

مجلة جامعة البعث

سلسلة العلوم الاقتصادية



مجلة علمية محكمة دورية

المجلد 43 . العدد 37

1442 هـ . 2021 م

الأستاذ الدكتور عبد الباسط الخطيب

رئيس جامعة البعث

المدير المسؤول عن المجلة

رئيس هيئة التحرير	أ. د. ناصر سعد الدين
رئيس التحرير	أ. د. هائل الطالب

مديرة مكتب مجلة جامعة البعث

بشرى مصطفى

عضو هيئة التحرير	د. محمد هلال
عضو هيئة التحرير	د. فهد شريباتي
عضو هيئة التحرير	د. معن سلامة
عضو هيئة التحرير	د. جمال العلي
عضو هيئة التحرير	د. عباد كاسوحة
عضو هيئة التحرير	د. محمود عامر
عضو هيئة التحرير	د. أحمد الحسن
عضو هيئة التحرير	د. سونيا عطية
عضو هيئة التحرير	د. ريم ديب
عضو هيئة التحرير	د. حسن مشرقي
عضو هيئة التحرير	د. هيثم حسن
عضو هيئة التحرير	د. نزار عبشي

تهدف المجلة إلى نشر البحوث العلمية الأصيلة، ويمكن للراغبين في طلبها

الاتصال بالعنوان التالي:

رئيس تحرير مجلة جامعة البعث

سورية . حمص . جامعة البعث . الإدارة المركزية . ص . ب (77)

. هاتف / فاكس : 963 31 2138071 ++

. موقع الإنترنت : www.albaath-univ.edu.sy

. البريد الإلكتروني : [magazine@ albaath-univ.edu.sy](mailto:magazine@albaath-univ.edu.sy)

ISSN: 1022-467X

قيمة العدد الواحد : 100 ل.س داخل القطر العربي السوري

25 دولاراً أمريكياً خارج القطر العربي السوري

قيمة الاشتراك السنوي : 1000 ل.س للعموم

500 ل.س لأعضاء الهيئة التدريسية والطلاب

250 دولاراً أمريكياً خارج القطر العربي السوري

توجه الطلبات الخاصة بالاشتراك في المجلة إلى العنوان المبين أعلاه.

يرسل المبلغ المطلوب من خارج القطر بالدولارات الأمريكية بموجب شيكات

باسم جامعة البعث.

تضاف نسبة 50% إذا كان الاشتراك أكثر من نسخة.

شروط النشر في مجلة جامعة البعث

الأوراق المطلوبة:

- 2 نسخة ورقية من البحث بدون اسم الباحث / الكلية / الجامعة) + CD / word من البحث منسق حسب شروط المجلة.
 - طابع بحث علمي + طابع نقابة معلمين.
 - إذا كان الباحث طالب دراسات عليا:
يجب إرفاق قرار تسجيل الدكتوراه / ماجستير + كتاب من الدكتور المشرف بموافقة على النشر في المجلة.
 - إذا كان الباحث عضو هيئة تدريسية:
يجب إرفاق قرار المجلس المختص بإنجاز البحث أو قرار قسم بالموافقة على اعتماده حسب الحال.
 - إذا كان الباحث عضو هيئة تدريسية من خارج جامعة البعث :
يجب إحضار كتاب من عمادة كليته تثبت أنه عضو بالهيئة التدريسية و على رأس عمله حتى تاريخه.
 - إذا كان الباحث عضواً في الهيئة الفنية :
يجب إرفاق كتاب يحدد فيه مكان و زمان إجراء البحث ، وما يثبت صفته وأنه على رأس عمله.
 - يتم ترتيب البحث على النحو الآتي بالنسبة لكليات (العلوم الطبية والهندسية والأساسية والتطبيقية):
عنوان البحث .. ملخص عربي و إنكليزي (كلمات مفتاحية في نهاية الملخصين).
- 1- مقدمة
 - 2- هدف البحث
 - 3- مواد وطرق البحث
 - 4- النتائج ومناقشتها .
 - 5- الاستنتاجات والتوصيات .
 - 6- المراجع.

- يتم ترتيب البحث على النحو الآتي بالنسبة لكليات (الآداب - الاقتصاد - التربية - الحقوق - السياحة - التربية الموسيقية وجميع العلوم الإنسانية):
- عنوان البحث .. ملخص عربي و إنكليزي (كلمات مفتاحية في نهاية الملخصين).
- 1. مقدمة.
- 2. مشكلة البحث وأهميته والجديد فيه.
- 3. أهداف البحث و أسئلته.
- 4. فرضيات البحث و حدوده.
- 5. مصطلحات البحث و تعريفاته الإجرائية.
- 6. الإطار النظري و الدراسات السابقة.
- 7. منهج البحث و إجراءاته.
- 8. عرض البحث و المناقشة والتحليل
- 9. نتائج البحث.
- 10. مقترحات البحث إن وجدت.
- 11. قائمة المصادر والمراجع.
- 7- يجب اعتماد الإعدادات الآتية أثناء طباعة البحث على الكمبيوتر:
 - أ- قياس الورق 25×17.5 B5.
 - ب- هوامش الصفحة: أعلى 2.54- أسفل 2.54 - يمين 2.5- يسار 2.5 سم
 - ت- رأس الصفحة 1.6 / تذييل الصفحة 1.8
 - ث- نوع الخط وقياسه: العنوان . Monotype Koufi قياس 20
- . كتابة النص Simplified Arabic قياس 13 عادي . العناوين الفرعية Simplified Arabic قياس 13 عريض.
- ج . يجب مراعاة أن يكون قياس الصور والجداول المدرجة في البحث لا يتعدى 12سم.
- 8- في حال عدم إجراء البحث وفقاً لما ورد أعلاه من إشارات فإن البحث سيهمل ولا يرد البحث إلى صاحبه.
- 9- تقديم أي بحث للنشر في المجلة يدل ضمناً على عدم نشره في أي مكان آخر، وفي حال قبول البحث للنشر في مجلة جامعة البعث يجب عدم نشره في أي مجلة أخرى.
- 10- الناشر غير مسؤول عن محتوى ما ينشر من مادة الموضوعات التي تنشر في المجلة

11- تكتب المراجع ضمن النص على الشكل التالي: [1] ثم رقم الصفحة ويفضل استخدام التهميش الإلكتروني المعمول به في نظام وورد WORD حيث يشير الرقم إلى رقم المرجع الوارد في قائمة المراجع.

تكتب جميع المراجع باللغة الانكليزية (الأحرف الرومانية) وفق التالي:

آ . إذا كان المرجع أجنبياً:

الكنية بالأحرف الكبيرة . الحرف الأول من الاسم تتبعه فاصلة . سنة النشر . وتتبعها معترضة (-) عنوان الكتاب ويوضع تحته خط وتتبعه نقطة . دار النشر وتتبعها فاصلة . الطبعة (ثانية . ثالثة) . بلد النشر وتتبعها فاصلة . عدد صفحات الكتاب وتتبعها نقطة . وفيما يلي مثال على ذلك:

-MAVRODEANUS, R1986- Flame Spectroscopy. Willy, New York, 373p.

ب . إذا كان المرجع بحثاً منشوراً في مجلة باللغة الأجنبية:

. بعد الكنية والاسم وسنة النشر يضاف عنوان البحث وتتبعه فاصلة، اسم المجلد ويوضع تحته خط وتتبعه فاصلة . المجلد والعدد (كتابة مختزلة) وبعدها فاصلة . أرقام الصفحات الخاصة بالبحث ضمن المجلة . مثال على ذلك:

BUSSE,E 1980 Organic Brain Diseases Clinical Psychiatry News , Vol. 4. 20 – 60

ج . إذا كان المرجع أو البحث منشوراً باللغة العربية فيجب تحويله إلى اللغة الإنكليزية و التقيد

بالبنود (أ و ب) ويكتب في نهاية المراجع العربية: (المراجع In Arabic)

رسوم النشر في مجلة جامعة البعث

1. دفع رسم نشر (20000) ل.س عشرون ألف ليرة سورية عن كل بحث لكل باحث يريد نشره في مجلة جامعة البعث.
2. دفع رسم نشر (50000) ل.س خمسون ألف ليرة سورية عن كل بحث للباحثين من الجامعة الخاصة والافتراضية .
3. دفع رسم نشر (200) مئتا دولار أمريكي فقط للباحثين من خارج القطر العربي السوري .
4. دفع مبلغ (3000) ل.س ثلاثة آلاف ليرة سورية رسم موافقة على النشر من كافة الباحثين.

المحتوى

الصفحة	اسم الباحث	اسم البحث
50-11	ضحى صالح د. بسام زاهر	دور تسويق الخدمة التعليمية في بناء الميزة التنافسية لجامعة تشرين
78- 51	د. عفيف صندوق ريم بهلوان	تأثير حسابات الودائع في ربحية المصارف الإسلامية المدرجة في سوق دبي المالي
112-79	د. سليمان موصلي د. عفيف صندوق	محددات كفاية رأس المال ودورها في الاستقرار المالي المصرفي دراسة تطبيقية على المصارف التقليدية الخاصة السورية
142-113	هلا الجندي غسان يعقوب	دراسة اقتصادية تحليلية لإنتاج وتسويق ورق العنب الفرنسي في محافظة اللاذقية

دور تسويق الخدمة التعليمية في بناء الميزة التنافسية لجامعة

تشرين

الطالبة: ضحى صالح - كلية الاقتصاد - جامعة تشرين - الدكتور المشرف: بسام زاهر

الملخص

هدف البحث إلى دراسة دور استخدام التسويق بعناصر مزيج السبعة (المنتج، التسعير، التوزيع، الترويج، الأدلة المادية، العمليات، الجمهور) في بناء الميزة التنافسية للجامعات الحكومية السورية (دراسة ميدانية على جامعة تشرين) وذلك من وجهة نظر أعضاء هيئة التدريس وطلاب الدراسات العليا. اعتمد البحث على المنهج الوصفي التحليلي حيث تم جمع البيانات الأولية من خلال استبيان تم تنظيمه بناءً على اطلاع الباحثة على الأدبيات المنشورة، حيث نظمت استمارتين، وزعت الاستمارة الأولى على عينة من أعضاء الهيئة التدريسية في جامعة تشرين، ووُزعت الاستمارة الثانية على عينة من طلاب الدراسات العليا في جامعة تشرين، ومن أجل اختبار الفرضيات قامت الباحثة بتفريغ الاستبانة بقاعدة بيانات تم تحليلها باستخدام برنامج SPSS وقامت بحساب معامل ألفا كرونباخ لقياس ثبات المقياس، كما قامت الباحثة باختبار الفرضيات بالاعتماد على اختبار T لعينة واحدة، واختبار T لعينتين عند مستوى الدلالة ($a=0.01$).

وكان من أبرز النتائج التي توصل إليها البحث؛ وجود علاقة معنوية بين تسويق الخدمة التعليمية بعناصر المزيج التسويقي السبعة في جامعة تشرين وبين بناء الميزة التنافسية في الجامعة محل البحث.

الكلمات المفتاحية: تسويق الخدمة التعليمية، المنتج التعليمي، التسعير التعليمي، التوزيع التعليمي، الترويج التعليمي، العمليات، الجمهور، الأدلة المادية، بناء الميزة التنافسية).

The Role of Marketing The Educational Service In building the Competitive Advantage of Tishreen University

Abstract

The aim of the research is to study the role of using marketing with its seven elements (product, pricing, distribution, promotion, physical evidence, process, people) in building the competitive advantage of Syrian public universities (a field study on Tishreen University) from the point of view of faculty members and upper study student.

The research relied on the descriptive analytical approach, where the primary data was collected through a questionnaire that was organized based on the researcher's knowledge of the published literature, where two forms were organized, the first form was distributed to a sample of faculty members at Tishreen University, and the second form was distributed to a sample of upper study students at Tishreen University, In order to test hypotheses, the researcher unloaded a database using SPSS and adopted on Alpha Cropbach to measure the stability of the meter, the researcher also relied , the researcher also relied on a one-sample T-Test and Paired sample t-Test at $\alpha=0.01$

The main results of the research is that there is a relationship between the marketing of educational service with the seven elements of the marketing mix at Tishreen University and the building of competitive advantage in the university in question.

Keywords: (educational service marketing, educational product, educational pricing, educational distribution, educational promotion, operations, audience, physical evidence, building competitive advantage)

1 مقدمة البحث (RESEARCH INTRODUCTION)

يُنظر لمؤسسات التعليم العالي بأنها الخزان الأهم للعلم والمعرفة، والمصدر الرئيس في إمداد المؤسسات بالطاقات العلمية المؤهلة لتلبية احتياجات المجتمع والوفاء بمتطلبات التنمية المستدامة في ظل الانفتاح والتغيرات العالمية المتلاحقة. ارتبط مفهوم التنافسية بين الجامعات بظهور التصنيفات المحلية والدولية للجامعات، إذ فرض ذلك على الجامعات التفكير فيما يمكن عمله إزاء هذه التصنيفات، وكيفية الاستفادة من المقارنة الدولية بين الجامعات للنهوض بالجامعة، وذلك من خلال العمل على صياغة استراتيجيات تنافسية لبناء ميزة تنافسية في قطاع التعليم العالي. لكي تتمكن المنظمة من بناء الميزة التنافسية في قطاع سوقي محدد، فإنه يجب أن تركز جهودها على تنمية وظائفها الفعلية، وبعدّ التسويق أحد هذه الوظائف الذي يختص دوره الاستراتيجي بتوجيه استراتيجيات الأعمال في محاولة لخلق مكانة معينة للمنظمة والمنتج والعلامة في ذهن المستهلك عن طريق ربط المنتج بالمزايا والمنافع التي تحققها بشكل أكبر وأفضل مما يقدمه المنافسون.

الدراسات السابقة (Literature Review)

1-2 دراسة (Štimac & Šimić, 2012) جامعة Strossmayer - كرواتيا وهي بعنوان:

(Competitiveness In Higher Education: A Need For Marketing)

(Orientation And Service Quality

العنوان باللغة العربية: (التنافسية في التعليم العالي: الحاجة إلى توجيه التسويق وجودة الخدمة).

مشكلة الدراسة: هل هناك توافق بين توقعات الطلاب وقت الالتحاق في مؤسسة التعليم العالي مع الجودة الفعلية للبرنامج وأعضاء هيئة التدريس؟

ماهي السمات الخاصة بالتعليم والتي تصلح لأن يكون لها امكانية عالية لخلق موقع تنافسي

جيد في السوق؟

أهداف الدراسة: تهدف الدراسة الى تحديد العوامل الهامة التي تسهم في تقييم جودة خدمة التعليم العالي من قبل الطلاب أصحاب المصلحة الرئيسيين وتحليل دوافع الطلاب لاختيار مؤسسة معينة.

منهجية الدراسة: تم جمع البيانات الخاصة بالدراسة من خلال توزيع استبيان على 690 طالب من كلية الاقتصاد و إدارة الاعمال في ثلاث بلدان مختلفة.

بعض نتائج الدراسة: تتمتع المؤسسات الثلاث التي تم بحثها بإمكانية كبيرة لتحسين وضعها التنافسي في سوق التعليم العالي كما يتمتعون بصورة جيدة جداً وسمعة في البيئات المحلية الخاصة بهم، وحددت نقاط القوة مثل نوعية التدريس وأعضاء هيئة التدريس، والتعاون مع المؤسسات المماثلة.

- ضرورة فهم قيمة وأهمية تطبيق مفهوم التسويق في مجال التعليم العالي والذي هو شرط أساسي لأداء السوق الناجح.

2-2 دراسة (صادق، الجاف، و عبد الله، 2016) جامعة حياة الخاصة للعلوم

والتكنولوجيا_ العراق وهي بعنوان :

(دور عناصر المزيج التسويقي الخدمي 7P's في تحقيق الميزة التنافسية - دراسة حالة جامعة حياة الخاصة للعلوم و التكنولوجيا)

مشكلة الدراسة: تتمثل بالإجابة عن التساؤلات الرئيسة الآتية: ما المقصود بعناصر المزيج التسويقي الخدمي P's7 وما هي أبعاد عناصره؟ وما مدى استخدام عناصر المزيج التسويقي الخدمي P's7 والتي تلبي احتياجات ورغبات الزبائن في جامعة حياة الخاصة للعلوم والتكنولوجيا؟ وهل هناك أثر لعناصر المزيج التسويقي الخدمي P's7 في تحقيق الميزة التنافسية لجامعة حياة الخاصة للعلوم والتكنولوجيا؟

هدف الدراسة: معرفة دور عناصر المزيج التسويقي الخدمي P's7 في تحقيق الميزة التنافسية بالتطبيق على جامعة حياة الخاصة للعلوم والتكنولوجيا في مدينة إربيل بإقليم كردستان

العراق.

منهجية الدراسة: تم اعتماد المنهج الوصفي التحليلي، وتصميم استبانة للحصول على المعلومات الأولية من خلال توزيعها على عينة عشوائية مكونة من 75 مفردة من طلبة جامعة حياة والذين يدرسون في قسم إدارة الأعمال في كلية العلوم الإدارية والمالية. بعض نتائج الدراسة: توصلت الدراسة لوجود علاقة وتأثير بين عناصر المزيج التسويقي الخدمي P's7 وتحقيق الميزة التنافسية لجامعة حياة الخاصة للعلوم والتكنولوجيا، إذ كان لعنصري تقديم الخدمة والخدمة التأثير الأكبر في تحقيق الميزة التنافسية.

2-3 دراسة (Filip, 2012) أكاديمية بوخارست_ رومانيا وهي بعنوان:

((Marketing Theory Applicability In Higher Education

العنوان باللغة العربية: (تطبيق نظرية التسويق في التعليم العالي)

مشكلة الدراسة: تتمثل بالإجابة عن التساؤلات الرئيسة الآتية:

ما معنى تسويق التعليم العالي و ما دوره و أوجه التشابه بينه وبين مجالات التسويق الاخرى ؟ ومن هم أصحاب المصلحة في التعليم العالي؟ وهل هناك امكانية لتطبيق نظرية التسويق في الجامعات باعتبارها حل قابل للتطبيق يساهم في رفع كفاءة النظام وفعاليتيه؟
أهداف الدراسة: استكشاف الحاجة لاعتماد نهج التسويق في مؤسسات التعليم العالي، وتحديد السمات الخاصة بالتعليم التي تصلح لأن يكون لها امكانية عالية لخلق موقع تنافسي لها في السوق، والعوامل التي تسهم في تقييم جودة خدمة التعليم العالي من قبل الطلاب كأصحاب المصلحة الرئيسيين .

منهجية الدراسة: تم اعتماد المنهج الوصفي التحليلي والحصول على بيانات الدراسة من الكتب الأكاديمية والمقالات العلمية والأدلة البحثية العملية فيما يتعلق بقطاع التعليم الروماني. بعض نتائج الدراسة: قابلية تطبيق نظرية التسويق في الجامعات، كحل ناجع لتحسين كفاءة النظام وفعاليتيه.

وإمكانية تطبيق استراتيجيات التسويق في التعليم العالي وذلك باستخدام عناصر المزيج التسويقي الخدمي لإقامة علاقة إيجابية بين نظرية التسويق وممارسة التعليم العالي.

2-4 دراسة (Al-Shaikh, 2015) جامعة الزرقاء _ الأردن وهي بعنوان :

Factors Affecting The Competitive Advantage For The Marketing Of)
Educational Services In Jordanian Universities: Case Of Zarqa
(University

العنوان باللغة العربية: (العوامل المؤثرة على الميزة التنافسية لتسويق الخدمات التعليمية في الجامعات الأردنية - حالة جامعة الزرقاء)

مشكلة الدراسة: تتضح مشكلة الدراسة بالإجابة عن التساؤل الآتي :

ماهي العوامل المؤثرة على وجهة نظر الطلاب نحو الميزة التنافسية للجامعة ؟

أهداف الدراسة : تحديد أثر الميزة التنافسية على تسويق الجامعات الأردنية بناءً على الأبعاد المختلفة للدراسة (الجنس، مستوى الطالب، التخصص، طرق دفع الرسوم الجامعية ، والجنسية).

منهجية الدراسة : تم اعتماد المنهج الوصفي التحليلي واختيار عينة عشوائية مرتبة نسبياً من 200 طالب من طلاب الجامعة من مختلف الكليات، للإجابة عن أسئلة الاستبيان، وتمت معالجة البيانات وتحليلها من خلال استخدام برنامج "SPSS".

بعض نتائج الدراسة : إن سمعة الجامعة بين العرب تُعدّ أهم تأثير للميزة التنافسية على تسويق الجامعات الأردنية، وهي أفضل من الواقع الحقيقي .

وإن نوعية الخدمات التعليمية وجودتها أكثر أهمية من سعرها بالنسبة للطلاب عند اختيارهم للجامعة.

2-5 دراسة (راضي وإبراهيم ،2010) جامعة المأمون _ بغداد وهي بعنوان:
(واقع تسويق جودة الخدمات التعليمية دراسة تطبيقية في كلية المأمون/الجامعة في بغداد)
مشكلة الدراسة: ما هو واقع تسويق جودة الخدمات التعليمية في الكلية؟ وما مدى تحقق جودة
المزيج التسويقي في تقديم الخدمات التعليمية والتكميلية والمساندة في الكلية ؟
أهداف الدراسة: تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على واقع تسويق جودة الخدمات التعليمية
والخدمات المرتبطة بها في كلية المأمون/الجامعة من خلال التركيز على الوظائف التسويقية
ومخرجات العملية التعليمية وخصوصاً مستوى الخريجين ونظرة أصحاب العمل إليهم والتوصل
إلى الوسائل والأساليب التي تحسن تسويق جودة خدمات الكلية المتنوعة.
منهجية الدراسة: تم اعتماد المنهج الوصفي والاستعانة ببرنامج الرزم الاحصائية SPSS
وكذلك الاستبيان للحصول على البيانات الأولية حيث تم توزيعه على عينة عشوائية مكونة
من (758) مفردة من العاملون في الكلية وطلبة الكلية وأصحاب العمل.
بعض نتائج الدراسة: كانت أن كلية المأمون / الجامعة لا تقوم ب (تخطيط وتطوير، وتسعير،
وتوزيع ، وترويج) خدماتها المختلفة بما يدعم ويحقق تسويق الجودة الشاملة.

أوجه التشابه والاختلاف مع الدراسات السابقة:

ويبين الجدول الآتي أوجه التشابه والاختلاف مع الدراسات السابقة:

الترتيب	الدراسة السابقة	أوجه التشابه	أوجه الاختلاف
1	دراسة (Simic & Stimac,2012)	تتشابه الدراسة الحالية مع الدراسة السابقة من حيث تناول المتغير التابع (الميزة التنافسية) وفي مجال التطبيق.	تختلف الدراسة الحالية عن الدراسة السابقة من حيث بيئة التطبيق.
2	دراسة (صادق، الجاف، عبد الله، 2016)	تتشابه الدراسة الحالية مع الدراسة السابقة من حيث المتغير التابع وتناول عناصر المزيج التسويقي الخدمي ومجال التطبيق.	تختلف الدراسة الحالية عن الدراسة السابقة من حيث بيئة التطبيق.
3	دراسة (Filip, 2012)	تتشابه الدراسة الحالية مع الدراسة السابقة من حيث تناولها المتغير المستقل (تسويق الخدمة التعليمية) ومجال التطبيق.	تختلف الدراسة الحالية عن الدراسة السابقة من حيث بيئة التطبيق.
4	دراسة (2015) (Al_shaikh,	تتشابه الدراسة الحالية مع الدراسة السابقة من حيث أن كلاهما تناولتا الميزة التنافسية و تسويق الخدمة التعليمية وفي نفس مجال التطبيق.	تختلف الدراسة الحالية عن الدراسة السابقة من حيث أن الدراسة السابقة عدت الميزة التنافسية (متغير مستقل) وتسويق الخدمة التعليمية (متغير تابع)، ومن حيث بيئة التطبيق.
5	دراسة (راضي، ابراهيم، 2010)	تتشابه الدراسة الحالية مع الدراسة السابقة من حيث المتغير المستقل (تسويق الخدمة التعليمية)، ومن حيث مجال التطبيق.	تختلف الدراسة الحالية عن الدراسة السابقة من حيث بيئة التطبيق.

2 مشكلة البحث (Research Problem):

من خلال متابعة الباحثة لبعض مواقع الإنترنت، وجدت غياب الجامعات السورية عن المقاييس العالمية التي تعمل على تصنيف الجامعات، فمثلاً مؤشر Shanghai Ranking الذي يقوم بتصنيف لأفضل 500 جامعة في العالم، لم يحتو منذ انطلاقه في عام 2003 على أية جامعة سورية، وكذلك مقياس Top Universities لأفضل 100 جامعة عربية لعام 2015، لم يحتو على أية جامعة سورية على الرغم من وجود 10 جامعات عراقية (وأولها جامعة بغداد بالترتيب 18)، بالإضافة لجامعات فلسطينية وسودانية، الأمر الذي يقلل فكرة أن ما تشهده سورية منذ عام 2011 يلعب دوراً كبيراً في تحجيم إمكانيات التعليم العالي والبحث العلمي، إذ أن هذه البلدان تعاني ما تعانيه من مشاكل متعددة.

تمت متابعة مقياس Webometrics الذي يعمل على تصنيف الجامعات بناء على مؤشرات تستخرج من مواقع الويب للجامعات بحيث يعتمد هذا المؤشر على جودة التدريس، نتائج البحوث، المكانة الدولية، ومدى التواصل مع المجتمع، وكان ترتيب الجامعات السورية في هذا المقياس منخفض بدرجة كبيرة.

Syrian Arab Republic

ranking	World Rank ▲	University	Det.	Presence Rank*	Impact Rank*	Openness Rank*	Excellence Rank*
1	4526	Damascus University	↘	1868	9668	9593	3090
2	4814	Institut Supérieur des Sciences Appliquées et de Technologie Damascus	↘	10164	3285	7462	5246
3	5356	Tishreen University	↘	1959	13272	6316	4063
4	7135	Al Baath University	↘	2784	12627	8394	4696
5	7402	Institut Français du Proche-Orient Damas	↘	2968	8510	7480	5777
6	8664	Syrian Virtual University	↘	1324	11097	7371	5777
7	11805	Arab International University Damascus	↘	6003	15093	6531	5777
8	12516	University of Kalamoon	↘	7774	13887	9593	5246
ranking	World Rank ▲	University	Det.	Presence Rank*	Impact Rank*	Openness Rank*	Excellence Rank*
10	14632	University of Aleppo	↘	999	14908	9593	5777
11	14994	Al Andalus University	↘	2892	19045	7322	5777
12	15342	Syrian Private University (International Private University for Science & Technology)	↘	4573	21514	4465	5777
13	15588	International University for Science & Technology	↘	14744	14441	9593	5777
14	18907	Higher Institute of Business Administration	↘	17077	18426	9593	5777
15	19906	Wadi International University	↘	22234	19045	9593	5777
16	20335	Al-Hawash Private University	↘	13792	20439	9593	5777
17	20850	Yarmouk Private University	↘	21988	20213	9593	5777
18	21123	Syrian International Academy	↘	20598	20673	9593	5777
19	21228	Al Jazeera University	↘	22400	20595	9593	5777
20	22491	Al Wataniva Private University	↘	17006	22542	9593	5777
21	22936	Ebla Private University	↘	24490	22337	9593	5777
22	23303	Itihad Private University	↘	20033	23299	9593	5777
23	23380	Institut National d'Administration	↘	15094	23775	9593	5777
24	27171	Idleb University	↘	24617	27123	9593	5777

مأخوذ من موقع Webometrics الذي تمت زيارته في 17-8-2018

يعتبر خروج وتدني ترتيب الجامعات السورية في التصنيفات العالمية مؤشراً على عدم قدرة الجامعة على المنافسة في التصنيفات الأكثر أهمية في العالم، لأسباب عديدة منها ضعف الانفتاح وتراجع البحث العلمي وانحسار عملية النشر باللغة الأم واللغة الإنكليزية. وهناك أسباب أخرى تحتاج لتغييرات جوهرية تشمل سياسات التعليم العالي المتعلقة بمعدلات القبول المتحكمة بالطلاب والحائلة دون وجود وزن لنوعية وجودة الخدمات في عملية الاختيار مما لا يوفّر بيئة تنافسية داخلية بين الجامعات الحكومية، والسياسات المتعلقة بالاستيعاب حيث أنّ أعداد الطلاب هائلة مقارنةً بعدد أعضاء هيئة التدريس وعدم ربط الخريجين بسوق

العمل، إضافةً إلى عدم تمتّع الجامعات الحكومية السورية كلّ على حدى بالاستقلالية الإدارية والمالية التي تمكّنها من تمويل أعمالها ومراكز أبحاثها واستثمار عائداتها ورفع أجور عمالها خارج إطار المنظومة التقليدية المرسومة لها من قبل وزارة التعليم العالي. يمكن القول أن عملية تسويق الخدمة التعليمية تعدّ مقترح يساهم في تحسين واقع الخدمة التعليمية في سورية وبناء ميزة تنافسية لها.

ومن خلال المراجعة الأدبية للدراسات السابقة التي اختصت ببناء الميزة التنافسية، أشارت إلى الدور الذي يلعبه تبني نهج التسويق واعتماد عناصر مزيج من: (الخدمة، التسعير، الترويج، التوزيع، البيئة المادية، الجمهور، العمليات) في رفع كفاءة المؤسسات بالقيام بعملياتها وأنشطتها المختلفة، وضمان جودة مخرجاتها الأمر الذي يكسبها ميزة تنافسية لها مقارنة مع المؤسسات الشبيهة لها العاملة في المجال نفسه، ووفقاً لما سبق توصلت الباحثة إلى ضرورة تناول بناء الميزة التنافسية من خلال تسويق الخدمة التعليمية.

وفقاً لما سبق يمكن تلخيص مشكلة البحث في السؤال الرئيس الآتي:

ما دور تسويق الخدمة التعليمية في بناء الميزة التنافسية لجامعة تشرين في سورية؟

ويندرج تحت هذه الإشكالية التساؤلات الآتية:

ما هو واقع استخدام التسويق في الجامعة محل الدراسة؟

هل توجد علاقة بين (الإنتاج _ التسعير _ التوزيع _ الترويج _ الجمهور _ البيئة المادية _ عملية

التقديم) للخدمة وبناء الميزة التنافسية في الجامعة محل الدراسة؟

أهمية البحث (Rsearch Importance) :

الأهمية النظرية: ستقوم الباحثة باستعراض مداخل بناء الميزة التنافسية في بيئة التعليم

العالي السورية بالإضافة إلى واقع استخدام التسويق في الجامعة محل الدراسة.

كما أن هذا البحث يعدّ على درجة كبيرة من الأهمية من حيث اعتماده على آليات

وأدوات التسويق في بيئة التعليم العالي السورية.
الأهمية العلمية: من المتوقع ان تُسهم النتائج التي ستتوصل إليها الباحثة في تشجيع أصحاب القرار في الجامعة محل الدراسة لاعتماد التسويق وأدواته وتفعيلها بالشكل الذي يعمل على بناء الميزة التنافسية للجامعة، والتي تمكّن من مواكبة التطورات بهدف النهوض في القطاع التعليمي الذي يعدّ قطاع حيوي مهم وعماد نهضة المجتمع السوري.

