

مجلة جامعة حمص

سلسلة العلوم الاقتصادية والسياحية



مجلة علمية محكمة دورية

المجلد 47 . العدد 16

1447 هـ - 2025 م

الأستاذ الدكتور طارق حسام الدين رئيس جامعة حمص

المدير المسؤول عن المجلة

رئيس تحرير مجلة جامعة حمص للعلوم الإنسانية	أ. د. وليد حمادة
رئيس تحرير مجلة جامعة حمص للعلوم الطبية والهندسية والأساسية والتطبيقية	د.نعيمة عجيب

عضو هيئة التحرير	د. محمد فراس رمضان
عضو هيئة التحرير	د. مضر سعود
عضو هيئة التحرير	د. ممدوح عبارة
عضو هيئة التحرير	د. موفق تلاوي
عضو هيئة التحرير	د. طلال رزوق
عضو هيئة التحرير	د. أحمد الجاعور
عضو هيئة التحرير	د. الياس خلف
عضو هيئة التحرير	د. روعة الفقس
عضو هيئة التحرير	د. محمد الجاسم
عضو هيئة التحرير	د. خليل الحسن
عضو هيئة التحرير	د. هيثم حسن
عضو هيئة التحرير	د. أحمد حاج موسى

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

الاتصال بالعنوان التالي:

رئيس تحرير مجلة جامعة حمص

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

. هاتف / فاكس : ++ 963 31 2138071

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

. البريد الإلكتروني : journal.homs-univ.edu.sy

ISSN: 1022-467X

شروط النشر في مجلة جامعة حمص

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 ورد WORD حيث يشير الرقم إلى رقم المرجع الوارد في قائمة المراجع.

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

آ . إذا كان المرجع أجنبياً:

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

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

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

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

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

ج . إذا كان المرجع أو البحث منشوراً باللغة العربية فيجب تحويله إلى اللغة الإنكليزية و التقيد بالبنود (أ و ب) ويكتب في نهاية المراجع العربية: (المراجع In Arabic)

رسوم النشر في مجلة جامعة حمص

1. دفع رسم نشر (50000) ل.س أربعون ألف ليرة سورية عن كل بحث لكل باحث يريد نشره في مجلة جامعة البعث.
2. دفع رسم نشر (200000) ل.س مئة ألف ليرة سورية عن كل بحث للباحثين من الجامعة الخاصة والافتراضية .
3. دفع رسم نشر (200) مننًا دولار أمريكي فقط للباحثين من خارج القطر العربي السوري .
4. دفع مبلغ (15000) ل.س ستة آلاف ليرة سورية رسم موافقة على النشر من كافة الباحثين.

المحتوى

الصفحة	اسم الباحث	اسم البحث
36-11	د.ورد كوجك	استخدام الخوارزميات التطورية في دعم اتخاذ القرارات الاستثمارية
68-37	آيه بعريني أ.د. عدنان خضور د. فراس الأشقر	أثر الرافعة المالية في الربحية دراسة تطبيقية على شركات الاتصالات الخاصة المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية
110-69	أحمد النجار أ.د. عفيف حيدر د.ماهر اللوا	التهديد النووي والردع الدفاعي: دراسة تحليلية لأثر البرنامج النووي الكوري الشمالي على سياسات التسلح اليابانية
138-111	ساره الرضوان أ.د. عدنان خضور أ.م. زكريا الزلق	أثر الثقافة التنظيمية على تبني القرار الاستراتيجي الابتكاري في الشركات دراسة حالة شركة اسكو جينا للصناعات الدوائية
174-139	علاء الصقر د.فاطر سليطين د.أحمد السكري	أثر التكيف التسويقي في الأداء التسويقي: دراسة ميدانية في شركات التأمين المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية

استخدام الخوارزميات التطورية في دعم اتخاذ القرارات الاستثمارية

د. ورد كوجك¹

الملخص

هدف البحث إلى تقييم مدى فعالية الاعتماد على الخوارزميات التطورية، وتحديدًا خوارزمية أمثلة سرب الجسيمات، والخوارزمية التطورية لفرز الحلول غير المهيمنة في اتخاذ قرارات استثمارية تلائم المستثمر والمتداول في سوق دمشق للأوراق المالية، باعتماد حالات مختلفة. استناداً إلى سلسلة من بيانات الأسهم التاريخية لمجموعة من أسهم الشركات المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية خلال الفترة الممتدة من 2023/1/1 وحتى 2024/12/31، كونها مدّة حديثة نسبياً. توصلت الدراسة إلى أن تطبيق خوارزميات أمثلة سرب الجسيمات، والخوارزمية الجينية لفرز الحلول غير المهيمنة على حالات متعددة، يؤدي إلى نتائج ملائمة ومتوافقة مع رغبات وتوجهات المستثمر تجاه العوامل المؤثرة في القرارات الاستثمارية مثل العائد والمخاطرة والربح. كما تختلف نتائج تطبيق خوارزمية أمثلة سرب الجسيمات عن الخوارزمية الجينية لفرز الحلول بشكل واضح وفي جميع الحالات المدروسة كانت الأسهم الناتجة عنهما متباينة، وعلى الرغم من صعوبة تطبيق الخوارزميتين، إلا أنهما يقدمان حلاً واضحاً ويساعدان في اتخاذ قرارات استثمارية صائبة مع الأخذ بعين الاعتبار حالة السوق المالي والأهداف الاستثمارية.

تدعم الخوارزميات التطورية (أمثلة سرب الجسيمات، الخوارزمية الجينية لفرز الحلول غير المهيمنة) عملية اتخاذ القرارات الاستثمارية وتسهم بشكل فعال في ترشيدها، كما أنها تعد ملائمة في حالة المستثمر المؤسساتي مثل مدراء الصناديق والمحافظ الاستثمارية.

¹ مدرس، كلية العلوم الإدارية والمالية، الجامعة الوطنية الخاصة.

الكلمات المفتاحية: خوارزمية أمثلة سرب الجسيمات (PSO) - الخوارزمية الجينية لفرز الحلول غير المهيمنة (NSGA-II) - القرارات الاستثمارية.

Using evolutionary algorithms to support investment decision making

Dr. Ward Kojak²

Abstract:

This study aims to evaluate the effectiveness of evolutionary algorithms, specifically Particle Swarm Optimization (PSO) and the Non-dominated Sorting Genetic Algorithm II (NSGA-II) in supporting investment decision-making in the Damascus Securities Exchange. Using historical stock data from listed companies between January 1, 2023, and December 31, 2024, the research investigates multiple investment scenarios to determine the suitability of these algorithms in aligning with investor preferences regarding return, risk, and profitability.

The results demonstrate that both PSO and NSGA-II provide effective and practical solutions for portfolio selection, despite their computational complexity. However, the outcomes of the two algorithms differ significantly, with each generating distinct sets of optimal stocks across all tested cases. These findings highlight the value of evolutionary algorithms in enhancing decision-making

² Associate Professor, faculty of administrative and financial sciences, AL-Wataniya private University.

processes, particularly for institutional investors such as fund and portfolio managers.

Keywords: Particle Swarm Optimization (PSO); Non-dominated Sorting Genetic Algorithm II (NSGA-II); Investment Decision-Making; Portfolio Optimization.

1-مقدمة:

تطوّر ميدان اتخاذ القرارات الاستثمارية على نحو ملحوظ خلال العقود القليلة الماضية، إذ تحوّل من تقييمات نوعية تقليدية إلى اتجاهات كمية أكثر تعقيداً. يمثل هذا التحوّل محاولة لاستغلال الكم الهائل من بيانات الأسواق المالية المتغيرة دوماً. من بين النقدّمات العلمية المتعددة التي لها تأثير على استراتيجيات الاستثمار، برزت الخوارزميات التطوريّة كأداة محورية، توفر قدرة محسّنة لحل مشكلات الأمثلة المعقدة ودعم عمليات اتّخاذ القرارات. الخوارزميات التطوريّة أحد أبرز أجزاء الذكاء الاصطناعي والنماذج الحسابية المستلهمة من التطوّر البيولوجي، إذ تستخدم آليات مثل الانتخاب والتحوّل والتبادّل لإنتاج حلول عالية الجودة بشكل تكراري للمشكلات متعدّدة الأبعاد وغير الخطيّة التي تنتشر بكثرة في الأسواق المالية. تجذّرت تطبيقها المالية بسبب متانة الحلول وقابليتها للتكيّف في الوقت ذاته، وهي الصفات التي تتناسب بشكل خاص مع الطبيعة الديناميكية والمتقلّبة لبيئات الاستثمار والتمويل.

يعدّ اتخاذ القرارات الاستثمارية عمليةً معقّدةً تتضمن تحليل كمياتٍ كبيرةٍ من البيانات وتحديد الأنماط لاتخاذ قرارات ناجحة. عادةً ما يستغرق ذلك الكثير من الوقت والجهد، وقد لا تنتج الطّرق التقليدية دائماً أفضل النتائج. ولمواجهة هذا التحدي، لجأ الباحثون والممارسون إلى استخدام الخوارزميات التطوريّة بهدف تحسين الحلول وتطويرها.

تسمح مرونة الخوارزميات التطوريّة بالتكيّف مع تغييرات ظروف السوق، كما أن قدرة الخوارزميات التطوريّة على معالجة مجموعات البيانات الهائلة وتحديد الأنماط التي تفوق

نطاق التحليل البشري يمكن أن تساعد على اتخاذ قرارات استثمارية أكثر إحاطةً واستراتيجيةً عندما يتعلق الأمر بتخصيص الأصول، أمثلة المحفظة، وإدارة المخاطر. بشكل عام. مع استمرار تقدم القطاع المالي بما فيه الأسواق المالية في التعقيد والتنافسية، يمثل دمج الخوارزميات التطورية في عمليات اتخاذ القرارات الاستثمارية ليس فقط تماشياً مع التقدم التكنولوجي، بل خطوة ضرورية للحفاظ على ميزة استراتيجية، ممهداً الطريق لأنظمة مالية أكثر مرونةً وازدهاراً.

2- مشكلة البحث: تتمثل في الحاجة إلى تحسين قدرات صانع القرار على اتخاذ القرارات الاستثمارية بما يتماشى مع التحديات التي تواجه الأسواق المالية على مختلف أنماطها ومستويات كفاءتها، والتي تشهد تقلبات مرتفعة وتعقيدات كثيرة. فالطرق التقليدية لتحليل الاستثمارات، مثل النمذجة المالية وتحليل الاتجاهات، قد تكون غير كافية أو بطيئة الاستجابة لتفاعلات السوق.

يُضيف التطور السريع في التكنولوجيا والبيانات الكبيرة طبقة من التعقيد ويقترح بالوقت ذاته إمكانية استدامة ممارسات التحليل بمساعدة الذكاء الصناعي والخوارزميات التطورية. وحتى الآن، لم يتم استثمار القدرات الكاملة لهذه الأدوات في عالم الاستثمار بشكل كامل. ومن هنا تأتي المشكلة البحثية: كيف يمكن للخوارزميات التطورية أن تسهم في اتخاذ قرارات استثمارية أكثر دقة وفعالية، مع مراعاة التقلبات السريعة والمخاطر المرتبطة بالأسواق المالية؟

ويتفرع عنه الأسئلة الآتية:

1- ما مدى فعالية استخدام الخوارزميات التطورية في تحليل البيانات المالية وتقديم مسارات حلول ملائمة لحالة السوق المالي؟

2- هل يمكن الاعتماد على مخرجات تشغيل الخوارزميات التطورية في اتخاذ قرارات استثمارية تلبى أهداف المستثمر ومواقفه تجاه العائد والمخاطرة في سوق دمشق للأوراق المالية؟

3- ما هو تأثير الاختلافات بين مخرجات الخوارزميات المستخدمة في القرارات الاستثمارية؟ وهل يوجد حلول أفضل من غيرها؟

3- أهداف البحث وأهميته:

3-1- أهداف البحث: يمكن تلخيص أهداف البحث في النقاط الآتية:

- استخدام الخوارزميات التطورية في تحليل البيانات المالية وتقديم مسارات حلول ملائمة لحالة السوق المالي.
- تقييم مدى فعالية الاعتماد على مخرجات تشغيل الخوارزميات التطورية في اتخاذ قرارات استثمارية تلبي أهداف المستثمر ومواقفه تجاه العائد والمخاطرة في سوق دمشق للأوراق المالية.
- دراسة وتحديد تأثير الاختلافات بين الخوارزميات المستخدمة في اتخاذ القرارات الاستثمارية، وتمييز أفضل الحلول.

3-2- أهمية البحث:

تكمن الأهمية العلمية للبحث في استخدامه لأدوات وطرق جديدة في مجال اتخاذ قرارات الاستثمار، وتحسين فعاليتها ودقتها بشكل أفضل من نظيرتها التقليدية، إضافة إلى استخلاص استراتيجيات استثمارية مُحسنة في إطار محاولة لتحقيق إضافة علمية. كما تتوضح الأهمية العملية للبحث من كونه يساعد في تقليص الخسائر المحتملة ويزيد من قدرة المستثمر على التحوط واتخاذ موقف استثمارية متوافقة مع رغباته وتفضيلاته، ومنسجمة مع درجة التعقد السوقي، كما يرشد القرارات الاستثمارية.

4- فرضيات البحث:

تحقيقاً لأهداف البحث وبناءً على التساؤلات الخاصة بالمشكلة البحثية فإنه يمكن صياغة الفرضية الرئيسة الآتية: اعتماداً على توجهات المستثمرين في سوق دمشق للأوراق المالية بما يخص أسهم الشركات عينة البحث، لا تسهم الخوارزميات التطورية في اتخاذ قرارات استثمارية أكثر دقة وفعالية من الطرق التقليدية، كما أنها لا تراعي التقلبات السريعة والمخاطر المرتبطة بالأسواق المالية.

5- حدود البحث ومصادر جمع البيانات:

يمكن تقسيم حدود البحث إلى: الحدود المكانية والحدود الزمانية، وفيما يلي توضيح لذلك:

- الحدود المكانية: تم تطبيق الدراسة العملية اعتماداً على البيانات التاريخية لأسهم الشركات المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية.
 - الحدود الزمانية: تمثلت في سلسلة أسعار الإغلاق اليومية لأسهم الشركات ذات العوائد الإيجابية وذلك للفترة الممتدة من 2023/1/1 وحتى 2024/12/31، كونها مدّة حديثة نسبياً حدثت خلالها مجموعة من التغيرات والإفصاحات الطارئة من قبل بعض الشركات المدرجة في السوق.
- أما فيما يتعلق بمصادر جمع البيانات فقد تم الحصول عليها من الموقع الرسمي لسوق دمشق للأوراق المالية.

6- الدراسات السابقة:

يوجد العديد من الدراسات التي تناولت موضوع اتخاذ القرارات الاستثمارية باعتماد مقاربات مختلفة منها الخوارزميات التطورية وغيرها، كما استخدمت الخوارزميات التطورية في العديد من الأبحاث والأوراق العلمية ذات الصلة بمجال التمويل والاستثمار، وقد تم الاطلاع على عدد من هذه الدراسات نذكر منها ما يلي:

- دراسة: كولي، محمد قاسم، السعدون، محمد فائز (2021) بعنوان "استخدام الخوارزميات العشوائية والعديدية لتداول الأسهم لقطاعي المصارف والخدمات في سوق الـعراق للأوراق المالية"

هدفت هذه الدراسة إلى تحقيق أفضل العوائد في ظل تقلب أسعار الأصول المالية وإيجاد طريقة لتحديد سعر الشراء والبيع الأمثل، إذ استخدمت الخوارزميات العددية والعشوائية لتقدير أسعار الشراء والبيع المرغوب بها التي تعظم العائد المتوقع، تكونت عينة الدراسة من سلسلة الأسعار اليومية لقطاعي المصارف والخدمات للفترة الممتدة من 1-1-2015 وحتى 30-6-2018 في سوق العراق للأوراق المالية، توصلت الدراسة إلى مجموعة من الاستنتاجات أهمها: لا تحتاج الخوارزميات المستخدمة إلى تحديد توزيعات احتمالية لسعر الأصل، كما أن تختصر الوقت اللازم لإجراء العمليات الحسابية إذا ما تم ذلك بالطرق التقليدية، بالإضافة إلى أن التسعير باستخدام الخوارزميات أكثر فعالية وانسجام

مع مستوى كفاءة سوق الأوراق المالية محل الدراسة، كما أن تطبيقها يحقق هوامش ربح معقولة بالنسبة للمتداولين والمستثمرين.

• دراسة (Lopes de Almeida, R., Neves, R. (2022) بعنوان:

"Stock market prediction and portfolio composition using a hybrid approach combined with self-adaptive evolutionary algorithm"

قدمت الدراسة نهجاً جديداً لتعظيم عوائد الاستثمار، إذ يشمل على خوارزميتين تطوريّتين بالإضافة إلى استراتيجيات الاستثمار الأساسية، وقد هدفت إلى تحديد التوقيت الأفضل لإدخال الأوامر وفتح أو إغلاق المراكز في السوق المالي، شملت عينة الدراسة بيانات مؤشر S&P 500 ، كما تم تدريب الخوارزميات لمدة سنتان، وقد توصلت الدراسة إلى تحقيق عوائد إضافية تفوق المؤشر المعني في كل من الخوارزميات المطبقة، إذ كانت العوائد المحققة ضعفي عوائد المؤشر في حال كان السوق هابطاً، بينما كانت العوائد المحققة تقارب تسعة أضعاف عوائد المؤشر في حال كان السوق صاعداً، كما أن نسب Sharpe توافقت مع النتائج سابقة الذكر في حال المقارنة بين نتائج تطبيق الخوارزميات وعوائد المؤشر.

• دراسة (Sepielak, J. & Dre'zewski, R. (2008) بعنوان:

"Evolutionary System for Generating Investment Strategies"

هدفت الدراسة إلى تحليل أكبر قدر ممكن من استراتيجيات التداول وذلك باستخدام الخوارزميات التطوريّة في إطار نظام دعم اتخاذ قرار متكامل، وأنظمة الخوارزميات متعدّدة الوكلاء، تم تطبيق الدراسة العملية على عينة بيانات تجريبية لمدة خمس سنوات بواقع مشاهدات يومية، وتم تشغيل الخوارزمية 30 مرة في كل مرحلة، واعتمد عدد الأجيال 500 في كل دورة تشغيل للخوارزمية باعتماد القيم المثلى للمعطيات. توصلت الدراسة إلى إمكانية إنشاء استراتيجيات استثمارية باستخدام ثلاث أنواع من الخوارزميات التطوريّة: الكلاسيكية، والمشاركة، والمشاركة القائمة على الوكيل، وهي مناسبة في الحالات التي يكون فيها الحل

دون الأمثل مناسباً تماماً لصانع القرار الاستثماري، كما توصلت الدراسة إلى أن الخوارزمية التطورية هي الأفضل من بين الأنماط الثلاث التي تم تشغيلها.

• دراسة (Sarich, M. D. (2001) بعنوان:

"Using Genetic Algorithms to Improve Investment Decision Making"

هدفت الدراسة إلى التغلب على الصعوبات التي تواجه صناع القرارات الاستثمارية في مجالي النفط والغاز، وذلك بشأن المزيج الأمثل من المشاريع التي يجب متابعتها، اعتمدت الدراسة عينة من أسهم شركات قطاعات الطاقة، تحديداً النفط والغاز في الأسواق العالمية، إذ عملت على المقارنة بين الطرق التقليدية في صناعة القرارات الاستثمارية مثل تحليل القوائم المالية وحساب معدل العائد المخصوم وصافي القيمة الحالية، توصلت الدراسة إلى أن الطرق التقليدية سابقة الذكر لا تفضي إلى نتائج أفضل إلا إذا كان عدد المشاريع المحتملة قيد النظر صغيراً جداً، بينما كانت نتائج تطبيق الخوارزميات الجينية قريبة من المستوى الأمثل الحقيقي مع الأخذ بعين الاعتبار العديد من قيود العمل ضمن إطار زمني مقبول.

• دراسة (Karjalainen, R. & Allen, F. (1999) بعنوان:

"Using genetic algorithms to find technical trading rules"

هدفت الدراسة إلى استخدام الخوارزميات الجينية بهدف إيجاد قواعد لتداول مؤشر S&P 500، باعتماد مجموعة من بيانات المؤشر توصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج أهمها: يمكن للخوارزمية الخاصة التي طورها الباحثان أن تحدد الهياكل والمعلمات المتعلقة بنماذج قواعد التداول، إذ كانت كل قاعدة منظمة في مجموعة عقدية تتضمن إشارة مرجعية، نتج عنها خرج يفيد في كل حالة ما إذا كان من الأفضل الشراء أو البيع ويسعر معين. تتضمن قواعد التداول: البيانات التاريخية، والثوابت العددية أو المنطقية، أما دالة الصلاحية فقد اعتمدت على العائد الفائض في حال تم اتباع استراتيجية الشراء والاحتفاظ، إلا أنه لم يتجاوز تكاليف المعاملات في الحالات التي تم تطبيقها.

بناءً على ما تم ذكره من دراسات سابقة، تختلف الدراسة الحالية عن سابقتها من ناحية مجتمع البحث، إذ لم يتم رصد أية دراسة عملت على تطبيق الخوارزميات التطورية في مجال اتخاذ القرارات الاستثمارية في سوق دمشق للأوراق المالية، وذلك في حدود ما اطلع عليه الباحث، كما تختلف عن الدراسات السابقة أيضاً من ناحية الأسلوب المطبق في تكوين وتشغيل الخوارزميات وأنماطها المستخدمة، بالإضافة إلى اختلافها من حيث المدة الزمنية، مما يؤكد على الأهمية والإضافة العلمية.

7- الإطار النظري للبحث:

7-1- القرارات الاستثمارية:

تُعرّف القرارات الاستثمارية بأنها الخيارات التي يتخذها الأفراد أو المؤسسات فيما يتعلق بشراء، أو بيع، أو تحويل، أو الاحتفاظ بأصول استثمارية معينة. تشمل هذه الأصول عادةً: الأسهم، والسندات، والصناديق المشتركة، والعقارات، والسلع، وغيرها من الأدوات المالية. يسعى متخذو القرارات الاستثمارية -المستثمرون ومدراء صناديق الاستثمار- لتحقيق أهداف خاصة مثل الربحية، أو الأمان، أو النمو، أو الدخل، وذلك استناداً إلى تفضيلاتهم تجاه العائد من الاستثمار، ومواقفهم تجاه عنصر المخاطرة المرتبطة بتلك الاستثمارات، التي ينتج عنها تصوراً واضحاً حول مواقفهم الاستثمارية³.

7-1-1- أنواع القرارات الاستثمارية:

تُصنّف القرارات الاستثمارية عادةً إلى ثلاث فئات رئيسية: أولاً؛ قرارات الاستثمار الاستراتيجية: تتضمن هذه القرارات تحديد الأهداف الطويلة الأجل، وتشكيل محفظة الاستثمارات الأساسية، وتحديد النسبة المثالية بين الأصول ذات المخاطر المختلفة. ثانياً؛ قرارات الاستثمار التكتيكية: تتعلق بتعديلات مؤقتة في محفظة الاستثمار بناء على توقعات

³ Virlics, A. (2013). **Investment decision making and risk**. *Procedia Economics and Finance*, 6, 169-177. P. 171.

السوق قصيرة الأجل أو لاستغلال الفرص التي تظهر نتيجة التغيرات في الظروف الاقتصادية أو السوق.

أخيراً؛ قرارات الزمن والتوقيت: تتمثل في تحديد الأوقات المثالية للشراء أو البيع بناءً على التحليل الفني أو الأساسي، أو تحليلات السوق الأخرى التي تهدف إلى تحديد توقيت الدخول أو الخروج من السوق لتحقيق أقصى مكاسب أو تقليل الخسائر⁴.

7-1-2 - طرق اتخاذ القرارات الاستثمارية:

لاتخاذ القرارات الاستثمارية، يُعتمد عادةً على تحليل شامل ومنظم يتضمن النظر في مدى مقابلة المخاطر للعوائد، كما يؤخذ بعين الاعتبار درجة التنوع في حال كان الاستثمار في محفظة أصول أو أدوات مالية، إضافةً إلى تقييم البيئة الاقتصادية الداخلية والخارجية، واستخدام التقييمات الكمية والنوعية للسوق والأصول المالية.

تنقسم طرق اتخاذ القرارات الاستثمارية إلى مجموعتين أساسيتين: التحليل الأساسي والتحليل الفني، بالإضافة إلى استراتيجيات أخرى مثل التحليل الكمي واستخدام النماذج الحسابية، بما في ذلك الخوارزميات التطورية والذكاء الاصطناعي، كما يمكن أن تتضمن نماذج ونظريات مالية ورياضية متأصلة من مثل نظرية المحفظة الاستثمارية، ونظرية الألعاب، ونظرية الاختيار العقلاني، وقد تشمل المقاربات المعنية بالجوانب السلوكية للمستثمرين من مثل التحيزات السلوكية وغيرها.

7-2 - الخوارزميات التطورية:

هي فئة من الخوارزميات التحسينية المستلهمة من التطور البيولوجي وعمليات الانتقاء الطبيعي. تعمل هذه الخوارزميات على إيجاد مجموعة من الحلول المحتملة لمشكلة معينة، باستخدام آليات مثل التحور، التزاوج (التركيب الجيني)، والانتقاء لإنتاج حلول مرشحة جديدة عبر الأجيال المتعاقبة، تتطور "المجموعة" نحو حلٍ مثالي أو ملائم لظروف اتخاذ القرار.

⁴ Trone, D. B., Allbright, W. R., & Taylor, P. R. (1996). **The management of investment decisions**. P. 73.

تقوم الخوارزميات التطورية بتمثيل الحلول المحتملة كمجموعة من المعلمات (مشابهة للتركيب الجيني للكائنات الحية)، وذلك باستخدام دالة الصلاحية Fitness Function لتقييم وتصنيف هذه الحلول حسب مدى جودة حلها للمشكلة، وتطبيق معاملات تطويرية لإنتاج الجيل التالي من الحلول. تم تطبيق الخوارزميات التطورية على مجموعة واسعة من مشكلات الأمثلة المعقدة، بما في ذلك تلك الموجودة في أنظمة التحكم، والذكاء الاصطناعي، والهندسة، والاقتصاد.

7-2-1- أمثلة سرب الجسيمات (PSO) Particle Swarm Optimization:

هي عبارة عن تقنية تعمل على إيجاد الحُلُول المُثَلَّى لحالة معينة "مشكلة رياضية أو منطقية" من خلال المحاولة المتكررة لتحسين حل مرشح فيما يتعلق بمقياس معين للجودة، تمثلها "الجسيمات المسماة" Dubbed Particles. انطلاقاً من وجود مجموعة من الحُلُول المرشحة، تتحرك الجسيمات في فضاء البحث عن الحُلُول وفقاً لصيغة رياضية تعتمد على موضع الجسيم وسرعته، والهدف هو التقارب نحو الحل الأمثل عن طريق البحث العشوائي في فضاء الحلول.

قدم Eberhart, Kennedy (1995) خوارزميات PSO وكان الغرض منها في البداية محاكاة السلوك الاجتماعي، من خلال تمثيل مبسط لحركة الكائنات الحية في سرب الطيور أو الأسماك. تم تبسيط الخوارزمية فيما بعد ولوحظ أنها تؤدي إلى حُلُول أمثل عند تطبيقها على المشاكل الرياضية من النمط غير المقيد.

تبدأ الخوارزمية بنهية مجموعة من الجسيمات العشوائية، يرتبط كل منها بموقع وسرعة معينة، في المرحلة التالية يتم تعديل السرعة والموضع بناءً على المواضع السابقة لكل جسيم وأقرانه في فضاء البحث. يتم تحديث المواضع بشكل متكرر، إذ تميل الجسيمات إلى الانتقال نحو مناطق حلول أفضل أثناء عملية البحث⁵.

⁵ Clerc, M. (2010). **Particle Swarm Optimization**. Germany: Wiley. P. 36.

وفقاً للخوارزمية يتم تسمية كل حل مرشح "جسيم" أو "Particle" وهو عبارة عن نقطة في فضاء الحُلُول، فإذا كان D عدد المعلمات المراد أمثلتها، فإن موضع الجسيم من المرتبة i^{th} يمكن توصيفه بواسطة الشعاع X_i من خلال:

$$X_i = [X_{i1} X_{i2} X_{i3} \dots \dots X_{iD}] \quad (1)$$

عندها يمكن التعبير عن "المجتمع" Population N حل مرشح المشكل "للسرب" أو "Swarm" بواسطة:

$$X = [X_1, X_2, \dots, X_N] \quad (2)$$

وعند البحث عن الحل الأمثل للمشكلة، تحدد الجسيمات المسارات في فضاء الحل (مساحة البحث) الخاص بالمعلمات (أي تحديث مواقعها بشكل متكرر) بناءً على معادلة الحركة الآتية:

$$X_i(t + 1) = X_i(t) + V_i(t + 1) \quad (3)$$

إذ تمثل t و $t + 1$ "تكرارين متتاليين للخوارزمية" Two Successive Iterations، ويمثل V_i المتجه الذي يراكم سرعة تحرك الجسيمات على طول أبعاد فضاء الحل. تتحكم متجهات السرعة في الطريقة التي تتحرك بها الجسيمات عبر مساحة البحث، ويضم ثلاث مكونات: يمثل الأول "القصور الذاتي أو الزخم" Inertia or Momentum، يمنع الجسيم من تغيير الاتجاه بشكل جذري من خلال تتبع اتجاه التدفق السابق له. أما الثاني، يمثل "المكوّن المعرفي" Cognitive Component ويفسر ميل الجسيمات للعودة إلى مواقعها الأفضل التي سبق العثور عليها⁶.

يسمى الأخير "المكوّن الاجتماعي" Social Component ويحدد ميل الجسيم للتحرك نحو أفضل موضع للسرب بأكمله (أو في الجوار المحلي للجسيم) اعتماداً على ما إذا كان يتم استخدام الخوارزمية لإيجاد حُلُول عامة أو جزئية.

⁶ كوجك، ورد، (2022) "أمثلة المحافظ الاستثمارية بين المدخلين التقليدي والسلوكي"، أطروحة دكتوراه منشورة، كلية الاقتصاد، جامعة حماه، سورية، ص: 215.

بناءً على ما سبق، تتحدد سرعة الجسيم من المرتبة i^{th} بواسطة الصيغة الآتية⁷:

$$V_i(t+1) = V_i(t) + c_1(P_i - X_i(t))R_1 + c_2(g - X_i(t))R_2 \quad (4)$$

حيث:

P : اختصاراً لـ Personal Best ويمثل أفضل حل تم الوصول إليه من قبل جسيم معين.

g : اختصاراً لـ Global Best ويمثل أفضل حل تم الوصول إليه من قبل السرب بأكمله.

c_1, c_2 : ثوابت التسارع، تكون قيماً عادةً ضمن المجال $2 \leq c_1, c_2 \leq 4$.

R_1, R_2 : عبارة عن مصفوفتين قطريتين من الأرقام العشوائية الناتجة عن توزيع موحد

ضمن المجال $[0,1]$ ، بحيث يكون للمكونات الاجتماعية والمعرفية تأثير عشوائي على

التحديث في شعاع السرعة في المعادلة المعنية.

7-2-2- Non-Dominated الخوارزمية الجينية لفرز الخُلُول غير المهيمنة Sorting Genetic Algorithm

هي أحد الأنواع المحدثة للخوارزميات الجينية، يرمز لها اختصاراً (NSGA-II)، إذ

تعتمد على طريقة استكشافية مستوحاة من عملية الاصطفاء الطبيعي، وتصنف ضمن

الأجيال الثانية "الأحدث" من الخوارزميات التطورية⁸.

قدم (Holland, 1975; De Jong, 1975) الخوارزميات الجينية (GAs) وطورها،

إذ كانا أول من استخدم "التقاطع أو التصلب أو العبور" Crossover و"إعادة التركيب"

Recombination و"الطفرة" Mutation و"الاصطفاء" Selection في دراسة الأنظمة

التكيفية والاصطناعية. يُطلق على المراحل السابقة مصطلح "العاملات الجينية" Genetic

Operators إذ تشكل أساس الخوارزمية الجينية وتمكنها من العمل كاستراتيجية لحل

المشكلات⁹. تم تطوير العديد من أنماط الخوارزميات الجينية وتطبيقها على مجموعة واسعة

⁷ Marini, F., & Walczak, B. (2015). *Particle swarm optimization (PSO). A tutorial. Chemometrics and Intelligent Laboratory Systems*, 149, 153-165. P. 159.

⁸ D. E. Goldberg, (1989). *Genetic algorithms in search, optimization, and machine learning*, Addison-Wesley Longman Publishing Co., Inc., Boston, MA, USA. P. 22.

⁹ Holland, J. H. (1975). *Adaptation in natural and artificial systems*, University of Michigan. press. Ann Arbor.

من المشاكل الرياضية والبرمجية وغيرها، من تلوين الرسم البياني إلى التعرف على الأنماط، ومن الأسواق الماليّة إلى حل مشاكل الأمثلة الهندسية متعددة الأهداف.

يتوجب -قبل تطبيق الخوارزمية الجينية- تمثيل فضاء الحلول ومجالاتها جينياً، أي إعادة صياغة الحُلُول بما يتلاءم مع طرق الحوسبة التطورية، كما يتم تحديد "دالة الصلاحية" Fitness Function وذلك من خلال تحويل دالة الهدف إلى دالة متوافقة مع آلية عمل الخوارزميات الجينية، وهي أهم وأصعب المتطلبات لتطبيق النوع المعني من الخوارزميات. بعد استيفاء المتطلبات السابقة، يتم الانتقال إلى عملية البحث عن الحُلُول التي تمر بالمراحل الآتية¹⁰:

1- البدء Initialization: يتم إنشاء مجتمع عشوائي من "الكروموسومات" Chromosomes، بالاعتماد على حجم المجتمع مع الأخذ بعين الاعتبار طبيعة المشكلة، إذ يحتوي عادةً على عدة مئات أو الآلاف من الحُلُول الممكنة.

2- الاصطفاء Selection: يتم اختيار مجموعة من أفراد المجتمع الحاليين ويتم تسميتهم كروموسومات الأبوين (Parents Chromosomes) من المجتمع الابتدائي الذي تم توليده عشوائياً بهدف إنشاء الجيل التالي، تتميز مرحلة الاصطفاء بفائدتها في تحسين الحل النهائي بناءً على دالة الصلاحية. جديرٌ ذكره بوجود العديد من طرق الاصطفاء التي إما تعتمد "النخبوية" Elitism أو "دولاب الحظ" Roulette Wheel أو "الجولات" Tournament. يتم تقييم مدى ملاءمة كل حل والاختيار بينها تفضيلاً وقد يستغرق ذلك وقتاً طويلاً للغاية بحسب المعايير التي تقيم كافة الحلول، بينما تُقيم طرقاً أخرى عينة عشوائية فقط من المجتمع، وتوصف بأنها أسرع من سابقتها.

3- التصالب Crossover: يُعدُّ إحدى طرق توليد حُلُول جديدة بشكل عشوائي من أفراد المجتمع الحاليين، فهو عبارة عن عامل جيني يستخدم لدمج المعلومات الجينية لوالدين

¹⁰ Tang, Kit-Sang, *et al.* (2012). **Genetic Algorithms: Concepts and Designs**. United Kingdom, Springer London. Pp. 28-44.

(كروموسومين) لتوليد ذرية جديدة. كما يمكن أيضاً إنشاء الحُلُول عن طريق استنساخ حل موجود.

4- التطافر Mutation: تمثل الطفرة احتمالية أن تتغير "بت" Bit عشوائية في تسلسل جيني عن حالتها الأصلية. إذ يتم إنشاء مُتَعَيَّر عشوائي لكل بت في تسلسل، يوضح هذا المُتَعَيَّر العشوائي احتمالية حدوث تغيير في بت من عدمه. تستخدم الطفرة للحفاظ على التنوع الجيني انطلاقاً من جيل واحد من مجموعة كروموسومات الخوارزمية الجينية، انتقالاً إلى الجيل التالي، على نحوٍ مشابهٍ للطفرة البيولوجية.

يهدف معامل التطافر إلى إدخال التنوع في عينة الأفراد في محاولة لتجنّب "الحدود الدنيا المحلية" Local Minima عن طريق منع تعداد الكروموسومات من أن تصبح متشابهة للغاية مع بعضها البعض، ومن ثم إبطاء أو حتى إيقاف التقارب إلى "المستوى الشامل الأمثل" Global Optimum. تساعد الطفرة على تجنّب أخذ الأصلح من الأفراد فقط في توليد الجيل التالي، ولكن بدلاً من ذلك يتم اختيار مجموعة عشوائية (أو شبه عشوائية) مع ترجيح أولئك الأفراد الأكثر ملاءمةً.

5- الاستبدال Replacement: هي المرحلة الأخيرة، وعلى الرغم من وجود العديد من الطرق، إلا أن الأكثر شيوعاً هو الاستبدال الكامل للأجيال، إذ يتم وضع الجيل الجديد المتكون بحصيلة المراحل السابقة مكان المجتمع الابتدائي.

6- الانتهاء Termination: تتكرر الخطوات السابقة حتى يتم استيفاء "معياري إنهاء" Stopping Criteria محدد مسبقاً، ويأخذ ذلك عدة أشكال مثل الوصول إلى الحل الأمثل ضمن الأدنى أو الأعلى بحسب دالة الهدف، أو عند عدد محدد من الأجيال، أو في قيود متعلقة بالإمكانات البرمجية والحاسوبية، أو مجموعة مما سبق ذكره¹¹.

تُستخدم الخوارزميات التطورية في مجال اتخاذ القرارات الاستثمارية لمعالجة مشكلات الأمثلة المعقدة والتنبؤ بالأسواق وتطوير نماذج للتسعير وإدارة المخاطر وتحقيق التنوع في

¹¹ كوجك، ورد، (2022) مرجع سبق ذكره، ص: 240.

المحافظ الاستثمارية. عموماً، يمثل استخدام الخوارزميات التطورية في اتخاذ القرارات الاستثمارية حدوداً جديدة في مجال التمويل، ومن خلال تسخير قوة الذكاء الاصطناعي ومبادئ التطور، يمكن للمستثمرين اكتساب فهم أعمق للأسواق واتخاذ قرارات أكثر استنارة حول كيفية تخصيص مواردهم لتحقيق العائدات المثلى. يمكن توقع رؤية فوائد أكبر من هذه الأدوات المبتكرة في الفترات القادمة مع استمرار تطور التكنولوجيا وتحسينها.

8- الدراسة التطبيقية:

8-1- تحديد الأسهم عينة الدراسة وحساب متوسط العوائد وانحرافاتها المعيارية:

شملت الدراسة جميع أسهم الشركات المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية، للفترة الممتدة من 2023-1-1 وحتى 2024-12-31، إذ تم اعتماد الرموز الأساسية للأسهم بحسب ما هي مدرجة في السوق. بالاعتماد على سلسلة أسعار الإغلاق اليومية، تم حساب العوائد التاريخية من خلال الصيغة الآتية:

$$R = \frac{P_{t+1} - P_t}{P_t} \quad (5)$$

تتوضح النتائج من خلال الجدول الآتي:

الجدول (1): المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لعوائد الأسهم عينة الدراسة

السهم	متوسط العائد	الانحراف المعياري	السهم	متوسط العائد	الانحراف المعياري
ARBS	0.435%	2.313%	UIC	0.441%	4.552%
BASY	0.484%	2.846%	AROP	0.397%	2.455%
BBSF	0.107%	2.879%	NIC	0.708%	2.205%
BSO	0.271%	2.322%	ATI	-0.173%	2.318%
IBTF	0.321%	2.901%	SAIC	0.021%	0.323%
SIIB	0.067%	2.286%	SKIC	0.266%	1.894%
BBS	0.618%	2.083%	AHT	0.348%	5.544%
QNS	0.267%	2.352%	UG	0.000%	0.000%

0.000%	0.000%	NAM A	5.210%	0.580%	BOJ S
2.740%	0.032%	AVO C	1.563%	0.156%	SGB
1.946%	0.271%	ABC	2.076%	0.702%	SHR Q
1.091%	0.086%	SYTE L	2.717%	0.341%	FSB S
0.000%	0.000%	MTN	2.501%	0.387%	CHB
			3.919%	0.057%	BBS Y

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على البيانات المدرجة في موقع سوق دمشق للأوراق المالية.

