

مجلة جامعة البعث

سلسلة العلوم الاقتصادية والسياحية



مجلة علمية محكمة دورية

المجلد 45 . العدد 3

1444 هـ - 2023 م

الأستاذ الدكتور عبد الباسط الخطيب

رئيس جامعة البعث

المدير المسؤول عن المجلة

رئيس هيئة التحرير	أ. د. محمود حديد
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 : 2138071 31 963 ++

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

البريد الإلكتروني : magazine@albaath-univ.edu.sy

ISSN: 1022-467X

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 (كتابية 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) مننأ 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
46-11	هبه الدهان	أثر الاعتراف بالإيراد وفق معيار التقارير المالية الدولي IFRS15 في ممارسات إدارة الأرباح دراسة ميدانية
74-47	ولاء لظفي د. كنجو كنجو د. عثمان النقار	التنبؤ بأداء أسهم المصارف التجارية الخاصة المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية باستخدام الشبكات العصبونية الاصطناعية
106-75	يارا عيسى د. علي ميا د. سومر ناصر	مدى التزام المشروعات الصغيرة والمتوسطة بالمعايير الدولية لإدارة المشاريع دراسة ميدانية في محافظة اللاذقية
134-107	ياسمين عبد الهادي د. أحمد شحود	تأثير الحرب على المتاحف السورية (متحف تدمر أنموذجاً)
158-135	ريان زهره	دور الاستباقية التسويقية في تعزيز الميزة التنافسية المستدامة (دراسة ميدانية على مؤسسة المياه في محافظة طرطوس)

أثر الاعتراف بالإيراد وفق معيار التقارير المالية الدولي IFRS15 في ممارسات إدارة الأرباح دراسة ميدانية

الباحثة: هبة الدهان

كلية الاقتصاد - جامعة دمشق

الملخص:

هدفت الدراسة إلى معرفة مدى مساهمة معيار التقارير المالية الدولي IFRS15 "الإيراد من العقود مع العملاء" في توفير متطلبات ملائمة وواضحة للاعتراف بالإيراد في الشركات المساهمة السورية، من خلال دراسة متطلبات الاعتراف بالإيراد وفق المعيار وتحليل مدى ملاءمتها وتجاوزها لنقاط الضعف في معايير الإيراد السابقة، ومن ثم تحديد أثر تطبيق هذه المتطلبات في ممارسات إدارة الأرباح. وقد أظهرت نتائج الاختبارات الإحصائية لفرضية الدراسة أن الإدارة لا تستخدم المتطلبات المحاسبية المتعلقة بالاعتراف بالإيراد لممارسة أنشطة إدارة الأرباح، وبين رأي عينة البحث أن المعيار يوفر منهجية شاملة للاعتراف بالإيراد بنموذج ذي الخطوات الخمس.

وقد أوصت الدراسة بعدد من المقترحات للحد من ممارسات إدارة الأرباح من بينها ضرورة تضافر جهود الجهات الرقابية ذات العلاقة مع مدققي الحسابات، وزيادة شفافية التقرير المالي، والإفصاح عن الأحكام الخاصة بالإدارة والتي من خلالها تم اختيار السياسات والتقديرات المحاسبية المستخدمة في المنشأة.

كلمات مفتاحية: IFRS 15 ، التزامات الأداء، سعر المعاملة، الاعتراف بالإيراد، قياس الإيراد، إدارة الأرباح.

Impact of Revenue Recognition under IFRS 15 on Earning Management Practices (A field Study)

Abstract

The aim of this study is to determine the extent to which IFRS15 “Revenue from Contracts with Customers” contributes to the provision of appropriate and clear requirements for the recognition of revenue in Syrian Shareholding companies, by examining the requirements for recognizing revenue according to the standard and analyzing their suitability and overcoming the weaknesses in the previous revenue standards. Then determine the impact of applying these requirements on Earning management practices. The results of the statistical tests of the hypothesis of the study showed that the administration does not use accounting requirements related to the recognition of revenue for the practice of earning management activities, and the sample of the research that the standard provides a comprehensive methodology for the recognition of revenue in its five-step model. The study recommended a number of proposals to reduce earning management practices, including the need to combine the efforts of the relevant regulatory authorities with the auditors, and increase the transparency of the financial report, and disclose the provisions of the management through which the selection of accounting policies and estimates used in the enterprise.

Keywords:

IFRS 15, Performance Obligation, Transaction Price, Revenue Recognition, Revenue Measurement, Earning Management.

مقدمة

يعتبر الإيراد عاملاً أساسياً ومكوناً هاماً للوصول إلى أحد أهم مؤشرات أداء المنشأة وهو الربح المحاسبي، فهو مقياس فعالية نشاط المنشأة، والتنبؤ ببقائها واستمرارها. يعرف الإيراد وفق الإطار المفاهيمي لمجلس معايير المحاسبة الدولية بأنه الدخل الناشئ عن السياق العادي لأنشطة المنشأة. وعادة ما تكون الإيرادات أكبر مبلغ في بيان الأرباح أو الخسائر، لذا لا بد أن يتم الإفصاح عنها بشكل صحيح، فقد أظهرت الدراسات الأمريكية أن أكثر من نصف عمليات الاحتياطي في البيانات المالية تتطوي على التلاعب بالإيرادات. لذلك ليس من المستغرب أن يكون هناك حاجة إلى إطار شامل وقوي للمحاسبة عن الإيراد. فقد أسفرت جهود كل من مجلس معايير المحاسبة الدولية IASB ومجلس معايير المحاسبة المالية FASB في العمل على مشروع مشترك لتوضيح مبادئ الاعتراف بالإيرادات عن وضع المعيار IFRS 15 بعنوان Revenue From Contract With Customers "الإيراد من العقود مع العملاء" ليطبق ابتداءً من 1 كانون الثاني 2017، ويكون مشتركاً لمعايير المجلسين، يحدد هذا المعيار مبادئ للإبلاغ عن معلومات مفيدة لمستخدمي القوائم المالية بشأن طبيعة Nature، وكمية Amount، و توقيت Timing، وعدم التأكد uncertainty من الإيرادات والتدفقات النقدية الناشئة من العقود مع العملاء. الغرض من هذه الدراسة هو معرفة مدى مساهمة المعيار الجديد في توفير متطلبات ملائمة وواضحة للاعتراف بالإيراد، ونجاحه في تجاوز نقاط الضعف في معايير الإيراد السابقة التي حل محلها، ومساهمته بالنتيجة في ممارسات إدارة الأرباح.

مشكلة البحث

يعتبر توقيت الاعتراف بالإيراد أمراً حاسماً لتوقيت الأرباح، والطريقة التي يتم بها احتساب الإيرادات ضرورية لأي فهم لأداء المنشأة. ونتيجة لما للإيرادات من تأثير مباشر على الأرباح، ولأن العديد من المستثمرين الخارجيين يستخدمون نمو الإيرادات كمؤشر رئيسي للأداء، فقد تميل الإدارة للتصرف بشكل انتهازي فيما يتعلق بالمتطلبات المتعلقة بالاعتراف بالإيرادات. ومن هنا، فهل قدم المعيار IFRS 15 ضوابط واضحة

لتطبيق متطلبات الاعتراف بالإيراد بما يخفض من اعتماد الإدارة على التقديرات المحاسبية، ويحد بالنتيجة من ممارسات إدارة الأرباح. وبالتالي يمكن تحديد مشكلة البحث بالسؤال التالي:

هل تستخدم الإدارة متطلبات الاعتراف بالإيراد وفق المعيار IFRS 15 لممارسة أنشطة إدارة الأرباح؟

أهمية البحث

لهذا البحث أهمية على الصعيدين الأكاديمي والعملي، تكمن الأهمية الأكاديمية في قلة الأبحاث والدراسات التي تناولت مدى ملاءمة الاعتراف بالإيراد حسب معايير المحاسبة الدولية للتطبيق الصحيح من قبل ممارسي المهنة. من ناحية أخرى، تشكل دراسة إدارة الأرباح Earning Management وطبيعة الاختيار المحاسبي أحد أبرز مجالات البحث المحاسبي المعاصر، للكشف عن جوانب القصور في ممارسات الاختيار الاستثنائي للبدائل المحاسبية من قبل الإدارة، واستخدام تقديراتها الحكمية لتحقيق أهداف وغايات تتماشى مع منافعها الخاصة. كما أن دراسة أسس قياس الإيراد الجديدة، وتقييم مدى وضوحها وملاءمتها للممارسة العملية، من شأنه تعميق فهم ممارسي المهنة لهذه الأسس ولمدى ملاءمتها.

أهداف البحث

يهدف البحث بصفة أساسية إلى دراسة مدى ملاءمة أسس قياس الإيراد ووضوح متطلباته وفق المعيار IFRS 15، وتقييم أثر تطبيق هذه الأسس الجديدة في الحد من ممارسات إدارة الأرباح، وذلك من خلال دراسة متطلبات الاعتراف بالإيراد وفق المعيار IFRS 15، وتحليل مدى ملاءمتها وتجاوزها لنقاط الضعف في معايير الإيراد السابقة، ومن ثم تحديد أثر تطبيق هذه المتطلبات في ممارسات إدارة الأرباح.

فرضية البحث

ينطلق البحث من الفرضية التالية:

لا تستخدم الإدارة المتطلبات المحاسبية المتعلقة بالاعتراف بالإيراد لممارسة أنشطة إدارة الأرباح.

الدراسات السابقة:

1- دراسة (سعادة، 2022)

هدفت هذه الدراسة إلى بيان أثر تطبيق معيار الإيراد من العقود مع العملاء IFRS 15 في تحسين قيمة الشركة. لتحقيق هذا الهدف تم تطبيق المعيار على القوائم المالية لعينة من الشركات السورية (اتصالات) و (مقاولات)، حيث تم قياس قيمة الشركة عن طريق القيمة الاقتصادية المضافة، كما تم إجراء دراسة تحليلية للبيانات المالية الربعية للشركات محل الدراسة في الفترة الممتدة من 2014 حتى 2019. وقد توصلت الدراسة إلى وجود أثر ذو دلالة إحصائية عند تطبيق متطلبات معيار الإيراد من العقود مع العملاء في تحسين القيمة الاقتصادية لكل من شركات المقاولات وشركات الاتصالات. كما توصلت الدراسة إلى وجود فروق ذات دلالة معنوية في القيمة الاقتصادية المضافة قبل وبعد تطبيق متطلبات معيار الإيراد من العقود مع العملاء في كل من شركات المقاولات وشركات الاتصالات.

2- دراسة (إبراهيم و خليل، 2018)

استهدف هذا البحث مدى تأثير تطبيق معيار الإيراد من العقود مع العملاء IFRS 15 على استدامة الأرباح المحاسبية في البيئة المصرية. وتوصل إلى إنه من الصعوبات التي تواجه تطبيق المعيار IFRS 15 الحاجة إلى تغييرات جوهرية في العمليات الحالية لجمع البيانات، ونظم تقنية المعلومات، والضوابط الداخلية لتلبية متطلبات الإفصاح الجديدة، وإلى وجود علاقة إيجابية بين تطبيق المعيار واستدامة الأرباح المحاسبية. وأوصت الدراسة بضرورة معالجة الصعوبات التي تواجه تطبيق المعيار وإلزام الشركات بمتطلبات الإفصاح المرتبطة بقياس الإيرادات والاعتراف بها وفق المعيار المذكور.

3-دراسة (شاوشي، 2016)

هدفت هذه الدراسة إلى اختبار أثر تطبيق معايير المحاسبة الدولية في الحد من ممارسات إدارة الأرباح في الشركات الجزائرية بعد التزامها بتطبيق النظام المحاسبي المالي بداية 2010. أشارت نتائج الدراسة إلى أن اعتماد هذا النظام في الشركات الجزائرية محل الدراسة أدى إلى زيادة المستحقات الاختيارية، وإلى زيادة ممارسات إدارة الأرباح فيها. كما توصلت الدراسة إلى وضع إطار مقترح للنظام المحاسبي المالي للحد من ممارسات إدارة الأرباح يتمحور حول إجراء التعديلات الضرورية على هذا النظام وضرورة مواكبته لتطورات معايير المحاسبة الدولية، وتوفير آليات الحوكمة وجودة إجراءات المراجعة الخارجية وتفعيل دور المنظمات المسؤولة عن مهنة المحاسبة في الجزائر.

4-دراسة (كاهية، 2015)

هدفت هذه الدراسة إلى بيان أثر استخدام بدائل متعددة للقياس المحاسبي على الخصائص النوعية للمعلومات المالية، من خلال تقييم كل بديل ومحاولة معرفة مدى إمكانية تطبيقه على عينة من مؤسسات البيئة المحاسبية الجزائرية. وتوصلت الدراسة إلى أن أغلب أفراد العينة لا يؤيدون فكرة استخدام بدائل متعددة للقياس المحاسبي برغم ما أظهرته الحاجة إليها، كما أوصت بضرورة ترك المجال مفتوح أمام إدارة المؤسسات الاقتصادية للاختيار من بين البدائل الممكن تطبيقها وتعديل التشريعات الضريبية بما يتوافق مع تطبيق هذه البدائل، لأن ذلك يزيد من جودة المعلومات المالية.

5-دراسة (Bell, Forfong, 2015)

هدفت هذه الدراسة إلى تحديد الآثار المحتملة لتطبيق المعيار IFRS 15 على توقيت الاعتراف بالإيراد، من خلال مقارنة المعيار الجديد بمعايير الإيراد السابقة. أظهرت الدراسة أن النتائج المترتبة على تطبيق المعيار ستكون ضئيلة بالنسبة لتوقيت الاعتراف بالإيراد لكن المعيار سيضيف ميزات ملموسة قد تجعل عمل معدي الحسابات أسهل. كما خلصت الدراسة أن تطبيق المعيار IFRS 15 يتطلب تغييرات أخرى غير التوقيت،

ويتطلب معلومات إضافية قد تؤثر على أنشطة وأنظمة العمل، كما أن تنفيذ المعيار يتطلب موارد كبيرة.

6- دراسة (Ekman, Tiger, 2015)

هدفت هذه الدراسة للتحقق مما إذا كان، وكيف سيؤثر IFRS 15 على عدم تماثل المعلومات، والتلاعب بأرباح الشركات، إلى جانب دراسة ما إذا كان المعيار الجديد سيوفر صورة أكثر دقة لقائمة دخلها. استهدفت الدراسة المدققين المرخصين والمعتمدين، من خلال إجراء بحث كمي مسحي. أظهر المجيبون فيه آراء إيجابية حول تطبيق المعيار الجديد في السويد، واعتبروا أن تطبيقه سيخفض عدم تماثل المعلومات وإدارة الأرباح. كما أظهرت إجابات المدققين أن الشركات ستعرض صورة أكثر عدلاً لبياناتها المالية من خلال الطرق الجديدة للإبلاغ عن بنود الإيرادات.

7- دراسة (Famler, 2015)

هدفت هذه الدراسة إلى تحليل القواعد الجديدة للاعتراف بالإيراد من العقود مع العملاء، ومقارنتها مع القواعد السابقة في معايير المحاسبة الدولية ومبادئ المحاسبة الأمريكية المقبولة عموماً GAAP، وذلك بالتطبيق على مجموعة مختارة من قطاعات الصناعات المختلفة، وهي الاتصالات والبرمجيات وعقود الإنشاء. وتوصلت الدراسة إلى تأثير القواعد الجديدة للاعتراف بالإيراد على الصناعات المختلفة بدرجات مختلفة، وإلى أن طريقة الاعتراف بالإيراد على أساس الوقت توفر معايير أكثر صرامة مقارنة بالاعتراف بالإيراد حسب طريقة نسبة الإنجاز، كما خلصت الدراسة إلى أن القواعد الجديدة للاعتراف بالإيراد تؤدي إلى الاعتراف المبكر بالإيرادات.

الإطار النظري:

الاعتراف بالإيراد وفق معيار التقارير المالية الدولي IFRS 15

يقوم معيار التقارير المالية الدولي IFRS 15 "الإيراد من العقود مع العملاء" على مبدأ أساسي للاعتراف بالإيراد وهو أنه يجب على المنشأة الاعتراف بالإيراد لوصف تحويل السلع أو الخدمات المتفق عليها إلى العملاء، بالمبلغ الذي يعكس القيمة التي تتوقع

المنشأة الحصول عليها مقابل تلك السلع أو الخدمات. وفي سبيل ذلك ينص المعيار على تطبيق نموذج من خمس خطوات على جميع العقود مع العملاء:

- (1) تحديد العقد مع العميل.
- (2) تحديد التزامات الأداء بموجب العقد.
- (3) تحديد سعر المعاملة.
- (4) تخصيص سعر المعاملة على التزامات الأداء.
- (5) الاعتراف بالإيراد عند الوفاء بالتزامات الأداء.

1- تحديد العقد

وهو اتفاق بين طرفين أو أكثر ينشئ حقوق والتزامات قابلة للتنفيذ، وبموجب المعيار IFRS 15 يمكن أن تكون العقود مكتوبة أو شفوية أو ضمنية من خلال الممارسات الاعتيادية للنشاط التجاري (ACCA, 2018).

2- تحديد التزامات الأداء في العقد

يشتمل العقد على وعود من المنشأة بتقديم سلع أو خدمات إلى العميل، تسمى هذه الوعود التزامات أداء. النقطة الأساسية هي تحديد ما إذ كانت السلع أو الخدمات متميزة بحد ذاتها أو لا، حيث ستقوم المنشأة بحساب إيرادات التزام الأداء بشكل منفصل فقط إذا كانت السلعة أو الخدمة المتعهد بها متميزة (أي لها وظيفة مميزة وهامش ربح مميز)، بمعنى أنه يمكن للعميل الاستفادة منها بمفردها أو مع غيرها من الموارد المتاحة لديه وذلك بالاستخدام أو البيع أو غير ذلك بما يولد منافع اقتصادية (ACCA, 2018). أما بالنسبة للسلع أو الخدمات التي تكون غير متميزة (لا تلبي العوامل السابقة)، يجب تجميعها مع السلع أو الخدمات الأخرى حتى يتم تحديدها جميعاً في حزمة، ومن ثم الاعتراف بإيرادات هذه الحزمة على أنها التزام أداء واحد. ومن هنا، فإن تحليل العقود مع العملاء وفق متطلبات هذا المعيار، يمكن أن يؤدي إلى تحليل المزيد من التزامات الأداء، الأمر الذي قد يؤدي إلى أن تخصيص مقابل العقد قد يكون أكثر تعقيداً عما كان عليه سابقاً من جهة، والذي قد

يسفر عن فتح المجال لمزيد من ممارسات إدارة الأرباح عبر ممارسة المزيد من الأحكام المهنية من جهة أخرى.

3- تحديد سعر المعاملة

يتمثل سعر المعاملة في المبلغ الذي تتوقع المنشأة الحصول عليه مقابل تحويل السلع أو الخدمات إلى العميل، باستثناء المبالغ التي تحصل عليها نيابة عن أطراف أخرى Third Parties، على سبيل المثال بعض ضرائب المبيعات أو القيمة المضافة (مجلس معايير المحاسبة الدولية، 2018). وقد يشمل المبلغ المتفق عليه في العقد مع العميل على قيم ثابتة، وقيم متغيرة، أو كليهما. كما يتأثر سعر المعاملة بطبيعة وتوقيت وقيمة المقابل، وعند تحديد سعر المعاملة يجب على المنشأة أن تأخذ في الاعتبار الآثار المترتبة على كل مما يلي:

أ- المقابل المتغير:

في العديد من المعاملات يكون لدى المنشأة مقابل متغير نتيجة العديد من البنود مثل الخصومات Discounts، والتخفيضات Rebates، والمبالغ المستردة، حق الرد Rights of Return، والائتمانات، والتنازلات السعوية Price Concessions، والحوافز، ومكافآت الأداء Performance Bonuses، والغرامات Penalties، أو بنود مماثلة قد تؤدي إلى عنصر متغير. وفي هذا الصدد نلاحظ أن المنشأة قد تجد صعوبة في التمييز بين التنازلات السعوية الضمنية (أي تخفيضات من الإيرادات)، ومخاطر الائتمان للعملاء (أي حساب الديون المعدومة) لقضايا التحصيل، كما يجب أن تمارس المنشأة أحكاماً مهنية هامة عند اتخاذ هذا القرار، قد تستغلها بما يخدم مصالحها الذاتية، من خلال ممارسات إدارة الأرباح (إبراهيم وعلي، 2018).

ب- عنصر تمويل هام:

عندما يدفع العميل دفعات متأخرة، فإن المنشأة فعلياً تقدم التمويل للعميل. وعلى العكس من ذلك، عندما يدفع العميل مقدماً، فإن المنشأة فعلياً تتلقى تمويل من العميل. وفي هذه الظروف، يتضمن العقد عنصر تمويل هام. يتعين على المنشأة

أن تعدل مبلغ المقابل ليعكس أثر التمويل وذلك بتطبيق سعر فائدة على مبلغ المقابل إذا كان هناك عنصر تمويل هام، وهو سعر الفائدة المشابه لما كان يمكن تطبيقه في معاملة تمويل منفصلة مع العميل (Ernst & Young, 2016). وعلى الرغم من ذلك لم يحدد المعيار ماهي الآليات التي يجب اتباعها لإجراء هذا التقييم، الأمر الذي قد يؤدي إلى قيام الإدارة باتباع التصرفات الانتهازية لتحقيق مصالحها الشخصية عبر ممارسات إدارة الأرباح.

ت- المقابل غير النقدي:

قد يدفع العميل ثمن السلع أو الخدمات في شكل آخر بخلاف النقدية (ممتلكات، أو إصدار أسهم أو أي أداة مالية)، وعند تحديد سعر المعاملة يجب على المنشأة قياس المقابل غير النقدي بقيمته العادلة، أو بالرجوع إلى أسعار البيع المستقلة في حال عدم قدرة المنشأة على الوصول إلى تقدير معقول للقيمة العادلة. ونلاحظ أن المعيار لم يقدم إرشادات واضحة بشأن تاريخ القياس للمقابل غير النقدي، مما يترتب عليه ممارسة المنشآت لأحكامها المهنية لتحديد هذا التاريخ.

4- تخصيص سعر المعاملة على التزامات الأداء

يتطلب المعيار من المنشأة أن تقوم بتخصيص سعر المعاملة على التزامات الأداء بما يتناسب مع أسعار البيع المستقلة للسلع أو الخدمات المتفق عليها. على عكس المعيار السابق IAS 18 الذي كان يقتصر على المبلغ المستلم للاعتراف بالإيراد، فإن الإدارة وفق المعيار الجديد ستحتاج إلى تخصيص سعر المعاملة استناداً إلى سعر البيع النسبي المستقل لكل التزام أداء. بمعنى أن المنشآت التي كانت تنظر إلى السلع أو الخدمات المجانية على أنها حوافز تسويقية وليست التزامات أداء منفصلة عليها أن تخصص لها الاعتبارات والأثمان المقابلة لغرض الاعتراف بالإيراد (الخريسات، 2017).

5- الاعتراف بالإيراد عندما (أو حالما) يتم الوفاء بالتزامات الأداء

تفي المنشأة بالتزامات الأداء عندما تقوم بنقل السيطرة على السلع أو الخدمات المتعهد بها إلى العميل. ويشير مصطلح السيطرة حسب الإطار المفاهيمي لمجلس

معايير المحاسبة الدولية إلى قدرة العميل على توجيه استخدام الأصل، والحصول على الفوائد الاقتصادية التي قد تتدفق منه بشكل مباشر أو غير مباشر، ومن الأمثلة عن الفوائد الاقتصادية للأصل استخدامه أو استهلاكه أو بيعه أو استبداله (IASB,2018). ويجب على المنشأة أولاً تحديد ما إذا كان التزام الأداء تم الوفاء به خلال فترة زمنية معينة، أو عند نقطة زمنية معينة، وذلك كما يلي:

أ- الوفاء بالتزامات الأداء عند نقطة زمنية معينة:

حيث يتم الاعتراف بالإيراد عندما تحول المنشأة السيطرة على السلع والخدمات المتعهد بها للعميل في نقطة زمنية معينة. وتتضمن العوامل التي قد تشير إلى نقطة زمنية معينة يتم تحويل السيطرة فيها (لكن لا تقتصر) على: قبول العميل للأصل، لدى العميل المخاطر المتعلقة بملكية الأصل، قامت المنشأة بنقل الحيازة المادية للأصل، يمتلك العميل الأصل ملكية قانونية، وللمنشأة حق واجب النفاذ في دفعة مقابل الأصل (Ernst & Young, 2016).

ب- الوفاء بالتزامات الأداء خلال فترة زمنية معينة:

يتم الاعتراف بالإيراد خلال فترة زمنية معينة إذا توفر أحد الشروط التالية (Ernst & Young, 2016):

- 1- يستلم العميل ويستهلك المنافع التي تؤديها المنشأة بنفس الوقت الذي تقوم به بذلك. على سبيل المثال الخدمات الروتينية أو المتكررة مثل خدمات العلاج في المستشفيات وخدمات النقل والصيانة والنظافة.
- 2- إن أداء المنشأة يجعل العميل يسيطر على الأصل أثناء إنشائه أو تحسينه. على سبيل المثال تقديم معدات متخصصة وإضافتها لممتلكات العميل.
- 3- ألا ينشئ أداء المنشأة أصلاً ذا استخدام بديل، وأن للمنشأة حقاً قابل التنفيذ بالدفع مقابل الأداء المكتمل حتى تاريخه.

وبالنتيجة يتضح أن تقييم مدى توفر شروط الاعتراف بالإيراد خلال فترة زمنية معينة مرهون بقدرة الإدارة على ممارسة حكمها المهني، وذلك من أجل تقييم القيود التعاقدية والحدود العملية لنقل السيطرة على السلع أو الخدمات المكتملة حتى تاريخه.

أما بالنسبة لقياس الإيراد الواجب الاعتراف به، يوضح المعيار الطرق التي يمكن للمنشأة استخدامها لقياس التقدم نحو الوفاء الكامل بالتزامات الأداء.

جدول رقم (1) طرق قياس الإيراد حسب المعيار IFRS15.

الطريقة Method	الوصف Description	أمثلة Examples
المخرجات Output	يتم الاعتراف بالإيراد على أساس المقاييس المباشرة لقيمة السلع أو الخدمات المحولة للعميل حتى التاريخ المتعلق بالسلع أو الخدمات المتبقية بالعقد.	<ul style="list-style-type: none"> • استطلاع الأداء التام. • تقييم النتائج المستهدفة. • الوقت المنقضي. • الوحدات المنتجة أو المستلمة.
المدخلات Input	يتم الاعتراف بالإيراد على أساس مجهودات المنشأة أو المدخلات اللازمة للوفاء بالتزام الأداء.	<ul style="list-style-type: none"> • الموارد المستهلكة. • التكاليف المتكبدة. • الوقت المستنفد. • ساعات الآلة المستخدمة.

المصدر: إبراهيم، منى، خليل، علي، 2018، قياس أثر تطبيق معيار الإيراد من العقود مع العملاء IFRS 15 على استدامة الأرباح المحاسبية_دليل من البيئة المصرية، كلية التجارة، جامعة طنطا.

إدارة الأرباح

برزت إدارة الأرباح بوصفها ظاهرة إدارية ومالية ومحاسبية منذ مطلع الثلاثينات من القرن العشرين، حينما حاولت بعض الشركات خلق انطباع جيد عن أعمالها، ففي التسعينات من القرن العشرين واجه مدراء الشركات ضغوطات قوية لتحقيق مستويات أرباح مستهدفة والوصول لمستويات توقعات المحللين الماليين لأرباح شركاتهم، واستجابةً لذلك لجأ هؤلاء المدراء لاستخدام ممارسات محاسبية مضللة، وبذلك تم التركيز على مثل هذه المواضيع ودراستها بشكل واسع ومكثف منذ بداية التسعينات من القرن العشرين.

1- مفهوم إدارة الأرباح

تعرف بأنها استخدام السياسات المحاسبية من جانب الشركة لتحقيق أهداف معينة للإدارة، وتحدث عندما يستخدم المدراء المرونة المتاحة لهم للاختيار بين الطرق والسياسات المحاسبية، وكذلك حالات التقدير والحكم الشخصي لبعض البنود الظاهرة في التقارير المالية لهيكل الصفقات؛ وذلك من أجل تعديل التقارير المالية، سواء أكانت لتضليل بعض أصحاب المصلحة حول الأداء الاقتصادي للوحدة الاقتصادية، أم للتأثير على النتائج التعاقدية التي تعتمد الأرقام المحاسبية الواردة بالتقارير (حماد، 2004).

2- دوافع إدارة الأرباح**أولاً: الدوافع السوقية****أ- عروض الأسهم**

يمثل إصدار الأسهم دافعاً مهماً للإدارة لاستخدام الإجراءات المحاسبية التي تزيد أرباحها، بما يؤدي إلى زيادة أسعار بيع الأسهم، بهدف التأثير على توقعات المستثمرين والمحليلين الماليين وتقييمهم للمنشأة (صقور، 2014).

ب- تنبؤات المحللين

يدرس المحللون التقارير المالية للشركة للتنبؤ بكفاءة أدائها، فإذا كانت الشركة تلبية توقعات السوق، يصبح المستثمرون أكثر ثقة بمستقبل استثماراتهم فيها، ويستثمرون بتداول أسهمهم بها. ومن هنا تشكل هذه التنبؤات دافعاً للإدارة للتقرير عن أرباح تتوافق مع الأرقام المحددة من قبل المحللين، بحيث يبدو الأمر أن الإدارة تفي بضماناتها لتحقيق هذه الأرباح (Budrina, 2014).

ج- مشاركة الإدارة في الملكية

قد تتوقف دوافع الإدارة لممارسة أنشطة إدارة الأرباح على هيكل الملكية والإدارة في الشركة، فكلما زادت استقلالية المدير عن المالك فإن هناك زيادة محتملة في قدرته على التعديل في عملية توليد الأرباح من خلال استخدام الخيارات المحاسبية.

ثانياً: الدوافع التعاقدية

أ- مكافآت الإدارة

قد تتضمن العلاقة التعاقدية بين الإدارة والملاك نظاماً للحوافز ترتبط بمقتضاه مكافأة المسؤولين عن الإدارة بنمو مضطرد ومستمر لرقم صافي الربح، الذي يخلق دافعاً لدى الإدارة لاستخدام قدرتها على التدخل في التقرير المالي من خلال الاختيار بين السياسات المحاسبية وبدائل القياس للتأثير على رقم الربح، بالشكل الذي يعطي صورة جيدة عن كفاءة الإدارة وحسن أدائها (صقور، 2014).

ب- الالتزام ببند اتفاقية الدين

قد يقوم المديرون بالتلاعب بالأرباح لتجنب مخالفة اتفاقية الدين المبنية على الأرقام المحاسبية، والسبب الجوهرى لهذا الدافع هو محاولة المديرين تقليص القيود المفروضة في اتفاقية الدين، أو لنقادي تكاليف مخالفة العقود (Budrina, 2014).

ثالثاً: الدوافع التنظيمية

أ- حجم الشركة

فالشركات الكبيرة ذات الرقابة الداخلية المتطورة والتي تتعامل مع شركات المراجعة الكبرى وذات السمعة الجيدة أكثر قدرة على تجنب ممارسات إدارة الأرباح، أما الشركات صغيرة الحجم لا تخضع للرقابة من السلطات ما يجعلها أكثر عرضة لإدارة الأرباح.

ب- التنظيم على مستوى الصناعة

تخضع جميع الصناعات للأنظمة الحكومية إلى حد معين، إلا أن بعضها (كالبنوك، وشركات التأمين، وشركات الخدمات العامة) تواجه إشرافاً تنظيمياً مرتبطاً بالبيانات المحاسبية، فالأنظمة المتعلقة بالبنوك مثلاً يطلب منها الوفاء بمتطلبات رأسمال محددة وهذه المتطلبات تعتمد بشكل كبير على الأرقام المحاسبية.

ت- تجنب التكاليف السياسية

تتمثل التكاليف السياسية في التكاليف التي تضطر الشركة إلى تحملها نتيجة لحجمها أو مردوديتها، كالقوانين التي تفرضها الدولة مثل: قوانين زيادة معدلات الضرائب أو

تحميل الوحدات الاقتصادية بأعباء اجتماعية مرتفعة، لذلك قد تلجأ إدارة الشركات إلى تبني إدارة الأرباح واختيار سياسات محاسبية تؤدي إلى تخفيض الربح، وذلك لتجنب مثل هذه التكاليف.

ث- تخفيض الضرائب على الدخل

يخضع الربح المحاسبي المقرر عنه في القوائم المالية لضريبة دخل الشركات بعد تعديله وفقاً للقانون الضريبي، لذا تتجنب الإدارة الربح المرتفع تجنباً لدفعات مرتفعة من الضرائب، كذلك الربح المنخفض الذي قد يؤدي إلى الفحص والتدقيق من قبل السلطات الضريبية.

3- استراتيجيات إدارة الأرباح

ويقصد بها السلوك الذي تتخذه الإدارة اتجاه التدخل في الربح والذي يظهر من خلال الاختلاف بين الربح المحاسبي المعلن والربح الحقيقي، فقد تلجأ الإدارة لتخفيض أو زيادة الربح لتحقيق أهدافها ومصالحها (شاوشي، 2016). ويمكن إجمال الاستراتيجيات التي تلجأ إليها الإدارة عند قيامها بإدارة الأرباح فيما يلي:

-استراتيجية التخلص من جميع الخسائر الهامة في سنة معينة وتدعى (Big Bath).

تستخدم هذه الاستراتيجية في الفترة التي تحقق فيها المنشأة خسائر بدلاً من الأرباح، حيث يقوم المديرون بالمبالغة بأرقام الخسارة، بهدف تحسين الأرباح في العام القادم. فترات إعادة التنظيم وتغيير الإدارة التنفيذية في الشركة (Budrina, 2014).

-المحاسبة الإبداعية: (Creative Accounting) وتعرف من الناحية الأكاديمية بأنها عملية يستخدم من خلالها المحاسبين معرفتهم بالمبادئ والقواعد المحاسبية من أجل معالجة الأرقام المسجلة في حسابات الشركة، أما من الناحية المحاسبية فهي العملية المحاسبية التي تتضمن التعامل مع العديد من القضايا التي تعتمد على الحكم الشخصي والاختيار من بين المداخل المختلفة لعرض نتائج الأحداث المالية والعمليات المختلفة، بحيث توفر هذه المرونة فرصاً من أجل التلاعب، والخداع، والتضليل.

بمعنى أن ممارسات المحاسبة الإبداعية تتطوي على استغلال عنصري المرونة والاختيار في المعايير والمبادئ المحاسبية المتعارف عليها (هوارى، 2017).

- استراتيجية تخفيض التذبذبات في الأرباح وتدعى بتمهيد الدخل (Income Smoothing). ويعرف تمهيد الدخل بأنه عملية متعمدة لمضاعفة التقلبات حول مستوى معين ومحدد مسبقاً من الأرباح والذي يتم اعتباره كمستوى طبيعي لأرباح الشركة (شعلان، 2015).

