل لإضفاء صفقات اقتصادية في عمليات الشراء الدولية والوصول إلى مصف التنافس في مجال سلاسل توريدها من خلال التلازم بين التسويق الشرائي وأسلوب سلسلة الكتل في التعامل في أسواق الموردين وتحقيق تنافسية أكبر فيها في ظل اقتصاد شبكي مبني على عنكبوتية المعاملات الاقتصادية في إطار رقمي، والنموذج الموالي يوضح لنا ببداية عمليات الشراء في أسواق التوريد بالاعتماد على نظام سلسلة

مشاركة سلسلة الكتل (Block Chain) في التسويق الشرائي (الخلفي) وتفعيل التعامل العنكبوتي اتجاه أسواق التوريد في الاقتصاد التنافسي والشبكي- دراسة حالة مجمع سيفيتال -

الكتل الآلية والشبكية من طرف مجمع سيفيتال، والشكل الموالي يوضح لنا عملية الشراء الدولي وفقا لعملية البلوكشين لمجمع سيفيتال.

الشكل رقم 08: عملية التعامل والشراء الدولي للزيوت النباتية الغذائية والمواد الدسمة عبر نظام البلوكشين- سلسلة الكتل-



المصدر: (ceVital, 2022)

ولهذا النظام امتيازات عديدة يمكن حصرها فيما يلي: (Cevital, 2022)

- تطوير أسلوب التعامل الدولي رقميا وشبكيا؛
- تفادي الغموض والالتباسات في إبرام عقود الشراء الدولية، والإفصاح عن التصريحات الكمية والقيمة والمواصفات الفعلية للمحل العقد؛
- انتظام وتسلسل عمليات العقد بين أطراف تعامل منظمة لشبكة تعامل سلسلة الكتل لدى مجمع سيفيتال؛
- ساهمت تقنية سلسلة الكتل في إعادة تنظيم وتحديث بنية المعاملات التجارية والشرائية بين مجمع سيفيتال والمتعاملين الاقتصاديين الدوليين بصدد إبرام عقود ذكية في مجال الشراء والتوريد الدولي؛
- تسعى الجزائر في الوقت الراهن على تنويع اقتصادها في جميع القطاعات، وتطوير البنية التحتية التكنولوجية والمعلوماتية والشبكية في أغلبية المعاملات التجارية والمالية والزراعية التي تعتبر الرافد والتحدي الكبير في تحقيق الأمن الغذائي وعصرنة

أنظمة الإنتاج والري الفلاحي للوصول إلى تشييد اقتصاد شبكي عنكبوتي الشكل ورقمي وآلي في التكاملات الخلفية والأمامية بين وداخل القطاعات، ما يفسح المجال لمجمع سيفيتال إلى تشييد أرخبيل صناعي شبكي يحقق ذلك؛

- لمجمع سيفيتال طموحات واسعة النطاق من توسيع استخدام سلسلة الكتل في المعاملات المالية والمصرفية خاصة إدماجه في عمليات التوطين الدولي البنكي -LA DOMICILIATION BANCAIRE- في تفعيل العمليات المصرفية الجارية والاستثمارية للمجمع في إطار إدارة محفظته لمختلف حساباته الجارية والصرف اتجاه البنوك الذي يتعامل معها؛

- كما أن لمجمع سيفيتال استراتيجيات واسعة النطاق المتعلقة برقمنة كل الأنشطة والوظائف التنظيمية واعتمادها على أسلوب سلسلة الكتل في تشييد القرارات والاستراتيجيات التعامل الدولي ضمن منصة الالكترونية لتفعيل الوظائف والأنشطة ضمن أسلوب سلسلة الكتل؛

- كما يسعى أيضا إلى استخدام أسلوب سلسلة الكتل كمنصة رقمية يطورها وتحتضن الموانئ والمطارات بالمصانع والموردين والبنوك والمؤسسات الاقتصادية والصناعية والتجارية والزراعية والجماعات المحلية والإدارات الجمركية وما إلى ذلك من إسهام سلسلة الكتل في بناء منصة للصفقات والعقود الذكية الأمامية والخلفية على المستوى الوطني والعالمي؛

- توسيع نشاط التسويق الشرائي على أسلوب سلسلة الكتل كأسلوب فاعل وتنافسي في تحقيق مساعي تسويقية وتنافسية على مستوى أسواق الموردين وتسريع عمليات سلال التوريد للمجمع تخضع للرقمنة الآلية.