3 أهداف البحث (Research Objective) :

إن الهدف الأساسي لهذا البحث يتمثل في تحديد دور استخدام التسويق في بناء الميزة التنافسية للجامعة محل الدراسة، وذلك من خلال:

- 1- تحديد العلاقة بين إنتاج الخدمة وبناء الميزة التنافسية في الجامعة محل الدراسة.
- 2- تحديد العلاقة بين تسعير الخدمة وبناء الميزة التنافسية في الجامعة محل الدراسة.
- 3- تحديد العلاقة بين توزيع الخدمة وبناء الميزة التنافسية في الجامعة محل الدراسة.
- 4- تحديد العلاقة بين ترويج الخدمة وبناء الميزة التنافسية في الجامعة محل الدراسة.
- 5- تحديد العلاقة بين البيئة المادية للخدمة وبناء الميزة التنافسية في الجامعة محل الدراسة.
- 6- تحديد العلاقة بين عملية تقديم الخدمة وبناء الميزة التنافسية في الجامعة محل الدراسة.
- 7- تحديد العلاقة بين جمهور الخدمة وبناء الميزة التنافسية في الجامعة محل الدراسة.

4 فرضيات البحث (Research Hypotheses)

الفرضية الرئيسية العامة الأولى: توجد علاقة معنوية بين تسويق الخدمة التعليمية (المنتج التعليمي، التسعير التعليمي، التوزيع التعليمي، الترويج التعليمي، العمليات، الأفراد، الأدلة المادية)، وبناء الميزة التنافسية (الكفاءة، الجودة، التحديث) في جامعة تشرين من وجهة نظر

أعضاء الهيئة التدريسية.

من أجل الوصول النهائي لاختبار هذه الفرضية، قامت الباحثة باختبار الفرضيات الرئيسة الفرعية الثلاث لهذه الفرضية وفق الآتي:

الفرضية الرئيسة الأولى: توجد علاقة معنوية بين تسويق الخدمة التعليمية (المنتج التعليمي، التسعير التعليمي، التوزيع التعليمي، الترويج التعليمي، العمليات، الأفراد، الأدلة المادية)، و بين الكفاءة كإحدى عناصر الميزة التنافسية في جامعة تشرين من وجهة نظر أعضاء الهيئة التدريسية.

الفرضية الرئيسة الثانية: توجد علاقة معنوية بين تسويق الخدمة التعليمية (المنتج التعليمي، التسعير التعليمي، التوزيع التعليمي، الترويج التعليمي، العمليات، الأفراد، الأدلة المادية)، وبين الجودة كإحدى عناصر الميزة التنافسية في جامعة تشرين من وجهة نظر أعضاء الهيئة التدريسية.

الفرضية الرئيسة الثالثة: توجد علاقة معنوية بين تسويق الخدمة التعليمية (المنتج التعليمي، التسعير التعليمي، التوزيع التعليمي، الترويج التعليمي، العمليات، الأفراد، الأدلة المادية)، و بين التحديث كإحدى عناصر الميزة التنافسية في جامعة تشرين من وجهة نظر أعضاء الهيئة التدريسية.

الفرضية الرئيسة العامة الثانية: توجد فروق جوهرية بين الاستجابة المتميزة لحاجات العميل السائدة حالياً وبين الاستجابة المتميزة الواجب توافرها في جامعة تشرين من وجهة نظر طلاب الدراسات العليا.

5 حدود البحث (Research Limitations) :

الحدود المكانية: أُجري هذا البحث في كليات ومعاهد جامعة تشرين.

الحدود الزمانية: يتحدّد البحث خلال مجال زمني ممتد بين 2018-2019.

6 مصطلحات البحث (Research Terminology) :

- **تسويق الخدمة التعليمية:** هو كافة الأنشطة والإجراءات والأدوات المتمثلة في فهم احتياجات العملاء وتطوير الخدمات التي توفر قيمة مميزة لهم، وتحديد أسعارها، والترويج لها بفعالية، وتوزيعها وتقديمها بسهولة لهم، أي أنه مجموعة من أدوات التسويق التي تعمل مع بعضها بعضاً لتلبية احتياجات العملاء (نايل، 2015، صفحة 304).
- **الخدمة:** تتضمن المزايا التعليمية التي يبحث عنها الطلاب لإكمال دراستهم والحصول على الشهادة من جامعاتهم (Khorsheed, 2020, p. 15949).
- **السعر:** ما يتم تحصيله مقابل رسوم الشهادة أو الرسوم الدراسية المطلوبة للتسجيل في الجامعة، ولا يؤثر عنصر التسعير على الإيرادات التي تستمدتها الجامعة مقابل الالتحاق بها، بل يؤثر أيضاً على تصورات الطلاب للجودة (Ivy, Jonathan, 2008, p. 289).
- **التوزيع - المكان:** يعبر المكان عن موقع الجامعة وإمكانية الوصول إلى الخدمة ومدى سهولة الوصول إليها وكل الأنشطة التي تقوم بها الجامعة لضمان توفر البرنامج للعملاء المستهدفين (Tahir, Rizvi, Khan, & Ahmad, 2017, pp. 182-183).
- **الترويج:** هو مجموعة من العناصر كالإعلان، ترويج المبيعات، والعلاقات العامة والبيع الشخصي، و مجموعة مختلفة من الأدوات داخل كل عنصر من هذه العناصر وهي متاحة للمؤسسة من أجل استخدامها للتواصل مع عملائها، مثل الإعلان على شبكة الإنترنت، تحسينات محرك البحث Blumenstyk (2006)، البريد المباشر، المعارض التعليمية والمؤتمرات (Al-Fattal, 2010, p. 26).
- **عملية تقديم الخدمة:** هي وظائف إدارية وبيروقراطية للجامعة بدءاً من التعامل مع الاستفسارات إلى التسجيل، ومن تقييم المقرر إلى الامتحانات، ومن نشر النتائج إلى التخرج، على سبيل المثال لا الحصر (Ivy, Jonathan, 2008, p. 291).

- **الناس - الجمهور:** هم العاملين في الجامعة الذين يتفاعلون مع الطلاب المحتملين من أعضاء هيئة التدريس إلى الإداريين الذين يتم من خلالهم تقديم الخدمة للعملاء وصولاً إلى الطلاب الحاليين والسابقين (Soedijati & Pratminingsih, 2011, p. 2126)
- **الأدلة المادية:** وهي العناصر الملموسة في تقديم الخدمة، حيث يتم تقييم مجموعة متنوعة من الجوانب الملموسة من خلال الأسواق التي تستهدفها الجامعة، بدءاً من المواد التعليمية إلى ظهور المباني ومرافق المحاضرات في الجامعة (Ivy, Jonathan, 2008, pp. 290-291).
- **الميزة التنافسية:** الميزة التنافسية هي التوظيف الأمثل لإمكانات الجامعة وخبراتها ومواردها المختلفة في إنجاز أنشطتها ببراعة وبأفضل فاعلية وأقل تكلفة، وبشكل يحقق منافع متنوعة وقيمة مضافة لمخرجاتها نسبةً إلى منافسيها، بما يعكس ثقة المجتمع فيها ويؤدي لتقردها بصورة كفوءة ومتجددة ومستدامة (خليل، 2017، صفحة 134).

7 الإطار النظري (Theoretical Background):

1-9 مبررات التسويق للخدمات التعليمية:

في فلسفة التسويق للخدمات التعليمية نجد أنها تعتبر التسويق حلقة الوصل بين الجامعة والمجتمع المحيط، إذ تقوم إدارة التسويق بتزويد الوحدات الأخرى في الجامعة بالمعلومات والدراسات اللازمة لبيان حاجة المجتمع من الخدمات الجامعية، ومن ثم تقوم الجامعة برسم السياسات وتحديد مقادير الإنتاج اللازمة والجودة المطلوبة وأوقات العرض الملائمة والأسعار المقبولة للخدمات الجامعية (نايل، 2015، صفحة 320).

وترجع أهمية تسويق الخدمات التعليمية إلى دوره في تحسين المركز التنافسي للجامعة، وذلك لارتفاع وتيرة التنافس بينها للتأثير على العملاء وأصحاب المصالح والعمل على استمالتهم

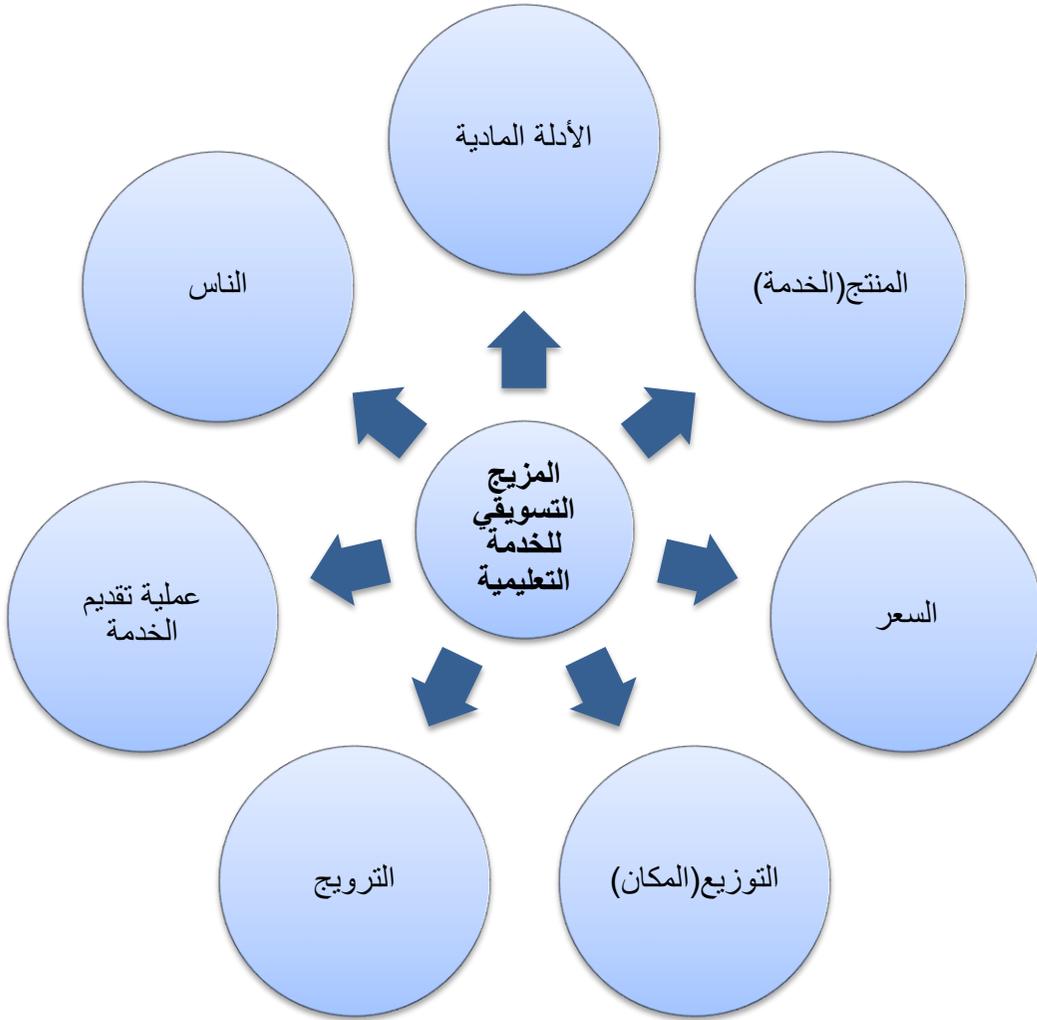
بكافة الطرق والأساليب وهذه المنافسة الحادة لاستمالة العملاء جعلت التسويق سيد الموقف وقراره هو الذي يحدد أيّاً من الجامعات ستبقى على أرض المنافسة ولها وضع تنافسي مناسب و أيّها سيخرج منه، فنجاح الجامعة يعتمد على العملاء وأصحاب المصالح (نايل، 2015، صفحة 319).

ترى الباحثة ضرورة اعتماد التسويق في الجامعات الحكومية السورية والأخذ بمفاهيمه وجعلها واقع ملموس قابل للتطبيق، بهدف ترجمة رؤيا الجامعة إلى حقيقة عملية وزيادة الثقة بتلك الجامعات وتحقيق أهدافها وآمال من خدماتها، وذلك من خلال التعرف على أهم العناصر التسويقية التي تشكل تركيبة من النشاطات التي تسمى بالمزيج التسويقي للخدمات التعليمية باعتبارها من أهم الأدوات لتطوير تنافسية الخدمات التعليمية.

2-9 مفهوم المزيج التسويقي الخدمي وعناصره

تُعد عناصر المزيج التسويقي المحور الأساسي في إنجاح عملية تسويق الخدمة التعليمية، وتوفيرها بالزمان والمكان المناسبين، والجودة المناسبة، والسعر المناسب، وفي حالة تحقيق ذلك فإن هذا سوف يؤدي دوراً أساسياً في تحقيق رضا المستفيدين الحاليين من الخدمة، وتحفيز مستفيدين جدد على اختيار الخدمة (الريماوي، 2017، صفحة 16) وبينما كان نموذج 4Ps التقليدي المستخدم مع المنتجات الملموسة فقد تم تطويره لأجل وضع الخطوط العريضة لتسويق الخدمات بكفاءة، حيث تمّ إضافة ثلاثة عناصر وهي الأشخاص والأدلة المادية والعمليات (Ivy, Jonathan, 2008, p. 289).

وكذلك كان لكونتر رأي مشابه بإضافة ثلاثة عناصر أيضاً في مجال الخدمات وهي: الجمهور People والمظاهر المادية Physical evidence وإجراءات تقديم الخدمة Process ، وعلى المؤسسة أن تعمل على توازن هذه العناصر لتحقيق الأهداف (الضمور و الشمايلة، 2007، صفحة 305).



الشكل 1 عناصر المزيج التسويقي للخدمة التعليمية

المصدر: إعداد الباحثة من خلال الاعتماد على (Ivy, Jonathan; Naude, 2004, p. 402) (Kamolmasratana, ., Ivy, Jonathan, 2008, p. 289) ، (Starck & Zadeh, 2013, (Enache, 2011, p. 25) ، (Jirawan ;, 2002, p. 27) ، (Al-Fattal, 2010, p. 21) ، (p. 5).

9-3 أهمية الميزة التنافسية للجامعات:

- تم توضيح أهمية الميزة التنافسية للجامعات وفق دراسة (النقيب، 2018، الصفحات 830-831) نقلاً عن (محمد صبري الحوت وآخرون، 2015، 148) فيما يلي:
- 1- تسهم الميزة التنافسية في توثيق العلاقات بين الجامعات والقطاع الصناعي من خلال الأبحاث والمشاريع المشتركة ورعاية المبدعين والباحثين بما يحقق التقدم للقطاع الصناعي والفائدة المادية والعلمية للجامعات.
 - 2- تحقيق الجامعة لمستوى عالٍ في التنافسية يجعلها تستطيع اجتذاب أكبر عدد من المستفيدين من الخدمات التي تقدمها الجامعة مما يحقق لها عائد مادي.
 - 3- السمعة والمكانة الأكاديمية للجامعة وذلك نظراً لموائمتها لمتطلبات التنمية وسوق العمل، ومتابعتها للمستجدات العالمية خصوصاً في المجالات العلمية والتكنولوجية.
 - 4- تسمح الميزة التنافسية للجامعات المحلية بالانتشار في الخارج بشرط تقديم خدمات تعليمية تمكّنها من ذلك.
 - 5- تسهم الميزة في إلزام الجامعات بتطوير وبناء نظم للمعلومات (معلومات عن الجامعة كمنظومة، ومعلومات عن البيئة الخارجية ومتطلباتها، ومعلومات عن الجامعات المنافسة لها لمعرفة نقاط القوة والضعف لديهم)، فامتلاك المعلومة يعد قوة فاعلة في التنافس بين الجامعات.
 - 6- تعطي للجامعات تفوقاً نوعياً وكمياً، وأفضلية على المنافسين وبالتالي تتيح لها تحقيق نتائج أداء عالية وتفوق عن الآخرين (عبد الحميد، 2018، صفحة 53).

10 منهجية البحث وإجراءاته (Research Methodology And Its Procedures)

10-1 فلسفة البحث (Research Philosophy):

اعتمدت الباحثة على المقاربة الاستنباطية كمنهج عام للبحث، واستخدمت كافة طرائق البحث التي من خلالها يمكن الحصول على المعلومات المتعلقة بموضوع البحث، حيث قامت بالرجوع إلى العديد من المصادر والدوريات التي تناولت المفاهيم والعناصر التي تضمنتها الدراسة وذلك من خلال مراجعة أدبية للعديد من المقالات العلمية، والمراجع والمصادر التي تساعد بشكل أكبر على فهم وتحليل متغيرات البحث.

وقد اعتمدت في قياس المتغيرات على المنهج الوصفي التحليلي حيث تم جمع البيانات الأولية من خلال استبيان تم تصميمه من خلال إطلاع الباحثة على الدراسات والأدبيات السابقة، وتم توزيعه على عينة مأخوذة من أعضاء الهيئة التدريسية وعينة من طلاب الدراسات العليا في الجامعة محل الدراسة، وقد رافق توزيع الاستبيان إجراء مقابلات شخصية مع معظم أفراد العينة، من أجل جمع المعلومات بشكل أوضح عن واقع تسويق الخدمات التعليمية في جامعة تشرين ودورها في بناء الميزة التنافسية، وتدوين الملاحظات التي تُغني هذا البحث.

10-2 مجتمع وعينة البحث (Research Sample and Society):

يتضمن مجتمع الدراسة أعضاء هيئة التدريس وطلاب الدراسات العليا في جامعة تشرين، وقد تم الاعتماد على الجداول الآتية:

الجدول (1-4): أعضاء هيئة التدريس على رأس عملهم فعلياً 2018-2019

الرقم	الكليات	أستاذ	أستاذ مساعد	مدرس	الاجمالي
1	الآداب	39	39	80	158
2	الهندسة الزراعية	66	20	26	112
3	العلوم	72	65	60	197
4	الهندسة المدنية	27	29	25	81
5	الطب البشري	44	45	68	157
6	الهمك	44	36	39	119
7	طب الأسنان	4	11	2	17
8	الهندسة المعمارية	3	3	14	20
9	الاقتصاد	21	15	50	86
10	الصيدلة	5	2	8	15
11	التمريض	1	4	19	24
12	التربية الرياضية	1	2	19	22
13	التربية	4	12	31	47
14	هندسة المعلوماتية	3	3	10	16

11	7	2	2	الحقوق	15
1	1	0	0	الفنون الجميلة	16
0	0	0	0	التطبيقية	17
17	6	8	3	المعهد العالي للبحوث البحرية	18
14	9	5	0	المعهد العالي للغات	19
12	6	3	3	المعهد العالي لبحوث البيئة	20
1126	480	304	342	الإجمالي:	

المصدر: مديرية التخطيط والإحصاء، جامعة تشرين.

الجدول (4-2): أعضاء طلاب الدراسات العليا المسجلين 2018-2019

الاجمالي	دكتوراه	ماجستير	الكليات	الرقم
1022	0	1022	طب البشري	1
250	13	237	طب الاسنان	2
164	5	159	الصيدلة	3
70	0	70	الهندسة المدنية	4
47	6	41	المعمارية	5
103	0	103	الهيك	6
37	2	35	المعلوماتية	7
252	53	199	الهندسة الزراعية	8
122	9	113	الاقتصاد	9
522	99	423	الآداب	10
664	134	520	العلوم	11
35	8	27	التربية	12
64	1	63	التمريض	13

58	5	53	التربية الرياضية	14
41	0	41	الحقوق	15
54	0	54	المعهد العالي للغات	16
98	6	92	المعهد العالي للبحوث البحرية	17
124	6	118	المعهد العالي لبحوث البيئة	18
3727	347	3380	الإجمالي:	

المصدر: مديرية التخطيط والإحصاء، جامعة تشرين.

وتم استخراج النسبة المطلوبة من الكليات والعاهد بالاعتماد على القانون الآتي:

$$n = \frac{P(1 - P)}{\frac{P(1 - P)}{N} + \frac{E^2}{SD^2}}$$

حيث:

n تمثل حجم عينة البحث.

N تمثل حجم مجتمع البحث (17).

E تمثل الخطأ المسموح به (0.1 %).

SD تمثل الدرجة المعيارية وهي تساوي 1.96 عند معامل ثقة 95 % .

P تمثل قيمة احتمالية تتراوح بين الصفر والواحد الصحيح: حيث كلما اقتربت قيمة الـ (P)

من الصفر والواحد الصحيح كلما صغر حجم العينة وكلما اقتربت قيمة الـ (P) من

المنتصف (0.5) كلما زاد حجم العينة وبالتالي سوف يتم اختيار قيمة الـ (P) = (0.5) لأن

هذه القيمة تؤدي إلى زيادة حجم العينة.

ويتطبيق القانون السابق

$$n = \frac{0.5(1 - 0.5)}{\frac{0.5(1 - 0.5)}{20} + \frac{(0.1)^2}{(1.96)^2}}$$

نتوصل إلى حجم العينة المطلوبة من عدد الكليات (n = 17).

و قد تم اختيار الكليات التي تمثل عينة البحث بطريقة عشوائية، وهذه الكليات هي الآداب، الهندسة الزراعية، العلوم، الهندسة المدنية، الطب البشري، الهمك، طب الأسنان، الهندسة المعمارية، الاقتصاد، الصيدلة، التمريض، التربية الرياضية، التربية، الهندسة المعلوماتية، الحقوق، الفنون الجميلة، التطبيقية، المعهد العالي للبحوث البحرية، المعهد العالي للغات والمعهد العالي لبحوث البيئة، وباستثناء كلية الطب البشري والعلوم والآداب.

أما عينة الدراسة بلغت (83) مفردة من أعضاء هيئة التدريس بعد تطبيق عدد أعضاء هيئة التدريس الإجمالي في 17 كلية (614 عضو) من خلال التعويض بالقانون السابق نفسه:

$$n = \frac{0.5(1 - 0.5)}{\frac{0.5(1 - 0.5)}{614} + \frac{(0.1)^2}{(1.96)^2}} = \frac{0.25}{\frac{0.25}{614} + \frac{0.01}{3.8416}} = 83$$

و (90) مفردة من طلاب الدراسات العليا في 17 كلية (1519 طالب) أيضاً من خلال التعويض بالقانون السابق نفسه:

$$n = \frac{0.5(1 - 0.5)}{\frac{0.5(1 - 0.5)}{1519} + \frac{(0.1)^2}{(1.96)^2}} = \frac{0.25}{\frac{0.25}{1519} + \frac{0.01}{3.8416}} = 90$$

وبعدها قامت الباحثة بزيادة مستوى الدقة إلى 10%، حيث تم بتوزيع 120 استبيان على أعضاء هيئة التدريس في الكليات المذكورة استردت منها 112 استبيان صالح للدراسة، وقامت بتوزيع 133 استبيان على طلاب الدراسات العليا في الكليات المذكورة استردت منها 119 استبيان صالح للدراسة.

10-3 تصميم الاستبيان (Questionnaire Designe):

اعتمدت الباحثة على الاستبانة كأداة لجمع البيانات لدراسة وتحليل العلاقة بين دور تسويق الخدمة التعليمية في بناء الميزة التنافسية؛ حيث قامت بتصميم قائمتي استبيان تتضمن عدّة أسئلة متعلّقة بموضوع الدّراسة، وتمّ إعداد الأسئلة من خلال اطلاع الباحثة على مجموعة من الدراسات العربية والأجنبية ذات الصلة بموضوع الدراسة، وبعدها تمّ توزيع قائمتي الاستبانة على مفردات عيّنة البحث؛ معتمداً على أسلوب المقابلة الشّخصيّة مع أفراد عيّنة البحث. وقد اعتمدت الباحثة على مقياس ليكرت الخماسي، حيث يقابل كل عبارة من عبارات الاستبانة خمس درجات من الموافقة مرتبة كالآتي:

غير موافق بشدة	غير موافق	محايد	موافق	موافق بشدة
1	2	3	4	5

ويمكن تصنيف الإجابات في عدّة مستويات:

من 1 إلى 1.79 غير موافق بشدة.

من 1.80 إلى 2.59 غير موافق.

من 2.60 إلى 3.39 محايد، وهي درجة متوسطة من الموافقة.

من 3.40 إلى 4.19 موافق، وهي درجة موافقة عالية.

من 4.20 إلى 5 موافق بشدة، وهي درجة موافقة عالية جداً.

10 4 اختبار صدق وثبات المقياس للاستبيان الأول:

قامت الباحثة بعرض الاستبيان بعد الانتهاء من إعداده المبدئي على عددٍ من أعضاء الهيئة التدريسيّة¹ ذوي الاختصاص بهذا الموضوع، بهدف التّعرف على آرائهم المتعلّقة بدرجة وضوح صياغة عبارات الاستبيان والبالغ عددها (61) عبارة، وعلى ضوء ملاحظاتهم تمّ بناء الاستبيان، وهذا ما يُعرّف باختبار الصدق الظّاهري للاستبيان.

¹ تمّ تحكيم الاستبيان من قبل لجنة التحكيم المؤلفة من: أ.د. حسن مشرقي أستاذ في كلية السياحة - جامعة البعث؛ أ.د. أيمن شيحا أستاذ في كلية الاقتصاد - جامعة طرطوس؛ أ.د. محمد الجاسم أستاذ في كلية الاقتصاد جامعة البعث.

وقد تم استخدام طريقة ألفا كرونباخ لحساب ثبات المقاييس المستخدمة في الدراسة (غدير، 2012، 234)، حيث تم حساب معامل كرونباخ لحساب ثبات جميع عبارات الاستبانة معاً كما هو موضح بالجدول؛ وحساب ألفا كرونباخ لكل محور من محاور الاستبانة على حدى، حيث بلغت قيمة معامل الثبات ألفا كرونباخ الكلية (0.941). وهذا يدل على أن جميع العبارات تتمتع بثبات جيد.

الجدول (3-4) معامل ألفا كرونباخ لكل محور من محاور الاستبانة

Cronbach's Alpha	N of Items	محاور الاستبانة
.771	9	المنتج التعليمي
.805	7	التسعير التعليمي
.776	4	التوزيع التعليمي
.791	6	الترويج التعليمي
.625	5	العمليات
.623	5	الأفراد
.751	8	الأدلة المادية
.776	4	الكفاءة
.806	8	الجودة
.799	5	التحديث

المصدر: إعداد الباحثة بالاعتماد على نتائج الدراسة الإحصائية.

الجدول: (4-4) معامل ألفا كرونباخ لجميع عبارات الاستبانة

Cronbach's Alpha	N of Items
.941	61

المصدر: إعداد الباحثة بالاعتماد على نتائج الدراسة الإحصائية.

10-5 اختبار صدق وثبات المقياس للاستبيان الثاني:

قامت الباحثة بعرض الاستبيان بعد الانتهاء من إعداد المبدئي على عددٍ من أعضاء الهيئة التدريسية² ذوي الاختصاص بهذا الموضوع، بهدف التعرف على آرائهم المتعلقة بدرجة وضوح صياغة عبارات الاستبيان والبالغ عددها (9) عبارات، وعلى ضوء ملاحظاتهم تمّ بناء الاستبيان، وهذا ما يُعرف باختبار الصدق الظاهري للاستبيان. قامت الباحثة باستخدام طريقة ألفا كرونباخ لحساب ثبات المقاييس المستخدمة في الدراسة (غدير، 2012، صفحة 234)، حيث تمّ حساب مُعامل كرونباخ لحساب جميع عبارات الاستبانة معاً كما هو موضح بالجدول؛ وحساب ألفا كرونباخ لكل محور من، حيث بلغت قيمة مُعامل الثبات ألفا كرونباخ الكلية (0.64). وهذا يدلّ على أن جميع العبارات تتمتع بثبات جيد.

الجدول: (4-59) مُعامل ألفا كرونباخ لجميع عبارات الاستبانة

Cronbach's Alpha	N of Items
.640	9

المصدر: إعداد الباحثة بالاعتماد على نتائج الدراسة الإحصائية.

10-6 تحليل البيانات واختبار فرضيات البحث (Data Analysis And Hypothesis Testing):

من أجل اختبار الفرضيات قامت الباحثة بتفريغ البيانات بقاعدة بيانات تمّ تحليلها باستخدام برنامج SPSS، وقامت بإيجاد معامل الارتباط بيرسون بين متغيرات البحث، وتم تحديد شدة العلاقة كالاتي (الرفاعي و طيّوب، 2012، صفحة 253):

❖ عندما تكون قيم $R > 0,90$ فالارتباط بين المتغيرين (قوي جداً).

² تمّ تحكيم الاستبيان من قبل لجنة التحكيم المؤلفة من: أ.د. حسن مشرقي أستاذ في كلية السياحة - جامعة البعث؛ أ.د. أيمن شيحا أستاذ في كلية الاقتصاد - جامعة طرطوس؛ أ.د. محمد الجاسم أستاذ في كلية الاقتصاد جامعة البعث.

- ❖ عندما تكون قيم $0,80 \leq R \leq 0,90$ فالارتباط قوي بين المتغيرين (قوي فقط).
- ❖ عندما تكون قيم $0,70 \leq R \leq 0,80$ فالارتباط جيد بين المتغيرين.
- ❖ عندما تكون قيم $R < 0,70$ فالارتباط ضعيف بين المتغيرين.

كما تم حساب معامل التحديد، واعتمدت الباحثة على اختبار t ستودنت لحساب متوسط إجابات أفراد عينة طلاب الدراسات العليا ، وتحليل التباين ANOVA لمعرفة الفروق بين الاستجابة المتميزة لحاجات العميل السائدة حالياً وبين الاستجابة المتميزة الواجب توافرها في جامعة تشرين من وجهة نظر طلاب الدراسات العليا.

كما قسمت الباحثة الدراسة العملية إلى ثلاثة أقسام رئيسة كالآتي:

- القسم الأول: تناول اختبار صدق وثبات المقياس، وتوصيف متغيرات الدراسة للاستبيان الأول.
 - القسم الثاني: تناول اختبار الفرضيات للاستبيان الأول.
 - القسم الثالث: تناول تحليل الاستبيان الثاني الموجه لطلاب الدراسات العليا في جامعة تشرين، وذلك باختبار صدق وثبات المقياس للاستبيان الثاني، وتوصيف محاور الاستبانة الثانية، واختبار الفرضيات للاستبيان الثاني الموجه لطلاب الدراسات العليا.
- ولاختبار فرضيات الاستبيان الأول، قامت الباحثة باختبار الفرضية الرئيسية الأولى كما تظهر الجداول الآتية:

الجدول (4-23): نتائج الانحدار الخطي البسيط للعلاقة بين تسويق الخدمة التعليمية، وبين الكفاءة

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.503 ^a	.253	.246	.40684

a. Predictors: (Constant), التعليمية الخدمة تسويق

المصدر: إعداد الباحثة بالاعتماد على نتائج الدراسة الإحصائية.

الجدول (4-24): نتائج تحليل التباين لنموذج الانحدار البسيط الخاص بالعلاقة بين تسويق الخدمة التعليمية وبين الكفاءة^a ANOVA

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	6.167	1	6.167	37.257	.000 ^b
Residual	18.208	110	.166		
Total	24.374	111			

a. Dependent Variable: الكفاءة

b. Predictors: (Constant), التسويق التعليمية الخدمة تسويق

المصدر: إعداد الباحثة بالاعتماد على نتائج الدراسة الإحصائية.