المناقشة والتحليل:

سنستعرض فيما يلي الدراسة الميدانية لأثر الاعتراف بالإيراد وفق معيار التقارير المالية الدولية IFRS 15 "الإيراد من العقود مع العملاء" في ممارسات إدارة الأرباح وذلك في الشركات المساهمة السورية، ضم مجتمع الدراسة الشركات المساهمة العامة الخاضعة لإشراف هيئة الأوراق والأسواق المالية السورية، البالغ عددها (53) شركة، وقد تم استثناء (شركات القطاع المالي من مصارف وتأمين وشركات صرافة والبالغ عددها 27 شركة، وذلك نظراً لخصوصية إيرادات هذه الشركات مقارنة مع متطلبات المعيار IFRS 15 الذي تم تناوله في هذه الدراسة، إضافة إلى 11 شركة متوقفة عن العمل). وبالتالي فإن عينة البحث قد ضمت (15) شركة موزعة على أربعة قطاعات: الخدمات (5 شركات)، الصناعة (3 شركات)، الزراعة (5 شركات)، اتصالات (شركتين).

الجدول رقم (2) الشركات عينة الدراسة

الإدراج في سوق دمشق للأوراق المالية	القطاع	الشركة	
مدرجة	خدمات	المجموعة المتحدة للنشر والإعلان والتسويق	1
مدرجة	خدمات	الشركة الأهلية للنقل	2
غير مدرجة	خدمات	العربية السورية للمنشآت السياحية	3
غير مدرجة	خدمات	عمريت للاستثمار والتطوير السياحي	4
غير مدرجة	خدمات	قرية دمشق للشحن	5
مدرجة	صناعة	الشركة الأهلية لصناعة الزيوت النباتية	6
مدرجة	صناعة	شركة اسمنت البادية	7
غير مدرجة	صناعة	شركة عصير الجبل الطبيعي	8
غير مدرجة	زراعة	العربية السورية لتنمية المنتجات الزراعية- غدق	9
مدرجة	زراعة	الهندسية الزراعية للاستثمارات نماء	10
غير مدرجة	زراعة	الشام الزراعية	11
غير مدرجة	زراعة	الشرق الأدنى لمنتجات الزيتون	12
غير مدرجة	زراعة	بركة للإنتاج الزراعي والحيواني	13
مدرجة	اتصالات	سورية MTN شركة	14
مدرجة	اتصالات	سيريتل موبايل تيليكوم	15

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على موقع هيئة الأوراق والأسواق المالية السورية

تناولت الدراسة تحليل آراء عينة الدراسة وذلك من خلال تحليل استبيان تم توزيعه على القسم المالي في شركات عينة الدراسة، وقد بلغ عدد الاستبيانات الموزعة (140) استبانة، تم جمع الاستبيانات بحيث تم استرداد (125) استبيان، ووجدت الباحثة ضرورة استبعاد 8 منها لعدم اكتمال الإجابات، وبالتالي فإن عدد الاستبيانات القابلة للتحليل 117 استبانة بما نسبته (83.5%) وهي نسبة مقبولة لتحليل البيانات في دراسات العلوم الاجتماعية، وقد تم تحليل النتائج واختبار الفرضيات باستخدام البرنامج الإحصائي SPSS الإصدار الرابع والعشرون وعند مستوى دلالة 0.05.

تمت الاستفادة من الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS) الإصدار 24 في تحليل البيانات التي تم جمعها، كما تم استخدام عدد من المقاييس الإحصائية الوصفية والاستدلالية والاختبارات التي تلائم فرضيات الدراسة وتخدم أهدافها، وهي الوسط الحسابي الذي يعد أشهر مقاييس النزعة المركزية وأكثرها شيوعاً واستخداماً، والانحراف المعياري الذي يتميز بكثرة الاستخدام وصلاحيته في كثير من الحالات ضمن مقاييس التشتت، وتم الاعتماد على مقياس ألفا كرونباخ لقياس ثبات الاستبانة، كما تم اختبار الفرضية باستخدام اختبار One-Sample T-test.

اختبار ثبات الاستبانة:

تم اختبار ثبات الاستبانة باستخدام معامل ألفا كرونباخ Cronbach's Alpha وذلك لقياس الاتساق الداخلي بين عباراتها، وحتى يتمتع المقياس بالثبات يجب ألا يقل الحد الأدنى لقيمة المعامل عن (0.50). وتبين نتائج التحليل لمعامل Cronbach's Alpha أن قيمته 0.751 أي أكبر من 0.5 وهي ما يمكن اعتبارها قيمة جيدة لثبات الاتساق الداخلي ومقبولة لأغراض التحليل الإحصائي ويمكن الاعتماد على استجابات أفراد العينة في اشتقاق النتائج المتعلقة بمجتمع الدراسة.

تحليل خصائص عينة الدراسة:

تم توصيف مفردات عينة الدراسة وفقاً للفئات المكونة منها (المؤهل العلمي، المؤهل الأكاديمي، الموقع الوظيفي، سنوات الخبرة)، وقد تم استخدام التكرارات والنسب المئوية لمعرفة توزيع العينة وفقاً للبيانات العامة للاستبيان.

أولاً: توزيع عينة البحث وفقاً للمؤهل العلمي:

يبين الجدول التالي تحليل خصائص عينة البحث وفقاً للمؤهل العلمي:

الجدول رقم (3) تحليل خصائص عينة الدراسة وفقاً للمؤهل العلمي

المؤهل العلمي	إجازة جامعية	دبلوم	ماجستير	دكتوراه	المجموع
التكرار	96	6	14	1	117
النسبة المئوية	82.1%	5.1%	12%	9%	100%

نلاحظ من الجدول السابق أن نسبة 82.1% من أفراد العينة هم من حملة الإجازة الجامعية، ويليها 12% نسبة الحاصلين على الماجستير مما يعبر عن المستوى التعليمي الجيد استجابةً لمتطلبات العمل في المحاسبة والمعرفة بمعايير التقارير المالية الدولية ويعود ذلك إلى رغبة الباحثة في الوصول إلى آراء أصحاب الخبرة من أفراد العينة.

ثانياً: توزيع عينة البحث وفقاً للمؤهل الأكاديمي:

يبين الجدول التالي تحليل خصائص عينة البحث وفقاً للمؤهل الأكاديمي:

الجدول رقم (4) تحليل خصائص عينة الدراسة وفقاً للمؤهل الأكاديمي

المؤهل الأكاديمي	محاسبة	علوم مالية ومصرفية	إدارة أعمال	غير ذلك	المجموع
التكرار	89	23	5	0	117
النسبة المئوية	76.1%	19.7%	4.3%	0%	100%

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على البرنامج الإحصائي SPSS

نلاحظ من الجدول السابق أن نسبة 76.1% من أفراد العينة هم من ذوي الاختصاص في المحاسبة ويليها 19.7% من ذوي الاختصاص بالعلوم المالية والمصرفية مما يعبر عن المعرفة الجيدة بموضوع البحث.

ثالثاً: توزيع عينة البحث وفقاً لسنوات الخبرة:

يبين الجدول التالي تحليل خصائص عينة البحث وفقاً لسنوات الخبرة:

الجدول رقم (5) تحليل خصائص عينة الدراسة وفقاً لسنوات الخبرة

سنوات الخبرة	أقل من 3 سنوات	من 3 إلى 6	من 6 إلى 9	من 9 إلى 12 سنة	أكثر من 12 سنة	المجموع
التكرار	28	35	19	15	20	117
النسبة المئوية	23.9%	29.9%	16.2%	12.8%	17.1%	100%

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على البرنامج الاحصائي SPSS

بالنسبة لسنوات الخبرة، نلاحظ من الجدول السابق أن أكثر المشاهدات كانت من 3 إلى 6 سنوات بنسبة 29.9% من أفراد العينة، ويليهما الذين خبرتهم أقل من ثلاث سنوات بنسبة 23.9%، ليأتي بالمرتبة الثالثة من لديهم خبرة أكثر من اثنتا عشرة سنة بما نسبته 17.1%، ثم الذين لديهم خبرة من ست إلى تسع سنوات بما نسبته 16.2%، وأخيراً الذين لديهم خبرة من 9 إلى 12 سنة بما نسبته 12.8%.

رابعاً: توزيع عينة البحث وفقاً للموقع الوظيفي:

يبين الجدول التالي تحليل خصائص عينة البحث وفقاً للموقع الوظيفي:

الجدول رقم (6) تحليل خصائص عينة الدراسة وفقاً للموقع الوظيفي

الموقع الوظيفي	مدير مالي	مدير حسابات	رئيس قسم	محاسب	المجموع
التكرار	1	2	28	86	117
النسبة المئوية	0.9%	1.7%	23.9%	73.5%	100%

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على البرنامج الاحصائي SPSS

نلاحظ من الجدول السابق أن نسبة 73.5% من أفراد العينة هم من المحاسبين ويليهما 23.9% من رؤساء الأقسام، يليها 1.7% من مدراء الحسابات في الشركات عينة الدراسة.

5 الإحصاءات الوصفية لمتغيرات الدراسة:

تتضمن الإحصاءات الوصفية قيم كل من المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لفقرات الاستبانة للوصول إلى الأهمية النسبية لكل منها، حيث تم اعتبار أن الحد الفاصل بين الأهمية المرتفعة والمتوسطة قيمة المتوسط البالغة 3.4.

يبين الجدول رقم (7) الأهمية النسبية للموافقات

التقدير	فئات قيم المتوسط الحسابي
درجة موافقة منخفضة جدا	من 1 الى 1.79
درجة الموافقة منخفضة	من 1.8 الى 2.59
درجة الموافقة متوسطة	من 2.6 الى 3.39
درجة الموافقة مرتفعة	من 3.4 الى 4.19
درجة الموافقة مرتفعة جدا	من 4.2 الى 5

يبين الجدول التالي الأوساط الحسابية والانحرافات المعيارية وقيمة T لإجابات أفراد العينة:

الجدول رقم (8) الأوساط الحسابية والانحرافات المعيارية وقيمة T لإجابات الاستبانة

رقم السؤال	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	T
1	4.0855	.446690	26.285
2	4.0427	.480540	23.471
3	3.8632	.471720	19.795
4	4.0256	.444540	24.956
5	4.1966	.459370	28.175
6	3.8718	.782770	12.047
7	4.0684	.568220	20.338
8	3.9316	.537020	18.765
9	3.7179	.763910	10.166
10	3.8803	.574790	16.567
	3.9684	.314220	33.335

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على البرنامج الإحصائي SPSS

السؤال الأول: إن معيار التقارير المالية الدولي IFRS 15 المتعلق بالإيراد من العقود مع العملاء يوفر مفهوماً شاملاً لالتزام الأداء في العقد من قبل المنشأة بتحويل السلع أو الخدمات إلى العميل، يعمل على توفير إطار أكثر قوة لمعالجة قضايا الاعتراف بالإيراد. كانت موافقات أفراد العينة فيما يتعلق بهذه العبارة ما نسبته 14.5% للموافق بشدة وبواقع 17 فرد، و 79.5% للموافق وبواقع 93 فرد، 6% للمحايد وبواقع 7 أفراد، وقد بلغ المتوسط الحسابي لإجابات المستقصى آرائهم على مضمون هذه العبارة 4.0855 وبما أن هذا المتوسط أكبر من 3.4 وبالتالي فإن المستقصى آرائهم موافقين في حكمهم على مضمون هذه العبارة، وهذا يشير إلى أن معيار التقارير المالية الدولي IFRS 15 المتعلق بالإيراد من العقود مع العملاء يوفر مفهوماً شاملاً لالتزام الأداء في العقد من قبل المنشأة بتحويل السلع أو الخدمات إلى العميل، يعمل على توفير إطار أكثر قوة لمعالجة قضايا الاعتراف بالإيراد.

السؤال الثاني: إن معيار التقارير المالية الدولي IFRS 15 المتعلق بالإيراد من العقود مع العملاء يوفر مجموعة متكاملة من الشروط والعوامل المتعلقة بتحديد التزامات الأداء في العقد والمحاسبة عنها.

كانت موافقات أفراد العينة فيما يتعلق بهذه العبارة ما نسبته 11.1% للموافق بشدة وبواقع 13 فرد، و 84.6% للموافق وبواقع 99 فرد، 1.7% للمحايد وبواقع 2 فرد، و 2.6% غير موافق وبواقع 3 أفراد، وقد بلغ المتوسط الحسابي لإجابات المستقصى آرائهم على مضمون هذه العبارة 4.0427 وبما أن هذا المتوسط أكبر من 3.4 وبالتالي فإن المستقصى آرائهم موافقين في حكمهم على مضمون هذه العبارة، وهذا يشير إلى أن معيار التقارير المالية الدولي IFRS 15 المتعلق بالإيراد من العقود مع العملاء يوفر مجموعة متكاملة من الشروط والعوامل المتعلقة بتحديد التزامات الأداء في العقد والمحاسبة عنها.

السؤال الثالث: إن معيار التقارير المالية الدولي IFRS 15 المتعلق بالإيراد من العقود مع العملاء يوفر مجموعة من القيود على قيمة المقابل المتغير الذي يمكن الاعتراف به لمعالجة عدم التأكد المرتبط بهذا المقابل.

كانت موافقات أفراد العينة فيما يتعلق بهذه العبارة ما نسبته 5.1% للموافق بشدة وبواقع 6 أفراد، و 76.1% للموافق وبواقع 89 فرد، و 18.8% للمحايد وبواقع 22 فرد، وقد بلغ المتوسط الحسابي لإجابات المستقصى آرائهم على مضمون هذه العبارة 3.8632 وبما أن هذا المتوسط أكبر من 3.4 وبالتالي فإن المستقصى آرائهم موافقين في حكمهم على مضمون هذه العبارة، وهذا يشير إلى أن معيار التقارير المالية الدولي IFRS 15 المتعلق بالإيراد من العقود مع العملاء يوفر مجموعة من القيود على قيمة المقابل المتغير الذي يمكن الاعتراف به لمعالجة عدم التأكد المرتبط بهذا المقابل.

السؤال الرابع: إن معيار التقارير المالية الدولي IFRS 15 المتعلق بالإيراد من العقود مع العملاء يلزم بضرورة تعديل سعر المعاملة بالقيمة الزمنية للنقود في حال وجود عنصر تمويل هام الذي يعمل على تحديد سعر المعاملة بشكل أكثر دقة، ويزيد القدرة على التنبؤ بالأداء المستقبلي للشركة.

كانت موافقات أفراد العينة فيما يتعلق بهذه العبارة ما نسبته 11.1% للموافق بشدة وبواقع 13 فرد، و 80.3% للموافق وبواقع 94 فرد، و 8.5% للمحايد وبواقع 10 أفراد، وقد بلغ المتوسط الحسابي لإجابات المستقصى آرائهم على مضمون هذه العبارة 4.0256 وبما أن هذا المتوسط أكبر من 3.4 وبالتالي فإن المستقصى آرائهم موافقين في حكمهم على مضمون هذه العبارة، وهذا يشير إلى أن معيار التقارير المالية الدولي IFRS 15 المتعلق بالإيراد من العقود مع العملاء يلزم بضرورة تعديل سعر المعاملة بالقيمة الزمنية للنقود في حال وجود عنصر تمويل هام الذي يعمل على تحديد سعر المعاملة بشكل أكثر دقة، ويزيد القدرة على التنبؤ بالأداء المستقبلي للشركة.

السؤال الخامس: إن معيار التقارير المالية الدولي IFRS 15 المتعلق بالإيراد من العقود مع العملاء يوفر معالجة محاسبية شاملة لكل من المقابل غير النقدي والمقابل مستحق الدفع للعميل، يعمل على الحد من عدم الاتساق والتضارب في تحديد سعر المعاملة.

كانت موافقات أفراد العينة فيما يتعلق بهذه العبارة ما نسبته 22.2% للموافق بشدة وبواقع 26 فرد، و 75.2% للموافق وبواقع 88 فرد، و 2.6% للمحايد وبواقع 3 أفراد، وقد بلغ المتوسط الحسابي لإجابات المستقصى آرائهم على مضمون هذه العبارة 4.1966 وبما

أن هذا المتوسط أكبر من 3.4 وبالتالي فإن المستقصى آرائهم موافقين في حكمهم على مضمون هذه العبارة، وهذا يشير إلى أن معيار التقارير المالية الدولي IFRS 15 المتعلق بالإيراد من العقود مع العملاء يوفر معالجة محاسبية شاملة لكل من المقابل غير النقدي والمقابل مستحق للدفع للعميل، يعمل على الحد من عدم الاتساق والتضارب في تحديد سعر المعاملة.

السؤال السادس: إن معيار التقارير المالية الدولي IFRS 15 المتعلق بالإيراد من العقود مع العملاء يوفر إطاراً متكاملًا لتخصيص سعر المعاملة على التزامات الأداء، يعمل على التخصيص الأمثل والحد من المقارنات غير المتناسقة لبندود الإيرادات.

كانت موافقات أفراد العينة فيما يتعلق بهذه العبارة ما نسبته 14.5% للموافق بشدة وبواقع 17 فرد، و 65.8% للموافق وبواقع 77 فرد، 14.5% للمحايد وبواقع 17 فرد، و 2.6% غير موافق وبواقع 3 أفراد، و 2.6% غير موافق بشدة وبواقع 3 أفراد وقد بلغ المتوسط الحسابي لإجابات المستقصى آرائهم على مضمون هذه العبارة 3.8718 وبما أن هذا المتوسط أكبر من 3.4 وبالتالي فإن المستقصى آرائهم موافقين في حكمهم على مضمون هذه العبارة، وهذا يشير إلى أن معيار التقارير المالية الدولي IFRS 15 المتعلق بالإيراد من العقود مع العملاء يوفر إطاراً متكاملًا لتخصيص سعر المعاملة على التزامات الأداء، يعمل على التخصيص الأمثل والحد من المقارنات غير المتناسقة لبندود الإيرادات.

السؤال السابع: إن معيار التقارير المالية الدولي IFRS 15 المتعلق بالإيراد من العقود مع العملاء يوفر إرشادات للاعتراف بالإيراد عندما تفي المنشأة بالتزامات الأداء تجاه العميل في نقطة زمنية معينة أو خلال فترة زمنية معينة، مما يخفض التعليمات التفسيرية لجميع حالات الاعتراف بالإيراد.

كانت موافقات أفراد العينة فيما يتعلق بهذه العبارة ما نسبته 17.1% للموافق بشدة وبواقع 20 فرد، و 75.2% للموافق وبواقع 88 فرد، 5.1% للمحايد وبواقع 6 أفراد، و 2.6% غير موافق وبواقع 3 أفراد، وقد بلغ المتوسط الحسابي لإجابات المستقصى آرائهم على مضمون هذه العبارة 4.0684 وبما أن هذا المتوسط أكبر من 3.4 وبالتالي فإن

المستقصى آرائهم موافقين في حكمهم على مضمون هذه العبارة، وهذا يشير إلى أن معيار التقارير المالية الدولي IFRS 15 المتعلق بالإيراد من العقود مع العملاء يوفر إرشادات للاعتراف بالإيراد عندما تفي المنشأة بالتزامات الأداء تجاه العميل في نقطة زمنية معينة أو خلال فترة زمنية معينة، مما يخفض التعليمات التفسيرية لجميع حالات الاعتراف بالإيراد.

السؤال الثامن: ينجم عن تطبيق الإرشادات المذكورة في السؤال السابق الاعتراف بالإيراد في الوقت المناسب.

كانت موافقات أفراد العينة فيما يتعلق بهذه العبارة ما نسبته 8.5% للموافق بشدة وبواقع 10 أفراد، و 78.6% للموافق وبواقع 92 فرد، 10.3% للمحايد وبواقع 12 فرد، و 2.6% غير موافق بواقع 3 أفراد، وقد بلغ المتوسط الحسابي لإجابات المستقصى آرائهم على مضمون هذه العبارة 3.9316 وبما أن هذا المتوسط أكبر من 3.4 وبالتالي فإن المستقصى آرائهم موافقين في حكمهم على مضمون هذه العبارة، وهذا يشير إلى أن تطبيق إرشادات الاعتراف بالإيراد عندما تفي المنشأة بالتزامات الأداء تجاه العميل في نقطة زمنية معينة أو خلال فترة زمنية معينة وفق IFRS 15 ، ينجم عنه الاعتراف بالإيراد في الوقت المناسب.

السؤال التاسع: إن معيار التقارير المالية الدولي IFRS 15 المتعلق بالإيراد من العقود مع العملاء يعمل على توفير منهج شامل لمتطلبات عرض العقد في التقارير المالية، تعتمد على العلاقة بين أداء المنشأة ومدفوعات العميل.

كانت موافقات أفراد العينة فيما يتعلق بهذه العبارة ما نسبته 8.5% للموافق بشدة وبواقع 10 أفراد، و 65% للموافق وبواقع 76 فرد، 16.2% للمحايد وبواقع 19 فرد، و 10.3% غير موافق بواقع 12 فرد، وقد بلغ المتوسط الحسابي لإجابات المستقصى آرائهم على مضمون هذه العبارة 3.7179 وبما أن هذا المتوسط أكبر من 3.4 وبالتالي فإن المستقصى آرائهم موافقين في حكمهم على مضمون هذه العبارة، وهذا يشير إلى أن معيار التقارير المالية الدولي IFRS 15 المتعلق بالإيراد من العقود مع العملاء يعمل على توفير منهج شامل لمتطلبات عرض العقد في التقارير المالية، تعتمد على العلاقة

بين أداء المنشأة ومدفوعات العميل.

السؤال العاشر: إن معيار التقارير المالية الدولي IFRS 15 المتعلق بالإيراد من العقود مع العملاء يساهم في وضع إطار متكامل لمتطلبات الإفصاح، يعمل على فهم طبيعة وقيمة وتوقيت وعدم تأكد الإيراد والتدفقات النقدية الناتجة عن العقود مع العملاء.

كانت موافقات أفراد العينة فيما يتعلق بهذه العبارة ما نسبته 8.5% للموافق بشدة وبواقع 10 أفراد، و 73.5% للموافق وبواقع 86 فرد، 15.4% للمحايد وبواقع 18 فرد، و 2.6% غير موافق بواقع 3 أفراد، وقد بلغ المتوسط الحسابي لإجابات المستقصى آرائهم على مضمون هذه العبارة 3.8803 وبما أن هذا المتوسط أكبر من 3.4 وبالتالي فإن المستقصى آرائهم موافقين في حكمهم على مضمون هذه العبارة، وهذا يشير إلى أن معيار التقارير المالية الدولي IFRS 15 المتعلق بالإيراد من العقود مع العملاء يساهم في وضع إطار متكامل لمتطلبات الإفصاح، يعمل على فهم طبيعة وقيمة وتوقيت وعدم تأكد الإيراد والتدفقات النقدية الناتجة عن العقود مع العملاء.

كما جاء المتوسط الحسابي لكامل أسئلة الاستبانة 3.9684 بانحراف معياري 0.31422 وبالتالي الأفراد يميلون للموافقة على مضمون هذه العبارات.

اختبار التوزيع الطبيعي لفرضية البحث:

تم إجراء اختبار كولمجروف - سمرنوف "One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test" لاختبار التوزيع الاعتدالي للبيانات ومعرفة فيما إذا كانت البيانات تتبع التوزيع الطبيعي، ووفق الاختبار المذكور يتم قبول الفرض بأن البيانات تتبع التوزيع الطبيعي إذا كانت القيمة الاحتمالية أكبر من (0.05)، وفق الجدول أدناه.

الجدول رقم (9) اختبار التوزيع الطبيعي للبيانات

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test	
اختبار كولمجروف - سمرنوف	
Asymp. Sig. (2-tailed)	Kolmogorov-Smirnov Z
0.358	0.828

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على البرنامج الاحصائي SPSS

أظهرت نتائج اختبار كولمجروف - سمرنوف أن قيمة الاختبار تساوي (0.828) وأن قيمة الاحتمال المقابل لقيمة الاختبار تساوي (0.358) وبما أن قيمة sig أكبر من (5%) إذاً، فالبيانات تتبع التوزيع الطبيعي، وبالتالي فإن شروط اختبار T محققة.

الاختبار الاحصائي لفرضية البحث:

لا تستخدم الإدارة المتطلبات المحاسبية المتعلقة بالاعتراف بالإيراد لممارسة أنشطة إدارة الأرباح.

لغرض التحقق من فرضية الدراسة، تم استخدام اختبار T لعينة واحدة (One sample T - test) الذي يقوم على مقارنة المتوسط المحسوب مع المتوسط الفرضي المعدل (3.4) ويتم قبول الفرضية إذا كان مستوى الدلالة Sig أكبر من قيمة $\alpha=5\%$ ويتم رفض الفرضية إذا كان مستوى الدلالة Sig أصغر من قيمة $\alpha=5\%$. وذلك بعد التأكد من شروط استخدام اختبار T (قياس المتغيرات بشكل كمي، والتوزيع الاعتدالي للبيانات).

يبين الجدول رقم (10) نتائج تحليل نتائج اختبار One sample T - test لفرضية

البحث

النتيجة	Sig. (2-tailed)	T	Mean Difference	Mean	N
قبول	0.570	33.335	0.96838	3.96	117

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على البرنامج الاحصائي SPSS

يوضح الجدول أعلاه:

أن مستوى دلالة الاختبار Sig يساوي 0.570 وهو أكبر من 5% وكذلك فإن قيمة T المحسوبة 33.335 أكبر من قيمتها الجدولية البالغة 1.96 عند مستوى ثقة 95% ومستوى دلالة 5%، مما يدل على أن هناك دلالة إحصائية على عدم استخدام الإدارة

المتطلبات المحاسبية المتعلقة بالاعتراف بالإيراد لممارسة أنشطة إدارة الأرباح، وبالتالي قبول فرضية البحث.

نتائج البحث

أ- إن ممارسات إدارة الأرباح ذات الطبيعة المحاسبية تنطوي على:

- استغلال المرونة المتاحة في إطار مبادئ المحاسبة المتعارف عليها واستخدام التقديرات الحكيمة في تطبيقها لزيادة الأرباح أو تخفيضها أو المحافظة على تيار مستقر من الأرباح، واختيار توقيت ملائم لتطبيق سياسة محاسبية الزامية.
- استخدام أساليب احتيالية تكون خارج إطار مبادئ المحاسبة المقبولة عموماً تسبب تشويه التقارير المالية المنشورة والتقليل من شفائيتها، كالاقرار المبكر في الإيراد والمبالغة في جرد المخزون بتسجيل مخزونات وهمية.

ب- من خلال دراسة متطلبات الاعتراف بالإيراد وفق المعيار IFRS 15 "الإيراد من العقود مع العملاء" تم استخلاص عدة نتائج أهمها:

- 1- يوفر منهجية شاملة بنموذجه ذي الخطوات الخمس، للاقرار المحاسبي بالإيرادات من خلال متى وكيف ينبغي على الشركات الاعتراف بها.
- 2- يوفر مجموعة متكاملة من الشروط والعوامل المتعلقة بتحديد التزامات الأداء في العقد والمحاسبة عنها.
- 3- قد ينتج عن تطبيق متطلبات المعيار تأجيل الاعتراف بالإيراد في بعض الحالات وتعجيل الاعتراف بالإيراد في حالات أخرى.
- 4- يلزم المعيار المنشأة بتعديل سعر المعاملة بالقيمة الزمنية للنقود في حال وجود عنصر تمويل هام، الذي يعمل على تحديد سعر المعاملة بشكل أكثر دقة، ولكن المعيار لم يحدد ماهي الآليات التي يجب اتباعها لإجراء هذا التقييم.

- 5- يوفر المعيار معالجة محاسبية شاملة للمقابل غير النقدي لكنه لم يقدم إرشادات واضحة بشأن تاريخ القياس، مما يترتب عليه ممارسة المنشآت لأحكامها المهنية لتحديد هذا التاريخ، ومن ثم قد يؤدي ذلك إلى عدم تعزيز خاصية القابلية للمقارنة.
- 6- إن منهجية تخصيص سعر المعاملة على التزامات الأداء التي يتبناها المعيار تعتبر تغييراً في الممارسة العملية يعمل على التخصيص الأمثل والحد من المقارنات غير المتناسقة التي كانت تتجم عن المتطلبات السابقة لمعايير الإيرادات.
- 7- يوفر إرشادات للاعتراف بالإيراد عندما تفي المنشأة بالتزامات الأداء تجاه العميل في نقطة زمنية معينة أو خلال فترة زمنية معينة، مما يخفض التعليمات التفسيرية لجميع حالات الاعتراف بالإيراد. لكن من بين العوامل التي قد تشير إلى تحول السيطرة على السلع والخدمات المتعهد بها للعميل في نقطة زمنية معينة، لم يقترح المعيار بعض المؤشرات التي ينبغي أن تكون مرجحة عن غيرها. كما أنه لم يحدد تسلسلاً هرمياً في حالة تحقق بعض الشروط فقط. مما يستدعي الحاجة للأحكام والتقدير المهنية لتحديد النقطة الزمنية التي تحولت فيها السيطرة.
- 8- لا يتضمن المعيار توجيهات صارمة لاختيار طريقة قياس التقدم بالأداء، بل ترك الحرية للإدارة باختيار الطريقة التي تتناسب مع طبيعة السلع أو الخدمات المتعهد بها تجاه العميل، وما وافقت على نقله إليه.

توصيات البحث

- 1- ضرورة تضافر جهود الجهات الرقابية ذات العلاقة مع مدققي الحسابات، للحد من ممارسات إدارة الأرباح في الشركات المساهمة السورية.
- 2- الحد من الحرية المتاحة للمديرين في استخدام الأحكام في اختيار طرق التقرير والتقييم أو الإفصاح عن المعلومات بالشكل الذي لا يشير بدقة إلى الوضع الاقتصادي للمنشأة.

- 3- تفعيل دور الهيئات الرقابية ذات العلاقة لمراقبة أداء الشركات وتحديد تلك التي تقوم بممارسات إدارة الأرباح وفرض العقوبات المناسبة عليها.
- 4- زيادة شفافية التقرير المالي بحيث تكون المعلومات الواردة في التقارير المالية والتي يحتاج إليها المستخدم أكثر وضوحاً وملاءمة، ويعتبر إضفاء الشفافية على التقارير المالية من خلال معايير التقارير المالية الدولية أحد الأدوات الهامة للحد من ممارسات إدارة الأرباح.
- 5- الإفصاح عن الأحكام الخاصة بالإدارة والتي من خلالها تم اختيار السياسات والتقديرات المحاسبية المستخدمة في المنشأة والتي لها تأثير مباشر على قيمة البنود المقرر عنها في القوائم المالية.
- 6- ضرورة زيادة فعالية التنظيم المهني لمهنة المحاسبة والتدقيق، واتخاذ ما يلزم من إجراءات لتنمية وتطوير كفاءات ممارسيها، خاصة الذين يتولون عمليات تدقيق حسابات الشركات للكشف عن عمليات إدارة الأرباح ومن ثم الحد منها.

مراجع البحث

المراجع باللغة العربية:

- 1- إبراهيم، منى، خليل، علي، 2018، قياس أثر تطبيق معيار الإيراد من العقود مع العملاء IFRS 15 على استدامة الأرباح المحاسبية_ دليل من البيئة المصرية، كلية التجارة، جامعة طنطا.
- 2- جبار، ناظم شعلان، 2015، أساليب المحاسبة الإبداعية وأثرها على موثوقية البيانات المالية- دراسة ميدانية في عينة من الشركات العامة العراقية، كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة القادسية.
- 3- حماد، طارق عبد العال، 2004، حوكمة الشركات المفاهيم المبادئ التجارب- تطبيقات الحوكمة في المصارف، الدار الجامعية، الإسكندرية.
- 4- شاهين الخريسات، براءة، 2017، أثر التحول لتطبيق المعيار IFRS 15 على الاعتراف بالإيراد من العقود مع العملاء_دراسة حالة شركة الاتصالات الأردنية أورانج، رسالة ماجستير، جامعة الشرق الأوسط، عمان، الأردن.
- 5- شاوشي، كهينة، 2016، إطار مقترح لأثر تطبيق معايير المحاسبة الدولية في الحد من ممارسات إدارة الأرباح في الشركات الجزائرية، رسالة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة بومرداس، الجزائر.
- 6- صقور، رنا علي، 2014، "دور الإفصاح المحاسبي في الحد من ممارسات إدارة الأرباح - دراسة ميدانية"، رسالة ماجستير، جامعة دمشق.
- 7- كاهية، سامية، 2015، أثر تعدد بدائل القياس المحاسبي على الخصائص النوعية للمعلومات المالية دراسة لعينة من المحاسبية بولاية ورقلة، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة.

8- مجلس معايير المحاسبة الدولية، 2018، المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية متضمنة معايير المحاسبة الدولية، تعريب الهيئة السعودية للمحاسبين القانونيين.

9- نقولا سعادة، أليسا، 2022، أثر تطبيق معيار التقارير المالية الدولية " الإيراد من العقود مع العملاء " في تحسين قيمة الشركة _دراسة تطبيقية، كلية الاقتصاد، جامعة دمشق.

10- هوارى، منصور، سفيان، بن عبد العزيز، 2017، دور المدقق في الحد من الممارسات الاحتيالية للمحاسبة الإبداعية وفق معايير المحاسبة الدولية، مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والإدارية.

المراجع باللغة الأجنبية:

- 1- ACCA DipIFR, 2018, Diploma in International Financial Reporting, BPP Learning Media.
- 2- Bell, Kathrine, Forfong, Karoline ,2015, "Handelshqgskolen Ny Innteksstandard- Ny Tidfesting? En Sammenligning Av IFRS 15 og Gjeldende Internasjonale Innteksstandard", Masteroppgave I qkonomi administrasjon, Norges Arktiske Uneversitet.
- 3- Budrina, Maria, 2014, The Impact of IFRS Adoption on Accrual-Based Earning Management: Evidence from Russia, Oulu Business School, University of Oulu.
- 4- Ekman, Sanna, Tiger, Anna, 2015, "IFRS 15- Revenue from Contract with Costomers En Kvantitativ undersokning gallande den nya intaktsredovisningen", UMEA Universitet.
- 5- Ernst & Young, 2016," Applying IFRS_ IFRS 15 Revenue from Contract with Customers_ A closer Look At The New Revenue Recognition Standard."
- 6- Famler, Rathrin,2015, "IFRS 15- Das Convergenz Projekt Und Seine Answikungen Anf Ausgewahlte Beachen", Universitat Wien.
- 7- IASB, 2018, Conceptual Framework for Financial Reporting, IFRS®

ملحق الاستبانة

السيد(ة).....المحترم(ة).

تحية طيبة

تقوم الباحثة بإعداد بحث علمي بالمحاسبة يتناول أثر الاعتراف بالإيراد وفق معيار التقارير المالية الدولي IFRS15 في ممارسات إدارة الأرباح، بهدف معرفة مدى استخدام الإدارة للمجالات التي يتيحها المعيار لممارسة أنشطة إدارة الأرباح في بيئة الأعمال السورية.