يتضح من خلال الجدول السابق أن عوائد أسهم الشركات المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية منخفضة نسبياً، إذ حقق بنك الشرق العائد الأعلى بينها خلال فترة الدراسة، أما أسهم المتحدة للتأمين وشركة نماء و MTN كانت صفرية ولم يطرأ عليها أية تغير وذلك بسبب عدم تداولها بيعاً أو شراءً، ومن ثم فمن المفترض أنها غير جاذبة للمستثمر ولا ينصح بحيازتها، ولكن ولأغراض التأكد من كفاءة الخوارزميات المستخدمة، تم تضمين جميع الأسهم المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية.

8-2- استخدام خوارزمية أمثلة سرب الجسيمات (PSO) في اختيار الأسهم:

تم ضبط الخوارزمية لتبحث عن أفضل الحلول في فضاء مكون من 200 حل كحد أقصى، بسبب محدودية القدرة البرمجية للحاسب، كما تم ضبط عدد التكرارات لتكون 200 أيضاً، وتحديد عدد أفراد السرب ليساوي (40)، واستخدمت القيمة الشرطية المعرضة للخطر كمقياس لمخاطرة الأسهم عند مستوى ($\alpha=95\%$) كونها أكثر تناسباً مع طبيعة الخوارزمية من مقاييس التنشتت. تم في المرحلة التالية، حساب مواضع الجسيمات، وتكلفة انتقال كل منها، والمخرجات المبدئية، وسرعة الجسيمات في الانتقال عند تحسين الحلول، ومن ثم المواضع الجديدة. تتكرر الخطوات السابقة إلى حين الوصول إلى العدد المضبوط (40) المساوٍ لعدد أفراد السرب.

تم إعادة تشغيل الخوارزمية وتكرار جميع الخطوات السابقة لتغطي ثلاث حالات وفقاً للآتي:

8-2-1- الحالة (1): المستثمر المخاطر: في هذه الحالة يتم إعطاء الأولوية في البحث عن الحلول بحيث تعطي أكبر عائد ممكن بالنسبة للمستثمر، إذ يتم ترتيب الأهمية النسبية للاستثمارات بحسب العائد الأعلى، وتكون المخاطرة أقل أهمية، ذلك لأن المستثمر المخاطر يهتم بعنصر العائد، كانت النتائج كالآتي:

الجدول (2): الأسهم بحسب خوارزمية (PSO) الحالة (1)

الأهمية النسبية	متوسط العائد	السهم
3	0.618%	BBS
4	0.580%	BOJS
2	0.702%	SHRQ
1	0.708%	NIC

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج (MATLAB 2015a) يوضح الجدول (2) الأسهم الأربعة المرشحة للاستثمار في حالة المستثمر المخاطر، ومن ثم يمكن له أن يقوم بالتداول على سهم الشركة السورية الوطنية للتأمين كونه يحتل الأهمية النسبية الأعلى في حال كان المستثمر يحدب توجيه موارده المالية بما يحقق أعلى عائد ممكن، أما في حال رغبته بتنويع استثماراته يمكن أن يقوم بالتداول على سهم بنك الشرق، وسهم بنك بيبيلوس، وأخيراً سهم بنك الأردن سورية.

8-2-2- الحالة (2): المستثمر المتحفظ: في هذه الحالة يتم إعطاء الأولوية لعنصر المخاطرة في البحث عن الحلول بحيث تعطي الخوارزمية أدنى مخاطرة ممكنة بالنسبة للمستثمر، إذ يتم ترتيب الأهمية النسبية للاستثمارات بحسب المخاطرة الأدنى، ويكون العائد أقل أهمية، ذلك أن المستثمر المتحفظ يهتم بتخفيض المخاطرة قدر الإمكان، عُرضت النتائج في الجدول (3).

الجدول (3): الأسهم بحسب خوارزمية (PSO) الحالة (2)

الأهمية النسبية	المخاطرة (CVaR)	السهم
2	0.01%	BSO
3	0.24%	BBS
1	-0.03%	SAIC

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج (MATLAB 2015a) يوضح الجدول (3) الأسهم الثلاث المرشحة لاستثمار في حالة المستثمر المتحفظ، ومن ثم يمكن له أن يقوم بالتداول على سهم شركة سوليدارتي للتأمين كونه يحتل الأهمية النسبية الأعلى، ولكن في هذه الحالة سوف يكون العائد منخفضاً جداً، أما في حال رغبته بتنويع استثماراته يمكن أن يقوم بالتداول على سهم بنك بيمو، وسهم بنك بيبيلوس، إذ يرافقهما عائد مقبول بشكلٍ كبيرٍ عند مستوى مخاطرة منخفض جداً، لأن احتمال الخسارة عند مستوى (5%) مقاساً بالقيمة الشرطية المعرضة للخطر يكاد يكون شبه معدوم.

8-2-3- الحالة (3): المضارب: في هذه الحالة يتم إعطاء الأولوية للاستفادة من الفروقات بين أسعار الافتتاح والإغلاق خلال جلسة التداول، بحيث تعمل الخوارزمية على ترشيح الأسهم التي تحقق أكبر هامش سعري إيجابي ممكن بين سعر الافتتاح وسعر الإغلاق، إذ تم تمثالت مدخلات الخوارزمية بأسعار الأسهم بدلاً من العوائد والمخاطر، عرضت النتائج في الجدول (4).

الجدول (4): الأسهم بحسب خوارزمية (PSO) الحالة (3)

الأهمية النسبية	الهامش السعري	السهم
1	6862.15	SHRQ
2	5989.39	NIC
3	5712.41	ABC

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج (MATLAB 2015a) يُلاحظ من الجدول السابق أن سهم بنك الشرق يحقق الهامش الأعلى بين الأسهم المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية، ومن ثم فإن المضارب يفضل التداول عليه في المرتبة

الأولى، وفي حال أراد تحقيق أرباح من الفروقات بين سعري البيع والشراء، من الممكن أن يتداول أسهم الشركة السورية الوطنية للتأمين، وشركة إسمنت البادية.

8-3- استخدام خوارزمية NSGA-II في اختيار الأسهم:

قبل البدء بتشغيل خوارزمية NSGA-II يتوجب تحديد مجموعة من المدخلات التي ترتبط بطريقة بحث الخوارزمية عن الحلول الممكنة وكيفية فرزها وانتقاء أفضلها، إذ تم استخدام القيمة الشرطية المعرضة للخطر كمقياس للمخاطرة عند مستوى $(\alpha=95\%)$ ، كما تم تحديد حجم المجتمع ليكون (50) فرداً وعدد التكرارات عند (200) كما حُددت معاملات العبور والتطافر عند مستوياتها الافتراضية لتشغيل الخوارزميات الجينية، يتوضح ذلك من خلال الجدول الآتي:

الجدول (5) مدخلات خوارزمية NSGA-II

مقياس المخاطرة	CVaR ($\alpha=95\%$)
حجم المجتمع	50
التكرارات	200
معامل العبور	0.7
معامل التطافر	0.4

المصدر: من إعداد الباحث

تم إعادة تشغيل الخوارزمية وتكرار جميع الخطوات السابقة لتغطي ثلاث حالات وفقاً للآتي:
8-3-1- الحالة (1): المستثمر المخاطر: يهدف المستثمر المخاطر إلى تحقيق أقصى العوائد بغض النظر عن درجة المخاطرة المرافقة لها، ومن ثم تم ضبط الخوارزمية لتعطي أقصى عوائد ممكنة من خلال ترتيب الاستثمارات في الأسهم عينة الدراسة وفقاً للأعلى عائداً، كانت النتائج كالتالي:

الجدول (6): الأسهم بحسب خوارزمية (NSGA-II) الحالة (1)

الأهمية النسبية	CVaR	متوسط العائد	السهم
1	-0.670%	0.484%	BASY
2	0.000%	0.348%	AHT

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج (MATLAB 2015a) يوضح الجدول (6) السهمان المرشحان للاستثمار في حالة المستثمر المخاطر، وجدير ذكره أن خوارزمية () بطبيعتها تتضمن مراحل اصطفاء، تطافر، واستبدال، فهي تحتاج إلى عوامل ترشيح، ومن ثم لا يمكن استبعاد أهمية عنصر المخاطر المقاسة بالقيمة الشرطية المعرضة للخطر حتى في حالة المستثمر المضارب، وفي حال تم ذلك تدخل الخوارزمية في حلقة لا متناهية من البحث عن الحلول.

بنتيجة الجدول السابق، يمكن له أن يقوم بالتداول على سهم بنك الائتمان الأهلي كونه يحتل الأهمية النسبية الأعلى في حال كان المستثمر يحدب توجيه موارده المالية بما يحقق أعلى عائد ممكن مع مراعاة ان احتمال الهبوط في العائد المحقق هو (-0.670%)، كما يمكن للمستثمر أن يقوم بحيازة أسهم الشركة الأهلية للنقل كونها تحقق عائداً مرتفع نسبياً مقارنةً مع بقية الأسهم، كما أن احتمال الخسارة الشرطية هو (0.00%).

8-3-2- الحالة (2): المستثمر المتحفظ: تتوجه الخوارزمية إلى تقليل عنصر المخاطرة عند البحث عن الحلول في هذه الحالة، والهدف من ذلك انتقاء أدنى الاستثمارات مخاطرةً، إذ يتم ترتيب الأهمية النسبية للاستثمارات بحسب المخاطرة الأدنى، ويكون العائد أقل أهميةً، عُرضت النتائج في الجدول (6).

الجدول (7): الأسهم بحسب خوارزمية (NSGA-II) الحالة (2)

الأهمية النسبية	CVaR	متوسط العائد	السهم
2	-2.240%	0.321%	IBTF
1	-2.580%	0.067%	SIIB

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج (MATLAB 2015a) يتبين من الجدول (7) أن أفضل الأسهم المرشحة للاستثمار في حالة المستثمر المتحفظ هي بالدرجة الأولى هي؛ سهم بنك سورية الدولي الإسلامي عند عائد منخفض نسبياً مقداره

(0.067%) مترافق باحتمالية (5%) لهبوط العائد المتوقع بمقدار (-2.580%) وهو الأدنى بين الأسهم عينة الدراسة، ثم يليه سهم المصرف الدولي للتجارة والتمويل عند مستوى (-) 2.240% لانخفاض العائد المتوقع (0.321%)، والتنويه هنا إلى أن تفسير القيم الشرطية المعرضة للخطر يكون معاكساً للحالة الطبيعية.

8-3-3- الحالة (3): المضارب: إذ يهتم بتحقيق أكبر ربح ممكن من الفروقات بين أسعار الافتتاح والإغلاق خلال جلسة التداول، تم تشغيل الخوارزمية اعتماداً على أسعار الأسهم كمدخلات، والهدف النهائي هو اصطفاء، تطافر، واستبدال للوصول إلى الأسهم التي تحقق أكبر هامش سعري إيجابي ممكن بين سعر الافتتاح وسعر الإغلاق، نتوضح النتائج من خلال الجدول الآتي:

الجدول (8): الأسهم بحسب خوارزمية (NSGA-II) الحالة (3)

الأهمية النسبية	CVaR	الهامش السعري	السهم
2	0.280%	3029	BBS
1	0.750%	6862.15	SHRQ

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج (MATLAB 2015a) يتضح من خلال الجدول السابق أن الأسهم الأكثر ملائمة في حالة المضارب، هي سهم بنك الشرق، إذ يحقق فرق بين هامش البيع والشراء مقداره (6862.15) ليرة سورية، مع مراعاة أن نسبة عدم تحقيق الربح المعني هو (0.750%) مقاساً بالقيمة الشرطية المعرضة للخطر، وفي المرتبة الثانية يأتي سهم بنك البركة إذ يحقق هامش ربح مقداره (3029) مترافقة باحتمال انخفاض (0.280%) وهي نسب مقبولة جداً بالمقارنة مع الأسهم عينة الدراسة.

9-النتائج: يمكن تلخيص النتائج التي توصلت إليها الدراسة فيما يلي:

- انخفاض عوائد أسهم الشركات المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية نسبياً، إذ حقق بنك الشرق العائد الأعلى بينها خلال فترة الدراسة، ويعود السبب وراء ذلك إلى قيام مجلس الإدارة باقتراح توزيع أسهم مجانية على المساهمين بقيمة (20 مليار ليرة سورية) أي ما يشكل نسبة 400% من رأس المال، وكذلك بالنسبة إلى بنك البركة إذ تم زيادة رأس المال

مرتين ليصل إلى (120 مليار ليرة سورية) خلال الفترة المدروسة مما يترك تأثيره على عائد السهم، ومن ثم القرار الاستثماري، كما أنه يؤثر وبشكل واضح في نتائج الخوارزميات المستخدمة.

- يؤدي تطبيق خوارزميات أمثلة سرب الجسيمات، والخوارزمية الجينية لفرز الحلول غير المهيمنة على حالات متعددة، إذ تتناسب كل حالة بشكل أكثر واقعية مع أنماط المستثمرين والمشاركين في التداول ضمن سوق دمشق للأوراق المالية، يؤدي إلى نتائج ملائمة ومتوافقة مع رغبات وتوجهات المستثمر تجاه العوامل المؤثرة في القرارات الاستثمارية مثل العائد والمخاطرة والربح.

- تختلف نتائج تطبيق خوارزمية أمثلة سرب الجسيمات عن الخوارزمية الجينية لفرز الحلول بشكل واضح وفي جميع الحالات المدروسة كانت الأسهم الناتجة عنهما متباينة، مما يدل على اختلاف جذري في آلية البحث عن الحلول على الرغم من أن الخوارزميتين ينتميان إلى الفئة ذاتها، وتم تطبيقهما على ذات مفردات العينة.

- على الرغم من صعوبة تطبيق خوارزميتي أمثلة سرب الجسيمات، والخوارزمية التطورية لفرز الحلول غير المهيمنة من قبل المستثمر، إلا أنهما يقدمان حلاً واضحاً ويساعدان في اتخاذ قرارات استثمارية صائبة مع الأخذ بعين الاعتبار حالة السوق المالي والأهداف الاستثمارية.

- إن استخدام القيمة الشرطية المعرضة للخطر (CVAR) كمقياس للمخاطرة بدلاً من المقاييس التقليدية مثل التباين والانحراف المعياري يفضي إلى تقديرات دقيقة حول احتمال عدم تحقق العائد المعني، مما يوضح أفق المخاطرة بالنسبة للمستثمر ويقلل من حالة عدم التأكد والتكاليف البديلة المرتبطة بها.

- تدعم الخوارزميات التطورية (أمثلة سرب الجسيمات، الخوارزمية الجينية لفرز الحلول) عملية اتخاذ القرارات الاستثمارية وتسهم بشكل فعال في ترشيدها، كما أنها تعد ملائمة في حالة المستثمر المؤسساتي مثل مدراء الصناديق والمحافظ الاستثمارية.

10-التوصيات:

في ضوء النتائج التي توصلت إليها الدراسة، يتبين أن تطبيق الخوارزميات التطورية، تحديداً خوارزمية أمثلة سرب الجسيمات والخوارزمية التطورية لفرز الحلول غير المهيمنة، يوفر أدوات تحليلية فعالة تدعم عملية اتخاذ القرار الاستثماري ضمن سوق دمشق للأوراق المالية، لاسيما في بيئة تتسم بتقلبات عالية ومحدودية البيانات. وبناءً على ما سبق، تقدم الدراسة التوصيات التالية:

أولاً: توصيات للمستثمرين والباحثين:

- ضرورة اعتماد خوارزميات الذكاء الاصطناعي والتحسين المتعدد الأهداف كوسائل فعالة لتحليل مزيج العائد والمخاطرة بما يتوافق مع تفضيلات المستثمرين.
- استخدام القيمة الشرطية المعرضة للخطر (CVaR) كمقياس حديث للمخاطرة لتمكين تقديرات أكثر دقة وتحسين جودة التوقعات الاستثمارية.
- توخي الحذر عند تفسير أثر توزيعات الأرباح وزيادات رأس المال على العوائد، كونها تؤثر جوهرياً على مؤشرات الأداء ومخرجات النماذج الخوارزمية.
- تشجيع تطوير واجهات استخدام مبسطة للخوارزميات، تتيح للمستثمرين الأفراد الاستفادة منها دون الحاجة إلى معرفة تقنية متقدمة.

ثانياً: توصيات لصناع القرار والجهات الرقابية:

- العمل على توفير بيئة داعمة لتطبيق الخوارزميات الذكية من خلال تشريعات مرنة وقواعد بيانات مفتوحة وشفافة.
- تعزيز الشفافية بخصوص قرارات الشركات المرتبطة بالأرباح وزيادات رأس المال، عبر إصدار إرشادات واضحة تسهل على المستثمرين تحليل أثر هذه القرارات.
- إدراج مقاييس المخاطرة الحديثة ضمن التقارير الدورية للشركات، وفي مقدمتها (CVaR)، لتحسين جودة الإفصاح المالي.

- دعم بناء القدرات البشرية من خلال برامج تدريبية متخصصة في تطبيقات الذكاء الاصطناعي في الأسواق المالية، موجّهة لكل من الكوادر الرقابية والمستثمرين المؤسساتيين.

11- المراجع:

11-1- المراجع العربية:

- 1- كولي، محمد قاسم، السعدون، محمد فائز (2021) بعنوان "استخدام الخوارزميات العشوائية والعديدية لتداول الأسهم لقطاعي المصارف والخدمات في سوق العراق للأوراق المالية"، رسالة ماجستير في الإدارة والاقتصاد، جامعة القادسية، العراق.
- 2- كوجك، ورد، (2022) "أمثلة المحافظ الاستثمارية بين المدخلين التقليدي والسلوكي"، أطروحة دكتوراه منشورة، كلية الاقتصاد، جامعة حماه، سورية.

11-2- المراجع الأجنبية:

1. Allen, F., & Karjalainen, R. (1999). **Using genetic algorithms to find technical trading rules.** *Journal of financial Economics*, 51(2), 245-271.
2. Clerc, M. (2010). **Particle Swarm Optimization.** Germany: Wiley. P. 36.
3. D. E. Goldberg, (1989). **Genetic algorithms in search, optimization, and machine learning,** Addison-Wesley Longman Publishing Co., Inc., Boston, MA, USA. P. 22.
4. de Almeida, R. L., & Neves, R. F. (2022). **Stock market prediction and portfolio composition using a hybrid approach combined with self-adaptive evolutionary algorithm.** *Expert Systems with Applications*, 204, 117478.
5. Dreżewski, R., & Sepielak, J. (2008, March). **Evolutionary system for generating investment strategies.** In *Workshops on Applications of Evolutionary Computation* (pp. 83-92). Berlin, Heidelberg: Springer Berlin Heidelberg.
6. Holland, J. H. (1975). **Adaptation in natural and artificial systems,** University of Michigan. press. Ann Arbor.

7. Marini, F., & Walczak, B. (2015). **Particle swarm optimization (PSO). A tutorial**. *Chemometrics and Intelligent Laboratory Systems*, 149, 153-165. P. 159.
8. Sarich, M. D. (2001, April). **Using genetic algorithms to improve investment decision making**. In *SPE Asia Pacific Oil and Gas Conference and Exhibition* (pp. SPE-68725). SPE.
9. Tang, Kit-Sang, *et al.* (2012). **Genetic Algorithms: Concepts and Designs**. United Kingdom, Springer London. Pp. 28-44.
10. Trone, D. B., Allbright, W. R., & Taylor, P. R. (1996). **The management of investment decisions**. P. 73.
11. Virlics, A. (2013). **Investment decision making and risk**. *Procedia Economics and Finance*, 6, 169-177.

11-3- المواقع الإلكترونية:

1. موقع سوق دمشق للأوراق المالية [/http://www.dse.gov.sy](http://www.dse.gov.sy)

أثر الرافعة المالية في الربحية

دراسة تطبيقية على شركات الاتصالات الخاصة

المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية

آيه بعريني* أ. د. عدنان خضور** د. فراس الأشقر***

الملخص

تناول هذا البحث دراسة أثر الرافعة المالية في ربحية شركات الاتصالات المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية، انطلقت الدراسة من فرضية مفادها أن الرفع المالي يمكن أن يترك أثراً مباشراً على المؤشرات المالية التي تعكس ربحية الشركات، ولتحقيق هذا الهدف، تم الاعتماد على بيانات مالية منشورة رسمياً على موقع سوق دمشق للأوراق المالية، وشملت الفترة الزمنية من عام 2008 حتى عام 2024. وقد تم استخدام مؤشر "نسبة الديون إلى إجمالي الموجودات" كمقياس للرافعة المالية، باعتباره المتغير المستقل، فيما تم اعتماد مؤشرين للربحية وهما: معدل العائد على الأصول (ROA)، ومعدل العائد على حقوق الملكية (ROE). وقد تم إجراء دراسة وصفية للمتغيرات وتحليل البيانات باستخدام البرنامج الإحصائي SPSS-24، وتطبيق عدد من الأساليب الإحصائية أبرزها اختبار T للعينات المستقلة حيث أظهرت النتائج وجود اختلاف جوهري في نسبة الاعتماد على الديون بين الشركتين حيث أشارت النتائج أن شركة MTN تعتمد على الديون بشكل كبير مقارنة

أثر الرافعة المالية في الربحية

دراسة تطبيقية على شركات الاتصالات الخاصة المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية

بشركة Syriatel، أما بالنسبة لمعدل العائد على الأصول وجد فرق جوهري بين الشركتين مما يعكس تمايزاً واضحاً في كفاءة استغلال الأصول حيث أظهرت النتائج أن شركة Syriatel أفضل من حيث كفاءة استغلال أصولها، وفي المقابل أظهرت النتائج عدم وجود فرق معنوي بين الشركتين من حيث العائد على حقوق الملكية مما يشير إلى تقارب الأداء بين الشركتين من حيث تحقيق العائد على حقوق المساهمين على الرغم من تفاوت السياسات التمويلية، أما نتائج تحليل الانحدار الخطي البسيط لاختبار مدى وجود أثر دالّ إحصائياً بين المتغيرات. أظهرت النتائج وجود علاقة سلبية قوية ومعنوية إحصائياً بين مؤشر الرفع المالي ومعدل العائد على الأصول، مما يعني أن زيادة اعتماد إدارة الشركات على الديون تسهم في انخفاض الكفاءة في تحقيق الأرباح من أصولها. بالمقابل، لم تظهر النتائج وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين مؤشر الرفع المالي ومعدل العائد على حقوق الملكية قد يعزى ذلك إلى وجود عوامل إضافية قد لا تكون مرتبطة مباشرة بالديون، وكانت من أهم التوصيات ضرورة أن تعمل إدارة شركات الاتصالات المدرجة على التآني عند اتخاذ القرارات المتعلقة بالرفع المالي، مع الأخذ بالاعتبار تقييم مخاطر المديونية

الكلمات المفتاحية: الرافعة المالية، ربحية الشركات، شركات الاتصالات

* طالبة دراسات عليا (ماجستير) - قسم إدارة اعمال - كلية الاقتصاد - جامعة حمص - حمص - سورية

** أستاذ دكتور في قسم إدارة الأعمال - كلية الاقتصاد - جامعة حمص - حمص - سورية

*** دكتور في قسم إدارة الأعمال - كلية الاقتصاد - جامعة حمص - حمص - سورية

The Impact of Financial Leverage on Profitability

An Applied Study on Private Telecommunications Companies Listed on the Damascus Securities Exchange

Aya Baarini* Prof. Dr. Adnan Khaddour Dr. Firas Al-Ashqar*****

Abstract

This study examined the impact of financial leverage on the profitability of telecommunications companies listed on the Damascus Securities Exchange. The study was based on the hypothesis that financial leverage can have a direct impact on the financial indicators that reflect companies' profitability. To achieve this goal, financial data officially published on the Damascus Securities Exchange website was used, covering the period from 2008 to 2024. The "debt-to-total-assets ratio" was used as a measure of financial leverage, as the independent variable, while two profitability indicators were used to represent the dependent variables: return on assets (ROA) and return on equity (ROE). A descriptive study of the variables and data analysis was conducted using the SPSS-24 statistical program. Several statistical methods were applied, most notably the independent samples t-test. The results revealed a significant difference in the ratio of reliance on debt between the two companies. The results indicated that MTN relies more heavily on debt than Syriatel. Regarding the return on assets, a significant difference was found between the two companies,

reflecting a clear distinction in the efficiency of asset utilization. The results showed that Syriatel performs better in terms of the efficiency of its asset utilization. Conversely, the results showed no significant difference between the two companies in terms of return on equity, indicating similar performance between the two companies in terms of achieving return on equity, despite the differences in financing policies. The results of a simple linear regression analysis were used to test the extent of a statistically significant effect between the variables. The results revealed a strong and statistically significant negative relationship between the financial leverage index and the return on assets ratio, indicating that the increased reliance of corporate management on debt contributes to a decrease in the efficiency of generating profits from its assets. In contrast, the results did not show a statistically significant relationship between the financial leverage index and the return on equity rate. This may be due to the presence of additional factors that may not be directly related to debt. One of the most important recommendations was that the management of listed telecom companies should exercise caution when making decisions related to financial leverage, taking into account the assessment of debt

Keywords: Financial leverage, corporate profitability, telecom companies

*)Postgraduate student (Master's) - Department of Business Administration - Faculty of Economics - University of Homs - Homs - Syria

**)Professor in the Department of Business Administration - Faculty of Economics - University of Homs - Homs - Syria

***) Doctor of Business Administration - Department of Economics - University of Homs - Homs - Syria

المقدمة

تمارس شركات الاتصالات أنشطتها في بيئة أعمال لها سمات خاصة تنفرد بها ومن أهمها الرافعة المالية، أي مدى قدرتها على استخدام المديونية في هيكلها المالي، حيث يعد قرار الرفع المالي واحد من أهم القرارات التي تواجهها الشركات بسبب تأثيره على قيمتها وربحيته، فالاستثمار الناجح يعتمد على إيجاد التوليفة الأمثل بين الديون بما يحقق مزيجاً متجانساً من المصادر التمويلية، خاصة بأن توفير الأموال التي تحتاجها يكون لها درجة من التكلفة والمخاطرة تختلف من مصدر تمويلي إلى آخر، الأمر الذي يتطلب دراسة جيدة ومرتنة لاختيار التوليفة الأمثل من بين هذه المصادر بما يزيد من قدرتها على تعظيم أرباحها.

ومن أجل تقييم ربحية شركات الاتصالات السورية المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية ومدى اعتمادها على المديونية في هيكلها المالي ستتركز دراستنا على معرفة أثر الرفع المالي على ربحية شركات الاتصالات السورية MTN و Syriatel.

مشكلة الدراسة

تواجه الشركات في قطاع الاتصالات السورية تحديات كبيرة ومن أهم هذه التحديات هو إمكانية تحقيق التوازن الأمثل بين مصادرها التمويلية لتحقيق سيولة فعالة وربحية مستدامة، وفي ظل التغيرات الهيكلية المتسارعة التي يشهدها الاقتصاد السوري تبرز الحاجة إلى تقييم كفاءة قرارات الرفع المالي في الشركات العاملة في قطاع الاتصالات السورية وعلاقتها بتحقيق ربحيتها. وعليه تتمثل مشكلة البحث الرئيسي بـ:

ما أثر الرافعة المالية في ربحية شركات الاتصالات الخاصة المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية؟

تتفرع عنها الأسئلة الفرعية الآتية:

1- ما أثر نسبة الديون إلى إجمالي الموجودات في معدل العائد على الأصول؟

2- ما أثر نسبة الديون إلى إجمالي الموجودات في معدل العائد على حقوق الملكية؟

أهمية الدراسة

تكمن أهمية هذا البحث في

جانبه العلمي يساهم البحث في إثراء المعرفة حول العلاقة بين نسبة الديون والربحية في شركات الاتصالات المدرجة، مما يوفر مرجعاً علمياً لدراسات مستقبلية في القطاع نفسه أو قطاعات مشابهة.

جانبه التطبيقي إذ يُمكن أن تسهم نتائجه بشكل عملي في تحسين القرارات الإدارية والمالية لدى شركات الاتصالات المدرجة من خلال مساعدتها على معرفة أثر الرافعة المالية على ربحيتها، مما ينعكس إيجاباً على مؤشرات الأداء المالي، كالعائد على الأصول والعائد على حقوق الملكية.

أهداف البحث

- 1- التحقق من أثر نسبة الديون إلى إجمالي الموجودات في معدل العائد على الأصول لشركات الاتصالات المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية.
- 2- التحقق من أثر نسبة الديون إلى إجمالي الموجودات في معدل العائد على حقوق الملكية لشركات الاتصالات المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية.

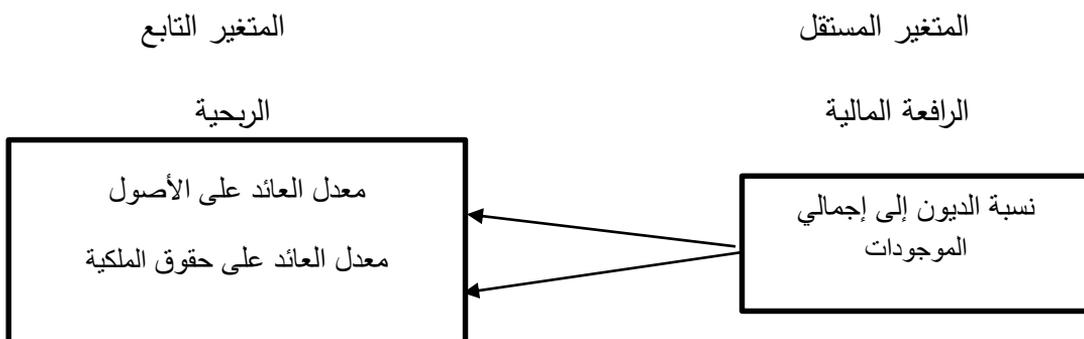
متغيرات البحث

تتمثل متغيرات البحث بـ

المتغير المستقل: الرافعة المالية تتمثل بنسبة الديون إلى إجمالي الموجودات

المتغير التابع: الأداء المالي تتمثل بـ (معدل العائد على الأصول، معدل العائد على حقوق الملكية)

نموذج البحث



فرضيات البحث

تتمثل الفرضية الرئيسية بـ

اختبار وجود أثر ذو دلالة إحصائية بين الرافعة المالية وربحية شركات الاتصالات المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية .

1- اختبار وجود أثر ذو دلالة إحصائية لنسبة الديون إلى إجمالي الموجودات في معدل العائد على الأصول في شركات الاتصالات المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية.

2- اختبار وجود أثر ذو دلالة إحصائية لنسبة الديون إلى إجمالي الموجودات في معدل العائد على حقوق الملكية في شركات الاتصالات المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية .

حدود البحث

الحدود المكانية: الجمهورية العربية السورية -شركات الاتصال السورية المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية

الحدود الزمانية: من 2008-2024

أثر الرافعة المالية في الربحية

دراسة تطبيقية على شركات الاتصالات الخاصة المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية

الحدود الموضوعية: يقتصر البحث على دراسة أثر الرافعة المالية على ربحية شركات الاتصالات المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية.

منهجية البحث.

تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي للإجابة على التساؤلات ووصف الظاهرة المدروسة حيث تم جمع البيانات الثانوية من خلال التقارير المالية المنشورة عبر موقع سوق دمشق للأوراق المالية وتم إجراء دراسة وصفية للبيانات وتحليلها باستخدام برنامج الإحصائي SPSS24.

الدراسات السابقة

شهد موضوع الرافعة المالية اهتماماً متزايداً في الأدبيات المحاسبية والمالية، لا سيما لما له من دور مباشر في تحسين الأداء المالي للشركات، من خلال تحقيق التوازن بين المصادر التمويلية. وفيما يلي عرض تفصيلي لأهم الدراسات السابقة المرتبطة بموضوع البحث الحالي.

1- دراسة (قاسم الدباس ، عامر الزعبي ، 2024) بعنوان أثر الرافعة المالية على ربحية الشركات الصناعية الأردنية المدرجة في بورصة عمان هدفت هذه الدراسة إلى معرفة الأثر الخاص بالرافعة المالية وقياس أثرها على ربحية الشركات المدرجة في بورصة عمان في القطاع الصناعي في الأردن البالغ عددها 52 شركة من عام 2015 لعام 2019 ، تم قياس الرافعة المالية ب(نسبة إجمالي الديون إلى إجمالي الأصول ،نسبة الديون إلى الديون طويلة الأجل وحقوق الملكية) وتم قياس الأداء المالي ب(العائد على الأصول ، العائد على حقوق الملكية)، وكان المنهج الوصفي الاستدلالي أساساً لإجراء الدراسة، وقد تم استخدام الانحدار المتعدد لاختبار فرضيات الدراسة من خلال برنامج SPSS ، وتوصلت الدراسة إلى وجود علاقة عكسية بين الرفع المالي ومعدل العائد على الأصول ،ووجود علاقة عكسية بين الرفع المالي ومعدل العائد على حقوق الملكية.

2- دراسة (ميرفت السمان، يونس التوبي، 2024) بعنوان تأثير الرفع المالي على معدلات الربحية للشركات العمانية المقيدة ببورصة مسقط، هدفت هذه الدراسة إلى إبراز أثر الرفع المالي على معدلات الربحية للشركات بالتطبيق على المنشآت الصناعية. وقد تكونت عينة الدراسة من 33 شركة صناعية من 2001 لعام 2011 وتكونت الدراسة من متغيرين، المتغير المستقل ويمثل الرافعة المالية وتم قياسها من خلال (نسبة الدين، ونسبة الدين إلى حقوق الملكية، ونسبة تغطية الفائدة)، في حين كان المتغير التابع هو الأداء المالي وتم قياسه من خلال مؤشر العائد على الأصول، واستخدمت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي، وتوصلت الدراسة أن هناك تأثير سالب ومعنوي للرفع المالي على كل من: معدل العائد على الأصول، ربحية السهم، معدل تغطية الفوائد، بمعنى كلما ارتفعت درجة الرفع المالي انخفض كل من: معدل العائد على الأصول، ربحية السهم، معدل تغطية الفوائد

3- دراسة (Richard Arhinful and Mehrshad Radmehr , 2023) بعنوان تأثير الرافعة المالية على الأداء المالي: أدلة من المؤسسات غير المالية المدرجة في بورصة طوكيو، سعت الدراسة إلى معرفة تأثير الرافعة المالية على أداء الشركات غير المالية المدرجة في بورصة طوكيو للأوراق المالية. جمعت الدراسة بيانات من 263 شركة في قطاعي السيارات والمنتجات الصناعية المدرجة في بورصة طوكيو للأوراق المالية بين عامي 2001 و 2021. تم قياس الرافعة المالية بمضاعف حقوق الملكية، نسبة تغطية الفائدة وتم قياس الأداء المالي بـ(معدل العائد على الأصول، معدل العائد على حقوق الملكية، نصيب السهم من الأرباح) وقد استخدمت طريقة العزوم المعممة (هي أسلوب احصائي متقدم يعتمد على استغلال العلاقات الإحصائية المتوقعة بين المتغيرات لتقدير المعاملات، ويستخدم عادة لمعالجة مشكلات الارتباط الذاتي وعدم تجانس التباين في بيانات البائل، مما يمنح تقديرات أكثر دقة) لتقدير تأثير الرافعة المالية على الأداء المالي نظراً لقدرتها على التغلب على مشكلتي الذاتية والارتباط الذاتي، ووجدت الدراسة أن مضاعف حقوق الملكية له تأثير إيجابي ودال إحصائياً على العائد على الأصول (ROA)، والعائد على حقوق الملكية (ROE)، والأرباح لكل سهم

(EPS). كشفت الدراسة أن نسبة تغطية الفائدة لها تأثير إيجابي ودال إحصائياً على كل من العائد على الأصول، والعائد على حقوق الملكية، وأرباح السهم الواحد.

4- دراسة (Umer Iqbal ، Muhammad Usman, 2018) بعنوان تأثير الرفع المالي على أداء الشركة، هدف هذا البحث إلى تحديد العلاقة بين الرافعة المالية وأداء شركات النسيج المركب في باكستان. اختيرت شركات النسيج المركب الباكستانية المدرجة في بورصة باكستان. تمّ قياس المتغير المستقل (نسبة الدين إلى حقوق الملكية، ونسبة الملاءة المالية، ونسبة الملكية)، وقياس المتغيرات التابعة (بالعائد على حقوق الملكية (ROE) والعائد على الأصول (ROA) ، جُمعت بيانات على مدى خمس سنوات من 2011 إلى 2015، واختيرت أفضل 16 شركة كعينة. باستخدام الإحصاءات الوصفية، وتحليل الارتباط، ونموذج الانحدار، لتحديد النتائج. أظهرت النتائج أن الرافعة المالية لها تأثير سلبي وهام على عائد حقوق الملكية للشركة، وأن الرافعة المالية لها تأثير إيجابي وهام على عائد الأصول للشركة.

تشابهت الدراسة الحالية مع أغلب الدراسات السابقة باعتماد المنهج الوصفي التحليلي واستخدام مؤشرات معدل العائد على الأصول ومعدل العائد على حقوق الملكية كمقياس للأداء المالي، إضافة إلى اعتمادها على مؤشر نسبة الدين (نسبة الديون إلى إجمالي الموجودات) لقياس الرافعة المالية ، بينما تختلف عن الدراسات السابقة من حيث الاطار الجغرافي الذي يقتصر في الدراسة الحالية على قطاع الاتصالات السورية المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية متمثلاً بشركة MTN و Syriatel، وهو قطاع خدمي استراتيجي لم يلقَ اهتماماً بحثياً كافياً في هذا السياق والفترة الزمنية الممتدة من 2008 ل 2024 واقتصار المتغير المستقل على نسبة الدين وذلك لكونها من أكثر المؤشرات شمولية وقدرة على عكس العبء الكلي للديون مقارنة بجميع الأصول ،مما يجعلها مؤشراً مباشراً وواضحاً لتقدير مستوى المخاطر المالية.

مصطلحات الدراسة

الرافعة المالية: هي تعبير يطلق على أي استخدام أو اقتراض للأدوات المالية مما ينتج عنه تعظيم العائد المحقق للشركة (الدباس، الزعبي، 2024)

الربحية: مدى نجاح الشركات في استغلال الموارد المتاحة واستخدام أصولها لتوليد الإيرادات وتحقيق أهدافها المالية بأقل تكلفة ممكنة، أي قدرتها على توليد الأرباح من عملياتها التشغيلية (Mafra et al., 2023)

الإطار النظري

أولاً: الرافعة المالية

لا يزال الرفع المالي، المعروف بأنه استخدام التمويل بالدين لتمويل عمليات الشركة ونموها، يحتل جانباً بالغ الأهمية في تمويل الشركات. ويمكن أن يُقدم الرفع المالي فوائد كبيرة، بما في ذلك المزايا الضريبية وإمكانية تعزيز عوائد حقوق الملكية. إلا أنه ينطوي أيضاً على مخاطر، إذ إن ارتفاع مستويات الدين قد يزيد من احتمالية التعرض لضائقة مالية، لا سيما خلال فترات الركود الاقتصادي. لذا، يُعد فهم تأثير الرفع المالي على أداء الشركات أمراً بالغ الأهمية، لا سيما في سياق الأسواق الناشئة، حيث لا تزال أسواق رأس المال في طور النمو (Mutumanikam et al, 2024)، ووردت العديد من التعاريف من قبل الباحثين فيما يخص الرفع المالي نظراً لأهمية هذا المفهوم نذكر منها:

عُرف الرفع المالي بأنه أي اقتراض أو استخدام لأدوات مالية ينتج عنه تضخيم أثر الأرباح أو الخسائر على المستثمر، وفي الغالب يستخدم لوصف نسب المديونية، فكلما زادت نسب المديونية زاد تأثير الرفع المالي على أرباح الشركة. (العامودي، 2024)

ويقصد بالرفع المالي هو اعتماد المنشأة على الاقتراض من المؤسسات المالية والمصرفية في سداد احتياجاتها المالية، وبالتالي تكون التكاليف الثابتة لديها في هذه الحالة هي الفوائد

المدينة أو المدفوعة، أما إذا كانت الشركة تطرح أسهماً ممتازة لسد هذه الاحتياجات فإن التكاليف الثابتة هنا هي أرباح الأسهم الممتازة التي ستقوم الشركة بدفعها إلى المساهمين الممتازين، وذلك لأن الأسهم الممتازة تتمتع بأرباح مضمونة ومحدد (سعود، 2018)

وعليه يمكن تعريف الرفع المالي بأنه عبارة عن مصادر التمويل المتعددة للشركة المتمثلة في الديون والأموال الخاصة والتي تعكس مدى قدرة إدارة الشركة على اتخاذ القرارات التمويلية الأفضل والتي تؤدي إلى تعظيم ربحيتها.