يتضح من الجدول (4-23) أنّ هناك علاقة معنوية بين تسويق الخدمة التعليمية، وبين الكفاءة كإحدى عناصر الميزة التنافسية في جامعة تشرين من وجهة نظر أعضاء الهيئة التدريسية، حيث بلغت قيمة معامل الارتباط (0.503)، وهي تدلّ على ارتباط ضعيف وطردى بين المتغيرين. كما بلغ معامل التحديد 0.253 كما هو موضح بالجدول (4-23)، وهو يدل على إن 25.3 % من تغيرات الكفاءة تتبع لتغيرات تسويق الخدمة التعليمية، وبما أن $\text{sig}=p=0.000 < a=0.01$ ، قيمة احتمال الدلالة (sig=0.000) أصغر من مستوى الدلالة (a=0.01) كما هو موضح بالجدول (4-24)، فإنّ الباحثة ترفض فرضية العدم التي تقول بعدم وجود علاقة معنوية بين تسويق الخدمة التعليمية، وبين الكفاءة كإحدى عناصر الميزة التنافسية، وتقبل الفرضية البديلة التي تقول بوجود علاقة معنوية بينهما. ثم قامت الباحثة باختبار الفرضية الرئيسية الثانية كما تظهر الجداول الآتية:

الجدول (4-39): نتائج الانحدار الخطي البسيط للعلاقة بين تسويق الخدمة التعليمية، وبين

الجودة Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.853 ^a	.727	.725	.28030

a. Predictors: (Constant), تسويق التعليمية الخدمة

المصدر: إعداد الباحثة بالاعتماد على نتائج الدراسة الإحصائية

الجدول (4-40): نتائج تحليل التباين لنموذج الانحدار البسيط الخاص بالعلاقة بين تسويق الخدمة وبين الجودة ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	23.025	1	23.025	293.055	.000 ^b
Residual	8.643	110	.079		
Total	31.667	111			

a. Dependent Variable: الجودة

b. Predictors: (Constant), التعليمية تسويق الخدمة

المصدر: إعداد الباحثة بالاعتماد على نتائج الدراسة الإحصائية.

يتضح من الجدول (4-39) أنّ هناك علاقة معنوية بين تسويق الخدمة التعليمية، وبين الجودة كإحدى عناصر الميزة التنافسية في جامعة تشرين من وجهة نظر أعضاء الهيئة التدريسية، حيث بلغت قيمة مُعامل الارتباط (0.853)، وهي تدلّ على ارتباط قوي وطردى بين المُتغيّرين. كما بلغ مُعامل التحديد 0.727 كما هو مُوضَّح بالجدول (4-39)، وهو يدل على إن 72.7% من تغيرات الجودة تتبع لتغيرات تسويق الخدمة التعليمية، وبما أن $\text{sig}=p=0.000 < a=0.01$ ، قيمة احتمال الدلالة (sig=0.000) أصغر من مستوى الدلالة (a=0.01) كما هو مُوضَّح بالجدول (4-40)، فإنّ الباحثة ترفض فرضية العدم التي تقول بعدم وجود علاقة معنوية بين تسويق الخدمة التعليمية، وبين الجودة كإحدى عناصر الميزة التنافسية، وتقبل الفرضية البديلة التي تقول بوجود علاقة معنوية بينهما. ثم قامت الباحثة باختبار الفرضية الرئيسية الثالثة كما تظهر الجداول الآتية:

الجدول (4-55): نتائج الانحدار الخطي البسيط للعلاقة بين تسويق الخدمة

التعليمية، وبين التحديث Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.633 ^a	.400	.395	.26583

a. Predictors: (Constant), التعليمية الخدمة تسويق

المصدر: إعداد الباحثة بالاعتماد على نتائج الدراسة الإحصائية

الجدول (4-56): نتائج تحليل التباين لنموذج الانحدار البسيط الخاص بالعلاقة

بين تسويق الخدمة التعليمية وبين التحديث ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	5.189	1	5.189	73.438	.000 ^b
1 Residual	7.773	110	.071		
Total	12.963	111			

a. Dependent Variable: التحديث

b. Predictors: (Constant), التعليمية الخدمة تسويق

المصدر: إعداد الباحثة بالاعتماد على نتائج الدراسة الإحصائية.

يتضح من الجدول (4-55) أنّ هناك علاقة معنوية بين تسويق الخدمة التعليمية،

وبين التحديث كإحدى عناصر الميزة التنافسية في جامعة تشرين من وجهة نظر أعضاء الهيئة التدريسية، حيث بلغت قيمة مُعامل الارتباط (0.633)، وهي تدلّ على ارتباط ضعيف وطردي بين المتغيرين. كما بلغ مُعامل التحديد 0.400 كما هو مُوضَّح بالجدول (4-55)، وهو يدل على إن 40.0% من تغيرات التحديث تتبع لتغيرات تسويق الخدمة التعليمية، وبما أن $\text{sig}=p=0.000 < a=0.01$ ، قيمة احتمال الدلالة (sig=0.000) أصغر من مستوى الدلالة (a=0.01) كما هو مُوضَّح بالجدول (4-56)، فإنّ الباحثة ترفض فرضية العدم التي تقول بعدم وجود علاقة معنوية بين تسويق الخدمة التعليمية، وبين التحديث كإحدى عناصر الميزة التنافسية، وتقبل الفرضية البديلة التي تقول بوجود علاقة معنوية بينهما.

وبعد الانتهاء من اختبار الفرضيات المكونة للفرضية الرئيسة العامة قامت الباحثة باختبار الفرضية الرئيسة العامة، فكانت النتائج كالآتي:

الجدول (4-57): نتائج الانحدار الخطي البسيط للعلاقة بين تسويق الخدمة

Model Summary التعليمية، وبين الميزة التنافسية

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.666 ^a	.444	.438	.16352

a. Predictors: (Constant), التعليمية الخدمة تسويق

المصدر: إعداد الباحثة بالاعتماد على نتائج الدراسة الإحصائية

الجدول (4-58): نتائج تحليل التباين لنموذج الانحدار البسيط الخاص بالعلاقة

ANOVA^a بين تسويق الخدمة التعليمية وبين الميزة التنافسية

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	2.344	1	2.344	87.669	.000 ^b
	Residual	2.941	110	.027		
	Total	5.285	111			

a. Dependent Variable: التنافسية الميزة

b. Predictors: (Constant), التعليمية الخدمة تسويق

المصدر: إعداد الباحثة بالاعتماد على نتائج الدراسة الإحصائية

يتضح من الجدول (4-57) أنّ هناك علاقة معنوية بين تسويق الخدمة التعليمية، وبين الميزة التنافسية في جامعة تشرين من وجهة نظر أعضاء الهيئة التدريسية، حيث بلغت قيمة معامل الارتباط (0.666)، وهي تدلّ على ارتباط ضعيف وطردى بين المتغيرين. كما بلغ معامل التحديد 0.444 كما هو موضح بالجدول (4-57)، وهو يدل على إن 44.4 % من تغيرات الميزة التنافسية تتبع لتغيرات تسويق الخدمة التعليمية، وهذا يدل على تأثير

ضعيف، وبما أن $\alpha=0.01 < p=0.000 = \text{sig}$ ، قيمة احتمال الدلالة ($\text{sig}=0.000$) أصغر من مستوى الدلالة ($\alpha=0.01$) كما هو موضح بالجدول (4-58)، فإن الباحثة ترفض فرضية العدم التي تقول بعدم وجود علاقة معنوية بين تسويق الخدمة التعليمية، وبين الميزة التنافسية، وتقبل الفرضية البديلة التي تقول بوجود علاقة معنوية بينهما.

10-7 اختبار الفرضيات للاستبيان الثاني الموجه لطلاب الدراسات العليا: الفرضية الرئيسية العامة:

توجد فروق جوهرية بين الاستجابة المتميزة لحاجات العميل السائدة حالياً وبين الاستجابة المتميزة الواجب توافرها في جامعة تشرين من وجهة نظر طلاب الدراسات العليا. من أجل الوصول النهائي لاختبار هذه الفرضية، قامت الباحثة بإجراء اختبار One sample T Test لهذه الفرضية وفق الآتي:

الجدول One-Sample Statistics لمحور (الاستجابة المتميزة لحاجات العميل)

(4-61): اختبار

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
الاستجابة المتميزة لحاجات العميل	119	3.6172	.47904	.04391

المصدر: إعداد الباحثة بالاعتماد على نتائج الدراسة الإحصائية.

One-Sample Test

	Test Value = 3					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
الاستجابة المتميزة لحاجات العميل	14.054	118	.000	.61718	.5302	.7041

المصدر: إعداد الباحثة بالاعتماد على نتائج الدراسة الإحصائية.

نجد من خلال الجدول السابق بأن متوسط إجابات العينة المتعلق بمحور الاستجابة المتميزة لحاجات العميل يساوي (3.6172)، وهو أكبر من متوسط المقياس المستخدم (3). وكما إن قيمة احتمال الدلالة Sig تساوي (0.00) أقل من مستوى المعنوية المستخدم (0.05). وبالتالي نرفض فرضية العدم القائلة بعدم وجود فروق جوهرية، ونقبل الفرضية البديلة القائلة بوجود فروق جوهرية بين الاستجابة المتميزة لحاجات العميل السائدة حالياً وبين الاستجابة المتميزة الواجب توافرها في جامعة تشرين من وجهة نظر طلاب الدراسات العليا، وهذه الفروق معنوية وهي لصالح أفراد العينة، أي إن هناك اهتمام من الجامعة بالاستجابة لحاجات العميل.

11 الاستنتاجات Conclusions:

توجد علاقة معنوية بين تسويق الخدمة التعليمية وبناء الميزة التنافسية في جامعة تشرين، حيث بلغت قيمة مُعامل الارتباط (0.666)، وهي تدلّ على ارتباط ضعيف وطردى بين المُتغيّرين، وبلغ مُعامل التحديد 0.444 وهو يدل على أن % 44.4 من تغيّرات الميزة التنافسية تتبّع لتغيّرات تسويق الخدمة التعليمية، وهذا يدل على تأثير ضعيف وعلى الحاجة الملحة لاختيار استراتيجية مزيج تسويقي متكاملة تعمل على زيادة كفاءة وجودة الخدمات الجامعية، ومساعدة الجامعة في إجراء التحديث في عملها بحيث تكون حجر أساس لبناء ميزة تنافسية، وبشكل أكثر تفصيلاً فقد توصلت الباحثة للآتي:

❖ هناك فروق جوهرية بين متوسط إجابات العينة وبين متوسط المقياس المستخدم (3)،

وهذه الفروق جميعها معنوية حيث بلغت قيمة $\text{sig}=0.000$ ، وهذه الفروق لصالح أفراد العينة (أعضاء هيئة التدريس)، مما يمكن القول بتوافر عناصر تسويق الخدمة التعليمية، وكذلك توافر عناصر بناء الميزة التنافسية في جامعة تشرين.

❖ تبين وجود علاقة ارتباط ضعيف وطردى بين تسويق الخدمة التعليمية وميزة الكفاءة

حيث بلغت قيمة مُعامل الارتباط (0.503)، كما بلغ مُعامل التحديد 0.253 وهو

يدل على إن % 25.3 من تغيّرات الكفاءة تتبّع لتغيّرات تسويق الخدمة التعليمية،

وقد أشار متوسط إجابات أفراد العينة على العبارات التي تقيس تسويق الخدمة

التعليمية إلى الموافقة بدرجة عالية، وهذا يدل على موافقة أفراد العينة على تسويق

- الخدمة التعليمية، وذلك على الرغم من عدم إلمامهم الكامل بعناصرها المختلفة، وعدم الوعي بأهميّة دورها في مساعدتهم على إنجاز مهامهم وتحسين أدائهم. حيث كان المتوسط الحسابي لمحور المنتج التعليمي هو الأعلى بين جميع المحاور وبلغت قيمته (3.9881)، في حين كان المتوسط الحسابي لمحور التسعير التعليمي هو الأقل بين جميع المحاور وبلغت قيمته (3.5727).
- ❖ بلغ متوسط إجابات أفراد العينة على العبارات التي تقيس الكفاءة (3.3415)، ويشير ذلك إلى موافقة أفراد العينة بدرجة عالية.
- ❖ بينما تبيّن وجود علاقة ارتباط قوي وطردى بين تسويق الخدمة التعليمية وميزة الجودة، حيث بلغت قيمة معامل الارتباط (0.853)، كما بلغ مُعامل التحديد 0.727، وهو يدل على أن % 72.7 من تغيرات الجودة تتبع لتغيرات تسويق الخدمة التعليمية، وقد بلغ متوسط إجابات أفراد العينة على العبارات التي تقيس الجودة (3.7009) ويشير ذلك إلى موافقة أفراد العينة بدرجة عالية.
- ❖ وتبيّن وجود علاقة ارتباط ضعيف وطردى بين تسويق الخدمة التعليمية وميزة التحديث حيث بلغت قيمة مُعامل الارتباط (0.633)، كما بلغ مُعامل التحديد 0.400، وهو يدل على أن %40 من تغيرات التحديث تتبع لتغيرات تسويق الخدمة التعليمية، وقد بلغ متوسط إجابات أفراد العينة على العبارات التي تقيس التحديث (3.2625) ويشير ذلك إلى الموافقة بدرجة متوسطة.
- ❖ ولدى اختبار فرضية وجود فروق جوهرية بين الاستجابة المتميزة لحاجات العميل السائدة حالياً وبين الاستجابة المتميزة الواجب توافرها في جامعة تشرين من وجهة نظر طلاب الدراسات العليا، كان متوسط إجابات العينة المتعلق بمحور الاستجابة المتميزة لحاجات العميل يساوي (3.6172)، وهو أكبر من متوسط المقياس المستخدم (3)، ويشير ذلك إلى وجود اهتمام من قبل الجامعة بالاستجابة لحاجات العميل.

12 التوصيات Recommendations :

تتمثّل توصيات البحث بالآتي:

1. نظراً للدور الهام الذي يلعبه المزيج التسويقي في بناء وتعزيز الميزة التنافسية للجامعة، فعلى المؤسسة الإهتمام به ووضعه كجزء من استراتيجياتها، وذلك من خلال الآتي:

- التركيز على جميع عناصر المزيج التسويقي التعليمي، بدءاً بالمنتج التعليمي الذي يعد حجر الأساس لبناء ميزة تنافسية، وذلك بسعي الجامعة لتعزيز خدمات المكتبة والمختبرات ، واهتمامها بتطوير بحثها العلمي من خلال التركيز على منشورات كوادرها من الأساتذة والباحثين، والاهتمام أكثر بأن تكون نسبة الأساتذة إلى الطلاب مناسبة .
- قيام الجامعة بالإعلان الفعال عن ميزات خدماتها وبرامجها التعليمية ومدى منافسة خدماتها مقارنة مع الجامعات الأخرى، وسعيها بالتعريف عن خدماتها التي توفرها من حيث خطط دفع الرسوم الجامعية على اقساط شهرية عند التسجيل.
- تحديث الموقع الإلكتروني للجامعة باستمرار والتركيز على علاقاتها العامة مع كافة شرائح المجتمع بما يحفز وسائل الإعلام للنشر عنها وعن خدماتها المتميزة.
- تأمين بيئة مريحة ومناسبة ومحفزة لأعضاء هيئة التدريس من خلال إجراء تعديلات على رواتبهم وعلى جميع القرارات المتعلقة بهم والساعية إلى زيادة جدارتهم وتحسين أدائهم.
- توفير مخصصات مالية أكبر لزوم التجهيزات المختبرية والقاعات الدراسية ومكتبة الجامعة لتكون أكثر تماشياً مع التطورات والتحديات.

2. تعزيز الميزة التنافسية للجامعة من خلال الآتي:

- أن تقوم الجامعة بتعزيز كفاءتها من خلال مراجعة أنشطتها وعمليات وحداتها المختلفة لتحسينها.

- أن تحتفظ الجامعة بدليل واضح لكل معايير نظام الجودة اللازمة لقياسها ومتابعتها، وتفرضها بتقديم برامج أكاديمية نوعية عن غيرها من الجامعات.
- أن يتوفر لدى الجامعة توجهات حقيقية لدخول مجالات جديدة للمنافسة على الصعيد الاقليمي والدولي، والعمل باستمرار على استحداث وتطوير برامج جديدة ونوعية، وتشجيع مبادرات العاملين والتي تسهم بالارتقاء في الخدمة المقدمة.

3. تعزيز الاستجابة المتميزة لحاجات العميل من خلال حرص الجامعة على تقديم خدمات ذات جودة عالية للطلبة مهما كانت التكاليف، ورفع مستوى التعليم والتدريب بأحدث الطرق والإمكانات والتقنيات المتطورة للاستجابة باستمرار لطلبات العملاء المتغيرة والمتنوعة.
 4. العمل على تغيير سياسات التعليم العالي المتعلقة بعملية اختيار الطلاب بإعطائهم حرية أكبر لتكون وفق نوعية الخدمات وجودتها بدلاً من المعدلات.
 5. العمل على منح الجامعات الحكومية الحرية والاستقلالية الإدارية والمالية لتكون قادرة على رسم سياساتها الخاصة وفق ظروف ومقتضيات كل منها.
 6. وأخيراً توصي الباحثة بإجراء المزيد من الدراسات ذات العلاقة بتسويق الخدمة التعليمية والتطرق إلى متغيرات أخرى لم تتخذها الدراسة، كدراسة كل عنصر من عناصر المزيج التسويقي التعليمي على حدة حيث يشكل كل عنصر دراسة بحد ذاتها بما يغني المكتبة الأكاديمية لكلية الاقتصاد، والمجال العملي في واقع الحياة لموضوع أصبح من ضروريات التقدم الاقتصادي والاجتماعي ألا وهو التسويق التعليمي .
- بعض العناوين المقترحة : دور المنتج التعليمي في بناء الميزة التنافسية للجامعة.
دور تسويق الخدمة التعليمية في تعزيز كفاءة الجامعات الحكومية.
دور تسويق الخدمة التعليمية في تعزيز الجودة لدى الجامعات الحكومية.

13 المراجع (References)

1-13 المراجع الأجنبية (English References):

- C L Ng, I., & Forbes , J. (2008). Education As Service: The Understanding Of University Experience Through The Service Logic. *Journal of Marketing of Higher Education*, 19(1), pp. 1-26.
- Al-Fattal, A. (2010, 9). Understanding Student Choice of University and Marketing Strategies in Syrian Private Higher Education.
- Al-Shaikh, M. (2015). Factors Affecting the Competitive Advantage for the Marketing of Educational Services in Jordanian Universities: Case of Zarqa University. *International Journal of Marketing Studies*, 7(5), pp. 147-156.
- Amaral, A., & Magalhães, A. (2007). Market Competition, Public Good and Institutional Governance: Analyses of Portugal's Experience. *Higher Education Management and Policy*, 19(1), pp. 63-76.
- Enache, I.-C. (2011). Marketing Higher Education Using The 7 Ps Framework. *Bulletin of the Transilvania University of Braşov*, 53.
- Filip, A. (2012). Marketing theory applicability in higher education. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*(46), pp. 912-916
- Gajić, J. (2012). Importance Of Marketing Mix In Higher Education Institutions. *Singidunum journal*, 9(1), pp. 29-41.
- Ivy, Jonathan. (2008). A new higher education marketing mix: the 7Ps for MBA marketing. *International Journal of Educational Management*, 4(22), pp. 288-299.
- Ivy, Jonathan; Naude, Peter. (2004, November). Succeeding in the MBA Marketplace:Identifying the underlying factors. *Journal of Higher Education Policy and Management*.
- Kamolmasratana, Jirawan ;. (2002). An Application Of Marketing In ilgher Education In Thailand: A Case Study Of Private Universities.

- Khorsheed, R. K. (2020, may 24). The Role of Services Marketing Mix 7P's on Achieving Competitive Advantages (The Case of Paitaxt Technical Institute in Kurdistan Region of Iraq). *Test Engineering&Management*, pp. 15947-15971.
- Kotler, P., Wong, V., Saunders, J., & Armstrong, G. (2005). *Principles Of Marketing* (4 ed.). England: pearson education.
- Levy, D. (2006, February). Market university? *Comparative Education Review*, 50(1), pp. 113-124.
- Owomoyela, S., Ola, O., & Oyeniyi, K. (2013, March). Investigating The Impact Of Marketing Mix Elements Onconsumer Loyalty: An Emprical Study On Nigerian Breweries Plc. *Interdisciplinary Journal Of Contemporary Research In Business*, 4(11), pp. 485-496.
- Štimac, H., & Šimić, M. L. (2012). Competitiveness in Higher Education: A Need for Marketing Orientation and Service Quality. Croatia: Department of Marketing, Faculty of Economics in Osijek, J.J. Strossmayer University of Osijek:Croatia.
- Soedijati, E., & Pratminingsih, S. (2011). THE IMPACTS OF MARKETING MIX ON STUDENTS CHOICE OF UNIVERSITY STUDY CASE OF PRIVATE UNIVERSITY IN BANDUNG, INDONESIA. *International Conference On Business And Economic Research Proceeding Icbber*, (pp. 2124-2131). Bandung, Indonesia.
- Starck, K., & Zadeh, S. H. (2013). Marketing Within Higher Education Institutions- A Case Study Of Two Private Thi Universities.
- Tahir, A., Rizvi, A., Khan, M., & Ahmad, F. (2017). Keys of Educational Marketing. *Journal of Applied Environmental and Biological Sciences*, 7(1), pp. 180-187.
- Watson, B. (2000, 1 1). A descriptive study of enrollment: marketing strategies for four-year public colleges and university. (B. L. Watson, Ed.) *UNLV Retrospective Theses & Dissertations*.
- Ranking Web Of Universities. (2018, January). *Syrian Arab Republic*, 1. Retrieved 8 17, 2018, from Ranking Web Of Universities: <http://www.webometrics.info/en>

أنس رفعت عبد الحميد. (2018). أثر عناصر المزيج التسويقي على الميزة التنافسية_ دراسة ميدانية في مصانع البلاستيك الصناعية في عمان. رسالة ماجستير غير منشورة. قسم ادارة الأعمال، كلية الأعمال، جامعة الشرق الأوسط: الأردن.

باسم غدير غدير. (2012). عوامل نجاح الصرافات الآلية في سوريا (دراسة ميدانية في مدينة اللاذقية). مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية، سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية، 34، الصفحات 1-272.

جميلة عبد الله التوم الدالي. (2019). أثر الميزة التنافسية في تحقيق الفرص التسويقية. اطروحة دكتوراة غير منشورة. كلية الدراسات العليا والبحث العلمي، جامعة شندي: السودان.

راضي، محمد حميد؛ إبراهيم، علي جهاد. (2010). واقع تسويق جودة الخدمات التعليمية(دراسة تطبيقية في كلية المأمون/الجامعة). مجلة الإدارة والاقتصاد، 85، الصفحات 63-111.

زانا مجيد صادق، نظيمة أحمد الجاف، و جميل عبد الكريم عبد الله. (2016). دور عناصر المزيج التسويقي الخدمي في تحقيق الميزة التنافسية (دراسة حالة جامعة حياة الخاصة للعلوم والتكنولوجيا). مجلة العلوم الإنسانية، 20(6)، الصفحات 213-224.

سحر حسني أحمد السيد نايل. (2015). دراسة تقييمية لتسويق الخدمات الجامعية في ضوء إدارة الجودة الشاملة بالجامعات المصرية. دراسات عربية في التربية وعلم النفس- السعودية، الصفحات 297-374.

عبد الهادي ممدوح الرفاعي، و محمود محمد ديب طيّوب. (2012). *مبادئ الإحصاء*.
مديرية المطبوعات الجامعية، جامعة تشرين، سوريا.

محمد غاندي الريماوي. (2017). *أثر عناصر المزيج التسويقي على اختيار أولياء الأمور
للمدارس الخاصة (دراسة تطبيقية في مدينة الزرقاء - الأردن)*.

مروة النقيب. (2018). *تصور مقترح لدعم الميزة التنافسية للجامعات المصرية في ضوء
معايير بعض التصنيفات العالمية. مجلة كلية التربية _ جامعة بورسعيد (24)،
الصفحات 822-854*.

هاني الضمور، و حمزة الشمايلة. (2007). *التوجه التسويقي لدى مؤسسات التعليم العالي في
الأردن (دراسة تحليلية ميدانية)*. *المجلة الأردنية في إدارة الأعمال*، 3، الصفحات
296-323.

ياسر محمد خليل. (2017). *القيادة الإستراتيجية ودورها في تحسين الميزة التنافسية للجامعات
المصرية. مجلة البحث العلمي في التربية، الصفحات 123 - 144*.

تأثير حسابات الودائع في ربحية المصارف الإسلامية المدرجة في سوق دبي المالي

إعداد طالبة الماجستير: ريم بهلوان إشراف الدكتور: عفيف صندوق
قسم المصارف والتأمين - كلية الاقتصاد - جامعة دمشق -

ملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى بيان أثر حجم ونوع الودائع المصرفية في ربحية المصارف الإسلامية المدرجة في سوق دبي المالي، خلال الفترة ما بين (2008-2019). حيث تمت دراسة الأثر المستقل لكل من حساب الودائع الاستثمارية والودائع الجارية والودائع الادخارية إضافة إلى متغيرات كفاءة التشغيل والتضخم والناتج المحلي الإجمالي، في كل من متغيري العائد على الحقوق الملكية وربحية السهم، لستة مصارف إسلامية مدرجة في سوق دبي المالي، باستخدام أسلوب الانحدار اللوجي المتعدد. توصلت الدراسة إلى وجود تأثير إيجابي لكل من ودائع الحسابات الاستثمارية والادخارية في العائد على حقوق الملكية، مع عدم وجود أثر ذو دلالة معنوية للودائع الجارية في العائد على حقوق الملكية. في حين أظهرت الدراسة أنه من بين أنواع الودائع الثلاثة لم يظهر أثر معنوي في ربحية السهم الواحد إلا أثر إيجابي للودائع في الحسابات الاستثمارية. كما برز متغير معدل التضخم كمتغير مؤثر هام إحصائياً في ربحية السهم الواحد.

كلمات مفتاحية: المصارف الإسلامية، الربحية، ربحية السهم الواحد، العائد على الأصول، سوق دبي المالي.

The Impact of Deposit Type on The Profitability of Islamic Banks Listed at Dubai Financial Market

Abstract:

The study endeavors to investigate the impact of different types of deposits on the profitability of Islamic Banks listed at Dubai Financial Market during the period (2008–2019). This study examines the impact of different deposit accounts as well as operational efficiency, GDP, inflation as dependent variables on both return on equity and earnings per share as independent variables, using a sample of six Islamic banks at Dubai Financial Market, applying pooled panel regression. The results indicate that there is a positive impact of deposits in investment and saving accounts on ROE while only deposits in investment accounts positively and significantly affects EPS. Operational efficiency and inflation seem significant determinants of EPS.

Keywords: Islamic Banks, Profitability, EPS, ROE, Dubai Financial Market.

1 أولاً: الإطار العام للدراسة:

1.1 مقدمة:

شهدت الصيرفة الإسلامية تطوراً ملحوظاً في الآونة الأخيرة على الصعيد المحلي والدولي، ونافست نظيرتها المتمثلة بالمصارف التقليدية في تلبية متطلبات المستثمرين والمودعين، فضلا عن إثبات جدارتها خلال الازمات، حيث كانت أقل المؤسسات المالية تأثراً بالأزمة المالية العالمية عام 2008، وذلك لعدم اتخاذها مراكز بالمشتقات المالية نتيجة التزامها بقاعدة الغنم بالغرم، وعدم التعامل بالفائدة. مما دفع كثيراً من دول العالم إلى إدخال الصيرفة الإسلامية في قطاعاتها المصرفية، كما أدى إلى جذب الكثير من المودعين وأصحاب الاستثمارات إلى إيداع أموالهم في المصارف الإسلامية.

ولما كان للودائع المصرفية أثر واضح في تحقيق أهداف المصارف عامةً، فقد دأبت تلك المصارف على السعي نحو جذب المدخرات والأموال كي تقوم بتنميتها واستثمارها. لكن اختلاف طبيعة عمل المصارف الإسلامية جعلها تتيح أنواعاً مختلفة من حسابات الودائع عن تلك المطروحة للمودعين في المصارف التقليدية فظهرت لديها الودائع الجارية والاستثمارية والادخارية ولكل منها خصوصيتها وتكليفها الفقهي. فعلى سبيل المثال، تعد الودائع في الحسابات الجارية قروض تدخل في ملك المصرف، يحق له التصرف فيها، ويكون ضامناً لها ملتزماً برد مثلها عند الطلب إلا أن عوائد استثمارها لا يمكن أن يعود أي عائد منها على أصحاب هذه الحسابات -لأن كل قرض جر نفع فهو ربا- أما الحسابات الاستثمارية فقد تم تكليفها على أساس عقد المضاربة المطلقة أو المقيدة.

ولما كانت منظومة الاقتصاد الإسلامي تسعى لإيجاد حلول مقبولة من شأنها تحقيق العدالة بين المودعين الراغبين في استثمار أموالهم، والمساهمين الساعين إلى تنظيم ثروتهم بزيادة نصيب أسهمهم من الأرباح المحققة، كان لزاماً على المصارف الإسلامية

أن تحدد مساهمة كل نوع من الودائع في مؤشرات ربحيتها، وذلك بهدف التركيز على الودائع التي تدر الدخل الأكبر للمستثمرين والمساهمين.

1.2 مشكلة البحث:

تتمثل مشكلة البحث في تحديد أي نوع من أنواع الودائع يسهم بشكل أكبر في تعظيم مؤشرات الربحية لدى المصارف الإسلامية الامارتية؟

ويتفرع عن هذا التساؤل الرئيسي الاستئلة الفرعية الآتية:

كيف تتوزع الودائع المحفوظ بها من قبل المصارف الإسلامية؟

ما هو نوع الودائع الذي له الأثر الأكبر في العائد على الحقوق الملكية؟ وأيها يؤثر أكثر في ربحية السهم الواحد؟

1.3 أهداف البحث:

يهدف هذا البحث إلى:

1- التعرف بالودائع المتاحة في المصارف الإسلامية الإماراتية وتوزعها على أنواعها المختلفة.

2- بيان أي الودائع أكثر تأثيراً في ربحية المصارف الإسلامية.

1.4 أهمية البحث:

تكمن أهمية هذه الدراسة في أنها تختبر أثر الودائع في ربحية المصارف الإسلامية، مما يمكننا لاحقاً من تقديم النصح لهذه المصارف، للتركيز على الأنواع الأكثر تأثيراً في الربحية، فضلاً عن معرفة حجم مساهمة كل نوع من أنواع الودائع في ربحية المصرف، ومن ثم نحث المصارف الإسلامية على بذل الجهد واتباع كافة الأساليب لاستقطابها. وما يزيد من أهمية نتائج هذا البحث لاسيما عند دراسة أثر الودائع على ربحية السهم الواحد، التعرف على مدى إمكانية التوفيق بين مصالح المودعين والمساهمين لجهة

تحقيق أهدافهم، والتي تتبلور من خلال خدمة المودعين باستثمار أموالهم وحفظها، وفي الوقت نفسه تحقيق الربحية لحملة الأسهم.

1.5 فرضيات البحث:

تستند الدراسة إلى الفرضيات الآتية:

الفرضية الرئيسية الأولى: لا يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية للودائع المختلفة في العائد على الحقوق الملكية للمصارف الإسلامية ويتفرع عنها الفرضيات الآتية:

H₀₁: الفرضية الفرعية الأولى: لا يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية للودائع في الحسابات الجارية في العائد على الحقوق الملكية للمصارف الإسلامية.

H₀₂: الفرضية الفرعية الثانية: لا يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية للودائع في الحسابات الاستثمارية في العائد على الحقوق الملكية للمصارف الإسلامية.

H₀₃: الفرضية الفرعية الثالثة: لا يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية للودائع في الحسابات الادخارية في العائد على الحقوق الملكية للمصارف الإسلامية.

