المملكة العربية السعودية
وزارة التعليم العالي
جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية

# مجلة العلوم الإنسانية والاجتماعية

مجلة علمية فصلية محكمة

العدد الثاني والعشرون
محرم ١٤٣٣هـ


- **ممارسة أعضاء هيئة التدريس للعلاقات الإنسانية من وجهة نظر طلبة الدراسات العليا في كلية العلوم الاجتماعية بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية**

  د. عبدالرحمن بن حمد الداود

- **ضمان الجودة في الخدمة الاجتماعية**

  د. عبدالعزيز عبدالله البريثن

- **دراسة تحليلية لموازين القوى العلمية والتكنولوجية بين العرب وإيران وإسرائيل وتركيا: الواقع وتحديات المستقبل**

  د.م. عصام أمان الله بخاري

- **تأثير الإنترنت على الإنفاق الإعلاني في وسائل الإعلام في المجتمع السعودي**

  د. عبد الله بن صالح الحقيل

- **دراسة إمكانية إعادة شراء الشركات السعودية لأسهمها**

  د. عبدالرحمن بن محمد الرزين


عمادة البحث العلمي
Deanship of Academic Research

www.imamu.edu.sa
e-mail: journal@imamu.edu.sa

# مجلة العلوم الإنسانية والاجتماعية

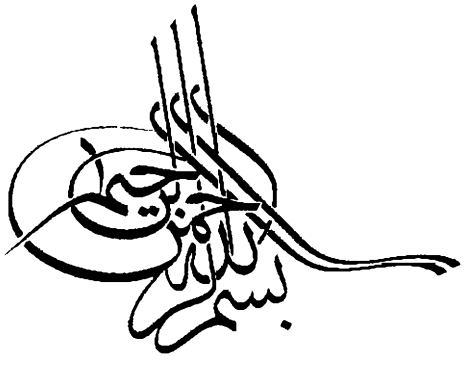
مجلة علمية فصلية محكمة

العدد الثاني والعشرون
محرم ١٤٣٣هـ

عمادة البحث العلمي
Deanship of Academic Research

www.imamu.edu.sa
e-mail: journal@imamu.edu.sa

رقم الإيداع :٤٨٨٨ / ١٤٢٧ بتاريخ ٧ / ٠٩ / ١٤٢٧هـ
الرقم الدولي المعياري (ردمد) ٣١١٦ ـ ١٦٥٨


بسم الله الرحمن الرحيم

**المشرف العام**
**معالي الأستاذ الدكتور / سليمان بن عبد الله أبا الخيل**
**مدير الجامعة**

**نائب المشرف العام**
**الدكتور / عبد الله بن حمد الخلف**
**وكيل الجامعة للدراسات العليا والبحث العلمي**

**رئيس التحرير**
**الأستاذ الدكتور / فهد بن عبدالعزيز العسكر**
**عميد البحث العلمي**

**مدير التحرير**
**الدكتور / عبدالرحمن بن عبدالعزيز المقبل**
**وكيل عمادة البحث العلمي للنشر العلمي**

## أعضاء هيئة التحرير


- **أ.د. أحمد بن عبدالعزيز الراشد**

  الأستاذ بقسم التربية في كلية العلوم الاجتماعية

- **أ.د. ذياب موسى البداينة**

  أستاذ الاجتماع بجامعة مؤته بالأردن

- **أ.د. سالم بن محمد السالم**

  الأستاذ بقسم دراسات المعلومات في كلية علوم الحاسب والمعلومات

- **أ.د. مرعي زايد مدكور**

  أستاذ الإعلام بأكاديمية أخبار اليوم بالقاهرة

- **د. أحمد بن محمد البنيان**

  الأستاذ المشارك بكلية اللغات والترجمة

- **د. أحمد بن حامد نقادي**

  الأستاذ المشارك في قسم الاقتصاد بجامعة الملك عبدالعزيز

- **د. هشام عبدالعزيز محمد الشرقاوي**

  أمين مجلات الجامعة ـ عمادة البحث العلمي

# قواعد النشر

مجلة جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية (العلوم الإنسانية والاجتماعية) دورية علمية محكمة، تصدر عن عمادة البحث العلمي بالجامعة. وتُعنى بنشر البحوث العلمية وفق الضوابط الآتية :

**أولاً : يشترط في البحث ليقبل للنشر في المجلة :**

١- أن يتسم بالأصالة والابتكار، والجدة العلمية والمنهجية، وسلامة الاتجاه .