وقد تم اختياركم ضمن المجموعة المستهدفة للإجابة على هذا الاستبيان وذلك نظراً لما تتمتعون به من خبرة ومهنية في مجال المحاسبة وبحكم موقعكم الوظيفي المتعلق بموضوع البحث. وإيماناً منا بأهمية رأيكم حول موضوع البحث، فإن مساهمتكم في الإجابة الموضوعية على هذه الأسئلة وحرصكم على تقديم المعلومات الكافية والمطلوبة بدقة سيؤدي إلى إثراء موضوع الدراسة وبالتالي الحصول على نتائج وتوصيات أكثر دقة، علماً أن إجاباتكم لن تستخدم إلا لأغراض البحث العلمي وستعامل بكامل السرية.

وأخيراً أشكر لكم حسن تعاونكم ومساهمتم في هذا البحث.

الباحثة

مقدمة توضيحية لبعض المفاهيم:

- المتطلبات المحاسبية للاعتراف بالإيراد: تقوم على مبدأ أساسي وهو أنه يجب على المنشأة الاعتراف بالإيراد لوصف تحويل السلع أو الخدمات المنفق عليها إلى العملاء، بالمبلغ الذي يعكس القيمة التي تتوقع المنشأة الحصول عليها مقابل تلك السلع أو الخدمات. وفي سبيل ذلك تنص معايير التقارير المالية الدولية على تطبيق نموذج من خمس خطوات على جميع العقود مع العملاء: تحديد العقد مع العميل، تحديد التزامات الأداء بموجب العقد، تحديد سعر المعاملة، تخصيص سعر المعاملة على التزامات الأداء، الاعتراف بالإيراد عند الوفاء بالتزامات الأداء.

- إدارة الأرباح: استخدام الإدارة أحكامها الخاصة في عملية التقرير المالي والقيام بالصفقات بهدف تغيير التقارير المالية إما لتضليل أصحاب المصلحة فيما يتعلق بالأداء الاقتصادي الأساسي للمنشأة، أو للتأثير على نتائج العملية التعاقدية التي تعتمد على الأرقام المحاسبية التي يقرر عنها.

الجزء الأول: معلومات عامة

الرجاء وضع دائرة حول البديل المناسب لكل من العبارات التالية:

(1) المؤهل العلمي:

أ- إجازة جامعية

ب- دبلوم

ج- ماجستير

د- دكتوراه

هـ- أخرى (الرجاء ذكرها.....)

(2) المؤهل الأكاديمي:

أ- محاسبة

ب- علوم مالية ومصرفية

ج- إدارة أعمال

د- اقتصاد

هـ- أخرى (الرجاء ذكرها.....)

(3) الموقع الوظيفي:

أ- مدير مالي

ب- مدير حسابات

ج- رئيس قسم

د- محاسب

هـ- أخرى (الرجاء ذكرها.....)

(4) سنوات الخبرة:

أ- أقل من 3 سنوات

ب- من 3 إلى أقل من 6 سنوات

ج- من 6 إلى أقل من 9 سنوات

د- من 9 إلى أقل من 12 سنوات

هـ- 12 سنة فأكثر

يرجى وضع إشارة × في المكان الذي تعتقد أنه مناسب للإجابة عن الأسئلة التالية.

الجزء الثاني: تدور الأسئلة التالية عن مدى استخدام الإدارة المتطلبات المحاسبية المتعلقة بالاعتراف بالإيراد لممارسة إدارة الأرباح.

الرقم	البيان	موافق بشدة	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق بشدة
إن معيار التقارير المالية الدولي IFRS 15 المتعلق بالإيراد من العقود مع العملاء:						
1	يوفر مفهوماً شاملاً لالتزام الأداء في العقد من قبل المنشأة بتحويل السلع أو الخدمات إلى العميل، يعمل على توفير إطار أكثر قوة لمعالجة قضايا الاعتراف بالإيراد.					
2	يوفر مجموعة متكاملة من الشروط والعوامل المتعلقة بتحديد التزامات الأداء في العقد والمحاسبة عنها.					
3	يوفر مجموعة من القيود على قيمة المقابل المتغير الذي يمكن الاعتراف به لمعالجة عدم التأكد المرتبط بهذا المقابل.					
4	يلزم بضرورة تعديل سعر المعاملة بالقيمة الزمنية للنقود في حال وجود عنصر تمويل هام الذي يعمل على تحديد سعر المعاملة بشكل أكثر دقة، ويزيد القدرة على التنبؤ بالأداء المستقبلي للشركة.					
5	يوفر معالجة محاسبية شاملة لكل من المقابل غير النقدي والمقابل مستحق الدفع للعميل، يعمل على الحد من عدم الاتساق والتضارب في تحديد سعر المعاملة.					
6	يوفر إطاراً متكاملاً لتخصيص سعر المعاملة على التزامات الأداء، يعمل على التخصيص الأمثل والحد من المقارنات غير المتناسقة لبنود الإيرادات.					
7	يوفر إرشادات للاعتراف بالإيراد عندما تفي المنشأة بالتزامات الأداء تجاه العميل في نقطة زمنية معينة أو خلال فترة زمنية معينة، مما يخفف التعليمات التفسيرية لجميع حالات الاعتراف بالإيراد.					
8	ينجم عن تطبيق الإرشادات المذكورة في السؤال السابق الاعتراف بالإيراد في الوقت المناسب.					
9	يعمل على توفير منهج شامل لمتطلبات عرض العقد في التقارير المالية، تعتمد على العلاقة بين أداء المنشأة ومدفوعات العميل.					
10	يساهم في وضع إطار متكامل لمتطلبات الإفصاح، يعمل على فهم طبيعة وقيمة وتوقيت وعدم تأكد الإيراد والتدفقات النقدية الناتجة عن العقود مع العملاء.					

التنبؤ بأداء أسهم المصارف التجارية الخاصة المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية باستخدام الشبكات العصبونية الاصطناعية

الدكتور كنجو كنجو* الدكتور عثمان نقار** ولاء لطفى***

الملخص

هدف هذا البحث بشكل رئيسي إلى تقييم فعالية استخدام نموذج الشبكات العصبونية الاصطناعية في التنبؤ بأداء الأسهم وذلك بالتطبيق على المصارف التجارية الخاصة المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية، خلال الفترة الزمنية الممتدة من عام 2011 وحتى عام 2019 ، وتمت الدراسة من خلال احتساب إحدى عشرة نسبة مالية تمثل المتغيرات المستقلة للدراسة ، أما المتغير التابع فقد تمثل في أداء السهم (جيد ، سيء)، وتم استخدام البرنامج الإحصائي SPSS في بناء الشبكة العصبونية الاصطناعية، ومن أهم النتائج التي تم التوصل إليها من خلال نتائج التحليل الإحصائي أنه يمكن التنبؤ بأداء أسهم المصارف التجارية الخاصة المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية باستخدام نموذج الشبكات العصبونية الاصطناعية ، وأن الدقة الكلية للنموذج بلغت 81.81% .

الكلمات المفتاحية: أداء الأسهم ، الشبكات العصبونية الاصطناعية ، العوامل المؤثرة في القيمة السوقية للسهم ، ربحية السهم .

* مشرف علمي، أستاذ في قسم إدارة الأعمال في كلية الاقتصاد، جامعة حماه

** مشرف مشارك ، أستاذ مساعد في قسم الاقتصاد في كلية الاقتصاد ، جامعة حماه

*** طالبة دكتوراه في قسم الاقتصاد (التمويل والمصارف) في كلية الاقتصاد ، جامعة حماه .

Predicting the Performance of the Stocks of Private Commercial Banks Listed on Damascus Stock Exchange Using Artificial Neural Networks

Dr.Kanjo Kanjo *

Dr. Osman Nakkar **

Walaa Lutfi***

Abstract

The main objective of this research is to evaluate the effectiveness of using the artificial neural network model in predicting the performance of stocks by applying it to the private commercial banks listed on the Damascus Stock Exchange, during the time period from 2011 to 2019, and the study was done by calculating eleven financial ratios represent the independent variables of the study, and the dependent variable represented in the performance of the stock (good, bad), and then the SPSS statistical program was used to build the artificial neural network .One of the most important results that were reached through the results of statistical analysis is that it is possible to predict the performance of the stocks of private commercial banks listed in the Damascus Stock Exchange using the artificial neural networks model, and that the overall accuracy of the model amounted to 81.81%.

Keywords: stock performance, artificial neural networks, factors affecting the stock's market value, earnings per share.

* Professor in Department of Business Administration, Faculty of Economics, Hamah-University.

** Associate Professor in Department of Economics, Faculty of Economics, Hamah-University.

*** Graduate student (Ph.D.) , Faculty of Economics, Hamah-University.

1- المقدمة:

تعد أسواق الأوراق المالية من أهم المؤسسات المالية في الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، بسبب تأثيراتها المباشرة وغير المباشرة في الاقتصاد القومي ، ولدورها المهم في عمليات التنمية وخصوصاً في الدول النامية حيث إنها تمثل آلية يتم من خلالها انتقال الموارد المالية من وحدات الفائض إلى وحدات العجز. وتعد القيمة السوقية للسهم من المعايير والمؤشرات الأساسية التي يمكن استخدامها للتعبير عن قيمة الشركة ، كما أنها تعدّ مقياساً لأداء الشركة من وجهة نظر المالكين والمحللين ، فضلاً عن أن المستثمر في السوق الماليّ ينظر إلى هذه القيمة على أنها مؤشر لنجاح الشركة أو فشلها ، ولكن هذه القيمة ليست ثابتة بل إنها عرضة للتقلبات بفعل عوامل عديدة تتراوح ما بين عوامل تتعلق بالبيئة الخارجية التي تعمل فيها الشركة والتي لا يمكن لها السيطرة عليها ، وعوامل خاصة بالشركة نفسها والتي غالباً ما يكون لإدارة الشركة سيطرة عليها . وحيث إنّ اتخاذ القرارات الاستثمارية الصائبة والتي ينتج عنها الحصول على عوائد مالية مجزية جراء تداول الأسهم أو اقتنائها بغرض الاستثمار يتطلب استخدام المعلومات المالية المتوفرة بصورة صحيحة ، وحيث إنّ توقع أداء الأسهم معبراً عنه بالقيمة السوقية لها عملية شديدة التعقيد ، لذا فإن إحدى الطرق المتبعة في تحليل أداء الأسهم والتنبؤ بقيمتها السوقية تتمثل في دراسة البيانات المالية الواردة في التقارير السنوية للشركات التي سيتم الاستثمار في أسهمها ، وتحويلها إلى نسب مالية يمكن من خلالها تكوين صورة واضحة عن أداء الشركة المالي من مختلف النواحي على اعتبار أن القيمة السوقية لسهم الشركة هو انعكاس لأدائها المالي ، ولكن رغم أهمية التحليل المالي باستخدام النسب المالية إلا أنه هناك العديد من القيود والمحددات على جدوى وفعالية استخدامه، حيث إن هذه النسب لا تعطي صورة دقيقة عن أداء الشركة إلا إذا تمت مقارنتها بالنسب ذاتها للشركة نفسها ولسنوات سابقة ، أو بالنسب ذاتها لشركة أخرى تعمل في نفس القطاع، أو مع مستويات نسب محددة مسبقاً كأهداف ، ولذلك برزت الحاجة إلى توظيف بعض الأساليب الرياضية والإحصائية بهدف تطوير نماذج تزيد من فعالية النسب المالية على

تحليل أداء الشركات وتكون معيناً للمحللين والمستثمرين ، ومن أبرز هذه النماذج : نموذج الشبكات العصبونية الاصطناعية والذي يتمتع بخصائص تجعله ملائماً للتعامل مع مختلف المتغيرات مهما كانت طبيعتها كمية أو نوعية . بناء على ما تقدم سيتم في هذا البحث استخدام الشبكات العصبونية الاصطناعية بهدف التنبؤ بأداء أسهم المصارف التجارية الخاصة المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية اعتماداً على مجموعة من المتغيرات المستقلة التي تتمثل في نسب مالية تقيس مختلف نواحي الأداء لهذه المصارف.

2- مشكلة البحث وأهميته :

2-1- مشكلة البحث :

يحتاج المستثمر في جميع الأسواق المالية لمعرفة أهم العوامل التي تؤثر في أداء الأسهم كي يتمكن من اتخاذ قراره الاستثماري بشكل سليم ، وحيث إن التحليل المالي للبيانات الواردة في التقارير المالية التي تنشرها الشركات تعدّ المصدر الأساسي للمعلومات التي يعتمد عليها المستثمر في اتخاذ قراره الاستثماري ، من هنا فإنّ مشكلة البحث الأساسية تتمثل في التساؤلات الآتية:

1. هل يمكن التنبؤ بأداء أسهم المصارف عينة الدراسة باستخدام نموذج الشبكات العصبونية الاصطناعية ؟
2. ماهي دقة نموذج الشبكات العصبونية الاصطناعية في التنبؤ بأداء أسهم المصارف عينة الدراسة ؟
3. ماهي الأهمية النسبية للنسب المالية الداخلة في النموذج، والمؤثرة معنوياً في أداء السهم ؟

2-2- أهمية البحث :

يكتسب هذا البحث أهميته العلمية من خلال تقديم إطار نظري حول القيمة السوقية للسهم والعوامل المؤثرة في تحديدها ، إضافة إلى تسليط الضوء على نموذج الشبكات العصبونية الاصطناعية، وكيفية توظيفه في دعم مخرجات عملية التحليل المالي بهدف

التنبؤ بأداء أسهم المصارف التجارية الخاصة المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية. أما من الناحية العملية فإن أهمية هذا البحث تتمثل في الاستفادة من النتائج التي سيتم التوصل إليها من خلاله والتي ستعود بالنفع على المستثمرين الحاليين والمرتقبين في أسهم هذه المصارف من جهة ، وعلى جميع الأطراف المتعاملة مع هذه المصارف من ملاك ووسطاء ومحللين من جهة أخرى .

3- أهداف البحث :

يسعى البحث إلى تحقيق الأهداف الآتية :

- 1- اختبار صلاحية نموذج الشبكات العصبونية الاصطناعية للتنبؤ بأداء أسهم المصارف عينة الدراسة.
- 2- تحديد الدقة الكلية لنموذج الشبكات العصبونية الاصطناعية في التنبؤ بأداء أسهم المصارف عينة الدراسة .
- 3- تحديد الأهمية النسبية للنسب المالية الداخلة في النموذج والمؤثرة معنوياً في أداء السهم.
- 4- فرضيات البحث: بهدف الإجابة عن تساؤلات البحث ، وفي سبيل تحقيق أهدافه ، تم صياغة الفرضيات الآتية :
 - لا يوجد أثر معنوي لنموذج الشبكات العصبونية الاصطناعية في التنبؤ بأداء أسهم المصارف عينة الدراسة .
 - لا يوجد تأثير جوهري للنسب المالية في أداء أسهم المصارف عينة الدراسة .
- 5- حدود البحث تم تقسيم حدود البحث إلى:
 - الحدود المكانية:المصارف التجارية الخاصة المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية.
 - الحدود الزمانية: الفترة الممتدة من 2011 وحتى عام 2019 .

6- منهج البحث :

تحقيقاً لأهداف البحث تم الاعتماد على المنهج الوصفي القائم على تجميع المادة العلمية ذات الصلة بموضوع البحث من مصادرها المختلفة كالكتب والدوريات والتقارير الصادرة

عن الجهات المعنية، ولغرض حساب المؤشرات اللازمة الخاصة بالمتغيرات المستقلة والمتغير التابع تم الاعتماد على البيانات المالية الواردة في التقارير السنوية المنشورة عن نتائج أعمال المصارف التجارية الخاصة ، كما تم الحصول على البيانات اللازمة لحساب القيمة السوقية لأسهم المصارف عينة الدراسة من موقع سوق دمشق للأوراق المالية، وأيضاً تم الاعتماد على البرنامج الإحصائي SPSS في تطبيق نموذج الشبكات العصبونية الاصطناعية واختبار فرضيات البحث .

7- متغيرات البحث :

تتمثل المتغيرات المستقلة للبحث في إحدى عشر نسبة مالية تقيس أداء المصارف من مختلف النواحي ، وهذه النسب هي :

X_1	العائد على حقوق الملكية	X_7	الدين إلى حقوق الملكية
X_2	العائد على الموجودات	X_8	الجاهزية النقدية
X_3	العائد على الودائع	X_9	NPM هامش الربح الصافي
X_4	القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية	X_{10}	معدل دوران الموجودات
X_5	PER مضاعف ربحية السهم	X_{11}	EPS ربحية السهم
X_6	الدين إلى الموجودات		

أما المتغير التابع فيتمثل في أداء السهم (جيد ، سيء) .

8- الدراسات السابقة :

- دراسة (الحلبي ، 2021) [4] بعنوان : " العوامل المؤثرة في القيمة السوقية لأسهم المصارف الإسلامية المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية " . هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على العوامل المؤثرة في القيمة السوقية للأسهم وذلك بالتطبيق على المصارف الإسلامية المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية والمكونة من ثلاثة مصارف (سورية الدولي الإسلامي ، البركة ، الشام)، وتمت الدراسة باستخدام نموذج الاتحدار الخطي المبسط لعدد من المتغيرات المستقلة تمثلت بمعدل العائد على حقوق المساهمين ، القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية، القيمة الدفترية للسهم ، ربحية السهم الواحد، معدل دوران السهم ، معدل المديونية، وتوصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج من أهمها أن العوامل المؤثرة في القيمة

السوقية للأسهم والتي لها القدرة في تفسير تغيرات تلك القيمة بالنسبة لمصرفي سورية الدولي الإسلامي والبركة هي : العائد على حقوق المساهمين ، نسبة القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية ، أما بالنسبة لمصرف الشام فهي : ربحية السهم ، معدل المديونية، القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية .

- دراسة (مرهج، 2013) [14] بعنوان : " التنبؤ بقيم مؤشر سوق دمشق للأوراق المالية باستخدام الشبكات العصبية الاصطناعية واتجاهاتها " .

هدفت هذه الدراسة إلى اختبار إمكانية استخدام نموذج الشبكات العصبونية الاصطناعية للتنبؤ بقيم مؤشر سوق دمشق للأوراق المالية واتجاهاتها ، وتحديد بنية ومواصفات أفضل شبكة عصبونية اصطناعية يمكن استخدامها لهذا الغرض ، وتمت الدراسة بالاعتماد على البيانات المنشورة عن أسعار إقفال مؤشر سوق دمشق للأوراق المالية وأحجام التداول خلال الفترة من 2010/1/4 إلى 2013/3/7، وتمت الدراسة من خلال تقسيم البيانات إلى ثلاث مجموعات رئيسية : بيانات التدريب 60% ، بيانات اختبار الشبكة 20% ، بيانات التنبؤ 20% ، ومن ثم تم بناء الشبكة العصبونية الاصطناعية باستخدام برنامج easyNN-Plus ، وتدريبها وفق خوارزمية التكاثر الارتدادي ، وتوصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج من أهمها أنه يمكن التنبؤ بقيمة مؤشر سوق دمشق للأوراق المالية باستخدام نموذج الشبكات العصبونية الاصطناعية وبدرجة عالية من الدقة بلغت 99% ، وأن أفضل بنية للشبكة العصبونية وفق متطلبات الدراسة تمثلت بطبقة مدخلات تتضمن 25 عصبون، طبقة خفية أولى بعشر عصبونات ، طبقة خفية ثانية بسبع عصبونات ، وطبقة خفية بعصبون واحد .

- دراسة (سالم، 2014) [8] بعنوان : " دور النسب المالية للتنبؤ في أسعار أسهم الشركات الصناعية المساهمة العامة الأردنية المدرجة في بورصة عمان : دراسة اختبارية " .

هدفت هذه الدراسة إلى إظهار دور النسب المالية في التنبؤ بالأسعار السوقية لأسهم الشركات الصناعية المساهمة العامة الأردنية المدرجة في بورصة عمان للأوراق

المالية ، وإظهار أي من هذه النسب أكثر تأثيراً في هذه الأسعار ، وتمت الدراسة بالتطبيق على 73 شركة خلال الفترة الزمنية الممتدة من 2010 إلى 2012 ، وباستخدام أسلوب الانحدار المتعدد للكشف عن ارتباط النسب المالية بأسعار الأسهم السوقية ، وتوصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج من أهمها : وجود تأثير ذو دلالة إحصائية لكل من نسبة التداول، نسبة السيولة السريعة ، وربحية السهم والعائد على حقوق المساهمين ، ونسبة المديونية، ومعدل دوران الموجودات ، ومضاعف سعر السهم ونسبة القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية في أسعار الأسهم السوقية وعن عدم وجود تأثير لكل من درجة الرفع المالي ، ومعدل دوران رأس المال العامل في أسعار تلك الشركات .

- دراسة (Sukesti F., et al 2021) ، [22] : بعنوان :

"Factors Affecting The Stock Price : The Role Firm Performance" .

هدفت هذه الدراسة بشكل رئيسي إلى دراسة تأثير كل من نسبة الدين إلى حقوق الملكية، هامش الربح الصافي وحجم الشركة في كل من القيمة السوقية للسهم وأداء الشركة معياراً عنه بنسبة العائد على الموجودات ، وتمت الدراسة بالتطبيق على 136 شركة صناعية مدرجة في سوق إندونيسيا للأوراق المالية خلال الفترة الممتدة من 2014 إلى 2018 ، وتم اختبار فرضيات البحث باستخدام البرنامج الإحصائي WARP PLS وهو نموذج يستخدم في نمذجة المعادلات البنائية باستخدام طريقة المربعات الصغرى ، وتوصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج من أهمها : إن نسبة الدين إلى حقوق الملكية لها تأثير معنوي سلبي في العائد على الموجودات ، وتأثير معنوي إيجابي في القيمة السوقية للسهم ، وأن نسبة هامش الربح الصافي لها تأثير معنوي إيجابي في العائد على الموجودات وفي القيمة السوقية للسهم ، أما حجم الشركة فله تأثير معنوي إيجابي في نسبة العائد على الموجودات ولكن ليس له أي تأثير في القيمة السوقية للسهم .

9-1- الإطار النظري :

9-1-1- القيمة السوقية للسهم والعوامل المؤثرة في تحديدها :

9-1-1-1 مفهوم القيمة السوقية للسهم :

يمثل السهم العادي مستند ملكية له قيمة اسمية ، وقيمة دفترية ، وقيمة سوقية . تتمثل القيمة الاسمية في القيمة المدونة على قسيمة السهم ، ويكون منصوص عليها عادة في عقد التأسيس . وهذه القيمة تحدد حصة السهم الواحد في ملكية المشروع ، وتتمثل القيمة الدفترية للسهم Book Value في حقوق الملكية التي لا تتضمن الأسهم الممتازة ولكنها تتضمن الأرباح المحتجزة والاحتياطيات مقسومة على عدد الأسهم العادية المصدرة

أما القيمة السوقية للسهم العادي market value فهي القيمة التي تحددها عوامل العرض والطلب في السوق المالي ، وعلى أساسها يباع السهم في سوق رأس المال ، ومن الملاحظ أن هذه القيمة قد تكون أكثر أو أقل من القيمة الاسمية أو القيمة الدفترية ، حيث ترتفع القيمة السوقية للسهم فوق القيمة الدفترية حين تحقق الشركة أرباحاً عالية ومتزايدة ، أما في حال كانت ربحية الشركة متدنية أو أنها تتكبد خسائر مستمرة ، فإن القيمة السوقية للسهم ستتناقص إلى ما دون القيمة الدفترية. [6]

9-1-1-2 العوامل المؤثرة في القيمة السوقية للسهم :

إن القيمة السوقية للسهم ليست ثابتة وإنما هي عرضة للتقلبات تبعاً للعديد من العوامل والتي يمكن تصنيفها إلى عوامل خاصة وعوامل عامة . تتمثل العوامل العامة بعوامل البيئة الخارجية التي تعمل فيها الشركة والتي ليس لإدارة الشركة سيطرة عليها من مثل : أسعار الفائدة ، التضخم ، أسعار الصرف ، إجمالي الناتج المحلي والقومي ، أما العوامل الخاصة فتتمثل بعوامل البيئة الداخلية والتي غالباً ما يكون لإدارة الشركة سيطرة عليها من مثل : ربحية السهم ، هيكل رأس المال ، مقدار الأرباح الموزعة على المساهمين. [16]

وتعدّ المعلومات المحاسبية الواردة في القوائم المالية والتي تنشرها الشركات المدرجة في الأسواق المالية النواة الأساسية للتنبؤ بأسعار السهم في السوق المالية من قبل

المستثمرين والمحللين ، حيث يعتمد المستثمر عند اتخاذ القرار الاستثماري في الأوراق المالية على تحليل القوائم المالية وما تتضمنه من معلومات محاسبية لتقييم الأداء المالي للمنشأة التي يقرر الاستثمار في أسهمها ، وذلك باستخدام مجموعة من النسب ومؤشرات المالية والتي من أبرزها ما يأتي :

- مؤشرات الربحية : تستخدم نسب الربحية لتقييم قدرة المنشأة على توليد الأرباح من الموارد المتاحة لها، كما أنها تعدّ مقياساً للحكم على الأداء الكلي للمنشأة ، وعلى كفاءة السياسات والقرارات الاستثمارية والتمويلية والتشغيلية المتخذة من قبل إدارتها [1] ، وتقع هذه النسب ضمن مجموعتين رئيسيتين: نسب الربحية المتعلقة بالمبيعات ونسب الربحية المتعلقة بالاستثمارات [23] ، ومن أبرز هذه النسب: نسبة هامش الربح الإجمالي، هامش الربح التشغيلي، هامش الربح الصافي ، معدل العائد على الموجودات، معدل العائد على حقوق الملكية ، معدل العائد على رأس المال المستثمر. [17]

- مؤشرات السيولة : تستخدم نسب السيولة لقياس قدرة المنشأة على الوفاء بالالتزامات قصيرة الأجل (الالتزامات المتداولة)، مما لديها من نقدية وموجودات أخرى يمكن تحويلها إلى نقدية في فترة زمنية قصيرة نسبياً (الموجودات المتداولة)، وتعدّ هذه النسب ذات أهمية كبيرة بالنسبة لإدارة المنشأة والملاك، إضافة إلى المقرضين الذين يقدمون ائتمناً قصير الأجل [17] . ومن أهم نسب هذه المجموعة : نسبة التداول ، نسبة الجاهزية النقدية ، ونسبة السيولة. [7].

- مؤشرات المديونية : تبين هذه النسب مدى اعتماد المنشأة على أموال الغير في تمويل احتياجاتها، ومن أهم نسب هذه المجموعة : نسبة الديون إلى حقوق الملكية ، نسبة الدين إلى حقوق الملكية.

- مؤشرات النشاط (التدوير): وتعرف أيضاً بنسب "إدارة الموجودات assets management ratios" ، وتقيس هذه النسب مدى كفاءة إدارة المنشأة في توزيع مواردها المالية توزيعاً مناسباً على موجوداتها المختلفة، كما تقيس كفاءة الإدارة في

استخدام هذه الموجودات بهدف تحقيق أكبر ربح ممكن، ومن أهم هذه النسب: معدل دوران إجمالي الموجودات، معدل دوران المخزون السلعي، معدل دوران الذمم المدينة، ومعدل دوران الموجودات الثابتة. [5]

- مؤشرات السوق : تهتم هذه المجموعة من النسب بتقييم السوق لأداء المنشأة ، حيث إنه غالباً ما يكون تقييم السوق قريباً من التحليل المالي، فمثلاً إذا دلت النسب المالية على انخفاض ربحية المنشأة عن المعدل المتوقع، وعلى ارتفاع المخاطر التي تتعرض لها عن المعدل العادي للصناعة التي تنتمي إليها ، فإن هذه المؤشرات المحاسبية ستعكس على شكل سعر سوقي منخفض لسهم هذه المنشأة [12] ، ومن أهم هذه النسب: القيمة الدفترية للسهم الواحد، مضاعف السعر السوقي، عائد التوزيعات، نسبة القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية.[7]

وبناء على ما تقدم ترى الباحثة أنّ النسب المالية تمثل أداة هامة من أدوات تقييم الأداء المالي للشركة، والذي بدوره ينعكس على القيمة السوقية لسهم الشركة.

9-1-2 نموذج الشبكات العصبونية الاصطناعية :

9-1-2-1 ماهية الشبكات العصبونية الاصطناعية :

تُعرّف الشبكات العصبونية الاصطناعية بأنها تقنيات حسابية مصممة لمحاكاة الطريقة التي يؤدي بها الجهاز العصبي البشري مهمة معينة، وذلك عن طريق معالجة ضخمة موزعة على التوازي ، تقوم بها وحدات معالجة تسمى عصبونات أو عقد. [15] كما تعرف بأنها : برمجيات ونظم حاسوبية ذكية تعتمد على أدوات رياضية وإحصائية متقدمة للمحاكاة الآلية، تسمح ببناء نماذج سلوكية لأنماط البيانات المحددة من خلال معالجة تحاكي أسلوب معالجة المعلومات في نظم الشبكات العصبية الطبيعية. [13]

تتكون الشبكات العصبونية الاصطناعية من مجموعة من وحدات المعالجة يطلق على كل منها اسم (عصبون)، وهذه الوحدات مترابطة فيما بينها لتشكل ما يسمى بالشبكة العصبونية الاصطناعية ، وتتكون كل وحدة معالجة (عصبون) من العناصر الآتية :

(1) المدخلات (X_j (inputs) : وهي بيانات كمية أو نوعية، تخص المشكلة المراد حلها، ويكون مصدرها ملقن خارجي (من خارج الشبكة) ، أو تكون مخرجات لوحدات معالجة أخرى. [3]

(2) الأوزان (w_{ij} (weights) : وهي عبارة عن أرقام مجردة، تمثل عوامل تنقل لعناصر الدخل (المدخلات)، بحيث يكون لكل عنصر من عناصر الدخل وزن خاص به [2] ، وهذا الوزن يعبر عن الأهمية النسبية لهذا العنصر بالنسبة لوحة المعالجة (العصبون). [3].

(3) عنصر المعالجة (processing element) : ويتضمن هذا العنصر دالتين هما دالة الجمع ودالة التفعيل [9] :

• دالة الجمع (summation function): تقوم وحدة المعالجة باستخدام هذه الدالة بضرب كل قيمة مدخلة في الوزن المصاحب لها ، ومن ثم إيجاد المجموع لكل نواتج الضرب، وبحسب ذلك رياضياً من العلاقة الآتية : [24]

$$s_i = w_0 + \sum_{j=1}^n w_{ij}.X_j$$

حيث إنّ :

s_i : تمثل ناتج عملية الجمع لكل وحدة معالجة (i).

X_j : تمثل القيمة المدخلة القادمة من الوحدة (j) والداخلية إلى الوحدة (i).

w_{ij} : تمثل الوزن الذي يربط وحدة المعالجة (i) بالوحدة (j) .

w_0 : تمثل الانحياز (bias) ، وهو الوزن الخاص بالدخل X_0 الذي يأخذ

القيمة واحد دائماً .

n : عدد المشاهدات .

• دالة التفعيل (Activation Function) : تقوم وحدة المعالجة باستخدام هذه الدالة بتحويل ناتج عملية الجمع الموزونة إلى قيمة محصورة في مجال معين يتحدد حسب نوع دالة التفعيل المستخدمة، ومن أشهر دوال التفعيل : دالة السيجمويد، دالة الخطوة، دالة الإشارة، الدالة الخطية . [10]

4) المخرجات : (outputs) : بعد أن تتم معالجة ناتج الجمع الموزون وتحويله إلى قيم محصورة في مجال محدد، تتم مقارنة هذا الناتج بعتبة (threshold) قبول تابع التفعيل ، فإذا تجاوزت قيمة تابع التفعيل حدَّ العتبة ، فإن عنصر المعالجة سوف يقوم بإعطاء الخرج النهائي. [10]

ويحسب الخرج رياضياً من خلال الصيغة الآتية: [24]

$$o_i = f \left[w_0 + \sum_{j=1}^n w_{ij}.X_j \right]$$

حيث إن :

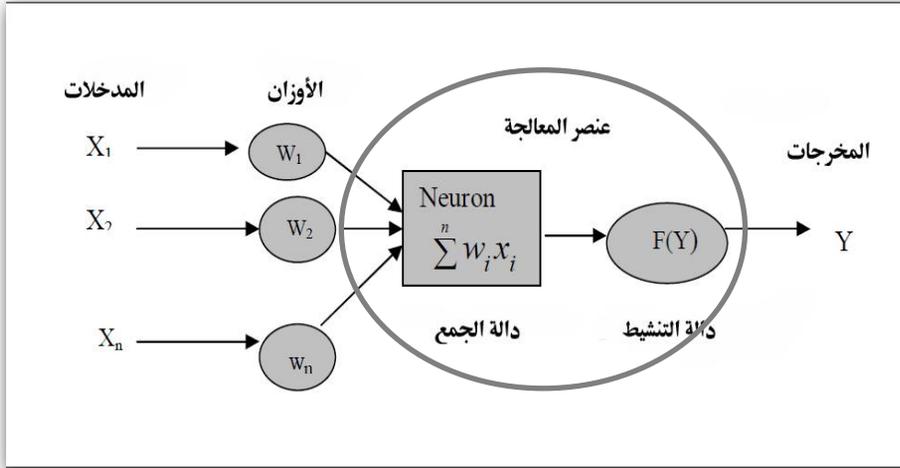
f : تمثل تابع التفعيل المستخدم.

$\sum_{j=1}^n w_{ij}.X_j$: تمثل ناتج الجمع الموزون.

o_i : تمثل الخرج النهائي لوحدة المعالجة (i).

وهذا الخرج يمثل حلاً للمشكلة المدروسة معبراً عنه بقيمة عددية. [3]

والشكل (1) يوضح مكونات وحدة المعالجة في الشبكة العصبونية الاصطناعية. [11]



وبناء على ما تقدم تقترح الباحثة التعريف الآتي للشبكات العصبونية الاصطناعية: هي نظام آلي لمعالجة البيانات بطريقة تشابه وتحاكي الطريقة التي يعمل بها الدماغ البشري، تتكون من وحدات بنائية أساسية تدعى العصبونات متصلة ومتراطة فيما بينها بشكل يشبه الطريقة التي ترتبط بها العصبونات في الشبكات العصبونية البيولوجية، تمتلك القدرة على اكتساب المعرفة وجعلها متاحة للاستخدام .

9-2-1-2 الأجزاء الرئيسية للشبكات العصبونية الاصطناعية :

تتكون الشبكة العصبونية الاصطناعية من وحدات بنائية أساسية تدعى العصبونات وهذه العصبونات تنتظم في طبقات ، وترتبط فيما بينها بطرق مختلفة لتعطي الشكل العام أو البنية الهندسية للشبكة ، وبشكل عام تتكون أي شبكة عصبونية اصطناعية من طبقتين أساسيتين هما طبقة المدخلات، وطبقة المخرجات، قد يكون بينهما طبقة خفية أو أكثر - حسب نوع الشبكة- ، إضافة إلى مجموعة من الوصلات البينية، وفيما يأتي توضيح لكل جزء من هذه الأجزاء :

(1) طبقة المدخلات : (inputs layer) : وهي الطبقة التي يتم من خلالها تغذية الشبكة بالبيانات بواسطة وحدات المعالجة الموجودة في هذه الطبقة ، ومن الجدير بالذكر أن وحدات المعالجة في طبقة المدخلات لا يتم فيها أية معالجة حسابية وإنما

تقوم فقط بنقل البيانات إلى وحدات المعالجة الموجودة في الطبقة التالية والتي قد تكون الطبقة الخفية أو طبقة المخرجات - إذا كانت الشبكة لا تحتوي على طبقة خفية- ، ومن الملاحظ أن أية شبكة عصبونية اصطناعية تتكون من طبقة مدخلات واحدة فقط.