ثانياً: أهمية الرافعة المالية

تتبع أهمية الرفع المالي من خلال ما يقدمه لشركة من فوائد كثيرة، وتبرز أهميته من خلال ما يأتي (السمان، 2024)

- يعتبر الرفع المالي سلاح ذو حدين بمعنى أنه يمكن أن يؤدي الى تحقيق أفضل النتائج عندما تتصف العمليات التشغيلية والتمويلية بالكفاءة، وعندما تكون الظروف المحيطة بالشركة مناسبة، كما يمكن أن يؤدي استعماله الى نتائج عكسية إذا سارت الأمور على غير ما يرام.
- يعتبر الرفع المالي من العوامل المؤثرة على شكل وطبيعة الهيكل التمويلي داخل المشروع وقد ظهر ذلك من خلال طرح النظرية التقليدية في بداية الخمسينات من القرن الماضي، فوفقاً للنظرية التقليدية يمكن استخدام الاقتراض (الرفع المالي) بشكل معقول لزيادة القيمة السوقية.
- يحدد الرفع المالي كمية الاقتراض المعقولة ودرجة المخاطرة المرتبطة بزيادة حجم الديون من جهة والانتفاع من مزاياها من جهة أخرى ذلك لأن الخطر التمويلي سيزداد الى درجة يهدد وجود الشركة ومستقبلها في حالة زيادة الديون عن الحد المعقول.

ثالثاً: نسب الرافعة المالية

يمكن قياس نسبة الدين بمقدار اعتماد الشركة على مصادر التمويل الخارجية، حيث أنه كلما زادت نسبة الدين أدى ذلك إلى زيادة الرفع المالي، ومن العوامل التي تؤدي إلى زيادة نسبة الدين هو التمويل الخارجي. وهناك نوعان من مصادر التمويل الخارجية وهي القروض طويلة الأجل، والقروض قصيرة الأجل، ونظراً لأهمية الديون في حساب النسب المالية المتعلقة في المخاطر، فإن المحللين يستخدمون مجموعة من النسب لحساب مديونية الشركة (السمان وآخرون، 2024). ومن هذه النسب

- نسبة الديون إلى إجمالي الأصول

تقيس مدى اعتماد الشركة على الديون قصيرة وطويلة الأجل في تمويل أصولها وتحسب من خلال العلاقة الآتية (Anwar,2022)

$$\text{(نسبة الدين إلى الأصول = إجمالي الديون / إجمالي الأصول)}$$

- نسبة الديون طويلة الأجل إلى إجمالي الموجودات

تقيس مدى اعتماد الشركة على الديون طويلة الأجل مثل السندات والقروض طويلة الأجل ويمكن قياسها بالصيغة الآتية (Anwar,2022)

$$\text{(نسبة الديون طويلة الأجل إلى إجمالي الموجودات = نسبة الديون طويلة الأجل / مجموع الأصول)}$$

- نسبة الديون إلى حقوق الملكية

تستخدم هذه النسبة لقياس مدى اعتماد الشركة على التمويل الخارجي (الديون) مقارنةً باعتمادها على التمويل الداخلي (حقوق الملكية)، وتحسب من خلال العلاقة الآتية) (Šilhartová, 2022)

(نسبة الدين إلى حقوق الملكية = إجمالي الدين / إجمالي حقوق الملكية)

رابعاً: الربحية

تعد الربحية واحدة من أهم أهداف الإدارة المالية؛ حيث إن أحد أهداف الإدارة المالية هو تعظيم القيمة السوقية لثروة المالكين، ويتم ذلك من خلال تحقيق مستوى عالٍ من الربحية والتي بدورها ستعكس إيجاباً على تلك الثروة، فالشركة غير المربحة لا يمكنها البقاء، وعلى العكس من ذلك فإن الشركة ذات الربحية العالية لديها القدرة على مكافأة مالكيها بعائد كبير على استثماراتهم (ونوس، 2023)، فإن ربحية الشركة هو قياس ما تم تحقيقه من قبل الشركة والذي يظهر مدى كفاءتها في تحقيق أهدافها (شريف، 2024)، وتعددت التعاريف حول مفهوم الربحية من قبل الباحثين نظراً لأهميته في تسيير أعمال الشركات وضمن استمراريته، نذكر منها:

يقصد به مدى نجاح الشركات في استغلال الموارد المتاحة واستخدام أصولها لتوليد الإيرادات وتحقيق أهدافها المالية بأقل تكلفة ممكنة، أي قدرتها على توليد الأرباح من عملياتها التشغيلية (Mafra et al., 2023)

كما تم تعريف الربحية بأنها عبارة عن العلاقة بين الأرباح التي تحققها الشركات والاستثمارات التي ساهمت في تحقيق هذه الأرباح، وهي هدف للشركة وقياس للحكم على كفاءة إدارتها في استخدام الموارد (حبقي، 2023)

وعليه يمكن تعريف الربحية هي قدرة الشركة على تحقيق عائد على الاستثمار، أو توليد ربح، باستخدام رأس المال المستثمر، فهو بمثابة مقياس تستخدمه الشركات للتأكد من مدى جودة استخدامها لأصولها لتحقيق الأرباح وخلق القيمة.

خامساً: نسب الربحية

وتستخدم نسب الربحية لتقييم مدى كفاءة الشركة في استخدام أصولها لتوليد الأرباح. ومن بين النسب التي تدرج ضمن نسب الربحية:

- العائد على الأصول (ROA)

يقيس مدى كفاءة الشركة في إدارة استثماراتها في الأصول وما هو معدل العائد الإجمالي على جميع الموارد أو رأس المال المستخدم لخلق الربح ويتم حسابه من خلال المعادلة الآتية (Anscá، 2019)

(العائد على الأصول = صافي الربح/مجموع الموجودات)

- العائد على حقوق الملكية (ROE)

تقيس هذه النسبة كفاءة استخدام حقوق الملكية (قيمة الاسهم العادية والممتازة والأرباح المحتجزة) حيث تبين الربح الصافي الذي يحققه حملة الاسهم العادية والممتازة لقاء كل وحدة نقد يستثمرونها في المنظمة، فكلما زاد العائد على حقوق الملكية، زادت الأرباح الناتجة وتحسب من خلال المعادلة الآتية: (Anwar, 2022)

(العائد على حقوق الملكية = صافي الدخل/حقوق المساهمين)

- نسبة هامش الربح (مجل) profit margin ratio

تقيس هذه النسبة قدرة المنشأة على تحقيق أرباح من نشاطها الرئيسي، وتعتبر هذه النسبة مؤشر على كفاءة إدارة الشركة في تحقيق أرباح صافية من الإيرادات وتحسب من خلال المعادلة الآتية: (Anscá، 2019)

(نسبة هامش الربح = مجمل الربح / صافي المبيعات)

سادساً: الإطار العملي

1- نبذة على شركات الاتصالات المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية

- شركة سيريتل موبايل تيليكوم

هي شركة خاصة مشغلة للهاتف المحمول في سوريا تأسست عام 2000، وأصبحت من أكبر الشركات السورية في مجال الاتصالات، تقدم سيريتل خدمات الجيلين الثاني والثالث، وخدمات الإنترنت، وخدمات التجوال الدولي، وخدمات أخرى متنوعة ، لدى الشركة شبكة واسعة من المحطات الراديوية لتغطية جميع أنحاء سوريا، وتتعاقد مع مشغلين خليويين لتقديم خدمة التجوال الدولي ، تعتبر سيريتل شركة مواطنة جيدة، حيث تدعم المجتمع السوري وتساهم في النشاطات الاجتماعية المختلفة ، ويبلغ رأسمالها المُصرَّح به (بحسب بيانات سوق دمشق للأوراق المالية) 3.35مليار ليرة سورية.

- شركة MTN

تُعد شركة MTN سوريا إحدى الشركات الرائدة في مجال خدمات الاتصالات المحمولة وخدمات البيانات وحلول الأعمال المتكاملة. وقد بدأت عملها تحت اسم "أرييا" قبل أن تُصبح جزءاً من مجموعة MTN العالمية، وذلك إثر اندماج شركة "إنفستكوم" المالكة لأرييا مع مجموعة MTN ومقرها في جوهانسبورغ - جنوب أفريقيا، حيث أُطلق رسمياً اسم MTN في السوق السورية في عام 2007، إيذاناً بمرحلة جديدة في خدمات الاتصالات في البلاد. تقدم الشركة خدمات الجيل الثاني (2G) ، والجيل الثالث (3G) ، والجيل الرابع (4G)، كما تسعى لتطوير البنية الرقمية لتلبية متطلبات المشتركين في السوق السورية. وتلتزم الشركة بدورها في المسؤولية الاجتماعية من خلال تنفيذ برامج موجهة لدعم المجتمع السوري، إلى جانب تركيزها على تعزيز خدمات الاتصالات الرقمية ومواكبة التطورات

التكنولوجية في قطاع الاتصالات، ويبلغ رأسمالها المُصرَّح به (بحسب بيانات سوق دمشق للأوراق المالية) 1.5 مليار ليرة سورية.

2- أدوات التحليل الاحصائي

تم جمع البيانات السنوية من فترة 2008 ل 2024 لشركات الاتصالات المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية وقياس المتغير المستقل الرفع المالي بنسبة الديون إلى إجمالي الأصول ، وقياس المتغير التابع ربحية الشركات ب (معدل العائد على الأصول، معدل العائد على حقوق الملكية) ، تم استخدام برنامج spss24 لتحليل البيانات حيث تم أولاً عرض بياني لسلسلة المؤشرات خلال الفترة من 2008 ل 2024 والدراسة الوصفية لمتغيرات الدراسة واختبار T للعينات المستقلة، ثانياً : معامل الارتباط بيرسون لمعرفة مدى الارتباط بين المتغير المستقل والمتغيرات التابعة، ثالثاً : دراسة الانحدار الخطي البسيط

2-1 الدراسة الوصفية للمتغيرات

البيانات الكمية لمتغيرات الدراسة

العام	الشركة	نسبة الديون إلى إجمالي الموجودات	معدل العائد على الأصول	معدل العائد على حقوق الملكية
2008	Syriat el	41.71%	21.13%	37.28%
2009		40.37%	19.97%	34.58%
2010		39.81%	21.84%	36.28%
2011		43.82%	16.27%	28.95%
2012		47.61%	14.14%	26.98%
2013		48.09%	7.65%	14.74%
2014		49.53%	16.36%	32.41%
2015		40.13%	25.14%	41.95%
2016		48.56%	19.36%	37.64%
2017		40.15%	27.15%	45.36%
2018	28.95%	31.32%	44.08%	

أثر الرافعة المالية في الربحية

دراسة تطبيقية على شركات الاتصالات الخاصة المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية

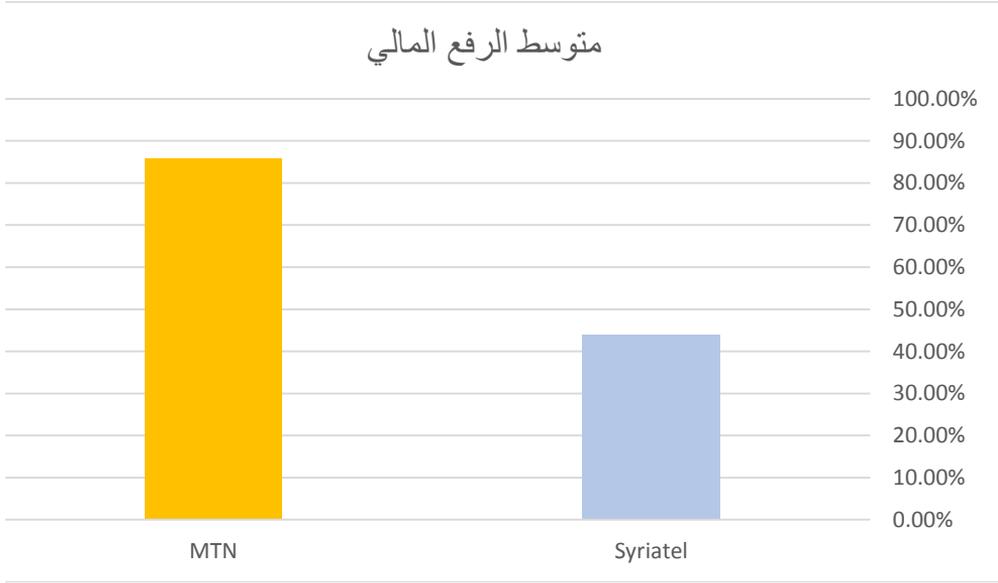
34.33%	24.52%	28.58%		2019
27.27%	21.07%	29.80%		2020
30.69%	12.90%	57.96%		2021
26.25%	11.60%	62.28%		2022
58.91%	30.22%	49.69%		2023
57.29%	32.21%	43.79%		2024
42.48%	15.11%	64.93%	MTN	2008
25.16%	8.04%	68.05%		2009
73.41%	14.54%	80.19%		2010
75.46%	13.88%	81.61%		2011
58.72%	5.70%	90.30%		2012
60.13%	4.75%	92.11%		2013
59.65%	4.13%	93.08%		2014
59.52%	3.52%	94.08%		2015
77.52%	5.51%	92.90%		2016
73.26%	4.23%	96.26%		2017
76.63%	5.63%	92.65%		2018
34.76%	1.50%	95.69%		2019
-119.02%	-1.30%	98.91%		2020
93.18%	13.05%	85.99%		2021
43.64%	7.22%	83.45%	2022	
51.97%	10.83%	79.17%	2023	
55.44%	16.47%	70.29%	2024	

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على البيانات السنوية المنشورة في سوق دمشق للأوراق المالية

2-1-1 الدراسة الوصفية للمتغير المستقل

تم قياس المتغير المستقل الرفع المالي بنسبة الديون إلى إجمالي الموجودات، ويمثل الشكل الآتي الرسم البياني لمتوسط الديون وفقاً لشركات الاتصالات المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية

الشكل رقم (1) العرض البياني لمتوسط الرفع المالي



المصدر: من إعداد الباحث

نلاحظ من الشكل 1 تعتمد شركة MTN بشكل كبير على تمويل اعمالها من خلال الديون، حيث بلغ متوسط نسبة الديون إلى إجمالي الأصول 85.86% خلال الفترة المدروسة من 2008-2024، مقابل 43.85 % من نسبة التمويل بالدين التي تعتمد عليه شركة Syriatel في تمويل أنشطتها.

حيث تظهر شركة الاتصال MTN سياسة تمويلية تعتمد فيها على الديون بشكل كبير مما يزيد من مخاطر التعثر المالي، بينما شركة Syriatel فتظهر سياسة تمويلية أكثر تحفظاً.

2-1-2 الدراسة الوصفية للمتغيرات التابعة

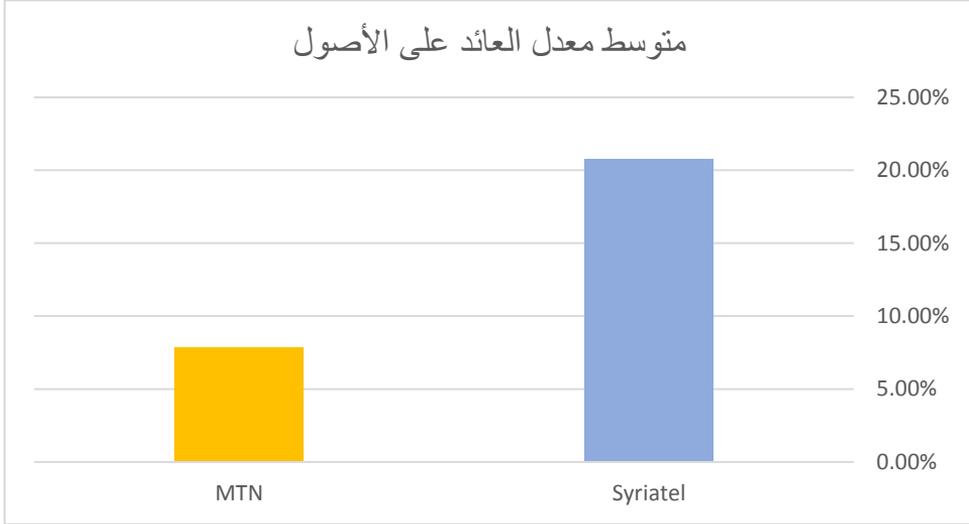
تتمثل المتغيرات التابعة ب(معدل العائد على الأصول، معدل العائد على حقوق الملكية) والتي استخدمت كمؤشرات للتعبير عن ربحية شركات الاتصالات المدرجة.

يبين الشكلين الآتين متوسط كل من المتغيرات التابعة وفقاً لشركات الاتصالات المدرجة

أثر الرافعة المالية في الربحية

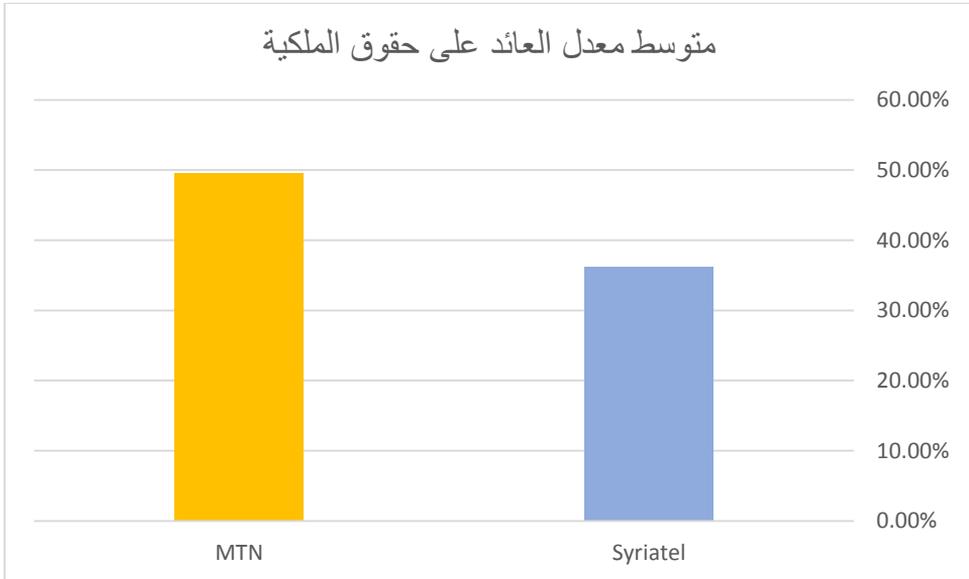
دراسة تطبيقية على شركات الاتصالات الخاصة المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية

الشكل 2 العرض البياني لمتوسط العائد على الأصول



المصدر : من إعداد الباحث

الشكل 3 العرض البياني لمتوسط العائد على حقوق الملكية



المصدر من إعداد الباحث

- العائد على الأصول

نلاحظ من الشكل رقم 2 أن شركة Syriatel حققت متوسط للعائد على الأصول بمعدل 20.76% وهو أعلى بكثير من شركة الاتصال MTN التي بلغ عائدها 7.81% ، يعكس ذلك كفاءة شركة Syriatel في استثمار أصولها لتوليد الإيرادات، بالمقابل قد يعزى ضعف شركة MTN في استثمار أصولها باعتمادها المكثف على الديون

- العائد على حقوق الملكية

نلاحظ من الشكل رقم 3 أن شركة الاتصال MTN حققت عائد أعلى على حقوق الملكية قدر ب 49.52% يعزى ذلك إلى اعتمادها الكبير على الديون، مقارنة مع شركة الاتصال Syriatel التي حققت عائد على حقوق الملكية قدر ب 36.18%

نستنتج من الرسوم البيانية 1 و 2 و 3

نلاحظ أن شركة الاتصال MTN اعتمدت بشكل كبير على الديون في هيكلها التمويلي، مما أدى إلى ارتفاع عائدها على حقوق الملكية وأثر سلباً على عائد على الأصول أما شركة الاتصال Syriatel اعتمدت سياسة تمويلية أكثر تحفظاً وأقل مخاطرة مما منحها كفاءة وفعالية في استغلال أصولها وتحقيق ربحية مستقرة نسبياً، على الرغم من أن العائد على حقوق الملكية كان لديها أقل من شركة الاتصال MTN. يعكس هذا الكلام تفاوتاً في السياسات التمويلية المتبعة لدى شركات الاتصالات المدرجة.

2-2 اختبار الفروق للعينات المستقلة

تمهيداً لاختبار الفرضيات، تم إجراء اختبار الفروق بين شركتي الاتصالات المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية، للتحقق مما إذا كانت الفروق بين متوسطات المتغيرات ذات دلالة إحصائية.

أثر الرافعة المالية في الربحية

دراسة تطبيقية على شركات الاتصالات الخاصة المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية

تم إجراء اختبار T لمقارنة الفروق بين شركاتي الاتصالات المدرجة في سوق دمشق في المتغيرات الثلاثة وكانت النتائج كالآتي

الجدول 2 اختبار T للعينات المستقلة

	T-value	P-value	الدلالة الإحصائية (0.05=α)
نسبة الديون إلى إجمالي الموجودات	-12.486	.000	نعم
معدل العائد على حقوق الملكية	-1.145	.267	لا
معدل العائد على الأصول	6.038	.000	نعم

المصدر: من مخرجات برنامج SPSS24

نلاحظ من الجدول وجود فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين شركة MTN و Syriatel في متغيري الرافعة المالية والعائد على الأصول، حيث كانت القيم الاحتمالية أقل من 0.05، مما يدل على اختلافات حقيقية في أساليب التمويل وكفاءة استخدام الأصول بين الشركتين . وفي المقابل لم تظهر النتائج وجود فرق معنوي في العائد على حقوق الملكية حيث كانت القيمة الاحتمالية أكبر من 0.05. مما يشير إلى أن العائد على حقوق الملكية لا يختلف جوهرياً بين الشركتين .

2-3 دراسة العلاقة الارتباطية بين المتغيرات

الجدول 3 مصفوفة الارتباط

		معدل العائد على الأصول	معدل العائد على حقوق الملكية
نسبة الديون إلى إجمالي الموجودات	Pearson Correlation	-.852**	.125
	Sig. (2-tailed)	.000	.483
	N	34	34

المصدر : من مخرجات برنامج SPSS24

نلاحظ من الجدول رقم 2 وجود علاقة سلبية قوية بين معدل العائد على الأصول ونسبة الديون إلى إجمالي الموجودات وهي ذات دلالة معنوية عند مستوى 0.00، بينما يوجد علاقة طردية ضعيفة بين معدل العائد على حقوق الملكية وبين نسبة الديون إلى إجمالي الموجودات وهي غير دالة إحصائياً عند مستوى 0.48

2-4 بناء معادلات الانحدار

لدراسة وجود علاقة بين نسبة الديون إلى إجمالي الموجودات وبين ربحية شركات الاتصالات المدرجة والتي تم قياسه عبر معدل العائد على الأصول ، معدل العائد على حقوق الملكية سيتم بناء نموذج انحدار بسيط وفقاً لطريقة المربعات الصغرى، لأنه لدينا متغير مستقل يتمثل بـ الرفع المالي، ومتغيرين تابعين هما معدل العائد على الأصول، ومعدل العائد على حقوق الملكية.

2-3-1 اختبار وجود أثر ذو دلالة إحصائية بين الديون إلى إجمالي الموجودات وبين معدل العائد على الأصول.

الجدول رقم 4 ملخص نموذج الانحدار الخطي البسيط

Model Summary ^b									
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	.852 ^a	.726	.718	4.783272	.726	84.864	1	32	.000
a. Predictors: (Constant), نسبة الديون الى اجمالي الموجودات									
b. Dependent Variable: معدل العائد على الأصول									

المصدر: من مخرجات برنامج SPSS24

تشير قيمة معامل التحديد $R^2 = 0.73$ أي أن 73% من التباين في معدل العائد على الأصول يمكن تفسيره من خلال التغير في نسبة الديون إلى إجمالي الموجودات، وبالنظر إلى مؤشر Adjusted R Square فيعبر عن معامل التحديد المصحح وهو يشير للقدرة التفسيرية للنموذج الذي سجل ما

أثر الرافعة المالية في الربحية

دراسة تطبيقية على شركات الاتصالات الخاصة المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية

يقارب 72% من تغيرات معدل العائد على الأصول التي تم تفسيرها من خلال المتغير المستقل. مما يدل على قدرة مؤشر الرفع المالي على تفسير تغيرات معدل العائد على الأصول

الجدول (5): تحليل التباين لاختبار معنوية النموذج

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1941.662	1	1941.662	84.864	.000 ^b
	Residual	732.150	32	22.880		
	Total	2673.812	33			
a. Dependent Variable: معدل العائد على الأصول						
b. Predictors: (Constant), نسبة الديون الى اجمالي الموجودات						

المصدر: من مخرجات SPSS24

تشير نتائج تحليل التباين إلى أن قيمة F بلغت 84.86 وهي دالة إحصائياً عند مستوى معنوية 0.00 مما يدل على أن النموذج التفسيري ككل معنوي، ويمكن الاعتماد عليه في تفسير العلاقة بين المتغيرين

الجدول (6): معاملات الانحدار الخطي البسيط

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	35.355	2.430		14.549	.000
	نسبة المديونية	-.326-	.035	-.852-	-9.212-	.000
a. Dependent Variable: معدل العائد على الأصول						

المصدر: من مخرجات برنامج SPSS24

تشير نتائج الجدول إلى أن معامل الانحدار غير المعياري (B) لنسبة الديون إلى إجمالي الموجودات بلغ -0.33، مما يعني أنه لكل وحدة زيادة في هذا المؤشر، ينقص معدل العائد على

الأصول بمقدار 0.33. كما أن قيمة (Sig. = 0.00) تؤكد وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين المتغيرين.

الاستنتاج من الفرضية الأولى:

بناءً على نتائج النماذج الثلاثة ملخص النموذج، ANOVA، ومعاملات الانحدار، يمكن قبول الفرضية الأولى والقول بوجود أثر معنوي سالب لمؤشر الرفع المالي على معدل العائد على الأصول في شركات الاتصالات المدرجة خلال الفترة (2008-2024). وعلى الرغم أن الأدبيات المالية الكلاسيكية تشير غالباً أن الاستدانة قد تحسن من العائد إذا كانت ضمن الحدود المثلى، بفضل المزايا الضريبية للديون، لكن في حالة شركات الاتصالات المدرجة خلال الفترة من 2008 -2024. كانت البيئة الاقتصادية استثنائية :

1- ارتفاع تكلفة الديون: أسعار الفوائد المرتفعة والعقوبات والأوضاع الاقتصادية غير المستقرة رفعت عبء خدمة الدين.

2- ضعف الإدارة المالية : التوسع بالديون لم يقابله إدارة كفاءة للأصول لتحقيق عوائد أعلى، حيث أظهرت بيانات الدراسة أن ارتفاع الديون ترافق مع انخفاض العائد على الأصول فمثلاً لدى شركة MTN بلغت المديونية 92% في 2018 مقابل 5.63% لمعدل العائد على الأصول ووصلت المديونية إلى 98.9% مقابل (1.30%) في عام 2020 ، أما بالنسبة لشركة Syriatel فكانت المديونية في عام 2022 سجلت 62% مقابل معدل عائد على الأصول بلغ 11.6% ، وهذا ما يبرر الأثر السلبي للمديونية.

2-3-2 اختبار وجود أثر ذو دلالة إحصائية بين الديون إلى إجمالي الموجودات وبين معدل العائد على حقوق الملكية

أثر الرافعة المالية في الربحية

دراسة تطبيقية على شركات الاتصالات الخاصة المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية

الجدول (7): ملخص نموذج الانحدار الخطي البسيط

Model Summary ^b									
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	.125 ^a	.016	-.015	34.399003	.016	.504	1	32	.483
a. Predictors: (Constant), نسبة المديونية									
b. Dependent Variable: معدل العائد على حقوق الملكية									

المصدر: من مخرجات برنامج SPSS24

تشير قيمة معامل التحديد $R^2 = 0.016$ أي أن 1.6% من التباين في معدل العائد على حقوق يمكن تفسيره من خلال التغير في نسبة الديون إلى إجمالي الموجودات، وبالنظر إلى مؤشر Adjusted R Square فيعبر عن معامل التحديد المصحح وهو يشير للقدرة التفسيرية للنموذج الذي سجل ما يقارب -1.5% من تغيرات معدل العائد على الأصول التي تم تفسيرها من خلال المتغير المستقل. مما يدل على عدم قدرة مؤشر الرفع المالي على تفسير تغيرات معدل العائد على حقوق الملكية.

الجدول (8): تحليل التباين لاختبار معنوية النموذج

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	596.451	1	596.451	.504	.483 ^b
	Residual	37865.324	32	1183.291		
	Total	38461.775	33			
a. Dependent Variable: معدل العائد على حقوق الملكية						
b. Predictors: (Constant), نسبة المديونية						

المصدر: من مخرجات برنامج SPSS24

تشير نتائج تحليل التباين إلى أن قيمة F بلغت 0.50 وهي غير دالة إحصائياً عند مستوى معنوية 0.48، ما يدل على أن النموذج غير مناسب لتفسير العلاقة بين المتغيرين، ولا يمكن الاعتماد عليه في هذا السياق التحليل.

الجدول (9): معاملات الانحدار الخطي البسيط

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	31.172	17.476		1.784	.084
	نسبة المديونية	.180	.254	.125	.710	.483

a. Dependent Variable: معدل العائد على حقوق الملكية

المصدر: مخرجات برنامج SPSS-24

تشير نتائج الجدول إلى أن قيمة Sig. لمعامل الانحدار البالغة 0.483 تفوق مستوى الدلالة المقبول (0.05)، وبالتالي فإن العلاقة غير معنوية إحصائياً، ولا يمكن الجزم بوجود تأثير ذي دلالة لمؤشر الرفع المالي على معدل العائد على حقوق الملكية.

الاستنتاج من الفرضية الثانية:

استناداً إلى نتائج النماذج الثلاث ملخص النموذج، ANOVA، ومعاملات الانحدار، يمكن رفض الفرضية الثانية، حيث لم تظهر نتائج التحليل وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين نسبة الديون إلى إجمالي الموجودات ومعدل العائد على حقوق الملكية لدى شركات الاتصال المدرجة خلال فترة الدراسة (2008-2024).

اختبار الفرضية الرئيسية

اختبار وجود أثر ذو دلالة إحصائية بين الرافعة المالية وربحية شركات الاتصالات المدرجة في سوق دمشق لأوراق المالية.

بناء على الفرضيات الفرعية التي نصت على وجود أثر سلبي بين نسبة الديون إلى إجمالي الموجودات وبين معدل العائد على الأصول، وعدم وجود أثر ذو دلالة إحصائية بين نسبة الديون

إلى إجمالي الموجودات وبين معدل العائد على حقوق الملكية ، وعليه تقبل الفرضية الرئيسية جزئياً.

• النتائج

من خلال تحليل البيانات المالية الخاصة بشركات الاتصالات المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية خلال الفترة 2008-2024، وبالاعتماد على النماذج الإحصائية باستخدام برنامج SPSS-24، تم التوصل إلى النتائج التالية:

1. وجود علاقة سلبية قوية ذات دلالة إحصائية بين نسبة الديون إلى إجمالي الأصول ومعدل العائد على الأصول (ROA) ، حيث بلغ معامل الارتباط (-0.85)، وتشير هذه العلاقة إلى أن زيادة الاعتماد على الديون تؤدي إلى انخفاض العائد المحقق من استغلال أصول الشركة.

2. عدم وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين نسبة الديون إلى إجمالي الأصول ومعدل العائد على حقوق الملكية (ROE) ، مما يدل على أن هذا المؤشر لا يتأثر بشكل مباشر بمؤشر الرفع المالي

• التوصيات

استناداً إلى النتائج المتوصل إليها، توصي الدراسة بعدد من التوصيات العملية التي يمكن أن تسهم في تعزيز الأداء المالي لشركات الاتصالات المدرجة

1. على إدارة شركات الاتصالات المدرجة التآني عند اتخاذ القرارات المتعلقة بالرفع المالي، مع الأخذ بالاعتبار تقييم مخاطر المديونية.

2. رفع كفاءة إدارة الرفع المالي من خلال بناء سياسة فعالة لإدارة الرفع المالي، تتضمن ضبط مستويات الديون وفق احتياجات أعمال الشركات ، بما يضمن تجنب الديون الزائدة غير المستغلة واستندت هذه التوصية مباشرة إلى البيانات المالية للشركات المدرجة التي أظهرت ارتفاعاً كبيراً في نسبة المديونية لدى (شركة Syriatel, MTN)، حيث ارتفعت معدلات

المديونية لدى شركة MTN إلى مستويات عالية دون أن يقابله ارتفاع مي معدلات العائد على الأصول فمثلاً في عام 2020 بلغت المديونية 98.8% ومعدل عائد على الأصول (1.30) ،وفي شركة Syriatel بلغت المديونية 62% في عام 2022 في حين أن معدل العائد على الأصول لم يتجاوز 11.6%. وهذا التباين الكبير بين مستويات الديون المرتفعة والعوائد المنخفضة على الأصول يدل على أن جزءاً كبيراً من هذه الديون لم يتم توظيفه بشكل فعال لتحقيق أرباح. مما يدعم التوصية بوجود ديون زائدة غير مستغلة بشكل فعال.

3. القيام بتحليل دوري للنسب المالية، بهدف مراجعة الأداء المالي بدقة وتحديد الانحرافات مبكراً، مع التركيز على المؤشرات ذات العلاقة بالربحية، كالربح الصافي، والعائد على الأصول، والعائد على حقوق الملكية.

المراجع

- 1- حبقزي، هند، 2023، أثر هيكل رأس المال على ربحية المصارف الخاصة التجارية المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية، مجلة جامعة حمص، المجلد 45، العدد 27، ص 85-106.
<https://journal.homs-univ.edu.sy/>
- 2- الدباس، قاسم، الزعبي، عامر، 2024، أثر الرافعة المالية على ربحية الشركات الصناعية الأردنية المدرجة في بورصة عمان، مجلة المنهل الاقتصادي، المجلد 7، العدد 1، ص 201-214،
<https://asjp.cerist.dz/en/article/247647/>
- 3- ساعود، علي، 2018، أثر الرافعة المالية على الربحية دراسة تطبيقية على الشركات غير المالية المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية، مجلة جامعة تشرين، المجلد 40، العدد 3، ص 265-280.
<https://journal.tishreen.edu.sy/>
- 4- السمان، ميرفت، التوي، يونس، 2024، تأثير الرفع المالي على معدلات الربحية للشركات العمانية المقيدة ببورصة مسقط، المجلة العلمية للبحوث والدراسات التجارية، المجلد 38 - العدد 3، ص 165-200
<https://sjrbs.journals.ekb.eg/>
- 5- الشريف، ياسمين. 2024. تأثير سياسة توزيع الأرباح في الأداء المالي (دراسة ميدانية على المصارف الخاصة المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية. مجلة جامعة حمص، المجلد 46، العدد 9، ص 11-52.
<https://journal.homs-univ.edu.sy/>
- 6- العامودي، مي، 2024، أثر الرفع المالي على ربحية البنوك السعودية: دراسة تطبيقية، مجلة الفكر المحاسبي، المجلد 28، العدد 3
<https://atasu.journals.ekb.eg/>
- 7- ونوس، حيدر، 2023، العوامل المؤثرة في ربحية شركات التأمين المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية (دراسة تطبيقية)، مجلة جامعة حمص، المجلد 45، العدد 12، ص 11-30
<https://journal.homs-univ.edu.sy/>
- 8- Anscá , C, Suyapto, K, et al - 2019, THE EFFECT OF CAPITAL STRUCTURE AND FINANCIAL STRUCTURE ON FIRM PERFORMANCE (An

- Empirical Study of the Financial Crisis 2008 and 2009 in Indonesia), *Journal Akuntansi dan Keuangan Indonesia*, Vol. 16, No. 2, 206–223 <https://scholarhub.ui.ac.id/jaki/>
- 9– Anwar, O. (2022). *ANALYSIS AND EVALUATION OF FINANCIAL PERFORMANCE OF STORA ENSO* , TALLINN UNIVERSITY OF TECHNOLOGY. Retrieved from <https://digikogu.taltech.ee/>
- 10– Arhinful ,R, Radmehr,M.2023. The effect of financial leverage on financial performance: evidence from non–financial institutions listed on the Tokyo stock market, *Journal of Capital Markets Studies*, Vol. 7 No. 1,p53–71 .
<https://www.emerald.com/>
- 11– Iqbal, Usman,M,2018, Impact of Financial Leverage on Firm Performance, *SEISENSE Journal of Management*, Vol. 1. Issue 2,p70–78, <https://journal.seisense.com/jom/index/>
- 12–Mafra, I, Junior, R. (2023). *The role of the Countries’ Institutional Quality on the relationship between Companies’ Environmental, Social, and Governance (ESG) and Financial Performance* .HALMSTAD UNIVERSITY , Sweden.
<https://hh.diva-portal.org/>
- 13–Mutumanikam ,P, Adelin ,D,2024, The Impact of Financial Leverage on Firm Performance in Emerging Markets: An

أثر الرافعة المالية في الربحية

دراسة تطبيقية على شركات الاتصالات الخاصة المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية

Empirical Analysis, *Dinasti Accounting REVIEW*, Vol. 2, No.

1 <https://dinastires.org/DAR/article/view/1037>

14-Šilhartová , Š -2022, *Evaluation of the Financial Health of the Selected International Company* , TECHNICAL UNIVERSITY OF LIBEREC
<https://theses.cz/id/6jli6y/?lang=cs>

التهديد النووي والردع الدفاعي: دراسة تحليلية لأثر البرنامج النووي الكوري الشمالي على سياسات التسلح اليابانية

Nuclear Threat and Defensive Deterrence: An Analytical Study of the Impact of North Korea's Nuclear Program on Japanese Armament Policies

إعداد الطالب: أحمد النجار

المشرف العلمي:

أ. د عفيف حيدر

المشرف المشارك:

د. ماهر اللوا

الملخص:

لقد أضحت كوريا الشمالية من الدول النووية ومازالت مستمرة بتطوير سلاحها النووي للدفاع عن نظامها السياسي والاقتصادي في بيئة إقليمية معقدة تتقاطع فيها المصالح الإقليمية والدولية. يستعرض البحث تطوّر البرنامج النووي الكوري الشمالي ودوافعه، ثم يركّز على

تأثير هذا التهديد على الأمن القومي الياباني. كما يُحلل التحوّلات في العقيدة الدفاعية اليابانية، والتحرّكات نحو امتلاك قدرات ردع أكثر فاعلية، مع الحفاظ على الالتزامات الدستورية والدولية. يتوصل البحث أن البرنامج النووي الكوري الشمالي كان دافعاً رئيسياً لتحول جذري في التفكير الأمني الياباني، من الدفاع السلبي إلى الردع الديناميكي والاستباقي. وقد دخلت مرحلة إعادة تقييم تدريجية لعقيدها الدفاعية بما يشمل تعزيز قدراتها الصاروخية وفتح نقاشات داخلية حول تطوير خيارات ردع أكثر تقدماً، مما دفع اليابان نحو تبني سياسات ذات نطاقات متعدّدة؛ كتعزيز تحالفاتها الأمنية لمواجهة التهديدات التي يمثّلها البرنامج النووي لكوريا الشمالية.