٢- أن يلتزم بالمناهج والأدوات والوسائل العلمية المعتبرة في مجاله .

٣- أن يكون البحث دقيقاً في التوثيق والتخريج .

٤- أن يتسم بالسلامة اللغوية .

٥- ألا يكون قد سبق نشره .

٦- ألا يكون مستلاً من بحث أو رسالة أو كتاب، سواء أكان ذلك للباحث نفسه، أو لغيره .

**ثانياً : يشترط عند تقديم البحث :**

١- أن يقدم الباحث طلباً بنشره، مشفوعاً بسيرته الذاتية (مختصرة) وإقراراً يتضمن امتلاك الباحث لحقوق الملكية الفكرية للبحث كاملاً، والتزاماً بعدم نشر البحث إلا بعد موافقة خطية من هيئة التحرير .

٢- ألا تزيد صفحات البحث عن (٥٠) صفحة مقاس (A 4) .

٣- أن يكون بنط المتن (١٧) Traditional Arabic، والهوامش بنط (١٣) وأن يكون تباعد المسافات بين الأسطر (مفرد) .

٤- يقدم الباحث ثلاث نسخ مطبوعة من البحث، مع ملخص باللغتين العربية والإنجليزية، لا تزيد كلماته عن مائتي كلمة أو صفحة واحدة .

**ثالثاً: التوثيق :**

١- توضع هوامش كل صفحة أسفلها على حدة .

٢- تثبت المصادر والمراجع في فهرس يلحق بآخر البحث .

٣ - توضع نماذج من صور الكتاب المخطوط المحقق في مكانها المناسب .

٤ - ترفق جميع الصور والرسومات المتعلقة بالبحث، على أن تكون واضحة جلية .

**رابعاً**: عند ورود أسماء الأعلام في متن البحث أو الدراسة تذكر سنة الوفاة بالتاريخ الهجري إذا كان العَلَم متوفى.

**خامساً**: عند ورود الأعلام الأجنبية في متن البحث أو الدراسة فإنها تكتب بحروف عربية وتوضع بين قوسين بحروف لاتينية، مع الاكتفاء بذكر الاسم كاملاً عند وروده لأول مرة.

**سادساً**: تُحكَّم البحوث المقدمة للنشر في المجلة من قبل اثنين من المحكمين على الأقل.

**سابعاً**: تُعاد البحوث معدلة، على أسطوانة مدمجة CD أو ترسل على البريد الإلكتروني للمجلة.

**ثامناً**: لا تعاد البحوث إلى أصحابها، عند عدم قبولها للنشر.

**تاسعاً**: يُعطى الباحث خمس نسخ من المجلة، وعشر مستلات من بحثه.

**عنوان المجلة:**


**جميع المراسلات باسم:**

**رئيس تحرير مجلة العلوم الإنسانية والاجتماعية و عميد البحث العلمي**

**الرياض ١١٤٣٢- ص ب ٥٧٠١**

**هاتف: ٢٥٨٢٠٥١ - ناسوخ [ فاكس ] ٢٥٩٠٢٦١**

**www. imamu.edu.sa**

**E.mail: journal@imamu.edu.sa**

# المحتويات


ممارسة أعضاء هيئة التدريس للعلاقات الإنسانية من وجهة نظر طلبة الدراسات العليا في كلية العلوم الاجتماعية بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية ١٣

**د. عبدالرحمن بن حمد الداود**

ضمان الجودة في الخدمة الاجتماعية ٤٧

**د. عبدالعزيز عبدالله البريثن**

دراسة تحليلية لموازين القوى العلمية والتكنولوجية بين العرب وإيران وإسرائيل وتركيا: الواقع وتحديات المستقبل ٧٣