(2) طبقة المخرجات (output layer) : تتكون هذه الطبقة من وحدة معالجة واحدة أو أكثر -حسب نوع الشبكة- مسؤولة عن إخراج الناتج النهائي للشبكة ، حيث تستقبل وحدات المعالجة الموجودة في هذه الطبقة الإشارات القادمة إليها إما من طبقة المدخلات مباشرة ، أو من الطبقة الخفية ، وبعد إجراء المعالجة اللازمة ، قد ترسل إشارة بالمخرجات النهائية أو قد تقوم بإعادة هذه المخرجات كمدخلات مرة أخرى للشبكة ، وذلك عندما لا تتم المعالجة المطلوبة للبيانات ، ومن الملاحظ أيضاً أن الشبكة العصبونية الاصطناعية تتكون من طبقة مخرجات واحدة فقط .

(3) الطبقة الخفية (hidden layer) : تقع هذه الطبقة بين طبقة المدخلات وطبقة المخرجات ، حيث تقوم باستقبال الإشارات من طبقة المدخلات عبر الوصلات البينية ، ومن ثم تقوم بإجراء المعالجة اللازمة عليها ، ومن ثم إرسالها عبر الوصلات إلى الطبقة الخفية التالية أو إلى طبقة المخرجات، حيث قد تحتوي تراكيب بعض الشبكات على أكثر من طبقة خفية، في حين لا يحتوي بعضها الآخر على طبقة خفية أبداً .

(4) الوصلات البينية : (connections) وهي عبارة عن وصلات اتصال بين طبقات الشبكة المختلفة ، حيث تقوم بربط الطبقات مع بعضها ، أو ربط الوحدات داخل كل طبقة عبر الأوزان التي تكون مرفقة مع كل وصلة بينية ، كما أنها تقوم بنقل البيانات أو الإشارات بين الطبقات أو وحدات المعالجة. [10]

9-1-2-3 أنواع الشبكات العصبونية الاصطناعية (Types of ANN)

طَوَّر الباحثون أنواعاً مختلفة من الشبكات العصبونية الاصطناعية ، يتميز كل منها بقدرته على حلّ مشاكل معينة دون غيرها، إذ أنه لكلّ نوع خصوصيته من حيث بنيته المعمارية وآلية معالجته للمعلومات، إلا أنه من أبرز أنواع الشبكات العصبونية وأكثرها استخداماً - مصنّفةً وفقاً لطبيعة انتشار الإشارات عبر طبقاتها- يمكن تمييز النوعين الأساسيين الآتيين :

(1) الشبكات العصبونية ذات التغذية الأمامية : تتميز الشبكات العصبونية ذات التغذية الأمامية بأن وحدات المعالجة (العصبونات) المكوّنة لها ترتبط فيما بينها بشكل يسمح بانتقال المعلومات من العصبونات الموجودة في طبقة المدخلات إلى العصبونات الموجودة في طبقة المخرجات مروراً بعصبونات الطبقة الخفية (في حال وجودها) باتجاه واحد إلى الأمام فقط ، دون أن يكون هناك حلقات تغذية راجعة [24] ، والشبكات العصبونية ذات التغذية الأمامية يمكن أن تكون وحيدة الطبقة أو متعددة الطبقات.

• بالنسبة للشبكات العصبونية ذات التغذية الأمامية وحيدة الطبقة (Single-layer feed forward network) ، فإنها تعدّ من أبسط أنواع الشبكات العصبونية حيث تتكون من طبقة واحدة من المدخلات تنتقل من خلالها البيانات إلى طبقة المخرجات باتجاه واحد إلى الأمام دون أن يكون هناك أية طبقة خفية ، ويستخدم هذا النوع من الشبكات في نماذج التصنيف وحل المشكلات الخطية ، ومن أشهر الأمثلة عليها شبكة (perceptron) و (ADALINE)، وتجدر الإشارة إلى أن تسمية هذه الشبكات بوحيدة الطبقة المراد به الإشارة إلى طبقة المخرجات فقط ، حيث إن طبقة المدخلات لا تدخل في حساب عدد الطبقات المكوّنة للشبكة نظراً لأنه لا يتم فيها أية معالجة أو عمليات حسابية للبيانات. [21]

• أما بالنسبة للشبكات العصبونية ذات التغذية الأمامية متعددة الطبقات :

(Multiple-layer feed forward networks) ، فإن أهم ما يميزها هو وجود طبقة خفية واحدة أو أكثر ضمن تراكيبها ، يتم توظيفها لحل المشكلات الأكثر تعقيداً والتي تعجز الشبكات وحيدة الطبقة عن حلها [19] ، من مثل مشاكل الأمثلية وتقريب الدوال وتصنيف النماذج وتعريف الأنظمة ، ويعدّ البيروسيبترون متعدد الطبقات (multilayer perceptron) ، وشبكة دالة الأساس الشعاعي (Radial Basis Function network) من أبرز الأمثلة عن هذا النوع من الشبكات. [18]

(2) الشبكات العصبونية المتكررة (Recurrent neural networks): يتميز هذا النوع من الشبكات عن النوع السابق بوجود حلقة تغذية راجعة (feedback loop) واحدة على الأقل ضمن هذه الشبكة ، حيث من الملاحظ أن وجود حلقات تغذية راجعة في الشبكة العصبونية له تأثير بالغ الأهمية في أداء الشبكة وفي قدرتها على التعلم ، ويمكن أن تتكون الشبكة العصبونية المتكررة من طبقة واحدة فقط من العصبونات المرتبطة فيما بينها بحيث يعود خرج كل عصبون منها كمدخلات إلى بقية العصبونات الأخرى ، أو قد تكون هناك تغذية عكسية ذاتية (self-feedback) بحيث إنّ خرج كلّ عصبون يعود كمدخلات إليه مرة أخرى ، وأيضاً قد يحتوي تركيب الشبكة العصبونية المتكررة على طبقة خفية واحدة أو أكثر حسب نوع الشبكة والغاية منها، ويستخدم هذا النوع من الشبكات عادة في تطبيقات التحكم والتعرف على الأنماط، إضافة إلى استخدامها في التنبؤ وتمييز العينات [21] ومن أشهر الأمثلة على الشبكات المتكررة : شبكة جوردان (jordan)، شبكة إلمان Elman، وشبكة هوفيلد (Hopfield). [20].

وبناء على ما تم عرضه ترى الباحثة أنّ لكلّ نوع من أنواع الشبكات العصبونية الاصطناعية خصائصه المميزة والتي تجعله ملائماً لحل مشكلات معينة دون غيرها الأمر الذي يرفع من كفاءته في معالجة هذه المشكلات.

10- عرض البحث والمناقشة والتحليل :

10-1 لمحة عن المصارف عينة الدراسة :

يبلغ عدد المصارف التجارية الخاصة العاملة في سوريا والمدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية أحد عشر مصرفاً ، والجدول رقم(1) ، يوضح تطور القيمة السوقية لأسهم هذه المصارف معبراً عنها بسعر الإغلاق في نهاية كل عام خلال الفترة الممتدة من 2011 إلى 2019 .
الجدول رقم(1) تطور القيمة السوقية لأسهم المصارف عينة الدراسة

اسم البنك	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
البنك العربي	104	102.75	183	182	184.18	177	455.83	391.75	369
بنك التمان الأهلي (عودة سابقاً)	157.9	98.25	205	231.25	226.47	213.5	562.5	773.63	729
بيمو السعودي الفرنسي	127.76	140.25	261	352.75	332.25	340	609	999.36	795
سورية والمهجر	175	142.5	215.5	229	235	266	772	1033	713.5
المصرف الدولي للتجارة والتمويل	136.57	110.25	181.75	166	142	160	807.28	590	360
بيبيلوس	91.4	89.75	103	124.5	122.5	136	345.25	400	409.5
الأردن	88.62	80.25	106.75	89.75	98	108	422.44	436.18	403
قطر الوطني	66.56	61	137.59	119.72	101.66	189.31	609.68	420.54	316.04
الشرق	112.6	100	132.75	130.25	135	160	441.75	921.19	867.5
فرنسينك	107.8	96.05	98.59	96	95.75	111	515.93	385	328
سورية والخليج	88.21	78.75	122	117.16	102.55	99.75	307.99	245	310.41
المتوسط الحسابي (المؤشر)	114.22	99.98	158.81	167.13	161.40	178.23	531.79	599.60	509.18

المصدر : من إعداد الباحثة بالاعتماد على موقع سوق دمشق للأوراق المالية

10-2 التعريف بمتغيرات الدراسة :

تتكون المتغيرات المستقلة من إحدى عشرة نسبة مالية تم حسابها من البيانات المالية المستخرجة من القوائم المالية التي تنشرها المصارف عينة الدراسة ، وتم اختيارها بحيث تغطي معظم جوانب الأداء المالي وتمثل هذه النسب بما يأتي :

- مؤشرات الربحية : العائد على حقوق الملكية ، العائد على الموجودات، العائد على الودائع وهامش الربح الصافي .
- مؤشرات السيولة : نسبة الجاهزية النقدية.
- مؤشرات المديونية : الدين إلى الموجودات ، الدين إلى حقوق الملكية .
- مؤشرات النشاط(التدوير): معدل دوران الموجودات .
- مؤشرات السوق : نسبة القيمة السوقية إلى الدفترية ، ربحية السهم العادي .

أما المتغير التابع فهو متغير نوعي ثنائي القيمة يتمثل بأداء السهم (جيد ، سيء) بحيث يأخذ القيمة واحد في حال كان أداء السهم جيداً ، ويأخذ القيمة صفر في حال كان أداء السهم سيئاً . وقد تحددت خواص المتغير التابع اعتماداً على المقارنة بين القيمة السوقية للسهم معبراً عنها بسعر الإغلاق في نهاية كل عام، وبين متوسط سعر إغلاق أسهم المصارف التجارية الخاصة المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية في نهاية كل عام ، بحيث اعتبر هذا المتوسط بمثابة مؤشر لقطاع المصارف التجارية . وبناءً على ذلك اعتبر أداء سهم مصرف ما جيداً إذا كان سعر إغلاقه أكبر أو يساوي قيمة المؤشر السابق ، وبالمقابل اعتبر أداء سهم مصرف ما سيئاً إذا كان سعر إغلاقه أصغر من قيمة المؤشر المعتمد . وبتطبيق هذا المعيار تم تصنيف أداء الأسهم إلى 39 حالة كان فيها أداء السهم جيد ، و 60 حالة كان فيها أداء السهم سيء من أصل عدد كلي بلغ 99 حالة .

10-3 اختبار فرضيات البحث :

تمهيداً لاختبار فرضيات البحث ، تم إدخال المتغيرات المستقلة التي تمثل النسب المالية والتي تم حسابها باستخدام برنامج Microsoft Excel ، كما تم إدخال قيم المتغير التابع التي تمثل أداء السهم (جيد، سيء)، ضمن برنامج SPSS ، ومن ثم تم تقسيم هذه البيانات ضمن ثلاث مجموعات أساسية على الشكل الآتي :

- المجموعة الأولى : بيانات عينة التدريب بنسبة 63.63% من العدد الكلي للحالات.
- المجموعة الثانية : بيانات عينة الاختبار بنسبة 26.26% من العدد الكلي للحالات.
- المجموعة الثالثة : بيانات عينة التحقق بنسبة 10.10% من العدد الكلي للحالات.

ومن ثم تم تصميم شبكة عصبونية اصطناعية متعددة الطبقات ذات تغذية أمامية باستخدام أدوات بناء الشبكات العصبونية ضمن برنامج SPSS ، وكانت النتائج على الشكل الآتي :

الجدول رقم (2) تفاصيل الشبكة العصبونية الاصطناعية Network Information

Input Layer	Covariates	1	Roe	
		2	Roa	
		3	Rod	
		4	Market to book value	
		5	Price earnings ratio	
		6	Debt to assets	
		7	Debt to equity	
		8	Cash	
		9	Net profit margin	
		10	Assets turnover	
		11	Earnings per share	
	Number of Units ^a			11
	Rescaling Method for Covariates		Standardized	
Hidden Layer(s)	Number of Hidden Layers			1
	Number of Units in Hidden Layer 1 ^a			3
	Activation Function		Hyperbolic tangent	
Output Layer	Dependent Variables	1	Performance	
	Number of Units			2
	Activation Function		Softmax	
	Error Function		Cross-entropy	

المصدر : من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS V.22

يتبين من الجدول رقم(2) أن معمارية الشبكة الاصطناعية الأنسب للبيانات عينة الدراسة تتمثل في ما يأتي :

- طبقة مدخلات تتضمن 11 عصبوناً تمثل المتغيرات المستقلة .
- طبقة خفية واحدة تتضمن 3 عصبونات وتابع التفعيل المطبق ضمنها يتمثل في Hyperbolic tangent.
- طبقة مخرجات تتضمن عصبونين فقط وتابع التفعيل المطبق ضمنها يتمثل في Softmax .

10-3-1 اختبار الفرضية الأولى :

لغرض اختبار الفرضية الأولى التي تنص على أنه : لا يوجد أثر معنوي لنموذج الشبكات العصبونية الاصطناعية في التنبؤ بأداء أسهم المصارف عينة الدراسة ، تم إجراء اختبار لكفاءة نموذج الشبكات العصبونية الاصطناعية في تصنيف المشاهدات ، وكانت النتائج على الشكل الآتي :

الجدول رقم (3) تصنيف المشاهدات باستخدام نموذج الشبكات العصبونية Classification

Sample	Observed	Predicted		
		bad	good	Percent Correct
Training	Bad	36	2	94.7%
	Good	10	15	60.0%
	Overall Percent	73.0%	27.0%	81.0%
Testing	Bad	12	2	85.7%
	Good	3	9	75.0%
	Overall Percent	57.7%	42.3%	80.8%
Holdout	Bad	8	0	100.0%
	Good	1	1	50.0%
	Overall Percent	90.0%	10.0%	90.0%

المصدر : من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات برنامج spss V.22

يتضح من الجدول رقم(3) أن النموذج استطاع تمييز 36 حالة من حالات عينة التدريب على أنها ذات أداء سيء من أصل 38 حالة ، كما استطاع تمييز 15 حالة على أنها ذات أداء جيد من أصل 25 حالة ، بدقة إجمالية وصلت 81%. كما أنه تمكن من تصنيف 12 حالة على أنها ذات أداء سيء من أصل 14 حالة ضمن عينة الاختبار ، إضافة إلى قدرته على تمييز 9 حالات على أنها ذات أداء جيد من أصل 12 حالة ، بدقة إجمالية وصلت 80.80%. أما بيانات عينة التحقق والبالغة عشر حالات ، فقد تمكن النموذج من تصنيف 8 حالات على أنها ذات أداء سيء من أصل 8 حالات ، إضافة إلى تصنيف حالة واحدة على أنها ذات أداء جيد من أصل حالتين ، بدقة أجمالية بلغت 90%. وبالتالي فإن العدد الكلي للحالات التي تم تصنيفها بشكل صحيح بلغ 81 حالة من أصل 99 حالة ، وبالتالي فإن الدقة الكلية للنموذج تبلغ 81.81%. أي أنه يوجد أثر معنوي لنموذج الشبكات العصبونية الاصطناعية في التنبؤ بأداء أسهم المصارف عينة الدراسة، وبناءً على ذلك يتم رفض الفرضية الأولى .

10-3-2 اختبار الفرضية الثانية :

- لغرض اختبار الفرضية الثانية التي تنص على أنه: لا يوجد تأثير جوهري للنسب المالية في أداء أسهم المصارف عينة الدراسة .

تم تقدير الأهمية النسبية للمتغيرات المستقلة(النسب المالية) الداخلة في النموذج بناءً على درجة تأثيرها في المتغير التابع (أداء السهم) ، وكانت النتائج على الشكل الآتي :

الجدول رقم (4) الأهمية النسبية للمتغيرات المستقلة

Independent Variable Importance	
	Importance
Roe	.080
Roa	.087
Rod	.056
Market to book value	.179
Price earnings ratio	.086
Debt to assets	.033
Debt to equity	.143
Cash	.023
Net profit margin	.100
Assets turnover	.106
Earnings per share	.104

المصدر : من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS V.22

- يتضح من الجدول رقم (4) أن نسبة القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية هي الأكثر تأثيراً في أداء السهم حيث بلغت نسبة تأثيرها 17.9% ، تليها نسبة الدين إلى حقوق الملكية بنسبة 14.3% ، تليها نسبة معدل دوران الموجودات بنسبة 10.6% ، تليها نسبة ربحية السهم بنسبة تأثير بلغت 10.4% ، تليها نسبة هامش الربح الصافي بنسبة 10% ، ومن ثم معدل العائد على الموجودات بنسبة 8.7% ، ومن ثم نسبة ربحية السهم بنسبة 8.6% ، ومن ثم معدل العائد على حقوق الملكية بنسبة 8% ومن ثم معدل العائد على الودائع بنسبة 5.6% ، ومن ثم نسبة الدين إلى الموجودات بنسبة 3.3% ، وأخيراً نسبة الجاهزية النقدية بنسبة 2.3% . وبناءً على ما تقدم يتم رفض الفرضية الثانية أي أنه يوجد تأثير جوهري للنسب المالية في أداء أسهم المصارف عينة الدراسة .

11- نتائج البحث :

- تبين من خلال نتائج الاختبارات ما يأتي :
- يمكن التنبؤ بأداء أسهم المصارف عينة الدراسة باستخدام نموذج الشبكات العصبونية الاصطناعية .
- إن الدقة الكلية للنموذج تبلغ 81.81% .
- يمكن ترتيب النسب المالية الداخلة في النموذج بحسب معنوية تأثيرها في أداء السهم على الشكل الآتي :
- نسبة القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية، نسبة الدين إلى حقوق الملكية ، معدل دوران الموجودات، نسبة ربحية السهم ، نسبة هامش الربح الصافي ، معدل العائد على الموجودات ، نسبة ربحية السهم ، معدل العائد على حقوق الملكية معدل العائد على الودائع ، نسبة الدين إلى الموجودات، وأخيراً نسبة الجاهزية النقدية .

12- مقترحات البحث :

- (1) ضرورة اهتمام القائمين على إدارة المصارف بالمتغيرات التي تبين من خلال الدراسة الحالية وجود علاقة بينها وبين أداء الأسهم بالشكل الذي ينعكس إيجاباً على أداء أسهمها في السوق المالي.
- (2) ضرورة إجراء المزيد من الدراسات التطبيقية ولعوامل أخرى تؤثر في أداء الأسهم غير التي تم التطرق إليها في هذا البحث من مثل التضخم، أسعار الفائدة، أسعار الصرف.
- (3) تطبيق المزيد من أساليب الذكاء الاصطناعي الحديثة في التصنيف والتمييز مثل نموذج شعاع الدعم الآلي ، والاستفادة منها في التنبؤ بأداء المصارف والشركات بشكل عام وأداء أسهمها بشكل خاص .

13- قائمة المراجع :

أولاً : المراجع العربية :

- 1- أسو، بهاء الدين قادر، وسامر، محمد فخري .(2016). مؤشر الربحية المصرفية والعوامل المؤثرة فيه : دراسة قياسية في عينة من المصارف التجارية العقارية، مجلة جامعة كركوك للعلوم الإدارية والاقتصادية، 6: (2) 234-253 ، ص 150.
- 2- أفندي، رهنف ياسر عمر.(2011). " التقدير الأولي لكلفة مشروعات الأبنية باستخدام الشبكات العصبونية" ، رسالة ماجستير مقدمة إلى جامعة تشرين، كلية الهندسة المدنية . ص 26 .
- 3- بوعروري، فاطمة.(2019). "مساهمة الشبكات العصبونية في التنبؤ بحجم المبيعات لدعم صنع القرارات في المؤسسات الاقتصادية دراسة لبعض المؤسسات الجزائرية" ، أطروحة دكتوراه غير منشورة، مقدمة إلى جامعة سطيف 1 ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير. ص ص 79-82.
- 4- الحلبي ، جود.(2021). العوامل المؤثرة في القيمة السوقية لأسهم المصارف الإسلامية المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية، مجلة جامعة حماه ، 4: (2) 131-146 .
- 5- الحياي، وليد ناجي. (2007). التحليل المالي، منشورات الأكاديمية العربية المفتوحة في الدنمارك، ص ص 170-172.
- 6- خلف، أسمهان ومفلح، هزاع. (2019). الأسواق المالية، منشورات جامعة حماه ، ص ص 248-249.
- 7- خلف، أسمهان وكنجو كنجو. (2011). الإدارة المالية مدخل اتخاذ القرار، منشورات جامعة البعث ، ص ص 69-77 .

- 8- سالم، عمار زكريا عبد الله. (2014). " دور النسب المالية للتنبؤ في أسعار أسهم الشركات الصناعية المساهمة العامة الأردنية المدرجة في بورصة عمان : دراسة اختبارية " ، رسالة ماجستير غير منشورة مقدمة إلى جامعة الشرق الأوسط، كلية الأعمال، قسم المحاسبة والتمويل ،الأردن . ص5.
- 9- سلطان، نسرین. (2015). "استخدام المنطق المضرب والشبكات العصبية في اختيار المحفظة الاستثمارية المثلى"، رسالة ماجستير غير منشورة مقدمة إلى جامعة حلب، كلية الاقتصاد، قسم الإحصاء ونظم المعلومات . ص32 .
- 10- سليمان فضل المولى، علي أبشر. (2015) . "المقارنة بين التحليل التمييزي والنموذج اللوجستي الثنائي ونماذج الشبكات العصبية في تصنيف المشاهدات بالتطبيق على دراسة العوامل المؤثرة على كفاية دخل الأسرة" ، أطروحة دكتوراه غير منشورة مقدمة إلى جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، كلية الدراسات العليا . ص ص 32-35 .
- 11- الشوافي، جمال أحمد و السيد حجاج، عبد الوهاب. (2013). الذكاء الاصطناعي والسلاسل الزمنية، المجلة العلمية لقطاع كليات التجارة، جامعة الأزهر، العدد (10)، يناير ، ص ص 572-612.
- 12- عقل ، محمد مفلح، (2006). مقدمة في الإدارة المالية والتحليل المالي ، ط1، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع ، عمان ، الأردن، ص336.
- 13- العلي، عبد الستار وآخرون. (2006) . المدخل إلى إدارة المعرفة، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ص 204.
- 14- مرهج ، منذر. (2013). التنبؤ بقيم مؤشر سوق دمشق للأوراق المالية باستخدام الشبكات العصبية الاصطناعية واتجاهاتها . مجلة جامعة تشرين للبحوث

والدراسات العلمية، سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد(35)، العدد(5) .
260-243 .

15- مهدي، أسامة محمد حسن .(2014) . " أساليب التحليل المالي الحديثة ودورها في التنبؤ بالتعثر المالي لبعض الشركات المساهمة السعودية " . أطروحة دكتوراه غير منشورة ، مقدمة إلى جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، كلية الدراسات العليا ص 57 .

16- الموسوي، كوثر حميد هاني و شومان، حسنين فيصل حسن .(2012). أثر ربحية ومقسوم أرباح السهم العادي في قيمة الشركة : دراسة تطبيقية في عينة من المصارف التجارية المساهمة الخاصة المدرجة في سوق العراق للأوراق المالية . مجلة كلية الدراسات الإنسانية الجامعة ،1:(2) 35-88 ، ص 57 .

17- هندي، منير .(2007). الإدارة المالية : مدخل تحليلي معاصر ، ط6، المكتب العربي الحديث ، الاسكندرية ، مصر ، ص 74 ، ص ص96-98 .

ثانياً : المراجع الأجنبية :

- 18- Da Silva , I. , Spatti, D. , Flauzino , R. , Liboni , L. And Alves, S. (2017). Artificial Neural Networks : A Practical Course. Springer International Publishing Switzerland .pp : 23 .
- 19- Fausett , L. (1994). Fundamentals of neural networks : architectures , algorithms, and applications .Prentice – hall , new jersey USA, p: 14.
- 20- Graves , A. , (2012). " supervised sequence labeling with recurrent neural networks" , unpublished doctoral dissertation, presented to the university of Toronto, department of computer science, Toronto, Canada. P: 20.
- 21- Haykin, S. (2009). Neural networks and learning machines. 3rd edition, Pearson prentice hall, new jersey, USA. PP : 21-23 .
- 22- Sukesti F., ghozali I., Fuad F., Almasyhari A., .(2021).Factors Affecting The Stock Price: The Role Firm Performance. Journal Of Asian Finance,Economics And Business 8: (2) 165-173.
- 23- Van horne , j .c. , Wachowicz, jr , J.M . (2008). Fundamental of Financial management , 13th edition, Pearson Education Limited, UK , London, p 148 .
- 24- Yadav,N. , yadav, A. , kumarr, M. (2015). An Introduction to Neural Network Methods for Differential Equations. Springer Dordrecht , pp: 20-24 .

ثالثاً : المواقع الالكترونية :

1. <http://www.dse.gov.sy/> موقع سوق دمشق للأوراق المالية.
2. <http://www.scfms.sy/> موقع هيئة الأسواق والأوراق المالية .

مدى التزام المشروعات الصغيرة والمتوسطة بالمعايير الدولية لإدارة المشاريع دراسة ميدانية في محافظة اللاذقية

الدكتور سومر ناصر**

الدكتور علي يونس ميا*

يارا حكمت عيسى***

الملخص

هدف البحث إلى تحديد مدى التزام أصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة في محافظة اللاذقية بالمعايير الدولية (المجالات المعرفية) لإدارة المشاريع PMBOK والمتمثلة ب: إدارة تكامل المشروع، إدارة نطاق المشروع، إدارة وقت المشروع، إدارة تكلفة المشروع، إدارة جودة المشروع، إدارة مخاطر المشروع، إدارة موارد المشروع، إدارة اتصالات المشروع، إدارة مشتريات المشروع. اعتمد البحث على المنهج الوصفي، وتكون مجتمع البحث من جميع أصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة في محافظة اللاذقية، أما عينة البحث فهي عينة عشوائية بسيطة تكونت من (50) صاحب أو مدير مشروع صغير ومتوسط قائم أثبتت نجاحاً في السوق، حيث قامت الباحثة بإجراء المقابلات معهم وتوزيع الاستبانة "أداة البحث" عليهم، وأعيد منها (43) صالحة وكاملة للتحليل الإحصائي، وبنسبة استجابة بلغت (86%). أظهرت النتائج أنّ المشروعات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة تلتزم وبدرجة كبيرة بالمعايير الدولية لإدارة المشاريع، وبأهمية نسبية (75.74%).

الكلمات المفتاحية: المشروعات الصغيرة والمتوسطة، المعايير الدولية، إدارة المشاريع.

* أستاذ، قسم إدارة الأعمال، كلية الاقتصاد، جامعة تشرين، اللاذقية، سورية.

** مدرس، قسم إدارة الأعمال، كلية الاقتصاد، جامعة تشرين، اللاذقية، سورية.

** طالبة دراسات عليا (دكتوراه)، قسم إدارة الأعمال، كلية الاقتصاد، جامعة تشرين، اللاذقية، سورية.

The Extent to Which SMEs Adhere to International Standards for Projects Managing: A Field Study in Lattakia Governorate

*Dr. Ali Younes Maya

**Dr. Somar Naser

***Yara Hekmat Issa

ABSTRACT

The aim of the research is to determine the extent to which the owners of small and medium-sized enterprises in Lattakia Governorate adhere to the international standards (knowledge areas) for project management PMBOK, which are: project integration management, project scope management, project time management, project cost management, project quality management, project risk management, project management Project Resources, Project Communications Management, Project Procurement Management. The research relied on the descriptive approach, and the research community consisted of all owners of small and medium enterprises in Lattakia Governorate, while the research sample was a simple random sample consisting of (50) owners or managers of an existing small and medium project that proved successful in the market, where the researcher conducted interviews with them and distributed The questionnaire “research tool” was returned to them, and (43) valid and complete ones were returned for statistical analysis, with a response rate of (86%).

The results showed that the small and medium enterprises under study adhere to a large extent to the international standards for project management, with a relative importance (75.74%).

Keywords: Small and Medium Enterprises, International Standards, Projects Managing.

*Professor, Department of Business Administration, Faculty of Economics, Tishreen University, Lattakia, Syria.

**Lecturer, Department of Business Administration, Faculty of Economics, Tishreen University, Lattakia, Syria.

*** Postgraduate Student (PhD), Department of Business Administration, Faculty of Economics, Tishreen University, Lattakia, Syria.

المقدمة:

تُعدّ المشروعات الصغيرة والمتوسطة قطاعاً هاماً من القطاعات الاقتصادية، والتي استحوذت على اهتمام كبير من قبل دول العالم كافة، وذلك بسبب دورها المحوري في الإنتاج والتشغيل، وإدراج الدخل، والابتكار، والتقدم التكنولوجي، بالإضافة إلى دورها في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية؛ كما تمثل المشروعات الصغيرة والمتوسطة أهمية متميزة في الهيكل الصناعي، وتؤدي دوراً هاماً في تحقيق التنمية الصناعية؛ نظراً لدورها الفعّال في تكوين الدخل القومي، وإيجاد فرص عمل واسعة، وجذب المدخرات، كما أنّ معظمها يستخدم المواد الخام الأولية، أو المنتجات نصف المصنعة عن الصناعات الكبيرة، كما أنها تقوم بتلبية احتياجاتها من بعض المنتجات الوسيطة؛ بحيث تؤدي دوراً مؤثراً في تكامل الصناعات.

تمّ تطوير نظام إدارة المشاريع الاحترافية ومختصره "PMP" من معهد إدارة المشاريع الأمريكي (Project Management Professional – PMI)، وهو مؤسسة غير ربحية ذو عضوية مهنية والقائد العالمي في مجال تقديم خدمات الإدارة الاحترافية للمشاريع، والأساس الذي يستند عليه المعهد هي الأدوات والأساليب المنتشرة بدءاً من صناعة البرمجيات حتى مجالات الإنشاء الخاصة بإدارة المشاريع، وقد قدّم المعهد الكثير من الخدمات من أجل تطور ونمو مهنة إدارة المشاريع، إذ وضع المعايير والمقاييس الخاصة بالكيان المعرفي لإدارة المشاريع، وفي عام 2001 تلقى المعهد PMI اعترافاً من منظمة التقييس العالمية والحصول على شهادة ISO 9000 على برنامجه لمنح شهادة مدير المشاريع الاحترافية (project management professional- PMP)، وهذا يدل على أنه يحقق أعلى معايير الجودة الدولية، كما حصل على اعتراف المعهد الأمريكي للمعايير المحلية (Project Management Body Of Knowledge – PMboke)، والذي يعد مرشداً وهو بمثابة الوثيقة القياسية للكيان المعرفي ويتضمن عدداً من الأدوات والتقنيات التي يحاط بها مسبقاً في إدارة المشاريع (الشافعي، 2008، ص5). تتميز بيئة الأعمال بشدة المنافسة وكثرة المنافسين، وبالتالي فإنّ مشاريع الأعمال، ومنها المشروعات الصغيرة والمتوسطة ستجد نفسها مضطرة إلى مواجهة

المنافسة الشرسة للحفاظ على وجودها وتميزها في السوق أمام المنافسين، لذلك فهي بحاجة إلى توفير ميزة تنافسية تكون بمثابة صمام أمان أمام اشتداد حدة المنافسة في السوق، لذلك فإنّ التزام المشروعات الصغيرة والمتوسطة بتطبيق المعايير الدولية لإدارة المشاريع سيعزز وجود ميزة تنافسية لهذه المشروعات.

بناءً على ما تقدم، وانطلاقاً من أنّ المشروعات الصغيرة والمتوسطة تُعدّ الأساس لإعادة انطلاق عجلة الاقتصاد السوري، وخصوصاً مع بدء مرحلة إعادة إعمار سورية، وعلى اعتبار أنّ الدليل المعرفي لإدارة المشاريع (PMboke Guide) يُعدّ المعيار الضروري لإدارة المشاريع وبشكل محترف، ترى الباحثة ضرورة البحث في مدى التزام أصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة في محافظة اللاذقية بالمعايير الدولية (المجالات المعرفية) لإدارة المشاريع PMBOK.

مشكلة البحث:

من خلال الدراسة الاستطلاعية التي قامت بها الباحثة، والمقابلات التي أجرتها مع (15) مدير أو مالك مشروع صغير أو متوسط في محافظة اللاذقية، والتي تمّ خلالها طرح مجموعة من التساؤلات تتعلق بواقع عمل هذه المشاريع وإمكانية تحقيق التميز والمنافسة في السوق، والصعوبات التي قد تواجهها (سواء كانت إدارية أم تنظيمية، أم تمويلية، أم تسويقية، أم تكنولوجية)، وتمنعها من النمو والتطور، وقد تبين للباحثة أنّ أبرز المعوقات التي تعترض المشروعات الصغيرة والمتوسطة عدم تطبيق الأساليب الإدارية الحديثة، واعتمادها على الخبرات العائلية الموروثة، واستخدام الأيدي العاملة غير المدربة والمؤهلة، والأساليب التكنولوجية القديمة، الأمر الذي ينعكس على مستويات الإنتاجية لهذه المشروعات، وعدم تحقيق أية وفورات اقتصادية، وبالتالي رفع تكاليف منتجاتها، وما فاقم حالة المشروعات الصغيرة والمتوسطة تعرضها للمنافسة الشديدة من قبل منتجات المشروعات الكبيرة التي تُعرض للمستهلك بأقل من سعر منتجات المشروعات الصغيرة والمتوسطة، وذلك نتيجة ضعف المعلومات حول متغيرات السوق وعدم وجود استراتيجية تسويقية واضحة تمكن من خلق أساليب تسويقية ابتكارية لجذب العملاء نحو منتجات هذه المشروعات. وما لفت نظر الباحثة أنّ ست مشاريع من المشروعات التي شملتها الدراسة

الاستطلاعية تمكنت من تحقيق الاستمرار والتميز في السوق، ولدى الاستفسار والبحث عن أسباب نجاحها تبين أنها تمتلك مقومات الإدارة الجيدة، والتي أسست مشاريعها على دراسة الجدوى الاقتصادية، وتوفير العمالة المؤهلة والمدربة، بالإضافة إلى توفير التمويل الذي كان ذاتياً بسبب تابعيتها للقطاع الخاص.

إنّ ما تقدم من أفكار يستلزم وجود أدوات ومعايير تُساعد مدراء وأصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة من إدارة وتخطيط ومتابعة وجدولة ورقابة المشروعات، بما يمكنها من جذب العملاء والمحافظة عليهم من خلال خلق قيمة مضافة لهم أفضل مما يحققه المنافسون.