الفرضية الرئيسية الثانية: لا يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية للودائع المختلفة في ربحية السهم الواحد للمصارف الإسلامية ويتفرع عنها الفرضيات الآتية:

H₀₄: الفرضية الفرعية الرابعة: لا يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية للودائع في الحسابات الجارية في ربحية السهم الواحد للمصارف الإسلامية.

H₀₅: الفرضية الفرعية الخامسة: لا يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية للودائع في الحسابات الاستثمارية في ربحية السهم الواحد للمصارف الإسلامية.

H₀₆: الفرضية الفرعية السادسة: لا يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية للودائع في الحسابات الادخارية في ربحية السهم الواحد للمصارف الإسلامية.

1.6 الدراسات السابقة:

1- Gul, S. Irshad, F., and Zaman, K.2011 Factors Affecting Bank Profitability in Pakistan, The Romanian Economic Journal. Department of International Business and Economics from the Academy of Economic Studies Bucharest, vol. 14(39), pp. 61-87

هدفت هذه الدراسة إلى الوقوف على دور العوامل الداخلية المتمثلة بما يلي: (الحجم، حقوق الملكية، حجم القروض، الودائع) والعوامل الخارجية (التضخم، حجم سوق الأسهم، الناتج المحلي الإجمالي) في ربحية المصارف التجارية المقاسة بالمتغيرات التالية (العائد على الأصول، العائد على حقوق الملكية) حيث اشتملت عينة الدراسة على خمسة عشر مصرفاً في باكستان في الفترة ما بين 2005-2009 وأجريت الدراسة من خلال تحليل الانحدار باستخدام أسلوب المربعات الصغرى للبيانات المجمعة. توصلت الدراسة إلى وجود تأثير ايجابي للعوامل الداخلية والخارجية في ربحية المصارف التجارية.

2- Saeed, M.S. 2014 Bank-related, Industry-related and Macroeconomic Factors Affecting Bank Profitability: A Case of the United Kingdom – Research Journal of Finance and Accounting. Vol 5, No. 2. pp.42-50

أعدت هذه الدراسة على المصارف التقليدية في المملكة المتحدة، ضمت 73 مصرفاً في الفترة بين 2006 إلى 2012 بحيث غطت المدة الزمنية ما قبل وأثناء وبعد الأزمة المالية العالمية عام 2008، وكانت نتيجة تحليل الانحدار والارتباط وجود علاقة طردية بين كل من (السيولة، حقوق الملكية، الودائع، القروض، حجم المصرف، معدل الفائدة) وبين الربحية، ووجود علاقة عكسية بين كل من (التضخم، الناتج المحلي الإجمالي) وبين الربحية. علماً أن الباحث اعتمد على مؤشري العائد على حقوق الملكية والعائد على الأصول كمؤشرين لقياس الربحية.

3-سعادة، عبد الله. الزاينين، هيام. الشاعر، باسل. 2016. أثر توظيف الودائع الاستثمارية في ربحية المساهمين. دراسة تطبيقية على المصارف الإسلامية الأردنية. المجلة الأردنية في الدراسات الإسلامية ع 2، 267-290.

هدفت هذه الدراسة إلى تبيان تأثير الودائع الاستثمارية على ربحية السهم الواحد، لمصرفي المصرف الإسلامي الأردني والمصرف العربي الإسلامي الدولي، خلال الفترة ما بين (2009-2015). وكانت نتيجة تحليل الانحدار وجود أثر إيجابي ذو دلالة إحصائية للودائع الاستثمارية في نصيب السهم الواحد من الأرباح.

4- KAWSHALA H & PANDITHARATHNA K 2017 The Factors Effecting on Bank Profitability International Journal of Scientific and Research Publications, Vol 7, No. 2. pp. 212-216

قام الباحثان بدراسة أثر الحجم، حقوق الملكية، الودائع، السيولة كمتغيرات مستقلة في عامل الربحية المتمثل بالعائد على الأصول كمتغير تابع، حيث أجريت الدراسة على 12 مصرف تجاري في سيريلانكا في الفترة ما بين (2011-2015). استخدمت الدراسة تحليل الانحدار باستخدام برنامج STATA، وأظهرت النتائج وجود تأثير طردي معنوية بين كل عنصر من العناصر التالية: الحجم والودائع وحقوق الملكية في الربحية، أما السيولة فكانت أثرها عكسي غير معنوي في الربحية.

نستنتج من استعراض الدراسات السابقة وجود أثر إيجابي للودائع بشكل عام على ربحية المصارف الإسلامية، حيث اقتصرت هذه الدراسات إما على إدخال متغير الودائع على وجه العموم دون الاهتمام بنوعها أو على استخدام متغير الودائع في الحسابات الاستثمارية على وجه الخصوص، وما يميز الدراسة الحالية اشتمالها على أنواع الودائع الثلاثة.

1.7 منهج البحث ومصادر البيانات:

حيث تم اعتماد المنهج الوصفي التحليلي أساساً علمياً للبحث، في حين تم الرجوع للتقارير المالية المنشورة في الموقع الرسمي لسوق دبي المالي www.dfm.ae، والتقارير المالية للمصارف، من أجل الحصول على البيانات المالية السنوية والمتمثلة: بأحجام الودائع المختلفة، إجمالي حقوق الملكية، صافي الربح، عدد الأسهم لاستخدامها في احتساب المتغيرات المستقلة والتابعة ومن ثم تحليلها في برنامج Eviews 10، كما يجدر الإشارة إلى تغطية العينة المختارة للبيانات المالية لمدة اثني عشر عاماً.

1.8 متغيرات البحث:

1.8.1 المتغيرات التابعة:

استخدمت الدراسة مؤشرين للتعبير عن ربحية المصارف الإسلامية، هما معدل العائد على حقوق الملكية وربحية السهم الواحد. حيث تم احتسابهما كما يلي:

معدل العائد على حقوق الملكية (Return On Equity (ROE)، ويحتسب كالاتي:
صافي الدخل ÷ متوسط مجموع الحقوق الملكية

ربحية السهم الواحد (Earnings Per Share (EPS)، وتحتسب على النحو الآتي:
صافي الدخل ÷ المتوسط المرجح لعدد الأسهم

1.8.2 المتغيرات المستقلة:

ومن أجل دراسة تأثير مختلف أنواع الودائع في ربحية المصارف الإسلامية. تم استخدام نسبة هذه الودائع إلى إجمالي الأصول كمتغيرات مستقلة:

1- حجم الودائع الجارية إلى إجمالي الأصول (CA):

Total Deposit in current account / Total Asset

2- حجم ودائع الاستثمار إلى إجمالي الأصول (IA):

Total Deposit in Investment account / Total Asset

3- حجم ودائع التوفير إلى إجمالي الأصول (SA):

Total Deposit in saving account / Total Asset

كما أضافت الباحثة عدداً من المتغيرات الضابطة، والتي أشارت الدراسات السابقة إلى تأثيرها المثبت في ربحية المصارف الإسلامية، وهي:

5- الكفاءة التشغيلية (OE):

Expenses/ Total Asset

6- معدل التضخم (INF).

7- الناتج المحلي الإجمالي (GDP).

1.9 محددات الدراسة:

1- عدم توفر بيانات تفصيلية عن حجم الودائع في الحسابات الاستثمارية المطلقة والمقيدة في القوائم المالية للمصارف الإسلامية، لذلك تعذر بيان أيهما يسهم أكثر في ربحية المصارف الإسلامية.

2- لا تفصح المصارف عادة عن مجالات استخدام الودائع وأقنية استثمارها.

3- تعذر إدخال متغير حجم المصرف بالدراسة، بسبب وجود علاقة ارتباط قوية بين هذا المتغير وبقية المتغيرات المستقلة.

2 ثانياً: الإطار النظري للبحث:

2.1 تعريف الوديعة ومفهومها:

الوديعة لغةً: إيداع شيء لدى شخص آخر لمدة معينة على أن يتعهد هذا الشخص برد الشيء نفسه عند الطلب، والودائع جمع وديعة والوديعة في اللغة ما استودع وأودع الشيء: صانه وأودعه مالاً.

الوديعة اصطلاحاً: هي الشيء الذي يودع عند شخص لأجل الحفظ، كما أنها عقد يلتزم فيه المودع لديه بالمحافظة على الشيء ثم رده بعينه في الموعد المتفق عليه إلى صاحبه المودع، كما أن الوديعة لا تنتقل ملكية الشيء بل تنتقل حيازته إلى الشخص المودع لديه لمدة معينة من ثم تعاد بعينها.¹

الوديعة المصرفية: تمثل كل ما يقوم الأفراد أو الهيئات بوضعه في المصارف بصفة مؤقتة قصيرة أو طويلة الأجل، على سبيل الحفظ أو التوظيف، وتتجسد هذه الودائع في غالب الأحيان في شكل نقود قانونية، على الرغم من أنها يمكن أن تتخذ أشكالاً أخرى.

الوديعة لا تعني تحويلاً للملكية فهي دائماً ملك صاحبها، لكنه تم التخلي عنها مؤقتاً ونقل حق التصرف بها إلى المصرف في حدود ما تسمح له عمليات السحب المحتملة من طرف أصحابها.

¹اللامي، علي 2016 أثر الودائع في صافي دخل المصارف بحث تطبيقي في مصرف الشرق الأوسط العراقي للاستثمار، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة. ع 48، 361-376.

تأتي الودائع إلى المصرف بطرق متعددة وهي:

1-نوافذ الإيداع.

2-أقسام المصرف الأخرى مثل (تسلم القروض بدلاً من إعطائها للمقترض ينتج له حساب إيداع بقيمتها).

3-البريد أو تحويلات المعاملات الخارجية.²

2.2 - أنواع الودائع:

تعد أنشطة الإيداع من أهم العمليات المصرفية حيث تعتمد المصارف عليها في عمليات التمويل والاستثمار، لذلك تعددت أنواعها، وسيتم الحديث عنها في ظل المصارف الإسلامية بما يوائم طبيعة البحث.

2.2.1 أولاً: الودائع تحت الطلب:

يطلق عليها الحسابات الجارية، وهي الودائع التي يقوم الأفراد بإيداعها في المصرف الإسلامي لحفظها وتسيير معاملاتهم الجارية، ويصبح للعميل الحق في سحب المبلغ كله أو بعضه باستخدام الشيكات أو أوامر الصرف أو عن طريق الصراف الآلي، مقابل عمولة بسيطة يقتطعها المصرف مقابل إدارته لهذا الحساب ولا يحظى هذا النوع من الودائع بأية فوائد.

كما يجدر القول أنه يحق للعميل المودع أن يقوم بتحويل الحساب الجاري إلى حساب استثماري، في حال مثلاً أراد رهن حسابه لأن الحساب الجاري لا يمكن رهنه لأنه دين ونفعه يعود للمصرف.

² تسابت، عبد الرحمن قفوني، حبيب. 2019 أهمية الودائع المصرفية في تكوين رأس المال الثابت.

دراسة حالة المنظومة المصرفية الجزائرية (1990-2012)، مجلة المعرفة 98-105.

2.2.2 ثانياً: الودائع الادخارية (ودائع مع التفويض بالاستثمار): وهي ودائع صغيرة الحجم (مقارنة بالودائع الاستثمارية)، يحصل مودعها على دفتر توفير، وبإمكانه بواسطة هذا الدفتر الممنوح من قبل المصرف، أن يقوم بسحب جزء أو كل الوديعة، ويدفع المصرف عوائد على هذه الوديعة حسب المدة والاتفاق بين المودع والمصرف، حيث يقوم المصرف الإسلامي بتخيير صاحب الوديعة بين أن يودع وديعته الادخارية في المصرف فيقوم باستثمارها مشاركة في الأرباح، أو أن يكون جزء منها على سبيل الاستثمار والجزء الآخر لمقابلة سحباته الخاصة.

يمكن للمصرف الإسلامي أن يدخل في عملياته الاستثمارية جزءاً من هذه الودائع، ولا يحول ذلك دون إلتزام المصرف بالاستجابة للعميل في حال طلب وديعته في أي وقت من الأموال السائلة لديه. وبهذا فإن صاحب الوديعة الادخارية يستحق ربحاً على وديعته بمقدار الجزء الذي تم تشغيله وبقي في حسابه لنهاية العام.

2.2.3 ثالثاً: الودائع الاستثمارية (حسابات الاستثمار): وتسمى أيضاً حسابات المضاربة أو حسابات المشاركة، وهي عبارة عن عقد اتفاق بين المودع والمصرف، حيث يودع العميل مبلغ من المال لمدة معينة وفي المقابل يقوم المصرف باستثماره مع بيان نصيب كل من المودع (صاحب رأس المال) والمصرف الإسلامي (المضارب بالعمل) كنسب مئوية شائعة ويكون استثمار الوديعة في أوجه المتفقة مع قواعد الشريعة الإسلامية.

وفي حال وقوع الخسارة تكون على المودع (رب المال) أما المضارب (المصرف) فتكون خسارته عمله الذي قدمه.³

³المغربي، عبد الحميد. 2004 الإدارة الاستراتيجية في البنوك الإسلامية. مكتبة الملك فهد الوطنية، جدة، 460.

يوجد نوعان من حسابات الاستثمار، يطلق على النوع الأول الحسابات الاستثمارية المشتركة (المطلقة)، وهي الحسابات التي يفوض أصحابها المصرف باستثمارها على أساس عقد المضاربة الشرعية دون ربطها بمشروع أو برنامج استثماري معين، وتشارك هذه الأموال في أرباح الاستثمار وتحمل الخسارة (إلا لما كان من تعدي المصرف أو تقصيره)، أما النوع الثاني فهو الحسابات الاستثمارية المخصصة (المقيدة)، وهي التي يحدد أصحابها لمضاربتها نشاطاً محدداً (تجارياً أو عقارياً أو صناعياً) على أن يتحملوا نتائج هذا الاستثمار المخصص ربحاً أو خسارة، ويكون نصيب المصرف محدداً بنسبة شائعة من الربح (يمكن أن تدار هذه الحسابات على أساس الوكالة بالاستثمار، أو بأجر معلوم). تمثل هذه الودائع المصدر الرئيسي لتدفق الأموال إلى المصرف الإسلامي التي يقوم باستثمارها.⁴

3 ثالثاً: الدراسة التطبيقية:

3.1 التوصيف الإحصائي:

يضم الجدول رقم (1) التوصيف الإحصائي لمتغيرات الدراسة، متمثلة بالمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية بإضافة إلى أعلى قيمة وأقل قيمة ومعامل الالتواء والنقلطح. تراوح معدل العائد على حقوق الملكية بين (0.239) و(-0.810) بمتوسط مقداره (0.056) وانحراف معياري (0.240) حيث كانت القيمة العليا من نصيب مصرف الامارات الإسلامي عام 2008، ويعود السبب إلى انخفاض المقام-حقوق

⁴ SAEED, M.S. 2014 Bank-related, Industry-related and Macroeconomic Factors Affecting Bank Profitability: A Case of the United Kingdom - Research Journal of Finance and Accounting. Vol 5, No. 2. pp.42-50

الملكية- واعتماد المصرف على التمويلات الخارجية في ذلك العام الذي سبق عام 2009 حيث تم إصدار المزيد من الأسهم ، أما القيمة الدنيا كانت من نصيب مصرف الهلال عام 2019، ويعود السبب إلى ارتفاع قيمة المصاريف في ذلك العام حيث تضاعفت قيمة مخصصات انخفاض قيمة الموجودات إلى عشرة أضعاف نسبة إلى عام 2018 ، بينما كان متوسط ربحية السهم الواحد (0.196)، تركزت الودائع في الحسابات الاستثمارية تلتها الجارية ثم الادخارية بالنسبة للقيمة، حيث بلغ متوسط الودائع في الحسابات الاستثمارية (0.246) من اجمالي الأصول.

وبلغت أعلى قيمة سنوية لحجم الودائع في الحسابات الجارية للمصارف عينة الدراسة (34,053,855,000) درهم حققها مصرف دبي الإسلامي عام 2017، فيما كانت أعلى قيمة لحجم الودائع في الحسابات الاستثمارية (109,848,209,000) درهم تتبع لمصرف دبي الإسلامي أيضاً عام 2019، كما أن القيمة الأكبر للودائع في الحسابات الادخارية أيضاً كانت من نصيب مصرف دبي الإسلامي حيث بلغت (22,043,412,000) درهم عام 2019، ويعزى استحواذ مصرف دبي على الشريحة الأكبر من مختلف أنواع الودائع المصرفية إلى أنه أكبر مصرف إسلامي في الامارات، وأحد أكبر مصرفين متوافقين مع الشريعة الإسلامية في العالم بالتناسب مع ارتفاع قيمة صافي ربحيته .

بينما تراوح حجم الأصول للمصارف المدروسة ما بين (1,927,953,000) درهم و(231,795,634,000) درهم.

بلغ متوسط معدل التضخم السنوي خلال فترة الدراسة (0.019)، ومتوسط معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي (0.027).

3.2 الارتباط بين متغيرات الدراسة:

يوضح الجدول رقم (2) معاملات الارتباط بين متغيرات الدراسة حيث تبين وجود علاقة ارتباط قوية بين مؤشري الربحية، كما يوجد ارتباط قوي بين ربحية السهم الواحد وحجم الودائع في الحسابات الاستثمارية والحسابات الجارية، لكن يظهر وجود علاقة عكسية

بين الودائع في الحسابات الادخارية ومؤشري الربحية، مما يدل على أن زيادة حجم الودائع في الحسابات الجارية يترافق مع انخفاض في مؤشرات الربحية.

3.3 اختبار الفرضيات وتحليل البيانات:

للقوف على تأثير الودائع في ربحية المصارف الإسلامية وأي نوع يستحوذ على التأثير الأكبر، قامت الباحثة بإجراء تحليل انحدار خطي لوجي متعدد، باستخدام طريقة المربعات الصغرى، حيث استخدمت مؤشري الربحية (العائد على حقوق الملكية - ربحية السهم الواحد) كمتغيرات تابعة، كما استخدمت (نسبة الودائع الجارية - نسبة ودائع الاستثمار - نسبة ودائع التوفير) كمتغيرات مستقلة.

واعتمدت الباحثة المتغيرات الضابطة المستقلة الآتية (الكفاءة التشغيلية - التضخم - الناتج المحلي الإجمالي) حيث أجرت الاختبار مرة بوجود المتغيرات الضابطة ومرة دونهم بعد مفاضلة ثلاثة نماذج انحدار متعدد مختلفة (النموذج التجميعي - نموذج التأثيرات الثابتة - نموذج التأثيرات العشوائية) بإجراء اختبارين لاختيار النموذج الأفضل واعتماده. أي أن الباحثة قدرت النموذجين الآتيين:

$$\widehat{ROE}_{it} = \alpha + \beta_1 CA_{it} + \beta_2 IA_{it} + \beta_3 SA_{it} + \beta_4 OE_{it} + \beta_5 INF_{it} + \beta_6 GDP_{it} + \varepsilon_T$$

$$\widehat{EPS}_{it} = \alpha + \beta_1 CA_{it} + \beta_2 IA_{it} + \beta_3 SA_{it} + \beta_4 OE_{it} + \beta_5 INF_{it} + \beta_6 GDP_{it} + \varepsilon_T$$

ولأخذ حالة عدم التجانس بعين الاعتبار، وتصحيح الأخطاء المعيارية استخدمت الباحثة أسلوب White cross-section standard errors & covariance في التحليل، وتجنباً لمشكلة الارتباط الذاتي قامت الباحثة بإدخال المتغير التابع مع درجة إبطاء (1) كمتغير مستقل في المعادلة بحيث تصبح قيمة احصائية Durbin-Watson قريبة من (2).

3.3.1 أولاً: المتغير التابع: العائد على حقوق الملكية:

3.3.1.1 الاختبار الأول:

يهدف المفاضلة بين النموذج التجمعي ونموذج التأثيرات الثابتة أدخلت المتغيرات الضابطة مع المتغيرات المستقلة والمتغيرات التابعة في نموذج واحد، واستخدمت الباحثة اختبار LIKELIHOOD RATIO. نلاحظ أن قيمة مستوى الدلالة للاختبار $P=0.07$ وهو يقل عن 5%، لذا نقبل فرضية العدم ونرفض الفرضية البديلة، ومن ثم يكون النموذج المناسب هو النموذج التجمعي. كما يجدر الإشارة إلى عدم إمكانية إجراء الاختبار من خلال نموذج التأثيرات العشوائية، لأن من شروطه أن يكون عدد الوحدات المقطعية أكبر من عدد المتغيرات المستقلة.

تشير نتائج التحليل الإحصائي في الجدول رقم (3) إلى أن العلاقة بين العائد على حقوق الملكية والودائع في الحسابات الاستثمارية طردية ومعنوية عند مستوى دلالة إحصائية 5%، أي أن تغير نسبة الودائع في الحسابات الاستثمارية إلى إجمالي الودائع بمقدار 1 بالمئة يؤدي إلى تغير ربحية السهم الواحد بمقدار 0.1272 بالمئة، وكذلك فإن ارتفاع نسبة الودائع في الحسابات الادخارية يؤثر بشكل طردي في العائد على حقوق الملكية كما أنه معنوي وذو دلالة إحصائية عند مستوى 5%، وبالتالي فإن ارتفاع نسبة الودائع في الحسابات الادخارية بمقدار 1 بالمئة يؤدي إلى ارتفاع العائد على حقوق الملكية بنسبة 0.1925 بالمئة، كما أن النموذج يشير إلى وجود تأثير طردي لكنه غير معنوي لنسبة الودائع في الحسابات الجارية في العائد على حقوق الملكية لذا نرفض الفرضيتين رقم 2 و3 ونقبل الفرضية رقم 1.

وفيما يخص المتغيرات الضابطة، نلاحظ أن معدل التضخم هو المتغير الضابط الوحيد الذي يمتلك تأثير معنوي في العائد على حقوق الملكية، فعندما يزداد معدل التضخم بمقدار 1 بالمئة يزداد العائد على حقوق الملكية بمقدار 0.9948 بالمئة. كذلك فإن العلاقة بين العائد على حقوق الملكية والنتائج المحلي الإجمالي علاقة طردية لكنها غير

معنوية. من خلال قيمة معامل التحديد المعدل ($R^2Adj = 38\%$) نستطيع القول أن المتغيرات المستقلة استطاعت تفسير 38% من التغيرات الحاصلة في معدل العائد على حقوق الملكية وذلك وفقاً للنموذج التالي:

$$ROE_{it} = 0.0052 + 0.0107 CA_{it} + 0.1272 IA_{it} + 0.1925 SA_{it} \\ - 0.1062 OE_{it} + 0.9948 INF_{it} + 0.1624 GDP_{it} \\ + 0.0369 ROE$$

3.3.1.2 الاختبار الثاني:

قامت الباحثة بإعادة الاختبار السابق دون المتغيرات الضابطة، فأشارت نتائج التحليل الإحصائي في الجدول رقم (3) إلى وجود علاقة طردية معنوية عند مستوى دلالة إحصائية 5% بين كل من نسبة الودائع في الحسابات الاستثمارية ومعدل العائد على حقوق الملكية أي أن ارتفاع نسبة الودائع في الحسابات الاستثمارية بمقدار 1 بالمئة يؤدي إلى زيادة معدل العائد على حقوق الملكية بمقدار 0.1578 بالمئة.

وكذلك نلاحظ أن العلاقة بين معدل العائد على حقوق الملكية والودائع في الحسابات الادخارية علاقة طردية معنوية عند مستوى دلالة إحصائية 5%، حيث أن زيادة نسبة الودائع في الحسابات الادخارية بمقدار 1 بالمئة يؤدي إلى زيادة معدل العائد على حقوق الملكية بمقدار 0.2266 بالمئة، كما أن النموذج يشير إلى وجود أثر طردي لكنه غير معنوي للودائع في الحسابات الجارية في العائد على حقوق الملكية، لذا نرفض الفرضيتين رقم 2 و3 ونقبل الفرضية رقم 1 وفق هذا النموذج.

من خلال قيمة ($R^2Adj = 26\%$) نستطيع القول أن 26% من التغيرات في العائد على حقوق الملكية استطاعت المتغيرات المستقلة الداخلة في التحليل تفسيرها وذلك وفق النموذج الآتي:

$$ROE_{it} = 0.01936 + 0.0158 CA_{it} + 0.1578 IA_{it} + 0.2266 SA_{it} \\ + 0.0284 ROE$$

3.3.2 ثانياً: المتغير التابع: ربحية السهم الواحد:

3.3.2.1 الاختبار الأول:

من خلال إجراء اختبار Likelihood Ratio، تبين أن قيمة مستوى الدلالة 0.11 وهو يزيد عن 0.05، لذا نقبل فرضية العدم ونرفض الفرضية البديلة، ومن ثم يكون الاختيار النهائي في صالح النموذج التجميعي. كما يجدر الإشارة إلى عدم إمكانية إجراء الاختبار من خلال نموذج التأثيرات العشوائية، لأن من شروطه أن يكون عدد الوحدات المقطعية أكبر من عدد المتغيرات المستقلة. إن نتائج التحليل الإحصائي تشير إلى عدم وجود أثر معنوي لأي نوع من الودائع على ربحية السهم الواحد. ومن ثم نقبل الفرضيات 4 و 5 و 6.

وفي الحديث عن المتغيرات الضابطة نلاحظ وجود علاقة طردية ذات دلالة إحصائية بين ربحية السهم الواحد ومعدل التضخم، فعندما يرتفع معدل التضخم بمقدار واحد بالمئة تزداد نسبة ربحية السهم الواحد بمقدار 1.2 درهم. ويمكن تفسير هذه النتيجة بأن التضخم يترافق مع تحسن الأوضاع الاقتصادية مما يزيد من ربحية استثمارات المصرف الإسلامي.

أما العلاقة بين ربحية السهم الواحد والنتائج المحلي الإجمالي فهي علاقة طردية لكنها غير معنوية، كما أن العلاقة بين ربحية السهم الواحد والكفاءة التشغيلية عكسية لكنها غير معنوية. من خلال قيمة معامل التحديد المعدل نلاحظ أنها (76% = R^2Adj) أي أنه نستطيع القول أن 76% من التغيرات في ربحية السهم الواحد استطاعت المتغيرات المستقلة الداخلة في التحليل تفسيرها وذلك وفق النموذج الآتي:

$$EPS = 0.04269 - 0.0522 CA_{it} + 0.1545 IA_{it} - 0.0339 SA_{it} \\ - 1.5621 OE_{it} + 1.2011 INF_{it} + 0.0742 GDP_{it} \\ + 0.6694 EPS$$

3.3.2.2 الاختبار الثاني:

قمنا بإعادة الاختبار السابق دون المتغيرات الضابطة، فأشارت نتائج التحليل الإحصائي في الجدول رقم (1) إلى أن متغير الودائع في الحسابات الاستثمارية هو المتغير الوحيد من أنواع الودائع الذي يمتلك تأثير معنوي في ربحية السهم الواحد عند مستوى دلالة 5%، فعندما تزداد نسبة إجمالي الودائع في الحسابات الاستثمارية بمقدار 1 بالمئة تزداد ربحية السهم الواحد بمقدار 0.24 درهم، أي أننا نرفض فرضية العدم رقم 5 وفق هذا النموذج. أما العلاقة بين ربحية السهم الواحد والودائع في الحسابات الجارية فنلاحظ أنها علاقة عكسية غير معنوية، كذلك العلاقة بين ربحية السهم الواحد والودائع في الحسابات الادخارية فإنها طردية لكنها غير معنوية، لذا نقبل الفرضيتين رقم 4 و 6 وفق هذا النموذج.

من خلال قيمة معامل التحديد المعدل ($R^2Adj = 74\%$) نستطيع القول أن 74% من التغيرات في ربحية السهم الواحد استطاعت المتغيرات المستقلة الداخلة في التحليل تفسيرها.

$$EPS = 0.01527 - 0.0510 CA_{it} + 0.2420 IA_{it} + 0.0594 SA_{it} + 0.6278 EPS$$

وبالتالي من النتائج أعلاه نستنتج أن ربحية السهم الواحد تتأثر إيجاباً بالودائع في الحسابات الاستثمارية.

4 النتائج والتوصيات:

مما تقدم نستطيع القول أن الودائع في الحسابات الاستثمارية والادخارية أثرت إيجاباً في العائد على حقوق الملكية وهذا يتفق مع دراسة Kawshala & Panditharathna

2017 على خلاف الودائع في الحسابات الجارية والتي لم تبد أثر معنوياً في معدل العائد على حقوق الملكية، وهذا متوقع بسبب عدم إمكانية المصرف الإسلامي الاستفادة من الودائع الجارية في أنشطته الاستثمارية.

في حين أثبتت الدراسة أنه من بين أنواع الودائع الثلاثة لم يظهر أي أثر معنوي في ربحية السهم الواحد، إلا أثراً إيجابياً للودائع في الحسابات الاستثمارية، وهذا يتوافق مع نتائج دراسة سعادة، الزيدانيين، الشاعر (2016) ويعود تفسير ذلك إلى أن تراكم الودائع في الحسابات الاستثمارية، والتي تتسم بطول مدة الإيداع نسبة لنوعي الودائع الآخرين يتيح للمصرف الإسلامي استثماره في أنشطة ذات آجال أطول، والتي تتسم عادة بعائد أكبر مما يعود بالنفع على ربحية المصرف. وبالإشارة إلى المتغيرات الضابطة، نلاحظ أن مؤشر التضخم قد أبدى أثراً إيجابياً كلاً من ربحية السهم الواحد والعائد على حقوق الملكية وهذا ينسجم مع دراسة (Sehrish, Faiza & Khalid, 2011).

وذلك لأن التضخم يمنح المصارف الفرصة لمراجعة معدلات أرباحها ورفعها في مختلف أنواع عقودها مما يؤدي لزيادة إيرادات المصرف التي تستجيب بشكل أسرع من التكاليف.

مما سبق نوصي المصارف الإسلامية ببذل جهد إضافي لجذب مزيد من الودائع في الحسابات الاستثمارية وتليها الودائع في الحسابات الادخارية لما يسهم به ذلك من رفع معدل العائد على حقوق الملكية، وعليها محاولة اقناع المودعين إلى تخفيض حجم الودائع الجارية.

على الرغم من تنوع الفرص الاستثمارية في دولة الإمارات العربية المتحدة، إلا أن المصارف الإسلامية قد نجحت في جذب الودائع على اختلاف أنواعها.

وبالتالي من الحري بالمصارف الإسلامية في الدول ذات الفرص الاستثمارية الأقل أن تستقطب المزيد من الودائع، مع ضرورة ملاحظة أن معدلات التضخم المرتفعة ستقف حائلاً أمام قدرة المصارف الإسلامية على استقطاب الودائع طالما كانت عوائد هذه الودائع تقل عن معدلات التضخم.

كما نوصي الباحثين بالتعمق أكثر وفحص أي نوعي الحسابات الاستثمارية، المطلقة والمقيدة أكثر ربحية حال نشر وتوفر التفاصيل المتعلقة بالحسابات الاستثمارية.

5 الجداول:

الالتواء	الانحراف المعياري	القيمة الدنيا	القيمة العليا	الوسيط	المتوسط	العائد على حقوق الملكية
-7.702	0.240	-1.943	0.239	0.081	0.056	ربحية السهم الواحد
0.239	0.239	-0.684	0.740	0.122	0.196	الودائع في الحسابات الجارية
0.226	0.058	0.058	0.302	0.168	0.171	الودائع في الحسابات الادخارية
0.029	0.189	0.000	0.555	0.264	0.246	الكفاءة التشغيلية
0.385	0.060	0.000	0.239	0.087	0.083	معدل التضخم
2.994	0.011	0.000	0.090	0.021	0.023	الناتج المحلي الإجمالي
2.636	0.024	-0.015	0.122	0.015	0.019	
-1.333	0.029	-0.052	0.069	0.030	0.027	

تأثير حسابات الودائع في ربحية المصارف الإسلامية المدرجة في سوق دبي المالي

التقلّح	4.576	4.677	2.49	1.492	2.411	8.928	2.148	4.861
---------	-------	-------	------	-------	-------	-------	-------	-------

جدول رقم (1) التوصيف الإحصائي لمتغيرات الدراسة (2008-2019).