Abstract: North Korea has become a nuclear country and it still developing its nuclear weapons to defend its political and economical system in a complicated regional environment in which regional and international benefits meet . It begins with a theoretical framework on nuclear deterrence, explores the development and motivations of North Korea's nuclear ambitions, and then focuses on the implications of this threat for Japan's national security. The study examines shifts in Japan's defense doctrine and its moves toward acquiring more effective deterrent capabilities, while maintaining constitutional and international commitments. The research concludes that North Korea's nuclear program has been a key driver behind a fundamental shift in Japan's security thinking—from passive defense to dynamic and preemptive

deterrence. This includes enhancing missile defense systems and engaging in domestic debates about adopting more advanced deterrence capabilities, that lead to make Japan adopt multiple domains policies like strengthening its security alliances to confront the threats posed by the North Korean nuclear program.

الكلمات المفتاحية: التهديد النووي، الردع الدفاعي، كوريا الشمالية، البرنامج النووي، سياسات التسليح، اليابان.

المقدمة:

تعد كوريا الشمالية من الدول الآسيوية التي تسعى إلى تطوير قدراتها العسكرية النووية للحفاظ على أمنها القومي والدفاع عن نفسها وحماية مصالحها من التهديدات الخارجية، إلا أنّ استمرارها بتطوير سلاحها النووي شكل هاجساً أمنياً كبيراً لدى القوى الدولية وعلى رأسها اليابان التي تعد خصماً لكوريا الشمالية وذلك نظراً لاختلاف المصالح والأيدولوجيا. وتتعرض اليابان باستمرار للتهديد والابتزاز من قبل كوريا الشمالية عبر لغة التصعيد وزيادة عدد التجارب النووية والصاروخية، فضلاً عن قيامها بالعديد من الخروقات التي تسهم بشكل أو آخر إلى زيادة التوتر الأمني في منطقة شرق آسيا والمحيط الهادئ مما ينعكس سلباً على الأمن القومي لليابان.

يسعى هذا البحث إلى استكشاف العلاقة بين تطور البرنامج النووي الكوري الشمالي والتحول التدريجي في السياسة الدفاعية اليابانية، كما يسلط الضوء على الإطار النظري لمفهوم الردع، وتحليل السياقات السياسية والأمنية التي دفعت اليابان إلى تعزيز قدراتها الدفاعية، في ظل التهديد النووي الكوري.

أولاً: أهمية البحث:

الأهمية العلمية:

تتبع الأهمية العلمية للبحث من تناوله لموضوع معاصر يرتبط بالأمن الإقليمي والدولي، من خلال دراسة العلاقة بين التهديد النووي الكوري الشمالي والتحوّلات في سياسات التسلّح اليابانية، مما يساهم في إثراء الأدبيات الأكاديمية حول الردع والتسلّح والسياسات في شرق آسيا.

الأهمية العملية:

توفّر نتائج هذا البحث إطاراً تحليلياً لصنّاع القرار في فهم طبيعة التهديدات في شمال شرق آسيا، كما تقدّم توصيات عملية للدول المجاورة لليابان، ولمراكز الدراسات الأمنية، حول سيناريوهات الردع والتسلح في بيئة إقليمية غير مستقرة.

ثانياً: أهداف البحث: يسعى الباحث الى تحقيق الأهداف التالية:

1. بيان أثر البرنامج النووي الكوري الشمالي على الاستراتيجية الدفاعية اليابانية.
2. تفسير التغيرات والتطوّرات في العقيدة العسكرية اليابانية في ضوء التهديدات النووية.
3. دراسة أوجه الردع الياباني، التقليدي وغير التقليدي، في مواجهة خطر كوريا الشمالية.
4. استكشاف التفاعلات الإقليمية والدولية التي تحيط بالسياسات الدفاعية في شرق آسيا.

ثالثاً: مشكلة البحث:

تتمثّل مشكلة البحث في السؤال الجوهرى التالي:

كيف أثر التهديد النووي الكوري الشمالي على سياسات التسلح والدفاع الياباني؟

ويتفرّع عنها عدد من الإشكالات المتعلقة بتغيّر العقيدة الدفاعية، وتحوّل ميزان الردع في شرق آسيا، وتفاعل اليابان مع هذا التهديد ضمن التزاماتها الدستورية وما هي المتغيرات الإقليمية والدولية المؤثرة فيها.

رابعاً: أسئلة البحث:

1. ما طبيعة البرنامج النووي لكوريا الشمالية؟
2. ما هو مدى التهديد الذي يشكّله البرنامج النووي الكوري على الأمن الياباني؟
3. كيف استجابت اليابان لهذا التهديد على مستوى السياسات الدفاعية؟
4. إلى أي مدى يمكن اعتبار التغيرات في العقيدة العسكرية اليابانية تحولاً استراتيجياً؟

خامساً: فرضية البحث:

يفترض البحث أنّ التهديد النووي الكوري الشمالي أدى إلى تحولات جوهرية في سياسة التسلّح اليابانية، تمثّلت في الانتقال من الدفاع التقليدي إلى بناء قدرات ردع نشط متعددة المستويات، دون المساس الرسمي بالالتزامات الدستورية ودون اللجوء للخيار العسكري أو تصعيد الموقف بشكل يهدد أمن واستقرار المنطقة.

سادساً: منهج البحث:

يعتمد البحث على المنهج الوصفي التحليلي، من خلال تحليل الظاهرة النووية الكورية ومقارنتها بتطوّرات السياسة الدفاعية اليابانية وفهم سلوك الدول تجاه التهديدات الوجودية وربط ذلك بإطار نظرية الردع النووي، مع توظيف المنهج التاريخي لتتبع التسلسل الزمني وتطور الأحداث بين الدولتين.

سابعاً: إطار البحث:

- 1- الإطار الزمني: يغطي البحث الفترة من 2006 ؛ أول تجربة نووية كورية شمالية، حتى عام 2024.

2- الإطار المكاني: يركّز على اليابان وشبه الجزيرة الكورية، ضمن السياق الإقليمي لشرق آسيا.

3- الإطار الموضوعي: يقتصر على دراسة العلاقة بين البرنامج النووي الكوري وسياسة التسلح الياباني.

ثامناً: متغيرات البحث:

1- المتغير المستقل: البرنامج النووي الكوري الشمالي.

2- المتغير التابع: سياسات التسلح اليابانية (العقيدة العسكرية، الإنفاق الدفاعي، القدرات الصاروخية)

المبحث الأول: الإطار النظري والمفاهيمي:

ينطلق هذا المبحث من ضرورة تأصيل المفاهيم النظرية المرتبطة بالردع النووي وتحليل سلوك الدول في البيئة الأمنية المعقدة في ظلّ التهديد النووي المتنامي من كوريا الشمالية، وأسس الردع الدفاعي محوراً لتحليل التحوّلات التي طرأت على السياسات اليابانية، سنستعرض في هذا المبحث أبرز الأطر النظرية والمفاهيمية التي تساعد على تفسير ظاهرة التسلّح، وخصوصاً في السياق الياباني- الكوري الشمالي.

أولاً: نظرية الردع: المفهوم والابعاد:

تعد نظرية الردع إحدى أبرز النظريات في العلاقات الدولية، وتحديداً في مجال الدراسات الاستراتيجية، حيث تقوم على فرضية منع العدو من الإقدام على فعل عدائي من خلال التهديد برد فعل مؤلم. فالردع لا يصل إلى مستوى استخدام القوة وإنما يركز على أساس حشد عناصر القوة والتلويح أو التهديد بها، وقد أخذ الردع أهميته في إطار وجود السلاح النووي وهو ما يعرف بالردع النووي أو توازن الرعب النووي.⁽¹⁾

1- الأسس الفكرية لنظرية الردع:

تعتمد النظرية على عدد من الركائز الأساسية، أبرزها:
المصادقية في استخدام القوة، والإعلان المسبق للنية بالرد، والقدرة على إيقاع الضرر.
وتفرّق النظرية بين "الردع بالمعاقبة" و "الردع بالحرمان"، حيث يعني الأول تهديد العدو
بتكبّده خسائر جسيمة، بينما الثاني يعني منعه من تحقيق مكاسب من خلال سلوكه
العدواني.⁽²⁾

2- أشكال الردع: هناك ثلاثة أشكال رئيسية للردع:

- الردع النووي: الذي يعتمد على التهديد باستخدام السلاح النووي.
 - الردع التقليدي: باستخدام القوات العسكرية التقليدية.
 - الردع الشامل: الذي يجمع بين القوة العسكرية والاقتصادية والسياسية.
- ويلاحظ أنّ الردع النووي يظل الأبرز بسبب قوته التدميرية الرمزية والنفسية.⁽³⁾
- ### 3- شروط فعالية الردع:

لكي يكون الردع فعالاً، ينبغي أن يتوفر شرطاً المصادقية والقدرة على الرد، فإذا شك
الخصم في التهديد أو افتقد الطرف المهدد إلى الوسائل الكافية للرد، فإن الردع يفشل.

-
- 1- ساندي ادوارد، سياسة الولايات المتحدة الامريكية اتجاه البرنامج النووي لكوريا الشمالية من (1993-2016)، المركز الديمقراطي العربي 17 اب 2016، ص8.
 - 2- جاسم محمد ناصر، نظرية الردع في الفكر الاستراتيجي الحديث، مجلة دراسات إستراتيجية، العدد 21، 2006، ص89.
 - 3- أنور سليمان، استراتيجيات الردع في الامن القومي، منشورات جامعة نايف، 2013، ص122.

ويؤكّد عدد من المفكرين الاستراتيجيين أنّ الردع لا يقوم فقط على الوسائل العسكرية، بل
أيضاً على البعدين الإعلامي والنفسي.⁽¹⁾

ثانياً: الردع النووي: المفهوم والأهمية:

يُعد الردع النووي أحد أبرز تطبيقات نظرية الردع في العلاقات الدولية، ويقصد به منع العدو من شن هجوم نووي أو تقليدي عبر التهديد باستخدام السلاح النووي، بما يلحق به دماراً شاملاً. وقد برز هذا المفهوم بقوة خلال الحرب الباردة بين الولايات المتحدة والاتحاد السوفيتي، حيث قام ميزان الرعب النووي على مبدأ "التدمير المتبادل المؤكد".

1- خصائص الردع النووي: يتّصف الردع النووي بعدة خصائص تميزه عن الردع

التقليدي، منها:

- الطابع الكارثي للسلاح النووي، والذي يجعله أداة ردع أكثر فعالية من الأسلحة التقليدية.
- الثابت الاستراتيجي بين القوى النووية الكبرى، حيث يؤدي امتلاك كل طرف لقدرات تدميرية هائلة الى استقرار مؤقت قائم على الخوف المتبادل.
- الاستخدام الرمزي للسلاح النووي، حيث تُمارس قوة الردع دون اللجوء إلى الاستخدام الفعلي.

2- مستويات الردع النووي: يتحقّق الردع النووي على ثلاث مستويات رئيسية:

- الردع الاستراتيجي: بين القوى النووية الكبرى كوسيلة لمنع الحرب الشاملة.
- الردع الإقليمي: بين دول تملك قدرات نووية محدودة كالهند وباكستان.
- الردع ضد الفاعلين من غير الدول: مثل محاولات ردع الجماعات المسلحة من الحصول على أو استخدام السلاح النووي.⁽²⁾

3- شروط نجاح الردع النووي: لنجاح الردع النووي، يجب أن يتوفر شرطان أساسيان:

- امتلاك القدرة النووية المؤكدة، أي وجود ترسانة فعالة ومجرية.
- المصداقية السياسية في استخدام السلاح النووي عند الضرورة.

كما أنّ الردع لا يقتصر على الأسلحة وحدها، بل يشمل بنية القيادة والسيطرة، والقدرة على اتخاذ قرار الرد دون تردد.⁽³⁾

1- الأسلحة النووية الاستراتيجية:

وهي ذات رؤوس نووية متعددة وذات مدى بعيد عابر للقارات يتوقف على الردع، فقد

1- إسماعيل صبري مقلد، الاستراتيجية والسياسة الدولية، دار المستقبل العربي، 2000، ص211.

2- وليد خالد، السلاح النووي في السياسة الدولية، دار الفكر العربي، 2016، ص199.

3- إسماعيل صبري مقلد، مصدر سابق، ص219.

أدت هذه الأسلحة إلى تأكيد الردع على حساب الدفاع نظراً لأنها قد تلحق ضرراً بالغاً بالعدو ولكنها لا تستطيع منع عدو محتمل من إيقاع تكاليف باهظة في الرد؛ أي أنها تنطوي على قدرة هجومية بالغة ولكن قدرتها الدفاعية ضئيلة.⁽¹⁾
ثالثاً: الردع الدفاعي الياباني: الخلفية والمفهوم:

تبنت اليابان مفهوم الردع الدفاعي كجزء من استراتيجيتها الأمنية بعد الحرب العالمية الثانية، معتمدة على المادة التاسعة من الدستور الياباني التي تحظر استخدام القوة العسكرية كوسيلة لحل النزاعات الدولية. غير أن التغييرات الجيوسياسية، لا سيما تصاعد التهديدات في منطقة شرق آسيا، دفعت اليابان الي تطوير سياسة ردع دفاعي نشط، يُركّز على القدرات الدفاعية دون امتلاك أسلحة هجومية كالصواريخ الباليستية بعيدة المدى.

1- عناصر الردع الدفاعي الياباني: يتكون الردع الدفاعي الياباني من ثلاثة عناصر أساسية:

- تحالف أمني مع الولايات المتحدة، يوَقّر "مظلة نووية" لردع أي هجوم خارجي.
- قوة دفاع ذاتي متطورة تركز على الدفاع الجوي والبحري والصاروخي.

- استثمارات كبيرة في أنظمة الإنذار المبكر والتكنولوجيا السيبرانية.
 - ويعتمد الردع الياباني على إبراز قدرة الدولة على تحمل الهجوم الأول ثم الردّ بفعالية عبر الوسائل الدفاعية التقليدية.⁽²⁾
 - 2- التحوّل في الاستراتيجية الدفاعية: يقوم الدفاع الوطني الياباني على دعامتين هما:
 - قوات الدفاع الذاتي.
 - نظام الأمن الجماعي مع الولايات المتحدة الأمريكية.
 - وبعد نهاية الحرب الباردة اجتمعت عوامل ومتغيرات كثيرة على المستوى الدولي والإقليمي كانت وراء قيام اليابان بمراجعة سياساتها الأمنية واتخاذ مواقف أكثر إيجابية في مجال الدفاع أهمها:⁽³⁾
 - انتهاء الحرب الباردة وانهايار الاتحاد السوفياتي.
 - تصاعد التوتر في شبه الجزيرة الكورية.
 - تزايد الشكوك حول البرنامج النووي والصاروخي لكوريا الشمالية.
 - تصاعد الجدل الداخلي حول مستقبل القواعد العسكرية الأمريكية.
-
- 1- ساندي ادوارد، سياسة الولايات المتحدة الامريكية اتجاه البرنامج النووي لكوريا الشمالية من (1993-2016)، المركز الديمقراطي العربي 17 اب 2016، ص 11.
- 2- Christopher W. Hughes, Japan's Remilitarisation, Routledge, 2009, p.76.
- 3- نسيمه طويل، المثلثاتية الاستراتيجية في منطقة شمال شرق آسيا، دراسة لمرحلة ما بعد الحرب الباردة، المركز الديمقراطي العربي، برلين، 2017 - ص181
- 1- التحديات التي تواجه الردع الدفاعي الياباني: رغم تطوّره: يواجه الردع الياباني عدداً من التحديات أبرزها:
- قيود دستورية داخلية تحدّ من امتلاك قدرات هجومية.

- الاعتماد على الحماية الأمريكية، مما قد يضعف الاستقلال الاستراتيجي.
- تسارع التسلح الصيني والنووي الكوري الشمالي، ما يخلّ بتوازن الردع التقليدي.

2- أولويات السياسة الأمنية اليابانية في منطقة شمال شرق آسيا:

- استمرارية دعم العلاقات الأمنية مع الولايات المتحدة الأمريكية في إطار اتفاقية الأمن المتبادلة عام 1951، الاتفاقية الأمنية الموقعة في عام 1996.
- السعي لجعل شبه الجزيرة الكورية خالية من الأسلحة بأمل نزع القدرات النووية لكوريا الشمالية.

رابعاً: المظلة النووية الأمريكية: المفهوم والنشأة:

تُعد المظلة النووية الأمريكية إحدى ركائز استراتيجية الردع في السياسة الخارجية الأمريكية، حيث تلتزم الولايات المتحدة بحماية حلفائها من الهجمات النووية عبر تهديد الخصم باستخدام السلاح النووي دفاعاً عن هؤلاء الحلفاء. وقد نشأ هذا المفهوم خلال الحرب الباردة، وتكرّس رسمياً في إطار حلف شمال الأطلسي (الناتو)، ثم تمّ توسيعه ليشمل دولاً حليفة في آسيا مثل اليابان وكوريا الجنوبية.⁽¹⁾

1- الأبعاد الاستراتيجية للمظلة النووية:

تُوظف المظلة النووية الأمريكية في إطار استراتيجية الردع الممتد (Deterrence Extended)، أي ردع التهديدات ضد الحلفاء كما لو كانت تهديداً مباشراً ضد الولايات المتحدة نفسها. وتمنح هذه الاستراتيجية الحلفاء شعوراً بالأمان يمنعه من السعي لتطوير برامج نووية خاصة بهم، وبالتالي تسهم في الحد من الانتشار النووي.⁽²⁾

تلعب المظلة النووية دوراً محورياً في شرق آسيا، لاسيّما في حماية اليابان وكوريا الجنوبية من التهديدات النووية الكورية الشمالية. وقد كرّرت واشنطن التزامها باستخدام "كامل قدراتها

العسكرية، بما في ذلك النووية"، لضمان أمن حلفائها. ونتيجة لذلك، امتنعت اليابان عن امتلاك سلاح نووي، رغم قدرتها التقنية على تصنيعه، معتمدةً على المظلة الأمريكية كركيزة لردع الخصوم.⁽³⁾

1- نسيمه طويل، مصدر سابق ، ص 182 .

2- أشرف محمد كمال، مخاطر الانتشار النووي في الشرق الأوسط، مجلة السياسة الدولية، العدد (198)، 2014، ص112.

3- محمد عبد السلام، العلاقات اليابانية-الأمريكية: التحول الاستراتيجي، مجلة السياسة الدولية، العدد 215، 2019، ص72.

2- المظلة النووية في شرق آسيا: تحديات واستمرارية المظلة النووية: رغم أهميتها، تواجه المظلة النووية الأمريكية عدة تحديات، منها:

- تزايد الشكوك لدى بعض الحلفاء بشأن مدى التزام واشنطن الفعلي بالدفاع النووي عنهم، خصوصاً مع التوترات الداخلية الأمريكية أو تغيير الإدارات.
- تطوّر الدفاعات الجوية والصاروخية في الدول النووية المنافسة مثل روسيا والصين، مما قد يحدّ من فعالية الردع النووي.
- النزعة الاستقلالية لدى بعض الحلفاء، مثل الأصوات في كوريا الجنوبية الداعية لتطوير سلاح نووي محلي.⁽¹⁾

3- مستقبل المظلة النووية:

يتوقع أن تستمر المظلة النووية الأمريكية كعنصر رئيسي في النظام الأمني العالمي، لكن مع تطورات تكنولوجية جديدة؛ مثل الأسلحة الفرط صوتية والذكاء الاصطناعي، قد تحتاج هذه الاستراتيجية إلى إعادة صياغة لضمان فعاليتها. كما يُرجح أن تتوسّع لتشمل ضمانات غير نووية؛ مثل الدفاعات السيبرانية والقدرات الفضائية.

المبحث الثاني: البرنامج النووي لكوريا الشمالية - الخلفية والدوافع:

يعتبر البرنامج النووي الكوري الشمالي من أبرز التحديات الأمنية التي تؤثر على الاستقرار في منطقة شرق آسيا، وهو في قلب التحولات الاستراتيجية في السياسات الدفاعية لدور الجوار، وعلى رأسها اليابان. نشأ البرنامج النووي في سياق سياسي ودولي معقد ورافقه سلوك دبلوماسي وعسكري تصعيدي، مما دفع العديد من الدول بما فيها اليابان إلى إعادة النظر في مفاهيم الأمن القومي وأساليب الردع التقليدي.

أولاً- النشأة والتطور التاريخي للبرنامج النووي الكوري الشمالي:**1- النشأة: الجذور الأولى للبرنامج النووي**

2- بدأت كوريا الشمالية خطواتها الأولى نحو البرنامج النووي في الخمسينات بدعم من الاتحاد السوفييتي، حيث ساعدتها موسكو في بناء مفاعل نووي بحثي في يونغبيون عام 1965، وتدريب كوادر علمية في المجال النووي. لم يكن الهدف المعلن عسكرياً حينها. بل كان لأغراض سلمية وبحثية.⁽²⁾

1- Toby Dalton & Ain Han, Electing to Go Nuclear: South Korea's Nuclear Hedging, Carnegie Endowment for International Peace, 2021, p.6.

2- Oberdorfer, Don and Carlin, Robert. The Two Koreas: A Contemporary History, Basic Books, 2014. P. 256

3- التحوّل إلى الطموح العسكري:

وفي عام 1974، عملت كوريا الشمالية على تطوير المفاعل النووي وبدأت التركيز على استكمال استخدامات الطاقة الذرية للأغراض العسكرية بدعم من الصين والاتحاد

التهديد النووي والردع الدفاعي: دراسة تحليلية لأثر البرنامج النووي الكوري الشمالي على سياسات التسلح اليابانية

السوفيتي، ومع بداية الثمانيات بدأت بإجراء التجارب العلمية لإنتاج اليورانيوم المصنَّع، مما أثار قلق المجتمع الدولي وأدى إلى أول أزمة نووية عام 1993 بعد انسحابها المؤقت من معاهدة عدم الانتشار النووي.⁽¹⁾

4- التجارب النووية وتحدي المجتمع الدولي:

أثارت هذه التجارب تحولات استراتيجية إقليمية ودولية، خصوصاً في سياسات اليابان وكوريا الجنوبية والولايات المتحدة. مما جعلها قوة نووية فعلية رغم العقوبات الدولية.⁽²⁾

جدول رقم (1) التجارب النووية والصاروخية الكورية الشمالية (2006-2022):

أول تجربة نووية تحت الأرض	2006
تجربة نووية ثانية وصواريخ طويلة المدى	2009
تجربة نووية ثالثة	2013
تجربتان نوويتان وصواريخ متوسطة المدى	2016
تجربة قنبلة هيدروجينية + صواريخ عابرة للقارات	2017
اختبارات متكررة لصواريخ بالستية وفرط صوتية	2022

المصدر: ياسمين إسماعيل صالح، أزمة الصواريخ البالستية لكوريا الشمالية وتداعياتها الإقليمية والدولية، جامعة بني سويف، 2023.

4- المسارات التفاوضية وال فشل المتكرر:

منذ عام 2003، شاركت كوريا الشمالية في مفاوضات سداسية ضمّت الولايات المتحدة، الصين، روسيا، اليابان، وكوريا الجنوبية. لكنّها انسحبت منها عام 2009. لاحقاً، شهدت العلاقات الكورية - الأمريكية محاولات دبلوماسية، أبرزها قمم سنغافورة (2018) وهانوي (2019)، لكنّها لم تسفر عن اتفاق نزع سلاح حقيقي، نتيجة الخلاف حول تسلسل خطوات التفكيك ورفع العقوبات.⁽³⁾

ثانياً: الدوافع الاستراتيجية لتطوير البرنامج النووي الكوري:

بعد فقدانها أبرز حلفائها وهو الاتحاد السوفييتي، وتعمق هذا الدافع لحماية نفسها بعد تصنيف الرئيس الأمريكي الأسبق جورج بوش الابن كوريا الشمالية ضمن محور

- 1- إسماعيل خليل دياب، البرنامج النووي لكوريا الشمالية وانعكاساته على السياسة الخارجية اليابانية، مجلة دراسات دولية، العدد (91)، 2022، كلية القانون والعلوم السياسية جامعة ديالي، ص 362.
 - 2- ياسمين أحمد صالح، أزمة الصواريخ الباليستية لكوريا الشمالية وتداعياتها الدولية والإقليمية. مجلة الدراسات السياسية والاقتصادية، كلية السياسة والاقتصاد، جامعة بني سويف، تشرين الأول 2023. ص 46.
 - 3- زياد غطاس حجازين، العقوبات الاقتصادية كإحدى أدوات السياسة الخارجية الأمريكية، دراسة مقارنة (إيران- كوريا الشمالية)، المركز الديمقراطي العربي للدراسات الاستراتيجية، برلين آذار 2021. ص 129.
- 1- الدافع الأمني - الردع ضد التهديدات الخارجية:

بعد تصنيف الرئيس الأمريكي جورج بوش الأبْن كوريا الشمالية ضمن محور الشر عام 2002، فضلاً عن وجود معاهدة أمنية بين الولايات المتحدة الأمريكية وكوريا الجنوبية. وقد تعزز هذا الشعور بعد غزو العراق 2003 حيث اعتبرت القيادة الكورية أنّ الدول التي لا تملك سلاحاً نووياً معرضة للسقوط.⁽¹⁾

- 2- مواجهة التحالفات الإقليمية المعادية:
ترى كوريا الشمالية نفسها محاصرة بتحالفات عسكرية قوية تقودها الولايات المتحدة، تشمل كوريا الجنوبية، اليابان، وقواعد أمريكية. ومن ثم فإنّ تطوير السلاح النووي يمثل وسيلة لتوازن القوى مع هذه التحالفات وردعها من القيام بعمل عسكري مفاجئ.
- 3- الدافع المعنوي: تعد مسألة الحصول على مكانة دولية أو إقليمية واحدة من أهم الدوافع الخاصة بحياسة الأسلحة النووية، فالسعي لحيازة تلك الأسلحة غالباً ما يرجع إلى رغبة الدولة في الاحتفاظ بمكانة دولية أو إقليمية تتمكّن من خلالها تحقيق أهدافها السياسية والاقتصادية والعسكرية. وفي الوقت الذي تسعى فيه كوريا

الشمالية للتغلب على الصعوبات الاقتصادية في البلاد وتعزيز الوحدة الداخلية محلياً، فهي ترغب في تحقيق مكانة إقليمية. (2)

4- أداة تفاوضية للحصول على المساعدات:

في عدة محطات تاريخية استخدمت كوريا الشمالية برنامجها النووي كورقة للمساومة، حيث وافقت على تجميده أو تفكيك جزء منه مقابل الحصول على مساعدات اقتصادية أو وقود أو تطبيع علاقات، هذا السلوك يظهر كيف أن البرنامج النووي ليس مجرد أداة عسكرية، بل أداة سياسية واقتصادية مرنة.

ثالثاً- الاستراتيجية النووية لكوريا الشمالية:

1- مفهوم الاستراتيجية النووية الكورية:

تعتمد الاستراتيجية النووية الكورية الشمالية على مبدأ الردع المتدرج، وتجمع بين الردع الدفاعي والتهديد بالتصعيد النووي، في حال تعرض النظام لأي تهديد وجودي، كما قامت كوريا الشمالية بتطوير كبير في أنظمة الصواريخ الباليستية والتي يعتقد انها قادرة على حمل أسلحة نووية وعلى قطع مسافات كبيرة تغطي المسافة من كوريا الجنوبية الى اليابان حتى بعض مناطق الولايات المتحدة(3)

1- يونس مؤيد يونس، أثر القدرات النووية على التوازن الاستراتيجي في شرق آسيا: كوريا الشمالية أنموذجاً، كلية العلوم السياسية، جامعة الموصل 2018، ص 114.

2- إسماعيل دياب خليل، البرنامج النووي لكوريا الشمالية وانعكاساته على السياسة الخارجية اليابانية، مجلة الدراسات الدولية، العدد 91، 2022. كلية القانون والعلوم السياسية جامعة ديالا. ص 268.

3- محمد بويش، العلاقات الامريكية - الكورية الشمالية في ظل المتغيرات الدولية الراهنة، مجلة الدراسات الاستراتيجية والعسكرية المجلد (1) العدد (1) أيلول 2018، برلين ص252

2- التطور النوعي في العقيدة النووية:

أصدرت كوريا الشمالية في أيلول 2022 قانوناً جديداً حول السياسة النووية الوطنية، يفصل الظروف التي يمكن أن تستخدم فيها السلاح النووي ومنها:

- الردع الاستباقي ضد تهديد مؤكد.
- الرد الانتقامي ضد أي هجوم نووي أو تهديد مباشر للنظام.
- منع انهيار القيادة السياسية أو الهياكل العسكرية للدولة.

وهذا التحول يعكس تصعيداً استراتيجياً يهدف إلى تعزيز مصداقية التهديد النووي الكوري.⁽¹⁾

3- الردع النووي كوسيلة للبقاء:

تعتمد الاستراتيجية النووية لكوريا الشمالية على الردع كوسيلة للبقاء السياسي، إذ ترى القيادة أن السلاح النووي هو الضمانة الوحيدة ضد الغزو أو التدخل الخارجي خاصة بعد تجارب سقوط أنظمة؛ مثل العراق وليبيا. من هذا المنظور تمثل العقيدة النووية الكورية جزءاً من استراتيجية البقاء تحت الحصار.⁽²⁾

4- الردع الإقليمي والدولي:

تتجاوز الاستراتيجية النووية لكوريا الشمالية الإطار المحلي، إذ تهدف إلى فرض معادلة ردع إقليمي مع كوريا الجنوبية واليابان، وفي الوقت نفسه ردع استراتيجي طويل المدى ضد الولايات المتحدة. وتقوم بيونغ يانغ بتطوير صواريخ بالستية عابرة للقارات قادرة على ضرب الأراضي الأمريكية وهو ما يعزز قدرتها على فرض نفسها كقوة نووية واقعية.⁽³⁾

رابعاً - الانعكاسات الإقليمية والدولية للبرنامج النووي:

1- التأثير على الأمن الإقليمي في شرق آسيا:

بما أنّ كوريا الشمالية غير قادرة على مواجهة الولايات المتحدة واليابان وكوريا الجنوبية اعتماداً على البعدين السياسي والاقتصادي، اضطرت للجوء إلى الخيار العسكري لخدمة البُعدين الذين تفتقر إليهما ودبلوماسيتها في المفاوضات والاستفادة من قدرات الحلفاء الاستراتيجيين؛ كالصين وروسيا الاتحادية لمواجهة الدور الأمريكي في شرق آسيا.⁽⁴⁾

-
- 1- Pinkston, Daniel. North Korea's Nuclear Strategy, International Crisis Group, 2022, p5.
 - 2- أحمد عبد الحليم "الملف النووي الكوري الشمالي" مجلة السياسة الدولية، العدد 171، 2008 ص144.
 - 3- خالد حنفي، التطور في العقيدة الدفاعية اليابانية بعد 2017، مجلة السياسة الدولية، العدد 220، 2023.
 - 4- يونس مؤيد يونس، مصدر سابق، ص124.

2- تعزيز التحالفات العسكرية الأمريكية في آسيا:

ساهم الخطر النووي الكوري في تعزيز الدور العسكري للولايات المتحدة في شرق آسيا، وتوسيع الأدوار العسكرية لليابان وكوريا الجنوبية؛ وتجلى ذلك بالسماح لكل من الدولتين بزيادة الانفاق العسكري بشكل محدود وإشراك الدولتين بالمناورات العسكرية الأمريكية.⁽¹⁾

3- تهديد نظام عدم الانتشار النووي:

يمثل هذا البرنامج النووي الشمالي سابقة خطيرة في انتهاك معاهدة عدم الانتشار (NPT) حيث انسحبت بيونغ يانغ رسمياً منها عام 2003، واستمرت في تطوير

قدراتها النووية، هذا الأمر أضعف مصداقية النظام الدولي لعدم الانتشار وشجع بعض الدول على التفكير في امتلاك قدرات نووية خاصة بها.⁽²⁾

4- التأثير على مواقف الصين:

عملت السياسة الخارجية الأمريكية على تحجيم الدور الإقليمي للصين وضبطته على نحو يتماشى مع المصالح الأمريكية في المنطقة؛ وذلك عبر تعزيز تحالفها مع القوى الإقليمية الأخرى وفي مقدمتها اليابان؛ بهدف ضمان الاستقرار الإقليمي في شرق آسيا والحفاظ على الدور القيادي للولايات المتحدة.⁽³⁾

خامساً - التأثير المباشر على اليابان:

1- تصاعد التهديد الأمني المباشر لليابان: تعدّ اليابان من أكثر الدول المتأثرة مباشرة بالبرنامج النووي الكوري الشمالي، خاصة بعد التجارب الصاروخية الباليستية التي سقط بعضها قرب أو فوق أراضيها، مثل ما حدث في أغسطس 1998 وسبتمبر 2017؛ حيث شملت هذه التجارب الصاروخية إطلاق الصاروخ هواسونج-8 وذلك عبر منصة ذاتية الحركة، بالإضافة الى اجراء تجربة إطلاق الصاروخ الباليستي العابر للقارات هواسونج-17 والذي سقط في بحر اليابان قرب جزيرة هوكايدو، وهذا يشكل تهديداً مباشراً لكل من اليابان وكوريا الجنوبية.⁽⁴⁾

-
- 1- عامر هاشم عواد، الاستراتيجية العسكرية الامريكية اتجاه منطقة شرق آسيا 2021-2025 المجلة السياسية والدولية، العدد 52 تموز 2022، جامعة بغداد، ص 50.
 - 2- أشرف كمال، مخاطر الانتشار النووي في الشرق الأوسط، مجلة السياسة الدولية، العدد 198 - 2014 - ص 117.
 - 3- احمد جلال عبده، أثر الازمة التايوانية على التوازن الاستراتيجي في شرق آسيا: العلاقات الصينية - الأمريكية 2016-2022، دراسة حالة، كلية السياسة والاقتصاد، جامعة السويس، ص 141 .

التهديد النووي والردع الدفاعي: دراسة تحليلية لأثر البرنامج النووي الكوري الشمالي على سياسات التسلح اليابانية

4- ياسمين أحمد صالح، أزمة الصواريخ الباليستية لكوريا الشمالية وتداعياتها الإقليمية والدولية، كلية السياسة والاقتصاد جامعة بني سويف، تشرين الأول 2023 ص95.

2- تعزيز التحالف العسكري مع الولايات المتحدة: مرت عملية التحالف الأمني بين اليابان والولايات المتحدة الأمريكية بمراحل عدة:

أيلول 1951 توقيع معاهدة سان فرانسيسكو للسلام والتي أنهت حالة الحرب بين اليابان والولايات المتحدة

19 كانون الثاني 1960 تم تطوير التحالف الأمني بين البلدين بتوقيع معاهدة التعاون والامن المتبادل بينهما.

1976 تم تشكيل لجنة أمنية بين الطرفين لإدارة وتنسيق مختلف المواقف والأحداث في منطقة آسيا.

1996 صدر البيان المشترك للتعاون الأمني وتحديد آليات تتلاءم مع الأوضاع الدولية الجديدة في اليابان.

1997 وقع الطرفان على وثيقة مبدأ التعاون الدفاعي الجديد.

أيار 2004 أجاز البرلمان الياباني مشاريع القوانين المتعلقة بمبدأ التعاون الدفاعي الياباني - الأمريكي.

2005 وقّع البلدان اتفاقاً استراتيجياً يقضي برفع الحظر المفروض على نقل التكنولوجيا العسكرية إلى اليابان.

2013 اتفاق طوكيو يقضي بإعادة تحديث التحالف الدولي بين البلدين جزاء المخاوف الأمنية في شرق آسيا.⁽¹⁾

3- زيادة الإنفاق العسكري وتوسيع التصنيع الدفاعي: أدى الشعور المتزايد بالتهديد إلى رفع ميزانية الدفاع اليابانية إلى مستويات غير مسبوقة منذ الحرب العالمية الثانية، حيث بلغت أكثر من 2% من الناتج المحلي الإجمالي بحلول عام 2023. كما استثمرت طوكيو في تصنيع معدّات دفاع متقدّمة وتوسيع الصناعات الحربية الوطنية، بالتوازي مع تطوير القدرات الفضائية والصاروخية.

4- توترات مع الجوار الإقليمي: تسببت ردّة الفعل اليابانية على التّهديد النووي الكوري في إثارة قلق دول الجوار، خاصّة الصّين وكوريا الجنوبية، التي تعتبر أنّ إعادة التسلّح الياباني قد يعيد أجواء الحرب الباردة إلى المنطقة، وقت ازدادت هذه التوترات مع إعلان اليابان عام 2022 استراتيجيتها الدفاعية الجديدة، التي تسمح بشنّ ضربات مضادة عند الضرورة.⁽²⁾

1- إسماعيل دياب خليل، البرنامج النووي لكوريا الشمالية وانعكاساته على السياسة الخارجية اليابانية، مجلة دراسات دولية، العدد (91)، 2022، كلية القانون والعلوم السياسية، جامعة ديالا، ص373.

2- Mochizuki, Mike M. Japan's Changing Military Strategy, George Washington University, Asia Policy Paper, 2022, P11 .

المبحث الثالث: الأمن الإقليمي الياباني في ظل التهديد النووي الكوري:

شكّل تصاعد التهديد النووي الكوري الشمالي عامل ضغط كبير على البيئة الأمنية في شرق آسيا، ودفع اليابان إلى إعادة تقييم وضعها الدفاعي والإقليمي، فقد ظلت اليابان لعدّة عقود تراهن على تحالفها الأمني مع الولايات المتحدة، ورفضت السّعي إلى امتلاك قدرات هجومية، لكنّها اليوم تجد نفسها في موقع يفرض عليها التكيّف مع معطيات أمنية جديدة ومعقّدة. يعالج هذا المبحث تأثير التهديد الكوري على الأمن الياباني ويحلّل الاستجابات اليابانية في إطار التوازنات الإقليمية والدستورية.

أولاً: موقع اليابان في النظام الأمني الإقليمي:

تحتلّ اليابان موقعاً محورياً في الاستراتيجية الأمنية الأمريكية في شرق آسيا، حيث تُعدّ بمثابة "قاعدة متقدمة" لنشر القوة الأمريكية في المحيط الهادئ. ومنذ توقيع معاهدة الأمن المشترك مع الولايات المتحدة عام 1960، تحوّلت اليابان إلى دعامة أساسية في سياسة الاحتواء الأمريكي للصين وكوريا الشمالية.⁽¹⁾

1- الحضور الاستراتيجي من خلال التحالفات:

تمتلك اليابان ثاني أكبر شبكة تحالفات أمنية في آسيا بعد الولايات المتحدة، حيث شاركت بفعالية في تأسيس أطر إقليمية، مثل منتدى "شانغريلا الأمني"، وحوار الأمن الرباعي (QUAD)، إلى جانب الولايات المتحدة والهند وأستراليا. وتوظّف طوكيو هذه الشبكات لتوسيع نفوذها الإقليمي والحد من تمدد الصين في بحر الصين.

2- الموقع الجغرافي والحساسية الجيوسياسية:

تمتلك اليابان حلقة وصل بحرية حيوية بين المحيط الهادئ وبحر الصين الشرقي، وتقع ضمن سلسلة الجزر الأولى التي تسعى الولايات المتحدة للحفاظ على السيطرة الجيوسراتيجية فيها. هذا الموقع يجعل منها قلب شبكة الدفاع الأمريكية في آسيا، ويضعها على تماس مباشر مع بؤر التوتر، مثل مضيق تايوان وشبه الجزيرة الكورية.