**د.م. عصام أمان الله بخاري**

تأثير الإنترنت على الإنفاق الإعلاني في وسائل الإعلام في المجتمع السعودي ١٤١

**د. عبد الله بن صالح الحقيل**

دراسة إمكانية إعادة شراء الشركات السعودية لأسهمها ١٨٧

**د. عبدالرحمن بن محمد الرزين**

# ممارسة أعضاء هيئة التدريس للعلاقات الإنسانية من وجهة نظر طلبة الدراسات العليا في كلية العلوم الاجتماعية بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية

**د. عبدالرحمن بن حمد الداود**

قسم الإدارة والتخطيط التربوي – كلية العلوم الاجتماعية –

جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية

## ملخص الدراسة:

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على واقع ممارسة أعضاء هيئة التدريس للعلاقات الإنسانية من وجهة نظر طلبة الدراسات العليا في كلية العلوم الاجتماعية بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية. ومعرفة أثر بعض المتغيرات على وجهة نظر أفراد الدراسة. وتحقيقاً لتلك الأهداف فقد استخدم منهج البحث الوصفي المسحي. واستخدمت الاستبانة أداة للدراسة. وتم توزيعها لجمع البيانات اللازمة على عينة مكونة من (٢١٣) طالباً وطالبة. منهم (١٤١) طالباً. و(٧٢) طالبة. يمثلون تقريباً (١٠%) من المجتمع الأصلي. وتوصلت الدراسة إلى عدة نتائج من أهمها: أن أعضاء هيئة التدريس في كلية العلوم الاجتماعية بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية يمارسون العلاقات الإنسانية بدرجة كبيرة. ولا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطات استجابات أفراد الدراسة في تحديدهم لمستوى واقع ممارسة أعضاء هيئة التدريس للعلاقات الإنسانية وفقاً لمتغيري الجنس ومرحلة الدراسة. وتوجد فروق وفقاً لمتغير فترة الدراسة وجاءت تلك الفروق لصالح الدارسين في فترة التعليم الموازي. كما أبدى أفراد الدراسة عدداً من المقترحات من أجل رفع مستوى ممارسة العلاقات الإنسانية لدى أعضاء هيئة التدريس كان أبرزها إقامة دورات تدريبية. وزيادة التواصل مع الدارسين عبر وسائل الاتصال الحديثة. وبناء على تلك النتائج قدم الباحث عدداً من التوصيات.

# ممارسة أعضاء هيئة التدريس للعلاقات الإنسانية من وجهة نظر طلبة الدراسات العليا في كلية العلوم الاجتماعية بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية

**د. عبدالرحمن بن حمد الداود**

قسم الإدارة والتخطيط التربوي – كلية العلوم الاجتماعية –

جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية

## ملخص الدراسة:

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على واقع ممارسة أعضاء هيئة التدريس للعلاقات الإنسانية من وجهة نظر طلبة الدراسات العليا في كلية العلوم الاجتماعية بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، ومعرفة أثر بعض المتغيرات على وجهة نظر أفراد الدراسة. وتحقيقاً لتلك الأهداف فقد استخدم منهج البحث الوصفي المسحي. واستخدمت الاستبانة أداة للدراسة. وتم توزيعها لجمع البيانات اللازمة على عينة مكونة من (٢١٣) طالباً وطالبة. منهم (١٤١) طالباً. و(٧٢) طالبة. يمثلون تقريباً (١٠%) من المجتمع الأصلي. وتوصلت الدراسة إلى عدة نتائج من أهمها: أن أعضاء هيئة التدريس في كلية العلوم الاجتماعية بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية يمارسون العلاقات الإنسانية بدرجة كبيرة. ولا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطات استجابات أفراد الدراسة في تحديدهم لمستوى واقع ممارسة أعضاء هيئة التدريس للعلاقات الإنسانية وفقاً لمتغيري الجنس ومرحلة الدراسة. وتوجد فروق وفقاً لمتغير فترة الدراسة وجاءت تلك الفروق لصالح الدارسين في فترة التعليم الموازي. كما أبدى أفراد الدراسة عدداً من المقترحات من أجل رفع مستوى ممارسة العلاقات الإنسانية لدى أعضاء هيئة التدريس كان أبرزها إقامة دورات تدريبية. وزيادة التواصل مع الدارسين عبر وسائل الاتصال الحديثة. وبناء على تلك النتائج قدم الباحث عدداً من التوصيات.