12. خاتمة:

من خلال بحثنا وبشكل سابق تبادرت العديد من المقاربات والاتجاهات لتسليط الضوء على النشاط التسويقي الشرائي للمؤسسة الموجهة بالسوق، وأنه قائم على تفكير وتوجه تسويقي يحقق المساعي الواعدة والمربحة، إن مساهمة التسويق الشرائي وبمساندة افتراضية والكترونية وشبكية لسلسلة الكتل في مجال التوريد والنشاطات الخلفية للمناولة الصناعية والزراعية والخدمات التي تستثمر فيها المؤسسة التنافسية الجزائرية خاصة بعد إعلان قرار عن الاستثمار في النشاطات المتنوعة للاقتصاد وما يحمله من امتيازات لتحقيق تنوع اقتصادي واعد، يعمل على التكامل الأفقي والعمودي لمختلف القطاعات الاقتصادية ومساهمة المؤسسة التنافسية الجزائرية أيضا في تفعيل هذا القرار، راجية منه التوسع والنمو والسعي إلى تشييد عناقيد صناعية متكاملة الأنشطة قائمة على التأزر فيما بينها سواء أكان على المستوى الخلفي أو الأمامي، مبنية على نظام البلوكشين والقدرة على التنافس، وفرص الاستثمار والولوج إلى أسواق توريد واعدة ومثمرة مكلفة بالتنافس الحر والنزبه لتنمية شبكة اقتصادية الأنظمة الشبكية والآلية في الأنشطة الأفقية العنقودية

لإقامة أرخبيل صناعي متين يعكس تواجدها في الأسواق الخلفية، من خلال هذا السياق نصل إلى تأكيد صحة فرضيتنا الضمنية بسبب مدى مساهمة نظام البلوكشين في تفعيل نشاط التسويق الشرائي وتنافسية المؤسسة في الاقتصاد الشبكي وتطوير تنافسية سيفيتال في الصناعات التوريد وتتمثل نتائج دراستنا في:

- يساهم التسويق الشرائي في خلق روافع النمو والتطور الاقتصادي الأفقي بين المؤسسات مجمع سيفيتال والمؤسسات الاقتصادية الصناعية الأمامية من خلال جسور التعاون والشراكة.

- تؤدي المناولة الشرائية إلى تحقيق اندماج اقتصادي يصل بالمؤسسة التنافسية إلى تحقيق قيمة ضمن سلسلتها الإنتاجية والتسويقية واللوجستية.

- مشاركة نظام سلسلة الكتل في ترقية أنشطة التوريد والمناولة في الأسواق الخلفية لضمان قدر مناسب من الالتزام الفني والتقني والتسويقي المرتبط بعامل الجودة والتسليم والسعر والعقود والمعاملات الذكية.

مشاركة سلسلة الكتل (Block Chain) في التسويق الشرائي (الخلفي) وتفعيل التعامل العنكبوتي اتجاه أسواق التوريد في الاقتصاد التنافسي والشبكي- دراسة حالة مجمع سيفيتال -

- حط الرحال على تشييد حالة فكرية وثقافة مناجيرية تسويقية شرائية ذكية مبنية على ممارسات حديثة وأنظمة شبكية وآلية كسلسلة الكتل في تحقيق التواصل والتلازم بين مجمع سيفيتال والنسيج الصناعي والخدمات في ظل اقتصاد شبكي تنافسي متميز.

كما أننا نقترح بعض الحلول والتي تتمثل في:

- الاستثمار في النشاطات الناشئة والواعدة على المستوى الخلفي؛
- تطوير وهيكلة نسيج الهيكلي والعنكبوتي للمناولة الصناعية والفلاحية الخلفية في ظل اقتصاد شبكي متنوع؛
- تحديث نماذج والهيكل للبنى التحتية الصناعية والهيكلية والهندسة المدنية والعمرانية، والمساهمة في تطوير التدفقات الصناعية والتجارية والفلاحية والسياحية والمالية بين المؤسسات المشكلة للنسيج العنكبوتي والشبكي للاقتصاد التنافسي
- تطوير أرضية إلكترونية وشبكية تسمح بإدماج نظام البلوكشين في جميع العمليات الاقتصادية والقطاعات الاقتصادية لتسهيل وإدارة تدفقات القطاعات (بين و داخل القطاعات الاقتصادية) وتخفيض تكاليف التعامل وضبط مواعيد التسليم وحركة فعالة لكل الصفقات والعقود بشكل ذكي وناجح.