بناءً على ما سبق يمكن تجسيد مشكلة الدراسة من خلال التساؤل الآتي:

ما مدى التزام أصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة في محافظة اللاذقية بالمعايير الدولية (المجالات المعرفية) لإدارة المشاريع PMBOK.

أهمية البحث:

تتمثل أهمية البحث النظرية من حيث المتغيرات التي يتناولها بالدراسة، حيث يُعدّ التزام المشروعات الصغيرة والمتوسطة بالمعايير الدولية لإدارة المشاريع PMBOK والمتبعة في أغلب البلدان المتطورة، والتي تمثل أفضل الممارسات في إدارة هذه المشروعات ستؤدي بالنتيجة إلى نجاح المشروعات بجودة عالية المستوى وتحقق الميزة التنافسية والريادة في السوق.

ومن الناحية العملية تتمثل أهمية البحث في توضيح مدى التزام أصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة بالمعايير الدولية لإدارة المشاريع، وبالتالي لفت نظر أصحاب هذه المشروعات إلى الدور الذي يؤديه تطبيق المعايير الدولية لإدارة المشاريع في تحقيق الريادة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة.

أهداف البحث:

هدف البحث إلى تحديد مدى التزام أصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة في محافظة اللاذقية بالمعايير الدولية (المجالات المعرفية) لإدارة المشاريع PMBOK والمتمثلة ب: إدارة تكامل المشروع، إدارة نطاق المشروع، إدارة وقت المشروع، إدارة تكلفة المشروع،

إدارة جودة المشروع، إدارة مخاطر المشروع، إدارة موارد المشروع، إدارة اتصالات
المشروع، إدارة مشتريات المشروع.

فرضيات البحث:

ينطلق البحث من الفرضية الرئيسية الآتية: لا يوجد فرق ذو دلالة إحصائية بين متوسط
إجابات أفراد العينة فيما يتعلق بمدى التزامهم بالمعايير الدولية لإدارة المشاريع
PMBOK وبين المتوسط الافتراضي للمجتمع.

ويتفرع عن هذه الفرضية الفرعية الآتية:

- 1- لا يوجد فرق ذو دلالة إحصائية بين متوسط إجابات أفراد العينة فيما يتعلق بمدى
التزامهم بمعيار إدارة تكامل المشروع وبين المتوسط الافتراضي للمجتمع.
- 2- لا يوجد فرق ذو دلالة إحصائية بين متوسط إجابات أفراد العينة فيما يتعلق بمدى
التزامهم بمعيار إدارة نطاق المشروع وبين المتوسط الافتراضي للمجتمع.
- 3- لا يوجد فرق ذو دلالة إحصائية بين متوسط إجابات أفراد العينة فيما يتعلق بمدى
التزامهم بمعيار إدارة وقت المشروع وبين المتوسط الافتراضي للمجتمع.
- 4- لا يوجد فرق ذو دلالة إحصائية بين متوسط إجابات أفراد العينة فيما يتعلق بمدى
التزامهم بمعيار إدارة تكلفة المشروع وبين المتوسط الافتراضي للمجتمع.
- 5- لا يوجد فرق ذو دلالة إحصائية بين متوسط إجابات أفراد العينة فيما يتعلق بمدى
التزامهم بمعيار إدارة جودة المشروع وبين المتوسط الافتراضي للمجتمع.
- 6- لا يوجد فرق ذو دلالة إحصائية بين متوسط إجابات أفراد العينة فيما يتعلق بمدى
التزامهم بمعيار إدارة مخاطر المشروع وبين المتوسط الافتراضي للمجتمع.
- 7- لا يوجد فرق ذو دلالة إحصائية بين متوسط إجابات أفراد العينة فيما يتعلق بمدى
التزامهم بمعيار إدارة موارد المشروع وبين المتوسط الافتراضي للمجتمع.
- 8- لا يوجد فرق ذو دلالة إحصائية بين متوسط إجابات أفراد العينة فيما يتعلق بمدى
التزامهم بمعيار إدارة اتصالات المشروع وبين المتوسط الافتراضي للمجتمع.
- 9- لا يوجد فرق ذو دلالة إحصائية بين متوسط إجابات أفراد العينة فيما يتعلق بمدى
التزامهم بمعيار إدارة مشتريات المشروع وبين المتوسط الافتراضي للمجتمع.

منهجية البحث:

اعتمد البحث على المنهج الوصفي، حيث أستخدمت الاستبانة كمصدر رئيس في الحصول على البيانات والمعلومات. وتكون مجتمع البحث من جميع أصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة في محافظة اللاذقية، أما عينة البحث فهي عينة عشوائية بسيطة تكونت من (50) صاحب أو مدير مشروع صغير ومتوسط قائم أثبتت نجاحاً في السوق، حيث قامت الباحثة بإجراء المقابلات معهم وتوزيع الاستبانة "أداة البحث" عليهم، وأعيد منها (43) صالحة وكاملة للتحليل الإحصائي، وبنسبة استجابة بلغت (86%).

الدراسات السابقة:

1- دراسة (Chauhan & Srivastava, 2014) بعنوان:

Important Project Management knowledge areas for successful delivery of projects in Pharmaceutical Industry.

دور المجالات المعرفية الخاصة بإدارة المشاريع في نجاح مشاريع الصناعات الدوائية في الهند.

هدفت الدراسة إلى التعرف على المجالات المعرفية الخاصة بإدارة المشاريع، وبيان دور تلك المعايير في نجاح مشاريع الصناعات الدوائية في الهند. تم استخدام المنهج الوصفي، وصممت استبانة لجمع البيانات، حيث قام الباحث بتوزيع استبانة على شركات ومشاريع الصناعات الدوائية في مناطق مختلفة من الهند. أظهرت نتائج الدراسة أنّ ما نسبته 70% من الشركات الخاصة بالصناعات الدوائية تطبق المجالات المعرفية لإدارة المشاريع، وكذلك 88% من الشركات أكدت أنّ تطبيق الأساليب السليمة والصحيحة لإدارة المشاريع تؤدي إلى نجاح المشروع، في حين أنّ 12% منهم أشاروا إلى أنّ تطبيق المجالات المعرفية لها تأثير ضعيف ومتوسط في نجاح المشاريع، كما توصلت الدراسة إلى أنّ أهم ثلاثة مجالات معرفية تكمن في (إدارة زمن المشروع، إدارة جودة المشروع، إدارة تكلفة المشروع)، يلي ذلك كلاً من إدارة نطاق المشروع وإدارة اتصالات المشروع وإدارة الموارد وإدارة تكامل المشروع، وإدارة المشتريات على التوالي.

2- دراسة (عنبر، 2016) بعنوان: دور المعايير الدولية لإدارة المشاريع في زيادة جودة المشروع في المؤسسات الأهلية العاملة في قطاع غزة.

أهداف الدراسة: هدفت الدراسة إلى التعرف على دور المعايير الدولية لإدارة المشاريع في زيادة جودة المشروع في المؤسسات الأهلية العاملة في قطاع غزة. استخدام الباحث المنهج الوصفي التحليلي، وتكون مجتمع الدراسة من مدراء ومنسقي المشاريع في المؤسسات الأهلية العاملة في قطاع غزة، حيث بلغ عددهم (560) منسق ومدير مشروع، حيث استخدم الباحث طريقة العينة العشوائية البسيطة، وتكونت عينة الدراسة من 220 مدير ومنسق مشروع واستخدم الباحث استبيان كأداة لجمع البيانات، حيث تم توزيع الاستبانة على عينة الدراسة، وتم استرداد 191 استبانة أي ما نسبته (87%). توصلت الدراسة إلى وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين توفر المعايير الدولية لإدارة المشاريع (إدارة تكامل المشروع، إدارة نطاق المشروع، إدارة وقت المشروع، إدارة تكلفة المشروع، إدارة جودة المشروع، إدارة موارد المشروع، إدارة مخاطر المشروع، إدارة مشتريات المشروع، إدارة اتصالات المشروع)، وزيادة جودة المشروع.

3- دراسة (Santhosh and Chitra , 2017) بعنوان:

Importance of Knowledge Areas on Material Management and its Influence over Project Life Cycle.

أهمية مجالات المعرفة في إدارة المواد، وتأثيرها على دورة حياة المشروع. هدفت الدراسة إلى تحليل تأثير مجالات المعرفة على مراحل إدارة المواد المختلفة، وتحليل تأثير إدارة المواد على المراحل المختلفة من دورة حياة المشروع، وتحديد تحقيق الإدارة المناسبة للمواد من خلال إدارة المشروع. تم توزيع الاستبانة على 70 مبحوث من أصحاب المشاريع والمهندسين والمنسقين ومديري المواد عبر الإنترنت. أشارت النتائج إلى أنّ هناك تأثيراً لمجالات المعرفة في مراحل إدارة المواد (التخطيط، العرض والتوزيع، التخزين والمخزون، تحليل البيع)، حيث تعدّ مرحلة تخطيط المواد هي المرحلة الأكثر أهمية في إدارة المواد بنسبة 59.6%. وأنّ هناك تأثيراً لمجالات المعرفة على إدارة المواد حيث كان أهم مجال في مجالات المعرفة (التكلفة، الاتصال، الموارد البشرية، المشتريات، المخاطرة، الجودة، الوقت، النطاق، التكامل) هو المخاطرة بأهمية نسبية 65%، وأنّ هناك

تأثيراً لإدارة المواد على دورة حياة المشروع (البدء، التخطيط، التنفيذ، المراقبة والتحكم، الإغلاق) وأنّ مرحلة الإغلاق هي الأكثر أهمية بنسبة 70%.

4- دراسة (المحياوي والوانلي، 2019) بعنوان: أثر المجالات المعرفية PMBOK في جودة المشروع: دراسة ميدانية لآراء عينة من العاملين في المشاريع الإنشائية لوزارة الإعمار والإسكان في محافظة ذي قار.

هدفت الدراسة إلى معرفة أثر المجالات المعرفية PMBOK في جودة المشروع في الدوائر والشركات المشرفة والمنفذة للمشاريع الإنشائية في محافظة ذي قار التابعة لوزارة الإعمار والإسكان. تمّ استخدام المنهج الوصفي التحليلي، وتمّ اعتماد الاستبانة كأداة رئيسة لجمع البيانات وتمّ توزيعها على مجتمع الدراسة المكون من مدراء المشاريع والمهندسين التنفيذيين للمشاريع الإنشائية محل الدراسة المتمثلة بثلاثة دوائر وخمسة شركات، حيث اتبع الباحث أسلوب المسح الشامل المتمثل بكامل مجتمع الدراسة والبالغ (130) مهندساً، وتمّ استرداد (122) استبانة صالحة للتحليل. توصلت الدراسة إلى مجموعة من الاستنتاجات من أهمها: أنّ مستويات تطبيق المجالات المعرفية في عينة الدراسة كانت بدرجة متوسطة، وحصل مجال إدارة مشتريات المشروع أعلى نسبة ممارسة، بينما إدارة المخاطر كانت أدنى مستوى ممارسة، وأظهرت النتائج أنّ مستوى جودة المشاريع في بيئة الدراسة كانت متوسطة وبلغت جودة العملية أعلى مستوى ممارسة، كما بينت الدراسة بوجود علاقة ارتباط ذات دلالة إحصائية بين المجالات المعرفية PMBOK بأبعادها وجودة المشروع، وأنّ أكثر المجالات التي تؤثر في مستوى جودة المشروع هو مجال إدارة أصحاب المصلحة المشروع، وإدارة تكلفة المشروع، وإدارة اتصالات المشروع.

5- دراسة (العزاوي والجبوري، 2022) بعنوان: قياس مستوى معايير نجاح إدارة المشاريع: دراسة استطلاعية في مصنع المحاليل الوردية في محافظة نينوى.

هدفت الدراسة إلى وصف وتشخيص معايير نجاح إدارة المشاريع (الكلفة، الوقت، الجودة، رضا المستفيدين، الاستدامة) في مصنع المحاليل الوردية في محافظة نينوى، بوصفها من الركائز الأساسية في ديمومة المنظمة وضمان استمراريتها، وقد اعتمد البحث على المنهج

الوصفي التحليلي، وتمثل مجتمع البحث بجميع العاملين في المنظمة المبحوثة، وبمختلف المستويات الإدارية، والبالغ عددهم (99) فرداً، تم اختيارهم بأسلوب الحصر الشامل، ووزعت عليهم الاستبانة وتم استرجاعها بنسبة 100%.

خرج البحث بجملة نتائج أهمها: تتميز المنظمة المبحوثة بمستويات عالية من الإجراءات السليمة لنجاح إدارة المشاريع، وهذا يدل على وجود خطط وسياسات واضحة لإدارة المنظمة ذات جودة عالية يتم تنفيذها بصورة دورية.

التعقيب على الدراسات السابقة:

تُعدّ الدراسة الحالية مساهمة علمية متواضعة فيما تتناوله من متغيرات، حيث أنّ الباحثة لم تجد دراسات تناولت المعايير الدولية لإدارة المشاريع بالتطبيق على المشروعات الصغيرة والمتوسطة في البيئة المحلية.

وترى الباحثة في هذا الإطار أنّ التزام إدارة المشروعات الصغيرة والمتوسطة بتطبيق المعايير الدولية لإدارة المشاريع يمكن أن يحقق لها النجاح والاستمرارية، وبالتالي تحقيق الجودة، وخصوصاً أنّ هناك مشاريع صغيرة ومتوسطة حققت الريادة في عملها، من خلال النجاحات التي حققتها في الاستمرار والمنافسة في السوق.

الإطار النظري للبحث:

يُعدّ المعهد الأمريكي لإدارة المشاريع مستند رسمي يوضح القواعد والطرق والعمليات والممارسات المعترف بها، حيث حدد المعهد المعايير والعمليات والمدخلات والمخرجات التي تعتبر ممارسات سليمة في إدارة المشروعات تضمن نجاح المشروعات، وتحقيق أهداف المنظمة، وقد حدد المعهد تسعة معايير تحكم وتضبط عملية إدارة المشاريع، وهي: إدارة تكامل المشروع، إدارة نطاق المشروع، إدارة وقت المشروع، إدارة تكلفة المشروع، إدارة جودة المشروع، إدارة موارد المشروع، إدارة اتصالات المشروع، إدارة مخاطر المشروع، إدارة مشتريات المشروع.

1- إدارة تكامل المشروع: تُعرّف إدارة تكامل المشروع بأنها: العمليات المترابطة والمتكاملة لإدارة المشروع التي تبدأ من وصف المشروع في وثيقة عملية تنسيق جميع جوانب خطة المشروع وتوحيد العمليات ومتابعتها بشكل متوازي، من أجل تحقيق متطلبات

العملاء وأصحاب المصلحة، كما وتشمل إدارة تكامل المشروع على عمليات وأنشطة لا بد من القيام بها، لتحديد وتعيين وتجميع وتوحيد وتنسيق العمليات المختلفة وأنشطة إدارة المشروع في مجموعات إدارة المشروع، ويشتمل التكامل على خصائص التوحيد والاندماج والربط المفصل والإجراءات التكاملية الهامة لإكمال المشروع، وإدارة توقعات أصحاب المصالح بشكل ناجح، والإيفاء بالمتطلبات، حيث يستلزم الإدارة تكامل المشروع إجراء الاختيارات المتعلقة بتخصيص الموارد وإجراء المبادلات بين الأهداف والبدائل (PMboke, 2013, p13).

2- إدارة نطاق المشروع: يُشير إدارة نطاق المشروع إلى كل الأعمال والعمليات المتعلقة في إنجاز المشروع وتحديد أي المهام تتعلق بالمشروع، وأياً لا دخل لها بالمشروع (خير الدين، 2012، ص 27)، ويعرف إدارة نطاق المشروع بأنه العمليات اللازمة لتحديد كل الأعمال والعمليات والاحتياجات الخاصة بالمشروع، وتحديد كل الأجزاء التي لا علاقة لها بالمشروع (Schwalbe, 2014, p189).

3- إدارة وقت المشروع: يتضمن وقت إدارة المشروع العمليات المطلوبة لإكمال المشروع في الوقت المحدد، وقد تتداخل عمليات إدارة الوقت قد تتداخل عند التنفيذ غير أنّ الأدوات والأساليب تختلف باختلاف كل عملية (Nepal, 2014, p5-9). وتُعرّف إدارة وقت إدارة المشروع بأنها: العملية التي يتم من خلالها تحويل خطة عمل المشروع إلى جدول زمني للتشغيل، لضمان إنجاز المشروع في الزمن المحدد (دودين، 2011، ص 83).

4- إدارة تكلفة المشروع: تشتمل إدارة تكلفة المشروع على عمليات تقدير الكلف ووضع الموازنات لها لإكمال المشروع في نطاق الموازنة المعتمدة، كما أنّ حساب كلفة المشروع لا تتعلق بحسابات التكلفة المباشرة التي تنتج من خلال تنفيذ المشروع فقط بل تتعداها لتشمل المراحل السابقة لعملية تنفيذ العقد مع صاحب العمل، والتي تشمل إلى جانبها التكلفة غير المباشرة كالمصاريف الإدارية وفوائد القروض، وهذه الكلف مرتبطة بزمان إنجاز المشروع (Wallo, 2015, p7).

5- إدارة جودة المشروع: تشمل إدارة جودة المشروع على العمليات والنشاطات التي تحدد سياسة الجودة، وأهدافها، ومسؤولياتها وتطبيقها من خلال سياسة وإجراءات وعمليات التحسين المستمر التي يتم تنفيذها طوال مدة المشروع إذا كان ملائماً (Newton, 2015, p21-29).

6- إدارة مخاطر المشروع: تشمل إدارة مخاطر المشروع على العمليات المتعلقة بتخطيط المخاطر وتحديدها وتحليلها ومواجهتها ورصدها والسيطرة عليها لمشروع ما (Perrin, 2014, p282-295). وتُعرّف بأنها: وظيفة إدارية متكاملة من وظائف إدارة المشروع تتضمن العمليات التي تتناول تشخيص الأخطار وتحليلها والاستجابة لها ومراقبة هذه الاستجابة وتطويرها وتحسينها باستمرار (المقداد، 2011، ص23).

7- إدارة موارد المشروع: تشمل إدارة الموارد البشرية للمشروع على عمليات تنظيم وإدارة فريق المشروع، ويتم إشراك أعضاء الفريق جميعاً في عمليات التخطيط واتخاذ القرارات الخاصة بالمشروع، لتعزيز الالتزام تجاه المشروع. ويقصد بإدارة موارد المشروع العملية التي يتم من خلالها إمداد ودعم عمليات الموقع بالموارد اللازمة بحيث يمكن تحقيق التوقيت المطلوب لتسليم الأعمال وكذلك الوصول الي تكلفة واقعية في حدود الموازنة المقدرة، وتقع على مسؤولية مدير المشروع اختيار أشخاص ذو كفاءة عالية لضمان تنفيذ أنشطة المشروع بكفاءة عالية والحصول على النتائج وفق ما خطط له (Robert, 2014,p2).

8- إدارة اتصالات المشروع: وتشتمل على العمليات التي تضمن توليد معلومات المشروعات وجمعها وتوزيعها وتخزينها واسترجاعها للاستفادة منها بالوقت المناسب (Hand Book, 2007, p9-21). وتُعرّف بأنها: عملية تسعى للتأكد من أنّ كل المعلومات اللازمة تصل الصناع القرار في الزمن المناسب لتجنب أي أخطار قد تواجه المشروع، وكذلك تخزين المعلومات والبيانات الخاصة بالمشروع في الأرشيف لاستخدامها (Heldman, 2009, p206).

9- إدارة مشتريات المشروع: وتشتمل إدارة المشتريات بالمشروع عمليات الشراء، أو الحصول على المنتجات أو الخدمات، أو النتائج اللازمة من خارج فريق المشروع لأداء

العمل (Mancosa, 2013, p138). وتصف إدارة مشتريات المشروع العملية والطرق اللازمة لإدارة البضائع والموارد، وإدارة المشتريات، حيث تشمل أموراً كالتخطيط للشراء والتعاقدات واختيار المورد وفق المواصفات المطلوبة.

النتائج والمناقشة:

بعد الاطلاع على الدراسات السابقة ذات الصلة، تم تطوير استبانة تضمنت تسعة محاور أساسية تمثل المعايير الدولية لإدارة المشروعات، وقد تم إخضاع الاستبانة لاختبار الموثوقية من الناحية العلمية والإحصائية للتأكد من مدى صلاحيتها، حيث تم عرضها على مجموعة من الأكاديميين لأخذ ملاحظاتهم، وقد أجريت التعديلات اللازمة، كما تم اختبار ثبات أداة البحث باستخدام معامل ألفا كرونباخ، والجدول الآتي يوضح قيم معاملات الثبات:

الجدول (1) اختبار الثبات ألفا كرونباخ لمحاور الاستبانة

المعايير	عدد الأسئلة	قيمة ألفا كرونباخ
إدارة تكامل المشروع	5	0.874
إدارة نطاق المشروع	4	0.836
إدارة وقت المشروع	5	0.844
إدارة تكلفة المشروع	4	0.867
إدارة جودة المشروع	5	0.868
إدارة مخاطر المشروع	4	0.901
إدارة موارد المشروع	4	0.833
إدارة اتصالات المشروع	4	0.829
إدارة مشتريات المشروع	3	0.856
الثبات الكلي	38	0.866

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات SPSS.25

يبين الجدول (1) أنّ قيمة معامل ألفا كرونباخ لجميع أسئلة الاستبانة، وللمحاور الفرعية أكبر من 0.70، وهذا يدل على ثبات الأداة وصلاحيتها للقياس والدراسة. تمّ الاعتماد على مقياس (ليكرت) الخماسي، والمثقل بأرقام تصاعديّة مناسبة لتحديد مدى الالتزام بالمعايير الدولية لإدارة المشاريع. كما تمّ الاعتماد على أسلوب التحليل الإحصائي للبيانات باستخدام SPSS.25، واستخدمت الأساليب الإحصائية الآتية: اختبار (t) لعينة واحدة One-Sample Test. المتوسط الحسابي، الانحراف المعياري للعينة، الأهمية النسبية. أما معيار الحكم على متوسط الاستجابات وفقاً لمقياس ليكرت:

طول الفئة = (درجة الاستجابة العليا - درجة الاستجابة الدنيا) / عدد فئات الاستجابة

$$\text{طول الفئة} = 5 / (1 - 5) = 0.8$$

وبناءً عليه تمّ اعتماد التوبوب المغلق، وتمّ تحديد المجالات الآتية:

الجدول (2) التوبوب المغلق لتدرجات سلم ليكرت الخماسي

المجال	درجة الالتزام	الأهمية النسبية
1 - 1.8	ضعيفة جداً	(20-36)%
1.81 - 2.60	ضعيفة	(36.2-52)%
2.61 - 3.40	متوسطة	(52.2-68)%
3.41 - 4.20	كبيرة	(68.2-84)%
4.21 - 5	كبيرة جداً	(84.2-100)%

المصدر: من إعداد الباحثة

بناءً على ذلك تتناول الباحثة في هذا الفقرة مدى التزام أصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة في محافظة اللاذقية بالمعايير الدولية لإدارة المشاريع التي تقود بالضرورة إلى جودة هذه المشروعات.

أولاً: مدى الالتزام بإدارة تكامل المشروع:

اختبار الفرضية الفرعية الأولى: لا يوجد فرق ذو دلالة إحصائية بين متوسط إجابات أفراد العينة فيما يتعلق بمدى التزامهم بمعايير إدارة تكامل المشروع وبين المتوسط الافتراضي للمجتمع.

الجدول (3) المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية والأهمية النسبية ونتائج اختبار الوسيط الحسابي لإجابات أفراد العينة فيما يتعلق بمدى الالتزام بإدارة تكامل المشروع

العبارات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الأهمية النسبية %	Test Value = 3		
				مؤشر الاختبار t	احتمال الدلالة	القرار
1. يتم وضع خطة شاملة لإدارة المشروع قبل البدء به.	4.078	0.744	81.56	9.932	.000	دال
2. يقوم مدير المشروع بعملية الرقابة والتفتيش بصورة مستمرة.	3.864	0.804	77.28	7.367	.000	دال
3. تقوم إدارة المشروع وبشكل متكامل بالرقابة على كافة الأنشطة لضمان الجودة.	3.733	0.700	74.66	7.178	.000	دال
4. تمتاز خطة المشروع بالشمولية بحيث تغطي نشاطات التنفيذ جميعها.	3.698	0.635	73.96	7.535	.000	دال
5. يتم إدارة أنشطة المشروع بشكل متوازي لضمان تحقيق الجودة في مخرجات المشروع.	3.739	0.631	74.78	8.028	.000	دال

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات SPSS.25

الجدول (4) نتائج اختبار الفرضية الفرعية الأولى

One-Sample Statistics

N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	الأهمية النسبية%	معامل الاختلاف%
47	3.8234	.56307	.08213	76.47	14.73

One-Sample Test

Test Value = 3

t	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
			Lower	Upper
10.025	.000	.82340	.6581	.9887

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات SPSS.25

يبين الجدولين السابقين أنّ قيمة المتوسط الحسابي العام لعبارات إدارة تكامل المشروع ترتفع عن متوسط المقياس (3)، وبفرق معنوي بلغ (0.8234)، وتقع ضمن المجال (3.41-4.20)، وتقابل شدة الإجابة بدرجة كبيرة على مقياس ليكرت، ومعامل اختلاف (14.73%) يدل على تجانس إجابات أفراد العينة، وبما أنّ احتمال الدلالة $P = .000 < 0.05$ فإنّ هناك فرق موجب بين المتوسط العام لإدارة تكامل المشروع وبين المتوسط الافتراضي للمجتمع (متوسط مقياس ليكرت 3)، ويمكن القول أنّ المشروعات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة تلتزم وبدرجة كبيرة بإدارة تكامل المشروع، وبأهمية نسبية (76.47%). وتُفسر الباحثة هذه النتيجة إلى اقتناع أصحاب المشروعات محل الدراسة بأهمية إدارة التكامل للمشروع وبالتالي إدراكهم بأنّ أهمية تكامل المشروع تكمن في إدارة متكاملة لأنشطته وضمان تحقيق شمولية في استخدام معايير المشروع لتحقيق الجودة في جميع أنشطة ومراحل المشروع.

ثانياً: مدى الالتزام بإدارة نطاق المشروع:

اختبار الفرضية الفرعية الثانية: لا يوجد فرق ذو دلالة إحصائية بين متوسط إجابات أفراد العينة فيما يتعلق بمدى التزامهم بمعيار إدارة نطاق المشروع وبين المتوسط الافتراضي للمجتمع.

مدى التزام المشروعات الصغيرة والمتوسطة بالمعايير الدولية لإدارة المشاريع دراسة ميدانية في محافظة اللاذقية

الجدول (5) المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية والأهمية النسبية ونتائج اختبار الوسط الحسابي لإجابات أفراد العينة فيما يتعلق بمدى الالتزام بإدارة نطاق المشروع

Test Value = 3			الأهمية النسبية %	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	العبارات
القرار	احتمال الدلالة	مؤشر الاختبار t				
دال	.000	8.239	77.86	0.743	3.893	6. يحقق المشروع احتياجات الفئة المستهدفة بشكل دقيق.
دال	.000	7.283	77.7	0.833	3.885	7. يتم وضع تصور تفصيلي لأنشطة المشروع ومخرجاته.
دال	.000	10.709	78.06	0.578	3.903	8. يتم تقسيم أنشطة المشروع إلى مكونات أصغر حتى يسهل عملية المراقبة والمتابعة لها.
دال	.000	6.813	76.18	0.814	3.809	9. تحقق مخرجات المشروع تقارباً كبيراً مع توقعات الجهات المستفيدة.

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات SPSS.25

الجدول (6) نتائج اختبار الفرضية الفرعية الثانية

One-Sample Statistics

N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	الأهمية النسبية %	معامل الاختلاف %
47	3.8774	.25358	.03699	77.55	6.54

One-Sample Test

Test Value = 3				
t	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
			Lower	Upper
23.722	.000	.87745	.8030	.9519

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات SPSS.25

يبين الجدولين السابقين أنّ قيمة المتوسط الحسابي العام لعبارات إدارة نطاق المشروع ترتفع عن متوسط المقياس (3)، وبفرق معنوي بلغ (0.87745)، وتقع ضمن المجال (3.41-4.20)، وتقابل شدة الإجابة بدرجة كبيرة على مقياس ليكرت، ومعامل اختلاف (6.54%) يدل على تجانس إجابات أفراد العينة، وبما أنّ احتمال الدلالة $P = 0.000 < 0.05$ فإنّ هناك فرق موجب بين المتوسط العام لإدارة نطاق المشروع وبين المتوسط الافتراضي للمجتمع (متوسط مقياس ليكرت 3)، ويمكن القول أنّ المشروعات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة تلتزم وبدرجة كبيرة بإدارة نطاق المشروع، وبأهمية نسبية (77.55%). وتُفسر الباحثة هذه النتيجة إلى معرف أصحاب المشروعات بإدارة النطاق بشكل جيد، وتحديد احتياجات المشروع المطلوبة بالشكل الصحيح، ووفق معايير وأسس متفق عليها في جميع مراحل وأنشطة المشروع الأساسية والثانوية؛ فإعداد نطاق تفصيلي

لنطاق المشروع له أهمية كبيرة في نجاح المشروع وهو مبني على أساس الافتراضات والقيود الرئيسية المسجلة أثناء بدء المشروع.

ثالثاً: مدى الالتزام بإدارة وقت المشروع:

الفرضية الفرعية الثالثة: لا يوجد فرق ذو دلالة إحصائية بين متوسط إجابات أفراد العينة فيما يتعلق بمدى التزامهم بمعيار إدارة وقت المشروع وبين المتوسط الافتراضي للمجتمع.

الجدول (7) المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية والأهمية النسبية ونتائج اختبار الوسط الحسابي لإجابات أفراد العينة فيما يتعلق بمدى الالتزام بإدارة وقت المشروع

Test Value = 3			الأهمية النسبية %	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	العبارات
القرار	احتمال الدلالة	مؤشر الاختبار t				
دال	.000	7.283	77.7	0.833	3.885	10. يتم جدولة الأنشطة الخاصة بالمشروع وتحديد مددها.
دال	.000	8.028	74.78	0.631	3.739	11. تلتزم إدارة المشروع بتنفيذ النشاطات وفقاً لجدولها الزمنية.
دال	.000	10.709	78.06	0.578	3.903	12. يتماشى تقديرك للوقت اللازم لإنجاز المشروع مع قيمته المالية.
دال	.000	9.529	78.6	0.669	3.930	13. يتم إدارة الوقت بشكل فعال.
دال	.000	7.376	74.16	0.658	3.708	14. يتم وضع خطة قبلية لتنفيذ المشروع بدقة وفق الإطار الزمني للتنفيذ.

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات SPSS.25

الجدول (8) نتائج اختبار الفرضية الفرعية الثالثة

One-Sample Statistics

N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	الأهمية النسبية %	معامل الاختلاف %
47	3.8351	.19889	.02901	76.70	5.19

One-Sample Test

Test Value = 3				
t	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
			Lower	Upper
28.786	.000	.83511	.7767	.8935

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات SPSS.25

يبين الجدولين السابقين أنّ قيمة المتوسط الحسابي العام لعبارات إدارة وقت المشروع ترتفع عن متوسط المقياس (3)، ويفرق معنوي بلغ (0.83511)، وتقع ضمن المجال (-3.41-4.20)، وتقابل شدة الإجابة بدرجة كبيرة على مقياس ليكرت، ومعامل اختلاف (5.19%) يدل على تجانس إجابات أفراد العينة، وبما أنّ احتمال الدلالة

مدى التزام المشروعات الصغيرة والمتوسطة بالمعايير الدولية لإدارة المشاريع دراسة ميدانية في محافظة اللاذقية

$P = .000 < 0.05$ فإنّ هناك فرق موجب بين المتوسط العام لإدارة وقت المشروع وبين المتوسط الافتراضي للمجتمع (متوسط مقياس ليكرت 3)، ويمكن القول أنّ المشروعات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة تلتزم وبدرجة كبيرة بإدارة وقت المشروع، وبأهمية نسبية (76.7%).

وتُفسر الباحثة هذه النتيجة إلى إدراك أصحاب المشروعات بأهمية إدارة الوقت والتزامهم بالأسس والمعايير العلمية والصحيحة لإدارة الوقت من أجل الحصول على مشاريع ذات جودة عالية.

رابعاً: مدى الالتزام بإدارة تكلفة المشروع:

الفرضية الفرعية الرابعة: لا يوجد فرق ذو دلالة إحصائية بين متوسط إجابات أفراد العينة فيما يتعلق بمدى التزامهم بمعيار إدارة تكلفة المشروع وبين المتوسط الافتراضي للمجتمع.

الجدول (9) المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية والأهمية النسبية ونتائج اختبار الوسط الحسابي لإجابات أفراد العينة فيما يتعلق بمدى الالتزام بإدارة تكلفة المشروع

Test Value = 3			الأهمية النسبية %	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	العبارات
القرار	احتمال الدلالة	مؤشر الاختبار t				
دال	.000	7.715	74.36	0.638	3.718	15. يتم وضع خطة مالية مفصلة تبيّن التكاليف المطلوبة خلال مراحل تنفيذ المشروع.
دال	.000	8.239	77.86	0.743	3.893	16. يتم مقارنة تكاليف المشروع مع مشاريع مشابهة.
دال	.000	9.071	76.7	0.631	3.835	17. تتناسب موازنة المشروع مع الأهداف والمخرجات المراد تحقيقها.
دال	.000	10.393	78.74	0.618	3.937	18. يتم الاعتماد على تكاليف معيارية لتحديد تكاليف المشروع.

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات SPSS.25

الجدول (10) نتائج اختبار الفرضية الفرعية الرابعة

One-Sample Statistics

N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	الأهمية النسبية %	معامل الاختلاف %
47	3.8430	.14197	.02071	76.86	3.69

One-Sample Test

Test Value = 3				
t	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
			Lower	Upper
40.706	.000	.84298	.8013	.8847

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات SPSS.25

يبين الجدولين السابقين أنّ قيمة المتوسط الحسابي العام لعبارات إدارة تكلفة المشروع ترتفع عن متوسط المقياس (3)، وبفرق معنوي بلغ (0.84298)، وتقع ضمن المجال (3.41-4.20)، وتقابل شدة الإجابة بدرجة كبيرة على مقياس ليكرت، ومعامل اختلاف (3.69%) يدل على تجانس إجابات أفراد العينة، وبما أنّ احتمال الدلالة $P = 0.000 < 0.05$ فإنّ هناك فرق موجب بين المتوسط العام لإدارة تكلفة المشروع وبين المتوسط الافتراضي للمجتمع (متوسط مقياس ليكرت 3)، ويمكن القول أنّ المشروعات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة تلتزم وبدرجة كبيرة بإدارة تكلفة المشروع، وبأهمية نسبية (76.86%). وتُفسر الباحثة هذه النتيجة إلى الاهتمام الكبير من قبل أصحاب المشروعات بإدارة التكاليف لأنّ الإدارة الجيدة والصحيحة للتكاليف ستؤدي إلى إنجاز الأنشطة على أكمل وجه.