**المقدمة:**

تُعد العلاقات الإنسانية إحدى مبادئ ديننا الإسلامي الحنيف، حيث نظمها بين البشر. وأوجد نظاماً يحث على تبادل الاحترام والتقدير والبعد عن الكراهية والاحتقار. فيقول سبحانه وتعالى مخاطباً نبيه ﷺ: ﴿ فَبِمَا رَحْمَةٍ مِّنَ ٱللَّهِ لِنتَ لَهُمْ ۖ وَلَوْ كُنتَ فَظًّا غَلِيظَ ٱلْقَلْبِ لَٱنفَضُّوا۟ مِنْ حَوْلِكَ ۖ فَٱعْفُ عَنْهُمْ وَٱسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِى ٱلْأَمْرِ ۖ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى ٱللَّهِ ۚ إِنَّ ٱللَّهَ يُحِبُّ ٱلْمُتَوَكِّلِينَ ﴾ (آل عمران: ١٥٩). وقوله تعالى لعموم البشر: ﴿وَلَقَدْ كَرَّمْنَا بَنِىٓ ءَادَمَ وَحَمَلْنَٰهُمْ فِى ٱلْبَرِّ وَٱلْبَحْرِ وَرَزَقْنَٰهُم مِّنَ ٱلطَّيِّبَٰتِ وَفَضَّلْنَٰهُمْ عَلَىٰ كَثِيرٍ مِّمَّنْ خَلَقْنَا تَفْضِيلًا ﴾(الإسراء: ٧٠)، وقول الرسول ﷺ: " مثل المؤمنين في توادهم وتراحمهم وتعاطفهم كمثل الجسد الواحد. إذا اشتكى منه عضو تداعى له سائر الجسد بالسهر والحمى" (رواه البخاري ومسلم).

إن للعلاقات الإنسانية دوراً بارزاً في تحقيق أهداف التعليم، ويؤكد ذلك كارول روجرز عندما أشار إلى ثلاثة شروط للتعلم، الأول التعاطف وهو يساعدنا على فهم الطلبة والاستجابة لمشاعرهم، والثاني الاحترام الإيجابي غير المشروط حيث يبيح لنا قبول طلبتنا كما هم، والأخير الانسجام بين المدرس والطالب، بحيث يجب أن يكون المدرس مخلصاً في علاقته مع طلبته، فإن استطاع المدرس توفير هذه الشروط فإنه يكون قد وفر شروط التعلم (البيرماني، ١٩٨٧م).

ويُعد عضو هيئة التدريس عنصراً مهماً وأساساً في العملية التعليمية، كونه يقوم بدور المعلم والمربي والقدوة الحسنة لطلابه، وعليه مسؤولية كبيرة في إيجاد نوعية جيدة من الطلاب المؤهلين القادرين على المساهمة بالنهوض مستقبلاً في تنفيذ خطط التنمية بمختلف مجالاتها، وبما أن أكثر الممارسات التي يقوم بها هي العملية التدريسية التي تمثل جزءا كبيراً ورئيساً من وظيفته التعليمية والتربوية، والتي بطبيعة الحال ترتكز على طرف آخر يتمثل في الطالب، فهذا يؤكد على أهمية زيادة الاهتمام بممارسة العلاقات الإنسانية مع طلبته من أجل نجاح العملية التعليمية بمواقفها المختلفة.

وعندما يكون الموقف التعليمي وطبيعة العلاقة بين عضو هيئة التدريس وطلبته قائماً على أساس المعاملة الطيبة والاحترام المتبادل كان ذلك أدعى للوصول إلى مستوى مرتفع من العلاقات الإنسانية، ويؤدي إلى تحقيق أهداف العملية التربوية والتعليمية، ويعمل على تحسين مستوى التحصيل الدراسي للطلاب، حيث إن

المؤسسات التعليمية في حاجة مستمرة إلى مزيد من التطوير والتحسين، وبذل مزيد من الجهد لتغذية العلاقات الإنسانية في المؤسسات التعليمية وفق التطورات والمستجدات التربوية التي تستهدفها وتتطلع إليها (أحمد، ٢٠٠١). فبطبيعة الحال عندما يسود الاحترام والتقدير بين طرفين تبرز كثير من مظاهر الاحترام والتقدير التي توجد بيئة مناسبة للحوار والنقاش والإبداع بين الطرفين، فالطالب سيجد فرصته في السؤال والنقاش وإبداء وجهة نظره عندما يتهيأ له جو تسوده تلك الصفات.