لذلك تمثلّ الأهمية الاستراتيجية لليابان نقطة ارتكاز في التفكير الاستراتيجي الأمريكي، فالسياسة الأمريكية تحاول تحجيم قوّة الصين ودورها في المنطقة عبر تعاونها مع اليابان.⁽²⁾

1- جمال فكري، التنافس الأمريكي الصيني في شرق آسيا، مجلة السياسة الدولية، العدد 205، 2016، ص 81.

2- ريم فيصل جرجيس، التحول في التفكير الاستراتيجي الأمريكي حيال الصين في القرن 21، رسالة دكتوراه،

كلية العلوم السياسية، جامعة بغداد، 2023، ص 120.

3- القيود الدستورية والتوازن الإقليمي:

رغم موقعها الأمني البارز، لا تزال اليابان مُقيدة بدستورها السلمي (المادة 9)، الذي يمنعها رسمياً من امتلاك قوات هجومية أو خوض حروب هجومية. ورغم التحولات في تفسير هذه المادة، إلا أنّ هذه القيود تجعل اليابان لاعباً دفاعياً يوازن بين الحضور الأمني والاسترضاء الدبلوماسي، خصوصاً مع الصين وكوريا الجنوبية.

تتأثر مكانة اليابان الأمنية بتغيرات كبرى في الإقليم، أبرزها:

- تزايد التهديدات الكورية الشمالية.
- تصاعد النزعة العسكرية الصينية في بحر الصين الجنوبي.
- عدم استقرار التحالفات الإقليمية التقليدية.

وقد دفعت هذه العوامل طوكيو إلى تطوير استراتيجية أمن قومي جديدة عام 2022 تعتمد على الردع المسبق وتعزيز التحالفات.⁽¹⁾

ثانياً: القدرات الدفاعية اليابانية الحالية:

بنيّة القوات المسلحة اليابانية: رغم القيود التي يفرضها الدستور الياباني (المادة 9) *، تمتلك اليابان قوات مسلحة تُعرف باسم "قوات الدفاع الذاتي" (JSDF)، وهي تُقسم إلى:

- القوات البرية (150,000 جندي).
- القوات البحرية (حوالي 50,000 فرد، وتعد من أقوى الأساطيل الآسيوية).
- القوات الجوية (تضم مقاتلات متطورة من طراز F-15 و F-35).
- ورغم الطابع الدفاعي الرسمي، إلا أنّ هذه القوات أصبحت فعلياً قوة دفاع متقدمة وقادرة على تنفيذ مهام خارجية ضمن تحالفات استراتيجية.⁽²⁾

التهديد النووي والردع الدفاعي: دراسة تحليلية لأثر البرنامج النووي الكوري الشمالي على سياسات التسلح اليابانية

الجدول التالي يوضح القدرات العسكرية لكل من اليابان وكوريا الشمالية والمقارنة بين كافة أنواع الأسلحة

1- Ministry of Defense, Japan. National Defense Strategy 2022, p.6.

2- احمد عبد الحليم، التوجهات العسكرية اليابانية الجديدة، مجلة السياسة الدولية، العدد 102 - 2015، ص 58.

* المادة (9) يتخلى الشعب الياباني إلى الأبد عن الحرب ك حق سيادي للأمم وعن التهديد أو استخدام القوة كوسيلة لحل النزاعات الدولية... لن تحتفظ بقوات برية أو بحرية أو جوية وكذلك لا تعترف الدولة بحق شن الحرب.

الشكل رقم (2):

مقارنة القدرات العسكرية بين اليابان وكوريا الشمالية:

المجال	اليابان	كوريا الشمالية
عدد القوات النظامية	حوالي 247,000 جندي (قوات الدفاع الذاتي)	أكثر من 1,200,000 جندي
القوات الاحتياطية	حوالي 56,000 جندي احتياط	حوالي 600,000 جندي احتياط
الميزانية الدفاعية السنوية	52 مليار دولار (2023)	4-6 مليارات دولار (تقديراً)
القدرة النووية	لا تمتلك - تعتمد على المظلة النووية الامريكية	تمتلك من 40 الى 50 رأساً نووية حسب التقديرات

تمتلك صواريخ، قصيرة، متوسطة وبعيدة المدى (Hwasong)	تطوير صواريخ بعيدة المدى (Type-12, Tomahawk)	القوة الصاروخية
500 طائرة قديمة، مثل: (MiG-29 و MiG-21)	330 طائرة (F-35, F-2, F-15)	القوات الجوية
60 سفينة (غواصات وسفن صواريخ تقليدية)	50 سفينة + مدمرات وحاملات مقاتلات	القوات البحرية
محدودة، تعتمد على تقليد الأنظمة وتطويرات داخلية بسيطة	عالية التطور، مدعومة بتحالفات وصناعة متقدمة	التكنولوجيا العسكرية
قدرات هجومية نشطة، مسؤولة عن هجمات إلكترونية عالمية	وحدات متقدمة للدفاع الإلكتروني	القوة السيبرانية
شبه معزولة، علاقات أمنية محدودة (مع الصين / روسيا) نسبياً	تحالف مع الولايات المتحدة + QUAD + شراكات أوروبية	التحالفات العسكرية

المصدر: وزارة الدفاع اليابانية، Defense of Japan 2023, (<https://www.mod.go.jp/en>)

ومن خلال تحليل هذه المقارنة نجد:

البيان:

- تعتمد على جيش محترف متقدم تقنياً، مدعوم بأحدث نظم التسليح الغربية.
- تمتلك دفاعاً صاروخياً متقدماً عبر أنظمة مثل Aegis و PAC-3.
- تفنقر للسلاح النووي لكنّها تحتمي بالمظلة النووية الأمريكية.
- تحالفات (مع الولايات المتحدة و QUAD) تزيد من قدراتها الردعية.

كوريا الشمالية:

- تعتمد على الكمّ والردع النووي أكثر من الكفاءة التكنولوجية.
 - تمتلك ترسانة صاروخية ضخمة، لكن دقّة الضرب محدودة.
 - جيشها الأكبر في العدد يعاني من تقادم المعدات واللوجستيات.
 - استراتيجيتها تعتمد على الردع بالمفاجأة النووية والصاروخية.
- التكامل مع التحالفات الدفاعية: تُعدّ القدرات الدفاعية اليابانية جزءاً من منظومة إقليمية متكاملة، تشمل:

- التنسيق مع القوات الأمريكية المنتشرة في اليابان (مثل قاعدة بوكوسوكا البحرية).
- المشاركة في تدريبات بحرية وجوية مشتركة مع الولايات المتحدة، وأستراليا، والهند.
- الاتخراط المتزايد في مبادرات مثل التحالف الأمني الرباعي (QUAD).⁽¹⁾

رغم الطابع السلمي الرسمي لدستورها، طوّرت اليابان قدرات دفاعية متقدمة ومتعددة الجوانب، جعلت منها قوة عسكرية إقليمية قادرة على الردع والحماية الذاتية، ضمن شبكة تحالفات متقدمة تعزّز موقعها في النظام الأمني الآسيوي والدولي.

ثالثاً: مظاهر التهديد الكوري وتأثيره على الأمن الياباني:

1- التهديد الصاروخي الباليستي المباشر:

يشكّل برنامج كوريا الشمالية الصاروخي التهديد الأكثر إلحاحاً لليابان، حيث أجرت بيونغ يانغ العديد من التجارب التي حلّقت فوق الأراضي اليابانية، أبرزها في أغسطس 1998 وسبتمبر 2017. هذه التجارب أدت إلى تفعيل أنظمة الإنذار المبكر في اليابان، وتعبئة الدفاعات الجوية مما أكّد على قابلية اليابان للتعرض لضربات فورية.

1- Snyder, Scott. The U.S.-Japan Security Alliance, Council on Foreign Relations, 2020, p.13.

2- التهديد النووي الاستراتيجي:

تفاقم التهديد بعد أن أعلنت كوريا الشمالية نفسها قوة نووية عام 2006، وواصلت تجاربها النووية حتى 2017، هذا التطور فرض على اليابان احتمال أن تكون هدفاً لصاروخ نووي في حالة اندلاع صراع، ما أدّى مراجعة الاستراتيجية الأمنية اليابانية ومطالبة واشنطن بتأكيد مظلتها النووية.⁽¹⁾

3- تسريع سباق التسلح الإقليمي

أسهمت سياسات كوريا الشمالية في تغذية سباق تسلح إقليمي، حيث رأت اليابان ضرورة مجارة التطور العسكري المحيط بها، ما دفعها إلى تعزيز قدراتها الدفاعية وتبني استراتيجية الضربة الوقائية المحدودة، ما يعني كسر أحد التابوهات السياسية اليابانية.⁽²⁾

رابعاً- دور التحالفات الإقليمية والدولية:

1- التحالف مع الولايات المتحدة:

اتفاقية الدفاع المشترك لا تزال الركيزة الأساسية 1960. توسيع التدريبات العسكرية المشتركة، بما في ذلك المحاكاة النووية. فضلاً عن وجود نحو 50 ألف جندي أمريكي على أراضيها، و 14 قاعدة بحرية وجوية رئيسية، مما يُعد أقوى التزامات أمنية أمريكية في آسيا.⁽³⁾

- 1- التقارب مع كوريا الجنوبية: رغم التوترات التاريخية، إلا أنّ التهديد الكوري الشمالي أجبر طوكيو وسيؤول على تعزيز التنسيق الاستخباراتي والعسكري، خاصة بعد اتفاقية تبادل المعلومات الأمنية (GSOMIA).
- 2- التعاون مع شركاء دوليين: ويضم الرباعية لعام (2004) وهي الولايات المتحدة واليابان والهند وأستراليا. وهذه الدول تطلّ على المحيطين الهادئ والهندي، وتوحدها هواجسها من النووي الكوري والصعود الصيني الذي يحاول فرض هيمنة على الفضاء الجيوسياسي للمنطقة.⁽⁴⁾

1- Fitzpatrick, Mark, Asia.s Latent Nuclear Powers, IISS, 2016, P45 .

2- أشرف كمال، مخاطر الانتشار النووي في شرق آسيا، مجلة السياسة الدولية، العدد 198، 2014، ص 119.

3- محمد عبد السلام، العلاقات اليابانية-الأمريكية: التحول الاستراتيجي، مجلة السياسة الدولية، العدد 215، 2019، ص 71.

4- أحمد جلال عبده، أثر الازمة التايوانية على التوازن الاستراتيجي في شرق اسيا، العلاقات الصينية - الأمريكية 2016-2022، دراسة حالة، كلية السياسة والاقتصاد، جامعة السويس، ص 144.

المبحث الرابع: سياسات التسلّح اليابانية - من الردع الدفاعي إلى المراجعة الاستراتيجية:

لم تعد اليابان في ظل التهديدات المتصاعدة في كوريا الشمالية تكتفي بنهجها الدفاعي التقليدي الذي اعتمدت عليه منذ الحرب العالمية الثانية؛ لقد بدأت طوكيو مرحلة جديدة من المراجعة الاستراتيجية لسياساتها الأمنية، تتضمن تحولات نوعية في القدرات العسكرية والعقيدة الدفاعية والتحالفات الدولية.

يعرض هذا المبحث أبرز ملامح التغيير في سياسة التسلّح اليابانية، ويحلّل دوافعها وسياساتها وتأثير التهديد النووي الكوري على اتجاهاتها المستقبلية.

أولاً- الخلفية الدستورية والسياسات الدفاعية اليابانية:

1- المادة التاسعة من الدستور الياباني (الدستور السلمي):

تشكّل المادة التاسعة من دستور اليابان لعام 1947 الأساس الدستوري للسياسة الدفاعية اليابانية؛ حيث تنصّ على نبذ الحرب كحقّ سياسي للدولة، ورفض استخدام القوّة أو التهديد بها لحلّ النزاعات الدولية، وقد فسرت هذه المادة على أنّها تحظر امتلاك قوات هجومية أو المشاركة في الحروب خارج الحدود.

2- نشأة "قوات الدفاع الذاتي" كصيغة دستورية وسطية:⁽¹⁾

في عام 1954 أنشأت اليابان ما يسمى بقوات الدفاع الذاتي (JSDF) باعتبارها قوة دفاعية غير هجومية، لا تتعارض رسمياً مع المادة التاسعة. وقد تمت هذه الخطوة بضغط من الولايات المتحدة في ظلّ الحرب الباردة، وجاءت ضمن موازنة دقيقة بين الالتزام الدستوري ومتطلبات الأمن القومي.

3- تفسير مرّن للدستور بدلاً من تعديلاته:

واجه الساسة اليابانيون معضلة في تقييد القدرات الدفاعية بموجب الدستور، فتنبوا خيار "إعادة التفسير الدستوري" عوضاً عن التعديل المباشر. أبرز مثال على ذلك هو تفسير عام 2014 الذي أقرّ الحقّ في الدفاع الجماعي، مما أتاح لليابان المشاركة في عمليات عسكرية خارجية إلى جانب الحلفاء.

4- القيود القانونية على استخدام القوة:

- رغم التحوّلات لا تزال السياسة الدفاعية اليابانية مقيدة قانونياً بعدة ضوابط منها:
- حظر امتلاك أسلحة هجومية كالصواريخ الباليستية بعيدة المدى.
 - التزام سلمي بالأسلحة غير النووية وفق المبادئ الثلاثة اللانووية (عدم تصنيع، عدم امتلاك، عدم إدخال).
 - ضرورة موافقة البرلمان على أي عملية عسكرية خارجية.⁽²⁾

1- احمد عبد الحليم، السياسة الأمنية اليابانية: جدلية السلام والقوة، مجلة السياسة الدولية، العدد 200 عام 2015، ص 67.

2- Ministry Of Defense, Japan. Defense Of Japan 2023, P 15.

ثانياً: تحولات رئيسية في استراتيجية التسلح اليابانية:

1- من التسلح الدفاعي المحدود إلى التسلح متعدد الوظائف:
لسنوات طويلة اتبعت اليابان سياسة تسلح تقوم على الحد الأدنى من القدرات الدفاعية، ضمن مبدأ "الدفاع البحت" (Exclusive Defence-Oriented Policy)، بما لا يثير مخاوف دول الجوار. لكن ابتداء من عام 2010، شهدت الاستراتيجية اليابانية تحولاً واضحاً نحو توسيع وظائف التسليح لتشمل الردع والضربات الاستباقية والردّ المضاد.

2- تطوير قدرات الضربة المضادة:

في ديسمبر 2022، تبنت اليابان استراتيجية أمن قومي جديدة تسمح باستخدام صواريخ بعيدة المدى لضرب قواعد العدو في حال تهديد مباشر، وهو ما يعدّ نقلة نوعية في طبيعة التسلح الياباني، وتشمل هذه القدرات: شراء صواريخ كروز من طراز Tomahawk. تطوير صواريخ محلية بعيدة المدى (Type12).⁽¹⁾

3- تعزيز القدرات البحرية والجوية:

شهدت القوات البحرية والجوية اليابانية تحديثاً كبيراً يشمل:

تحويل حاملات المروحيات من طراز IZUMO إلى منصات حاملة لمقاتلات F-35B.

تحديث أسطول الغواصات بنماذج Soryo و Taigei الأكثر تطوراً.

اقتناء أكثر من 140 مقاتلة F-35، ما يجعل اليابان ثالث أكبر مشغل لهذه الطائرات عالمياً.

وبالتالي أصبحت اليابان تمتلك قوة بحرية ودفاعية حديثة جداً في آسيا. وتقول أن تحديث قدراتها الدفاعية يأتي في سياق الدفاع عن الأمن القومي الياباني وصدّ الهجمات النووية المحتملة من كوريا الشمالية وليس لأغراض عدوانية أو توسعية.⁽²⁾

4- التسلّح الإلكتروني والفضائي والسيبراني:⁽³⁾

تبنت اليابان مفاهيم تسليح جديدة تتوافق مع طبيعة التهديدات الحديثة، وتشمل:

- تأسيس وحدة الدفاع السيبراني لحماية البنية التحتية من الهجمات الإلكترونية.
- إطلاق أقمار صناعية لأغراض التجسس والمراقبة المبكرة.
- تطوير قدرات الدفاع في الفضاء والمجال الكهرومغناطيسي.

1- Ministry of Defence, Japan. National Defence Strategy 2022, p.7.

2- إسماعيل دياب خليل، البرنامج النووي لكوريا الشمالية وانعكاساته على السياسة الخارجية اليابانية، مجلة دراسات دولية، العدد (91) 2022، كلية القانون والعلوم السياسية، جامعة ديالى، ص 377.

3- أشرف كمال، "الأمن السيبراني في الاستراتيجية اليابانية"، مجلة السياسة الدولية، العدد 218، 2020، ص 83.

ثالثاً: العلاقة بين التهديد النووي الكوري والتوسع في التسلح الياباني:

1. أثر تجارب كوريا الشمالية على سياسات التسلّح اليابانية: أدت كل تجربة نووية أو إطلاق صاروخي كوري شمالي إلى ردّ فعل عسكري ياباني تصاعدي، شمل:

- شراء أنظمة دفاعية متقدمة مثل Patriot Pac-3 و Aegis Ashore.
- تعديل العقيدة الدفاعية لتشمل " قدرات ضربة مضادة" (2022)
- تعزيز التخزين الاستراتيجي للذخائر والصواريخ بعيدة المدى.⁽¹⁾
2. البرنامج النووي الكوري ودوره في إعادة تفسير المادة التاسعة: تستخدم التهديدات الكورية كـ "مبرر أمني وسياسي" داخلي لإعادة تفسير المادة 9 من الدستور الياباني، بحيث يسمح بالمشاركة في العمليات العسكرية الدفاعية المشتركة، وتوسيع المهام الموكلة لقوات الدفاع الذاتي. وقد برز هذا التوجه بشكل واضح في سياسة "شينزو آبي". التحالفات الدفاعية كاستجابة استراتيجية للتصعيد النووي، في مواجهة التهديد الكوري، والشكل التالي يوضح القدرات النووية للدول النووية .

الشكل (3)

القوى النووية العالمية كانون الثاني 2023.

مخزون الرؤوس الحربية			
إجمالي المخزون ³	الإجمالي	المنشور ²	البلد
5244	3708	1770	الولايات المتحدة
5889	4489	1674	روسيا
290	290	280	فرنسا
225	225	120	المملكة المتحدة
410	410	-	الصين
170	170	-	باكستان
164	164	-	الهند
90	90	-	إسرائيل

40	40	-	كوريا الشمالية
12522	9586	3844	الإجمالي

المصدر: التسليح ونزع السلاح والأمن الدولي، الكتاب السنوي 2023، معهد ستوكهولم الدولي لأبحاث السلام.

1- خالد حنفي، التطور في العقيدة الدفاعية اليابانية بعد 2017، مجلة السياسة الدولية، العدد 220، 2023، ص110.

عززت اليابان تحالفاتها مع:

- الولايات المتحدة (المظلة النووية - الدفاع الصاروخي المشترك).
- كوريا الجنوبية (التنسيق الاستخباراتي والرد الفوري).
- شركاء في QUAD كالهند وأستراليا لردع بيونغ يانغ إقليمياً⁽¹⁾.

ومن خلال الجدول السابق يلاحظ أنّ الدول الخمسة دائمة العضوية في مجلس الأمن هي التي تمتلك أكبر ترسانة نووية وخاصة الولايات المتحدة الأمريكية التي يمكن أن تمثل مظلة نووية لحلفائها ومنها اليابان.

رابعاً: طبيعة الرد الياباني الجديد:

1- الانتقال من الردع السلبي إلى الردع النشط والمرن: تميّزت السياسة الدفاعية اليابانية لعقود بما يسمى "الردع السلبي" أو "الردع القائم على التهديد بالعقاب الأمريكي"، أي الاعتماد الكلي على المظلة النووية الأمريكية مقابل التزام داخلي بالامتناع عن بناء قدرات هجومية. غير أنّ التحولات الأمنية بعد 2017 دفعت اليابان إلى تبني ردع نشط ومرن يعتمد على القدرات الذاتية بالتوازي مع الدعم الأمريكي.

2-الردع عبر "الضربة المضادة": يعدّ تبني اليابان لاستراتيجية الضربة المضادة في وثائق الأمن القومي لعام 2022 تحولاً نوعياً، حيث أصبح الردع لا يعتمد فقط على الدفاع السلبي، بل يشمل التهديد المباشر باستخدام القوة، في حال وجود تهديد وشيك، مما يعزّز مصداقية الردع.

3-الجمع بين الردع النووي الأمريكي والردع التقليدي الياباني: يتكوّن الردع الياباني الجديد من نظام مزدوج:

- ردع نووي عبر التحالف الأمريكي (التهديد باستخدام الأسلحة النووية لحماية اليابان).
- ردع تقليدي ياباني ذاتي؛ يشمل صواريخ بعيدة المدى، دفاع جوي متطوّر، وقوّات تدخل سريع. هذا الدمج بين الردعين يعزّز من مرونة الاستجابة العسكرية ويقلّل الاعتماد المطلق على واشنطن.⁽²⁾

4-تعزيز الردع السيبراني والفضائي: أدخلت اليابان في استراتيجيتها الدفاعية مفاهيم الردع السيبراني والفضائي، عبر:

- إنشاء قيادة للفضاء العسكري لمراقبة الأقمار الصناعية المعادية.
- توسيع وحدات الحرب الإلكترونية والدفاع السيبراني.
وهو ما يعكس ردعاً استباقياً غير تقليدي يشمل المجالات غير العسكرية الكلاسيكية.⁽³⁾

1- عبد العزيز الهلابي، التحالفات الأمنية اليابانية في ظل التهديدات الكورية، مركز الدراسات الآسيوية، 2022، ص121.

2- أنور سليمان، الردع النووي في السياسات الدفاعية الآسيوية، جامعة نايف، 2013، ص233.

3- أشرف كمال، الحرب السيبرانية في الاستراتيجية اليابانية، مجلة السياسة الدولية، العدد 218، 2020، ص85.

خامساً: التحدّيات والمعوقات أمام تطوّر سياسة التسلّح اليابانية:

1-القيود الدستورية والقانونية: رغم التطورات في استراتيجية التسلّح، لا تزال المادة التاسعة من الدستور الياباني تمثّل قيلاً جوهرياً على استخدام القوّة وتطوير الأسلحة الهجومية.

وحتى مع إعادة التفسير عام 2014، لم يبلغ الحظر الدستوري، ما يصعب على اليابان تبني عقيدة عسكرية هجومية كاملة.⁽¹⁾

2-المعارضة المجتمعية والثقافية: يشكّل الرأي العام الياباني، المتأثر بشدة بخبرات الحرب العالمية الثانية، أحد أبرز المعوقات أمام التوسّع في التسلّح. فتقافة "السلام الدائم" المتجذّرة في الوعي الياباني لا تزال تمنع في تمويل أو دعم مشاريع التسلّح الهجومي، ممّا يضغط على صانع القرار.

3-التحدّيات الاقتصادية والمالية: إنّ كلفة تطوير منظومات عسكرية متقدّمة - كالمقاتلات من الجيل السادس، وصواريخ بعيدة المدى، والأنظمة السيبرانية - تشكّل عبئاً مالياً كبيراً، خاصّة في ظلّ ارتفاع مديونية الدولة وانخفاض النمو الاقتصادي. كما يثير رفع ميزانية الدفاع إلى 2% من الناتج المحلي جديلاً سياسياً داخلياً.⁽²⁾

4-الاعتماد الأمني على الولايات المتحدة: رغم محاولات تطوير قدرات ذاتية، لا تزال اليابان معتمدة بشكل كبير على الولايات المتحدة في مجال الردع النووي والتكنولوجيا العسكرية المتقدمة، ما يقيد استقلالية القرار الدفاعي الياباني، ويثير تساؤلات حول قدرة طوكيو على التحرك المنفرد في حالات الطوارئ.

1- أحمد عبد الحليم، القيود الدستورية على التسلح الياباني، مجلة السياسة الدولية، العدد 202، 2015،

ص71.

2-Japan Ministry of Defense. Defense of Japan 2023, p.27.

الخاتمة:

حاول الباحث الإجابة عن أسئلة البحث، فمن خلال تتبّع تطوّر البرنامج النووي الكوري وتحليل المفاهيم النظرية للردع، تبيّن أنّ كوريا الشمالية تسعى لتكريس نفسها كقوة نووية قادرة على فرض إرادتها الإقليمية عبر سياسة الردع غير المتكافئ، وأنّ التهديد النووي الكوري الشمالي شكّل تحدياً جوهرياً للأمن الإقليمي في شرق آسيا، وخصوصاً لليابان. هذا الواقع فرض على اليابان الخروج التدريجي من إطارها الدفاعي التقليدي، والبدء بمراجعة جادة لعقيدها الأمنية. لقد قاد هذا التهديد إلى إعادة تشكيل سياسات التسلح اليابانية، من خلال توسيع القدرات الصّاروخية، وتحديث القوة البحرية والجوية، والتوجّه نحو بناء بنية دفاعية متعدّدة المستويات، تجمع بين الدفاع الصّاروخي، والردع السيبراني، والتعاون الاستخباراتي. كما انعكس التّهديد في النقاش السياسي الداخلي حول المادة التاسعة من الدستور، ما يدلّ على تحوّل استراتيجيّ في التّصوّر الياباني للأمن القومي أمّا فيما يتعلّق بفرضية البحث التي تقول إنّ التهديد النووي الكوري أدّى الى تحولات جوهريّة في سياسة التسلّح اليابانية، انتهى الباحث الى صحة هذه الفرضية، فقد تبيّن من خلال البحث أنّ التهديد النووي الكوري دفع اليابان إلى الانتقال من الدفاع التقليدي إلى بناء قدرات ردع نشطة متعدّدة المستويات.

الاستنتاجات: توصل الباحث إلى جملة من الاستنتاجات تتمثّل بما يلي:

- 1- يمثّل البرنامج النووي الكوري الشمالي تهديداً فعلياً ومباشراً للأمن الياباني، يتجاوز مجرد التلويح بالقوة إلى اختبارات ميدانية فعلية تستهدف البيئة الإقليمية.
- 2- دفع التهديد الكوري الشمالي اليابان إلى التحوّل من سياسة "الدفاع المطلق" إلى استراتيجية "الردع النشط"، دون أن تتخلّى رسمياً عن دستورها السلمي.

- 3- التحوّلات في السياسات الدفاعية اليابانية لم تكن فقط نتيجة التهديد الكوري، بل أيضاً جزء من تغييرات داخلية في النخبة السياسية والرأي العام الياباني.
- 4- لا تزال اليابان متمسكة بموقفها الرفض لامتلاك سلاح نووي، لكنّها تعتمد على المظلة النووية الأمريكية وتسعى لبناء قدرات ردع غير نووي فعّالة.
- 4- يتّجه الأمن الإقليمي في آسيا نحو مزيد من التعقيد، مما يُحتّم على اليابان تعزيز تحالفاتها وبناء قدرات دفاعية مرنة وشاملة.

المراجع العربية:

- 1- بوبش، محمد: العلاقات الامريكية - الكورية الشمالية في ظل المتغيرات الدولية الراهنة، مجلة الدراسات الاستراتيجية والعسكرية المجلد (1) العدد (1) أيلول 2018، المركز الديمقراطي العربي برلين.
- 2- جرجيس، ريم فيصل: التحول في التفكير الاستراتيجي الأمريكي حيال الصين في القرن 21، رسالة دكتوراه، كلية العلوم السياسية، جامعة بغداد، 2023.
- 3- حجازين، زياد غطاس: العقوبات الاقتصادية كأحدى أدوات السياسة الخارجية الأمريكية، دراسة مقارنة (إيران-كوريا الشمالية)، المركز الديمقراطي العربي للدراسات الاستراتيجية، برلين آذار 2021..
- 4- حنفي، خالد: التطور في العقيدة الدفاعية اليابانية بعد 2017، مجلة السياسة الدولية، العدد 220، 2023.
- 5- خالد، وليد: السلاح النووي في السياسة الدولية، دار الفكر العربي، 2016.
- 6- خليل، إسماعيل دياب: البرنامج النووي لكوريا الشمالية وانعكاساته على السياسة الخارجية اليابانية، مجلة الدراسات الدولية، العدد 91، 2022. كلية القانون والعلوم السياسية جامعة ديالا.
- 7- سليمان، أنور: استراتيجيات الردع في الأمن القومي، جامعة نايف، 2013.
- 8- صالح، ياسمين أحمد: أزمة الصواريخ البالستية لكوريا الشمالية وتداعياتها الدولية والإقليمية. مجلة الدراسات السياسية والاقتصادية، كلية السياسة والاقتصاد، جامعة بني سويف، تشرين الأول 2023.
- 9- صالح، ياسمين أحمد: أزمة الصواريخ البالستية لكوريا الشمالية وتداعياتها الإقليمية والدولية، كلية السياسة والاقتصاد جامعة بني سويف، تشرين الأول 2023.

- 10- طويل، نسيمه: المثلثاتية الاستراتيجية في منطقة شمال شرق آسيا، دراسة لمرحلة ما بعد الحرب الباردة، المركز الديمقراطي العربي، برلين، 2017
- 11- عبد الحليم، أحمد: "الملف النووي الكوري الشمالي" مجلة السياسة الدولية، العدد 171، 2008.
- 12- عبد الحليم، احمد: التوجهات العسكرية اليابانية الجديدة، مجلة السياسة الدولية، العدد 202 - 2015.
- 13- عبد الحليم، أحمد: السياسة الأمنية اليابانية: جدلية السلام والقوة، مجلة السياسة الدولية، العدد 200 عام 2015.
- 14- عبد الحليم، أحمد: القيود الدستورية على التسلح الياباني، مجلة السياسة الدولية، العدد 202، 2015.
- 15- عبد السلام، محمد: التوجهات العسكرية اليابانية الجديدة، مجلة السياسة الدولية، العدد (202)، 2015.
- 16- عبد السلام، محمد: " تحولات الصناعات العسكرية في اليابان"، مجلة السياسة الدولية، العدد 219، 2021.
- 17- عبد السلام، محمد: العلاقات اليابانية-الأمريكية: التحول الاستراتيجي، مجلة السياسة الدولية، العدد 215، 2019.
- 18- عبد السلام، محمد: البرنامج النووي الكوري الشمالي وأثره على الأمن الآسيوي، مجلة السياسة الدولية، العدد 204، 2016.
- 19- عبده، أحمد جلال: أثر الازمة التايوانية على التوازن الاستراتيجي في شرق آسيا: العلاقات الصينية - الأمريكية 2016-2022، دراسة حالة، كلية السياسة والاقتصاد، جامعة السويس
- 20- عواد، عامر هاشم: الاستراتيجية العسكرية الأمريكية اتجاه منطقة شرق آسيا 2021-2025 المجلة السياسية والدولية، العدد 52 تموز 2022، جامعة بغداد.

- 21- فكري، جمال: التنافس الأمريكي الصيني في شرق آسيا، مجلة السياسة الدولية،
العدد 205، 2016.
- 22- كمال، أشرف: "الأمن السبراني في الاستراتيجية اليابانية"، مجلة السياسة الدولية،
العدد 218، 2020.
- 23- ماضي، عبد الفتاح: نظريات العلاقات الدولية: دراسة نقدية، دار الفكر الجامعي،
2015.
- 24- محمد كمال، أشرف: مخاطر الانتشار النووي في الشرق الأوسط، مجلة السياسة
الدولية، العدد (198)، 2014.
- 25- الهلابي، عبد العزيز: التحالفات الأمنية اليابانية في ظل التهديدات الكورية، مركز
الدراسات الآسيوية، 2022.
- 26- يونس مؤيد، يونس: أثر القدرات النووية على التوازن الاستراتيجي في شرق آسيا:
كوريا الشمالية أنموذجاً. كلية العلوم السياسية، جامعة الموصل 2018.

المراجع الأجنبية:

- 1- Christopher W. Hughes, Japan's Remilitarisation, Routledge, 2009,
- 2- Fitzpatrick, Mark, Asia.s Latent Nuclear Powers, IISS, 2016.
- 3- Hornung, Jeffrey W. The Future of Japan.s Defense Policy, Rand Corporation, 2020.
- 4- Hornung, Jeffrey W. The U.S.–Japan Alliance and Deterring Gray Zone Coercion, RAND Corporation, 2020.
- 5- Japan Ministry of Defense. Defense of Japan 2023.
- 6- Ministry Of Defense, Japan. Defense Of Japan 2023.
- 7- Ministry of Defence, Japan. National Defence Strategy 2022.
- 8- Mochizuki, Mike M. Japan.s Changing Military Strategy, George Washington University, Asia Policy Paper, 2022.
- 9- Oberdorfer, Don and Carlin, Robert. The Two Koreas: A Contemporary History, Basic Books, 2014.
- 10- Pinkston, Daniel. North Korea.s Nuclear Strategy, International Crisis Group, 2022.
- 11- Snyder, Scott. South Korea at the Crossroads: Autonomy and Alliance in an Era of Rival Powers, Columbia University Press, 2018.

- 12- Snyder, Scott. The U.S.–Japan Security Alliance, Council on Foreign Relations, 2020.
- 13- Toby Dalton & Ain Han, Electing to Go Nuclear: South Korea's Nuclear Hedging, Carnegie Endowment for International Peace, 2021.

أثر الثقافة التنظيمية على تبني القرار

الاستراتيجي الابتكاري في الشركات

دراسة حالة شركة اسكو جينا للصناعات الدوائية

* ساره الرضوان ** أ.د. عدنان خضور *** أ.م. زكريا الزلق

مستخلص البحث

هدفت هذه الدراسة إلى قياس أثر الثقافة التنظيمية بأبعادها (دعم الابتكار، التعلم التنظيمي، التعاون) في تعزيز تبني القرارات الاستراتيجية الابتكارية، من خلال دراسة حالة شركة "اسكو جينا" للصناعات الدوائية في سورية، استخدمت الدراسة المنهج الوصفي، وتم تحليل البيانات باستخدام برنامج (SPSS V26). أظهرت نتائج اختبار بيرسون وجود علاقة ارتباط دالة إحصائياً بين كل من الثقافة التنظيمية ككل وبتعد دعم الابتكار مع القرار الاستراتيجي، بينما لم تظهر علاقة دالة لبعدي التعلم التنظيمي والتعاون. أما نتائج تحليل الانحدار الخطي البسيط بعد حذف الثابت، فقد كشفت عن تأثير معنوي لأبعاد الثقافة التنظيمية الثلاثة على القرار الاستراتيجي، ما يعكس دور هذه الأبعاد كمكونات تكاملية تؤثر مجتمعة على جودة اتخاذ القرار الاستراتيجي. وأوصت الدراسة بتعزيز ثقافة الابتكار، وتطوير نظم التعلم التنظيمي التشاركي، وخلق آليات تعزز التعاون المؤسسي، بما يدعم قدرة المؤسسات على اتخاذ قرارات استراتيجية فعالة في بيئة ديناميكية متغيرة.

الكلمات المفتاحية: الثقافة التنظيمية، دعم الابتكار، التعاون، التعلم التنظيمي، القرارات الاستراتيجية الابتكارية، اسكو جينا للصناعات الدوائية.

* طالبة دراسات عليا (ماجستير) - قسم إدارة الأعمال - كلية الاقتصاد - جامعة حمص - حمص - سورية

** أستاذ دكتور في قسم إدارة الأعمال - كلية الاقتصاد - جامعة حمص - حمص - سورية

*** أستاذ مساعد في قسم إدارة الأعمال - كلية الاقتصاد - جامعة حمص - حمص - سورية

The Impact of Organizational Culture on Adopting Innovative Strategic Decisions: A Case Study of Asco Gena Pharmaceutical Company

* Sarah Al-Radwan **Prof. Dr. Adnan Khadour ***Dr. Zakarya Al-Zalk

Abstract:

This study aimed to measure the impact of organizational culture—specifically its dimensions of innovation support, organizational learning, and collaboration—on enhancing the adoption of strategic innovative decisions. The research was conducted as a case study at "Asco Gena" Pharmaceutical Industries in Syria. The study adopted a descriptive-analytical methodology, and data were analyzed using (SPSS V26). The results of the Pearson correlation test revealed a statistically significant relationship between both the overall organizational culture and the innovation support dimension with strategic decision-making. However, no statistically significant relationship was found for the dimensions of organizational learning and collaboration. On the other hand, the results of simple linear regression analysis (after removing the constant) demonstrated a significant influence of all three organizational culture dimensions on strategic decision-making. This highlights the role of these dimensions as integrated components that collectively impact the quality of strategic decision-making. The study recommended strengthening the culture of innovation, developing participatory organizational learning systems, and establishing mechanisms that enhance institutional collaboration, in order to support organizations' ability to make effective strategic decisions in a dynamic and rapidly changing environment.

Keywords: Organizational Culture, Innovation Support, Collaboration, Organizational Learning, Strategic Innovative Decisions, Asco Gena for Pharmaceutical Industries .

*Graduate Student (Master's Degree) – Department of Business Administration – Faculty of Economics – University of Homs – Homs, Syria.

**Professor – Department of Business Administration – Faculty of Economics – University of Homs – Homs, Syria.

***Assistant Professor – Department of Business Administration – Faculty of Economics – University of Homs – Homs, Syria.

1. المقدمة:

تُعتبر القرارات الاستراتيجية حجر الزاوية لبقاء ونمو المنظمات في بيئة الأعمال التنافسية. ومع التغيرات المتسارعة، أصبح تبني القرارات الاستراتيجية الابتكارية ضرورة ملحة. فالابتكار هو الدافع الرئيسي للنمو والتطور، ولا يقتصر على المنتجات والخدمات فقط، بل يشمل العمليات والنماذج الاستراتيجية للمنظمة، وكذلك فإن الثقافة التنظيمية هي انعكاس للثقافة العامة، لأن الفرد يأخذ ثقافته من الأسرة، ثم المدرسة والجامعة، ثم يأخذ كل ما تعلمه في الفترة السابقة للعمل، لذلك قبل أن يظهر السلوك الذي تعلمه، ثم يتكيف معه، فيصبح سلوكه التنظيمي جزءاً من سلوكه العام ويتأثر بالثقافة التي تؤثر على سلوك الأفراد في المنظمات والمجتمع (الشيخ، 1995)، حيث يهدف هذا البحث إلى استكشاف أثر ثقافة المنظمة بمختلف أبعادها على تبني القرارات الاستراتيجية الابتكارية في شركة اسكو جينا للصناعات الدوائية وذلك كدراسة حالة ضمن هذا القطاع الحيوي، إذ تُعد شركات الأدوية من أكثر القطاعات التي تعتمد على الابتكار في جوهر عملها، بدءاً من البحث والتطوير وصولاً إلى التسويق والتوزيع، مما يجعل القرارات الاستراتيجية الابتكارية فيها ذات أهمية.

2. مشكلة البحث:

على الرغم من إدراك أهمية القرارات الاستراتيجية الابتكارية لضمان استمرارية وتنافسية المنظمات في ظل التغيرات المتسارعة لبيئة الأعمال، تواجه العديد من شركات الأدوية تحديات في تبنيها. وتُعد الثقافة التنظيمية عاملاً حاسماً في ذلك. ومع ذلك، هناك فجوة بحثية حول كيفية تأثير أبعاد الثقافة التنظيمية (الابتكار، والتعلم التنظيمي، والتعاون) بشكل محدد على قدرة الشركات على تبني استراتيجيات ابتكارية. هذا الغموض حول العلاقة بين الثقافة التنظيمية وقدرتها على توليد وتبني استراتيجيات ابتكارية يمثل فجوة بحثية تتطلب استقصاءً معمقاً. وتكمن المشكلة في السؤال الرئيسي الآتي:

ما أثر الثقافة التنظيمية (بأبعادها المختلفة) على تبني القرارات الاستراتيجية الابتكارية في شركة اسكو جينا؟

وينبثق عن السؤال الرئيسي عدة أسئلة فرعية:

1. كيف يُسهم بعد دعم الابتكار في تعزيز أو إعاقة تبني القرارات الاستراتيجية الابتكارية؟
2. كيف يُسهم بعد التعلم التنظيمي في تعزيز أو إعاقة تبني القرارات الاستراتيجية الابتكارية؟
3. كيف يُسهم بعد التعاون في تعزيز أو إعاقة تبني القرارات الاستراتيجية الابتكارية؟

3. أهمية البحث:

تنقسم أهمية البحث إلى جانبين نظري وعملي وهما :

أولاً: الأهمية النظرية:

يساهم هذا البحث في إثراء المعرفة العلمية في مجال الثقافة التنظيمية من خلال تسليط الضوء على العلاقة التفاعلية بين أبعادها (دعم الابتكار، التعلم التنظيمي، التعاون) وبين تبني القرارات الاستراتيجية الابتكارية. ويُقدم إطاراً مفاهيمياً يُمكن استخدامه لتفسير كيف تؤثر الثقافة الداخلية للمنظمة على قدرتها في اتخاذ قرارات استراتيجية غير تقليدية، خاصة في القطاعات التي يُعد فيها الابتكار ضرورة وجودية، مثل الصناعات الدوائية. بذلك، يُعزز البحث الفهم النظري ويُغني الأدبيات المعرفية في هذا المجال الحيوي.