التوصيف الإحصائي	معدل التضخم	الكفاءة التشغيلية	الودائع في الحسابات الادخارية	الودائع في الحسابات الاستثمارية	الودائع في الحسابات الجارية	الودائع في الحسابات الادخارية	الودائع في الحسابات الاستثمارية	الودائع في الحسابات الجارية	ربحية السهم الواحد	حقوق الملكية العائد على الملكية	العائد على حقوق الملكية
الكفاءة التشغيلية	1.000										
	-0.097	0.003	1.000	1.000	1.000	0.003	0.003	0.003	0.168	0.256	1.000
									0.064	0.048	0.163
									0.346	-0.125	0.163
									0.680		0.163
									-0.066		0.163
									-0.218	-0.134	0.163
									0.181	0.256	0.163
									0.098	0.048	0.163

معدل التضخم							1.000	
النتائج المحلي الإجمالي								1.000

الجدول رقم (2) مصفوفة معاملات الارتباط بين متغيرات الدراسة (2008-2019).

	النتائج بوجود المتغيرات		النتائج دون المتغيرات	
	المضاربة الإسلامية المدرجة في سوق دبي المالي		تأثير حسابات الودائع في ربحية	
المتغير المستقل	العائد على حقوق الملكية	ربحية السهم الواحد	العائد على حقوق الملكية	ربحية السهم الواحد
الثابت	0.0052 (0.772)	0.04269 (0.362)	0.01936 (0.216)	0.01527 (0.539)
الودائع في حسابات الادخار	0.1925 (0.028)	-0.0339 (0.736)	0.2266 (0.001)	0.0594 (0.362)
الودائع في الحسابات الجارية	0.0107 (0.915)	-0.0522 (0.703)	0.0158 (0.898)	-0.0510 (0.778)
الودائع في حسابات الاستثمار	0.1272 (0.000)	0.1545 (0.132)	0.1578 (0.000)	0.2420 (0.013)
الكفاءة التشغيلية	-0.1062 (0.763)	-1.5621 (0.059)		
النتائج المحلي الإجمالي	0.1624 (0.565)	0.0742 (0.870)		
معدل التضخم	0.9948 (0.000)	1.2011 (0.020)		

المتغير المستقل (1)	0.0369 (0.021)	0.6694 (0.000)	0.0284 (0.036)	0.6278 (0.000)
R^2 المعدلة	0.38	0.76	0.26	0.74

الجدول رقم (3): نتائج تحليل الانحدار اللوحي للمتغيرات المستقلة على مؤشري الربحية (2008-2019).

6 المراجع:

اللامي، علي 2016 أثر الودائع في صافي دخل المصارف بحث تطبيقي في مصرف الشرق الأوسط العراقي للاستثمار، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة. ع 48، 376-361.

تسابت، عبد الرحمن قنوني، حبيب. 2019 أهمية الودائع المصرفية في تكوين رأس المال الثابت. دراسة حالة المنظومة المصرفية الجزائرية(1990-2012)، مجلة المعرفة. 105-98.

المغربي، عبد الحميد. 2004 الإدارة الاستراتيجية في البنوك الإسلامية. مكتبة الملك فهد الوطنية، جدة، 460.

سعادة، عبد الله. الزايدنين، هيام. الشاعر، باسل. 2016 أثر توظيف الودائع الاستثمارية في ربحية المساهمين. دراسة تطبيقية على المصارف الإسلامية الأردنية. المجلة الأردنية في الدراسات الإسلامية ع 2، 290-267.

GUL, S. IRSHAD, F., AND ZAMAN, K.2011 Factors Affecting Bank Profitability in Pakistan, The Romanian Economic Journal. Department of International Business and Economics from the Academy of Economic Studies Bucharest, vol. 14(39), pp. 61-87

SAEED, M.S. 2014 Bank-related, Industry-related and Macroeconomic Factors Affecting Bank Profitability: A Case of the United Kingdom – Research Journal of Finance and Accounting. Vol 5, No. 2. pp.42-50

KAWSHALA H & PANDITHARATHNA K 2017 The Factors
Effecting on Bank Profitability International Journal of Scientific and
Research Publications , Vol 7, No. 2. pp. 212–216

محددات كفاية رأس المال ودورها في الاستقرار

المالي المصرفي

دراسة تطبيقية على المصارف التقليدية الخاصة

السورية

محمد بدر داود*¹

الدكتور المشرف: سليمان موصللي + الدكتور: عفيف صندوق

المخلص

يهدف البحث إلى دراسة أثر العوامل المكونة لكفاية رأس المال المصرفي في الاستقرار المالي المصرفي على مستوى القطاع المصرفي السوري خلال الفترة ما بين 2011-2018، وذلك باستخدام نموذج (Panel data analysis)، كما تم اعتماد ما يعرف بأنموذج (Z_Score) الخاص بالمنظمات الخدمية والذي يستخدم لقياس احتمال تعرض المصرف لمخاطر العسر المالي لمجموع القطاع المصرفي للتعبير عن المتغير المستقل المتمثل في الاستقرار المالي المصرفي.

أظهرت النتائج وجود أثر موجب لكل من مؤشرات مخاطر السيولة والائتمان ومعدل القوة الإيرادية، أي أن زيادة السيولة يخفض من احتمال التعرض للعسر المالي، ووجود أثر عكسي لمؤشر مخاطر رأس المال، في حين أظهرت النتائج عدم وجود أثر ذو دلالة إحصائية لمؤشر مخاطر سعر الفائدة في الاستقرار المالي المصرفي.

وقد أوصت الدراسة بضرورة قيام المصارف بزيادة الإيرادات المتأتية من العمولات المصرفية والخدمات، وضرورة توفر إطار متكامل وفاعل لإدارة المخاطر في كل مصرف، والعمل على حث المصارف السورية على استكمال رأس مالها المدفوع لتتوافق

• طالب دكتوراه: جامعة دمشق - كلية الاقتصاد - قسم المصارف

محددات كفاية رأس المال ودورها في الاستقرار المالي المصرفي دراسة تطبيقية على المصارف التقليدية الخاصة السورية

مع متطلبات الجهات الرقابية لما له من تأثير إيجابي على تنوع أعمال ونشاطات المصرف، فضلاً عن ضرورة دراسة البنود التي تتأثر بتقلبات سعر الفائدة سواءً بجانب الموجودات أو المطلوبات، بالشكل الذي يؤدي إلى تخفيض حجم المخاطر التي قد تتعرض لها المصارف نتيجة للتحركات في أسعار الفائدة، والعمل على الاستفادة من هذه التحركات إيجابياً الأمر الذي يعزز الاستقرار المالي المصرفي، والعمل على الالتزام بالمعايير الدولية المتعلقة بكفاية رأس المال وفق متطلبات لجنة بازل والمنتجات المصرفية الأخرى لزيادة إيراداتها.

Abstract

The research aims to study the impact of the factors constituting the adequacy of banking capital on banking financial stability at the level of the Syrian banking sector during the period between 2011-2018, using the (Panel data analysis) model, and what is known as the (Z_Score) model of service organizations, which It is used to measure the possibility of a bank being exposed to the risks of financial distress for the entire banking sector to express the independent variable represented in banking financial stability.

The results showed a positive effect for each of the liquidity and credit risk indicators and the rate of revenue strength, that is, the increase in liquidity reduces the possibility of exposure to financial hardship, and the presence of an adverse effect on the capital risk indicator, while the results showed the absence of a statistically significant effect of the interest rate risk indicator on stability. Bank financial.

The study recommended the need for banks to increase revenues from banking commissions (services), and the need to provide an integrated and effective framework for risk management in each bank, and to urge Syrian banks to complete their paid-up capital to comply with the requirements of the regulatory authorities because of its positive impact on the diversity of business and activities. The bank, in addition to the need to study the items that are affected by interest rate fluctuations, whether beside assets or liabilities, in a way that leads to a reduction in the amount of risks that banks may be exposed to as a result of movements in interest rates, and work to benefit from these movements positively, which enhances banking financial stability, And work to adhere to international standards related to capital adequacy in accordance with the requirements of the Basel Committee and other banking products to increase their revenues

1- المقدمة:

يعتقد البعض أنّ الاهتمام بموضوع كفاية رأس المال يعود إلى أزمة الديون العالمية في بداية الثمانينيات من القرن الماضي، حيث يعتبره السبب الحقيقي والوحيد لصدور مقررات بازل المعروفة باسم "بازل 1"، والواقع أن الاهتمام بكفاية رأس المال يعود إلى فترة طويلة قبل ذلك، ففي منتصف القرن التاسع عشر صدر قانون لبنوك الولايات المتحدة الأمريكية يحدّد الحد الأدنى لرأس مال كلّ بنك وفقاً لعدد السكان في المنطقة التي يعمل فيها، وفي منتصف القرن العشرين ازداد اهتمام السلطات الرقابية بموضوع الكفاية عن طريق وضع نسب مالية تقليدية مثل حجم الودائع إلى رأس المال وحجم رأس المال إلى إجمالي الأصول، ولكن هذه الطرق فشلت في إثبات جدواها خاصة في ظلّ اتجاه البنوك نحو زيادة عملياتها الخارجية وعلى وجه التحديد البنوك الأمريكية واليابانية، وهو ما دفع بجمعيات المصرفيين في ولايتي "نيويورك و النيو" بصفة خاصة إلى البحث عن أسلوب مناسب لتقدير كفاية رأس المال عن طريق قياس حجم الأصول الخطرة ونسبتها إلى رأس المال¹.

وفي ظل هذه المعطيات بدأ التفكير في البحث عن آليات لمواجهة تلك المخاطر، وإيجاد فكر مشترك بين البنوك المركزية في دول العالم المختلفة يقوم على التنسيق بين تلك السلطات الرقابية للتقليل من المخاطر التي تتعرض لها البنوك، ونتيجة لذلك تشكلت لجنة بازل أو بال للرقابة المصرفية من محافظي البنوك المركزية للدول الصناعية العشر في نهاية عام 1974.

وفي عام 2001 أصدرت اللجنة المقترحات الجديدة الخاصة بكفاية رأس المال، والتي اشتملت بالإضافة للمخاطر الائتمانية والتسويقية، على المخاطر التشغيلية وتغيير الأوزان المخصصة لمخاطر الائتمان ومخاطر السوق، ليتم في منتصف عام 2006 إصدار اتفاقية" بازل 2 على أن يتم الالتزام بتطبيقها في عام 2007.

ولاحقاً لأزمة الرهن العقاري أدرك قادة مجموعة الـ G20 خلال عام 2010 أهمية تعزيز الاستقرار المالي من خلال ما يعرف بالشمول المالي، من خلال دعوة مجموعة من خبراء

¹ زيدان، إيهاب غازي. (2011). مدى تطبيق معايير بازل II على قطاع المصارف الخاصة في سورية. رسالة دكتوراة، جامعة دمشق، سورية ص52

الشمول المالي وخمس هيئات دولية للعمل على وضع المعايير الدولية للبدء في تكثيف العمل على تطبيق الشمول المالي، لأنه يعزز من الاستقرار المالي كما يساهم في النمو الاقتصادي، والكفاءة المالية، فضلاً عن الاجتماعي فيما يتعلق بتحسين الحالة المعيشية للعملاء وخاصة الفقراء منهم.

وهو ما بات يعرف بنظرية ال I-SIP كإطار متكامل للشمول المالي للموامة بين الشمول المالي كهدف استراتيجي جديد وبين الأهداف الثلاثة الأخرى المتعارف عليها وهي: الاستقرار المالي والنزاهة المالية والحماية المالية للمستهلك¹.

ووفقاً لتقرير صندوق النقد العربي عام 2015 فإن توفر مستوى مرتفع من الشمول المالي يساعد الفقراء على تحسين مستوى المعيشة، كما يولد قطاع أعمال صغيرة تتمتع بقوة نسبية أكبر عبر إحداث تنمية مالية تدعم الاستقرار المالي والاجتماعي والسياسي، والذي ينعكس بدوره على زيادة استقرار النظام المالي.

2- المشكلة:

يُتَّصف العمل المصرفي بالتَّغير والديناميكية، بالرغم من أنه تاريخياً كان يُعتبر من أكثر الأعمال عُرضةً للتَّظيم والمراقبة، ولكن هذه الصفة بدأت بالتَّغير حيث بدأ العمل المصرفي يتصف بالحرية وبانكماش حجم التعليمات والقيود الخاصة بها. فبعد أن كان مرتكزاً حول الإدارة الحريضة لأصول وخصوم البنك أصبح تركيزه الآن منصباً حول المخاطرة وإدارتها والحصول على عوائد أعلى، وفي ظل التطورات المتلاحقة التي تشهدها الأسواق العالمية وتزايد حدة المنافسة المحلية والعالمية المترافق مع تصاعد حجم المخاطر المصرفية، بدأت المصارف المركزية البحث عن آليات لمواجهة تلك المخاطر التي تتعرض لها البنوك وتدعيم مراكزها المالية بهدف تحقيق الاستقرار للنظام المالي المصرفي.

وبالتالي فإن مشكلة البحث تتلخص في:

¹صندوق النقد العربي (2015) العلاقة المتداخلة بين الاستقرار المالي والشمول المالي، مجلس محافظي المصارف المركزية ومؤسسات النقد العربية.

ما هي العوامل التي تسهم في تحقيق الاستقرار المالي المصرفي السوري الخاص؟

3- الهدف:

يهدف البحث إلى بيان العلاقة بين كفاية رأس المال المصرفي ممثلة بالعوامل المكونة لها من جهة والاستقرار المالي المصرفي، وبيان أكثر هذه العوامل أثراً في الاستقرار المالي المصرفي، مما يشير إلى توجهات لجنة بازل في إدارة المخاطر بتحقيق الاستقرار المالي المصرفي على مستوى القطاع المصرفي في كل بلد على حدى.

4- الأهمية:

تبرز أهمية البحث انطلاقاً من حدوثه من حيث التطرق إلى موضوع الاستقرار المالي المصرفي وربطه مع العوامل المحددة لكفاية رأس المال، فضلاً عن المرحلة الحرجة التي مرّ بها القطاع المصرفي السوري في ظل الأزمة الحالية التي تمثل فترة الدراسة وما للنتائج من أهمية في هذا المجال، كما تبرز أهمية هذا البحث بالنسبة للقائمين على إدارة المصارف في إبراز أهمية إدارة المخاطر كأداة لتحقيق الاستقرار المالي، وأخير تساعد الجهات الإشرافية في تحديد أي العوامل الخاصة بكفاية رأس المال الأكثر تأثيراً وارتباطاً بالاستقرار المالي المصرفي وهو ما يفتح الباب أمام دراسات وأبحاث جديدة تسهم في تعزيز هذا الاستقرار.

5- الفرضيات:

ينطلق البحث من الفرض التالي:

لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لكل من (مخاطر سعر الفائدة، مخاطر السيولة، مخاطر الائتمان، مخاطر رأس المال، معدل القوة الإيرادية) كمكونات لكفاية رأس المال المصرفي في الاستقرار المالي المصرفي في المصارف التجارية السورية ويتفرع من هذه الفرضية الأساسية الفرضيات الفرعية التالية:

1. لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لمخاطر السيولة في الاستقرار المالي المصرفي.
2. لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لمخاطر الائتمان في الاستقرار المالي المصرفي.

3. لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لمخاطر رأس المال في الاستقرار المالي المصرفي.

4. لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لمخاطر سعر الفائدة في الاستقرار المالي المصرفي.

5. لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لمعدل القوة الإيرادية في الاستقرار المالي المصرفي.

6- مجتمع البحث:

يتمثل مجتمع الدراسة من كافة البنوك التجارية العاملة في الجمهورية العربية السورية والمدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية والتي تتكون من (11) بنك خلال فترة الدراسة الممتدة من 2011-2018،

7- أسلوب ومنهج البحث:

لتحقيق أهداف البحث ووصولاً لأفضل النتائج، تم استخدام المنهج الاستقرائي من خلال قراءة بعض المراجع والمنشورات والدراسات السابقة المتعلقة بالموضوع بغرض الاستفادة منها في صياغة الجوانب النظرية للبحث، كما تم استخدام المنهج الوصفي التحليلي لوصف وتحليل وتفسير نتائج الدراسة التطبيقية من خلال تحليل البيانات المالية المتعلقة بمتغيرات البحث باستخدام الأساليب الإحصائية الملائمة لقياس أثر المتغيرات المستقلة في الاستقرار المالي المصرفي وذلك باستخدام برنامج E Views لتحليل هذه البيانات وصولاً إلى النتائج.

$$y_{it} = \alpha + X_{it}\beta + \varepsilon_{it}$$

X: متجه يشمل العديد من المتغيرات المستقلة وهي (مخاطر السيولة: LR ، مخاطر الائتمان: CR ، مخاطر رأس المال: CPR ، مخاطر سعر الفائدة: IR ، معدل القوة الإيرادية: RP).

ε: يشير إلى الخطأ العشوائي (احتمالية حدوث خطأ في النموذج أو مقدار الخطأ في النموذج)، أي أنه يمثل الجزء من الاستقرار المالي المصرفي الذي يتغير بشكل عشوائي نتيجة عوامل أخرى لا يتضمنها النموذج.

للتعبير عن متغير الاستقرار المالي (y) فقد تم اعتماد ما يعرف بأنموذج (Z_Score^1) الخاص بالمنظمات الخدمية والذي يستخدم لقياس احتمال تعرض المصرف لمخاطر العسر المالي لمجموع القطاع المصرفي، الذي تعكس قيمته المرتفعة قدرة الجهاز المصرفي على البقاء في حالة الاستقرار والابتعاد عن احتمالية الوقوع في حالة الفشل المالي، وهو بذلك يعد من المقاييس المهمة والشائعة والتي استخدمت في العديد من الدراسات للتعبير عن الاستقرار المالي أهمها (Morgan & Pontines, 2014)، (Vildov, 2017)، (العراقي وأنعمي 2018)،

$$Z_{it} = BFS_{it} = 6.56 x_{1it} + 3.26 x_{2it} + 6.72 x_{3it} + 1.05 x_{4it}$$

x_{1it} : نسبة رأس المال العامل إلى مجموع الموجودات للمصرف للفترة t

x_{2it} : نسبة الأرباح المحتجزة إلى مجموع الموجودات للمصرف ا للفترة t

x_{3it} : نسبة الإيرادات قبل الفوائد والضرائب إلى مجموع الموجودات للمصرف ا للفترة t

x_{4it} : نسبة القيمة السوقية لحقوق المالكين إلى القيمة الدفترية للمطلوبات للمصرف ا للفترة t

BFS_{it} : الاستقرار المالي المصرفي للمصرف ا للفترة t

8- الدراسات السابقة:

1. دراسة (الطيب وشحاتيت، 2011): بعنوان "تحليل قياسي لتطبيق كفاية رأس

المال على ربحية البنوك التجارية حالة الأردن"

هدفت الدراسة إلى قياس الآثار المترتبة على تطبيق البنوك التجارية في الأردن لمعيار كفاية رأس المال على ربحيتها حيث استخدمت الدراسة تحليل السلاسل الزمنية المقطعية Panel data اثنتي عشر مؤشراً للربحية وهي (نسبة الملكية، نسبة المديونية، نسبة التسهيلات إلى الموجودات، نسبة التسهيلات إلى الودائع، نسبة الفوائد الدائنة إلى التسهيلات، نسبة الفوائد المدينة إلى الودائع، نسبة صافي هامش الفوائد إلى الموجودات،

¹المزيد حول مؤشر Z_Score :

Lepetit, Laetitia & Strobel, Frank, 2013, Bank insolvency risk and time-varying Z-score measures, Journal of International Financial Markets, Institutions & Money, Vol.25, PP.73-87

نسبة الفوائد والعمولات إلى إجمالي الموجودات، نسبة صافي هامش الإيرادات التشغيلية الإجمالية إلى الموجودات، نسبة العائد على الموجودات، نسبة العائد على حقوق المساهمين، نسبة العائد على السهم) ولجميع البنوك التجارية وعددها 15 للفترة الممتدة بين 2000-2007

وخلصت الدراسة إلى أن تطبيق معيار كفاية رأس المال لم يكن له أثر ذو دلالة إحصائية على ربحية البنوك التجارية في الأردن أو كان له أثر سلبي ولم يكن هناك أثر إيجابي لرفع رأس المال إلا على ثلاث نسب للربحية. وبذلك خالفت هذه الدراسة مثيلاتها من الدراسات التي أثبتت وجود علاقة طردية بين كفاية رأس المال وفقاً لمتطلبات لجنة بازل وعدد من مؤشرات الربحية.

2. دراسة (هوزان تحسين توفيق، 2015): بعنوان "قياس الاستقرار المالي لعينة

من المصارف التجارية المسجلة في سوق العراق للأوراق المالية للفترة

"(2010-2006)"

هدفت هذه الدراسة إلى قياس مدى استقرار المصارف التجارية والمسجلة في سوق العراق للأوراق المالية وذلك من خلال التقارير السنوية للمصارف المبحوثة من عام 2006 إلى 2010، وهذا بالإضافة إلى معرفة قدرة أنموذج Z-Score على إعطاء صورة متكاملة عن الاستقرار المالي المصرفي، وتكونت عينة البحث من 10 مصارف تجارية حيث تغطي جزءاً هاماً من القطاع المصرفي العراقي، وقد توصل البحث إلى مجموعة من الاستنتاجات والتوصيات، إذ كان من أهمها أنه لا توجد فروق بين المصارف الكبيرة والمصارف الصغيرة من حيث الاستقرار المالي في البيئة المالية والمصرفية العراقية، كما أوصى البحث بضرورة قيام المصارف المبحوثة بتطبيق القواعد والتعليمات المصرفية بشكل صحيح عند ممارستها لأنشطتها المصرفية حتى لا تدخل في حالة عدم الاستقرار المالي.

3. دراسة (Morgan & Pontines 2014): بعنوان "الاستقرار المالي

"Financial Stability and Financial Inclusion"

هدفت الدراسة إلى تحديد فيما إذا كان زيادة الشمول المالي يؤدي إلى زيادة أو تقليل الاستقرار المالي؟ أي دراسة العلاقة بين كل من الشمول المالي والاستقرار المالي، استخدمت الدراسة نموذج ال panel data لمجموعة من بيانات الدول المنشورة لدى البنك الدولي خلال الفترة 2005-2011 حيث اعتمدت مؤشر (Z-score) لقياس الاستقرار المالي، كما اعتمدت على مجموعة من المتغيرات لقياس الشمول المالي وهي حصة الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، الانتماء الخاص من المؤسسات المالية إلى الناتج المحلي الإجمالي، الاصول السائلة إلى الودائع والتمويل قصير الأجل، تدفق رأس المال الأجنبي إلى الناتج المحلي الإجمالي. وخلصت الدراسة إلى أن زيادة حصة الإقراض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم (SMEs) تساعد على الاستقرار المالي، وذلك بشكل رئيسي عن طريق تخفيض القروض المتعثرة واحتمال التخلف عن السداد من جانب المؤسسات المالية. هذا يشير إلى أن تدابير السياسة العامة لزيادة الشمول المالي، على الأقل من قبل الشركات الصغيرة والمتوسطة، سيكون لها فائدة جانبية للمساهمة في الاستقرار المالي، كما أن الناتج المحلي الإجمالي المرتفع للفرد يميل إلى زيادة الاستقرار المالي، في حين أن نسبة أعلى من الانتماء المصرفي الخاص إلى الناتج المحلي الإجمالي تقلل من الاستقرار المالي.

4. دراسة (Bokhari&et.al,2013): بعنوان "محددات نسبة كفاية رأس المال

في القطاع المصرفي " " Determinants of Capital Adequacy

"Ratio in Banking Sector an Empirical Analysis

اهتمت هذه الدراسة بتحليل محددات كفاية رأس المال (حيث تم الاعتماد على التقارير المالية للمصارف والتي تحتسبها من خلال قسمة مجموع صافي رأس المال الأساسي والمساند إلى مجموع الموجودات المرجحة بالمخاطر الائتمانية والسوقية والتشغيلية) في القطاع المصرفي الباكستاني، باستخدام طريقة المتوسط المرجح للمربعات الصغرى، وقد شملت عينة الدراسة 12 مصرفاً خلال الفترة الممتدة بين عامي (2005-2009) واقتصرت الدراسة على تحليل المحددات التالية (باعتبارها المتغيرات المستقلة): (الودائع المصرفية، العائد على حقوق الملكية، مخاطر المحفظة، معدل نمو الناتج المحلي

الإجمالي، ومتوسط نسبة كفاية رأس المال لمجمل القطاع المصرفي)، وقد خلصت الدراسة إلى أن كل من العائد على حقوق الملكية ومخاطر المحفظة والودائع ترتبط بعلاقة عكسية مع نسبة كفاية رأس المال في حين لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين باقي المتغيرات ونسبة كفاية رأس المال.

أولاً: مفهوم كفاية رأس المال المصرفي:

يُعتبر هيكل رأس المال ذو أثر هام على قيمة أية منشأة على العموم¹، والذي يتجلى بشكل رئيسي من خلال التدفقات النقدية المستقبلية المتوقعة بالإضافة إلى تكلفة رأس المال².

وهذا المصطلح يراد به توضيح العلاقة بين مصادر رأسمال المصرف والمخاطر التي قد تتعرض لها الموجودات أو أي عمليات قد ينفذها المصرف، وهي تعبير كذلك عن قدرة المصرف على الوفاء بالتزاماته أو مواجهة أي خسائر قد تتعرض لها المصارف.

وبالتالي يمكن اعتبارها أداة لقياس ملاءة المصرف وقدرته على مواجهة المخاطر مثل مخاطر الائتمان والمخاطر التشغيلية وما إلى ذلك من مخاطر، بمعنى أدوات احترازية وهو ما أكدته لجنة بازل في تقسيمها لهذه القواعد وخاصة تلك المتعلقة بالأموال الذاتية للمصرف، حيث تعتبرها الضامن الأساسي لملاءة المصرف في حالة تعرضه للمخاطر في عملياته المصرفية³.

وبشكل عام فإنه يتوجب على المصرف الاحتفاظ برأس مال مناسب لمواجهة حالات عدم التأكد المرتبطة بنطاق نشاطه، وذلك بشكل متكافئ مع طبيعة وحجم المخاطر المرتبطة بهذه النشاطات. ولذلك فإن تحديد حجم رأس المال ضروري لمواجهة المخاطر المصرفية،

¹Alexander, Carol _ Sheedy , Elizabeth. (2008). The Professional Risk Management Guide To Finance Theory Application. PRMIA, USA. P 173.

²الحناوي، محمد صالح، مصطفى، نهال فريد، العبد، جلال ابراهيم. (2009). الإدارة المالية (التحليل المالي للمشروعات الجديدة). المكتب الجامعي الحديث، الاسكندرية. ص 334

³الطالب، غسان. (2014، أيلول 7). بازل 3 ومفهوم كفاية رأس المال. استرجعت بتاريخ 18، نيسان 2017. من <http://www.alghad.com/articles/824152-%D8%A8%D8%A7%D8%B2%D9%84-3-%D9%88%D9%85%D9%81%D9%87%D9%88%D9%85-%D9%85%D8%B9%D9%8A%D8%A7%D8%B1-%D9%83%D9%81%D8%A7%D9%8A%D8%A9-%D8%B1%D8%A3%D8%B3-%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%A7%D9%84>

يمثل تحدياً هاماً لكل السلطات الرقابية والمصارف على حدٍ سواء، حيث أن مستويات رأس المال المنخفضة تعني عدم القدرة على مواجهة الخسائر والأحداث غير المتوقعة، وبالتالي تعريض أموال المصرف والمودعين للمخاطرة، ومن ناحية أخرى فإن احتفاظ المصرف برأس مال يفوق احتياجاته بالإضافة إلى عدم الكفاءة في استخدامه وتوظيفه سيؤثر سلباً على معدلات الربحية لديه¹.

ويتم احتساب هذه النسبة بالقيام بنسب رأس المال الرقابي (النتظيمي أو القانوني) إلى مجمل موجودات المصرف المرجحة بأوزان المخاطر، وقد تم تحديد الحد الأدنى لهذه النسبة على الشكل التالي²:

(رأس المال الأساسي + رأس المال المساند أو التكميلي) / الموجودات المرجحة بأوزان المخاطر: الحد الأدنى 8%

رأس المال الأساسي / الموجودات المرجحة بأوزان المخاطر: الحد الأدنى 4% ونتيجة لتراكم الديون المعدومة التي انعكست سلباً على رؤوس أموال المصارف واحتياطياتها العامة وكذلك ربحيتها، ونظراً لرغبة بازل للرقابة المصرفية بوضع حواجز إلزامية تضمن حماية ودائع الزبائن فقد قامت بوضع القواعد الصارمة الجديدة للاتفاقية في بازل³.

ثانياً: العوامل المحددة لكفاية رأس المال:

أجمعت معظم الدراسات السابقة التي بحثت موضوع كفاية رأس المال على مجموعة من المتغيرات التي أصبحت تُعرف بمحددات كفاية رأس المال وهي بالتعريف كما يلي:

¹ اسلامبولي، مرام. (2010). استخدام مؤشرات لجنة بازل في رقابة المصرف المركزي على المصارف السورية. رسالة دكتوراه، جامعة دمشق، كلية الاقتصاد، سورية. ص 26

² اسلامبولي، مرام. (2010). مرجع سابق ص 31

³ أبو سعيد، سلامة. (2002). المصارف العربية تحت لواء اتفاقية لجنة بازل 2. ورقة عمل مقدمة إلى ندوة سلامة المصارف العربية في مقررات لجنة بازل. اتحاد المصارف العربية. دمشق. ص 3.

- مخاطر السيولة (Liquidity Risk) LR: يعبر مستوى السيولة عن مدى قدرة المصرف على الوفاء بالتزاماته قصيرة الأجل، خاصة تلك المتعلقة بأموال المودعين¹.
- مخاطر الائتمان (Credit Risk) CR: وهي بالتعريف تلك المخاطر الناتجة عن عدم تحقق التدفقات النقدية المنتظرة من القروض أو توظيفات المصارف أو المؤسسات المالية المختلفة، سواء بالمبلغ أو الوقت المحددين حيث تنشأ مخاطر الائتمان من احتمال عدم قدرة أو رغبة المقترض الوفاء بالتزاماته في الوقت المحدد مما يلحق خسائر اقتصادية مباشرة للمصرف، وتمتد هذه الخسائر لتشمل تكاليف الفرصة البديلة وتكاليف معاملات المتابعة للائتمان المتعثر².
- مخاطر رأس المال: (Capital Risk) CPR: تتمثل هذه المخاطر بعدم كفاية رأس المال لحماية مصالح المودعين والمستثمرين والمقرضين وغيرهم من أصحاب المصالح المختلفة، حيث يتعين على السلطة الرقابية تعيين حدود لرأس المال المطلوب بحيث يشمل كافة المخاطر التي يتحملها المصرف وقدرته على استيعاب الخسائر، وألا تكون أقل من الحدود التي حددها اتفاق بازل لكفاية رأس المال وذلك لمقابلة مخاطر الائتمان، ومخاطر السوق، ومخاطر التشغيل، والمخاطر الأخرى المحتملة³.
- مخاطر سعر الفائدة: (Interest Rate Risk) IR: وهي المخاطر التي ينتج عنها تأثير الوضع المالي للمصرف سلباً بسبب حدوث تحركات أو تغيرات حادة في أسعار الفائدة⁴.