وحيث أشار تشرمش وتزلقوف (Chermesh & Tzelgov, ١٩٧٩) إلى أن أداء أعضاء هيئة التدريس أصبح هدفاً للتجريب والتقدير والتقويم، وبناء على ما سبق فقد أدرك الباحث ومن خلال خبرته العلمية والعملية كأستاذ جامعي أهمية دراسة واقع ممارسة عضو هيئة التدريس للعلاقات الإنسانية مع طلبته.

**مشكلة الدراسة:**

إن عضو هيئة التدريس مطالب مثل غيره بأن يؤدي دوراً فاعلاً في تحقيق رسالة التربية والتعليم، مما يتطلب أن يكون لديه القدرة على التفاعل والانسجام والتعاون وحسن الاتصال مع من يقوم بتعليمهم، وذلك من خلال احترامهم وتقديرهم وبناء جسور من العلاقات الإنسانية معهم ليتحقق الهدف المنشود.

وقد أشار بن نوار (٢٠٠٤) إلى أن أكبر فشل ما يزال يتعرض له الإنسان هو عدم القدرة على التعاون مع الآخر وفهمه، حيث لا يمكن أن ينشأ التفاعل الاجتماعي الذي يعتبر البوابة الرئيسة لتكوين العلاقات الإنسانية بين الأفراد ليصبحوا أناساً متفاهمين ومتعاونين ومتضامنين داخل المجتمع دون وجود الاتصال الفعال.

كما أكد كل من أركاند و بوربيو (Arcand & Bourbeau, ١٩٩٨) على أنه بمقدورنا – على المستوى الإنساني – تحديد مفهوم الاتصال على أنه نظام ديناميكي، والذي بواسطته يستطيع الإنسان تكوين علاقات مع إنسان آخر بغية نقل وتبادل المعلومات أو الأفكار والعواطف والأحاسيس، وذلك بواسطة اللغة الشفوية أو المكتوبة عن طريق نظام من الرموز والإشارات.

ووجود الاتصال الفعال بين الأفراد ينشأ وتتحسن بواسطته العلاقات الإنسانية وبدونها لا توجد ولن تتحسن تلك العلاقات. إلا أن هناك بعضاً من أعضاء هيئة التدريس

لا يدرك أهمية الرسالة التي ينبغي أن يؤديها ويتمثل بها مع من يشاركهم الموقف التعليمي. حيث يؤكد حبشي (٢٠٠٠م) أن على أعضاء هيئة التدريس محاولة تعديل اتجاهات الطلاب نحوهم وتنمية اتجاهات أكثر إيجابية من خلال الاهتمام بتشجيعهم على التعبير عن آرائهم، وطرح الأسئلة والمناقشة، وشرح موضوعات المقرر، وهو ما يتفق وآراء كل من كادويل وجينكينس (١٩٨٥م) و بوهم (١٩٨٦م) و عبدالله سليمان (١٩٨٩م)، والثبيتي والقرني (١٩٩٣م)، و كواك (١٩٩٥م)، ونبومان (١٩٩٦م)، وعبدالعزيز محمد (١٩٩٦م).