13. قائمة المراجع:

1. Louis Jacque Filion. (2007). Management Des PME: De la création à la Croissance. Quebec, CANADA: ERPI, p.16
2. ليث عبد الله القهوي، (2005)، بلال محمود الوادي، المشاريع الريادية الصغيرة والمتوسطة ودورها في عملية التنمية. عمان، الأردن: دار الحامد للنشر والتوزيع، ص 27
3. فلاح حسن الحسيني، (2006)، إدارة المشروعات الصغيرة: مدخل استراتيجي للمنافسة والتميز. عمان، الأردن: دار الشروق للنشر والتوزيع، ص 29
4. رياض بن جليلي، (20 ماي 2010)، تنافسية المنشآت الصغيرة والمتوسطة: الخصائص والتحديات. مجلة جسر التنمية، ص 06.
5. كمال رزيق فارس مسدور، (22 أبريل 2003)، تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية. الملتقى الوطني الأول حول المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الجديد. ورقلة.
6. M.j.Sostenes. (janvier/février, 1994). Le Partenariat dans l'optique Marketing Achats. Revue Française de Gestion, p:08.
7. Hervé Fenneteau. (1992). Les Caractéristiques de l'acte d'achat la Logique du Marketing Amont. Recherches et Applications Marketing, VII (n°3), p:46.
8. Roger Perrotin. (2000). Le Marketing Achats-Stratégies et Tactiques (deuxième tirage). Paris, France: édition d'organisation, p.112
9. Armand Dayan. (1992). Marketing Industriel (4ème édition). Paris, France: presses universitaires de France, p.376
10. عبد الحميد صلاح، (2019)، الاقتصاد الرقمي. الأردن، الأردن: دار الحدث للنشر والتوزيع، ص 35
11. خالد احمد علي محمود، (2019)، الاقتصاد الرقمي وإدارة الموارد البشرية والانتاج السلي. الاسكندرية: دار الفكر العربي، ص 79
12. Philip Kotler, Dubois, Bernard. Marketing Management. Paris, France: édition: d'organisation, 2001, p.669
13. مركز بحوث والدراسات المتعددة، علوم الكمبيوتر سلسلة الكتل - مفهومها - مكوناتها - تطبيقاتها ومميزاتها - تم الاسترداد من www.google.com 25 سبتمبر 2022
14. إيهاب خليفة، الثورة التكنولوجية القادمة في عالم الإدارة. المستقبل للأبحاث والدراسات المتقدمة (العدد 03)، 03. تم الاسترداد من المستقبل للأبحاث والدراسات المتقدمة: www.futureuae.com، مارس 2018
15. السبيعي فاطمة، (2019)، اتجاهات تطبيق تقنية البلوكشين في دول الخليج. دراسات استراتيجية -مركز البحرين للدراسات الاستراتيجية والدولية والطاقة، 04
16. مصطفى بوعقل شروق حدوش. (2020، 09 30). آليات تطوير النظام المصرفي بإستخدام تكنولوجيا سلسلة الكتل. مجلة الحوكمة، المسؤولية الاجتماعية والتنمية المستدامة، (02)05، صفحة 126.
17. Thomas, M. (2018). Blockchain a Guide to Blockchain, Technology Behind Bitcoin and Other Cryptocurrencies. California: CreateSpace Independent Publishing Platform, p.87
18. Singhal, B. (2018). Beginning Blockchain. A Beginner's Guide to Building Blockchain Solutions. New York: New Press Publishing, p.124
19. Agro-industrie.com. (30 juillet, 2022). تم الاسترداد من <https://www.Cevital-agro-industrie.com>
20. Cevital. (2021). apport d'activité de la fonction achat groupe cevital. alger: cevital.
21. Cevital. (2022). direction marketing et logistique. rapport d'activité, alger.
- Cevital. (2022). rapport d'activité de la direction marketing et logistique. rapport d'activité du groupe Cevital, alger. Consulté le octobre 30, 2022 <https://www.google.com/search?q=www.cevital-agro-industrie.com2021&oq=www.cevital-agro-industrie.com2021&aqs=chrome..69i57j0j4&sourceid=chrome&ie=UTF-8>. (s.d.).