ثانياً: الأهمية التطبيقية (العملية):

يوفر البحث فوائد مباشرة لشركة "اسكو جينا" من خلال تحليل واقع ثقافتها التنظيمية وتحديد مدى جاهزيتها لتبني قرارات استراتيجية مبتكرة. كما يُمكن للشركات المماثلة الاستفادة من النتائج في تطوير بيئة تنظيمية محفزة للابتكار، عبر تفعيل التعلم الداخلي وتعزيز التعاون بين الفرق. وتُساعد التوصيات المقترحة في تصميم سياسات عملية تُسهم في تحسين جودة القرار الاستراتيجي، وزيادة القدرة التنافسية في بيئة عمل ديناميكية تعتمد على التجديد المستمر.

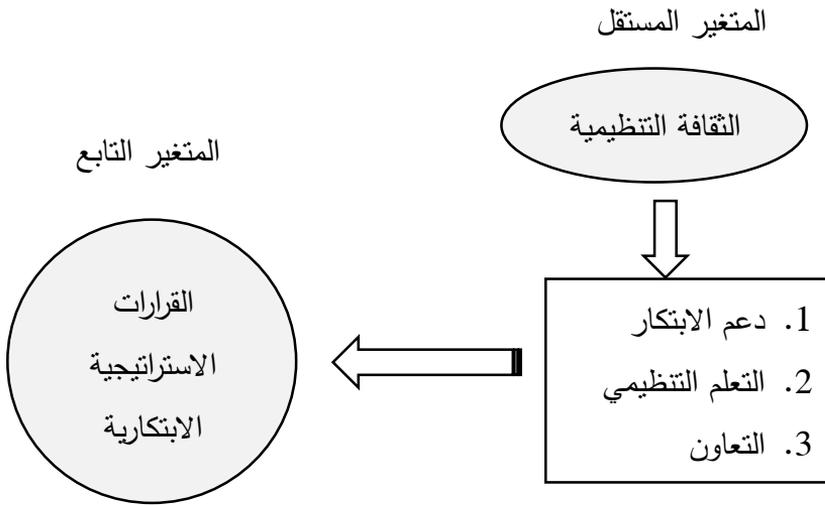
4. أهداف البحث:

يهدف هذا البحث إلى تحقيق الأهداف التالية:

1. تحديد مستوى الثقافة التنظيمية السائد في الشركة.
2. تحديد مستوى تبني القرارات الاستراتيجية الابتكارية في الشركة.
3. الكشف عن أثر أبعاد الثقافة التنظيمية (دعم الابتكار، التعلم التنظيمي، التعاون) على تبني القرارات الاستراتيجية الابتكارية في الشركة.
4. تقديم توصيات عملية لشركة اسكو جينا لتعزيز ثقافتها التنظيمية ودعم الابتكار والقرارات الاستراتيجية الابتكاري.

5. متغيرات البحث:

يتناول هذا البحث العلاقة بين دعم الابتكار، التعلم التنظيمي، والتعاون (كمتغيرات مستقلة تعكس الثقافة التنظيمية) وقدرتها على دعم تبني القرارات الاستراتيجية الابتكارية (كمتغير تابع) لتعزيز الميزة التنافسية للمنظمة. وهي موضحة على الشكل الآتي



من إعداد الباحثة

6. فرضيات البحث:

الفرضية الرئيسية : يوجد فروق ذات دلالة إحصائية بين الثقافة التنظيمية وتبني القرارات الاستراتيجية الابتكارية في شركة اسكو جينا.
الفرضيات الفرعية الخاصة بأبعاد الثقافة التنظيمية

- 1.1 يوجد فروق ذات دلالة إحصائية بين بُعد دعم الابتكار في الثقافة التنظيمية وتبني القرارات الاستراتيجية الابتكارية في شركة اسكو جينا.
- 2.1 يوجد فروق ذات دلالة إحصائية بين بُعد التعلم التنظيمي في الثقافة التنظيمية وتبني القرارات الاستراتيجية الابتكارية في شركة اسكو جينا.
- 3.1 يوجد فروق ذات دلالة إحصائية بين بُعد التعاون في الثقافة التنظيمية وتبني القرارات الاستراتيجية الابتكارية في شركة اسكو جينا.

7. حدود البحث:

الحدود الزمانية: تم توزيع الاستبيان خلال الفترة من شهر مايو إلى شهر تموز لعام (2025).

الحدود المكانية: وهي شركة اسكو جينا للصناعات الدوائية. الواقعة في منطقة الريحانية في ريف طرطوس.

8. منهج البحث:

لتحقيق أهداف هذا البحث والإجابة على أسئلته، تم اتباع المنهج الوصفي التحليلي. نوع الدراسة: دراسة حالة، حيث سيتم جمع البيانات من عينة من شركة اسكو جينا للصناعات الدوائية.

• أداة جمع البيانات: تم استخدام الاستبانة كأداة رئيسية لجمع البيانات والتي صُممت خصيصاً لغرض تحليل متغيرات الدراسة باستخدام مقياس ليكرت الخماسي. وتم التحقق من الصدق الظاهري للاستبانة بعرضها على مجموعة من المحكمين المتخصصين، وتم حساب الثبات باستخدام معامل ألفا كرونباخ لضمان اتساق الأدوات.

• تحليل البيانات: تحليل البيانات المجمع باستخدام برنامج إحصائي متخصص (SPSS V26).

9. مجتمع البحث:

يتكون مجتمع الدراسة من 90 عاملاً في شركة اسكو جينا، تم الاعتماد على عينة شبه شاملة، حيث جُمعت 80 رداً من أصل 90 موظفاً مستهدفاً من جميع المستويات الإدارية في الشركة عبر استبيان إلكتروني. تُعزز نسبة الاستجابة المرتفعة (حوالي 88.9%) تمثيلية العينة وتقلل من التحيز، مما يمنح قوة استثنائية لنتائج البحث في هذه دراسة.

10. مصطلحات البحث:

الثقافة التنظيمية: مجموعة من الافتراضات والمفاهيم والأنظمة والقوانين الضمنية، التي تحكم السلوك اليومي للمورد البشري في محيط العمل. (عبدالله، 2005).

التعريف الإجرائي: تُقاس الثقافة التنظيمية من خلال استجابات العاملين على بنود الاستبانة التي تقيم أبعاد محددة مثل: درجة دعم المنظمة للابتكار، مستوى التعلم التنظيمي الفردي والجماعي، وكفاءة آليات التعاون بين الأفراد والأقسام.

القرار الاستراتيجي: وتعرف بأنها وسائل لتحقيق الغايات وهي تتضمن التعريف برسالة ونشاط المنظمة ومنتجاتها والأسواق التي يتم خدمتها، والوظائف التي يتم آداها والسياسات الرئيسية التي تحتاج إليها المنظمة لكي تنفذ هذه القرارات من اجل تحقيق الأهداف طويلة الاجل (كنعان، 2009).

التعريف الإجرائي: يُقاس تبني القرار الاستراتيجي الابتكاري في هذا البحث من خلال استجابات العاملين على بنود الاستبانة التي تعكس مدى تبني المنظمة لأساليب جديدة ومبتكرة في تحديد رؤيتها المستقبلية، صياغة رسالتها، تطوير منتجاتها، استهداف أسواق جديدة، وإعادة هندسة وظائفها الأساسية وسياساتها لتحقيق أهدافها طويلة الأجل بطرق غير تقليدية.

11. الدراسات السابقة:

تُقدم مراجعة الدراسات السابقة إطاراً مرجعياً يُثري فهم مشكلة البحث، وتُسهم في تحديد الفجوات المعرفية التي تسعى الدراسة الحالية إلى سدها.

الدراسات التي تناولت الثقافة التنظيمية:

1. دراسة خالدية مصطفى عبد الرزاق وآخرون: (2019) بعنوان "الثقافة التنظيمية وتأثيرها في تحديد التوجه الاستراتيجي للمنظمة: دراسة تطبيقية في وزارة التعليم العالي والبحث العلمي العراقية". هدفت إلى الكشف عن أثر عناصر الثقافة التنظيمية في تحديد التوجه الاستراتيجي للمنظمة. توصلت إلى وجود علاقة ارتباط وأثر معنوي إيجابي بين الثقافة التنظيمية والتوجه الاستراتيجي، وأن للثقافة التنظيمية دوراً مهماً في صياغة الاستراتيجيات الاستباقية والدفاعية والتحليلية.
 2. دراسة عمير عبد المنعم: (2022) بعنوان "دور ثقافة المنظمة في صياغة استراتيجية المنظمة: دراسة حالة صندوق التأمينات الاجتماعية لغير الأجراء". "CASNOS" هدفت إلى معرفة دور ثقافة المنظمة في صياغة استراتيجية المنظمة. توصلت إلى وجود علاقة دالة إحصائياً بين الثقافة التنظيمية وصياغة الاستراتيجية في المؤسسة، وأن أبعاد الثقافة التنظيمية (القيم، المعتقدات، التوقعات، الأعراف) تساهم بشكل فعال في تحقيق الأهداف.
 3. دراسة: (2022) Chalabi بعنوان "تأثير الثقافة التنظيمية على الابتكار التسويقي: دراسة تحليلية لوجهات نظر موظفي شوكو مانيا". "Choco Mania" هدفت إلى معرفة تأثير الثقافة التنظيمية بأبعادها على الابتكار التسويقي. توصلت إلى أن الشركة تشجع الموظفين على تقديم الأفكار والدعم والتمكين لتعزيز الثقافة التنظيمية، وأن البعد الأعلى الذي يؤثر على الابتكار التسويقي هو التسويق من خلال دمج هذه الأنشطة مع الأنظمة التكنولوجية الحديثة.
 4. دراسة أمباركة لنصاري وباديس بوخلوه: (2022) بعنوان "أثر التعلم التنظيمي في تعزيز ثقافة التميز - دراسة حالة مؤسسة اتصالات الجزائر بتمنراست". هدفت إلى التعرف على أثر أبعاد التعلم التنظيمي في تعزيز ثقافة التميز. توصلت إلى أن مستوى التعلم التنظيمي وثقافة التميز متوسطان، ووجود أثر إيجابي معنوي لأبعاد التعلم التنظيمي في تعزيز ثقافة التميز في المؤسسة.
- الدراسات التي تناولت القرار الاستراتيجي:
1. دراسة (2016) Gikang'a Simon Gitiba بعنوان دور أنظمة المعلومات الإدارية في اتخاذ القرارات الاستراتيجية بين مصانع الشاي في كينيا، هدفت الدراسة

إلى دور أنظمة المعلومات الإدارية في اتخاذ القرارات الاستراتيجية بين مصانع النشاي في كينيا، وتوصلت الدراسة إلى أن دور أنظمة المعلومات الإدارية كان ذا دلالة إحصائية في اتخاذ القرارات الاستراتيجية ، وأن زيادة كفاءة الأعمال من خلال تقليص وقت الوصول إلى السوق وخفض التكاليف والأسعار.

2. **دراسة علي فلاح المناصير (2016):** بعنوان "أثر تطبيق إدارة المعرفة في اتخاذ القرار الاستراتيجي في الشركات الصناعية الأردنية". هدفت إلى التعرف على أثر إدارة المعرفة على عملية اتخاذ القرار الاستراتيجي. توصلت إلى أن تطبيق أبعاد المعرفة كان مرتفعاً، وأن مدى اتخاذ القرار الاستراتيجي كان مرتفعاً، ووجود أثر دال إحصائياً لتشخيص وتوليد وتشارك وتطبيق المعرفة في اتخاذ القرار الاستراتيجي.

3. **دراسة محمد علي، ومحمد هندي (2022):** بعنوان "واقع استخدام أدوات وأنظمة تكنولوجيا المعلومات ودورها في عمل سلاسل التوريد في شركات الأدوية". هدفت إلى التعرف على واقع استخدام تكنولوجيا المعلومات ودورها في إدارة سلاسل التوريد في شركات الأدوية بالصفة الغربية في فلسطين. توصلت إلى أن شركات الأدوية تستخدم أنظمة تكنولوجيا المعلومات في سلاسل التوريد، وتحقق فوائد تشغيلية مثل تقليل المدة الزمنية لدورة الإنتاج وإدارة المخزون بكفاءة.

4. **دراسة الرميمية والحكيمة (2024):** بعنوان "تكنولوجيا المعلومات وأثرها في جودة القرارات الاستراتيجية". هدفت إلى تحديد أثر تكنولوجيا المعلومات في جودة القرارات الاستراتيجية في البنوك اليمنية. توصلت إلى مستوى عالٍ من ممارسة تكنولوجيا المعلومات وجودة القرارات الاستراتيجية، ووجود أثر دال إحصائياً لتكنولوجيا المعلومات في جودة القرارات الاستراتيجية.

تحديد الفجوة البحثية: تُظهر الدراسات السابقة اهتماماً بالثقافة التنظيمية والقرار الاستراتيجي والابتكار، حيث ربطت بعضها الثقافة بالتوجه الاستراتيجي أو الابتكار التسويقي، وتناولت أخرى دور التعلم التنظيمي أو إدارة المعرفة. ومع ذلك، تبرز فجوة تتمثل في عدم وجود دراسات تجمع بشكل مباشر بين الأبعاد المحددة للثقافة التنظيمية (دعم

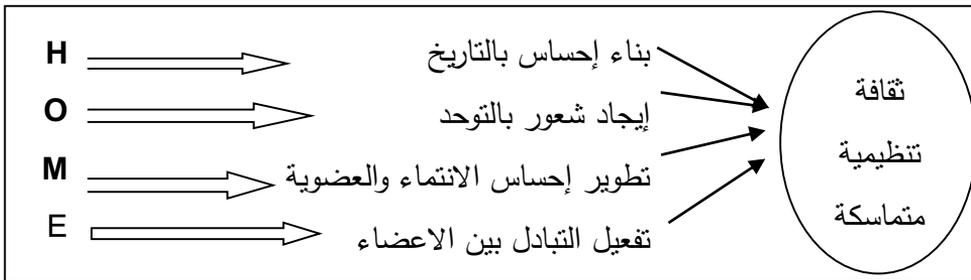
الابتكار، التعلم التنظيمي، التعاون) وتأثيرها على تبني القرارات الاستراتيجية الابتكارية تحديداً في قطاعات الصناعات الدوائية السورية. تحاول هذه الدراسة سد هذه الفجوة بتقديم تحليل معمق لهذه العلاقة في شركة اسكو جينا.

الإطار النظري

الثقافة التنظيمية:

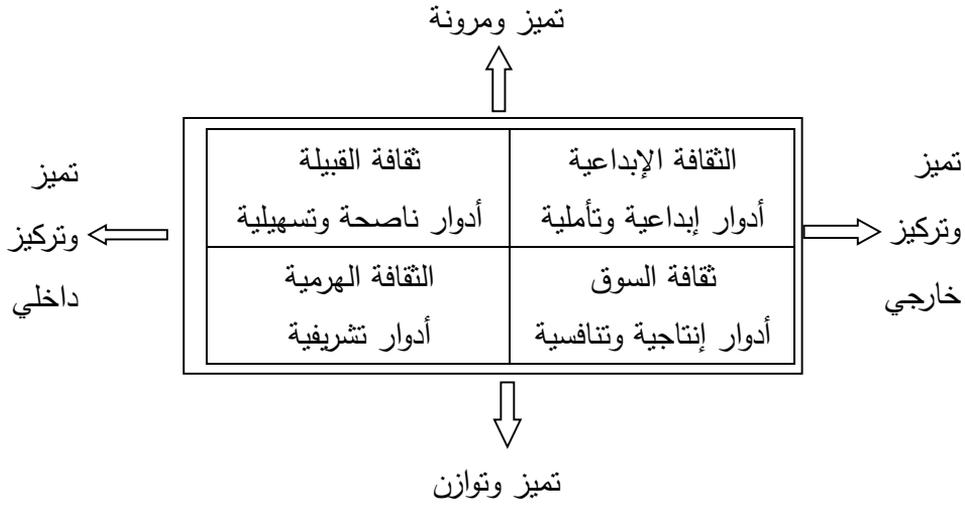
أولاً: مفهوم الثقافة التنظيمية: بدأ مفهوم الثقافة يتخذ تفسيرات اجتماعية مع إدوارد تايلور، ومع خمسينيات القرن الماضي، اعتُبرت المنظمات مجتمعات مصغرة. ازداد الاهتمام بالثقافة التنظيمية بشكل منهجي في السبعينات والثمانينات، مدفوعاً بفهم نجاح المنظمات اليابانية آنذاك (ديب وآخرون، 2022). وتعرف الثقافة التنظيمية بأنها مجموعة من الافتراضات والمفاهيم والأنظمة والقوانين الضمنية، التي تحكم السلوك اليومي للمورد البشري في محيط العمل. (عبدالله، 2005).

ثانياً: نموذج HOME للثقافة التنظيمية المتماسكة: نموذج HOME للغالبي وإدريس يلخص جوانب الثقافة التنظيمية المتماسكة في أربعة عناصر: بناء إحساس بالتاريخ، إيجاد شعور بالتوحد، تطوير إحساس الانتماء والعضوية، وتفعيل التبادل بين الأعضاء. هذه العناصر تعزز الثقة والتعاون وتبادل المعرفة، مما يدعم الابتكار واتخاذ القرارات الاستراتيجية الفعالة.



الشكل (01) من إعداد الغالبي وإدريس (2007)

ثالثاً: أبعاد الثقافة التنظيمية: وفقاً لإطار القيم المتنافسة لكاميرون وكوين، تُحدد الثقافة التنظيمية ببعدي المرونة مقابل السيطرة والتركيز الداخلي مقابل الخارجي. ينتج عن تقاطع هذه الأبعاد أربعة أنماط: العشيرة (التعاون)، الابتكار (التجريب)، السوق (النتائج)، والهرمية (الاستقرار والتحكم). وهو ما يوضحها الشكل الآتي:



الشكل (02) من إعداد (Cameron & Quinn, 2000)

وضمن علاقة الثقافة التنظيمية بالقرارات الاستراتيجية الابتكارية، تبرز عدة أبعاد رئيسية للثقافة التنظيمية التي تُسهم بشكل مباشر في تشكيل بيئة العمل ومدى قابليتها للابتكار وتبني التغيير. هذه الأبعاد هي: دعم الابتكار، التعاون، والتعلم التنظيمي.

الابتكار: هو عملية تحويل الفكرة إلى منتج جديد أو عملية أو خدمة جديدة. وعرف الابتكار أيضاً بأنه قدرة عقلية يحاول فيها الإنسان أن ينتج (فكرة، وسيلة، أداة، طريقة) لم تكن موجودة من قبل، أو تطوير رئيسي لها دون تقليد بما يحقق نفعاً للمجتمع. (خيرى، 2012)، كما عرف بأنه تنفيذ لمنتج (سلعة أو خدمة) أو عملية جديدة أو محسنة بشكل كبير، أو طريقة جديدة للتسويق أو الأسلوب التنظيمي في الممارسات التجارية، تنظيم مكان العمل أو العلاقات الخارجية. (إبراهيم، 2018).

التعاون: بعد التوجه بالفريق: يتضمن بعد التوجه بالفريق العمل بروح الفريق الواحد من خلال التركيز على الهدف، وزيادة درجة إحساس العاملين بالهوية والانتماء والفخر بأدائهم الجماعي، وخلق بيئة عالية للتحفيز، واستجابة أسرع للمتغيرات التكنولوجية، من أجل تحسين الإنتاجية وزيادة قدرة المنظمات على التغلب على المشاكل في بيئات العمل المتغيرة وغير المستقرة وهو ما يمكن المنظمة من اكتساب ميزة تنافسية. (عودة، 2016)

التعلم التنظيمي: ظهر أول استخدام لمصطلح التعلم التنظيمي في عام 1978 من قبل Argyris Schon في كتابهما المعنون بـ "التعلم التنظيمي learning organizational". (Barko, 2017) كما عرفته الجمعية الأمريكية للتدريب والتطوير (ASTD) كيفية استعمال منظمة لقدراتها الجماعية وتوجيهها وفق المتطلبات، وتشمل على التعلم الفردي كمستخدمين بالتفاعل مع البيئة الخارجية، أو التجربة لخلق معلومة أو معرفة، دمج المعلومة أو المعرفة ربط وجمع وترجمة جميع المعلومات المتاحة واستخدامها (Bey, 2015).

القرار الاستراتيجي:

رابعاً: مفهوم القرار الاستراتيجي: حظي مفهوم القرار الاستراتيجي باهتمام الكثير من المفكرين والباحثين من أدباء الفكر الإداري، وقد تباينت المفاهيم الخاصة به بسبب اختلاف مداخل دراسته من قبل كتاب الإدارة وباحثيهم (السعيد، 2012). وتعرف بأنها قرارات تأخذ في الاعتبار الفرص، والتهديدات الخارجية والإمكانات الداخلية، لتعزيز النجاحات بعيدة المدى للمنظمة، لذلك فإن لها تأثير شامل وطويل المدى (مساعدة، 2013).

خامساً: أهمية القرار الاستراتيجي: تسعى جميع المنظمات لتصبح أكثر قدرة على المنافسة والبقاء والاستمرار، وتوفير أفضل الوسائل الممكنة اللازمة لنجاحها، وترتبط فاعلية المنظمة بقدرة إدارتها العليا على تطوير قرارات استراتيجية وفق مناهج وآليات صحيحة وذات كفاءة يكون لها تأثير طويل الأمد على تقديم الدعم لتحقيق رسالة المنظمة ورؤيتها وتحقيق التميز التنافسي. (البهلول، 2023). وتكمن أهمية القرارات الاستراتيجية بأنه جوهر العملية الإدارية وأساس استمرارية المؤسسة، حيث يحدد رؤيتها المستقبلية ويمكنها من مواصلة أنشطتها بكفاءة. إذ تؤثر هذه القرارات بفعالية في المؤسسات الاقتصادية والسياسية، وترتبط باكتشاف أو تعجيل الأهداف، ويكون تأثيرها شاملاً على الوحدة التنظيمية. (موسى، 2015).

سادساً: **خصائص القرار الاستراتيجي:** يتميز القرار الاستراتيجي عن غيره بعدة خصائص منها: البعد الزمني الطويل، الشمولية والشمول، عدم التأكد والغموض، الارتباط بالرؤية والرسالة، القابلية للتعديل، ولهذه الخصائص يتطلب القرار الاستراتيجي دراسة دقيقة ومواكبة مستمرة أثناء عملية اتخاذه وتنفيذه. إذ تتميز القرارات الاستراتيجية بكونها تُتخذ من قبل الإدارة العليا، وتمثل توجهاً مستقبلياً يتطلب تنبؤاً وتحليلاً بيئياً (SWOT) ويمكن أن تصبح معقدة بسبب نقص المعلومات، وتساهم مباشرة في رسم الاتجاه الشمولي للمؤسسة، وتظهر آثارها على المدى البعيد. غالباً ما ترتبط هذه القرارات بمشكلات جديدة أو نادرة الظهور، وتعتمد على اجتهاد ومهارات متخذ القرار الفكرية والإبداعية، كما أنها تُعنى بالمؤسسة ككل وتتظم علاقتها ببيئتها الخارجية. (السعد، 2018).

سابعاً: **أثر الثقافة التنظيمية على تبني القرار الاستراتيجي الابتكاري في الشركات**
(دراسة حالة شركة اسكو جينا للصناعات الدوائية):

يُقدم هذا القسم عرضاً وتحليلاً للنتائج الإحصائية المستخلصة من بيانات الدراسة.

1. **لمحة عن شركة اسكو جينا للصناعات الدوائية:** تُعد شركة اسكو جينا للصناعات الدوائية إحدى الشركات الرائدة في قطاع الأدوية السوري، وقد تأسست في عام 2019. تقع الشركة في منطقة الريحانية بريف طرطوس، وتعمل على إنتاج وتطوير مجموعة واسعة من المستحضرات الصيدلانية. منذ تأسيسها، تسعى اسكو جينا إلى المساهمة في تلبية احتياجات السوق المحلي من الأدوية عالية الجودة، مع الالتزام بالمعايير الصناعية والصحية. تُركز الشركة على الابتكار والتطوير المستمر لمنتجاتها وعملياتها.
2. **مجتمع وعينة البحث الدراسة:** يتكون مجتمع الدراسة من جميع العاملين في المستويات الإدارية في الشركة. ونظراً لطبيعة البحث وخصائص المجتمع المستهدف، تم الاعتماد على عينة شبيهة شاملة من العاملين في الشركة. وقد تم جمع البيانات باستخدام استبيان إلكتروني، حيث بلغ عدد الردود المستلمة 80 رداً من أصل 90 موظفاً مستهدفاً.
3. **أساليب جمع البيانات:** المصادر الأولية: اعتمدت الباحثة على الاستبيان كأداة رئيسية الذي صمم خصيصاً لغرض تحليل متغيرات الدراسة باستخدام مقياس ليكرت الخماسي.

المصادر الثانوية: اعتمدت الباحثة في المصادر الثانوية إلى البيانات والمعلومات التي تم جمعها مسبقاً لأغراض أخرى، ويتم الاستفادة منها في البحث الحالي كالكتب والمراجع العلمية، الدوريات والمجلات العلمية المحكمة، الرسائل الجامعية (ماجستير ودكتوراه).

4. اختبار صدق وثبات المقاييس المستخدمة في البحث:

معامل ألفا كرونباخ هو مقياس للاتساق الداخلي، ويُستخدم لتقييم مدى ترابط وتجانس العبارات ضمن مقياس معين أي إلى أي مدى تقيس هذه العبارات نفس المفهوم الأساسي. تتراوح قيمة ألفا عادةً بين 0 و 1 وكلما اقتربت القيمة من 1 دل على وجود ثبوت عالي.

الجدول (1): قيمة معامل ألفا كرونباخ لكل متغير من متغيرات الدراسة

اسم المتغير	قيمة ألفا كرونباخ
الثقافة التنظيمية بأبعادها الأربعة كمتغير مستقل	
بعد دعم الابتكار	0.795
بعد التعلم التنظيمي	0.812
بعد التعاون	0.770
تبني القرار الاستراتيجي كمتغير تابع	0.755

من إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج التحليل

يظهر الجدول (1) أن جميع أبعاد الثقافة التنظيمية ومقياس تبني القرار الاستراتيجي الابتكاري تتمتع بدرجة عالية من الاتساق الداخلي والموثوقية. هذا يؤكد أن أداة الدراسة المستخدمة في هذا البحث صالحة وموثوقة لجمع البيانات، ويمكن الاعتماد على نتائجها في التحليلات الإحصائية اللاحقة واختبار الفرضيات.

جدول (2) معامل الاتساق الداخلي لكل متغير من متغيرات الدراسة

المحاور	عدد العبارات	قيمة معامل الارتباط
دعم الابتكار	4	0.853
التعلم التنظيمي	5	0.844
التعاون	3	0.850

0.755	10	القرار الاستراتيجي
-------	----	--------------------

من إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج التحليل

يظهر الجدول (2) أن جميع محاور الدراسة (دعم الابتكار، التعلم التنظيمي، التعاون، والقرار الاستراتيجي) تتمتع بدرجة عالية جداً من الاتساق الداخلي والموثوقية. هذا يؤكد أن أداة الدراسة المستخدمة في هذا البحث صالحة وموثوقة لجمع البيانات، ويمكن الاعتماد على نتائجها في التحليلات الإحصائية اللاحقة واختبار الفرضيات.

الإحصاءات الوصفية لمحاور الدراسة:

يعرض هذا الجزء الإحصاءات الوصفية لمحور الثقافة التنظيمية بأبعادها، والقرار الاستراتيجي، بهدف قياس مستوى توفرها في بيئة شركات الأدوية. وتم ذلك من خلال تحليل متوسطات وآراء المشاركين.

جدول (3) يبين نتائج وتحليل الإجابات على محاور الدراسة

المحور	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	القيمة النسبية	T	مستوى الدلالة	معنوية الدلالة
دعم الابتكار	4.1938	0.54826	0.84	19.475	0.000	دال إحصائياً
التعلم التنظيمي	4.2450	0.51605	0.85	21.579	0.000	دال إحصائياً
التعاون	4.2125	0.57183	0.84	18.965	0.000	دال إحصائياً
القرار الاستراتيجي	4.2088	0.37186	0.84	29.074	0.000	دال إحصائياً

من إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج التحليل

تشير نتائج الجدول (3) إلى أن جميع المحاور قد سجلت متوسطات حسابية تتجاوز 4.19، وهي تقع ضمن فئة "موافق جداً" وفق مقياس ليكرت الخماسي، مما يعكس اتفاقاً مرتفعاً من قبل المبحوثين على الأبعاد المدروسة. وقد جاءت القيم النسبية أيضاً مرتفعة (84% - 85%)، مما يعزز هذا الاتجاه. كما أظهرت قيم اختبار (T) دلالة إحصائية عند مستوى (Sig = 0.000) لكل محور، بما يدل على وجود فروق معنوية إيجابية عن القيمة المحايدة.

أثر الثقافة التنظيمية على تبني القرار الاستراتيجي الابتكاري في الشركات
دراسة حالة شركة اسكو جينا للصناعات الدوائية

وسجل محور التعلم التنظيمي أعلى متوسط (4.245)، يليه التعاون (4.212) ثم الابتكار (4.193)، أما القرار الاستراتيجي ف جاء بمتوسط (4.208) وهو ما يعكس قناعة قوية بأهمية عمليات اتخاذ القرار الاستراتيجي داخل المؤسسة.

الجدول (4) قيمة معامل الارتباط(بيرسون) بين أبعاد الثقافة التنظيمية والقرار الاستراتيجي

		القرار	الثقافة التنظيمية	ابتكار	التعلم	التعاون
القرار الاستراتيجي	Pearson Correlation	1	0.302*	0.370*	0.122	0.168
	Sig. (2-tailed)		0.006	0.001	0.281	0.137
الثقافة التنظيمية	Pearson Correlation		1	0.688*	0.792*	0.721*
	Sig. (2-tailed)				0.000	0.000
ابتكار	Pearson Correlation			1	0.367*	0.153
	Sig. (2-tailed)				0.001	0.175
التعلم	Pearson Correlation				1	0.405*
	Sig. (2-tailed)					0.000
التعاون	Pearson Correlation					1
** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).						

من إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج التحليل

تشير نتائج الجدول (4) إلى وجود علاقة ارتباط ذات دلالة إحصائية بين الثقافة التنظيمية ككل والقرار الاستراتيجي ($r = 0.302, \text{Sig} = 0.006$)، ما يدل على تأثير إيجابي معتدل. كما يظهر أن بُعد الابتكار هو الوحيد من الأبعاد الفرعية الذي يرتبط بشكل دال إحصائياً بالقرار الاستراتيجي ($r = 0.370, \text{Sig} = 0.001$) في المقابل، لم يظهر لبُعدي التعلم التنظيمي والتعاون علاقات معنوية مع القرار الاستراتيجي، ما يعكس الحاجة لتفعيل هذه الجوانب ضمن بيئة العمل. وتُظهر العلاقات القوية بين أبعاد الثقافة التنظيمية نفسها أي وجود انسجام بنيوي داخلي يعزز من تكاملها في التأثير.

نتائج اختبار الفرضيات:

بناءً على نتائج تحليل الارتباط (بيرسون) الموضحة في الجدول (04)، والتي أظهرت وجود علاقة معنوية فقط بين بُعد "دعم الابتكار" والقرار الاستراتيجي، بينما لم تظهر علاقات دالة مع بُعد "التعلم التنظيمي" و"التعاون"، كان من المنطقي في اختبار الفرضيات باستخدام تحليل الانحدار الخطي البسيط حذف الثابت من النموذج. ويُبرّر ذلك بأن وجود الثابت يفترض إمكانية وجود تأثير على القرار الاستراتيجي حتى في غياب قيم المتغيرات المستقلة، وهو ما يتناقض مع منطق الدراسة النظري الذي ينص على أن أبعاد الثقافة التنظيمية هي المحرك الأساسي لأي أثر على القرار الاستراتيجي. لذا فإن حذف الثابت يعكس التزاماً بالنموذج المفاهيمي، ويمنح نتائج الانحدار دقة وواقعية أعلى تتماشى مع طبيعة العلاقات المفترضة بين المتغيرات.

الفرضية الأولى: يوجد فروق ذات دلالة إحصائية بين بُعد دعم الابتكار في الثقافة التنظيمية وتبني القرارات الاستراتيجية الابتكارية في شركة اسكو جينا.

الجدول (5) Model Summary معامل الارتباط والتحديد للعلاقة بين دعم الابتكار

وتبني القرار الاستراتيجي

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	0.992	0.984	0.984	0.536

من إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج التحليل

أثر الثقافة التنظيمية على تبني القرار الاستراتيجي الابتكاري في الشركات
دراسة حالة شركة اسكو جينا للصناعات الدوائية

يُظهر الجدول (5) أن قيمة معامل الارتباط (R) بلغت 0.992، مما يشير إلى علاقة قوية جداً بين دعم الابتكار وتبني القرار الاستراتيجي. كما بلغت قيمة معامل التحديد (R Square) 0.984 ، مما يعني أن 98.4% من التباين في تبني القرار الاستراتيجي يمكن تفسيره بواسطة دعم الابتكار. هذه النتائج تؤكد أن النموذج يتمتع بقدرة تفسيرية عالية جداً وموثوقية ممتازة

..

جدول (6) ANOVA معنوية نموذج الانحدار للعلاقة بين دعم الابتكار وتبني قرار استراتيجي ابتكاري

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	1408.060	1	1408.060	4902.493	0.000
Residual	22.690	79	0.287		
Total	1430.750	80			

من إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج التحليل

يُظهر الجدول (6) معنوية نموذج الانحدار الخطي البسيط الذي يدرس العلاقة بين دعم الابتكار وتبني القرار الاستراتيجي الابتكاري. بلغت قيمة F المحسوبة 4902.493، وهي قيمة عالية جداً. الأهم من ذلك، أن قيمة الدلالة الإحصائية (Sig.) هي 0.000، وهي أقل بكثير من مستوى الدلالة المعنوي 0.05. هذا يشير بوضوح إلى أن نموذج الانحدار ككل ذو دلالة إحصائية عالية جداً، مما يؤكد أن دعم الابتكار يؤثر بشكل معنوي في تبني القرارات الاستراتيجية الابتكارية.

جدول (7) Coefficients معنوية معاملات الانحدار بين الابتكار وتبني قرار استراتيجي

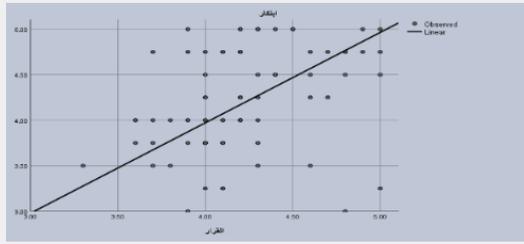
ابتكاري

	B	Std.Error	Beta	T	Sig.

0.000	70.018	0.992	0.014	0.993	القرار الاستراتيجي
-------	--------	-------	-------	-------	--------------------

من إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج التحليل

يُقدم الجدول (7) نتائج معاملات الانحدار للعلاقة بين دعم الابتكار وتبني القرار الاستراتيجي الابتكاري. بلغت قيمة معامل بيتا المعياري (Beta) 0.992، مما يؤكد التأثير الإيجابي والقوي جداً لدعم الابتكار. كما أن قيمة الدلالة الإحصائية (Sig.) هي 0.000، وهي أقل من 0.05، مما يشير إلى أن هذا التأثير ذو دلالة إحصائية عالية جداً. هذا يعني أن دعم الابتكار يُعد مؤثراً حاسماً ومعنوياً في تبني القرارات الاستراتيجية الابتكارية.



الفرضية الثانية: يوجد فروق ذات دلالة إحصائية بين بُعد التعلم التنظيمي في الثقافة التنظيمية وتبني القرارات الاستراتيجية الابتكارية في شركة اسكو جينا.
الجدول (8) Model Summary معامل الارتباط والتحديد للعلاقة بين التعلم التنظيمي وتبني القرار الاستراتيجي

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	0.990	0.981	0.980	0.599

من إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج التحليل

يُظهر الجدول (8) أن قيمة معامل الارتباط (R) بلغت **0.990**، مما يشير إلى علاقة قوية جداً بين التعلم التنظيمي وتبني القرار الاستراتيجي. كما بلغت قيمة معامل التحديد (R Square) **0.981**، مما يعني أن 98.1% من التباين في تبني القرار الاستراتيجي

أثر الثقافة التنظيمية على تبني القرار الاستراتيجي الابتكاري في الشركات
دراسة حالة شركة اسكو جينا للصناعات الدوائية

يمكن تفسيره بواسطة التعلم التنظيمي. هذه النتائج تؤكد أن النموذج يتمتع بقدرة تفسيرية عالية جداً وموثوقية ممتازة.

جدول (9) ANOVA معنوية نموذج الانحدار للعلاقة بين التعلم التنظيمي وتبني قرار استراتيجي ابتكاري

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	1434.277	1	1434.277	3994.899	0.000
Residual	28.363	79	0.359		
Total	1462.640	80			

من إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج التحليل

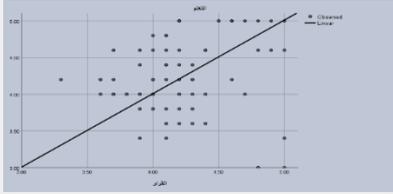
يُظهر الجدول (9) معنوية نموذج الانحدار الخطي البسيط الذي يدرس العلاقة بين التعلم التنظيمي وتبني القرار الاستراتيجي الابتكاري. بلغت قيمة F المحسوبة 3994.899، وهي قيمة عالية جداً. الأهم من ذلك، أن قيمة الدلالة الإحصائية (Sig.) هي 0.000، وهي أقل بكثير من مستوى الدلالة المعنوي 0.05. هذا يشير بوضوح إلى أن نموذج الانحدار ككل ذو دلالة إحصائية عالية جداً، مما يؤكد أن التعلم التنظيمي يؤثر بشكل معنوي في تبني القرارات الاستراتيجية الابتكارية.

جدول (10) Coefficients معنوية معاملات الانحدار بين التعلم التنظيمي وتبني قرار استراتيجي ابتكاري

	B	Std. Error	Beta	T	Sig.
القرار الاستراتيجي	1.002	0.016	0.990	63.205	0.000

من إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج التحليل

يُقدم الجدول (10) نتائج معاملات الانحدار للعلاقة بين التعلم التنظيمي وتبني القرار الاستراتيجي الابتكاري. بلغت قيمة معامل بيتا المعياري 0.990 (Beta)، مما يؤكد التأثير الإيجابي والقوي جداً للتعلم التنظيمي. كما أن قيمة الدلالة الإحصائية (Sig.) هي 0.000 ، وهي أقل من 0.05 ، مما يشير إلى أن هذا التأثير ذو دلالة إحصائية عالية جداً. هذا يعني أن التعلم التنظيمي يُعد مؤثراً حاسماً ومعنوياً في تبني القرارات الاستراتيجية الابتكاري.