خامساً: مدى الالتزام بإدارة جودة المشروع:

الفرضية الفرعية الخامسة: لا يوجد فرق ذو دلالة إحصائية بين متوسط إجابات أفراد العينة فيما يتعلق بمدى التزامهم بمعيار إدارة جودة المشروع وبين المتوسط الافتراضي للمجتمع.

الجدول (11) المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية والأهمية النسبية ونتائج اختبار الوسط الحسابي لإجابات أفراد العينة فيما يتعلق بمدى الالتزام بإدارة جودة المشروع

Test Value = 3			الأهمية النسبية %	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	العبارات
القرار	احتمال الدلالة	مؤشر الاختبار t				
دال	.000	11.301	77.08	0.518	3.854	19. يتبع المشروع استراتيجية زيادة الجودة وتقليل التكاليف.
دال	.000	9.126	76.88	0.634	3.844	20. يقارن المشروع الخدمات التي يقدمها مع خدمات تقدمها مشاريع أخرى مشابهة.
دال	.000	8.728	75.94	0.626	3.797	21. يتم مراقبة عمليات الجودة للمخرجات والمدخلات وتحديد الإجراءات لتحقيق الجودة.
دال	.000	8.804	75.36	0.598	3.768	22. ينفذ الموظفون في المشروع الأعمال بجودة عالية خلال الوقت المحدد.
دال	.000	10.385	77.3	0.571	3.865	23. ينفذ الموظفون في المشروع الأعمال بجودة عالية ضمن الموازنة المحددة.

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات SPSS.25

الجدول (12) نتائج اختبار الفرضية الفرعية الخامسة

One-Sample Statistics

N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	الأهمية النسبية%	معامل الاختلاف%
47	3.8277	.33860	.04939	76.55	8.85

One-Sample Test

Test Value = 3

t	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
			Lower	Upper
16.757	.000	.82766	.7282	.9271

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات SPSS.25

يبين الجدولين السابقين أنّ قيمة المتوسط الحسابي العام لعبارات إدارة جودة المشروع ترتفع عن متوسط المقياس (3)، وبفرق معنوي بلغ (0.82766)، وتقع ضمن المجال (3.41-4.20)، وتقابل شدة الإجابة بدرجة كبيرة على مقياس ليكرت، ومعامل اختلاف (8.85%) يدل على تجانس إجابات أفراد العينة، وبما أنّ احتمال الدلالة $P = .000 < 0.05$ فإنّ هناك فرق موجب بين المتوسط العام لإدارة جودة المشروع وبين المتوسط الافتراضي للمجتمع (متوسط مقياس ليكرت 3)، ويمكن القول أنّ المشروعات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة تلتزم وبدرجة كبيرة بإدارة جودة المشروع، وبأهمية نسبية (76.55%). وتُفسر الباحثة هذه النتيجة إلى إدراك أصحاب المشروعات محل الدراسة بأنّ الجودة من الأساليب الحديثة والمهمة حتى تتمكن من البقاء والاستمرار في أعمالها.

سادساً: مدى الالتزام بإدارة مخاطر المشروع:

الفرضية الفرعية السادسة: لا يوجد فرق ذو دلالة إحصائية بين متوسط إجابات أفراد العينة فيما يتعلق بمدى التزامهم بمعيار إدارة مخاطر المشروع وبين المتوسط الافتراضي للمجتمع.

الجدول (13) المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية والأهمية النسبية ونتائج اختبار الوسط الحسابي لإجابات أفراد العينة فيما يتعلق بمدى الالتزام بإدارة مخاطر المشروع

Test Value = 3			الأهمية النسبية %	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	العبارات
القرار	احتمال الدلالة	مؤشر الاختبار t				
دال	.000	6.855	73.94	0.697	3.697	24. يتم وضع خطط وسيناريوهات قبلية لمواجهة أي مخاطر.
دال	.000	7.053	74.94	0.726	3.747	25. تسعى إدارة المشروع للحيلولة دون ظهور مخاطر جديدة أثناء تنفيذ المشروع.
دال	.000	8.488	76.32	0.659	3.816	26. توجد مرونة لدى إدارة المشروع للتعامل مع المخاطر الطارئة.
دال	.000	8.607	77	0.677	3.850	27. يتم إدارة التغيرات التي تظهر خلال تنفيذ المشروع بشكل فعال.

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات SPSS.25

الجدول (14) نتائج اختبار الفرضية الفرعية السادسة

One-Sample Statistics

N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	الأهمية النسبية %	معامل الاختلاف %
47	3.7774	.39059	.05697	75.55	10.34

One-Sample Test

Test Value = 3				
t	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
			Lower	Upper
13.646	.000	.77745	.6628	.8921

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات SPSS.25

يبين الجدولين السابقين أنّ قيمة المتوسط الحسابي العام لعبارات إدارة مخاطر المشروع ترتفع عن متوسط المقياس (3)، ويفرق معنوي بلغ (0.77745)، وتقع ضمن المجال (3.41-4.20)، وتقابل شدة الإجابة بدرجة كبيرة على مقياس ليكرت، ومعامل اختلاف (10.34%) يدل على تجانس إجابات أفراد العينة، وبما أنّ احتمال الدلالة $P = .000 < 0.05$ فإنّ هناك فرق موجب بين المتوسط العام لإدارة مخاطر المشروع وبين المتوسط الافتراضي للمجتمع (متوسط مقياس ليكرت 3)، ويمكن القول أنّ المشروعات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة تلتزم وبدرجة كبيرة بإدارة مخاطر المشروع، وبأهمية نسبية (75.55%). وتُفسر الباحثة هذه النتيجة إلى وعي أصحاب المشروعات محل الدراسة بأنّ الإدارة الجيدة لمخاطر المشروع ستمنع من حدوث مخاطر مستقبلية.

سابعاً: مدى الالتزام بإدارة موارد المشروع:

الفرضية الفرعية السابعة: لا يوجد فرق ذو دلالة إحصائية بين متوسط إجابات أفراد العينة فيما يتعلق بمدى التزامهم بمعيار إدارة موارد المشروع وبين المتوسط الافتراضي للمجتمع.

الجدول (15) المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية والأهمية النسبية ونتائج اختبار الوسط الحسابي لإجابات أفراد العينة فيما يتعلق بمدى الالتزام بإدارة موارد المشروع

Test Value = 3			الأهمية النسبية %	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	العبارات
القرار	احتمال الدلالة	مؤشر الاختبار t				
دال	.000	9.489	76.5	0.596	3.825	28. يتم حصر الاحتياجات من الموارد البشرية من ذوي الخبرة والمهارة قبل البدء بالمشروع.
دال	.000	7.961	75.26	0.657	3.763	29. يتم التأكد من قبل مير المشروع بأن المواد والمعدات الموردة إلى المشروع تحقق الشروط والمواصفات المطلوبة.
دال	.000	11.355	79.58	0.591	3.979	30. تحسن إدارة المشروع استخدام الموارد في تعظيم قيمة المخرجات.
دال	.000	10.720	77.14	0.548	3.857	31. تتوفر موارد مالية وبشرية ومعدات تقنية ملائمة لتنفيذ أنشطة المشروع المخطط لها.

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات SPSS.25

الجدول (16) نتائج اختبار الفرضية الفرعية السابعة

One-Sample Statistics

N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	الأهمية النسبية %	معامل الاختلاف %
47	3.8564	.17055	.02488	77.13	4.42

One-Sample Test

Test Value = 3				
t	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
			Lower	Upper
34.423	.000	.85638	.8063	.9065

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات SPSS.25

يبين الجدولين (15، 16) أنّ قيمة المتوسط الحسابي العام لعبارات إدارة موارد المشروع ترتفع عن متوسط المقياس (3)، ويفرق معنوي بلغ (0.85638)، وتقع ضمن المجال (3.41-4.20)، وتقابل شدة الإجابة بدرجة كبيرة على مقياس ليكرت، ومعامل اختلاف (%4.42) يدل على تجانس إجابات أفراد العينة، وبما أنّ احتمال الدلالة $P = .000 < 0.05$ فإنّ هناك فرق موجب بين المتوسط العام لإدارة موارد المشروع وبين

المتوسط الافتراضي للمجتمع (متوسط مقياس ليكرت 3)، ويمكن القول أنّ المشروعات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة تلتزم وبدرجة كبيرة بإدارة موارد المشروع، وبأهمية نسبية (77.13%). وتُفسر الباحثة هذه النتيجة إلى إدراك أصحاب المشروعات بأنّ العنصر البشري من أهم عوامل نجاح المشروع.

ثامناً: مدى الالتزام بإدارة اتصالات المشروع:

الفرضية الفرعية الثامنة: لا يوجد فرق ذو دلالة إحصائية بين متوسط إجابات أفراد العينة فيما يتعلق بمدى التزامهم بمعيار إدارة اتصالات المشروع وبين المتوسط الافتراضي للمجتمع.

الجدول (17) المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية والأهمية النسبية ونتائج اختبار الوسط الحسابي لإجابات أفراد العينة فيما يتعلق بمدى الالتزام بإدارة اتصالات المشروع

Test Value = 3			الأهمية النسبية %	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	العبارات
القرار	احتمال الدلالة	مؤشر الاختبار t				
دال	.000	11.523	78.76	0.558	3.938	32. يحرص مدير المشروع على فاعلية نظام الاتصالات لتحقيق تبادل المعلومات.
دال	.000	8.818	75.9	0.618	3.795	33. يتم التنسيق بين جميع الأطراف ذات العلاقة بالمشروع.
دال	.000	5.512	70.84	0.674	3.542	34. يستلم مدير المشروع تقارير دورية عن سير أنشطة المشروع.
دال	.000	8.714	77.44	0.686	3.872	35. يتم عمل خطة لتحديد قنوات الاتصال بين جميع الأطراف ذات الصلة بالمشروع.

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات SPSS.25

الجدول (18) نتائج اختبار الفرضية الفرعية الثامنة

One-Sample Statistics

N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	الأهمية النسبية %	معامل الاختلاف %
47	3.7872	.54916	.08010	75.74	14.50

One-Sample Test

Test Value = 3				
t	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
			Lower	Upper
9.828	.000	.78723	.6260	.9485

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات SPSS.25

يبين الجدولين (17، 18) أنّ قيمة المتوسط الحسابي العام لعبارات إدارة اتصالات المشروع ترتفع عن متوسط المقياس (3)، وبفرق معنوي بلغ (0.78723)، وتقع ضمن المجال (3.41-4.20)، وتقابل شدة الإجابة بدرجة كبيرة على مقياس ليكرت، ومعامل اختلاف (14.5%) يدل على تجانس إجابات أفراد العينة، وبما أنّ احتمال الدلالة $P = 0.000 < 0.05$ فإنّ هناك فرق موجب بين المتوسط العام لإدارة اتصالات المشروع وبين المتوسط الافتراضي للمجتمع (متوسط مقياس ليكرت 3)، ويمكن القول أنّ المشروعات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة تلتزم وبدرجة كبيرة بإدارة اتصالات المشروع، وبأهمية نسبية (75.74%). وتُفسر الباحثة هذه النتيجة إلى أنّ الاتصال الجيد وتقديم معلومات إلى أصحاب المشروعات بالتوقيت والدقة المناسبين سيضمن أنّ أنشطة المشروع ستسير وفق ما يخطط له، وسيتم تصحيح أي أخطاء أول بأول.

تاسعاً: مدى الالتزام بإدارة مشتريات المشروع:

الفرضية الفرعية التاسعة: لا يوجد فرق ذو دلالة إحصائية بين متوسط إجابات أفراد العينة فيما يتعلق بمدى التزامهم بمعيار إدارة مشتريات المشروع وبين المتوسط الافتراضي للمجتمع.

الجدول (19) المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية والأهمية النسبية ونتائج اختبار الوسيط الحسابي لإجابات أفراد العينة فيما يتعلق بمدى الالتزام بإدارة مشتريات المشروع

Test Value = 3			الأهمية النسبية %	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	العبارات
القرار	احتمال الدلالة	مؤشر الاختبار t				
دال	.000	7.169	72.8	0.612	3.640	36. يتم عمل خطة شاملة للمشتريات لتحديد الاحتياجات من المواد والمعدات لتنفيذ لمشروع.
دال	.000	7.535	75.06	0.685	3.753	37. يتم عمل خطة للشراء لتحديد الكميات وتحديد توقيتات الشراء والاحتياجات بشكل مسبق.
دال	.000	5.080	70.3	0.695	3.515	38. تتم عمليات الشراء بجلب عروض أسعار ومناقصات ضمن شروط مرجعية واضحة.

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات SPSS.25

الجدول (20) نتائج اختبار الفرضية الفرعية التاسعة

One-Sample Statistics

N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	الأهمية النسبية%	معامل الاختلاف%
47	3.6368	.41355	.06032	72.74	11.37

One-Sample Test

Test Value = 3

t	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
			Lower	Upper
10.557	.000	.63681	.5154	.7582

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات SPSS.25

يبين الجدولين السابقين أنّ قيمة المتوسط الحسابي العام لعبارات إدارة مشتريات المشروع ترتفع عن متوسط المقياس (3)، وبفرق معنوي بلغ (0.63681)، وتقع ضمن المجال (3.41-4.20)، وتقابل شدة الإجابة بدرجة كبيرة على مقياس ليكرت، ومعامل اختلاف (11.37%) يدل على تجانس إجابات أفراد العينة، وبما أنّ احتمال الدلالة $P = 0.000 < 0.05$ فإنّ هناك فرق موجب بين المتوسط العام لإدارة مشتريات المشروع وبين المتوسط الافتراضي للمجتمع (متوسط مقياس ليكرت 3)، ويمكن القول أنّ المشروعات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة تلتزم وبدرجة كبيرة بإدارة مشتريات المشروع، وبأهمية نسبية (72.74%). وتُفسر الباحثة هذه النتيجة إلى أنّ الإدارة الجيدة للمشتريات سيضمن توفر المواد الخاصة بإنجاز المشروع، وسيؤدي ذلك إلى تحقيق أهدافه.

عاشراً: مدى الالتزام بالمعايير الدولية لإدارة المشاريع:

اختبار الفرضية الرئيسة للبحث: لا يوجد فرق ذو دلالة إحصائية بين متوسط إجابات أفراد العينة فيما يتعلق بمدى التزامهم بالمعايير الدولية لإدارة المشاريع PMBOK وبين المتوسط الافتراضي للمجتمع.

مدى التزام المشروعات الصغيرة والمتوسطة بالمعايير الدولية لإدارة المشاريع دراسة ميدانية في محافظة اللاذقية

الجدول (21) نتائج اختبار الفرضية الرئيسية للبحث

One-Sample Statistics

N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	الأهمية النسبية%	معامل الاختلاف%
47	3.7872	.41369	.06034	75.74	10.92

One-Sample Test

Test Value = 3

t	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
			Lower	Upper
13.046	.000	.78723	.6658	.9087

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات SPSS.25

يبين الجدول (21) أنّ قيمة المتوسط الحسابي العام لعبارات المعايير الدولية لإدارة المشاريع ترتفع عن متوسط المقياس (3)، وبفرق معنوي بلغ (0.78723)، وتقع ضمن المجال (3.41-4.20)، وتقابل شدة الإجابة بدرجة كبيرة على مقياس ليكرت، ومعامل اختلاف (10.92%) يدل على تجانس إجابات أفراد العينة، وبما أنّ احتمال الدلالة $P = .000 < 0.05$ فإنّ هناك فرق موجب بين المتوسط العام للمعايير الدولية لإدارة المشاريع وبين المتوسط الافتراضي للمجتمع (متوسط مقياس ليكرت 3)، ويمكن القول أنّ المشروعات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة تلتزم وبدرجة كبيرة بالمعايير الدولية لإدارة المشاريع، وبأهمية نسبية (75.74%).

نتائج البحث:

- 1- تلتزم المشروعات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة بإدارة تكامل المشروع بشكل جيد من خلال وضع خطة شاملة لإدارة المشروع قبل البدء به، ومن ثم تطوير خطة المشروع بشكل مستمر لتحقيق الأهداف المرجوة منه.
- 2- تلتزم المشروعات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة بإدارة نطاق المشروع بشكل جيد من خلال تحديد احتياجات الفئة المستهدفة بشكل دقيق.
- 3- تلتزم المشروعات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة بإدارة وقت المشروع بشكل جيد من خلال جدولة الأنشطة الخاصة بالمشروع وتحديد مدة كل نشاط تجنباً للتأخير.
- 4- تلتزم المشروعات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة بإدارة تكلفة المشروع بشكل جيد من خلال وضع خطة شاملة ومفصلة تبين التكاليف المطلوبة خلال مراحل تنفيذ المشروع.
- 5- تلتزم المشروعات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة بإدارة جودة المشروع بشكل جيد من خلال سعيها لمقارنة الخدمات المقدمة من المشروع مع خدمات تقدمها مشاريع أخرى مشابهة لتحسين جودة الأداء.
- 6- تلتزم المشروعات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة بإدارة موارد المشروع بشكل جيد من خلال سعيها لحصر الموارد البشرية من ذوي الخبرة والمهارة قبل البدء بالمشروع.
- 7- تلتزم المشروعات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة بإدارة اتصالات المشروع بشكل جيد من خلال حرص مدير أو صاحب المشروع على فاعلية نظام الاتصالات لتحقيق تبادل المعلومات.
- 8- تلتزم المشروعات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة بإدارة مشتريات المشروع بشكل جيد وقانوني من خلال إتمام عمليات الشراء بجلب عروض أسعار ومناقصات ضمن شروط مرجعية واضحة.
- 9- تلتزم المشروعات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة بإدارة مخاطر المشروع بشكل جيد من خلال وضع خطط وسيناريوهات قبلية لمواجهة أي مخاطر.

مقترحات البحث:

- 1- عقد دورات وورشات عمل لأصحاب ومدراء المشروعات الصغيرة والمتوسطة للتدريب على أدوات وتقنيات المعايير الدولية لإدارة المشاريع، لضمان تحقيق الريادة بشكل مستمر في تلك المشاريع.
- 2- الاهتمام بفريق عمل المشروع واختياره وفق طرق علمية ومناسبة، والاهتمام بتدريبه وتطويره وإدارة الاتصال بينه وبين باقي أطراف المشروع بشكل فعال.
- 3- الاهتمام بمنهجية إدارة مخاطر المشروع من خلال تحديد المخاطر التي قد تؤثر على المشروع ووضع سيناريوهات لمواجهة هذه المخاطر.
- 4- ضرورة استخدام التكنولوجيا والبرامج المحوسبة لإدارة وقت المشروع ومراعاة المرونة في إعداد الجداول الزمنية بحيث يتم تعديلها بما يتلاءم مع البيئة المحيطة بالمشروع.
- 5- ضرورة الاعتماد على تكاليف معيارية لتقدير التكاليف اللازمة لإنجاز أنشطة المشروع لضمان إنجاز المشروع ضمن الموازنة المحددة.
- 6- إجراء المزيد من الدراسات حول المعايير الدولية لإدارة المشاريع مثل المعوقات التي تواجه المشروعات الصغيرة والمتوسطة في تطبيقها المعايير الدولية لإدارة المشاريع، وتقييم المشروعات في قطاعات أخرى وفق المعايير الدولية لإدارة المشروعات.

المراجع:

أولاً: المراجع العربية:

- 1- دودين، أحمد 2012- إدارة المشاريع الهندسية، دار اليازوري للنشر، جامعة الزرقاء، عمان، الأردن.
- 2- الشافعي، فريد فتحي 2008 - أسس ومبادئ إدارة المشاريع الهندسية، الطبعة الأولى، دار الكتب العلمية للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر.
- 3- العزاوي، ضياء شكر محمود؛ والجبوري، علاء أحمد حسن 2022- قياس مستوى معايير نجاح إدارة المشاريع: دراسة استطلاعية في مصنع المحاليل الوريدية في محافظة نينوى، مجلة تكريت للعلوم الإدارية والاقتصادية، المجلد (18)، العدد (57)، 100-116.
- 4- عنبر، هشام محمود 2016- دور المعايير الدولية لإدارة المشاريع في زيادة جودة المشروع في المؤسسات الأهلية العاملة في قطاع غزة، رسالة ماجستير، الجامعة الإسلامية، غزة، فلسطين.
- 5- المحياوي، قاسم نايف؛ الوائلي، دعاء حسين نعيم 2019- أثر المجالات المعرفية PMBOK في جودة المشروع: دراسة ميدانية لآراء عينة من العاملين في المشاريع الإنشائية لوزارة الإعمار والإسكان في محافظة ذي قار، مجلة المثلى للعلوم الإدارية والاقتصادية، المجلد (9)، العدد الأول، 8-25.
- 6- المقداد، طارق 2011- إدارة المشاريع الصغيرة الأساسيات والمواضيع المعاصرة، ورقة عمل، الأكاديمية العربية البريطانية.

ثانياً: المراجع العربية باللغة الإنكليزية:

- 1- Dudin, Ahmed 2012- Engineering Projects Management, Al-Yazuri Publishing House, Zarqa University, Amman, Jordan.
- 2- Al-Shafei, Farid Fathi 2008 - Foundations and Principles of Engineering Project Management, first edition, Dar Al-Kutub Al-Ilmia for Publishing and Distribution, Cairo, Egypt.
- 3- Al-Azzawi, Diao Shukr Mahmoud; Al-Jubouri, Alaa Ahmed Hassan 2022 - Measuring the level of project management success criteria: an exploratory study in the intravenous solutions factory in Nineveh Governorate, Tikrit Journal of Administrative and Economic Sciences, Volume (18), Issue (57), 100-116.
- 4 -Anbar, Hisham Mahmoud 2016- The role of international standards for project management in increasing project quality in NGOs operating in the Gaza Strip, Master's thesis, Islamic University, Gaza, Palestine.
- 5 -Al-Mahawi, Qassem Nayef; Al-Waeli, Duaa Hussein Naim 2019- The impact of PMBOK domains of knowledge on project quality: A field study of the opinions of a sample of workers in the construction projects of the Ministry of Construction and Housing in Dhi Qar Governorate, Al-Muthanna Journal of Administrative and Economic Sciences, Volume (9), First Issue, 8-25.
- 6- Al-Miqdad, Tariq 2011- Small Projects Management, Basics and Contemporary Topics, Working Paper, Arab British Academy.

ثالثاً: المراجع الأجنبية:

- 1- Chauhan, D., & Srivastava, P. 2014- Important Project Management knowledge areas for successful delivery of projects in Pharmaceutical Industry. International Journal of Current Research in Chemistry and Pharmaceutical Sciences, 1(5), 56-60.
- 2- Heldman, K. 2009- PMP: Project Management Professional Exam Study Guide (5 ed.). Indianapolis, Indiana: Wiley Publishing, Inc, Indianapolis, Indiana.
- 3- Mancosa, Amd, 2013- Diploma in Advanced Management, Module 6, Principles of Project Management, Syudy Guide, Management College of Southern Africa.
- 4- Newton, Paul, 2015- Managng Project Quality: Project Skills, www.Free-management-ebooks.com. ISBN 978-1-6260-983-5.
- 5- Perrin, Richard, 2014- PMP Exam Prep Boot Camp, PMI Registered Education Provider, Evolution ten Skill ware- TOC.
- 6- Project Management Institute PMI. 2013- A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® guide) (5 ed.). Newtown Square, Pennsylvania: Project Management Institute.
- 7- Robert K. Yin. 2014- Case Study Research Design and Methods (5th ed.). Thousand Oaks, CA: Sage.
- 8- Santhosh, S. A and Chitra, G. 2017- Importance of Knowledge Areas on Material Management and Its Influence over Project Life Cycle.” International Journal for Research in Applied Science and Engineering Technology V, no. III, 528–535.

9- Wallo, Mikaela, 2015- Structuring construction project management processes - A case study of a Swedish house developer, Master of Science Thesis in the Master's Programme, Design and Construction Project Management, Sweden.

تأثير الحرب على المتاحف السورية (متحف تدمر أنموذجاً)

إعداد طالبة الماجستير: ياسمين عبد الهادي
قسم الإدارة السياحية - كلية السياحة - جامعة طرطوس
إشراف: أ.د. أحمد شحود

الملخص

تهدف الدراسة للتعريف بالمفاهيم الأساسية للمتاحف، وإلقاء الضوء على الوضع الراهن للمتاحف السورية بشكل عام، ودراسة أثر الحرب على متحف تدمر على وجه الخصوص. تناولت هذه الدراسة بالتفصيل السرقات التي تعرضت لها المتاحف السورية والمصادرات من القطع الأثرية، والتعرف على الأضرار التي طالت متحف تدمر سواء من الناحية الإنشائية للمبنى والدمار الذي لحق بالقطع الأثرية المعروضة فيه، ودراسة عوامل حماية المتاحف السورية من خلال تحليل سوات.

تم الإعتماد على المنهج الوصفي في وصف آثار الدمار في الكتل المعمارية ووصف للمجموعات المتحفية المدمرة، واختتمت الدراسة بمجموعة من النتائج وأهمها تعرض المتحف لأضرار بالغة في البنية الإنشائية تحتاج لإعادة ترميم من جديد، وتعرض العديد من القطع الأثرية الهامة للتحطيم، كما تمكنت المديرية العامة للآثار والمتاحف من استرداد مسروقات أثرية من بعض المواقع عبر مصادرات حدودية.

الكلمات المفتاحية:

المتاحف - متحف تدمر - المصادرات - السرقات.

The Impact of the Crisis on Syrian Museums (Palmyra Museum as a Model)

Prepared by the master's student: Yasmin abduhhadi
Department of Tourism Management - Faculty of Tourism
- Tartous University

Supervised by: Prof. Dr. Ahmad Shahoud

Abstract

The study aims to introduce the basic concepts of museums, shed light on the current situation of Syrian museums in general and study the impact of the war on Palmyra Museum in particular. The structural aspect of the building and the destruction of the artifacts displayed in it, and the study of the factors protecting Syrian museums through Swat analysis.

The descriptive approach was relied on to describe the effects of destruction in the architectural blocks and a description of the destroyed museum collections, and the study concluded with a set of results, the most important of which is the museum's exposure to severe damage to the structural structure that needs to be restored again, and many important artifacts were exposed to destruction, and the General Directorate of Antiquities and Museums was able to From recovering archaeological loot from some sites through border confiscations.

key words: Museums – Palmyra Museum – Confiscations – Thefts.

مقدمة:

لم تعد المتاحف في العالم كما في السابق تقتصر بجمع وتوثيق وتخزين الأوابد الأثرية، وإنما تعددت مهامها وتشعبت وأصبحت تلبي حاجات أكبر في المجتمع، فقد كان زائر المتحف في السابق يبحث عن معارف بعينها، وبالتالي هو زائر من نوع خاص، أما اليوم مع انفتاح المجتمع وتطور الحياة في كافة مناحيها أصبح المتحف مركزاً ومؤسسة شاملة تجذب كافة أفراد الجمهور بثقافته المتعددة وأعمارهم المختلفة وشرائحه المتنوعة ، فامتد احتياج الزائر للمتحف لأغراض المتعة والترفية والتسلية وغيرها. ويلاحظ التوسع والإزدياد الكبير في إعداد المتاحف، وبما أن السياحة تعتبر نشاطاً اقتصادياً مهماً وأصبحت من المرتكزات الاقتصادية الهامة التي تعتمد عليها كثير من الدول في زيادة دخولها من العملات الصعبة وفي دعم ميزانيتها، فإن هدف السياحة الأكبر أصبح موجهاً ناحية المتاحف أو ما يسمى (بالسياحة الثقافية) التي تقصد مظاهر الثقافة المختلفة من تراث ومناطق آثار ومتاحف وغيرها، مما ألزم إدارات المتاحف أن تغير من نظرتها التقليدية تجاه المتحف لتصبح أكثر إنفتاحاً وملائمة للنشاط السياحي المتنامي والمضطرد تجاه المتحف.

ونتيجة للأحداث المؤلمة التي شهدتها سورية في سنوات الحرب الحالية وانعكاساتها السلبية على مختلف جوانب الحياة وبما فيها الجانب التراثي الثقافي والمعالم الأثرية التي كان الدمار والتهديم نصيبها، كما حدث في بعض المتاحف سواء من ناحية الكتل المعمارية للبناء أو تحطيم للقطع الأثرية النادرة والهامة مما دفعني للقيام بدراسة هذا الجانب الجدير بالإهتمام وإلقاء الضوء على أهم العمليات الإرهابية التخريبية التي طالت متحف تدمر وحجم الدمار الذي لحق بالقطع الأثرية، وذلك نظراً لأهمية المتاحف ودورها البارز في الجانب السياحي والإقتصادي للبلد كما ذكرت سابقاً.

إشكالية البحث وأهميته:

بسبب الحرب التي دارت رحاها في الأراضي السورية، يعاني التراث السوري الكثير من الأحداث المؤلمة التي أثرت سلباً على العديد من المواقع الأثرية والمتاحف السورية، وذلك نتيجة لأعمال التخريب والتدمير الممنهج وتحويل تلك المتاحف إلى ساحات معارك

واشتباكات أدت إلى أضرار بالكتل المعمارية لبعض المتاحف، هذا بالإضافة إلى السرقات التي طالت البعض منها وأعمال التدمير للقطع الأثرية المحفوظة فيها. تكمن أهمية هذا البحث في تناوله موضوعاً حديثاً يركز على حجم الدمار الذي لحق بالمتاحف السورية عينة الدراسة، وتسليط الضوء على العمليات الإرهابية التي طالت الكتل المعمارية للمتاحف والقطع الأثرية المعروضة فيها، والإضاءة على متحف تدمر على وجه الخصوص باعتباره أكثر المتاحف غنىً بالقطع النادرة، والتي تعرض بعضها للتخريب وسرق القسم الآخر.

أهداف البحث:

يهدف البحث إلى الإلمام بكافة المعلومات المتعلقة بالقطع الأثرية سواء المعروض منها أو المدمر والمسروق، والتعرف على التراث المتحفي القيم وإمكانية الحفاظ عليه من كل ما من شأنه إلحاق الضرر به، مع توثيق الأضرار التي لحقت بمتحف تدمر، وبناء على ماسبق يمكن طرح التساؤلات التالية:

- 1- ماهو حجم الضرر الذي لحق بالمتحف عينة الدراسة والقطع الأثرية الموجودة فيه؟
- 2- ماهو حجم القطع الأثرية المصادرة والمسروقة منها؟
- 3- هل استطاعت الجهات المعنية خلال سنوات الأزمة انقاذ ماتبقى من القطع الأثرية وحفظها من يد الإرهاب؟

فرضيات البحث وحدوده:

بناء على البحث وأهميته وأهدافه فإنه يقوم على الفرضيات التالية:

- 1- تعرض متحف تدمر لأضرار بالغة سواء من الناحية المعمارية أو الأضرار المتعلقة بالموجودات من القطع المتحفية.
- 2- نجحت المديرية العامة للآثار والمتاحف في اتباع استراتيجية واضحة لتأمين المتاحف السورية من السرقات والحروب.

مصطلحات البحث:

المتحف: مؤسسة دائمة دون هدف ربحي في خدمة المجتمع وتطويره، مفتوحة أمام الجمهور، وتجري فيه الأبحاث المكرسة للشواهد المادية للإنسان وبيئته، يجمعها ويحفظها ويقدمها للجمهور بهدف الدراسة والتعليم والترفيه.

منظمة الأيكوم **International Council Of Museums (ICOM):** اختصار

للمجلس الدولي للمتاحف وهي منظمة دولية غير حكومية انشئت عام 1946م، مكرسة للمتاحف، تقيم علاقات رسمية مع اليونسكو وتتمتع بمركز استشاري لدى المجلس الإقتصادي والإجتماعي للأمم المتحدة.

السجلات المتحفية: وهي عبارة عن سجلات تعنى بأرشفة وتوثيق مقتنيات المتاحف إلكترونياً.

تحليل سوات (SWOT): أو مصفوفة سوات الرباعي أو أداة التحليل الرباعي، وهي طريقة تحليلية تساعد على تحديد النقاط الخاصة بالضعف والقوة، وإدراك نوعية التهديدات وطبيعة الفرص المتاحة، ويعد من النظم المهمة لإعداد وتصميم الاستراتيجيات الخاصة بقطاع الأعمال عن طريق تقديم مجموعة من الخطط سواء قصيرة أو طويلة المدى.

الإطار النظري والدراسات السابقة:

يتألف البحث من أربعة مباحث وخاتمة، تحدثنا في المبحث الأول عن المفاهيم الأساسية للمتاحف، وفي المبحث الثاني درسنا تأثير الحرب والإرهاب على المتاحف السورية، وفي المبحث الثالث درسنا أهم المتاحف السورية (متحف تدمر أنموذجاً)، أما في المبحث الرابع والآخر فقد تحدثنا عن عوامل حماية المتاحف السورية وصولاً لخاتمة البحث التي تضمنت أهم النتائج والتوصيات.

ومن ناحية أخرى يعد موضوع الحرب على المتاحف السورية من المواضيع التي تطرقت إليها الأبحاث والدراسات الحديثة، ولذلك فإن الأبحاث التي تناولت هذا الموضوع تكاد تكون قليلة ونادرة ونذكر الدراسة الأهم التي تناولت موضوع الحرب على المتاحف السورية وقدمت خلاصات نتائج معينة حول الموضوع، وهي:

1- دراسة بعنوان "التراث الأثري السوري (خمس سنوات من الأزمة)": للأستاذ الدكتور

مأمون عبد الكريم، م.لينا قطيفان، 2016.

هدفت الدراسة إلى إلقاء الضوء على التراث الأثري السوري والمتاحف المتضررة وتأثير الإرهاب عليها ، استخدم الباحثان المنهج الوصفي لوصف الظواهر محل الدراسة والمنهج التاريخي .

منهج البحث:

إن طبيعة البحث وموضوعه تتطلب الإعتماد على المنهج الوصفي لتحقيق الغاية من جمع المعلومات والمعطيات التي تكون مفتاح الدراسة، حيث أن المنهج الوصفي سيظهر في وصف آثار الدمار الذي لحق بالكتل المعمارية للمتحف ووصف القطع الأثرية المحطمة.

أولاً: مفاهيم أساسية حول المتاحف

1- المتحف (لغة واصطلاحاً):

المتحف هو المكان الذي يجمع و يحفظ و يعرض فيه مقتنيات لأغراض التعليم و التثقيف و الترفيه.

أصل كلمة متحف:

في اللغة فإن كلمة متحف تعني مكانا تجمع فيه التحف، و التحفة هي الشيء النادر الثمين الذي تتزايد قيمته كلما بعد الزمن الذي يعود إليه، والمعنى أو الموضوع الذي يدل عليه، والتحفة بالضم، وجمعها تحف.