¹ONGORE, O. K.; KUSA, B. G. (2013). Determinants of Financial Performance of Commercial Banks in Kenya, International Journal of Economics and Financial Issues, (Vol. 3. No. 1, 237-255). Turkey

²أرشيد، عبد المعطي رضا، جودة، محفوظ أحمد. (1999). إدارة الائتمان. ط1. عمان: الأردن: دار وائل للطباعة والنشر والتوزيع ص213

³محمود، عبد العزيز محمود. (2003). الإطار الجديد لحساب معيار كفاية رأس المال المقترح من قبل لجنة بازل. بحوث مقررات لجنة بازل الجديدة وأبعادها بالنسبة للصناعة المصرفية العربية. اتحاد المصارف العرب. ص 78

⁴Ross,P, Hudgins, Sylvia C. (2008). Bank Management and Financial Services, Mc GrawHill, New York. Eighth Edition. P209

وتواجه البنوك هذه المخاطر كونها تمثل الوسطاء الماليين، الأمر الذي يتطلب إدارة جيدة من قبل البنك لهذه المخاطر من خلال الحفاظ على مستويات مقبولة من أسعار الفائدة¹.

- **معدل القوة الإيرادية: RP (Revenues Power):** يقوم هذا المعدل على العلاقة بين أرباح العمليات والأصول التي تسهم في تحقيق ذلك، وتعبّر عن كفاءة البنك في إدارة أصل معين من خلال الإيرادات المتولدة عنه نتيجة استخدامه في استثمار معين، ولذلك يجب عند احتساب هذا المعدل أن يقتصر الحساب على الأصول المشاركة في العمليات العادية للمؤسسة جنباً إلى جنب مع الأرباح قبل الضريبة المتولدة عن تشغيل هذه الأصول².

ثالثاً: مفهوم الاستقرار المالي:

يعتبر استقرار النظام المالي الركيزة المباشرة لتنمية القطاع الحقيقي ويقصد به "قدرة النظام المالي على توفير السيولة وتوفير المعلومات عن مناخ الأعمال، إضافة إلى القدرة على استيعاب الصدمات الداخلية والخارجية"³ كما يعبر الاستقرار المالي عن حالة الأمان المصرفي التي تكون مصحوبة بمستوى أرباح مستقرة، أما الفشل المالي المصرفي فيستخدم للإشارة إلى المرحلة التي تسبق لحظة إعلان الإفلاس والتصفية وانتهاء حياة المؤسسة المصرفية أي تلك المرحلة التي يتعرض فيها المصرف إلى اضطرابات مالية خطيرة بحيث يكون غير قادر على سداد التزاماته حيث تتجاوز قيمة التزاماته قيمة أصوله وتصبح قيمة رأسماله سالبة⁴.

¹Abddel Kareem, Naser, Abu Salah, Mustafa. (2007). Operational Risks according to Basell I Requirements. A study of its nature and methods of its management in Banks operating in Palestine, paper presented at the fifth scientific Annual Conference, Philadelphia University, Jordan. P11

² Abu Zeiter. (2006). Factors Affecting commercial banks profitability in Palestine (1997 – 2004). Unpublished master thesis. Islamic university. Gaza. P (76-77).

³ بوكساني، رشيد. (2011). الاستقرار المالي رهينة قطاع المحروقات في الجزائر، مجلة أبحاث إقتصادية وإدارية (العدد 10، 235).

⁴ الحموي، نرمين. (2016). مدى ملائمة مؤشر Z- score لقياس الاستقرار المالي للمصارف السورية الخاصة التقليدية. مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية- سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية (م 38، ع 1، 303-321).

فالاستقرار المالي هو الحالة التي يتم فيها تدفق رؤوس الأموال بسهولة وسلاسة بين الاسر والشركات والحكومة وبين المقيمين وبقية العالم، الأمر الذي يتطلب سلامة وفاعلية عملية الوساطة المالية في ظل توفر أسواق مالية فعّالة وكفاءة من جهة ووجود شركات مالية قادرة على الصمود ومواجهة صدمات الاقتصاد الكلي السلبية وأزمات السيولة ومخاطر العدوى، علاوة تمتع الأسواق المالية بقدر كاف من السيولة والفعالية¹.

رابعاً: أهمية الاستقرار المالي وعلاقته بالشمول المالي:

تتبع أهمية الاستقرار المالي من الآثار السلبية المترتبة عن عدم الاستقرار المالي والتي تظهر جلياً خلال الأزمات المالية فمن خلال الآثار التي ظهرت خلال الأزمة المالية عام 2008 نجد أن عدم الاستقرار المالي انعكس سلباً على النمو الاقتصادي الأمر الذي أدى إلى حدوث انكماش في الاقتصاد وارتفاع معدلات البطالة حيث وصلت في أمريكا إلى 6.1 % في سبتمبر 2008 وهو الأعلى في خمس سنوات، كما أن غياب الاستقرار المالي أثر في النمو الاقتصادي حيث أشار صندوق النقد الدولي إلى تراجع معدلات نمو الاقتصاد العالمي نتيجة للأزمة المالية عام 2008 وتداعياتها اللاحقة². فضلاً عن تعرض العديد من البنوك حول العالم وخاصة في آسيا وأوروبا لخسائر نتيجة لتداعيات الأزمة المالية ما أدى إلى عزوف البنوك عن منح التسهيلات الائتمانية، إضافة إلى شطب عدد من البنوك الكبرى في العالم حوالي 25 بنك لأكثر من 300 مليار دولار من قيمة أصولها نتيجة انخفاض قيمة الأوراق المالية المضمونة بقروض عقارية منذ عام 2007 الأمر الذي أدى تراجع السيولة لدى البنوك لإقراضها للمستهلكين³.

¹العراقي، بشار احمد. الأنعمي، زهراء احمد.(2018). الشمول المالي وأثره في تعزيز الاستقرار المالي في البلدان العربية. عدد خاص بالمؤتمر العلمي الدولي الثاني لجامعة جيهان – أربيل في العلوم الإدارية والمالية 27-28 حزيران 2018. ص 108

²بلوفي، احمد مهدي. (2008). البنوك الإسلامية والاستقرار المالي، تحليل تجريبي. ورقة صادرة عن صندوق النقد الدولي.

³السباعوي، مشتاق محمود، أحمد، سلام أنور، سليمان، يالجين فاتح. (2012). الاستقرار المالي في ظل النظام المالي والمصرفي الإسلامي. مجلة جامعة كركوك للعلوم الإدارية والاقتصادية. (م2، ع2. 67-91).

كما أظهرت نتائج الأزمة المالية كوارث على جميع الأصعدة (الاقتصادية والسياسية والاجتماعية) في العديد من دول آسيا وأوروبا ولا سيما الصين والهند واليابان والتي تمثلت في تراجع النمو الاقتصادي والنتائج المحلي الإجمالي وتراجع الصادرات وزيادة البطالة وانخفاض الدخل الفردي وتعثر العديد من المصارف التقليدية.

من خلال ما سبق نلاحظ الآثار السلبية التي أحدثها عدم الاستقرار المالي في اقتصاديات الكثير من الدول المتقدمة والنامية وعلى جميع الأصعدة والتي تم مشاهدتها بعد الأزمة المالية وبوضوح، الأمر الذي يبرز لنا أهمية الاستقرار المالي والآثار الناتجة عن فقدانه.

يعرّف صندوق النقد الدولي الشمول المالي على أنه الحالة التي تعكس قدرة الأفراد بما فيهم ذوي الدخل المنخفضة وصغار السن والشركات في الوصول إلى والاستفادة من مصفوفة متكاملة من الخدمات المالية ذات الجودة العالية (المدفوعات، التحويلات، المدخرات، الائتمان، والتأمين) والمقدمة من قبل مجموعة متنوعة من مقدمي تلك الخدمات بطريقة سهلة ومستدامة وفي ظل بيئة قانونية وتنظيمية مناسبة.

وبالتالي يتحقق الشمول المالي الكامل عندما يتمكن جميع الأفراد الراغبين والقادرين على استخدام الخدمات المالية من الحصول على مجموعة متكاملة منها بجودة عالية وبأسعار مناسبة وبطريقة ملائمة¹.

وقد أشار (Amidžić et al (2014, P: 2) إلى وجود توافق عام بين أصحاب القرار على الدور الحيوي الذي يمارسه الشمول المالي في رفع مستويات الاستقرار المالي².

ويساهم الشمول المالي بشكل إيجابي في تحقيق الاستقرار المالي وفقاً لـ (Khan من خلال ثلاثة اتجاهات: يتمثل الاتجاه الأول بالتنوع الكبير في الموجودات المصرفية الناجم عن ارتفاع مستويات الأمان إلى الشركات صغيرة الحجم، أما الاتجاه

¹Gardeva, Anita &Rhyne, Elisabeth (2011). Opportunities and Obstacles to Financial Inclusion: Survey Report, Center for Financial Inclusion , Publication 12 Washington D.C. ,USA.

²Amidžić, Goran ,Massara, Alexander & André Mialoul(2014). Assessing Countries'Financial Inclusion Standing—A new Composite Index, Working Paper 36,Statistics Department, International Monetary Fund, Washington D.C. ,USA.

الثاني فيتمثل بزيادة عدد الادخارات الصغيرة التي توسع قاعدة الودائع وترفع مستوى استقرارها، أما الاتجاه الثالث يتمثل بتحسين كفاءة انتقال آثار السياسة النقدية ما يرفع من مستويات الاستقرار المالي¹.

ومن جانب آخر أشارت بعض الدراسات إلى النتائج السلبية للشمول المالي على الاستقرار المالي حيث يشير (Prasad (2010, P: 3 إلى أن زيادة نطاق الشمول المالي قد يزيد المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها النظام المالي، وهو ما ينعكس سلباً على الاستقرار المالي².

وقد أشار (Khan (2011, P: 5 إلى أن توسيع قاعدة المقترضين من خلال رفع مستويات الشمول المالي سوف يؤدي إلى انخفاض معايير الإقراض ما ينعكس سلباً على الاستقرار المالي، وهو ما ظهر جلياً في أزمة الرهن العقاري في الولايات المتحدة الأمريكية عام 2008³.

وأياً كانت طبيعة العلاقة بين الشمول المالي والاستقرار المالي، فإن جميع الدراسات والباحثين أكدوا على ضرورة تحقيق الاستقرار المالي في الاقتصاد القومي، ولما كانت المصارف هي المحرك الرئيسي للاقتصاديات فإن تحقيق الاستقرار المالي المصرفي له أهمية كبيرة في هذا المجال.

خامساً: آلية قياس الاستقرار المالي المصرفي

يمكن قياس متانة واستقرار النظام المالي وخاصة قطاع البنوك بعدة طرق منها تحديد القيمة المعرضة للمخاطر (Value at risk (VaR وكذلك اختبارات الجهد Stress Tests، ونموذج Altman أو ما يسمى بنموذج z-score، ويعتبر هذا النموذج

¹H R Khan, (2011). Financial inclusion and financial stability: are they two sides of the same coin?. organized by the Indian Bankers Association and Indian Overseas Bank, Chennai, 4 November

²Prasad, Eswar S., (2010). Financial Sector Regulation and Reforms in Emerging Markets:An Overview, NBER Working Paper 16428. Cambridge, National Bureau of Economic Research.

³H R Khan, (2011). Financial inclusion and financial stability: are they two sides of the same coin?. organized by the Indian Bankers Association and Indian Overseas Bank, Chennai, 4 November

أفضل قياس لاستقرار البنك لأنه يفيد في معرفة ما إذا كان البنك سيواجه حالة إعسار مالي، بينما المؤشرات الأخرى تقيس أساساً مدى مواجهة البنك لمشكلة السيولة. ومن المعروف أن الإعسار المالي أشد وأخطر من أزمة السيولة، لأنه يعني أن قيمة أصول البنك أقل من التزاماته في حين أن أزمة السيولة قد تعني عدم القدرة الآتية على الوفاء بالالتزامات بأقل تكلفة، حيث يضطر البنك إلى التخلص من أصوله بأقل من قيمتها الحقيقية.

ويمكن القول إنه مؤشر مركب يستخدم لقياس الاستقرار المالي في المصارف، وذلك بناء على فكرة مفادها بأن العائد على الأصول (ROA) ذو توزيع طبيعي متوسطه (μ_{ROA}) وانحرافه المعياري (σ_{ROA}) وأن نسبة رأس المال المصرفي لإجمالي الأصول ($K = E/TA$) تتوزع حول الوسط الحسابي للعوائد على الأصول (μ_{ROA}) كالتالي:

$$Z = (K + \mu_{ROA}) / \sigma_{ROA} > 0$$

حيث تمثل $K = E/TA$: وهي حقوق المساهمين + الاحتياطات القانونية والعامّة / إجمالي الأصول.

μ_{ROA} : متوسط العائد على الأصول (ROA) خلال أربع مشاهدات ربعية في كل سنة.

σ_{ROA} : الانحراف المعياري للعائد على الأصول (ROA) وتقيس مدى التذبذب في العوائد على الأصول¹.

فكلما كانت قيمة المؤشر (Z-score) موجبة كلما زاد احتمال البقاء في حالة الاستقرار المصرفي وانخفض احتمال الوقوع في الفشل المالي المصرفي². أي أن قيمة مؤشر Z-score ترتبط عكسياً مع احتمال الفشل المالي المصرفي،

سادساً: الدراسة التطبيقية

خطوات الدراسة:

¹ الحموي، نرمين. مدى ملائمة مؤشر Z-score لقياس الاستقرار المالي للمصارف السورية الخاصة التقليدية. مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية- سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية (م 38، ع1، 303-321). 2016

² Stroble Frank, Bank Insolvency Risk and Z-Score Measure: A Refinement, Department of Economics, University of Birmingham, Birmingham, Discussion Paper N14, 2014, p2-

تمّ جمع البيانات المالية (قائمة المركز المالي، قائمة الدخل) للمصارف التجارية المسجلة في سوق دمشق للأوراق المالية عن الفترة ما بين عامي (2011-2018)، وذلك من خلال موقع سوق دمشق للأوراق المالية. استخراج النسب المالية المتعلقة بمتغيرات الدراسة (مخاطر السيولة، مخاطر الائتمان، مخاطر رأس المال، مخاطر سعر الفائدة، القوة الإيرادية) من القوائم المالية لاستخدامها في عملية التحليل، وذلك بواسطة برنامج (Excel). تمّ استخدام برنامج Eviews لتحليل البيانات والوصول إلى نتائج الدراسة، وذلك باستخدام نموذج (Panel data analysis).

حيث يمكن وصف البيانات المجمعة كما هو موضح في الجدول التالي:

جدول رقم (1)

	IR	CPR	LR	CR	SFB	
7	1.40	0.25	0.89	0.24	6.27	Mean
6	1.10	0.15	0.76	0.22	6.29	Median
2	9.19	2.25	3.28	0.60	10.35	Maximum
1	0.70	0.02	0.35	0.02	4.43	Minimum
7	1.13	0.38	0.58	0.14	0.97	Std. Dev.

تم إجراء الاختبارات (hausmantest, f-test) والتي أفضت إلى استخدام الطريقة المثلى لإجراء التحليل، وذلك كما يلي:

الأسلوب المستخدم في تقدير نموذج الدراسة (Panel data analysis):

هناك ثلاثة أساليب لتحليل البيانات المالية من خلال نموذج Panel data analysis:

(OLS) Pooled Ordinary Least Square

Fixed Effect (التأثير الثابت)

Random Effect (التأثير العشوائي)

وبغرض تحديد أسلوب التحليل الأكثر ملائمة لبيانات الدراسة تم إجراء اختبارات المفاضلة التالية:

- إجراء اختبار (Hausman test) من أجل المفاضلة بين أسلوب (Random Effect) أو (Fixed Effect)، وقد أشارت نتائج الاختبار إلى أن قيمة ($0.05 > P.value$) وهو ما يعني قبول أسلوب Fixed Effect، وفق ما هو موضح في الجدول رقم (2).

الجدول رقم (2)

Correlated Random Effects – Hausman Test			
Test of cross-section random effects			
Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.
Cross-section random	178.380219	5	0.0038

المصدر: من إعداد الباحث باستخدام برنامج E Views

حيث تتمثل الفرضية الصفرية بقبول أسلوب (Random Effect) في حين أن الفرضية البديلة تفترض قبول أسلوب (Fixed Effect)، ومن الجدول رقم (1) يتضح بأن أسلوب هو الأنسب (Fixed Effect).

- إجراء اختبار (f-test) أو ما يعرف باختبار (Wald Test) للمفاضلة بين أسلوب (Fixed Effect) و (OLS) وذلك بعد إدخال (dummy variables)، حيث تفترض الفرضية الصفرية بأن أسلوب (OLS) هو الأنسب ما يعني أن جميع (dummy variables) تساوي الصفر، في حين أن الفرضية البديلة تشير إلى أن أسلوب (Fixed Effect) هو الأنسب. أشارت نتائج الاختبار إلى أن قيمة ($0.05 > P.value$) وهو ما يعني قبول أسلوب Fixed Effect ورفض الفرضية الصفرية، وفق ما هو موضح في الجدول رقم (2).

الجدول رقم (3)

Wald Test:			
Equation: Untitled			
Test Statistic	Value	Df	Probability
F-statistic	7.147578	(10, 72)	0.0000

Chi-square	71.47578	10	0.0000
------------	----------	----	--------

المصدر: من إعداد الباحث باستخدام برنامج E Views

من الجدول رقم (3) نجد أن أسلوب (Fixed Effect) ذو معنوية وكفاءة أكبر في تقدير بيانات الدراسة عن أساليب التحليل الأخرى داخل النموذج (Panel Data)، وبالتالي تصبح معادلة التقدير للأمان المصرفي كما يلي:

$$y_{it} = \alpha_i + X_{it}\beta + \varepsilon_{it}$$

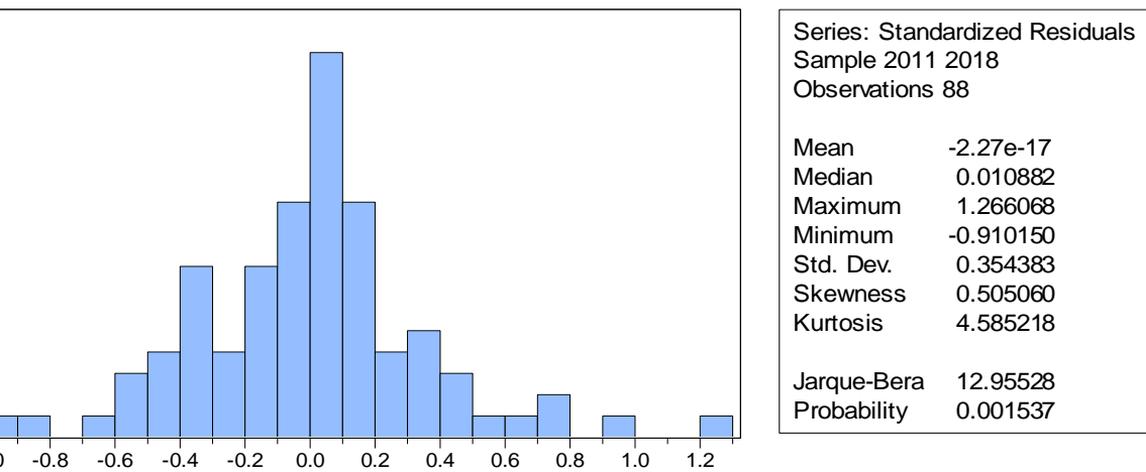
ذلك أن أسلوب (Fixed Effect) يأخذ α_i مجموعة ثابتة في نموذج الانحدار، وتجدر الإشارة إلى أن مصطلح (ثابتة) كما هو مستخدم هنا يشير إلى أنها لا تتغير مع مرور الوقت¹ بمعنى آخر أن α تتغير من مصرف لآخر ولكنها ثابتة عبر فترة الدراسة.

- اختبار التوزيع الطبيعي للبواقي: من أهم الخطوات للتأكد من موثوقية النموذج هي التأكد من التوزيع الطبيعي للبواقي، وذلك من خلال إجراء اختبار (Jarque-Berra) حيث يظهر هذا الاختبار فيما إذا كانت سلسلة البواقي تتبع التوزيع الطبيعي، وهو ما يشير إلى إمكانية القول بأن النموذج المقدر مقبول من الناحية الإحصائية أم لا.

الشكل رقم (1)

¹William H. Greene. 2003. **Fifth Edition Econometric Analysis**. New York University. Prentice Hall, PP. 283-305.

محددات كفاية رأس المال ودورها في الاستقرار المالي المصرفي دراسة تطبيقية على المصارف التقليدية الخاصة السورية



من الشكل رقم (1) نجد أن القيمة المعنوية لاختبار (Jarque-Berra) بلغت $0.05 > 0.001537$ ما يعني قبول الفرضية الصفرية التي تشير إلى أن سلسلة البواقي لا تتبع التوزيع الطبيعي.

ونستطيع بيان نتائج التحليل في ظل عدم توزع سلسلة البواقي توزيعاً طبيعياً، إلا أنه لا يمكن الوثوق بتلك النتائج وذلك كما هو موضح في الجدول التالي:

الجدول رقم (4)

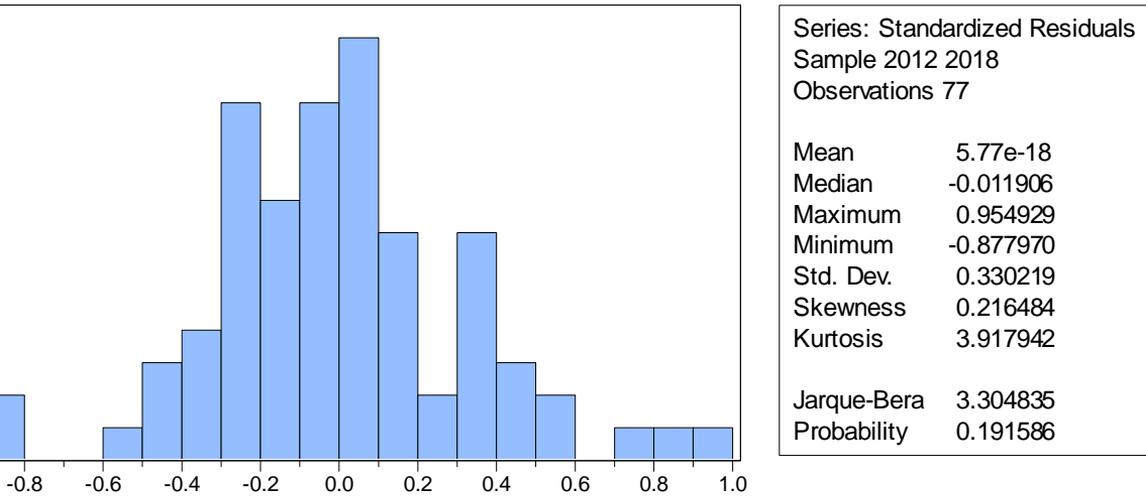
Dependent Variable: SFB				
Method: Panel Least Squares				
Sample: 2011 2018				
Periods included: 8				
Cross-sections included: 11				
Total panel (balanced) observations: 88				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2.279411	0.447255	5.096442	0.0000
CR	4.652414	0.619810	7.506199	0.0000
LR	3.035474	0.363736	8.345270	0.0000
CPR	-0.325113	0.216289	-1.503140	0.1372
IR	0.022871	0.072068	0.317352	0.7519
RP	2.931080	0.710813	4.123561	0.0001
Effects Specification				
Cross-section fixed (dummy variables)				
R-squared	0.866198	Mean dependent var	6.273864	
Adjusted R-squared	0.838322	S.D. dependent var	0.968815	
S.E. of regression	0.389553	Akaike info criterion	1.115331	
Sum squared resid	10.92609	Schwarz criterion	1.565755	
Log likelihood	-33.07454	Hannan-Quinn riter.	1.296795	
F-statistic	31.07382	Durbin-Watson stat	1.276140	
Prob(F-statistic)	0.000000			

المصدر: من إعداد الباحث باستخدام برنامج E Views

من الجدول رقم (4) يظهر أن معامل التحديد R-squared بلغ 86.62% ومعامل التحديد المعدل Adjusted R-squared بلغ 83.83% ما يعني أن المتغيرات المستقلة تفسر 83.83% من التغير الحاصل في المتغير التابع المتمثل بالاستقرار المالي المصرفي، كما أننا نجد بأن هذا النموذج معنوي $0.05 > 0.000$ ، حيث أظهرت النتائج وجود أثر معنوي لكل من مؤشر مخاطر الائتمان CR ومؤشر مخاطر السيولة LR ومؤشر القوة الإيرادية RP، في حين لا يوجد أثر ذو دلالة معنوية لكل من مؤشر مخاطر رأس المال CPR ومؤشر مخاطر سعر الفائدة IR .

إلا أن النتائج تظهر بأن قيمة اختبار Durbin-Watson stat تبلغ 1.276140 بعيد عن $2/$ وهو ما يشير إلى احتمال وجود مشكلة تعددية خطية وعدم اتباع سلسلة البواقي للتوزيع الطبيعي، الأمر الذي يؤكد عليه اختبار (Jarque-Berra) عند القيام به. وللتخلص من هذه المشكلة نقوم بأخذ فروق المتغيرات المستقلة والمتغير التابع ضمن النموذج المعتمد، حيث تظهر نتائج اختبار (Jarque-Berra) بأن سلسلة البواقي باتت تتبع التوزيع الطبيعي كما هو في الشكل التالي:

الشكل رقم (1)



من الشكل رقم (2) تظهر قيمة الاحتمالية لاختبار Jarque- ()
 وعلية نجد أن نتائج التحليل كما هي موضحة في الجدول التالي:
 الجدول رقم (5)

Dependent Variable: D(SFB)				
Method: Panel Least Squares				
Sample (adjusted): 2012 2018				
Periods included: 7				
Total panel (balanced) observations: 77				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.029836	0.054031	0.552197	0.5828
D(CR)	5.296265	0.863713	6.131976	0.0000
D(LR)	2.160586	0.358950	6.019181	0.0000
D(CPR)	-1.531351	0.493651	-3.102093	0.0029
D(IR)	0.040550	0.053515	0.757735	0.4515
D(RP)	3.892090	0.578155	6.731911	0.0000
Effects Specification				
Cross-section fixed (dummy variables)				
R-squared	0.775304	Mean dependent var	-0.025714	
Adjusted R-squared	0.720050	S.D. dependent var	0.696632	
S.E. of regression	0.368590	Akaike info criterion	1.024388	
Sum squared resid	8.287365	Schwarz criterion	1.511413	
Log likelihood	-23.43894	Hannan-Quinn criter.	1.219194	
F-statistic	14.03182	Durbin-Watson stat	2.317922	

محددات كفاية رأس المال ودورها في الاستقرار المالي المصرفي دراسة تطبيقية على المصارف التقليدية الخاصة السورية

Prob(F-statistic)	0.000000		
-------------------	----------	--	--

من الجدول رقم (5) نجد أن معامل التحديد R-squared بلغ 77.53 % ومعامل التحديد المعدل Adjusted R-squared بلغ 72% ما يعني أن المتغيرات المستقلة تفسر 72% من التغير الحاصل في المتغير التابع المتمثل بالاستقرار المالي المصرفي، كما أننا نجد بأن هذا النموذج معنوي $0.05 > 0.000$

كما أن قيمة اختبار Durbin-Watson stat تبلغ 2.317922 قريب من $2/2$ وهو ما يشير إلى عدم وجود مشكلة تعددية خطية وأن سلسلة البواقي تتبع التوزيع الطبيعي، الأمر الذي يؤكد عليه اختبار (Jarque-Berra) عند القيام به.

- اختبار الفرضية الفرعية الأولى: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لمخاطر السيولة في الاستقرار المالي المصرفي:

من الجدول رقم (4) نجد أنه يوجد أثر ذو دلالة إحصائية موجب لنسبة مخاطر السيولة (LR) في الاستقرار المالي المصرفي (SFB)، حيث نلاحظ أن معامل الانحدار β بلغ $2.160586/2$ عند مستوى معنوية $0.0000/ > 0.05/$ ، وعليه يمكن رفض الفرضية الفرعية الأولى، حيث يمكن أن نعزو هذه النتيجة إلى أن قياس مخاطر السيولة يتم من خلال نسبة التداول وبالتالي فإن ارتفاع هذه النسبة يعني انخفاض مخاطر السيولة وبالتالي فإن ذلك يزيد من الاستقرار المالي، وتعني هذه النتيجة إحصائياً أن تغير الفروق في نسبة التداول بنسبة 10% تؤدي إلى تغير في فروق الاستقرار المالي المصرفي بنسبة 21.6% بالزيادة.

- اختبار الفرضية الفرعية الثانية: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لمخاطر الائتمان في الاستقرار المالي المصرفي:

من الجدول رقم (5) نجد أنه يوجد أثر ذو دلالة إحصائية موجب لمخاطر الائتمان (CR) في الاستقرار المالي المصرفي (SFB)، حيث نلاحظ أن معامل الانحدار β بلغ $5.296965/5$ عند مستوى معنوية $0.000/ > 0.05/$ ، وبالتالي كلما ارتفعت فروق نسبة التسهيلات الائتمانية بالصافي إلى إجمالي الأصول بنسبة 10% ارتفع فروق

الاستقرار المالي المصرفي 52.97%، وعليه يمكن رفض الفرضية الفرعية الثانية وقبول الفرضية البديلة أي أن هناك أثر موجب ذو دلالة إحصائية لمخاطر الائتمان في الاستقرار المالي المصرفي، ذلك أنه من المعروف في العلم الاقتصادي أن زيادة المخاطر الائتمانية تؤدي إلى زيادة الأرباح والإيرادات، حيث يتم قياس مخاطر الائتمان من خلال صافي التسهيلات الائتمانية إلى إجمالي الأصول.

وبالتالي يمكن أن نعزو هذه النتيجة أن زيادة الأرباح والإيرادات التي تشكل العنصر الأساس في الاستقرار المالي المصرفي انطلاقاً من علاقة ألتمان انما تؤدي إلى زيادة الاستقرار المالي المصرفي دون إغفال أن الأزمة التي تتعرض لها سورية دفعت المصارف إلى مزيد من التحوط فيما يتعلق بالتسهيلات الائتمانية من حيث الضمانات الخاصة بهذه التسهيلات ولا سيما الضمانات النقدية مما أسهم في خروج حجم كبير من التسهيلات من الأصول المرجحة بالمخاطر (وفق بازل 2 هناك ما يعرف بمخفضات مخاطر الائتمان والتي تؤدي إلى تخفيض حجم المخاطر التي قد يتعرض لها الأصل) وقد حدد القرار رقم (253/م.ن/ب/4) لعام 2007 الخاص بكفاية رأس المال في النموذج رقم 13/ التنزيلات من المخاطر الائتمانية.

- اختبار الفرضية الفرعية الثالثة: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لمخاطر رأس المال في الاستقرار المالي المصرفي: من الجدول رقم (5) نجد أنه يوجد أثر ذو دلالة إحصائية سالب لمخاطر رأس المال (CPR) في الاستقرار المالي المصرفي (SFB)، حيث نلاحظ أن معامل الانحدار β بلغ /-1.531351/ عند مستوى معنوية / 0.0029 / > 0.05، وعليه يمكن رفض الفرضية الفرعية الثالثة أي أنه يوجد أثر سلبي ذو دلالة إحصائية لنسبة مخاطر رأس المال في الاستقرار المالي، وتعني هذه النتيجة احصائياً أن تغير الفروق في نسبة مخاطر رأس المال بنسبة 10% تؤدي إلى تغير في فروق الاستقرار المالي المصرفي بنسبة 15.3% بالسالب.