الفرضية الثالثة: يوجد فروق ذات دلالة إحصائية بين بُعد التعاون في الثقافة التنظيمية وتبني القرارات الاستراتيجية الابتكارية في شركة اسكو جينا.

الجدول (11) Model Summary معامل الارتباط والتحديد للعلاقة بين التعاون وتبني القرار الاستراتيجي

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	0.989	0.978	0.978	0.627

من إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج التحليل

يُظهر الجدول (11) أن قيمة معامل الارتباط (R) بلغت 0.989 ، مما يشير إلى علاقة قوية جداً بين التعاون وتبني القرار الاستراتيجي. كما بلغت قيمة معامل التحديد 0.978 ، مما يعني أن 97.8% من التباين في تبني القرار الاستراتيجي يمكن تفسيره بواسطة التعاون. هذه النتائج تؤكد أن النموذج يتمتع بقدرة تفسيرية عالية جداً وموثوقية ممتازة.

جدول (12) ANOVA معنوية نموذج الانحدار للعلاقة بين التعاون وتبني قرار استراتيجي ابتكاري

أثر الثقافة التنظيمية على تبني القرار الاستراتيجي الابتكاري في الشركات
دراسة حالة شركة اسكو جينا للصناعات الدوائية

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	1414.356	1	1414.356	3594.088	0.000
Residual	31.088	79	0.394		
Total	1445.444	80			

من إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج التحليل

يُظهر الجدول (12) معنوية نموذج الانحدار الخطي البسيط الذي يدرس العلاقة بين التعاون وتبني القرار الاستراتيجي الابتكاري. بلغت قيمة F المحسوبة 3594.088، وهي قيمة عالية جداً. الأهم من ذلك، أن قيمة الدلالة الإحصائية (Sig.) هي 0.000، وهي أقل بكثير من مستوى الدلالة المعنوي 0.05. هذا يشير بوضوح إلى أن نموذج الانحدار ككل ذو دلالة إحصائية عالية جداً، مما يؤكد أن التعاون يؤثر بشكل معنوي في تبني القرارات الاستراتيجية الابتكارية.

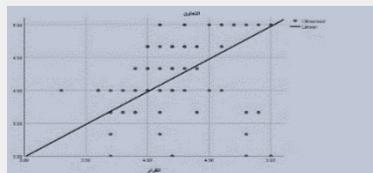
جدول (13) Coefficients معنوية معاملات الانحدار بين التعاون وتبني قرار

استراتيجي ابتكاري

	B	Std. Error	Beta	T	Sig.
القرار الاستراتيجي	0.995	0.017	0.989	59.951	0.000

من إعداد الباحثة اعتماداً على نتائج التحليل

يُظهر الجدول (13) نتائج معاملات الانحدار بين التعاون وتبني القرار الاستراتيجي الابتكاري. بلغت قيمة معامل بيتا المعياري $(Beta) = 0.989$ ، مما يشير إلى وجود تأثير إيجابي وقوي جداً للتعاون على تبني القرارات الابتكارية. كما أن قيمة الدلالة الإحصائية (Sig.) هي 0.000، وهي أقل بكثير من 0.05، مما يؤكد أن هذا التأثير ذو دلالة إحصائية عالية جداً. هذا يعني أن التعاون يُعد عاملاً حاسماً ومعنوياً في تعزيز تبني القرارات الاستراتيجية الابتكارية.



ملاحظة*:

النتائج:

1. ظهرت نتائج اختبار بيرسون وجود علاقة ارتباط معنوية بين الثقافة التنظيمية ككل وتبني القرارات الاستراتيجية الابتكارية، كما وُجد ارتباط دال بين بُعد دعم الابتكار والقرار الاستراتيجي، في حين لم تكن العلاقة دالة إحصائياً لكل من بُعد التعلم التنظيمي والتعاون.
2. في المقابل، أظهر تحليل الانحدار الخطي البسيط بعد حذف الثابت (Constant) من النموذج، وجود تأثير معنوي دال إحصائياً لجميع أبعاد الثقافة التنظيمية (دعم الابتكار، التعلم التنظيمي، التعاون) على القرار الاستراتيجي، وهو ما يشير إلى أن غياب أحد الأبعاد لا يُمكن من التنبؤ بجودة القرار الاستراتيجي.
3. أظهرت المتوسطات الحسابية المرتفعة لجميع المحاور أن العاملين لديهم إدراك إيجابي مرتفع تجاه الثقافة التنظيمية بأبعادها المختلفة، ويؤمنون بأثرها في دعم مرونة وجود القرار، مما يشير إلى قابلية بيئة العمل للتطوير الثقافي والاستراتيجي في صناعة الأدوية.

التوصيات:

1. ضرورة ربط الثقافة التنظيمية بالاستراتيجية المؤسسية للشركة بشكل تكاملي، وذلك من خلال إدماج القيم التنظيمية في سياسات اتخاذ القرار، وتعزيز دور القيادات الإدارية في ترسيخ ثقافة داعمة للابتكار والتعلم، بما ينعكس إيجاباً على تحقيق أهداف الشركة الاستراتيجية.
2. الاستثمار في تفعيل التعلم التنظيمي والتعاون الداخلي داخل الشركة، عبر تطوير برامج تدريبية وتشاركية تستهدف جميع المستويات الوظيفية، لضمان مساهمة مختلف أبعاد الثقافة

* يُلاحظ تفاوت في قيم معامل الارتباط بين تحليل بيرسون واختبار الفرضيات باستخدام الانحدار ، ويُعزى ذلك إلى اختلاف طبيعة كل منهما. فيبرسون يقيس العلاقة العامة بين المتغيرات دون التحكم في عوامل أخرى، بينما الانحدار يختبر التأثير التفسيري لكل بُعد ضمن نموذج مخصص، مما يؤدي إلى ظهور قيم أعلى وأكثر دقة. هذا التفاوت لا يُعد تناقضاً، بل يعكس تطور في مستوى التحليل من الترابط العام إلى التفسير السببي، بما يتماشى مع أهداف الدراسة ونموذجها المفاهيمي.

التنظيمية في دعم عملية اتخاذ القرار الاستراتيجي، كما أظهرت نتائج تحليل الانحدار في الدراسة.

3. الاستفادة من الإدراك الإيجابي العالي لدى الموظفين تجاه أبعاد الثقافة التنظيمية، عبر تعزيز الانخراط في تطوير السياسات، وتشجيع فرق العمل على ابتكار حلول استراتيجية تلائم طبيعة التحديات المتغيرة في قطاع الأدوية.

المراجع العربية:

1. ديب، كندة علي، فياض، لينا، وعجين، عفراء عدنان. (2022). *علاقة الثقافة التنظيمية مع الهيكل التنظيمي في جامعة تشرين*. مجلة جامعة حمص، 44(25)،
2. البهلول، ذوالفقار. (2023). *دور القرار الاستراتيجي في تحسين الأداء التنظيمي: دراسة ميدانية في جامعة تشرين*. مجلة جامعة حمص - سلسلة العلوم الاقتصادية والسياحية، 45(33)
3. كنعان، نواف. (2009). *اتخاذ القرارات الإدارية* (ط. 1). دار الثقافة للنشر والتوزيع.
4. عبد الله أحمد، واخرون. (2005). *أساسيات الإدارة الحديثة*. خورزم للنشر والتوزيع.
5. المناصير، علي فلاح. (2016). *أثر تطبيق إدارة المعرفة في اتخاذ القرار الاستراتيجي في الشركات الصناعية الأردنية*. مجلة كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، جامعة الزرقاء، (2) 3.
6. هندي، م. ع. م. (2022). *واقع استخدام أدوات وأنظمة تكنولوجيا المعلومات ودورها في عمل سلاسل التوريد في شركات الأدوية: دراسة على قطاع صناعة الأدوية في الضفة الغربية* {رسالة ماجستير، جامعة القدس}
7. لنصاري، أ.، بوخلوه، ب. (2022). *أثر التعلم التنظيمي في تعزيز ثقافة التميز: دراسة حالة مؤسسة اتصالات الجزائر بتمنراست*. مجلة العلوم الإدارية والمالية، 6(1)، 186-204
8. الفريجات، خضر كاظم محمود. (2009). *السلوك التنظيمي: مفاهيم معاصرة*. إثراء للنشر والتوزيع.
9. العوفي، محمد بن غالب. (2005). *الثقافة التنظيمية وعلاقتها بالالتزام الوظيفي* {رسالة ماجستير، جامعة نايف العربية للعلوم الأمنية}

10. الغالبي، طاهر محسن منصور، وإدريس، وائل محمد صبحي (2007). الإدارة الاستراتيجية: منظور كامل. دار وائل للنشر.
11. السعيد، مبروك إبراهيم (2012). المعلومات ودورها في دعم واتخاذ القرار الاستراتيجي. المجموعة العربية للنشر والتوزيع.
12. مساعدة، ماجد عبد المهدي (2013). الإدارة الاستراتيجية. دار وائل للنشر والتوزيع.
13. موسى، وسام نوة (2015). إدارة المعرفة ودورها في تعزيز اتخاذ القرارات الاستراتيجية: دراسة حالة مؤسسة بناء الهياكل المعدنية المصنعة وحدة أم البواقي { رسالة ماجستير. جامعة أم البواقي }
14. السعد، يحيى مجيد (2018). أثر إدارة الحوكمة على اتخاذ القرارات الاستراتيجية في بنك الاتحاد الأردني { رسالة ماجستير جامعة الإسرء }
15. الشيخ، سوسن (1995). أبعاد الثقافة التنظيمية في الفقه الإداري الإسلامي. المجلة العلمية لكلية التجارة، جامعة الأزهر للبنات.
16. عبد المنعم، عمير (2022) ثقافة المنظمة في صياغة استراتيجية المنظمة: حالة صندوق التأمينات الاجتماعية لغير الأجراء CASNOS، { رسالة ماجستير ، جامعة غرداية }.
17. عبد الرزاق، خ. م. ع. أ.، عباس، س. أ.، وأحمد، ح. ع. (2019). الثقافة التنظيمية وتأثيرها في تحديد التوجه الاستراتيجي للمنظمة: دراسة تطبيقية في وزارة التعليم العالي والبحث العلمي العراقية. المجلة العربية للإدارة، (1) 39، 65-92.
18. الرميح، عبد السلام عبد الرقيب عبد العزيز، والحكيمي، وائل سلطان عبد الله (2024). تكنولوجيا المعلومات وأثرها في جودة القرارات الاستراتيجية: دراسة ميدانية في البنوك اليمنية. مجلة جامعة صنعاء للعلوم الإنسانية، (1) 1.
19. خيرى، زهيرة (2012). الثقافة التنظيمية ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: دراسة حالات من المؤسسات الجزائرية { رسالة ماجستير، جامعة أمحمد بوقرة }
20. ابراهيم، إيداد علي (2018). دور عملية التقييم المؤسسي في نشر الثقافة التنظيمية في جامعات قطاع غزة من وجهة نظر فريق التقييم { رسالة ماجستير }

21. بن عودة، مصطفى. (2016). تأثير أبعاد الثقافة التنظيمية على محددات سلوك المواطننة التنظيمية في المؤسسة الاقتصادية: دراسة ميدانية على عينة من مؤسسات دباغة الجلود بالجزائر { أطروحة دكتوراه ، جامعة يحي فارس بالمدينة}.

المراجع الأجنبية:

22. Al-Chalabi, A. S., Abdulkhaliq, R., & Almousavi, I. S. H. (2022). *The impact of organizational culture on marketing innovation: An analytical study of Choco Mania employees' perspectives*. Res Militaris, **12**(3), 2568–2587.
23. Cameron, K., & Quinn, R. E. (2000). *Diagnosing and changing organizational culture*.
24. Gikang'a, S.G., 2016. *Role of management information systems on strategic decision making among tea factories in Kenya*. Master's thesis, Jomo Kenyatta University
25. Barko, N. (2017). *The role and status of e-training in the organizational learning path, a case study of Algeria Telecom* [Unpublished thesis, Faculty of Economics, Management and Commercial Sciences, University of.
26. Bey, M. (2015). *The role of organizational learning in supporting and enhancing project management, a case study of Algeria Telecom* [PhD thesis, Management Economics and Commercial Sciences, Biskra Universit

الاستبيان

المحور الأول : الثقافة التنظيمية

1.1 دعم الابتكار

1. تُشجع الشركة الموظفين على تقديم أفكار جديدة ومبتكرة
2. تحثفي الشركة بالنجاحات الابتكارية وتكافئها.
3. لا تعاقب الشركة الموظفين على الأخطاء الناتجة عن تجربة أفكار جديدة
4. يوجد في الشركة قنوات واضحة لتقديم ومناقشة الأفكار الابتكارية.

2.1 التعلم التنظيمي

1. تشجع الشركة الموظفين على اكتساب مهارات ومعارف جديدة باستمرار.
2. توفر الشركة فرصاً للتدريب والتطوير المهني
3. يتم تحليل التجارب الناجحة والفاشلة في الشركة للتعلم منها.
4. يوجد في الشركة آليات لتبادل المعرفة والخبرات بين الموظفين والأقسام.
5. تعتبر الشركة الأخطاء فرصاً لتحسين العمليات والتعلم منها.

3.1 التعاون

1. يوجد قنوات اتصال مفتوحة وفعالة بين جميع مستويات الشركة.
2. يتم تقدير المساهمات الفردية والجماعية في العمليات التعاونية.
3. تُشجع الشركة على بناء علاقات عمل قوية وإيجابية بين الموظفين

المحور الثاني: تبني القرار الاستراتيجي الابتكاري

1. تتبنى الشركة استراتيجيات جديدة ومبتكرة لتحديد رؤيتها المستقبلية.
2. تُظهر الشركة استعداداً لتغيير نماذج أعمالها التقليدية استجابةً لفرص أو تهديدات جديدة.
3. تُقدم الشركة منتجات أو خدمات صيدلانية مبتكرة بشكل دوري لسوق الدواء السوري.
4. تتخذ الشركة قرارات استراتيجية تُمكنها من استهداف أسواق جديدة أو شرائح عملاء غير تقليدية.
5. تُعيد الشركة هندسة وظائفها الأساسية وسياساتها بشكل مبتكر لتحقيق أهدافها طويلة الأجل.
6. تُولي الشركة اهتماماً كبيراً لدمج التكنولوجيا المتقدمة في صياغة وتنفيذ قراراتها الاستراتيجية.
7. تتخذ الشركة قرارات استراتيجية تُسهم في تحقيق ميزة تنافسية مستدامة من خلال الابتكار.
8. تُظهر القيادة في الشركة مرونة عالية في تعديل الخطط الاستراتيجية عند ظهور معلومات أو ظروف جديدة.
9. تُشجع الشركة على مشاركة الموظفين من مختلف المستويات في عملية صياغة القرارات الاستراتيجية الابتكارية.

أثر الثقافة التنظيمية على تبني القرار الاستراتيجي الابتكاري في الشركات
دراسة حالة شركة اسكو جينا للصناعات الدوائية

10. تُطبق الشركة أليات لتقييم وقياس مدى ابتكارية القرارات الاستراتيجية المتخذة.

أثر التدقيق التسويقي في الأداء التسويقي: دراسة ميدانية في شركات التأمين المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية

د. فاطر سليطين *

د. أحمد السكري **

علاء الصقر ***

المستخلص:

هدفت الدراسة الى تحديد أثر التدقيق التسويقي في الأداء التسويقي لشركات التأمين الخاصة المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية، وتم جمع البيانات من خلال استمارات الاستبيان حيث تم توزيع 105 استمارة على العاملين في المستويات الادارية الوسطى والعليا في الشركات محل الدراسة، واعتمد الباحث أسلوب العينة المقصودة في سحب العينة، وتم استرداد (100) استمارة منها استمارتان غير صالحتين للتحليل، ليصبح مجموع الاستمارات الصالحة للتحليل (98) استمارة بنسبة استرداد بلغت (93.3%)، ولغرض تحليل البيانات واختبار الفرضيات تم استخدام برنامج Spss v.24، وأظهرت النتائج وجود أثر ذو دلالة احصائية لأبعاد التدقيق التسويقي (تدقيق البيئة التسويقية، تدقيق الاستراتيجية التسويقية، تدقيق نظم التسويق، تدقيق المزيج التسويقي) في الأداء التسويقي لشركات التأمين المدروسة، كما أوصت الدراسة بضرورة إجراء عمليات التدقيق التسويقي بشكل دوري ومنهجي في هذه

* أستاذ مساعد- عضو هيئة تدريسية في قسم إدارة الأعمال- كلية الاقتصاد- جامعة اللاذقية- سورية.

Fattersleiteen@gmail.com

** أستاذ مساعد- عضو هيئة تدريسية في قسم إدارة الأعمال- كلية الاقتصاد- جامعة اللاذقية- سورية.

Soukary1983@gmail.com

*** طالب دكتوراه- قسم إدارة الأعمال - كلية الاقتصاد - جامعة اللاذقية - سورية.

alaasaker458@gmail.com

الشركات لاكتشاف نقاط الضعف والخلل في مختلف الأنشطة التسويقية، والعمل على تلافيها بما يسهم في تحسين الأداء التسويقي.

الكلمات المفتاحية: التدقيق التسويقي، تدقيق البيئة التسويقية، تدقيق الاستراتيجية التسويقية، تدقيق نظم التسويق، تدقيق المزيج التسويقي، الأداء التسويقي.

The Impact of Marketing Audit on Marketing Performance: A Field Study in the Insurance Companies Listed in Damascus Securities Exchange

*Dr. Fatter Sleiteen

**Dr. Ahmad Al- Sokkary

***Alaa Alsaqr

Abstract:

The study aimed to determine the impact of a marketing audit on the marketing performance of private insurance companies listed on the Damascus Securities Exchange. Data was collected through questionnaires, where 105 questionnaires were distributed to employees at the middle and upper management levels in the companies under study. The researcher adopted the intentional sample method in drawing the sample, and (100) questionnaires were recovered, including (2) questionnaires that were not valid for analysis, so that the total number of questionnaires valid for analysis became (98) questionnaires, with a recovery rate of (93.3%). For

Associate Professor, Department of Business Administration, Lattakia University, *

Fattersleiteen@gmail.com.Syria

Associate Professor, Department of Business Administration, Lattakia University, **

Soukary1983@gmail.com.Syria

PhD Student, Department Of Business Administration, Faculty Of Economic, ***

Lattakia University, Syria. alaasaker458@gmail.com

analyzing data and testing hypotheses, the SPSS v.24 program was used, and the results showed the existence of a statistically significant effect of the marketing audit dimensions (marketing environment audit, marketing strategy audit, marketing systems audit, marketing mix audit) on the marketing performance of the insurance targeted companies, The study also recommended the need to conduct periodic and systematic marketing audits at the insurance targeted companies to identify weaknesses and shortcomings in various marketing activities and work to address them, thus contributing to improved marketing performance.

Key words: Marketing audit, Marketing Environment Audit, Marketing Strategy Audit, Marketing Systems Audit, Marketing Mix Audit, Marketing Performance.

1- مقدمة:

في الآونة الأخيرة واجهت الشركات ومنظمات الأعمال على مستوى العالم تحديات كبيرة كزيادة حدة المنافسة وانخفاض الطلب والسيولة وارتفاع تكاليف الإعلان وصدور العديد من القوانين والتشريعات الحكومية بالإضافة إلى الانكماش الاقتصادي، وكل هذه التغيرات كان لها تأثيراً سلبياً على الأداء التسويقي للشركات، ولمواجهتها لابد من إجراء فحص شامل لكل عملياتها وأنشطتها التسويقية لإكتشاف نواحي القصور والعمل على تلافيها (Abdallh,2013). وظهر مصطلح التدقيق التسويقي في أدبيات التسويق لأول مرة في عام 1959 وبدأ تطبيقه في بعض الصناعات عام 1990 ومع تطور علم التدقيق التسويقي في بدايات القرن 21 توسع نطاق تطبيقه في العديد من الصناعات والبلدان (Rothe and others,2001). كما ويعتبر التدقيق التسويقي من أهم الأدوات الإدارية في التسويق

حيث يزودنا بالمعلومات عن أنشطة الشركات وأدائها، ومع ذلك القليل من الدراسات بحثت في هذا المجال الذي يحتاج إلى رؤى وأفكار لتحديثه وتوسيع نطاقه وتشجيع استخدامه وتطبيقه في المستقبل ليوافق التحديات المعاصرة (Gama,2012)، فمن خلال تبني وتطبيق التدقيق التسويقي يمكن للمنظمة أن تعرف موقعها في السوق وتكتشف نقاط الضعف والخلل وتتمكن من تحقيق الكفاءة والفعالية في أنشطتها بما يسهم في تحسين أدائها التسويقي. ولأن قطاع التأمين من القطاعات المهمة وذات التأثير الجوهري في اقتصاديات الدول ، ويساهم في العديد من الجوانب الاجتماعية والاقتصادية، فإنه يشكل نموذجاً مهماً لدراسة العلاقة بين التدقيق التسويقي والأداء التسويقي وتمت دراسة هذه العلاقة في شركات التأمين المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية.

2- الدراسات السابقة:

2-1- دراسات باللغة العربية:

- دراسة (عمر وصادق، 2019) بعنوان: العلاقة بين عناصر التدقيق التسويقي والأداء التسويقي - دراسة استطلاعية لأراء عينة من مديري الوحدات في مصانع إنتاج المياه المعدنية في السليمانية. هدف البحث إلى اختبار العلاقة التوافقية والتأثيرية بين عناصر التدقيق التسويقي والأداء التسويقي وتوصلت الدراسة الى وجود تأثير ذو دلالة معنوية لعناصر التدقيق التسويقي في الأداء التسويقي، وبينت النتائج أن أكثر عنصر تأثيراً في الأداء التسويقي هو تدقيق نظم التسويق. وأوصت الدراسة بضرورة تبني مدراء المنظمات المستجيبة أساليب التدقيق التسويقي وإيلاء الاهتمام الكافي لتدقيق وظيفة التسويق وخاصة فيما يتعلق بدراسة وتحليل حاجات الزبائن ورغباتهم، والذي بدوره يمكنها من تلبية طلباتهم وبالتالي تحسين الأداء التسويقي.

- دراسة (شناي ومحسن، 2016) بعنوان : المراجعة التسويقية وأهميتها في تحسين الأداء التسويقي للمؤسسة الخدمية - دراسة حالة مؤسسة اتصالات الجزائر الوحدة العملية للاتصالات ورقلة. هدفت الدراسة إلى توضيح دور المراجعة التسويقية في

تحسين الأداء التسويقي للمؤسسة الخدمية، وأوضحت النتائج الأهمية البالغة التي يكتسبها الأداء التسويقي في المؤسسة الخدمية كما توصلت لعدم وجود تأثير كبير للمراجعة التسويقية على الأداء التسويقي بل يوجد عوامل أخرى تساهم في ذلك مثل عناصر المزيج الترويجي ونظام المعلومات التسويقي.

- دراسة (الزيادات، 2015) بعنوان : أثر التدقيق التسويقي على الحصة السوقية - دراسة ميدانية على مطاعم الوجبات السريعة في مدينة السلط. هدفت الدراسة إلى معرفة أثر التدقيق التسويقي بأبعاده (تدقيق البيئة التسويقية ، تدقيق أنظمة التسويق، تدقيق إنتاجية التسويق ، تدقيق الوظيفة التسويقية) على الحصة السوقية، وتوصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج كان أهمها وجود أثر للتدقيق التسويقي على الحصة السوقية وأوصت الدراسة بالتركيز على استخدام أنظمة تسويقية حديثة تعمل على جمع وتصنيف المعلومات عن التطورات الحاصلة في البيئة لاتخاذ القرارات الصائبة.
- دراسة (السعودي والزيادات، 2012) بعنوان : تدقيق البرامج التسويقية وأثرها على الأداء التسويقي - دراسة تطبيقية على الشركة العربية لصناعة الأدوية. هدفت الدراسة إلى تقديم إطار مفاهيمي للتدقيق التسويقي لأنشطة البرامج التسويقية التي يمكن أن تسهم في تحسين الأداء التسويقي، وبينت النتائج وجود أثر ذو دلالة إحصائية لمتغيرات التدقيق التسويقي لأنشطة البرامج التسويقية في متغيرات الأداء التسويقي وأوصت الدراسة بضرورة استحداث وحدة متخصصة في التدقيق التسويقي ضمن الهيكل التنظيمي للشركة وضرورة التركيز على الكفاءة والفاعلية للأداء التسويقي لأنه يعد المعيار الذي يحكم مستوى قدرة الشركة على أداء وظائف تخطيط المنتجات وتسعيرها وترويجها.

2-2- دراسات باللغة الأجنبية:

- دراسة (Panjaitan and others, 2020) بعنوان : خلق ميزة تنافسية كإستراتيجية لتحسين الأداء التسويقي لشركات صناعة الأغذية الصغيرة في اندونيسيا. هدفت الدراسة لإثبات أن تطوير ابتكار المنتجات والميزة التنافسية والاستراتيجيات الفعالة هي عوامل حاسمة لنجاح الشركة. وتوصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج من أهمها :

إن كل من استراتيجيية العمل ومعرفة اتجاهات السوق تؤثر في الأداء التسويقي للشركات عينة الدراسة في حين أن الميزة التنافسية ليس لها تأثير على الأداء التسويقي في تلك الشركات ويعزى ذلك الى أن منتجات هذه الشركات ليس لها مزايا تنافسية مقارنة بالمنتجات المشابهة ولذلك عليها أن تخطط وتخلق منتجات جديدة مبتكرة ومتميزة عن المنتجات المنافسة.

- دراسة (Susanto, 2019) بعنوان: أثر التوجه بالسوق والقدرات التسويقية الديناميكية على الأداء التسويقي للمشاريع الصغيرة والمتوسطة والتي تتبع استراتيجية الانتاج حسب الطلب. وهدف البحث الى دراسة أهمية التوجه بالسوق والقدرات الديناميكية التسويقية وأثرهما على الأداء التسويقي في شركات صناعة الأحذية في اندونيسيا في ثلاث مدن (Cibanduyut, Bandung & west Java)، وتوصلت الدراسة الى مجموعة من النتائج أهمها : لا يوجد أثر معنوي للتوجه بالسوق على الأداء التسويقي ويوجد أثر سلبي معنوي للتوجه بالسوق على القدرات التسويقية الديناميكية أما القدرات التسويقية الديناميكية فلها أثر معنوي وايجابي على الأداء التسويقي كما أن بيئة الاعمال لها أثر معدل ايجابي ومعنوي على العلاقة بين التوجه بالسوق والأداء.

- دراسة (Abdallah, 2013) بعنوان : أثر التدقيق التسويقي على الأداء التسويقي دراسة حالة شركة بيتا لاستشارات الأعمال. هدفت الدراسة إلى تقييم أثر التدقيق التسويقي في الأداء التسويقي لشركة بيتا لاستشارات الأعمال وهي شركة مختصة بتقديم خدمات التدريب في تنزانيا، وخلصت الدراسة الى أن التدقيق التسويقي يواجه بعض التحديات والتي يجب التغلب عليها لتحسين كفاءة وفعالية التسويق ، كما أظهرت النتائج أن مالكي الشركة فقط لديهم معرفة بالتدقيق التسويقي ولكنهم لا يمارسوه بشكل مهني واحترافي وفي بعض الأوقات خلال السنة لا يقومون بتطبيقه وأن هذا القصور في تطبيق التدقيق التسويقي انعكس سلباً على الأداء التسويقي للشركة. وأوصى الباحث بضرورة توظيف أفراد لديهم معرفة بالتسويق ويمتلكون مؤهلات للتخطيط وتعزيز

الأهداف والاستراتيجيات التسويقية ويستطيعون القيام بالتدقيق التسويقي الداخلي للشركة.

- دراسة (Jaroslav and Denisa, 2013) بعنوان : التدقيق التسويقي والعوامل المؤثرة في تطبيقه وممارسته في الشركات - من وجهة نظر الخبراء. هدفت الدراسة إلى تحديد العوامل المؤثرة على كفاءة ونتائج التدقيق التسويقي وتحديد العوائق التي تقف أمام تطبيق التدقيق التسويقي في الشركات السلوكية. وتوصلت الدراسة إلى أن أهم العوامل المؤثرة على كفاءة التدقيق التسويقي ونتائجه هي : خبرة المدقق ، توفر المعلومات اللازمة لعملية التدقيق ، معرفة المكانة التسويقية الحالية للشركة من قبل المدراء، كما أفضت الدراسة الى وجود عوائق تمنع الشركات من تطبيق التدقيق التسويقي وأهمها: تردد الشركات في انجاز التغيير وتجاهل التدقيق التسويقي وعدم رغبة الشركات بتزويد المعلومات لأطراف خارجية وعدم إدراك فوائد التدقيق التسويقي.

3- ما يميز البحث عن الأبحاث السابقة:

تنوعت الدراسات السابقة العربية والأجنبية من حيث موضوعاتها وأهدافها ونتائجها، والمنهجية العلمية المتبعة ومجتمع وعينة الدراسة، واستفاد الباحث من الدراسات السابقة في صياغة مشكلة الدراسة وفي بناء الأداة والمنهجية العلمية المتبعة، وقد تميزت الدراسة الحالية عن الدراسات السابقة بأنها تناولت العلاقة بين التدقيق التسويقي والأداء التسويقي في بيئة شركات التأمين المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية.

4- مشكلة البحث:

بناءً على دراسة استطلاعية قام بها الباحث على شركات التأمين الخاصة المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية لاحظ عدم وجود قسم أو وحدة مختصة في التدقيق التسويقي وعدم وجود مختصين في التدقيق التسويقي سواء في قسم التسويق أو في قسم التدقيق الداخلي، وهذا يعتبر قصور وضعف في وظيفة التسويق، لأن التدقيق التسويقي يمكن الشركات من صياغة أهداف واقعية واستراتيجيات مناسبة لخدمة السوق

ويكشف نقاط الضعف والانحرافات بمايسهم في تحسين الأداء وبشكل خاص الاداء التسويقي .

ويمكن تلخيص مشكلة الدراسة في الإجابة السؤال الرئيس التالي :

ما هو أثر التدقيق التسويقي في الأداء التسويقي لشركات التأمين الخاصة المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية.
ويتفرع عنه الأسئلة الفرعية التالية :

- ما هو أثر تدقيق البيئة التسويقية في الأداء التسويقي لشركات التأمين الخاصة المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية.
- ما هو أثر تدقيق الاستراتيجية التسويقية في الأداء التسويقي لشركات التأمين الخاصة المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية.
- ما هو أثر تدقيق نظم التسويق في الأداء التسويقي لشركات التأمين الخاصة المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية.
- ما هو أثر تدقيق المزيج التسويقي في الأداء التسويقي لشركات التأمين الخاصة المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية.

5- أهداف البحث:

- التعرف على مستوى تطبيق التدقيق التسويقي في شركات التأمين الخاصة المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية.
- التعرف على مستوى الأداء التسويقي لشركات التأمين الخاصة المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية.
- دراسة وتحديد أثر تطبيق التدقيق التسويقي (تدقيق البيئة التسويقية، تدقيق الاستراتيجية التسويقية، تدقيق نظم التسويق، تدقيق المزيج التسويقي) في الأداء التسويقي لشركات التأمين الخاصة المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية.

6- أهمية البحث:

تتبع أهمية البحث النظرية من كونه يسلط الضوء على مفهوم التدقيق التسويقي والذي يعتبر من المواضيع الهامة والتي تحظى باهتمام كبير من قبل الأكاديميين والباحثين في مجال التسويق، باعتباره السبيل إلى تحقيق الكفاءة والفعالية في الأنشطة والممارسات التسويقية للشركات وبالتالي الارتقاء بأدائها التسويقي. ويمكن أن تسهم هذه الدراسة في مزيد من الدراسات ذات الصلة والتي من شأنها إغناء هذا الموضوع وتطوير العمل في التدقيق التسويقي لمختلف شركات التأمين.

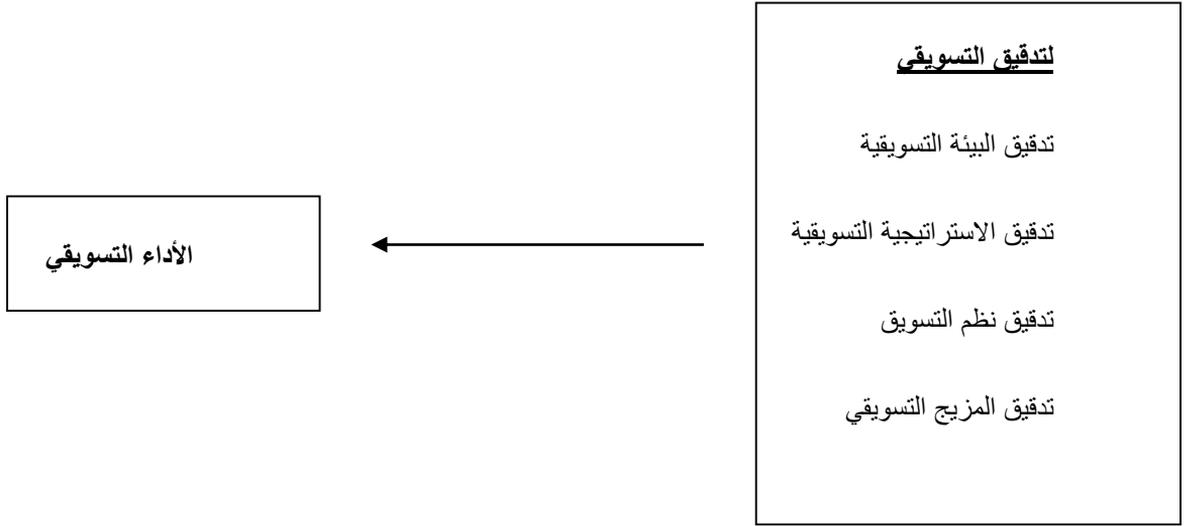
أما الأهمية التطبيقية للبحث فتكمن في توضيح أثر التدقيق التسويقي في تحسين الأداء التسويقي لشركات التأمين المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية ، بالإضافة الى تقديم بعض المقترحات لتحسين مستوى تطبيق التدقيق التسويقي في هذه الشركات والارتقاء بأدائها التسويقي.

7- متغيرات البحث:

- المتغير المستقل : التدقيق التسويقي ويتضمن أربعة أبعاد وهي : (تدقيق البيئة التسويقية، تدقيق الاستراتيجية التسويقية، تدقيق نظم التسويق، تدقيق المزيج التسويقي) وتم قياس هذا المتغير بالاعتماد على دراسة (كاظم، 2024)
- المتغير التابع : الأداء التسويقي وتم قياسه بالاعتماد على دراسة (Ibrahim,2017).

8- نموذج البحث:

الشكل رقم (1) : نموذج البحث



المصدر : من إعداد الباحث

9- فرضيات البحث:

الفرضية الرئيسية للبحث: يوجد أثر ذو دلالة احصائية للتدقيق التسويقي في الأداء التسويقي لشركات التأمين المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية. ويتفرع عنها الفرضيات الفرعية التالية:

- يوجد أثر ذو دلالة احصائية لتدقيق البيئة التسويقية في الأداء التسويقي لشركات التأمين المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية.
- يوجد أثر ذو دلالة احصائية لتدقيق الاستراتيجية التسويقية في الأداء التسويقي لشركات التأمين المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية.
- يوجد أثر ذو دلالة احصائية لتدقيق نظم التسويق في الأداء التسويقي لشركات التأمين المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية.

- يوجد أثر ذو دلالة احصائية لتدقيق المزيج التسويقي الاستراتيجية التسويقية في الأداء التسويقي لشركات التأمين المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية.

10- مصطلحات البحث:

- التدقيق التسويقي : التقييم الشامل والمنهجي والحيادي لجميع جوانب عملية التسويق في المنظمة، أي تقييم منهجي للخطط والأهداف والاستراتيجيات والأنشطة والهيكل التنظيمي فضلاً عن موظفي التسويق. (سليمان وآخرون، 2023).
- الأداء التسويقي : قياس وتقييم جهود التسويق في المنظمة فيما يتعلق بالأهداف المرتبطة بالسوق، مثل الإيرادات والنمو وحصة السوق (Felisia, et.al, 2020).

11- حدود البحث:

تتمثل الحدود المكانية للبحث بشركات التأمين المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية، وبالنسبة لحدود الإطار النظري أغفلت الدراسة بعض أبعاد التدقيق التسويقي واقتصرت على أربعة أبعاد (تدقيق البيئة التسويقية، تدقيق الاستراتيجية التسويقية ، تدقيق نظم التسويق، تدقيق المزيج التسويقي) ويرى الباحث أنها تشكل نموذج جيداً لقياس التدقيق التسويقي، وأنجز هذا البحث في الفترة الزمنية الواقعة بين 2025 -4-30 و 2025-8-10.

12- الاطار النظري:

1-12- التدقيق التسويقي:

1-1-12- مفهوم التدقيق التسويقي:

لا يزال العديد من الشركات ومدراء الأعمال يتجاهلوا التدقيق التسويقي كما أن العديد من مدراء التسويق ليس لديهم قناعة به ويعتبرونه إلهاءً وصرفاً لهم عن العملية الإبداعية التي هي قلب الوظيفة التسويقية، مع العلم أنه بدون ممارسات التدقيق التسويقي لا تستطيع الشركات صياغة أهداف واقعية واستراتيجيات مناسبة لخدمة السوق وأيضاً لا تستطيع اكتشاف الأمور التي تسير في الاتجاه الخاطئ (Odote, et.al, 2013). ويعد موضوع التدقيق التسويقي من المواضيع المهمة والأساسية لإستمروية المنظمات المعاصرة مهما

كانت طبيعة عملها، حيث تمثل عمليات التدقيق التسويقي المحرك الأساسي لتحسين أدائها ونجاحها عبر كافة المستويات، ويغطي التدقيق التسويقي جميع الأنشطة التسويقية وليس نشاطاً واحداً بعينه (هادي، خليل، 2022). وينتج عن عمليات التدقيق التسويقي تقرير يساعد المنظمة وموظفيها في الاستفادة المثلى من الموارد المتاحة لتحقيق الأهداف المرغوبة، وهذا التقرير يقدم رؤية عميقة للأنشطة التسويقية التي تجري في المنظمة ويكشف عن مختلف التجاوزات والانحرافات وبالتالي فإن التدقيق يقود الى الكفاءة في أنشطة وعمليات التسويق (بهاز، لحرش، 2020، ص623). ويمكن تعريف التدقيق التسويقي بأنه فحص شامل ومنهجي ومستقل ودوري للبيئة التسويقية للشركة، أهدافها، استراتيجياتها وأنشطتها بهدف تحديد المشاكل والفرص والتوصية بمخطط عمل لتحسين الأداء التسويقي للشركة. (Kotler, Keller, 2016).

12-1-2- مراحل التدقيق التسويقي:

- مرحلة التحضير: يتم في هذه المرحلة تخطيط وتحديد مجال عملية التدقيق وأهدافها واطارها الزمني ، بالإضافة الى تحديد الطرف الذي سيقوم بعملية التدقيق (صالحي، 2016).
- جمع البيانات: وتأخذ هذه المرحلة الجزء الأكبر من وقت المدقق، حيث يتم اعداد خطة تفصيلية بشأن من سيتم مقابلته والأسئلة التي يجب طرحها ومكان وزمان الاتصال بشكل يوفر في وقت التدقيق وتكاليفه (أحمد، بريس، 2018).
- مرحلة تحليل البيانات والبحث عن حلول: يتم تحليل البيانات التي تم جمعها من المرحلة السابقة، من أجل معرفة الانحرافات ونقاط القوة والضعف في الأنشطة التي تمت مراجعتها (محمد، ابراهيم، 2021).
- إعداد وعرض النتائج : يقوم المدقق بصياغة الاستنتاجات الأولية على أساس البيانات المتوفرة وبعد اكتمال مرحلة جمع البيانات بالكامل، وإعداد عرض شفهي ومرئي والنقاش مع الادارة وسماع مقترحاتهم يتم إعداد التقرير النهائي، ويجب لفت الانتباه إلى أن النتيجة الأكثر قيمة للتدقيق ليست التقرير نفسه والتوصيات التفصيلية للمدققين

الواردة فيه، بل هي عملية الاستيعاب والنقاش وتطوير الأنشطة التسويقية اللازمة (Hadrian, 2020).