إذا أردنا تعريفاً أكثر تفصيلاً يمكن القول أن المتحف هو مؤسسة دائمة، ليس هدفها الكسب المادي، وإنما التعليم و الترفيه، و يعمل في هذه المؤسسة أناس متعلمون كل في مجال تخصصه، يتعاونون في العناية بما تحويه من عينات، و يعرضون منها ما هو مناسب للعرض، وتفتح هذه المؤسسة أبوابها للجمهور حسب برنامج معين، لكي يشاهدوا المعروضات، كما تخصص هذه المؤسسة عدداً من العاملين فيها للقيام بأبحاث حول ما لديها من عينات.¹

وقد عرفت منظمة المتاحف الأمريكية AMM أن المتاحف هي أماكن لجمع التراث الإنساني و الطبيعي و الحفاظ عليه و عرضه بغرض التعليم و الثقافة، ولا يتم تحقيق ذلك في المتحف ما لم يتوافر فيه الإمكانيات الفنية و الخبرات المدربة.

¹ العوامي ، عياد موسى ، 1950 م مقدمة في علم المتاحف، الطبعة الأولى، ص9

وبناءً على هذه التعريفات فإن المتاحف اليوم أصبحت متاحف المجتمع بمعنى أن المتحف هو مؤسسة عامة ووعاء شامل لكل أفراد المجتمع حيث يلتقي فيه و يزوره أفراد مختلفي الأعمار والوظائف والجنسيات، مما يزيد من أعباء المتاحف في أن تكون ملائمة لجميع هذه الفئات المختلفة.¹

2- أنواع المتاحف

تعددت وتنوعت المتاحف حسب نوعية المعروضات وربما اقتصر المتحف على عرض نوع واحد من تلك الأنواع أو عرض أكثر من نوع، ويعتمد ذلك على سعة ذلك المتحف وقدرته الإستيعابية من معروضات، وتنقسم المتاحف بشكل عام إلى خمسة أنواع رئيسية:²

أ/ متاحف الآثار " المتاحف الأثرية:

تعد من أقدم أنواع المتاحف في العالم، وتتخصص في عرض أهم المقتنيات الأثرية، وهي ترتب عادة من الأقدم إلى الأحدث طبقاً لنوع القطع المتحفية والعصر الذي تعود إليه، ومن أمثلة ذلك:

المتحف المصري القديم بالقاهرة، والمتحف الإسلامي بالقاهرة، والمتحف النبطي بالقاهرة، متحف مكة المكرمة للآثار والتراث بحي الزاهر، ومتحف التراث المكي بحي الرصيفة.

ب/ متاحف الفنون:

تهتم بجمع وعرض أروع أعمال الرسامين والفنانين والنحاتين والمعماريين على المستوى المحلي والعالمي وتنقسم إلى قسمين رئيسيين هما:

أ/ متاحف الفنون الجميلة، ب/ متاحف الفنون التطبيقية

مثل: متحف اللوفر بفرنسا، والمتحف الدائم بكلية الفنون التطبيقية بالقاهرة، ومتحف عمارة الحرمين الشريفين بأب الجود.

¹ الهشيمي، معتز خضير ، 2013 م مشاكل العرض المتحفي و أثرها على أداء و تصميم المتاحف الوطنية

السورية، رسالة ماجستير في الهندسة المعمارية، جامعة البعث، سوريا ، ص2 .

² قادوس، عزت زكي حامد، 2005، (علم الحفائر وفن المتاحف)، جمهورية مصر العربية، دار المعارف

الجامعية، الإسكندرية، ص 13-15

ج/ متاحف العلوم:

من أحدث أنواع المتاحف ومتخصصة في جمع وعرض أحياء التاريخ الطبيعي وأعمال الكشوف الجغرافية ومن فروعها:

متاحف الجيولوجيا مثل: المتحف الجيولوجي بالقاهرة، ومتحف جامعة أم القرى.

متاحف علم الفلك مثل: مدينة الملك عبدالعزيز الفضائية بالمملكة العربية السعودية بمدينة جدة.

متاحف الطاقة.

متاحف علوم البحار مثل: متحف علوم البحار بمدينة جدة.

د/ المتاحف المتخصصة:

حيث تهتم هذه المتاحف بعرض إنتاج فني بعينه دون غيره عن طريق ترتيب المقتنيات المتحفية ترتيباً تاريخياً، ومن أمثلة تلك المتاحف:

المتاحف التراثية الشعبية مثل: متحف الفنون الشعبية، ومتحف الشمع بالقاهرة.

متاحف الأثاث مثل: متحف جاير أندرسون (بيت الكريتلية) بالقاهرة، ومتحف عبدالرؤوف خليل بمدينة جدة).

متاحف المدن:

وهذه المتاحف تقدم دراسة لمدينة معينة أو إقليم معين وتعتبر مراكز لتنسيق نشاط التمثيل الثقافي لسكان الحضر، وهي تعتبر من متاحف التاريخ.

المدن المتحفية:

هناك مدن بأكملها تصنفها الدول باعتبارها من المعالم التاريخية، وتعتبر من متاحف الهواء الطلق وهي المتاحف المفتوحة.

متاحف التاريخ والوثائق:

تحتاج هذه المتاحف على مساحة أقل لخزانات العرض التي توضع فيها معروضاتها ومن أمثلتها:

متحف البريد، متحف السكة الحديد، متاحف الحرب والسلام.

وهناك تقسيم آخر للمتاحف يتمثل فيما يلي:¹

المتاحف المركزية :

يكون مقر هذا النوع من المتاحف عادةً في العواصم، وتبرعن كل أقاليم وبيئات الدولة، ويجب أن تكون الإدارة المسؤولة عنها إدارة علمية ذات خبرة متميزة في علم المتاحف وهذه المتاحف تكون راعية للمتاحف الأخرى الصغيرة التي تقام في المدن والمناطق الأخرى، ويراعى في تصميمها أن تكون كبيرة متعددة الأغراض بحيث تشمل كل الأنشطة المتحفية.

متاحف العرض :

وهي متاحف مفتوحة على مدار الأسبوع، لا تغلق أبوابها إلا لظروف خاصة واستثنائية وفي العطلات الرسمية، وتقوم بتنظيم معروضاتها بشكل منظم وتسجل في دليل معن خاص بالمتحف، ولا بد أن يكون هذا العرض دائماً ومستقراً.

متاحف الأبحاث :

وهي قائمة للأبحاث بالدرجة الأولى ومخصصة لإجراء التجارب العلمية والمعملية في مجالات محددة ومخصصة لتعليم الشباب معنى البحث العلمي ومهاراته وأدواته ومواده وهي ذات أهمية كبيرة لتقدم البشرية ولتطور العلوم.

ثانياً: تأثير الحرب والإرهاب على المتاحف السورية

طالت أضرار مادية الكتلة المعمارية لبعض المتاحف، كما في مبنى متحف حلب ومبنى متحف دير الزور والرقعة إذ تهشمت بعض النوافذ الزجاجية والأبواب وتضررت الأسقف المستعارة بسبب وقوع تفجيرات في مناطق مجاورة، وسقوط قذائف هاون.

كما تعرض متحف حماه ومتحف معرة النعمان ومتحفى التقاليد الشعبية في حمص ودير الزور لأضرار مادية بسبب الاشتباكات، وتآذت أسوار متحف تدمر إثر إصابتها بقذائف أطلقت من منطقة البساتين المجاورة.

¹ العطار، حسين ابراهيم، 2004 ، (المتاحف عمارة وفن وإدارة) جمهورية مصر العربية، هبة النيل العربية للنشر والتوزيع، القاهرة، ص10

1- السرقات من القطع الأثرية التي تعرضت لها المتاحف السورية خلال الحرب:

- شهدت المتاحف السورية مع بداية الأحداث سرقة قطعتين أثريتين، هما تمثال برونزي مطلي بالذهب يعود للفترة الآرامية من متحف حماة، وقطعة حجرية رخامية من متحف أفيان.
 - سرق لصوص قطعاً تراثية من متحف التقاليد الشعبية في حلب، هي عبارة عن أوانٍ زجاجية وخناجر بغدادية وستة نبال وبعض الألبسة.
 - سُرقت 17 قطعة فخارية وبعض الدمى الطينية من قاعة العرض في قلعة جعبر.
 - سُرقت 30 قطعة من متحف معرة النعمان، هي عبارة عن دمي وتمائيل صغيرة مصنوعة من الفخار والطين، وكسر فخارية وتمائم، في حين أن جميع لوحات الفسيفساء في المتحف بأمان ولم تتعرض للسرقة.
 - قطع من مدافن تدمر الأثرية
 - قطع من متحف القنيطرة ومتحف التقاليد الشعبية في دير الزور.
 - سرقة مجموعة كبيرة من الأسلحة الحديثة.¹
- بسبب الأحداث الأمنية التي شهدتها الرقة وغياب المؤسسات الحكومية والثقافية المعنية، استولى اللصوص على ستة صناديق تحوي قطعاً أثرية كانت محفوظة في مستودعات متحف الرقة، وفي حادثة سابقة، نقلت مجموعة مسلحة ثلاثة صناديق تحوي قطعاً أثرية تعود ملكيتها للمتحف الوطني إلى مكان مجهول بحجة حمايتها، ولم تثمر جهود كوادر الدائرة استعادة هذه الصناديق حتى الآن.²

¹ الحجي، سعيد، 2014 م، متاحف سورية، مجلة جامعة دمشق المجلد 30 العدد، 1-2، ص 5.

² مديرية شؤون المتاحف في المديرية العامة للآثار والمتاحف



الشكل رقم (1) صناديق تحتوي قطع أثرية تمت سرقتها من متحف الرقة
المصدر: مديرية شؤون المتاحف في المديرية العامة للآثار والمتاحف

- سرقة مجموعة من القطع الأثرية من متحف الرقة.



الشكل رقم (2) نماذج من قطع أثرية مسروقة من متحف الرقة

المصدر: مديرية شؤون المتاحف في المديرية العامة للآثار والمتاحف

2-المصادر

- ✓ بالتعاون مع الجهات المعنية والمختصة استعادت المديرية العامة للآثار والمتاحف حوالي ستة آلاف وخمسمئة قطعة أثرية خلال الاعوام السابقة عبر مصادرات شاركت فيها الجهات المعنية (الشرطة، الجمارك، المحافظة، البلديات وبقية الجهات المختصة) في دمشق وطرطوس وتدمر وحمص وحماة ودير الزور وغيرها).
- ✓ معظم القطع المصادرة هي عبارة عن لوحات نصف جنائزية من الحجر الكلسي ورؤوس تماثيل تدمرية وقطع نقدية إضافة إلى بعض الأواني الفخارية والزجاجية وغير ذلك.
- ✓ بالتعاون مع الأمن العام اللبناني تم ضبط مجموعة من القطع الأثرية المسروقة من عدة مواقع أثرية سورية، وأغلبها من مدينة تدمر، وهي عبارة عن تماثيل نصفية من النمط التدمري وتيجان أعمدة وأجران بازلتية وأواني وقطع فخارية ومجموعة من لوحات الفسيفساء.¹

¹ مديرية شؤون المتاحف في المديرية العامة للآثار والمتاحف

فيما يلي بعض الصور لقطع أثرية تمت مصادرتها :



الشكل رقم (4-5-6) بعض القطع المصادرة

الشكل رقم (3) قطع نقدية مصادرة

المصدر: مديرية شؤون المتاحف في المديرية العامة للآثار والمتاحف

وفيما يلي جدولاً يبين عدد القطع المصادرة خلال الحرب:¹

الجدول رقم (1) يبين عدد القطع المصادرة

السنة/م	عدد القطع المصادرة	نوع القطع
2011	199	قطع أثرية
2012	1500	قطع أثرية
2013	915	قطع أثرية متنوعة
	1600	قطعة نقدية مرشاة بالفضة
2014	2256	قطعة أثرية متنوعة
2015	381	قطعة أثرية متنوعة
المجموع	6893	قطعة أثرية متنوعة

المصدر: عبد الكريم، مامون، 2016، التراث الأثري السوري، دمشق

¹ عبد الكريم، مأمون، 2016، التراث الأثري السوري، دمشق ص 42

وبالتعاون مع منظمة ايكوم تم إصدار القائمة الحمراء، وتعتبر بمثابة جواز سفر تتضمن نماذج من القطع الأثرية السورية من عصور مختلفة، للإستعانة بها لاسترجاع القطع الأثرية التي تم تهريبها خارج القطر وذلك بالتعاون مع الإنتربول الدولي والجهات ذات الصلة بعد ان قامت المديرية بتعميمها على الإنتربول والمنظمات الدولية مثل اليونسكو وغيرها.

3- التوثيق والأرشفة

تم توثيق السجلات المتحفية الخاصة بمقتنيات متاحف في القطر إلكترونياً وحفظها في أماكن آمنة.

بالتعاون مع مديرية ثقافة المعلومات تم إطلاق برنامج الارشفة والتوثيق للقطع الأثرية، إضافة إلى توثيق حوالي "118000" قطعة أثرية من أغلب متاحف القطر، ومنها المتحف الوطني بدمشق، حيث تم إنجاز المرحلة الأولى في أقسام المتحف الوطني (قسم ما قبل التاريخ - قسم الشرق القديم - قسم الآثار الكلاسيكية - قسم الآثار الإسلامية) من خلال إدخال "45000" خمس وأربعين ألف صورة كما يلي: ¹

الجدول رقم (2) يبين عدد القطع الأثرية الموثقة

عدد القطع	عدد الصور	متحف دمشق الوطني "قسم"
2610	2610	آثار ما قبل التاريخ
10919	8885	الشرق القديم
12580	12579	الآثار الكلاسيكية
19456	13933	الآثار الإسلامية

المصدر: عبد الكريم، مأمون، التراث الأثري السوري، دمشق 2016

¹ عبد الكريم، مأمون، مرجع سابق، ص 44

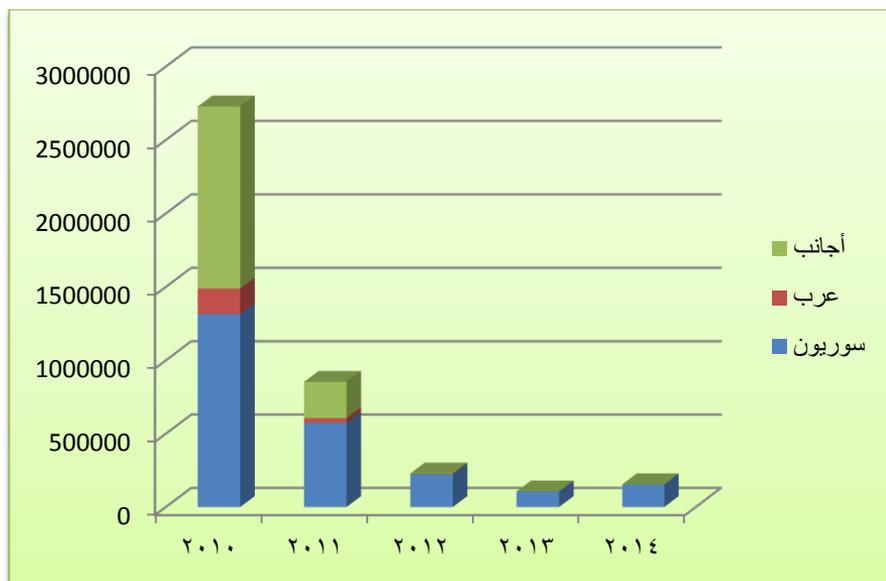
إضافة إلى أعمال توثيق القطع الأثرية التي وردت من متحفي دير الزور وحمص وعددها حوالي "30000" ثلاثون ألف قطعة أثرية ومازال مشروع الأرشفة مستمرا حتى انتهاء أعمال التوثيق والأرشفة لجميع مقتنيات المتاحف السورية. ويلاحظ انخفاض عدد زوار المتاحف والمواقع الأثرية العرب والأجانب بشكل واضح إضافة إلى انخفاض المعارض الدولية التي كانت تشارك فيها سورية سنويا بعدد يتجاوز 4-7 معارض.

الجدول رقم (3) يبين درجة انخفاض عدد زوار المتاحف والمعارض الدولية من عام 2010-2014

البيان	2010	2011	2012	2013	2014
سوريون	1315837	574770	223364	106149	154262
عرب	172906	31361	3199	57	95
أجانب	1348801	246797	1586	115	320
المجموع	2837544	852928	228149	106321	154677
داخلية	13	33	14	3	7
خارجية	3	3	4	1	1

المصدر: الحجي، متاحف سورية، مجلة جامعة دمشق المجلد، 30 العدد 1، 2، عام 2014م.





المصدر: من عمل الباحثة

ثالثاً: دراسة متحف تدمر أنموذجاً¹:

1- الموقع:

يقع في ساحة السيد الرئيس حافظ الأسد مقابل دار البلدية، حيث تبلغ مساحة المتحف مع حديقته (7200م²) ويشغل بناء المتحف (3001م²) وتحيط به حديقة واسعة. وقد استخدم في بنائسه الحجر الكلسي القاسي المنحوت والمجلوب من المقالع التدمرية. دُشن بحفل رسمي يوم 6 آب 1961، وهو نموذج ممتاز لمتحف المواقع الأثرية.

ويضم المتحف الأقسام التالية:

الطابق الأرضي - الطابق الأول.

2- أبرز المعروضات من القطع الأثرية في متحف تدمر:

❖ أسد اللات:

منحوتة تمثل أسد جاثم فوق ظبي يحميه.

العمر: ألفا عام.

العمل: يجسد قوة الآلهة ربة الحرب والسلام.

¹ المديرية العامة للآثار والمتاحف.

مكان الولادة: معبد اللات في تدمر.

مكان السكن السابق: متحف تدمر.

السكن الحالي: متحف دمشق الوطني.

العلامات المميزة: قطعة أثرية نادرة، تعدّ واحدة من أهم الآثار السورية وأثمنها. وهي واجهة أسد يضحك، فتح عيناً وأغمض أخرى، في دلالة على سهره لراحة سكان تدمر، وبين ذراعيه استراح غزال. وفيه إشارة أيضاً إلى قوة الآلهة وعملها في حفظ أتباعها.

"تبارك اللات كل من لا يسكب الدم على أرض الحرم". هكذا تقول الكتابة التدمرية المنقوشة أسفل و يسار التمثال.

مكان العرض: حديقة متحف تدمر.

الشكل رقم (7) تمثال أسد اللات قبل وبعد التدمير



المصدر: المديرية العامة للآثار والمتاحف

تهشمت هذه القطعة النادرة نتيجة الأعمال الإرهابية في عام 2015. حطّم الغزاة رأس التمثال، وأجزاء أخرى منه. بعد أن تمت استعادة المدينة، نقل التمثال إلى المتحف الوطني في دمشق.

تصدّى عالم الآثار البولندي بارتوس ماركوفسكي لمحاولة ترميمه في عام 2016، ونجح مع علماء آثار آخرين، سوريين وأجانب، في إعادة البسمة إلى «أسد اللات» في باحة متحف دمشق الوطني، في انتظار أن يعود إلى مسقط رأسه في تدمر.

3- الأضرار التي طالت متحف تدمر خلال الأزمة

تبيّن الصور أن تماثيل المتحف مقشوفة الوجوه، أو مرمية على الأرض ومكسورة إلى عدة قطع مما يجعل عمليات الترميم في حالات كهذه ممكنة وتعيد لهذه التماثيل قيمتها التاريخية.

الجدير ذكره أن العاملين في المتحف الوطني في تدمر قد قاموا بترحيل 400 تماثلاً ورأس تماثيل بالإضافة إلى مئات من القطع الأثرية من محتويات المتحف من المعروضات والتماثيل القابلة للحمل والمستودعات، إلا أن اجتياح إرهابي داعش المفاجئ لتدمر وقتئذ جعل من الصعب ترحيل التماثيل الكبيرة جداً والبعض القليل من تلك المثبتة على الجدران.



الشكل رقم (8-10-11) على التوالي الأضرار في التي طالت البنية الإنشائية لمتحف تدمر



الشكل رقم(12-13-14-15) على التوالي الأضرار التي طالت البنية الإنشائية لمتحف تدمر



الشكل رقم (16) جذع محارب تدمري



الشكل رقم (17) مشهد لجمل مهودج مع محارب

المصدر: المديرية العامة للآثار والمتاحف



جذع محارب تدمري



مقطع من نحت بارز لمشهد يصور جمل مهودج مع محارب ورجل يمتطي السيف، يعلو كتفه الأيمن نحت يصور سحابة.

المصدر: المديرية العامة للآثار والمتاحف

تمثال زيدا بن مقيمو مضطجع على فراشه .

وصف القطعة:

نحت نافر لشخص مضطجع على السرير الجنائزي و بكتابة آرامية تعلو كتفه الأيمن، عادة ما تذكر اسمه "زيدا بن مقيمو" ، سنة وفاته و تنتهي بكلمة حبل أي وا أسفاه.



المصدر: المديرية العامة للآثار والمتاحف

الشكل رقم (18) تمثال زيدا بن مقيمو

رابعاً: عوامل حماية المتاحف السورية
تقييم الوضع الراهن للمتاحف السورية والإستراتيجية المتبعة في حمايتها :
تحليل سوات



المصدر: من عمل الباحثة

من خلال تحليل سوات المتمثل بنقاط القوة والضعف إضافة إلى المخاطر والفرص نجد أن أهم نقاط القوة المتعلقة بالبحث تتمثل في أن الوضع العام للمتاحف جيد مع نجاح المديرية العامة للآثار والمتاحف بتأمين مقتنياتها إلا في حالات نادرة، فيما تتمثل نقاط الضعف بالأضرار المادية الناتجة عن الإشتباكات والسرقات وقلة الكوادر المدربة للتعامل مع ظروف الحروب، فيما نجد أن أهم المخاطر تتمثل في تحويل بعض المواقع الأثرية إلى ساحة نزاع وتنشيط عمليات السرقة والتزوير غير المشروعة، بينما أهم الفرص المتاحة تتمثل في التعاون مع المجتمع المحلي على تحييد التراث الأثري السوري عن أي نزاع إضافة إلى التعاون مع المجتمع الدولي وإعادة التأهيل - التوثيق والأرشفة.

الخاتمة والتوصيات:

لقد كان الهدف الأساسي لهذا البحث إلقاء الضوء على الوضع الراهن للمتاحف السورية بشكل عام ودراسة أثر الحرب على متحف تدمر على وجه الخصوص، ومن خلال البحث تبين أن متحف تدمر تعرض للتخريب والتدمير بشكل كبير نتيجة الأعمال الإرهابية، وتم العمل على توثيق مقتنيات المتحف وأرشفتها إلكترونياً ومصادرة العديد من القطع المتحفية الهامة، وقد توصلنا في هذا البحث إلى مجموعة من الإستنتاجات والتوصيات نذكر منها:

- تعرض المتحف لأضرار بالغة في البنية الإنشائية التي تحتاج إلى ترميم وإعادة تأهيل من جديد لتتمكن من القيام بوظيفتها الأساسية.
- تعرض العديد من القطع الأثرية الهامة للتدمير إثر العمليات الإرهابية التي طالت المتحف.
- التعرف على أعداد القطع المتحفية المسروقة والمصادرة منها.
- تراجع عدد الزوار للمتاحف.
- تمكنت المديرية العامة للآثار والمتاحف من استرداد مسروقات أثرية من بعض المواقع عبر مصادرات حدودية.
- كل متحف سوري هو عالم واسع يحوي كنوزاً أثرية تستحق الاهتمام والزيارة.

-التوصيات

- نشر الوعي السياحي وخصوصا في المدارس والجامعات لتحفيز الطلاب على زيارة المتاحف وتعريفهم بالمقتنيات الموجودة فيها، وإقامة جولات علمية لهم وتزويدهم بالنشرات الخاصة بها.
- المشاركة في المؤتمرات السياحة الدولية والتعاون مع شركات السياحة العالمية ووضع المتاحف ضمن برامجها السياحية.
- إقامة الندوات محليا وخارجيا للتعريف بأهمية المتاحف السورية ومقتنياتها.
- الاهتمام أكثر بعامل الأمان في المتاحف حيث تقتصر على الكاميرات ولا يوجد أجهزة إنذار وغيرها.
- استكمال جرد الممتلكات الثقافية العامة والخاصة، والمواقع الأثرية، مع التركيز على المهتد بخطر السرقة أو التصدير غير المشروع.
- إنجاز التطوير التشريعي المرتقب بإصدار قانون حماية التراث الأثري.
- إنشاء قاعدة بيانات وطنية للممتلكات الثقافية المسروقة أو المهربة بشكل غير شرعي، ومتابعة ما يُنشر في وسائل الإعلام والمواقع الإلكترونية عن الممتلكات الثقافية السورية التي هُربت إلى الخارج لاتخاذ الإجراءات اللازمة لاستردادها، والعمل على تشكيل فريق وطني لمتابعة الموضوع..
- العمل على استصدار قرار دولي من مجلس الأمن يُجرم الاتجار بالممتلكات الثقافية السورية، وذلك على غرار قرار مجلس الأمن رقم 1483 الذي يُجرم الاتجار بالممتلكات الثقافية العراقية.
- التعميم على بعثات التنقيب الأثري العاملة في سورية لتزويدنا بأية معلومات تتوافر عن أية ممتلكات ثقافية سورية موجودة في الخارج، و الطلب منها التدخل للمساعدة بإعادتها.

- تكثيف التعاون مع اليونسكو، والمجلس الدولي للمتاحف، الإنتربول الدولي، والمنظمة العالمية للجمارك، الدولية، لاستعادة الممتلكات الثقافية السورية المسروقة.
- الطلب من اليونسكو إصدار تعميم إلى الدول الأطراف في المنظمة، ودول الجوار السوري بشكل خاص تحثها فيه على منع الاتجار بالممتلكات الثقافية السورية، ومصادرة ما قد يوجد على أراضيها والتنسيق مع السلطات المعنية السورية لاستردادها.

المراجع

باللغة العربية

- الحجي، سعيد، 2014 م، متاحف سورية، مجلة جامعة دمشق المجلد، 30 العدد-1. 2 ,
- عبد الكريم، مأمون، 2016، التراث الأثري السوري، دمشق.
- العوامي، عياد موسى، 1950 م مقدمة في علم المتاحف، الطبعة الأولى.
- العطار، حسين ابراهيم، 2004، (المتاحف عمارة وفن وإدارة) جمهورية مصر العربية، هيئة النيل العربية للنشر والتوزيع، القاهرة.
- قادوس، عزت زكي حامد، 2005، (علم الحفائر وفن المتاحف)، جمهورية مصر العربية، دار المعارف الجامعية، الإسكندرية.
- المجلس الدولي للمتاحف، 0550_6_7 . ICOM .
- مديرية شؤون المتاحف في المديرية العامة للآثار والمتاحف.
- الهنيمي، معتز خضير، 2013 م مشاكل العرض المتحفي و أثرها على أداء وتصميم المتاحف الوطنية السورية، مذكرة ماجستير في الهندسة المعمارية، جامعة البعث، سوريا، ص 2 .

The reviewer In English

-Al-Hajji, Saeed, 2014 AD, Syrian Museums, Damascus University Journal, Volume 30, Issue 1-2.

Abdel Karim, Mamoun, 2016, Syrian Archaeological Heritage, -Damascus.

Al-Awami, Ayad Musa, 1950 A.D. Introduction to Museology, first -edition.

-Al-Attar, Hussein Ibrahim, 2004, (Museums Architecture, Art and Management) Arab Republic of Egypt, Arab Nile Authority for Publishing and Distribution, Cairo.

-Qadous, Ezzat Zaki Hamed, 2005, (Excavation and Museum Art), Arab Republic of Egypt, University Knowledge House, Alexandria.

-International Council of Museums, . ICOM .7_6_0550 .

-Directorate of Museum Affairs in the Directorate General of Antiquities and Museums.

-Al-Hathimi, Moataz Khudair, 2013 A.D. The problems of museum display and their impact on the performance and design of Syrian national museums, Master's note in Architectural Engineering, Al-Baath University, Syria, p. 2.

دور الاستباقية التسويقية في تعزيز الميزة التنافسية المستدامة

(دراسة ميدانية على مؤسسة المياه في محافظة طرطوس)

الباحث: ريان نظير زهره

جامعة: طرطوس

كلية: الاقتصاد

الملخص:

سعى هذا البحث إلى التعرف على دور الاستباقية التسويقية في تعزيز الميزة التنافسية المستدامة في مؤسسة المياه في محافظة طرطوس عن طريق دراسة أبعاد الاستباقية التسويقية موضوع الدراسة (الابتكار، الاستشعار، المخاطرة)، اعتمد الباحث على المنهج الوصفي، كما استخدمت الاستبانة كوسيلة للحصول على البيانات، وتم تحليلها بواسطة برنامج (SPSS الإحصائي 25) وتوصلت هذه الدراسة إلى وجود علاقة مباشرة للاستباقية التسويقية في تعزيز الميزة التنافسية المستدامة في مؤسسة المياه في محافظة طرطوس.

الكلمات المفتاحية: الاستباقية التسويقية، تعزيز الميزة التنافسية المستدامة

he role of proactive marketing in enhancing sustainable competitive (A field study on the Water Corporation in Tartous Governorate)

Prepare:

Rayan Nazer Zahra

Abstract

This research sought to identify the role of marketing proactive in enhancing the sustainable competitive advantage in the Water Corporation in Tartous Governorate by studying the dimensions of marketing proactiveness, the subject of the study (innovation, sensing, risk). It was analyzed by SPSS (25) statistical program, and this study concluded that there is a direct relationship to marketing proactiveness in enhancing sustainable competitive advantage in the Water Corporation in Tartous Governorate.

Keywords: Marketing proactive, enhancing sustainable competitive advantage

أولا مقدمة:

يتبين لنا بشكل واضح من خلال مراجعة بسيطة للتغيرات المحيطة ببيئة العمل سواء على المستويين الداخلي والخارجي وجود حاجات دائمة ملحة للتطوير ومواكبة للتغيرات العالمية خلال العقود الماضية ، فالاحداث الاخيرة التي هزت العالم رسمت اشكال العالم الجديد ، وأكبر مثال على ذلك أزمة 2008 وأخرها أزمة كورونا وما أبرزته من ملامح العالم الاقتصادي الجديد ، وهنا يفترض على شركات الاعمال مواكبة كافة التطورات والاحداث المتسارعة سواء التقنية أم المالية ولا يمكن اغفال الأهمية الواسعة لمواكبة المفاهيم الحديثة في مجال التسويق ، فحسب الدراسات في هذا المجال تعد إدارة التسويق إحدى الإدارات الأساسية والرئيسية في كافة الشركات، ويكون محور عملها جميع ما يختص به حاجات العملاء، وكل ما يتعلق بها من أمور تسويقية من تخطيط، وتحديد الاحتياجات، والبحث عن واستقطاب العملاء الجدد والاهتمام بها منذ جذبها اول مرة وحتى انتهاء عمليات البيع وما بعد البيع بما يخص التطورات الجديدة في الانواق والرغبات، وهنا يكمن الدور الهام للتسويق الاستباقي فيحدد قدرة المنظمة على الابتكار والتجديد وتبني المبادرات من قبلها ، فينظر ويتطلع الى صناعات جديد أو فرص سوقية جديدة ، بمعنى أن المنظمة تستخدمه لكي تكون الاولى في السوق (جندب ،2013). ومن خلال البحث في الدراسات والابحاث لاحظت دراسة (الجبوري ،2017) ضرورة تعامل المنظمات بشكل استباقي مع التغيرات والتطورات البيئية المحيطة عبر استغلال التطورات التكنولوجية واحداث تغييرات سوقية ،فيشمل التسويق الاستباقي كلاً من استشعار وجود الفرصة ، والاستجابة القوية لاستغلال الفرصة . ومن هنا تلعب عمليات التسويق الاستباقي دوراً مؤثراً في الوفاء بمتطلبات تحقيق الميزة المؤسسية وهو ما أكسب إدارة التسويق أهمية وحيوية خاصة. ونظراً لأن

دور الاستباقية التسويقية في تعزيز الميزة التنافسية المستدامة (دراسة ميدانية على مؤسسة المياه في محافظة طرطوس)

المؤسسات الخاصة بحاجة إلى تحديث ممارساتها التسويقية وبشكل مستمر من خلال مواردها المتاحة العاملة بها لتحقيق مستويات أداء عالية، وبالتالي التميز والتنافس مع المؤسسات الأخرى فمن هنا جاء هذا البحث للتعرف دور الاستباقية التسويقية في تعزيز الميزة التنافسية المستدامة في مؤسسة المياه في محافظة طرطوس.

ثانياً مصطلحات البحث:

التسويق الاستباقي: هو نهج تحليلي يسمح لأساتذة التسويق بأن يكونوا قابلين للتكيف مع الاحتياجات المتغيرة باستمرار ورغبات العملاء الحاليين والمستقبليين، ويسمح لك بإنشاء فرص أكثر جاذبية والحصول على قيمة أكبر من كل مستخدم على مستوى أكثر تفصيلاً، ويشمل جميع أشكال التسويق، ويُركّز على بناء استراتيجيات مع فهم مُفصّل لجمهور الحملة وتأثيرها ومقاييس النجاح، قبل المضي قدماً في الحملة الفعلية. (صالح ، 2017)

الميزة التنافسية : عبارة عن أداة بيد المنظمات تبرز بمجرد وصولها الى اكتشاف طرق او اعتماد طرق وأساليب جديدة اكثر فاعلية من منافسيها في ذات القطاع ، وعلى وجه التحديد عندما تتمكن من تجسيد وتطبيق هذا الاكتشاف بتفوق ميداني بارز (صالح ، 2017) .

التميز المؤسسي : هو عبارة عن سعي المنظمات إلى استغلال الفرص الحاسمة التي يسبقها التخطيط الاستراتيجي الفعال والالتزام بادراك رؤية مشتركة يسودها وضوح الهدف وكفاية المصادر والحرص على الأداء (الرفاعي ، 2021).

ثالثا الدراسات السابقة:

أولاً الدراسات العربية:

1- دراسة (هادي، 2021) بعنوان :

"دور ممارسات التسويق الاستباقي في تعزيز ابعاد ريادة المؤسسات"

هدف الدراسة : هدفت هذه الدراسة الى بيان تأثير ممارسات التسويق الاستباقي في تعزيز ابعاد ريادة المؤسسات المصرفية بشكل عام والمصارف عينة البحث المصرف العراقي للتجارة وقد تمثل الهدف الرئيسي للبحث في التعرف على تأثير التسويق الاستباقي بممارساتها ابداع المنتج، ادارة المخاطر ، التعرف على السوق، التركيز على الزبائن(واستخدمها من اجل تعزيز وتطبيق ابعاد ريادة المؤسسة المصرفية)التخطيط المسبق، الكفاءة، الفاعلية .

منهجية الدراسة : اعتمد الباحث على المنهجين الوصفي والتحليلي لغرض تحليل انموذج وفرضيات البحث وتحديد العلاقات المنطقية بين متغيرات الدراسة ، اذا عد البحث ممارسات التسويق الاستباقي متغيرات مستقلا (ابداع المنتج، ادارة المخاطر ، التعرف على السوق، التركيز على الزبائن) وتم اعتماد ابعاد رضا الزبائن متغير معتمدا ، وقد تم اختيار عدد من المصرف العراقي للتجارة العامل في محافظة كربلاء لاختبار هذه الدراسة من خلال استمارة الاستبانة بوصفها اداة اساسية في جمع البيانات المختلفة بالجانب الميداني وشملت 48 فردا من مديري المصارف واقسامها ووحداتها فضلا عن المقابلات.