ويمكن أن نعزو هذه النتيجة إلى أن مخاطر رأس المال تُقاس من خلال رأس المال المدفوع إلى الأصول المرجحة بالمخاطر ما يعني أن ارتفاع هذه النسبة تعني انخفاض مخاطر رأس المال، وبالتالي فإن ارتفاع الأصول المرجحة بالمخاطر ولا سيما

التسهيلات الائتمانية تعني زيادة الإيرادات والأرباح ما يعني زيادة الاستقرار المالي المصرفي، ولا شك بأن مهمة المصرف الأساسية هو العمل على إدارة هذه المخاطر والمواعمة بينها وبين هدف الربح بالشكل الذي يزيد من الاستقرار المالي المصرفي من خلال زيادة الأرباح دون تعريض المصرف لتلك المخاطر التي قد تؤدي إلى تعثره، وبالتالي يمكن القول أن هذه العلاقة الإيجابية مشروطة بأن زيادة المخاطر تترافقها زيادة في الأرباح وبالتالي فإن ارتفاع المخاطر بالشكل الذي يؤدي إلى التعرض إلى خسائر ستكون النتائج عكسية وتؤدي إلى التعثر وربما إلى الإفلاس.

- اختبار الفرضية الفرعية الرابعة: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لمخاطر سعر الفائدة في الاستقرار المالي المصرفي: من الجدول رقم (5) نجد أنه لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لمخاطر سعر الفائدة (IR) في الاستقرار المالي المصرفي (SFB)، حيث نلاحظ أن معامل الانحدار β بلغ $0.040550/$ عند مستوى معنوية $0.05/ <$ ، وعليه يمكن قبول الفرضية الفرعية الرابعة أي أنه لا أثر ذو دلالة إحصائية لمخاطر سعر الفائدة في الاستقرار المالي.

- اختبار الفرضية الفرعية الخامسة: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لمعدل القوة الإيرادية في الاستقرار المالي المصرفي:

من الجدول رقم (5) نجد أن هناك أثر موجب وذو دلالة إحصائية لمعدل القوة الإيرادية (RP) في الاستقرار المالي المصرفي (SFB)، حيث نلاحظ أن معامل الانحدار β بلغ $3.892090/$ عند مستوى معنوية $0.0000/ >$ $0.05/$ ، وبالتالي كلما ارتفعت الفروق في نسبة إجمالي الإيرادات إلى إجمالي الأصول بنسبة 10% ارتفعت الفروق في الاستقرار المالي المصرفي بنسبة 38.92%، وعليه يمكن رفض الفرضية الفرعية الخامسة وقبول الفرضية البديلة أي أن هناك أثر موجب ذو دلالة إحصائية لمعدل القوة الإيرادية في الاستقرار المالي المصرفي، وتعتبر هذه النتيجة منطقية كون معدل القوة الإيرادية يزداد مع زيادة إجمالي الإيرادات والتي تؤدي بدورها إلى زيادة الاستقرار المالي المصرفي، وهناك ارتباط وثيق بين النسبتين.

الاستنتاجات:

- في ضوء ما تقدم يمكن استخلاص ما يلي:
- أظهرت نتائج الدراسة التحليلية عدم وجود تأثير هام لمخاطر سعر الفائدة في الاستقرار المالي المصرفي، وبالتالي لا وجود لعلاقة ذات دلالة إحصائية ويرجع ذلك إلى ثبات سعر الفائدة في سورية منذ وقت طويلاً التحوط الكبير لدى المصارف اتجاه هذا النوع من المخاطر نتيجة للأزمة التي تمر بها سورية والتخوف من التقلبات الفجائية في الوضع الاقتصادي فضلاً عن التضخم الحاصل، الأمر الذي جعل هذا النوع من المخاطر خارج التأثير.
 - كما أظهرت النتائج وجود أثر إيجابي ذو دلالة إحصائية لكل من مؤشرات السيولة والائتمان ومعدل القوة الإيرادية في الاستقرار المالي المصرفي، ما يعني أن تغير الفروق في هذه النسب سيؤدي إلى تغير إيجابي في فروق الاستقرار المالي المصرفي.
 - كما أظهرت النتائج وجود أثر عكسي ذو دلالة إحصائية لنسبة مخاطر رأس المال في الاستقرار المالي المصرفي ما يعني أن ارتفاع هذه النسبة يؤدي إلى انخفاض الاستقرار المالي، وذلك يعني بأن زيادة التحوط تقلل من الأرباح والإيرادات التي يمكن أن يحققها المصرف في حال استغلال موارده بشكل أفضل والمواعمة بين المخاطر التي قد يتحملها والعائد الممكن تحقيقه.
 - أظهرت النتائج أن مؤشر مخاطر الائتمان هو العنصر الأكثر تأثيراً في تحقيق الاستقرار المالي المصرفي وهي نتيجة منطقية إذا ما أخذنا بعين الاعتبار أن التسهيلات الائتمانية هي المصدر الرئيسي لإيرادات المصرف وأن المخاطر على علاقة طردية بالإيرادات، كما أن التسهيلات الائتمانية تدخل ضمن مكونات رأس المال العامل والذي يشكل المحور الأساسي في $X1$ ضمن الاستقرار المالي المصرفي، كما أن الإيرادات المتولدة عن التسهيلات الائتمانية تزيد من أحد مكونات الاستقرار المالي والمتمثل بالإيرادات قبل الفوائد والضرائب ضمن $X3$ وهو ما جعل هذا المكون المتمثل بالمخاطر المصرفية الأكثر تأثيراً في الاستقرار المالي المصرفي، وهنا لا بد من الإشارة إلى ضرورة عدم ترك الحبل على الغارب فيما يتعلق بهذا النوع من المخاطر ذلك أن زيادة المخاطر الممكن

التعرض لها قد تؤدي إلى تعثر المصرف في حال تحققها، الأمر الذي قد يكون له آثار مدمرة على المصرف قد تصل حد الإفلاس.

التوصيات:

استناداً إلى ما توصلت إليه الدراسة من نتائج يمكن تقديم التوصيات التالية والتي يعتقد الباحث بجدواها.

- ضرورة الالتزام بالمعايير الدولية المتعلقة بكفاية رأس المال وفق متطلبات لجنة بازل، ذلك أن النتائج قد تغري بعض المصارف إلى زيادة المخاطر بغية تحقيق مزيد من الإيرادات بحجة تحقيق مزيد من الاستقرار المالي المصرف، وتعتبر هذه المهمة من المهام المزدوجة التي يتوجب على كل من الجهات الرقابية وإدارة المصرف العمل على تحقيقها.
- ضرورة قيام المصارف بزيادة الإيرادات المتأتية من العملات المصرفية (الاتجاه إلى زيادة الخدمات الالكترونية التي توفر مثل هذا النوع من العملات)، والمنتجات المصرفية الأخرى ولا سيما خطابات الضمان والكفالات والتي تمثل تسهيلات ائتمانية غير مباشر، الأمر الذي قد يلبي هدف زيادة الاستقرار المالي المصرفي من خلال زيادة الإيرادات مع ضمان الحد من المخاطر التي قد يتعرض لها المصرف من التسهيلات الائتمانية المباشرة.
- ضرورة توفر إطار متكامل وفاعل لإدارة المخاطر في كل مصرف، بحيث يغطي جميع المخاطر التي قد يتعرض لها، حيث يتم من خلاله تحديد أنظمة إدارة المخاطر وإجراءاتها بما يتلاءم مع التغيرات المستمرة في بيئة الأعمال المصرفية، ولا سيما في هذه المرحلة التي تمر بها سورية من أزمة اقتصادية ومستويات مرتفعة من التضخم أو خلال المرحلة القادمة والتي سيكون عنوانها إعادة الاعمار ومحاولة كل مصرف زيادة حصته من الاستثمارات التي سيتم العمل على إنشائها، وتعتبر هذه المرحلة حرجة في ظل وجود التضخم الأمر الذي يتطلب من الجهات الرقابية المتمثلة بمفوضية الحكومة لدى المصارف ومجلس النقد والتسليف والبنك المركزي بشكل عام على دراية بخطورة هذه المرحلة نتيجة التوسع في العرض النقدي، وذلك من خلال الطلب إلى المصارف

الالتزام بضوابط منح الائتمان والعمل على المحافظة على مستوى المخاطر المرافق لعملية منح الائتمان في حدوده المقبولة من خلال دراسة الملفات الائتمانية للعملاء ومتابعة الائتمان في جميع مراحل بدءاً من عملية اتخاذ القرار الائتماني وهي الخطوة الأهم لضمان عدم تسرب السيولة وتوجيهها نحو المشاريع الاستثمارية وليس باتجاه المضاربات في السوق الموازي، وضورة قيام المصارف بإعداد برنامج للتسهيلات الائتمانية في المراحل القادمة

- العمل على حثّ المصارف السورية على استكمال رأس مالها المدفوع لتتوافق مع متطلبات الجهات الرقابية لما له من تأثير إيجابي على تنوع أعمال ونشاطات المصرف وبالتالي زيادة الأرباح وتحسين الأداء وزيادة القدرة على طرح ومنتجات مصرفية جديدة فضلاً عما يحققه ذلك من احتمال زيادة القيمة السوقية للأسهم الخاصة بالمصرف الأمر ينعكس إيجاباً على الاستقرار المالي المصرفي.
- ضرورة دراسة البنود التي تتأثر بتقلبات سعر الفائدة سواءً بجانب الموجودات أو المطلوبات، بالشكل الذي يؤدي إلى تخفيض حجم المخاطر التي قد تتعرض لها المصارف نتيجة للتحركات في أسعار الفائدة، والعمل على الاستفادة من هذه التحركات إيجابياً بهدف تحقيق الأرباح الأمر الذي يعزز الاستقرار المالي المصرفي.

المراجع:

المراجع باللغة العربية:

- 1- زيدان، إيهاب غازي. (2011). مدى تطبيق معايير بازل II على قطاع المصارف الخاصة في سورية. رسالة دكتوراة، جامعة دمشق، سورية.
- 2- صندوق النقد العربي (2015) العلاقة المتداخلة بين الاستقرار المالي والشمول المالي، مجلس محافظي المصارف المركزية ومؤسسات النقد العربية.
- 3- الحناوي، محمد صالح، مصطفى، نهال فريد، العبد، جلال ابراهيم. (2009). الإدارة المالية (التحليل المالي للمشروعات الجديدة). المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية.
- 4- الطالب، غسان. (2014، أيلول 7). بازل 3 ومفهوم كفاية رأس المال. استرجعت بتاريخ 18، نيسان 2017 من <http://www.alghad.com/articles/824152%D8%A8%D8%A7%D8%B2%D9%88%D9%85%D9%81%D9%87%D9%88%D9%85%D9%85%D8%B9%D9%8A%D8%A7%D8%B1%D9%83%D9%81%D8%A7%D9%8A%D8%A9-%D8%B1%D8%A3%D8%B3-%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%A7%D9%84>
- 5- اسلامبولي، مرام. (2010). استخدام مؤشرات لجنة بازل في رقابة المصرف المركزي على المصارف السورية. رسالة دكتوراه، جامعة دمشق، كلية الاقتصاد، سورية.
- 6- أبو سعيد، سلامة. (2002). المصارف العربية تحت لواء اتفاقية لجنة بازل 2. ورقة عمل مقدمة إلى ندوة سلامة المصارف العربية في مقررات لجنة بازل. اتحاد المصارف العربية. دمشق.
- 7- أرشيد، عبد المعطي رضا، جودة، محفوظ أحمد. (1999). إدارة الائتمان. ط1. عمان: الأردن: دار وائل للطباعة والنشر والتوزيع.

- 8- محمود، عبد العزيز محمود. (2003). الإطار الجديد لحساب معيار كفاية رأس المال المقترح من قبل لجنة بازل. بحوث مقررات لجنة بازل الجديدة وأبعادها بالنسبة للصناعة المصرفية العربية. اتحاد المصارف العرب.
- 9- بوكساني، رشيد. (2011). الاستقرار المالي رهينة قطاع المحروقات في الجزائر، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية (العدد 10، 235).
- 10- الحموي، نرمين. (2016). مدى ملائمة مؤشر Z- score لقياس الاستقرار المالي للمصارف السورية الخاصة التقليدية. مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية-سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية (م 38، ع1، 303-321).
- 11- العراقي، بشار احمد. أنعمي، زهراء احمد. (2018). الشمول المالي وأثره في تعزيز الاستقرار المالي في البلدان العربية. عدد خاص بالمؤتمر العلمي الدولي الثاني لجامعة جيهان - أربيل في العلوم الإدارية والمالية 27-28 حزيران 2018.
- 12- بلوفي، احمد مهدي. (2008). البنوك الإسلامية والاستقرار المالي، تحليل تجريبي. ورقة صادرة عن صندوق النقد الدولي.
- 13- السباعوي، مشتاق محمود، أحمد، سلام أنور، سليمان، يالچين فاتح. (2012). الاستقرار المالي في ظل النظام المالي والمصرفي الإسلامي. مجلة جامعة كركوك للعلوم الإدارية والاقتصادية. (م2، ع2. 67-91).

المراجع باللغة الإنكليزية:

1. Lepetit, Laetitia & Strobel, Frank, 2013, Bank insolvency risk and time-varying Z-score measures, Journal of International Financial Markets, Institutions & Money, Vol. 25, PP. 73-87.
2. Alexander, Carol _ Sheedy, Elizabeth. (2008). The Professional Risk Management Guide To Finance Theory Application. PRMIA, USA.
3. ONGORE, O. K.; KUSA, B. G. (2013). Determinants of Financial Performance of Commercial Banks in Kenya, International Journal of Economics and Financial Issues, (Vol. 3. No. 1, 237-255). Turkey.

4. Ross, P, Hudgins, Sylvia C. (2008). Bank Management and Financial Services, Mc GrawHill, New York. Eighth Edition.
5. Abddel Kareem, Naser, Abu Salah, Mustafa. (2007). Operational Risks according to Basell I Requirements. A study of its nature and methods of its management in Banks operating in Palestine, paper presented at the fifth scientific Annual Conference, Philadelphia University, Jordan.
6. Abu Zeiter. (2006). Factors Affecting commercial banks profitability in Palestine (1997 – 2004). Unpublished master thesis. Islamic university. Gaza.
7. Gardeva, Anita & Rhyne, Elisabeth (2011). Opportunities and Obstacles to Financial Inclusion: Survey Report, Center for Financial Inclusion, Publication 12 Washington D.C. ,USA.
8. Amidžić, Goran ,Massara, Alexander & André Mialoul(2014). Assessing Countries' Financial Inclusion Standing—A new Composite Index, Working Paper 36, Statistics Department, International Monetary Fund, Washington D.C. ,USA.
9. H R Khan, (2011). Financial inclusion and financial stability: are they two sides of the same coin?. Organized by the Indian Bankers Association and Indian Overseas Bank, Chennai, 4 November.
10. Prasad, Eswar S., (2010). Financial Sector Regulation and Reforms in Emerging Markets: An Overview, NBER Working Paper 16428. Cambridge, National Bureau of Economic Research.
11. Stroble Frank, Bank Insolvency Risk and Z-Score Measure: A Refinement, Department of Economics, University of Birmingham, Birmingham, Discussion Paper N14, 2014.
12. William H. Greene. 2003. Fifth Edition Econometric Analysis. New York University. Prentice Hall, PP. 283-305.

دراسة اقتصادية تحليلية لإنتاج وتسويق ورق العنب الفرنسي في محافظة اللاذقية

هلا الجندي*⁽¹⁾ وغسان يعقوب⁽¹⁾

(1).أستاذ بقسم الاقتصاد الزراعي، كلية الزراعة، جامعة تشرين،

اللاذقية، سورية.

(*) طالبة ماجستير بقسم الاقتصاد الزراعي - كلية الزراعة - جامعة تشرين -

سورية.

ijhala3@gmail.com (للمراسلة): م.هلا الجندي. البريد الإلكتروني:)

ملخص

أجري البحث في قرى محافظة اللاذقية خلال عامي 2020 - 2021 حيث تم اعتماد استمارة استبيان وأسلوب المقابلة الشخصية مع المزارعين، يهدف البحث بشكل رئيس إلى التحليل الاقتصادي الوصفي لتكاليف وإيرادات محصول ورق العنب الفرنسي من الدنم الواحد ودراسة المسالك التسويقية له، وبنتيجه الدراسة تبين أن إجمالي تكاليف إنتاج الدنم الواحد بلغ 1,011,889.5 ل.س وبلغ صافي الربح من الدنم الواحد 1,750,610.5 ل.س ومعامل الربحية بالنسبة للتكاليف الإنتاجية ورأس المال المستثمر على التوالي 173% و 76.9%، أما فترة استرداد رأس المال فاستغرقت 1.2 عام، وبلغ مؤشر الكفاءة الاقتصادية 2.7، مما يدل على كفاءة استغلال رأس المال الثابت والمتغير بصورة جيدة ومثالية، وخلص البحث إلى ضرورة اعتماد هذه الزراعة نظراً للوفورات الاقتصادية التي تحققها للمستثمر الزراعي.

الكلمات المفتاحية: ورق عنب فرنسي، دراسة اقتصادية تحليلية، مؤشرات اقتصادية.

An Economic analytical Study to produce and marketing French grape leaves in Lattakia province

ABSTRACT

The research was conducted in the villages of Lattakia and Jableh during 2020-2021, where a questionnaire and personal interview was used. The total production costs of one dunum was round to be 1,011,889.5 SP and the net profit from one dunum was 1,750,610.5 SP and the profitability factor for production costs and invested capital, respectively, 173% and 76.9%. The capital recovery period is 1.2 years, and the economic efficiency index is 2.7, which indicates the efficiency of fixed capital and variable utilization in a good and ideal way. The research has concluded that it is necessary to adopt this type of farmins due to high economic return for investors.

Key words: French grape leaves, analytical economic study, economic indicators.

1-المقدمة:

تعد الزراعة العمود الفقري في الاقتصاد الوطني فهي أحد المصادر الأساسية للدخل القومي حيث تساهم في تأمين جزء من القطع الأجنبي من خلال التصدير، كما تعد مصدر دخل لعدد كبير من السكان، حيث تساهم في تشغيل نحو 15% من إجمالي القوى العاملة (المكتب المركزي للإحصاء، 2017).

يعتقد أن موطن العنب الأصلي كان في غرب آسيا وعلى وجه الخصوص سواحل بحر قزوين والبحر الأسود والقوقاز وسورية وإيران. وقد عمل الإنسان منذ القدم على اختيار نباتات العنب ذات الصفات الجيدة والتي ما زالت تزرع حتى عصرنا الحالي (حسن وسلمان، 1989).

تعد أشجار العنب من النباتات المعمرة، وهي من أفضل الفواكه وأكثرها منفعة للإنسان من الناحية الغذائية والطبية، ويمكن للإنسان الاستفادة من ثمار العنب التي تؤكل طازجة أو تحفظ مجففة أو تصنع على شكل مربيات، كما يمكن الاستفادة من أوراقه التي تستخدم في المطبخ الشرقي.

ينمو نبات العنب في أماكن مختلفة حول العالم حيث يعد من أشهر الفواكه لدى الكثير من الثقافات حيث يعتبر ورق العنب الذي يقطف من كرمة العنب أو العريشة والذي يعرف بتسميات مختلفة / ورق العريش - ورق الدوالي - اليبيرق / من أهم الأطباق المعروفة في كثير من البلدان مثل سورية ولبنان وتركيا ومصر (مديرية زراعة اللاذقية، 2019).

ويعد الصنف الفرنسي من الأصناف المنتشرة في المناطق الوسطى والذي يمتاز بالحمل المبكر وطول فترة الإنتاج التي تمتد من تموز إلى تشرين الأول، وهو من الزراعات المدخلة التي تتم زراعتها على عرائش /أسلاك أفقية أو عمودية) بمسافة تتراوح ما بين 3 × 3 أمتار بين الغرسة والأخرى مشيرة إلى حاجة النبات إلى عمليات خدمة سنوية تتضمن التقليم والتسميد والري والمكافحة والقطف الدوري للأوراق حفاظاً على استمرار عملية إنتاجها، وتشهد زراعة العنب الفرنسي إقبالاً ملحوظاً في محافظة اللاذقية حيث

لجأ الكثير من الفلاحين إلى هذه الزراعة وذلك نظراً للجوى الاقتصادية العالية التي تتمتع بها وسهولة عمليات الخدمة وقلة التكاليف التي تتطلبها ومردودية هذه الزراعة العالية وإلى دخولها المبكر في طور الإنتاج وإلى غزارة هذا الإنتاج (مديرية زراعة اللاذقية، 2019).

2- الدراسة المرجعية:

-أجرى (Bory, 1993) دراسة بعنوان "مستقبل مهنة زراعة الكروم في مالطا"، حيث أكد على أهمية التوسع ببحوث السوق من أجل التوصل إلى تذليل المعوقات التي تعترض تفضيلات المستهلكين، وأثر تحسين الجودة في رفع مستوى قدرة الصادرات على المنافسة في الأسواق الخارجية.

-أوضح (جودة ومقلد، 1998) دراسة بعنوان "بعض محددات الصادرات المصرية من الكرمة"، وتحليل الطلب على الكروم المصرية في أهم الأسواق العالمية، وتعريف الميزة التصديرية لهذا المحصول حيث توصلت الدراسة إلى انخفاض السعر المصدر بمقدار دولار للطن أعطت زيادة في الصادرات بمقدار 2.1 طناً.

-بين (Alston et al, 1997) "أهمية زراعة الكروم في ولاية كاليفورنيا الأمريكية"، مركزين على تحديد أسباب تغير استهلاك الكرمة فيها، والتغيرات التي طرأت على معدلات الاستيراد والتصدير خلال السنوات 1951-1994، والتغيرات التي أصابت السوق والتسويق خلال تلك المدة، وتقنيات ما قبل الحصاد، والتغيرات في أذواق المستهلكين، وشرحوا السياسات والاستراتيجيات التي كان لها أثر في هذه الصناعة، وقاموا بوضع مجموعة من الدوال للعرض، والطلب، والأسعار.

-أشار (Bordelon, 2001) في دراسة حول "اقتصاديات إنتاج الكروم في وسط أوروبا" إلى الأهمية الاقتصادية لإنشاء الكروم، وإلى أهمية تحديد الموقع المثالي للمزرعة، والتكاليف الثابتة والمتغيرة لكرومها التي تترتب على عمليات الإنشاء إلى جانب

تكاليف إضافة الأسمدة والمبيدات وغيرها، كتكاليف متغيرة تتبع تغير معدلات الإنتاج، ودرس عمليات التسويق والعوامل المؤثرة في الأسعار، حيث توصل إلى أن الكروم تحتاج عادةً من 7-10 سنة حتى تسترد رأس المال الذي جرى استثماره لإنشائها.

-درس (المركز الوطني للسياسات الزراعية، 2006) تجارة الكرمة في سورية، ووجد أن الدول المستوردة من سورية هي سبع دول، منها أربع دول أساسية تستورد 4.84% من الصادرات السورية للكرمة. لكن البحث انتهى إلى أن سورية لا تمتلك ميزة نسبية في إنتاج الكرمة.

-أشار (العنداري، 2014) في دراسة بعنوان "إنتاج وتسويق محصول الكرمة في محافظة السويداء"، حيث بلغت إجمالي التكاليف الكلية 5412 ل.س/ دنم، وشكلت تكاليف العملية 50% من إجمالي التكاليف المتغيرة حيث بلغت فيها تكاليف عملية الحراثة نسبة 13% من إجمالي التكاليف، وبلغ صافي الدخل المزرعي 2238 ل.س/ دنم، ومؤشر الكفاءة الاقتصادية بلغ 1.4.

3-المشكلة البحثية:

بالرغم من الأهمية التي يمتاز بها محصول ورق العنب الفرنسي، إلا أن المزارع لازال يعاني من ارتفاع تكلفة الإنتاج، وذلك نظراً لما تتطلبه طبيعة المحصول من تربية ورعاية خاصة وتسويق المحصول بأسرع وقت ممكن وذلك لتعرضه السريع للذبول، كما وتعد الفترة الإنتاجية طويلة، ومع ذلك فإن عملية التسويق تمثل العقبة الأصعب لمزارعي ورق العنب، وعلى الرغم من زيادة عدد مزارعين محصول ورق العنب الفرنسي وتبني هذه الزراعة في محافظة اللاذقية، فإن دخولات المنتجين لم تتحسن بما فيه الكفاية ويعزى ذلك بالدرجة الأولى إلى آلية التسويق التي لم تشهد تحسناً يذكر، بل على العكس كانت متخلفة قياساً إلى الدول الأخرى التي طورت تقانات تسويق المحاصيل في الفترة الأخيرة،

وتزايد تبني هذه الزراعة سيؤدي حتماً إلى نشوء أزمة حقيقية في تسويق محصول ورق العنب الفرنسي وخروج العديد من المزارعين من العملية الإنتاجية، لذا فإن دراسة آلية تسويق محصول ورق العنب الفرنسي، ستسهم بشكل مباشر في عملية تحديد المشكلات التي تواجهها عملية التسويق بشكل علمي ودقيق (عدم وجود إمكانيات تصريف الإنتاج من خلال التصنيع أو التصدير، والضعف العام في الخدمات التسويقية).

هذا ويتميز ورق العنب الفرنسي بكثير من الخصائص التي تجعل عملية التسويق معقدة اذا ما قورنت بعمليات تسويق المنتجات الزراعية الأخرى. وأهم هذه الخصائص:

1- يتم إنتاج الجزء الأكبر من محصول ورق العنب الفرنسي في وحدات إنتاجية صغيرة مبعثرة في مناطق الإنتاج ونتيجة لذلك فلا بد من بذل جهود كبيرة لتجميع المنتج وتوزيعه على مناطق الاستهلاك وهذا يرفع من تكاليف التسويق.

2- الأسواق تختلف فيما بينها على مستوى المناطق وذلك من حيث كميات الاستهلاك تبعاً للقوة الشرائية وأعداد المستهلكين، وأنماط الاستهلاك السائدة.

3- إن تخفيض الكميات المعروضة من محصول ورق العنب الفرنسي في أوقات النضج بالتخزين (بالتبريد) أو التصنيع لتحقيق التوازن بين العرض والطلب يتطلب نفقات إضافية في النقل والتعبئة والتبريد والاستثمار في التصنيع.

4- أهمية البحث وأهدافه:

لا شك فيه أن الاتجاهات الواضحة في الوقت الحالي هي تشجيع ممارسة أنشطة الإنتاج والتسويق في آن واحد، ومن ثم فإن العلاقة بين الكفاءة الاقتصادية و التسويقية لأي محصول تعد خطوة أولى نحو العمل على تحسينه، ومن هنا يتضح مدى الحاجة إلى دراسة مقاييس أو مؤشرات يمكن من خلالها الحكم على كفاءة النشاط الإنتاجي والتسويقي وبما يخدم في النهاية مصلحة المنتج والمستهلك على حد سواء.

وبناءً على ما سبق فإن البحث يهدف إلى تحقيق الآتي:

- 1- دراسة تحليلية اقتصادية لإنتاج وتسويق ورق العنب الفرنسي.
- 2- دراسة المسالك التسويقية لمحصول ورق العنب الفرنسي.

5- منهجية البحث:

5-1- البيانات ومصادرها:

أ-بيانات أولية: تم جمع البيانات الأولية من خلال استمارة استبيان موجهة إلى مزارعي ورق العنب الفرنسي في محافظة اللاذقية، حيث تضمنت العديد من الأسئلة التي تخدم هدف البحث وإجراء عملية البحث الميداني لملء هذه الاستمارة من خلال المقابلة الشخصية لهؤلاء المزارعين.

ب-بيانات ثانوية: صادرة عن الجامعات، والمنظمات، والهيئات، والوزارات، والمراكز البحثية، والدوائر الرسمية.

5-2- عينة البحث: تم إجراء البحث بالاعتماد على العينة الشبه قصدية، حيث تم اختيار مفردات هذه العينة بما يخدم أهداف البحث، على أساس أنها تمثل مجتمع الدراسة أو ذات خبرة في الميدان وبالتالي تخدم أغراض الدراسة. وعادةً ما يتم اختيار هذا النوع من العينات عندما يكون حجم المجتمع صغيراً جداً، حيث أنها تكون أكثر مصداقية من العينات الاحتمالية، (ادريس، 2005).

بلغ عدد المزارع التي تنتج ورق العنب الفرنسي والمسجلين لدى مديرية الزراعة والإصلاح الزراعي في محافظة اللاذقية للموسم الزراعي 2020 نحو 6 مزارع حسب احصائيات

مديرية الزراعة والإصلاح الزراعي، وبالتالي تم التوجه إلى جميع أفراد المجتمع المدروس، وجمعت البيانات من المزارعين الذين قبل معظمهم إعطاء المعلومات.

الجدول(1). قرى العينة التي تزرع محصول ورق العنب الفرنسي.

اسم المنطقة	اسم القرية	المساحة المزروعة/دونم/	عدد الغراس
اللاذقية	الهنادي	35	3675
	الصنوبر	21	2415
	المختارية	50	6250
جبله	الحويز	12	1380
	البرجان	18	2034
	رأس العين	10	1120

المصدر: إحصائيات مديرية الزراعة والإصلاح الزراعي في محافظة اللاذقية عام 2019.

5-3- الأسلوب البحثي:

أدخلت البيانات، ونظمت وفق برنامج (Excel) وأُعدت المنهج الوصفي الاقتصادي، إضافة إلى دراسة التكاليف الإنتاجية، وحساب إجمالي التكاليف، واعتماد متوسطات التكاليف والعوائد الإنتاجية. حيث تعتبر دراسة التكاليف العمليات الزراعية من الركائز الأساسية في تقييم المنتج الزراعي، نظراً للهدف العام للمزارع في الحصول على أعلى

عائد ويأقل التكاليف، ويتطلب تحديد بنود التكاليف، وإجراء تحليل تفصيلي للتكاليف والإيرادات الزراعية.

وبشكل عام تُعرف التكاليف: بأنها النفقات التي تترتب على المنتج الزراعي لأجل تحقيق العملية الإنتاجية، وإن دراسة هذه التكاليف يُعد أمراً اقتصادياً هاماً، لتحقيق الكفاءة الاقتصادية لهذه الزراعة، بهدف تخفيض تكاليفها الإنتاجية بالاعتماد على ترشيد استخدام الموارد الإنتاجية من خلال دراسة وقياس المؤشرات الاقتصادية الهامة ومعرفة أهميتها النسبية.

تُعرف تكاليف الإنتاج: بأنها إجمالي النفقات التي يتحملها المزارع، في سبيل الحصول على الموارد التي يستخدمها المزارع في عملية الإنتاج، وتتضمن تكاليف الإنتاج جميع الالتزامات المالية المنظورة وغير المنظورة اللازمة للحصول على الموارد اللازمة للعملية الإنتاجية (خضر، 1994).

4-5- المؤشرات والمعايير الاقتصادية المستخدمة:

أتم استخدام العلاقات الرياضية التالية والتي تم من خلالها حساب التكاليف الإنتاجية (خدام وججاج، 2005):

-تكاليف الجهد الحي لأية مرحلة زراعية = عدد مرات اجراء العملية * عدد العمال اللازمين لتنفيذ العملية * عدد الأيام (أو الساعات) اللازمة لتنفيذ العملية * أجره العامل اليومية (أو الساعية).