12-1-3- أبعاد التدقيق التسويقي:

- يبدأ التدقيق التسويقي بفحص وتحليل البيئة التسويقية بالكامل بالإضافة الى مراجعة الاستراتيجيات والأهداف التسويقية، وأيضاً يتم فحص وتحليل النظم التسويقية وكافة عناصر المزيج التسويقي، وبشكل علم فإن الأبعاد التي يتناولها التدقيق التسويقي تتمثل فيما يلي:
- تدقيق البيئة التسويقية: وهي المرحلة الأولى في عملية التدقيق التسويقي، ويتم خلالها فهم تحليلات البيئة الكلية والجزئية، إذ يتم دراسة عوامل البيئة الكلية من ناحية تأثيرها في مستقبل المنظمة، أما على مستوى البيئة الجزئية يتم اختبار الأسواق والموردين وكادر المبيعات والزبائن والمنافسين (الشحيري، 2017).
 - تدقيق الاستراتيجية التسويقية: نقطة البداية في تدقيق الاستراتيجية التسويقية هي تدقيق الغايات والأهداف على مستوى المنظمة ككل، هل تم وضعها بناء على الامكانيات المتاحة ووضعها التنافسي وهل هذه الأهداف قابلة للقياس، كما يجب تدقيق رسالة المنظمة من حيث الوضوح والقابلية للتطبيق، ويجب أن تكون الاستراتيجية التسويقية ملائمة لدورة حياة المنتج، كما يجب أن تكون متناعمة ومنسجمة مع الاستراتيجيات الوظيفية الأخرى (قسامية، رابحي، 2010)
 - تدقيق نظم التسويق: أي تقدير وتقييم جودة الأنظمة الفرعية في تحليل وتخطيط ورقابة مختلف الأنشطة التسويقية ومن أهم العناصر التي يشملها التدقيق أنظمة المعلومات التسويقية ومدى قدرتها على توليد معلومات صحيحة وأيضاً أنظمة التخطيط ومدى القدرة على قياس السوق المحتمل اضافة الى أنظمة الرقابة وأنظمة ابتكار منتجات جديدة (كاظم، 2024).
 - تدقيق الوظيفة التسويقية: يتضمن الدراسة التحليلية لكامل عناصر المزيج التسويقي (المنتج، التسعير، التوزيع، الترويج)، ويتم تقييم هذه العناصر من حيث مدى تكاملها

وتوافقها مع طبيعة نشاط المنظمة وقدرتها على تحقيق الأهداف التسويقية (هادي، خليل، 2022).

12-2- الأداء التسويقي:

12-2-1- مفهوم الأداء التسويقي:

يحظى مصطلح الأداء التسويقي باهتمام كبير من قبل الباحثين والمنظمات حيث يعتبر أداة مهمة لقياس معدل نجاح الأداء الكلي للمنظمة بما في ذلك نجاح الاستراتيجية المطبقة ونمو المبيعات وأرباح المنظمة (Rokhman, 2019). وإن الأداء التسويقي لا يختلف عن الأداء العام للمنظمة، بل هو جزء منه وامتداد له، مع مراعاة الخصوصية الوظيفية حيث يركز على النشاط التسويقي ويحقق الأهداف التسويقية التي تسهم في تحقيق الأهداف العامة للمنظمة، ويُعرف الأداء التسويقي بأنه مصطلح يستخدم في مجال التسويق لوصف وتحليل كفاءة وفعالية العملية التسويقية، ويتم ذلك عن طريق الموازنة بين مخرجات أنشطة واستراتيجيات التسويق وبين الأهداف المطلوبة لتلك الأنشطة والاستراتيجيات. (عياد، 2015) كما يمكن أن يعرف بأنه مدى تحقيق الأهداف التسويقية للمنظمة ونجاحها في كسب وتفضيل العملاء وأصحاب المصلحة (Rahdi, 2022).

12-2-2- قياس الأداء التسويقي:

إن القدرة على قياس الأداء التسويقي مهم وأساسي لقياس الأداء العام للمنظمة، ومن خلاله يمكن معرفة الأهمية النسبية لوظيفة التسويق مقارنة بالإدارات الأخرى في المنظمة، ولذلك يعد قياس الأداء التسويقي من أهم أولويات المدراء التنفيذيين في العديد من المنظمات، وإن اختيار مؤشرات القياس المناسبة يسهم في الوصول الى قياس دقيق للأداء التسويقي (Ibrahim, 2017). ويمكن تعريف قياس الأداء التسويقي بأنه العملية التي تقيم الجهود التسويقية لتوفير تغذية راجعة للعمليات التشغيلية (Resanti, 2024) ويستخدم الباحثين أبعاداً ومؤشرات عديدة لقياس الأداء التسويقي ومن أهم هذه الأبعاد:

- الحصة السوقية : تمثل الحصة السوقية أحد أهم مؤشرات قياس الأداء التسويقي، حيث تسعى المنظمات الى تحقيق حصة سوقية مرتفعة والمحافظة عليها من خلال تقديم منتجات تتناسب مع حاجات وتوقعات العملاء (ساهر، بوستة، 2022).
- الربحية: تعد الأرباح هدف أساسي لكل منظمة هادفة للربح لضمان بقائها واستمرارها في السوق التنافسية، ويمكن التعبير عنها بأنها مستوى الأرباح التي تحققها المنظمة قياساً بالمنافسين (اللهبي، سماكة، 2024).
- الاحتفاظ بالعملاء: إن الاحتفاظ بالعملاء يمثل الوساطة بين رضا العملاء وربحية المنظمة، حيث إن العديد من المنظمات تحقق أغلب أرباحها من العملاء الحاليين وليس الجدد، والعملاء الراضين عن خدمات المنظمة يمكن تحويلهم الى عملاء دائمين يكون ولائهم كبير للمنظمة (الفتلاوي وأحرون، 2024)
- رضا العملاء: يعد رضا العملاء من أكثر المؤشرات فعالية للحكم على الأداء التسويقي، لذلك تعمل المنظمات على تحسين رضا عملائها وحثهم على زيادة مشترياتهم، ونشر الكلام الايجابي الذي يجذب عملاء جدد مما يؤدي الى خفض تكلفة الحصول على العملاء (محمد، عمر، 2020)

13- منهجية البحث:

اعتمدَ الباحث في هذا البحث على المقاربة الاستنباطية كمنهج عام في التفكير، كما اعتمدَ على المنهج الوصفي كمنهج عام للبحث، من خلال الرجوع إلى المصادر والدوريات التي تناولت المفاهيم والعناصر التي تضمنها البحث، عن طريق قيامه بمراجعة أدبية للعديد من المقالات العلمية، وذلك من أجل توصيف متغيرات البحث وتحليلها اعتماداً على البيانات التي تمّ جمعها، وقد اعتمدَ الباحث على أسلوب المسح الإحصائي في جمع البيانات، إذ تمّ إجراء استقصاء من خلال استبانة تضمنت مجموعة من العبارات التي قاست متغيرات البحث وفق مقياس ليكرت الخماسي، وتمّ توجيهها إلى العاملين في شركات التأمين محل البحث، ومن ثمّ اعتمدَ الباحث على برنامج التحليل الإحصائي Spss24، كأداة لتحليل البيانات المتوفرة، وإجراء التوصيف الإحصائي واختبار فرضيات البحث.

14- مجتمع وعينة البحث:

تمثل مجتمع البحث بجميع العاملين في المستويات الإدارية الوسطى والعليا في شركات التأمين المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية. حيث قام الباحث بتوزيع (105) استبيان على عينة عشوائية من مجتمع الدراسة، وتم استرداد (100) استبيان منها (2) استبيان غير صالح للتحليل، ليصبح مجموع الاستبيانات والصالحة للتحليل (98) استبيان بنسبة استرداد بلغت (93.3%).

15- نتائج التحليل الاحصائي:**15-1 ثبات الاستبيان**

يقيس الثبات مدى استقرار نتائج الاستبيان واتساقها إذا أعيد تطبيقه على نفس العينة أكثر من مرة، مع تماثل الظروف المحيطة. ولتحقيق ذلك يستخدم معامل ألفا كرونباخ والذي تتراوح قيمته بين (0 - 1) وتدل زيادة قيمة المعامل على ارتفاع الثبات لعبارات الاستبيان. ولقياس ثبات الاستبيان قام الباحث بحساب معامل ألفا كرونباخ لعينة استطلاعية مؤلفة من 30 مستجيب وكانت النتائج كما يلي:

الجدول (1) قيم معامل ألفا كرونباخ لمحاور الاستبيان

النتيجة	ألفا كرونباخ	عدد العبارات	المحور	
ثابت	0.743	7	تدقيق البيئة التسويقية	مستقل
ثابت	0.710	7	تدقيق الاستراتيجية التسويقية	
ثابت	0.741	7	تدقيق نظم التسويق	
ثابت	0.774	7	تدقيق المزيج التسويقي	
ثابت	0.826	14	الاداء التسويقي	تابع
ثابت	0.939	21	الاستبيان ككل	

المصدر من مخرجات برنامج Spss v.24

من الجدول (1) يظهر أن قيم معاملات ألفا كرونباخ لكل محور من محاور الدراسة وللاستبيان ككل تتراوح بين [0.710 - 0.939] و هي جميعها أكبر من 0.6، مما يدل على أن محاور وعبارات الاستبيان تتسم بدرجة عالية من الثبات و لا داعي لحذف أي عبارة.

15-2- الصدق البنائي:

يقصد بالصدق البنائي مدى اتساق محاور الاستبيان مع الدرجة الكلية للاستبيان و لقياس الصدق البنائي لأداة الدراسة قام الباحث بحساب معاملات الارتباط بيرسون و الدلالة المقابلة لها بين الدرجة الكلية لكل محور من محاور الاستبيان و الدرجة الكلية للاستبيان ككل و كانت النتائج كما يلي:

الجدول (2) معاملات الصدق البنائي

النتيجة	معامل الارتباط	المحور
دال	0.862**	تدقيق البيئة التسويقية
دال	0.916**	تدقيق الاستراتيجية التسويقية
دال	0.956**	تدقيق نظم التسويق
دال	0.876**	تدقيق المزيج التسويقي
دال	0.946**	الأداء التسويقي

المصدر من مخرجات برنامج Spss v.24

** الارتباط دال عند مستوى دلالة 0.01

من الجدول (2) نجد:

أن معاملات الارتباط بين الدرجة الكلية لكل محور من محاور الاستبيان والدرجة الكلية للاستبيان ككل تتراوح بين (0.862 - 0.956). وتدلل على وجود ارتباط دال إحصائياً عند مستوى دلالة $Sig < 0.05$ مما يؤكد الصدق البنائي لمحاور الاستبيان والاتساق الداخلي للمحاور، ولا يوجد حاجة لحذف أيها منها.

15-3- تحليل آراء واتجاهات أفراد عينة الدراسة تجاه عبارات الاستبيان:

15-3-1- تحليل آراء واتجاهات أفراد عينة الدراسة تجاه محور تدقيق البيئة التسويقية:

الجدول (3) نتائج تحليل آراء و اتجاهات أفراد عينة الدراسة تجاه عبارات المحور
المستقل الأول

الترتيب	معامل الاختلاف	الأهمية النسبية	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	العبارة	الرقم
4	16.66	65.2	0.543	43.2	Q1	1
1	15.67	68.4	0.536	3.42	Q2	2
3	16.07	65.2	0.524	3.26	Q3	3
2	16.18	65.4	0.529	3.27	Q4	4
7	12.92	61.6	0.398	3.08	Q5	5
6	16.93	62.6	0.530	3.13	Q6	6
5	13.33	64.8	0.432	23.2	Q7	7
			0.315	3.24	الدرجة الكلية	

المصدر من مخرجات برنامج Spss.v.24

من الجدول (3) نجد أن قيمة المتوسط الحسابي لإجمالي إجابات أفراد عينة الدراسة على عبارات محور تدقيق البيئة التسويقية بلغت 3.24 و بانحراف معياري 0.315، و كانت الأهمية النسبية الإجمالية 64.8% (المقابلة لشدة الإجابة متوسطة). و بالتالي يمكننا القول بأن أفراد عينة الدراسة كانوا محايدين فيما يتعلق بوجود تدقيق البيئة التسويقية في العينة موضوع الدراسة.

15-3-2- تحليل آراء واتجاهات أفراد عينة الدراسة تجاه محور تدقيق الاستراتيجية التسويقية:

الجدول (4) نتائج تحليل آراء و اتجاهات أفراد عينة الدراسة تجاه عبارات المحور

المستقل الثاني

الترتيب	معامل الاختلاف	الأهمية النسبية	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	العبارة	الرقم
5	19.36	65.2	0.631	3.26	Q8	8
3	16.58	66.6	0.552	3.33	Q9	9

6	15.67	64.2	0.503	3.21	Q10	10
1	16.71	67.4	0.563	3.37	Q11	11
4	13.69	65.6	0.449	3.28	Q12	12
7	12.23	63.6	0.389	3.18	Q13	13
2	14.22	66.8	0.475	3.34	Q14	14
			0.289	3.28	الدرجة الكلية	

المصدر من مخرجات برنامج Spss.v.24

من الجدول (4) نجد أن قيمة المتوسط الحسابي لإجمالي إجابات أفراد عينة الدراسة على عبارات محور تدقيق الاستراتيجية التسويقية بلغت 3.28 و بانحراف معياري 0.289، و كانت الأهمية النسبية الإجمالية 65.6% (المقابلة لشدة الإجابة متوسطة). و بالتالي يمكننا القول بأن أفراد عينة الدراسة كانوا محايدين فيما يتعلق بوجود تدقيق للاستراتيجية التسويقية في العينة موضوع الدراسة.

15-3-3- تحليل آراء واتجاهات أفراد عينة الدراسة تجاه محور تدقيق نظم التسويق:

الجدول (5) نتائج تحليل آراء و اتجاهات أفراد عينة الدراسة تجاه عبارات المحور

المستقل الثالث

الرقم	العبرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الأهمية النسبية	معامل الاختلاف	درجة الموافقة
15	Q15	3.33	0.570	66.6	17.12	5
16	Q16	3.46	0.540	69.2	15.61	1
17	Q17	3.41	0.571	68.2	16.74	2
18	Q18	3.40	0.570	68	16.76	3
19	Q19	3.26	0.438	65.2	13.44	6
20	Q20	3.18	0.389	63.6	12.23	7

4	14.39	67.4	0.485	3.37	Q21	21
			0.322	3.34	الدرجة الكلية	

المصدر من مخرجات برنامج Spss.v.24

من الجدول (5) نجد أن قيمة المتوسط الحسابي لإجمالي إجابات أفراد عينة الدراسة على عبارات محور تدقيق نظم التسويق بلغت 3.34 و بانحراف معياري 0.322، و كانت الأهمية النسبية الإجمالية 66.8% (المقابلة لشدة الإجابة متوسطة). و بالتالي يمكننا القول بأن أفراد عينة الدراسة كانوا محايدين فيما يتعلق بوجود تدقيق لنظم التسويق في العينة موضوع الدراسة.

15-3-4- تحليل آراء واتجاهات أفراد عينة الدراسة تجاه محور تدقيق المزيج التسويقي:

الجدول (6) نتائج تحليل آراء و اتجاهات أفراد عينة الدراسة تجاه عبارات المحور

المستقل الرابع

الرقم	العبارة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الأهمية النسبية	معامل الاختلاف	درجة الموافقة
22	Q22	3.21	0.646	64.2	20.12	7
23	Q23	3.40	0.551	68	16.21	1
24	Q24	3.30	0.541	66	16.39	6
25	Q25	3.38	0.566	67.6	16.75	2
26	Q26	3.34	0.475	66.8	14.22	4
27	Q27	3.31	0.463	66.2	13.99	5
28	Q28	53.3	0.475	66.8	14.22	3
الدرجة الكلية			3.32	0.311		

المصدر من مخرجات برنامج Spss.v.24

من الجدول (6) نجد أن قيمة المتوسط الحسابي لإجمالي إجابات أفراد عينة الدراسة على عبارات محور تدقيق المزيج التسويقي بلغت 3.32 و بانحراف معياري 0.311، و كانت

الأهمية النسبية الإجمالية 66.4% (المقابلة لشدة الإجابة متوسطة). و بالتالي يمكننا القول بأن أفراد عينة الدراسة كانوا محايدين فيما يتعلق بوجود تدقيق للمزيج التسويقي في العينة موضوع الدراسة.

15-3-5- تحليل آراء واتجاهات أفراد عينة الدراسة تجاه محور الأداء التسويقي:

الجدول (7) نتائج تحليل آراء و اتجاهات أفراد عينة الدراسة تجاه عبارات المحور

التابع

الرقم	العبرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الأهمية النسبية	معامل الاختلاف	درجة الموافقة
29	Q29	3.56	0.826	71.2	23.20	2
30	Q30	3.48	0.735	69.6	21.12	3
31	Q31	3.63	0.792	72.6	21.82	1
32	Q32	3.39	0.568	67.8	16.76	5
33	Q33	3.36	0.613	67.2	18.24	6
34	Q34	3.24	0.432	64.8	13.33	10
35	Q35	3.26	0.438	65.2	13.44	9
36	Q36	3.41	0.494	68.2	14.49	4
37	Q37	3.34	0.475	66.8	14.22	7
38	Q38	3.27	0.529	65.4	16.18	8
39	Q39	3.08	0.398	61.6	12.92	14
40	Q40	3.21	0.579	64.2	18.04	12
41	Q41	3.22	0.466	64.4	14.47	11
42	Q42	3.16	0.447	63.2	14.15	13
الدرجة الكلية			3.33	0.317		

المصدر من مخرجات برنامج Spss.v.24

من الجدول (7) نجد أن قيمة المتوسط الحسابي لإجمالي إجابات أفراد عينة الدراسة على عبارات محور الأداء التسويقي بلغت 3.33 و بانحراف معياري 0.317، و كانت الأهمية النسبية الإجمالية 66.6% (المقابلة لشدة الإجابة متوسطة). وبالتالي يمكننا القول بأن أفراد عينة الدراسة كانوا محايدين فيما يتعلق بوجود قياس للأداء التسويقي في العينة موضوع الدراسة.

15-4- اختبار فرضيات البحث:

15-4-1- اختبار الفرضية الفرعية الأولى: يوجد أثر ذو دلالة احصائية لتدقيق البيئة التسويقية في الأداء التسويقي لشركات التأمين المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية. قام الباحث باختبار الانحدار الخطي البسيط لاختبار علاقة الارتباط والتأثير بين تدقيق البيئة التسويقية (كمتغير مستقل) وبين الأداء التسويقي (المتغير التابع)، وكانت النتائج كما يلي:

الجدول رقم (8) نتائج الانحدار الخطي البسيط لاختبار الفرضية الفرعية الأولى

المعنوية الجزئية لنموذج الانحدار (المتغير التابع الأداء التسويقي)				القدرة التفسيرية		المعنوية الكلية لنموذج الانحدار	
Sig	T	B		R2	R	Sig	F
0.000	3.671	0.749	Constant (الثابت)	0.627	0.792	0.000	161.318
0.000	12.701	0.797	تدقيق البيئة التسويقية				

المصدر من مخرجات برنامج Spss.v.24

من الجدول (8) نجد:

- إن معامل الارتباط بيرسون بين تدقيق البيئة التسويقية كأحد أبعاد التدقيق التسويقي والأداء التسويقي يساوي (0.792) و يدل على علاقة قوية بينهما. ويؤكد ذلك قيمة معامل التحديد للمتغير المستقل (تدقيق البيئة التسويقية) الذي يفسر ما نسبته (62.7%) من التغيرات في الأداء التسويقي في العينة موضوع الدراسة.

- إن قيمة F تساوي (161.318) بمستوى دلالة $0.05 < \text{Sig} = 0.000$ ، لذلك نرفض الفرضية الصفرية ونقبل الفرضية البديلة. أي أن النموذج بمتغيره المستقل صالح للتنبؤ بالمتغير التابع.

إن قيمة t للمتغير المستقل تساوي (12.701) بمستوى دلالة $0.05 < \text{Sig} = 0.000$ مما يدل على وجود أثر ذو دلالة إحصائية بين المتغيرين، بدرجة تأثير في الأداء التسويقي تبلغ (0.797) لكل زيادة بمقدار وحدة واحدة في تدقيق البيئة التسويقية في العينة موضوع الدراسة.

بناءً على ما سبق نقبل الفرضية الفرعية الأولى، و يمكننا القول أنه: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لتدقيق البيئة التسويقية في الأداء التسويقي لشركات التأمين المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية.

15-4-2- اختبار الفرضية الفرعية الثانية: يوجد أثر ذو دلالة احصائية لتدقيق الاستراتيجية التسويقية في الأداء التسويقي لشركات التأمين المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية.

الجدول رقم (9) نتائج الانحدار الخطي البسيط لاختبار الفرضية الفرعية الثانية

المعنوية الجزئية لنموذج الانحدار (المتغير التابع الأداء التسويقي)			القدرة التفسيرية		المعنوية الكلية لنموذج الانحدار	
Sig	T	B	R ²	R	Sig	F
0.0	2.34	0.5	0.60	0.7	0.0	144.7
21	7	45	1	75	00	64
			Constant (الثابت)			

0.0	12.0	0.8	تدقيق				
00	32	49	الاستراتيجية التسويقية				

المصدر من مخرجات برنامج Spss.v.24

من الجدول (9) نجد:

- إن معامل الارتباط بيرسون بين تدقيق الاستراتيجية التسويقية كأحد أبعاد التدقيق التسويقي والأداء التسويقي يساوي (0.775) و يدل على علاقة قوية بينهما. ويؤكد ذلك قيمة معامل التحديد للمتغير المستقل (تدقيق الاستراتيجية التسويقية) الذي يفسر ما نسبته (60.1%) من التغيرات في الأداء التسويقي في العينة موضوع الدراسة.

- إن قيمة F تساوي (144.764) بمستوى دلالة $0.05 < \text{Sig} = 0.000$ ، لذلك نرفض الفرضية الصفرية ونقبل الفرضية البديلة. أي أن النموذج بمتغيره المستقل صالح للتنبؤ بالمتغير التابع.

إن قيمة t للمتغير المستقل تساوي (12.032) بمستوى دلالة $0.05 < \text{Sig} = 0.000$ مما يدل على وجود أثر ذو دلالة إحصائية بين المتغيرين، بدرجة تأثير في تحسين الأداء التسويقي تبلغ (0.849) لكل زيادة بمقدار وحدة واحدة في تدقيق الاستراتيجية التسويقية في العينة موضوع الدراسة.

و بناءً على ما سبق نقبل الفرضية الفرعية الثانية، و يمكننا القول أنه: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لتدقيق الاستراتيجية التسويقية في الأداء التسويقي لشركات التأمين المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية.

15-4-3- اختبار الفرضية الفرعية الثالثة: يوجد أثر ذو دلالة احصائية لتدقيق نظم التسويق في الأداء التسويقي لشركات التأمين المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية.

الجدول رقم (10) نتائج الانحدار الخطي البسيط لاختبار الفرضية الفرعية الثالثة

المعنوية الجزئية لنموذج الانحدار (المتغير التابع الأداء التسويقي)				القدرة التفسيرية		المعنوية الكلية لنموذج الانحدار	
Sig	t	B		R2	R	Sig	F
0.003	3.042	0.551	Constant (الثابت)	0.712	0.844	0.000	237.871
0.000	15.417	0.831	تدقيق نظم التسويق				

المصدر من مخرجات برنامج Spss.v.24

من الجدول (10) نجد:

- إن معامل الارتباط بيرسون بين تدقيق نظم التسويق كأحد أبعاد التدقيق التسويقي والأداء التسويقي يساوي (0.844) و يدل على علاقة قوية بينهما. ويؤكد ذلك قيمة معامل التحديد للمتغير المستقل (تدقيق نظم التسويق) الذي يفسر ما نسبته (71.2%) من التغيرات في الأداء التسويقي في العينة موضوع الدراسة.

- إن قيمة F تساوي (237.871) بمستوى دلالة $0.05 < \text{Sig} = 0.000$ ، لذلك نرفض الفرضية الصفرية ونقبل الفرضية البديلة. أي أن النموذج بمتغيره المستقل صالح للتنبؤ بالمتغير التابع.

إن قيمة t للمتغير المستقل تساوي (15.417) بمستوى دلالة $0.05 < \text{Sig} = 0.000$ مما يدل على وجود أثر ذو دلالة إحصائية بين المتغيرين، بدرجة تأثير في تحسين الأداء التسويقي تبلغ (0.831) لكل زيادة بمقدار وحدة واحدة في تدقيق نظم التسويق في العينة موضوع الدراسة.

و بناءً على ما سبق نقبل الفرضية الفرعية الثالثة، و يمكننا القول أنه: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لتدقيق نظم التسويق في الأداء التسويقي لشركات التأمين المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية.

15-4-4-4- اختبار الفرضية الفرعية الرابعة: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لتدقيق المزيج التسويقي في الأداء التسويقي لشركات التأمين المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية.

الجدول رقم (11) نتائج الانحدار الخطي البسيط لاختبار الفرضية الفرعية الرابعة

المعنوية الجزئية لنموذج الانحدار (المتغير التابع الأداء التسويقي)				القدرة التفسيرية		المعنوية الكلية لنموذج الانحدار	
Sig	T	B		R2	R	Sig	F
0.002	3.12	0.672	Constant (الثابت)	0.6	0.7	0.000	153.620
0.000	12.394	0.799	تدقيق المزيج التسويقي	15	84	00	20

المصدر من مخرجات برنامج Spss.v.24

من الجدول (11) نجد:

- إن معامل الارتباط بيرسون بين تدقيق المزيج التسويقي كأحد أبعاد التدقيق التسويقي والأداء التسويقي يساوي (0.784) و يدل على علاقة قوية بينهما. ويؤكد ذلك قيمة معامل التحديد للمتغير المستقل (تدقيق المزيج التسويقي) الذي يفسر ما نسبته (61.5%) من التغيرات في الأداء التسويقي في العينة موضوع الدراسة.

- إن قيمة F تساوي (153.620) بمستوى دلالة $0.05 < \text{Sig} = 0.000$ ، لذلك نرفض الفرضية الصفرية ونقبل الفرضية البديلة. أي أن النموذج بمتغيره المستقل صالح للتنبؤ بالمتغير التابع.

إن قيمة t للمتغير المستقل تساوي (12.394) بمستوى دلالة $0.05 < \text{Sig} = 0.000$ مما يدل على وجود أثر ذو دلالة إحصائية بين المتغيرين، بدرجة تأثير في تحسين الأداء التسويقي تبلغ (0.799) لكل زيادة بمقدار وحدة واحدة في تدقيق المزيج التسويقي في العينة موضوع الدراسة.

و بناءً على ما سبق نقبل الفرضية الفرعية الرابعة، و يمكننا القول أنه: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لتدقيق المزيج التسويقي في الأداء التسويقي لشركات التأمين المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية.

15-4-5- اختبار الفرضية الرئيسية للبحث: يوجد أثر ذو دلالة احصائية للتدقيق التسويقي في الأداء التسويقي لشركات التأمين المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية. لاختبار الفرضية الرئيسية للدراسة قام الباحث بحساب معامل الارتباط ومعامل التحديد المشترك و معنوية العلاقة بين الدرجة الكلية للتدقيق التسويقي والأداء التسويقي وكانت النتائج كما يلي:

الجدول رقم (12) نتائج الانحدار الخطي المتعدد لاختبار الفرضية الرئيسية

المعنوية الجزئية لنموذج الانحدار (المتغير التابع الأداء التسويقي)				القدرة التفسيرية		المعنوية الكلية لنموذج الانحدار	
Sig	T	B		R2	R	Sig	F
0.000	4.272	0.309	Constant (الثابت)	0.759	0.871	0.000	302.016
0.000	4.636	0.248	التدقيق التسويقي				

المصدر من مخرجات برنامج Spss.v.24

من الجدول (12) نجد:

- إن معامل الارتباط بيرسون بين الدرجة الكلية للتدقيق التسويقي والأداء التسويقي يساوي (0.871) و يدل على علاقة قوية بينهما. ويؤكد ذلك قيمة معامل التحديد للمتغير المستقل (التدقيق التسويقي) الذي يفسر ما نسبته (75.9%) من التغيرات في الأداء التسويقي في العينة موضوع الدراسة.

- إن قيمة F تساوي (302.016) بمستوى دلالة $0.05 < \text{Sig} = 0.000$ ، لذلك نرفض الفرضية الصفرية ونقبل الفرضية البديلة. أي أن النموذج بمتغيره المستقل صالح للتنبؤ بالمتغير التابع.

إن قيمة t للمتغير المستقل تساوي (4.636) بمستوى دلالة $0.05 < \text{Sig} = 0.000$ مما يدل على وجود أثر ذو دلالة إحصائية بين المتغيرين، بدرجة تأثير في تحسين الأداء التسويقي تبلغ (0.248) لكل زيادة بمقدار وحدة واحدة في التدقيق التسويقي التسويقي في العينة موضوع الدراسة.

و بناءً على ما سبق نقبل الفرضية الرئيسية، و يمكننا القول أنه: يوجد أثر ذو دلالة احصائية للتدقيق التسويقي في الأداء التسويقي لشركات التأمين المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية.

16-الاستنتاجات:

- تطبق شركات التأمين المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية أبعاد التدقيق التسويقي (تدقيق البيئة التسويقية، تدقيق الاستراتيجية التسويقية، تدقيق نظم التسويق، تدقيق المزيج التسويقي) بدرجة متوسطة حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي لإجمالي إجابات أفراد عينة الدراسة على عبارات محور تدقيق البيئة التسويقية 3.24 و 3.28 لمحور تدقيق الاستراتيجية التسويقية و 3.34 لمحور تدقيق نظم التسويق و 3.34 لمحور تدقيق المزيج التسويقي.

- يتسم الأداء التسويقي لشركات التأمين المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية بمستوى متوسط، حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي لإجمالي إجابات أفراد عينة الدراسة على عبارات محور الأداء التسويقي 3.34.
- يسهم تطبيق التدقيق التسويقي بأبعاده المتمثلة بـ (تدقيق البيئة التسويقية، تدقيق الاستراتيجية التسويقية، تدقيق نظم التسويق، تدقيق المزيج التسويقي) في تحسين الأداء التسويقي لشركات التأمين المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية حيث أظهرت النتائج وجود تأثير إيجابي ذو دلالة معنوية لكل بعد من أبعاد التدقيق التسويقي في الأداء التسويقي.

17-التوصيات والمقترحات:

- في ضوء النتائج السابقة يمكن تقديم مجموعة من التوصيات والمقترحات للوصول الى المخرجات التسويقية المرغوبة والارتقاء بالأداء التسويقي:
- إيلاء الاهتمام الكافي لمفهوم التدقيق التسويقي وإنشاء وحدة أو فريق متخصص لإجراء عمليات التدقيق التسويقي بشكل دوري ومنهجي.
- تنمية قدرات ومهارات العاملين في مجال التدقيق من خلال توفير دورات تدريبية على أدوات وتقنيات التدقيق التسويقي.
- تحديد نقاط الضعف وفرص تحسين الأداء التسويقي استناداً الى نتائج التدقيق التسويقي وتعديل خطة الشركة بناء على هذه النتائج .
- التقييم الدقيق والمستمر للأداء التسويقي وتحسينه بشكل مستمر .

18- المراجع:

1-18- المراجع باللغة العربية:

- 1- أحمد، شهد، بريس، أحمد، 2018. تأثير حوكمة الشركات في التدقيق التسويقي دراسة تحليلية لأراء عينة من العاملين في قطاع المصارف التجارية العراقية، المجلة العراقية للعلوم الادارية، المجلد 14، العدد 56، 106 - 129.
- 2- الزيادات، ممدوح طابع. 2015، أثر التدقيق التسويقي على الحصة السوقية - دراسة ميدانية على مطاعم الوجبات السريعة في مدينة السلط، المجلة الأردنية للعلوم التطبيقية، المجلد السابع عشر، العدد الثاني، ص 275-290.
- 3- السعودي، موسى والزيادات محمد عواد. 2012، تدقيق البرامج التسويقية وأثرها على الأداء التسويقي - دراسة تطبيقية على الشركة العربية لصناعة الأدوية، مجلة دراسات، العلوم الإدارية، المجلد 39، العدد 2، ص 151-161.
- 4- الشجيري، محمد، 2017. التدقيق التسويقي ودوره في تفعيل تسويق المنتجات الجامعية: أنموذج مقترح، مجلة العلوم الإنسانية لجامعة زاخو، مجلد 5، عدد 1، 185-199.
- 5- الفتلاوي، حيدر، المياحي، نوار، المسعودي، محمد، 2024. تأثير التوجه السوقي على الأداء التسويقي غير المالي - دراسة تطبيقية في عينة من المصارف الاسلامية العراقية، المجلة الأكاديمية للأبحاث والنشر العلمي، الاصدار 62، 108 - 125.
- 6- اللهيبي، سارة، سماكة، علي، 2024. أثر تطبيق الذكاء الاصطناعي على الأداء التسويقي المصرفي - دراسة تحليلية لأراء عينة من العاملين في القطاع المصرفي الحكومي في محافظة النجف الأشرف، مجلة الغري للعلوم الاقتصادية والادارية، مجلد 20، عدد 3، 438 - 469.
- 7- بهاز، صبرينة، لحرش، الطاهر، 2020. تطبيق التدقيق التسويقي في الشركات دراسة ميدانية على عينة من الشركات الاقتصادية الجزائرية، مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والادارية، المجلد 8، العدد 2، 618-637.
- 8- ساهل، أمينة، بوسته، محمد، 2022. الأداء التسويقي ومؤشرات قياسه في المنظمة، مجلة أبحاث كمية ونوعية في العلوم الاقتصادية والادارية، مجلد 4، عدد 2، 81-106.

- 9- سليمان، فهد، أبو ورده، شيرين، المنطاوي، إيمان. 2023. دور التدقيق التسويقي في الاستراتيجية التسويقية المستدامة بالأمانة العامة للمجلس الأعلى للتخطيط في دولة الكويت، مجلة الدراسات التجارية المعاصرة، مجلد 9، عدد 16، 983-952.
- 10- شناي، هاجر، محسن، زوييدة، 2016. المراجعة التسويقية وأهميتها في تحسين الأداء التسويقي للمؤسسة الخدمية دراسة حالة مؤسسة اتصالات الجزائر - الوحدة العملية للاتصالات ورقلة، مجلة الوحدات للبحوث والدراسات، مجلد 9، العدد 2، 689-665.
- 11- صالح، محمد يزيد، 2016. التدقيق الاجتماعي ودوره في تحسين أداء الموارد البشرية، دار كنوز المعرفة للنشر والتوزيع، الأردن.
- 12- عياد، لؤي سليم. 2015، أثر استخدام الاستراتيجيات الحديثة في إدارة الأزمات على الأداء التسويقي في البنوك المحلية في قطاع غزة، رسالة ماجستير، الجامعة الإسلامية، غزة.
- 13- عمر، زكية، صادق، درمان، 2019. العلاقة بين عناصر التدقيق التسويقي و الأداء التسويقي - دراسة استطلاعية لأراء عينة من مديري الوحدات في مصانع إنتاج المياه المعدنية في السلیمانية، مجلة الحقوق والعلوم الانسانية، العدد الاقتصادي 36 (1)، 20-1.
- 14- قسمية، محمد، رابحي مختار، 2010. نحو تدقيق تسويقي فعال في المؤسسة الاقتصادية، مجلة دفاتر اقتصادية، مجلد 1، عدد 1، 209-199.
- 15- كاظم، سمر، 2024. دور تقانات التحول الرقمي المصرفي في التدقيق التسويقي (دراسة تحليلية لأراء عينة من العاملين في بعض المصارف الحكومية والخاصة في محافظة النجف الأشرف)، رسالة ماجستير، كلية الادارة والاقتصاد، جامعة الكوفة.
- 16- محمد، سيد، ابراهيم، شيخ التهامي، 2021. التدقيق التسويقي ودوره في تعزيز الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية، مجلة جديد الاقتصاد، المجلد 16، العدد 1، 264-240.

- 17- محمد، هادي، عمر، لعلاوي. 2020. أثر أبعاد مفهوم التوجه نحو السوق على تحسين وتطوير الأداء التسويقي للمؤسسة، مجلة العلوم الإقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، مج 13، عدد 1، ص ص: 15-35، الجزائر.
- 18- هادي، أسامة، خليل، ليلي، 2022. التدقيق التسويقي ودوره في الحد من الأزمات التسويقية دراسة تطبيقية في الشركة العامة للسمنت الشمالية في محافظة نينوى، مجلة تنمية الرافدين، مجلد 41، عدد 136، 9-30.

18-2- المراجع باللغة الأجنبية:

- ABDALLAH, D.2013, The Impact of Marketing Audit on Marketing Performance A case of Beta Business Consultant, Master Thesis, Mzumbe University, Dar Es salaam College Campus.
- DENISA, L, JARASLAV, D. 2013, Marketing Audit and Factors Influencing Its Use in Practice of Companies (from An Expert Point of View), Journal of Competitiveness, Vol. 5, Issue 4, 26-42.
- FELISIA, C, SIDHARTA, H, YOSIA, I, 2020. The Effect of Entrepreneurship Orientation and Market Orientation on Marketing Performance of Furniture Home Industry in Sawahan District, Review of Management and Entrepreneurship, Vol. 4, NO. 4, 95-116.
- GAMA, P.2012, Marketing audit : the forgotten side of management ?, Journal of targeting, Measurement and analysis for marketing, 20, PP 212-222.

HADRIAN, P, 2020, The Various Model of Marketing Audit, Marketing of Scientific and Research Organizations, Vol. 37, No. 3, 51 – 72.

IBRAHIM, A, 2017, The Interaction Effect of Market Sensing and Internal Market Orientation on Organizational Capabilities and Marketing Performance, Doctoral Thesis, Sudan University of Science and Technology.

KOTLER, P, KELLER, K. 2016, A Framework for Marketing management, Person Education Limited, Sixth Edition.

ODOTE, B, ONYANGO, R, WYCKLIFF, O.2013, Marketing Audit and Performance A case of Parastatals, LAP Lambert Academic Publishing.

PANJAITAN, H, DAJANAEDI, D, PANJAITAN, F. 2020, Create Competitive Advantage As A Strategy to Improve Marketing Performance of Small Food Industry Business in Indonesia, Journal of Applied Economic Science, Volume XV, 1(67): 124–134.

RAHDI, A, 2022. The Possibility of Improving the Marketing Performance, American Journal of Economics and Business Management, Vol. 5, No. 5, 1 – 18.

RESANTI L, SYAHYUTI, W, FATMASAR,i E, DYAH, S & SAHAT, S , 2024. Confirmatory factor analysis of marketing performance dimensions: a lesson from SMEs in Malang, Indonesia, Cogent Business & Management.

ROKHMAN, M. 2019, Marketing Orientation to Improve Marketing Performance through Competitive Advantage of Batik SMEs, Journal of Applied Management, Vol.17. (3).

ROTHE, J, HARVEY, M, JACKSON, C.2001, The marketing audit: five decades later, Journal of marketing theory and practice.

SULIMAN, A, AL-GHADEER, H. 2015, Marketing Audit Impact on Organization's Marketing Performance: An Empirical Study on Private Hospitals in Amman, European International Journal of Science and Humanities, Vol 1, No 6.

SUSANTO, Y. 2019, The Impact of Marketing Orientation & Dynamic Marketing Capabilities on Marketing Performance of 'Make to Order' SMEs, Journal of Management & Marketing Review, Vol.4. (3),157-170.