نتائج الدراسة :استنتج البحث ان ينطوي التسويق الاستباقي على ممارسات عديدة منها اربع ممارسات اتفق عليها اغلب الكتاب والباحثين (ابداع المنتج، ادارة المخاطر ، التعرف على السوق، التركيز على الزبائن) حيث يهدف التسويق الاستباقي الى ادخال خدمات ومنتجات

دور الاستباقية التسويقية في تعزيز الميزة التنافسية المستدامة (دراسة ميدانية على مؤسسة المياه في محافظة طرطوس)

متميزة الى السوق وايجاد طلب جديد عليها، وتطوير تقنيات وعمليات ابتكارية جديدة من اجل ضمان افضل استجابة للظروف بالشكل الذي يؤدي الى انجاز الاعمال بكفاءة وفاعلية.

2- دراسة (عمر، 2022) بعنوان:

"دور الرقابة الاستراتيجية في تعزيز الاستباقية التسويقية"

هدف الدراسة : هدفت هذه الدراسة إلى استكشاف الدوافع الرئيسية للرقابة الاستراتيجية التي لها آثار كبيرة على الاستباقية التسويقية واختبار العلاقة فيما بينهما في عدد من المنظمات المصرفية في مدينة دهوك، يضمن البحث عدد من المصارف العاملة في مدينة دهوك (مصرف جيهان ، كوردستان، داستنيا، السلام) اما عينة البحث فشمّل 50 مدير .

منهجية الدراسة : وتم استخدام بعض الأساليب الإحصائية لتحليل النتائج واختبار الفرضيات. نتائج الدراسة : توصلت هذه الدراسة الى جملة استنتاجات اهمها يوفر أبعاد الاستباقية التسويقية التي تم تناولها في البحث فهما أفضل للمفهوم ويوفر أيضاً مؤشرات حول كيفية تخطيط المنظمات لتوفيرها.

3- دراسة (الطائي ، 2020) بعنوان :

"التسويق الاستباقي ودوره في تعزيز التميز المنظماتي"

هدف الدراسة : هدفت هذه الدراسة إلى بيان بعض الأسس الفكرية والمعرفية حول موضوع التسويق الاستباقي والتعرف على الدور الذي يمكن أن يلعبه في خلق التميز المنظماتي للشركات.

منهجية الدراسة : تم اختيار عدد من الأسواق التجارية لتكون ميدان البحث، وقد شملت عينة البحث 38 من أصحاب تلك الأسواق ممن يمتلكون الخبرة في المجال التسويقي.

نتائج الدراسة : أشارت نتائج البحث إلى وجود علاقة ارتباط بين أبعاد التسويق الاستباقي والتميز المنظماتي، كما بينت النتائج أن التسويق الاستباقي يمكن أن يساهم في تعزيز التميز المنظماتي.

4- (الدليمي ، 2018): الدور الوسيط للتوجه الاستباقي في تحقيق الميزة التنافسية بناء على الاستراتيجيات التسويقية

هدف الدراسة : هدفت هذه الدراسة إلى اختبار العلاقة بين استراتيجيات التسويقية بوصفها متغيرا والميزة التنافسية ولمتحقق من مضامين الإجابة، اختيرت مجموعة من العاملين في شركة أسيا سيل للاتصالات منهجية الدراسة : اعتمدت هذه الدراسة المنهج الوصفي التحليلي، وعدت الاستبانة الأداة الرئيسة لجمع البيانات المطلوبة التي حمت باعتماد البرمجية الإحصائية (18.Spss) والعديد من الوسائل الإحصائية، نتاج الدراسة : توصلت هذه الدراسة إلى مجموعة استنتاجات، منها وجود علاقة وتأثير للاستراتيجيات الاستباقية في التوجه الاستباقي التي ثبت تأثيرها المباشر في الميزة التنافسية، فضلاً عن تأثيرات غير مباشرة للاستراتيجيات التسويقية في الميزة التنافسية، الأمر الذي يؤشر دور الاستراتيجيات التسويقية في الوصول إلى التوجه الاستباقي ومن ثم تحقيق الميزة التنافسية.

5- (صالح، 2017) بعنوان :

"عناصر التحسين المستمر ودورها في تحقيق الميزة التنافسية المستدامة"

هدف الدراسة : تتناول الدراسة الحالية عناصر التحسين المستمر لإبراز دورها في تحقيق الميزة التنافسية والحفاظ عليها واستدامتها. هذه الميزة هي هدف مركزي لمعظم المنظمات المعاصرة التي تسعى إلى تبني استراتيجية (قيادة التكلفة والتميز والتركيز). من أجل تحقيق مزايا تنافسية

دور الاستباقية التسويقية في تعزيز الميزة التنافسية المستدامة (دراسة ميدانية على مؤسسة المياه في محافظة طرطوس)

مستدامة تتناسب مع قدراتهم وإمكانياتهم والتي تمكن المنظمة من التميز في مجال تخصصها من خلال تقديم مختلف وفريد لعملائها وأفضل من منافسيها وبشكل مستمر .

منهجية الدراسة : اعتمدنا نموذج الاستبيان كأداة لجمع البيانات والمعلومات من مستجبي شركة كارفور ، وكذلك التواجد المستمر داخل معرض الشركة ، والنظرة الفاحصة ومحاولة التعرف على دور عناصر المستمر . التحسين في تحقيق الميزة التنافسية للمنظمة . دون تردد وبعتماد الأساليب والأدوات الإحصائية المناسبة للدراسة الحالية .

نتائج الدراسة: توصلت الدراسة إلى عدد من الاستنتاجات التي تم استخدامها في تقديم المقترحات والتوصيات المناسبة للمنظمة المدروسة والمنظمات المماثلة .

ثانياً: الدراسات الأجنبية

1- دراسة (et all Kindström، 2020) بعنوان:

" Exploring proactive market strategies"

هدف الدراسة : هدفت هذه الدراسة للتحقق في استراتيجيات السوق الاستباقية للشركات، أي مجموعات الأنشطة التي تؤديها من أجل خلق قيمة فائقة للعملاء، تم توفير نظرة عامة شاملة للأنشطة التي تنطوي عليها استراتيجيات السوق الاستباقية. من خلال دراسة حالة لخمس شركات استباقية ، تم تحديد الأنشطة الاستباقية، باستخدام ثلاثة توجهات استراتيجية - العملاء والمنافسة والتوجه نحو الابتكار - يتم إنشاء ملفات تعريف استباقية فريدة تعكس الأنماط في الأنشطة الاستباقية المحددة. من خلال هذه الملفات الشخصية ، تم توجيه ثلاث استراتيجيات سوقية استباقية شاملة: تشكيل السوق ، وإشراك العملاء ، وقيادة الابتكار .

منهجية الدراسة : تم اعتماد المنهج الوصفي .

نتائج الدراسة : استراتيجيات استباقية عامة للسوق تمثل أنشطة استباقية منسقة مدفوعة بتوجهات استراتيجية متعددة وتهدف إلى خلق قيمة للعملاء. تساعدنا هذه الاستراتيجيات العامة على فهم دور الاستباقية في صياغة استراتيجيات سوق عالية الأداء من خلال تمثيل طرق مختلفة للنجاح.

2- دراسة (GRZEGORCZYK، 2020) بعنوان:

" A COMPANY'S PROACTIVE MARKETING ORIENTATION IN THE HIGH-TECH SECTOR "

هدف الدراسة : هدفت هذه الدراسة لتحديد خصائص المنافسة وخلق الابتكار في قطاع B2C عالي التقنية وتقييم ما إذا كان التوجه التسويقي للمؤسسة قد يكون إجابة لتلك الخصائص، كما يعد خلق الابتكار في قطاع التكنولوجيا العالية أمرًا صعبًا بسبب عدم اليقين التكنولوجي والسوق (المستهلك) ، فضلاً عن التقلبات التنافسية حيث هذا يزيد بشكل كبير من مخاطر فشل السوق للمنتجات الجديدة ، خاصة في حالة الابتكارات الجذرية بالطريقة التي قد تواجه بها الشركات هذا الخطر هي اعتماد توجه السوق ومن المهم بشكل خاص البعد الاستباقي ، والذي يتضمن البحث والتنبيه باحتياجات المستهلك المستقبلية والكامنة.

منهجية الدراسة : تم استخدام المنهج الوصفي .

نتائج الدراسة : يجب على الشركات التي تقوم بتطوير منتجات جديدة في قطاع التكنولوجيا الفائقة اتباع التوجه التسويقي الاستباقي وبالتالي التركيز على احتياجات المستهلك الكامنة والمستقبلية وقد تكون الطرق المستمدة من الدراسات المستقبلية والاستبصار مفيدة في تحقيق هذا

الهدف. كانت المنهجية المستخدمة في الورقة هي المراجعة الانتقائية للأدبيات في مجال تطوير
المنتجات الجديدة في قطاع التكنولوجيا العالية والتوجه التسويقي للشركة.

3- دراسة (Hasan et all ، 2021) بعنوان:

"How digital marketing evolved over time: A bibliometric analysis on
scopus database"

هدف الدراسة : هدفت هذه الدراسة لمراجعة المقالات حول التسويق الرقمي لتحديد أهم
الموضوعات ، وتحديد الوضع الحالي للبحث في التسويق الرقمي والإشارة إلى كيفية تشكيل
الأعمال المؤثرة له.

منهجية الدراسة : استعرض هذا البحث 925 ورقة بحثية منشورة بين عامي 2000 و 2019
في Scopus من خلال تطبيق التحليل الببليومتري.

نتائج الدراسة : تظهر هذه النتائج أنه في المتوسط ، ساهم 2.18 مؤلفاً في كل ورقة بحثية عن
التسويق الرقمي وأن مؤشر التعاون هو 2.71 ولوحظ أن أكبر الدول المساهمة في مجال
التسويق الرقمي هي الولايات المتحدة الأمريكية والهند والمملكة المتحدة. تحدد الدراسة أيضاً
ثلاث مجموعات سائدة في أبحاث التسويق الرقمي ، على سبيل المثال ، (التخطيط الاستراتيجي
مع التسويق الرقمي)، (التسويق عبر الهاتف المحمول مع تطوير التطبيقات) التعامل مع
الملاحق الديموغرافية للعملاء.

4- دراسة (Halbast& Tarik، 2019) بعنوان:

"The Impact of Strategic Human Resource Management Practices on Competitive Advantage Sustainability: The Mediation of Human Capital Development and Employee Commitment"

هدف الدراسة : هدفت هذه الدراسة لدراسة تأثير ممارسات إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية في تحقيق المزايا التنافسية المستدامة، مع تقييم الدور الوسيط لتنمية رأس المال البشري، والالتزام من الموظفين في بيئة أكاديمية، منهجية الدراسة : تم توزيع (600) استبانة بشكل عشوائي على منتسبي الجامعات المختارة في مدينة اربيل العراقية.

نتائج الدراسة : بينت نتائج وجود تأثير إيجابي لإدارة الموارد البشرية الاستراتيجية في استدامة الميزة التنافسية، كما وجد أن إدارة الموارد البشرية تؤثر بشكل إيجابي على تنمية رأس المال البشري والتزام الموظفين تجاه المؤسسات، وان تنمية رأس المال البشري والتزام الموظفين لهما وساطة جزئية في ممارسات إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية وعلاقة الميزة التنافسية.

5- دراسة (Chebab ، 2021) بعنوان:

The impact of Internet on marketing activity in R&D departments in "

" Poland

هدف الدراسة : هدفت هذه الدراسة لتحديد تأثير الإنترنت على الأنشطة التسويقية للمؤسسات في مختلف المجالات.

منهجية الدراسة : تم إجراء البحث على مجموعة من 57 قسمًا للبحث والتطوير في الشركات البولندية التي تتعاون مع مستخدمي منتجاتها وخدماتها في مجال نشاط الابتكار.

دور الاستباقية التسويقية في تعزيز الميزة التنافسية المستدامة (دراسة ميدانية على مؤسسة المياه
في محافظة طرطوس)

نتائج الدراسة : تظهر النتائج الرئيسية أن المؤسسات المشاركة في الدراسة عادة ما تستخدم الإنترنت كجزء من عملياتها اليومية ، بما في ذلك في أنشطتها التسويقية، وهذا يعني أن الإنترنت أصبحت الآن أداة شائعة لدرجة أن استخدامها لا يعتمد على تقدم الشركات التي شملتها الدراسة من حيث التسويق والقيام بأنشطة في مجالات متنوعة وغالبًا ما تكون متخصصة.

التعقيب على الدراسات السابقة :

ما يميز الدراسة الحالية:

1- اختلاف بيئة ومكان الدراسة، حيث ستعتمد الدراسة الحالية آراء عينة من الموظفين

العاملين في المستويات الإدارية المختلفة في مؤسسة المياه في محافظة طرطوس .

2- اعتماد الدراسة على بيان استخدام أبعاد الاستباقية التسويقية موضوع الدراسة

(الابتكار ، الاستشعار ، المخاطرة) في مؤسسة المياه في محافظة طرطوس ودورها

في تحسين التميز المؤسسي كمتغير تابع.

رابعاً مشكلة البحث:

تتبع أهمية ممارسات التسويق الاستباقي من أهمية الممارسات والإجراءات المرتبطة و المتعلقة

بإدارة التسويق في الشركات، حيث تعتبر السبيل اللازم والكافي الاعتماد عليه من أجل الحفاظ

على العملاء عبر جذبها بالشكل الأمثل وينطلق هذا الجذب من خلال تحليل الواقع البيئي

المحيط بها وبما يواكب التغيرات العالمية ويمر ذلك عبر مراحل متعددة تبدأ من اللحظات

الأولى لاستقطاب العملاء و ثم تتابع وصولاً لتحسين ولائها للشركة عبر إعداد البرامج اللازمة

لتسويق المنتج لها بشكل مسبق واعتماد أنظمة الابداع والابتكار في تسويق المنتج مما يحقق ميزة تنافسية عالية عبر المدى الزمني الطويل للشركات.

ومن هنا تتمثل مشكلة الدراسة في السؤال الآتي: ما هو دور الاستباقية التسويقية في تعزيز الميزة التنافسية المستدامة في مؤسسة المياه في محافظة طرطوس؟

ولتحقيق الإجابة عن السؤال الرئيس تم تجزئته لمجموعة من الأسئلة كما يأتي:

1. هل هناك دور لممارسة التسويق الاستباقي (المخاطرة التسويقية) في تعزيز مستوى

الميزة التنافسية المستدامة في مؤسسة المياه في محافظة طرطوس؟

2. هل هناك دور لممارسة التسويق الاستباقي (الابتكارات التسويقية) في تعزيز مستوى

الميزة التنافسية المستدامة في مؤسسة المياه في محافظة طرطوس؟

3. هل هناك دور لممارسة التسويق الاستباقي (الاستشعار التسويقية) في تعزيز مستوى

الميزة التنافسية المستدامة في مؤسسة المياه في محافظة طرطوس؟

خامسا: فرضيات البحث

الفرضية الرئيسية: هناك علاقة ذات دلالة معنوية بين أبعاد الاستباقية التسويقية و الميزة التنافسية في مؤسسة المياه في محافظة طرطوس، وتتفرع منه الفرضيات الفرعية الآتية:

- الفرضية الفرعية الأولى : هناك علاقة ذات دلالة معنوية بين الابتكار و الميزة التنافسية في مؤسسة المياه في محافظة طرطوس.

- الفرضية الفرعية الثانية : هناك علاقة ذات دلالة معنوية بين الاستشعار و الميزة التنافسية في مؤسسة المياه في محافظة طرطوس.

- الفرضية الفرعية الثالثة : هناك علاقة ذات دلالة معنوية بين المخاطرة و الميزة التنافسية في مؤسسة المياه في محافظة طرطوس.

سادسا أهداف البحث:

- تقديم إطار مفاهيمي للمتغيرات المدروسة والمتمثلة (التسويق الاستباقي، الميزة التنافسية) من خلال العودة للدراسات السابقة ذات العلاقة بموضوع الدراسة.
- تحديد مستوى متغيرات الدراسة (التسويق الاستباقي، الميزة التنافسية) في مؤسسة المياه في محافظة طرطوس .

سابعا أهمية الدراسة: تتمثل أهمية البحث في:

- الأهمية العلمية:
- التعرف على المتغيرات المدروسة الرئيسية والمتمثلة بـ (التسويق الاستباقي، الميزة التنافسية) في مؤسسة المياه في محافظة طرطوس بما يسهم بتقديم معرفة علمية تكون عوناً للباحثين في الفكر التسويقي.
- بيان الأثر بين المتغيرات المدروسة في ظل التغيرات المتسارعة والذي يفرض على مؤسسات المياه في محافظة طرطوس استقطاب وجذب العملاء وتحفيزهم بما يعزز فعالية الأداء ويحقق غايات وأهداف مؤسسات المياه في محافظة طرطوس.
- الأهمية العملية:
- الاطلاع على واقع ممارسات الإدارات العليا والإدارات الفرعية في " مؤسسات المياه في محافظة طرطوس " لممارسات التسويق الاستباقي، وإلقاء الضوء على جوانبها الإيجابية وتحديد الصعوبات التي قد تواجهها.

- لفت انتباه إدارات مؤسسات المياه في محافظة طرطوس لأهمية الدور الذي تلعبه التسويق الاستباقي في تحسين مستوى الميزة التنافسية المستدامة بما يسهم في تحقيق تلك المؤسسات لأهدافها المنشودة.

ثامنا : منهجية البحث:

اعتمد الباحث في دراسته على المنهج الوصفي كونه يدرس الظاهرة كما هي على أرض الواقع، حيث تم الاعتماد على البيانات الثانوية المستخرجة من الكتب والمقالات والدوريات التي تناولت موضوع البحث، كما تم جمع البيانات الأولية من خلال استبانة تحتوي على مجموعة من الأسئلة التي ترتبط بالاستباقية التسويقية ، وتم توزيعها على أفراد عينة البحث محل الدراسة، بالإضافة إلى المقابلة الشخصية، واستخدام البرنامج الإحصائي (spss(25 في تحليل البيانات، واختبار الفرضيات.

مجتمع البحث: يتكون من جميع المديرين العاملين في مؤسسة المياه في محافظة طرطوس .

عينة البحث: مؤسسة المياه في محافظة طرطوس .

أداة الدراسة: تم توزيع أداة الدراسة على أفراد عينة مجتمع الدراسة البالغ عددهم 100 عامل ثم تم ادخال وتحليل بيانات الدراسة احصائياً باستخدام برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية (spss (25 ، لوصف خصائص أفراد مجتمع الدراسة، والإجابة على أسئلتها وفرضياتها. تتضمن الاستبانة أسئلة تم صياغتها وفق مقياس ليكرت (Likert) الخماسي، والتي تتدرج بين (1-5) درجات، كالآتي:

جدول 1: تقسيم درجات الموافقة على عبارات الاستبانة وفق مقياس ليكرت الخماسي

اتفق تماماً	اتفق	محايد	لا أتفق	لا أتفق تماماً
1	2	3	4	5

تم الاستعانة بالدراسات (صالح، 2017)، (الدليمي، 2018).

حدود البحث:

- الحدود المكانية: مؤسسة المياه في محافظة طرطوس
- الحدود الزمانية: تم توزيع الاستبيان في العام 2022.
- الحدود البشرية: العاملون الإداريين على اختلاف المستويات الإدارية في مؤسسة المياه في محافظة طرطوس

تاسعاً: الإطار النظري

الميزة التنافسية :

- مفهوم الميزة التنافسية : القدرة على الأداء الجيد بأسلوب واحد او عدة اساليب والتي لا تتوافر لدى المنافسين أو التكيف المستمر للتغيرات في التوجهات والاحداث الخارجية والقدرات والموارد والقابليات الداخلية (Baraskova,2017).
- اهمية الميزة التنافسية : تتمثل هذه الأهمية بالآتي(Barney,2019):
 1. سلاح مواجهة للتحديات التي يفرضها السوق من خلال تنمية المعرفة التنافسية وتلبية احتياجات الزبائن.
 2. معيار للنجاح من خلال ايجاد نماذج جديدة يصعب تقليدها ، مع ترك النماذج التقليدية.
 3. التركيز على عوامل النجاح الاساسية التي تتم مقارنتها مع القوى المنافسة باستمرار.
 4. تمثل هدفا قويا تسعى اليه جميع المنظمات على اختلاف انشطتها لانه يكسبها التميز والتفوق.
- استراتيجيات الميزة التنافسية: تتمثل هذه الاستراتيجيات بالآتي (Boso,2020):
 - ✓ القيادة في التكاليف: وتعني استخدام موقع الاقل كلفة نسبة للمنظمات المنافسة ، اي اكتساب ميزة تنافسية مستدامة من خلال تحقيق اقل التكاليف الاجمالية والمنظمة في

مثل هذه الاستراتيجية يجب ان تنظم العلاقات من خلال سلسلة القيمة الكلية وذلك لتقليل الكلف لتحقيق ميزة تنافسية وتحقيق ربح مقبول .

✓ التمايز: وهي تتطلب من المنظمة خلق منتجات او خدمات تكون فريدة ولها قيمة عالية، وترتكز أساسا على الخصائص غير السعرية والتي تجعل الزبون مبتهجا ومستعدا لدفع علاوة اكبر.

✓ التركيز: وتعني تركيز المنظمة باتجاه تضيق خطوط المنتجات او قطاعات المشترين او الاسواق الجغرافية المستهدفة . والمنظمة التي تستخدم هذه الاستراتيجية يجب ان تحصل على الميزة التنافسية المستدامة اما من خلال مدخل التمايز او من خلال مدخل القيادة في التكاليف.

مصادر الميزة التنافسية: تتمثل هذه المصادر بالآتي (Grimm,2021):

❖ مصادر داخلية: وتمثل المصادر التي ترتبط بالموارد التنظيمية الملموسة وغير الملموسة وتتمثل بالموارد (الاجهزة ، المعدات ، الابنية ، الموارد البشرية وغيرها) والمهارات والأنشطة وتتمثل (الادارة والانشطة التي تقوم بها ان مصادر المقدره دائما من داخل المنظمة فتحديد كل مقدره مميزة يجب رؤية كيف يمكن ان تأخذ طريقها الى الميزة التنافسية المستدامة . فإذا كانت المنظمة ذات مقدره استثنائية في زيادة رأس المال فيجب عليها ان تستخدم رأس المال هذا لتوليد المزايا التنافسية أو المحافظة عليها.

❖ مصادر خارجية: تتمثل بالبيئة الخارجية والتي تعد مصدرا شديدا للميزة التنافسية ، حيث تتمثل بمجموعة العوامل السياسية والتكنولوجية والاقتصادية وغيرها والتي يمكن ان تؤثر باتجاهين سلبي او إيجابي.

الاستباقية التسويقية:

مفهوم الاستباقية التسويقية: هي عبارة عن السلوك الفعال أو المبادرات المتبناة من قبل المنظمة نحو التجديد والابتكار والنمو، إذ يبين مدى قدرة المنظمة واستعدادها للدخول في أسواق جديدة وإدخال سلع أو خدمات جديدة قبل وصولها إلى المنافسين، لذلك فإن هذا النمط يتوجه نحو العمل وقيادة السوق من قبل منظمات رائدة وسباقه من اجل الحصول على ميزة تنافسية

قبل ميزة تنافسية قبل اقرانها. كما أنه السلوك الفعال للمنظمة والمكون الرئيسي للإبتكار والتجديد، وهي المبادرات المتبناة من قبل المنظمات (جندب، 2020).

محددات التوجه التسويقي : تتمثل بالآتي (باسكي، 2021):

1. تعارض الأهداف الإستراتيجية مع الخاصة بالوظائف او الأنشطة على مختلف المستويات الإدارية.
2. الانفراد بالقرارات الإستراتيجية وضعف مشاركة العاملين فيها.
3. التركيز على الربحية والحصة من السوق وإهمال النتائج الأخرى لأداء المنظمات.
4. وضع أهداف لا تتناسب مع الإمكانيات المادية والبشرية المتوفرة لدى المنظمة.
5. تركيز العمليات الرقابية على المدخلات بدلاً من الاهتمام بنفس الاتجاه على المخرجات.
6. تعدد مصادر التمويل للمنظمة مما يؤدي إلى تعدد التوجهات الإستراتيجية وتعارضها أحياناً.

نتائج اعتماد الاستباقية التسويقية : تتمثل بالآتي (باسكي، 2021):

- تكوين ثقافة جديدة في الشركة مبنية على الصراحة والصدق وعدم التحيز.
- القضاء على البيروقراطية عن طريق تفويض الصلاحيات إلى الإدارة المتوسطة والتنفيذية.
- تطوير الهيكل التنظيمي وخلق جو عمل جديد من خلال تشجيع المبادرة الفردية.
- اعتماد مبدأ شركة بلا حدود حيث فتح المجال أمام الجميع للمساهمة بأفكارهم كشركاء حقيقيين وفاعلين في مسار العملية الإنتاجية، وكذا التأقلم مع المستجدات ومع معطيات الحضارة والتطور.

عاشراً: صدق وثبات أداة الدراسة

- مقياس الصدق (الاتساق الداخلي لفقرات الاستبيان): تم حساب المتوسط الحسابي لكل متغير من المتغيرات ومن ثم حساب مصفوفة الاتساق الداخلي، وتبين أن قيمة احتمال الدلالة $\alpha = 0.05 < P = 0.000 = Sig$ وهذا يدل على وجود علاقة معنوية بين متوسطات المتغيرات، مما يدل على صدق المقياس.
- للتأكد من صدق أداة الدراسة وصلاحياتها لما صُممت من أجله تم حساب معامل ارتباط بيرسون بين كل عبارة والدرجة الكلية للمحور الذي تنتمي إليه، وكذلك ارتباط كل محور من محاور الأداة بالدرجة الكلية لها، تبين أن معاملات الارتباط المبينة دالة عند مستوى معنوية $\alpha = 0.05$ وبذلك يعتبر المجال صادق لما وضع لقياسه.

- تم حساب معاملات الثبات باستخدام معامل ألفا كرونباخ (Cronbach's Alpha) للتأكد من ثبات الاستبانة، حيث تعتمد هذه الطريقة في حساب معامل الثبات على حساب معاملات الارتباط بين فقرات الاختبار كافة، اتضح أن قيم معاملات الثبات لأبعاد الاستباقية التسويقية تراوحت ما بين (0.88-0.96) كما اتضح أن معامل الثبات الكلي للميزة التنافسية (0.96)، وتشير هذه القيم العالية من معاملات الثبات إلى صلاحية الاستبانة للتطبيق وإمكانية الاعتماد على نتائجها والوثوق بها.

- النتائج والمناقشة:

- الاختبارات الوصفية:

الجدول (2) الاختبارات الوصفية لمتغيرات الدراسة

المحور	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري
الابتكار	4.15	0.812
الاستشعار	3.45	0.745
المخاطرة	3.67	0.643
الميزة التنافسية	3.56	0.781

الفرضية الفرعية الأولى: هناك علاقة ذات دلالة معنوية بين الابتكار و الميزة التنافسية في مؤسسة المياه في محافظة طرطوس.
جدول 3: اختبار الفرضية الفرعية الأولى:

لاختبار هذه الفرضية تم حساب معامل الارتباط بيرسون بين الابتكار والميزة التنافسية وكانت النتائج كما يلي:

المحاور	معامل ارتباط بيرسون	القيمة الاحتمالية (Sig.)
الابتكار	**0.774	**0.000
الميزة التنافسية		

**دالة عند مستوى دلالة 0.05

المصدر: مخرجات SPSS25

دور الاستباقية التسويقية في تعزيز الميزة التنافسية المستدامة (دراسة ميدانية على مؤسسة المياه في محافظة طرطوس)

من قراءة الجدول تبين لنا أن معامل ارتباط بيرسون كان 0,774 وقيمة معامل sig 0,000 إي أصغر من 0,05 وبالتالي بوجود علاقة ذات دلالة معنوية بين الابتكار والميزة التنافسية عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$) في مؤسسة المياه في محافظة طرطوس.

اختبار الفرضية الفرعية الثانية: هناك علاقة ذات دلالة معنوية بين الاستشعار و الميزة التنافسية في مؤسسة المياه في محافظة طرطوس.
جدول 4: اختبار الفرضية الفرعية الثانية:

لاختبار هذه الفرضية تم حساب معامل الارتباط بيرسون بين الاستشعار والميزة التنافسية وكانت النتائج كما يلي:

المحاور	معامل ارتباط بيرسون	القيمة الاحتمالية (Sig.)
الاستشعار	**0.782	**0.000
الميزة التنافسية		

**دالة عند مستوى دلالة 0.05

المصدر: مخرجات SPSS25

من قراءة الجدول تبين لنا أن معامل ارتباط بيرسون كان 0.782 وقيمة معامل sig 0,000 إي أصغر من 0,05 وبالتالي بوجود علاقة ذات دلالة معنوية بين الاستشعار والميزة التنافسية عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$) في مؤسسة المياه في محافظة طرطوس.

اختبار الفرضية الفرعية الثالثة:

يوجد علاقة ذات دلالة معنوية بين المخاطرة والميزة التنافسية عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$) في مؤسسة المياه في محافظة طرطوس

الجدول (5) : اختبار الفرضية الفرعية الثالثة :

المحاور	معامل ارتباط بيرسون	القيمة الاحتمالية (Sig.)
المخاطرة	**0.745	**0.000
الميزة التنافسية		

**دالة عند مستوى دلالة (0,05)

المصدر: مخرجات SPSS25

من قراءة الجدول تبين لنا أن معامل ارتباط بيرسون كان 0,745 وقيمة معامل sig 0,000 اي أصغر من 0,05 وبالتالي يوجد علاقة ذات دلالة معنوية بين المخاطرة والميزة التنافسية عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$) في مؤسسة المياه في محافظة طرطوس.

الفرضية الرئيسية: هناك علاقة ذات دلالة معنوية بين أبعاد الاستباقية التسويقية و الميزة التنافسية في مؤسسة المياه في محافظة طرطوس.

الجدول (6) : اختبار الفرضية الرئيسية :

المحاور	معامل ارتباط بيرسون	القيمة الاحتمالية (Sig.)
أبعاد الاستباقية التسويقية	**0.745	**0.000
الميزة التنافسية		

**دالة عند مستوى دلالة (0,05)

المصدر: مخرجات SPSS25

من قراءة الجدول تبين لنا أن معامل ارتباط بيرسون كان 0,745 وقيمة معامل sig 0,000 اي أصغر من 0,05 وبالتالي يوجد علاقة ذات دلالة معنوية بين أبعاد الاستباقية التسويقية و الميزة التنافسية عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$) في مؤسسة المياه في محافظة طرطوس.

الحادي عشر: الاستنتاجات

نستنتج من الدراسة ما يلي:

- أن افراد عينة البحث يميلون نحو الموافقة على العلاقة بين أبعاد الاستباقية التسويقية و الميزة التنافسية في مؤسسة المياه في محافظة طرطوس.
- الابتكار له علاقة مباشرة مع الميزة التنافسية في المؤسسة محل الدراسة .
- الاستشعار له علاقة مباشرة مع الميزة التنافسية في المؤسسة محل الدراسة.
- المخاطرة لها علاقة مباشرة مع الميزة التنافسية في المؤسسة محل الدراسة.

المراجع العربية:

1. الرفاعي ، عيده (2021). "تحديات تحقيق التميز المؤسسي في إدارة تعليم محافظة ينبع من وجهة نظر المشرفات التربويات" المجلة العربية .
2. عمر ، ذكية (2022). دور الرشاقة الاستراتيجية في تعزيز الاستباقية التسويقية،مجلة جامعة دهوك.
3. الدليمي، محمد(2018). الدور الوسيط للتوجه الاستباقي في تحقيق الميزة التنافسية، مجلة بغداد ، جامعة الموصل
4. صالح، ماجد (2017). عناصر التحسين المستمر ودورها في تحقيق الميزة التنافسية المستدامة، جامعة تكريت .
5. هادي، هادي (2021). دور ممارسات التسويق الاستباقي في تعزيز ابعاد ريادة المؤسسات ،مجلة أبحاث ميسان ، المجلد السابع عشر، العدد الثالث والثلاثون ، حزيران، كلية الامام الكاظم .
7. جندب ، عبدالوهاب (2013). اثر التوجهات الاستراتيجية الابداعية والاستباقية في تطوير المنتجات الجديدة والاداء التسويقي، اليمن ،جامعة الشرق الاوسط .
8. دراسة (الطائي ، 2020) . التسويق الاستباقي ودوره في تعزيز التميز المنظماتي ، مجلة أبحاث ميسان ، المجلد السابع عشر، العدد الثالث والثلاثون ، حزيران، كلية الامام الكاظم .
9. جندب، أحمد (2020).أثر التوجهات الاستراتيجية الابداعية والاستباقية في تطوير المنتجات الجديدة والاداء التسويقي، دراسة تطبيقية على شركات صناعة الاغذية في اليمن ، رسالة ماجستير ،كلية العمال، جامعة الشرق الاوسط.
10. باسكي، عثمان(2021). " دور عدد من عناصر التسويق الريادي في تحقيق أبعاد الاستباقية التسويقية دراسة إستطلاعية لأراء المديرين في عينة من المنظمات الإنشائية العاملة في محافظة دهوك ،رسالة ماجستير، فاكلتي القانون والإدارة ،جامعة دهوك ، العراق.

المراجع الأجنبية:

- 1.Vega,,et all. (2022). " E-commerce in Spain: Determining factors and the importance of the e-trust. Telecommunications Policy.
- 2.cheba et all,(2021). The impact of Internet on marketing activity in R&D departments in Poland . Available online at www.sciencedirect.com
3. Hassan ,et all (2021): How digital marketing evolved over time: A bibliometric analysis on scopus database. Contents lists available at ScienceDirect.
4. Kindstrom,D(2020): Exploring proactive market strategies journal homepage: www.elsevier.com/locate/indmarman
5. (GRZEGORCZYK,2020) A COMPANY'S PROACTIVE MARKETING ORIENTATION IN THE HIGH-TECH SECTOR, Scientific Quarterly "Organization and Management", 2020, Vol. 1, No. 49; DOI: 10.29119/1899-6116.2020.49.4 www.oamquarterly.polsl.pl
6. (Halbast& Tarik(2019): "The Impact of Strategic Human Resource Management Practices on Competitive Advantage Sustainability: The Mediation of Human Capital Development and Employee Commitment".Exploring proactive market strategies:(et al,2020 Kindström.
7. Baraskova ,Jekaterina (2017) "Strategic Positioning and Sustainable Competitive Advantage in food Industry " , Thesis for master ,Aarhus school of business.

8. Barney, Jay B .& Hesterly , Williams . (2019)" Strategic Management and Competitive Advantage : Concepts and Cases " , Pearson prentice Hall , New Jersey .

9. Boso, N., Cadogan, J. W., & Story, V. M. (2020). Complementary effect of entrepreneurial and market orientations on export new product success under differing levels of competitive intensity and financial capital. *International Business Review*, 21(4), 667–681.

10. Grimm, C., Lee, H., & Smith, K. (2021). *Strategy as action: Competitive dynamics and competitive advantage*. Oxford, UK: Oxford University Press.