-التكاليف المادية لمستلزمات أية مرحلة زراعية = الكمية (العدد أو الحجم) من المادة المستخدمة في وحدة المساحة * عدد مرات الإضافة (من المادة المستخدمة) * سعر الواحدة من المادة (غ، كغ، لتر،...الخ).

-إجمالي التكاليف الإنتاجية للدونم الواحد = التكاليف الأولية (التكاليف المادية + تكاليف الجهد الحي) + فائدة رأس المال المستثمر + ريع الأرض .

ب-العلاقات الرياضية التي يتم من خلالها حساب العائد الاقتصادي، ومؤشرات الكفاءة الاقتصادية:

- قيمة الناتج الإجمالي = كمية الإنتاج × متوسط السعر المزرعي.

- التكاليف الإنتاجية الإجمالية = التكاليف الثابتة + التكاليف المتغيرة.

-الربح من الدونم الواحد = الناتج الإجمالي السنوي - التكاليف الإجمالية.

- الربح من الكيلو غرام الواحد = الربح / الإنتاجية.

- الكفاءة الإنتاجية للمزرعة = الناتج الإجمالي / (قيمة التكاليف المتغيرة + قيمة الاهتلاك السنوي).

- الكفاءة الاقتصادية للمزرعة = الناتج الإجمالي / التكاليف الإجمالية.

- معامل الربحية استناداً لرأس المال المستثمر = (إجمالي الربح الصافي / رأس المال المستثمر الإنتاجي) × 100.

- معامل الربحية استناداً لتكاليف الإنتاج = (إجمالي الربح الصافي / تكاليف الإنتاج السنوية) × 100.

ج-المؤشرات التسويقية:

تم حساب التكاليف التسويقية للكيلو غرام الواحد من العلاقة الآتية:

-التكاليف التسويقية = سعر المستهلك - سعر المنتج.

-نصيب المزارع من سعر المستهلك = سعر المزارع / سعر المستهلك * 100

5-5-دراسة المسالك التسويقية لمحصول ورق العنب الفرنسي في محافظة اللاذقية:

التسويق كتعريف هو القيام بالأنشطة التي توجه تدفق السلع والخدمات وانسيابها من المنتج إلى المستهلك النهائي.

ثم أعادت جمعية التسويق الأمريكية تعريفه عام 1985 بأنه النشاط الخاص بتسعير السلع والخدمات وترويجهما وتوزيعهما.

تختلف العمليات التسويقية التي تؤدي على السلعة الزراعية تبعاً لنوع السلعة، وحجمها ومكان إنتاجها والشكل الذي تستهلك فيه. وتمر هذه السلعة بمراحل عدة حتى وصولها للمستهلك النهائي، وهذه المراحل تعرف بالمسالك التسويقية .

المسارات التسويقية:

1- مزارع ← وسيط ← تاجر جملة في سوق الهال ← تاجر تجزئة.

في هذه الحالة يقوم المزارع بعملية قطاف محصول ورق العنب، وُثمّ تجميعها وفرزها بشكل بسيط وتعبئتها بعبوات. وُثمّ يقوم المزارع بنقلها على حسابه إلى سوق الهال، وبيع المحصول بالسعر الرائج. ويتقاضى الوسيط عمولة تتراوح بين (5-10)% من قيمة المحصول. بعدها يقوم تاجر الجملة ببيع المحصول إلى تجار التجزئة الموجودين في السوق للشراء، ويتقاضى أيضاً ربحاً يتمثل في الفرق بين سعر المبيع وسعر الشراء، وهذا الهامش يتحدد بحسب السوق والكميات وينخفض كلما ازدادت الكميات المعروضة في السوق.

2- مزارع ← وسيط ← تاجر الجملة الذي يقوم بشحن البضاعة.

في هذا المسار يمر المحصول بالمراحل نفسها لتصل إلى الوسيط في سوق الهال حيث يقوم ببيعها إلى تاجر شاحن يقوم بنقل السلعة إلى المحافظات الأخرى .

3- مزارع ← تاجر مُصدّر (مشغل زراعي).

في هذا المسار يمر المحصول بالمرحل نفسها عند المزارع الذي يقوم بنقلها إلى أحد المشاغل الزراعيّة نظير بعض الإغراءات في الأسعار وطريقة الدفع، وثمّ يقوم المشغل الزراعي بإعادة فرز المحصول وتعبئته من جديد في عبوات مناسبة للتصدير، وثمّ تحميلها بالشاحنات المُبرّدة وتصديرها خارج القطر.

4- مزارع ← معمل زراعي.

هنا يقوم المزارع بإجراء العمليّات السابقة نفسها، ولكن دون فرز الإنتاج، حيث يدخل المحصول الأقل جودة، وثمّ يتم نقله إلى المعامل الزراعيّة وبيعه وتُلاحظ هذه الحالة عند انخفاض الأسعار كثيراً، حيث إنّ المعامل عادةً لا تشتري إلاّ عندما تنخفض الأسعار. ويمكن أن يمر المسار السّابق عبر الوسيط في سوق الهال.

5- مزارع ← التاجر.

هنا يقوم التاجر بتوضيب الإنتاج وفرزه ونقله إلى المحافظات الأخرى لبيعه في أسواق الهال في مختلف المحافظات .

6- مزارع ← مُستهلك.

هنا يقوم المزارع ببعض العمليّات التسويقية البسيطة، بغية إيصال المُنتج إلى المُستهلك دون أن يمر بأي وسيط، والمُلاحظ في هذه الحلقة انخفاض التكاليف التسويقية وسعر الشراء بشكل عام، إذاً يستفيد كل من المنتج والمستهلك بسبب الغاء الأدوار الأخرى للتجار أو الوسطاء.

وهنا تكون الإيرادات مجزية لكل من المزارع والمستهلك، حيث يتم اختصار الهوامش التسويقية التي تذهب إلى التجار، ومن المزارع إلى تاجر التجزئة ومن ثم إلى المستهلك، وهذا يؤدي إلى انخفاض ملحوظ في أسعار السلع للمستهلكين، ومن المزارع إلى تاجر

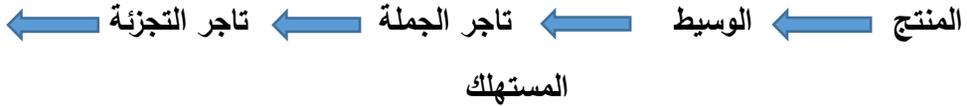
الجملة ثم إلى تجار التجزئة وصولاً للمستهلك. وهنا تكون الأسعار التي يدفعها المستهلك عالية نسبياً بسبب أرباح تجار الجملة والتجزئة.

6- النتائج والمناقشة:

6-1- أهم المسالك التسويقية لمحصول ورق العنب الفرنسي في محافظة اللاذقية

من خلال البحث الميداني تبين أن أهم المسالك التسويقية في محافظة اللاذقية تتمثل بمايلي:

لا توجد آلية محددة للتسويق الزراعي في الساحل السوري بالنسبة لمحصول ورق العنب الفرنسي، بل توجد مسارات تسويقية متعددة، قد ينتقل بينها المزارع نفسه في الموسم، أو يُغيّر ضمن المسار نفسه مع تبديل أطرافه.



أو



يلاحظ من خلال دراسة المسالك التسويقية غياب المسلك التسويقي (من المزارع إلى المستهلك مباشرة) بشكل كامل على الرغم من أهميته والمتمثلة في انخفاض التكاليف التسويقية بشكل كبير فيه، وهذا ما عبّر عنه (Hall, 2002).

-ويتم حساب التكاليف التسويقية للكيلو غرام الواحد من الثمار من العلاقة الآتية:

-التكاليف التسويقية = سعر المستهلك - سعر المنتج.

علماً أن متوسط سعر المستهلك خلال الموسم 1500 ل.س.

-التكاليف التسويقية للكغ = 1500 - 850 = 650 ل.س.

-نصيب المزارع من سعر المستهلك = سعر المزارع / سعر المستهلك * 100

$$= 1500/850 * 100 = 56.6\%$$

6-2-دراسة الكفاءة الاقتصادية لمحصول ورق العنب الفرنسي في محافظة اللاذقية :

تلعب دراسة التكاليف دوراً مهماً في الكشف عن نتائج النشاط الاقتصادي من ربح أو خسارة، ولهذه الدراسة أهميتها في عملية التسعير وتحديد الكفاءة الاقتصادية.

غطى الاستبيان مجتمع البحث سابق الذكر، وتضمنت التحليل الاقتصادي للندم الواحد معتمدين في تحديد كلفة المواد والأجور أسعار السوق السائدة خلال موسم 2019-2020.

التكاليف الإنتاجية للندم الواحد من ورق العنب الفرنسي في محافظة اللاذقية:

6-2-1-التكاليف الاستثمارية (الثابتة):

التكاليف الاستثمارية وتشمل :

- بدل إيجار الأرض للندم الواحد 100,000 ل.س.

- ثمن غراس العنب الفرنسي: تبلغ مساحة الحقل ندم واحد بأبعاد 40 * 25 م، تزرع الغراس بأبعاد 2.5 * 3 أي 13 صف طولاً وكل صف 10 غراس، فيكون إجمالي الغراس = 13 * 10 = 130 غرسة/ندم.

وقد تم شراء الغرسة الواحدة عام 2020 بسعر 500 ل.س، فيكون إجمالي ثمن الغراس = 130 * 500 = 65,000 ل.س/ندم.

-ثمن مواسير الحديد للعرائش: يوضع ماسورة عمودية واحدة لكل غرسة بطول 2 م، تُربط المواسير مع بعضها بواسطة عوارض أفقية من المواسير على طول الصف.

إجمالي المواسير = (130 عمود * 2) = 260 م من المواسير .

يبلغ طول المواسير الموجودة بالأسواق 6 م وبسعر 8,000 ل.س للماسورة الواحدة.

عدد المواسير المطلوبة: $260 / 6 = 43.5$ ماسورة، ثمن المواسير: $43.5 * 8,000 = 348,000$ ل.س / دنم.

- **ثمن أسلاك الربط:** يحتاج المشروع إلى 43 كغ من أسلاك الربط بسعر 6,000 ل.س للكيلو غرام الواحد فيكون الإجمالي = $43 * 6,000 = 258,000$ ل.س.

- **تكلفة البئر:** تكلفة حفر البئر مع المضخة والأنابيب بلغت 400,000 ل.س.

- **ثمن شبكة الري بالتنقيط :** يحتاج المشروع إلى خط رئيسي بقياس (انش ونصف)

بطول 40 م سعر المتر 1,500 ل.س بالإضافة إلى 13 خط أنبوب فرعي بقياس ربع

انش منقط طول الخط 20 م وبسعر 200 ل.س للمتر، وبالتالي فإن إجمالي تكاليف

شبكة الري: $(40 * 1,500) + (130 * 20 * 200) = 112,000 = 52,000 + 60,000$

ل.س.

مجموع التكاليف الاستثمارية الرأسمالية:

$1283,000 = 112,000 + 400,000 + 258,000 + 348,000 + 65,000 + 100,000$

ل.س.

ويبين الجدول (2) التكاليف الاستثمارية الكلية والسنوية لدنم ورق عنب فرنسي في محافظة اللاذقية.

الجدول(2): يبين التكاليف الاستثمارية الكلية والسنوية لدنم عنب فرنسي في محافظة اللاذقية.

الأهمية النسبية %	الاهتلاك السنوي /ل.س./	العمر الاقتصادي/سنة/	التكلفة الكلية/ل.س./	الأصل الثابت
24.6	65,000	-	65,000	غراس العنب الفرنسي
6.5	17,400	20	348,000	مواسير الحديد
6.5	17,200	15	258,000	أسلاك الربط
7.5	16,000	25	400,000	البئر
4.2	11,200	10	112,000	شبكة الري بالتنقيط
37.8	100,000	-	100,000	ربع الأرض
-	230,800	-	1,283,000	1-المجموع
4.3	11,540	-	69150	2-نفقات نثرية 5%
-	242,340	-	1,352,150	3-مجموع(2+1)
8.2	21,810.6	-	130,693.5	4-فائدة رأس المال المستثمر 9%
100	264,150.6	-	1482843.5	مجموع التكاليف الاستثمارية(4+3)

المصدر: عينة البحث للموسم الزراعي 2019-2020.

تشير معطيات الجدول(2) أن متوسط إجمالي التكاليف الاستثمارية للدنم الواحد بلغت نحو 1,482,843.5 ل.س./سنة، وشكل ربع الأرض والبالغ نحو 37.8% أكبر نسبة من التكاليف السنوية، يليه ثمن غراس العنب الفرنسي والبالغ 24.6%.

-تكاليف الجهد الحي:

-أجار حراثة الأرض: يتم فلاحه الأرض مرتين الأولى لقلب التربة والثانية لتكسير الكدر وتجهيز التربة للغرس استغرق الجرار 3 ساعات في هذه العملية علماً أن آجار ساعة الجرار 6,000 ل.س، فيكون آجار حراثة الأرض = 2 ساعة * 6,000 = 12,000 ل.س .

-آجار العاملين لتركيب العرائش: نحتاج إلى عاملين اثنين لتركيب العرائش ويستغرق ذلك لنتشيت كامل العرائش يومين، ويبلغ آجار العامل الواحد 5,000 ل.س، فيكون أجور العمال لتركيب العرائش = 2 * 2 * 5,000 = 20,000 ل.س.

-آجار حفر الجور وغرس الغراس: يستطيع العامل أن يحفر جور ويغرس 13 غرسة في الساعة الواحدة، وبالتالي نحتاج إلى 5 ساعات وعاملين اثنين بأجر قدره 1000 ل.س لساعة العمل الواحدة، فيكون أجور حفر الجور والغرس = 5 * 2 * 1000 = 10,000 ل.س.

-أجور العاملين لحفر البئر: أجرة المتر 10,000 وعمق البئر 20 م، فتكون تكلفة البئر = 20 * 10,000 = 200,000 ل.س.

-أجور تمديد شبكة الري بالتنقيط: يحتاج العمال إلى 5 ساعات لتمديد شبكة الري وتنشيتها، فيكون أجور تمديد شبكة الري بالتنقيط : 2 عمال * 5 ساعات * 1000 = 10,000 ل.س.

-أجور تثبيت أسلاك الربط: يحتاج العاملين إلى 1 يوم لتثبيت أسلاك الربط، فيكون أجور تثبيت أسلاك الربط = 2 عامل * 1 يوم * 5,000 ل.س = 10,000 ل.س.

-أجور تثبيت شجيرات الكرمة على العرائش: يحتاج العاملين إلى يوم واحد لتثبيت الشجيرات على العرائش، فيكون أجور تثبيت الشجيرات = 2 عامل * يوم * 5,000 = 10,000 ل.س.

إجمالي تكاليف الجهد الحي:

$$=10,000+200,000+10,000+10,000+10,000+20,000+12,000$$

272,000 ل.س.

ويبين الجدول (3) إجمالي تكاليف الجهد الحي لكل نوع من العمليات:

الجدول(3): تكلفة الجهد الحي سنوياً لكل نوع من العمليات.

البيان	الزمن اللازم لإنجازها /ساعة/	عدد العمال اللازم/عامل/	متوسط أجره ساعة عمل / ل.س	التكلفة السنوية للجهد الحي ل.س/ سنة
حراثة الأرض	2	1	6000	12,000
أجور العاملين لتركيب العرائش	16	2	625	20,000
حفر الجور وغرس الغراس	5	2	1000	10,000
أجرة حفر البئر	-	-	-	200,000
أجرة تمديد شبكة الري بالتنقيط	5	2	1000	10,000
أجرة تثبيت أسلاك الربط	8	2	625	10,000
أجرة تثبيت شجيرات الكرمة على العرائش	8	2	625	10,000
المجموع	44	11	9875	272,000

المصدر: عينة البحث للموسم الزراعي 2019-2020

6-2-2- التكاليف التشغيلية (المتغيرة):

-التكاليف الاستثمارية وتشمل:

- اهتلاك المواسير الحديدية:** يقدر العمر الإنتاجي للمواسير ب 20 عاماً، فيكون
الاهتلاك السنوي للمواسير = التكاليف الكلية للمواسير / العمر الإنتاجي
 $= 17,400 / 20 = 870$ ل.س.
- اهتلاك البئر:** يقدر العمر الاقتصادي للبئر ب 25 عاماً، فيكون الاهتلاك السنوي
للبيئر = $16,000 / 25 = 640$ ل.س.
- اهتلاك شبكة التنقيط:** يقدر عمر شبكة التنقيط 10 أعوام فيكون: الاهتلاك السنوي
لشبكة التنقيط = $11,200 / 10 = 1,120$ ل.س
- اهتلاك أسلاك الربط:** يقدر العمر الإنتاجي لأسلاك الربط ب 15 عاماً، فيكون اهتلاك
أسلاك الربط السنوي = $17,200 / 15 = 1,147$ ل.س.
- تكاليف التسميد الأزوتي:** تحتاج كل غرسة الى 1 كغ سماد ازوتي (يوريا) خلال
الموسم يبلغ سعر الكيلوغرام الواحد 260 ل.س، فتكون تكاليف التسميد:
 $(130 * 260) = 33,800$ ل.س.
- تكاليف التسميد الورقي:** يحتاج البستان كل 15 يوم رشة من السماد الورقي، وبما أن
موسم الإنتاج يستمر 5 أشهر أي قرابة 150 يوم يعني (10 رشات) وكل رشة تحتاج
الى 0.5 كغ من السماد الورقي بسعر (10,000) ل.س.
فتكون الحاجة من الأسمدة الورقية: $10 * 0.5 * 10,000 = 50,000$ ل.س.
- تكاليف التسميد العضوي:** تحتاج كل غرسة إلى ربع كيس من السماد العضوي
بسر 2,000 ل.س للكيس الواحد، فيكون إجمالي تكاليف التسميد العضوي:
 $(130 * 0.25 * 2,000) = 65,000$ ل.س.
- تكاليف الكهرباء:** حيث بلغت قيمة استهلاك الكهرباء خلال موسم الإنتاج (2019-
2020) 2,5000 ل.س.
- تكاليف الجهد الحي وتشمل:**

-أجور عملية التسميد وتتضمن:

-التسميد الآزوتي: أجرة العامل الذي يقوم بالتسميد فيبلغ 5000 ل.س ليوم عمل واحد.

-التسميد الورقي: يحتاج البستان كل 15 يوم رشة من السماد الورقي، وبما أن موسم الإنتاج يستمر 5 أشهر أي قرابة 150 يوم يعني (10 رشات)، نحتاج إلى عامل يقوم بعملية الرش بأجر يومي قدره 5000 ل.س، أجاز عملية الرش =

$$10 \text{ يوم} * 5000 * 1 \text{ عامل} = 50000 \text{ ل.س.}$$

-التسميد العضوي: نحتاج لعامل واحد لنثر السماد بأجر يومي قدره 5000 ل.س.

-أجور عملية التقليم : تتم عملية التقليم على شجيرات العنب الفرنسي خلال فترة الشتاء

من 21 كانون الأول حتى 21 كانون الثاني بسبب سكون حركة السوائل في الساق،

يحتاج العامل ل 10 دقائق لتقليم الغرسة الواحدة، وبالتالي يحتاج كامل البستان

$$= 130 * 10 = 1300 \text{ دقيقة} = 21.5 \text{ ساعة، فتكون أجور عملية التقليم}$$

$$= 21.5 * 1000 = 21,500 \text{ ل.س.}$$

-أجور عملية جمع وحرق بقايا عملية التقليم: يحتاج العاملين يوم واحد لجمع البقايا

وحرقها، فيكون أجاز جمع وحرق البقايا = 2 عامل * 1 يوم * 5000 = 10,000 ل.س.

-أجور عملية الجني: يتقاضى العامل أجاز عملية الجني للكغ الواحد 100 ل.س، أما

الإنتاج بالمتوسط فيبلغ 2.5 كغ بالقطعة الواحدة بعمر 3 سنوات، ويوجد 130 غرسة في

البستان، وبالتالي يتقاضى العمال أجراً قدره: 130 غرسة * 2.5 كغ * 100 = 32,500

ل.س، ويوجد بالمتوسط 10 قطعة بالسنة: 32,500 * 10 = 325,000 ل.س.

الجدول (4) يبين إجمالي تكاليف الجهد الحي لكل نوع من العمليات.

الجدول (4): تكلفة الجهد الحي سنوياً لكل نوع من العمليات.

البيان	الزمن اللازم	عدد العمال	متوسط أجرة	التكلفة السنوية
--------	--------------	------------	------------	-----------------

للجهد الحي ل.س/سنة	ساعة عمل/ل.س	اللازم /عامل/	لإنجازها/ساعة/	
5,000	625	1	8	أجرة عملية التسميد الأزوتي
5,000	625	1	8	أجرة عملية التسميد العضوي
50,000	2000	1	25	أجرة عملية التسميد الورقي
21,500	1000	1	21.5	أجور عملية التقليم
10,000	625	2	8	أجور عملية جمع وحرق البقايا
325,000	-	-	-	أجور عملية الجنني
416,500	4875	6	70.5	المجموع

المصدر: عينة البحث للموسم الزراعي 2019-2020.

ويوضح الجدول (5) مجموع التكاليف المتغيرة سنوياً.

الجدول (5): يبين إجمالي تكاليف التشغيل (المتغيرة) سنوياً لدنم ورق عنب فرنسي في محافظة اللاذقية.

دراسة اقتصادية تحليلية لإنتاج وتسويق ورق العنب الفرنسي في محافظة اللاذقية

الأهمية النسبية %	القيمة النقدية /ل.س./	البيان
3.9	38,800	تكاليف التسميد الأزوتي
10	100,000	تكاليف التسميد الورقي
7	70,000	تكاليف التسميد العضوي
2.1	21,500	أجور عملية النقل
0.9	10,000	أجور عملية جمع وحرق البقايا
32.7	325,000	تكاليف عملية الجني
2.5	25,000	تكاليف الكهرباء
-	590,300	مجموع تكاليف مستلزمات الإنتاج
1.2	12,000	أجور حراثة الارض
26.2	260,000	تكاليف الجهد الحي (أجور العمال)
-	272,000	مجموع المستلزمات الخدمية
-	862,300	1- تكاليف مستلزمات الإنتاج والمستلزمات الخدمية
4.3	43,115	2- النفقات الثرية
-	905,415	3- إجمالي التكاليف (1+2)
8.6	86,014.42	4- فائدة رأس المال 9.5%
%100	991,429.42	مجموع تكاليف التشغيل (3+4)

المصدر: عينة البحث للموسم الزراعي 2019-2020.

تُشير معطيات الجدول (5) أن متوسط إجمالي تكاليف التشغيل السنوية في مجتمع الدراسة بلغت نحو 991,429.42 ل.س./د.م، وشكلت تكاليف عملية الجني والبالغة نحو 32.7% أكبر نسبة من تكاليف التشغيل السنوية، تليها تكاليف الجهد الحي (أجور العمال)، والبالغة نحو 26.2%، تليها تكاليف التسميد الورقي والبالغة نحو 10%.

6-2-3- الإيرادات من وجهة نظر التحليل الاقتصادي الوصفي :

بلغ إنتاج الغرسة الواحدة بعمر ثلاث سنوات نحو 2 كغ، بلغ إنتاج القطفة الواحدة بالمتوسط = 130 * 2.5 = 325 كغ لكامل المزرعة وفي الموسم الإنتاجي 10 قطفات،

فيكون الإنتاج خلال الموسم = $10 * 325 = 3250$ كغ، يتم الجني كل 15 يوم
وبياع الكغ الواحد بالمتوسط بسعر 850 ل.س.

وبالتالي إجمالي الإيراد بالليرة السورية = $3250 * 850 = 2,762,500$ ل.س/عام.

6-2-4- حساب بعض المؤشرات الاقتصادية المختلفة لعملية إنتاج ورق العنب الفرنسي في محافظة اللاذقية :

-إجمالي رأس المال المستثمر = التكاليف الرأسمالية + التكاليف التشغيلية

$$= 1,283,000 + 991,429.42 = 2,274,429 \text{ ل.س.}$$

-صافي الربح = الإيراد الإجمالي - إجمالي التكاليف السنوية مع فائدة رأس المال

$$= 2,762,500 - 1,011,889.5 = 1,750,610.5 \text{ ل.س.}$$

-فترة استرداد رأس المال = إجمالي رأس المال المستثمر / صافي الربح

$$= 1,750,610.5 / 2,274,429.42 = 1.2 \text{ عام.}$$

أي أن المشروع يسترد رأس المال المستثمر خلال عام وشهرين .

-معدل دوران الأصول المتغيرة = الناتج الإجمالي / قيمة التكاليف التشغيلية المتغيرة

$$= 2,762,500 / 991,429.42 = 2.7$$

وهو معدل جيد يدل على ارتفاع كفاءة استثمار رأس المال المتغيرة من الأصول
المتغيرة في العملية الإنتاجية .

-الكفاءة الاقتصادية = الناتج الإجمالي / التكاليف الاجمالية

$$= 1,011,889.5 / 2,762,500 = 2.7$$

وهو مؤشر ممتاز أي كل 100 ل.س مستثمرة من العوامل الإنتاجية تعود ب 270 ل.س.

-معامل الربحية بالنسبة للتكاليف الإنتاجية السنوية = (الربح السنوي المحقق / التكاليف الإنتاجية) * 100 =

$$173\% = 100 * (1,011,889.5 / 1,750,610.5)$$

وهو مؤشر جيد في مجال الاستثمار الزراعي إذ أن مستوى الاقتصادية يعادل 173 ل.س لكل 100 ل.س مستثمرة سنوياً.

-معامل الربحية قياساً برأس المال المستثمر = (الربح السنوي المحقق / رأس المال المستثمر) * 100 =

$$76.9\% = 100 * (2,274,429.42 / 1,750,610.5)$$

معدل الربح يعادل 76.9% بمعنى آخر كل 100 ل.س مستثمرة تعود سنوياً بربح يعادل 76.9 ل.س.

والجدول (6) يوضح المؤشرات الاقتصادية المدروسة لمزرعة ورق عنب فرنسي في محافظة اللاذقية.

الجدول(6): المؤشرات الاقتصادية المدروسة لدنم ورق عنب فرنسي في محافظة اللاذقية.

البيان	وحدة القياس	القيمة
الناتج الإجمالي	ل.س/سنة	2,274,429.42
صافي الربح السنوي	ل.س/سنة	1,750,610.5
فترة استرداد رأس المال	عام	1.2
الكفاءة الاقتصادية	-	2.7
معدل دوران الأصول المتغيرة	ل.س	2.7
معامل الربحية بالنسبة للتكاليف الإنتاجية السنوية	%	173
معامل الربحية قياساً برأس المال المستثمر	%	76.9

المصدر: عينة البحث، ومن بيانات الجدول(3،1) للموسم الزراعي 2020/2019.

تشير نتائج الجدول(6) بأن متوسط الإيرادات السنوية (الناتج الإجمالي) للحقل المزروع بورق العنب الفرنسي تعادل 2,274,429.42 ل.س/ دنم، وهو يعبر عن كفاءة استخدام عنصر العمل المزرعي، كما بلغ متوسط صافي الربح السنوي نحو 1,750,610.5 ل.س / دنم، وهو المبلغ الذي يحصل عليه المزارع بعد تغطية التكاليف الإنتاجية والفائدة على رأس المال.

وتبين بأن مؤشر الكفاءة الاقتصادية الإجمالية لإنتاج دنم واحد ورق العنب الفرنسي في محافظة اللاذقية 2.7 وهو مؤشر جيد.

الاستنتاجات :

1- تعد زراعة ورق العنب الفرنسي من الزراعات ذات الربعية الاقتصادية العالية إذ تبين نتيجة الدراسة أن صافي الربح السنوي المحقق بلغ 1,750,610.5 ل.س/عام.

2- تبين من خلال دراسة مؤشرات الكفاءة الاقتصادية لمزرعة ورق عنب فرنسي في محافظة اللاذقية أن:

-معدل دوران الأصول المتغيرة هو معدل جيد جداً يدل على ارتفاع كفاءة استثمار رأس المال المتغير من الأصول المتغيرة في العملية الإنتاجية.

-الكفاءة الاقتصادية ذات مؤشر جيد جداً إذ أن كل 100 ل.س مستثمرة من العوامل الإنتاجية تعود على الحقل بمبلغ 270 ل.س.

-فترة استرداد رأس المال المستثمر هي عام وشهرين وهي فترة ممتازة.

التوصيات:

1- العمل على إيجاد آلية لتسويق ورق العنب الفرنسي وتأمين سوق لتصريف المنتجات.

2- تشجيع إقامة معامل لحفظ وتعليب ورق العنب الفرنسي وإعداده كمنتج قابل للتصدير إضافة الى فتح أسواق خارجية لتصدير هذا المنتج.

المراجع العربية:

- 1-المركز الوطني للسياسات الزراعية (2006). تجارة العنب في سورية، هاجر بغاصة، ملخص سلعي رقم5، وزارة الزراعة والإصلاح الزراعي، سورية.
- 2-رئاسة مجلس الوزراء (2017)، المكتب المركزي للإحصاء.المجموعة الإحصائية، دمشق، سورية.
- 3-وزارة الزراعة والإصلاح الزراعي، مديرية الزراعة والإصلاح الزراعي في اللاذقية، (2019).

References :

- 4-Khader, Ali;Faisal Shallouf, and Saleh Shuaib (1994). **The foundations of the feasibility study foprojectr agricultural investments**. Publications of Omar Al-Mukhtar University, Al-Bayda, Morocco. 456 pages
- 5- Youssef, Youssef Hanna (1982). **The Basics of Deciduous 201 3 Fruits**. Dar Al-Kutub for Printing and Publishing, University of Mosul.
- 6-Hassan, Jabbar Abbas and Muhammad Abbas Salman. 1989. **Grape Production**. House of Wisdom, University of Baghdad, Ministry of Higher Education and Scientific Research, Iraq.
- 7- Khaddam, Munthrouj Hajjah Mohsen (2005). **Agricultural Economics, Department of Agricultural Economics**, Faculty of Agriculture, Tishreen University, 420-423 pages.
- 8-Atef Abdel Halim Gouda, Salah Mahmoud Said Makled, **an economic study of some determinants of Egyptian exports of Egyptian grapes**. The Egyptian Journal of Agricultural Economics, Volume Eight, Issue Two, 1998.
- 9-Al-Andari, Murhaf Jamal (2014). **The Economics of Production and Marketing of the Grape Crop in As-Suwayda Governorate**. Master's Thesis, Department of Agricultural Economics, Faculty of Agricultural Engineering, Damascus University, Syria 115 pages.
- 10-Idris, Thabet Abdel Rahman (2005). **Marketing Research, Methods of Measurement, Analysis, and Testing Hypothesis**. Dar University Publications, Alexandria, 475 pages

المراجع الأجنبية:

11-Alston, J. M.; James A. Chalfant, Jason E; Christian. Erika Meng. and Nicholas Piggott. (1997). **The California Table Grape Commission's Promotion Program: An Evaluation, Giannini Foundation of Agricultural Economics, Monograph Series.** University of California, Office of the President, Paper 43, .California, U.S.A

12-Bordelon, B. (2001). **Business Planning and Economics of Midwestern Grape Production.** Purdue University, France.

13-Bory; G. (1993). **On Viticulture and Vintners: The Future of vine growing and Wine Making in Malta.** Options Méditerranéennes, Sér. B / №7, 1993 -Malta: Food, Agriculture, Fisheries and the Environment.

14-HALL, CHARLES (2002). **Direct Marketing Guide for producers of fruits, vegetables and other specialty products.** Department of Agriculture Economics, University of Tennessee. P 37.