ونظراً لأهمية ممارسة العلاقات الإنسانية من قبل عضو هيئة التدريس، وبناء على ما لمسه الباحث أثناء فترة تدريسه في برامج الدراسات العليا لأكثر من عقد من الزمن، من أن كثير من الدارسين في تلك البرامج يشتكون ضعف ممارسة أعضاء هيئة التدريس للعلاقات الإنسانية معهم، فقد نبعت أهمية التعرف على درجة ممارسة تلك العلاقات، والوقوف على مكامن القوة وتعزيزها ومكامن الضعف وتقديم المقترحات والتوصيات اللازمة لتلافيها. حيث يؤيد ذلك ما أوصى به وود (Wood، ٢٠٠٠) بأهمية إجراء دراسات عن تفاعلات أعضاء هيئة التدريس غير الرسمية مع الطلبة. فمن ذلك برزت مشكلة الدراسة الحالية التي سعت إلى التعرف على واقع ممارسة أعضاء هيئة التدريس للعلاقات الإنسانية من وجهة نظر طلبة الدراسات العليا في كلية العلوم الاجتماعية بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية. لذلك يمكن صياغة مشكلة الدراسة في التساؤل التالي:

ما واقع ممارسة أعضاء هيئة التدريس للعلاقات الإنسانية من وجهة نظر طلبة الدراسات العليا في كلية العلوم الاجتماعية بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية؟

**أسئلة الدراسة:**

ويتفرع من السؤال الرئيس الأسئلة التالية:

١. ما درجة ممارسة أعضاء هيئة التدريس في كلية العلوم الاجتماعية بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية للعلاقات الإنسانية من وجهة نظر أفراد الدراسة؟

٢. هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى (٠.٠٥) في تحديد أفراد الدراسة لدرجة ممارسة أعضاء هيئة التدريس في كلية العلوم الاجتماعية بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية للعلاقات الإنسانية تعزى لمتغيرات: الجنس (طلاب وطالبات)، ومرحلة الدراسة (ماجستير، دكتوراه) وفترة الدراسة (صباحي، موازي)؟

٣. ما المقترحات التي يراها أفراد الدراسة لرفع مستوى ممارسة العلاقات الإنسانية لدى أعضاء هيئة التدريس في كلية العلوم الاجتماعية بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية؟

**أهداف الدراسة:**

تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على واقع ممارسة أعضاء هيئة التدريس للعلاقات الإنسانية من وجهة نظر طلبة الدراسات العليا في كلية العلوم الاجتماعية بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، ومعرفة أثر بعض المتغيرات على وجهة نظر أفراد الدراسة، وذلك من أجل مساعدة القائمين على برامج الدراسات العليا في الجامعة في التعرف على واقع تلك العلاقة وإمكانية تعزيز جوانبها الإيجابية ومعالجة السلبية منها، في ضوء مقترحات أفراد الدراسة والنتائج التي سيتوصل إليها.

**أهمية الدراسة:**

تنعكس أهمية هذه الدراسة في الدور الهام الذي يؤديه مستوى العلاقة بين قطبي العملية التعليمية المتمثل في عضو هيئة التدريس وطالب الدراسات العليا وأثر ذلك على أداء وعطاء وتفاعل الطرفين مع بعضهما البعض، مما ينعكس ايجاباً على مخرجات تلك العملية. كما تأتي الأهمية من حاجة القائمين على تطوير برامج الدراسات العليا في جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية لمعرفة واقع هذه العلاقة كونها تمثل إحدى الجوانب الهامة التي ينبغي دراستها ودعم جوانبها الإيجابية وتطوير وتصحيح السلبية منها.

**حدود الدراسة:**

**تتمثل حدود هذه الدراسة في الآتي:**

**الحد الموضوعي:** اقتصرت الدراسة على معرفة مستوى العلاقات الإنسانية بين أعضاء هيئة التدريس وطلبة الدراسات العليا (ماجستير ودكتوراه) في كلية العلوم الاجتماعية في جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية من وجهة نظر الطلبة أنفسهم. وأثر بعض المتغيرات مثل: (الجنس، ومرحلة الدراسة، وفترة الدراسة) على وجهة نظرهم، مع معرفة ما لديهم من مقترحات يمكن أن ترفع مستوى تلك العلاقات.

**الحد المكاني:** اقتصرت الدراسة على برامج الدراسات العليا (ماجستير ودكتوراه) في كلية العلوم الاجتماعية بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية.

**الحد الزماني:** تم تطبيق هذه الدراسة في الفصل الدراسي الثاني من العام الجامعي ١٤٣٠/١٤٣١هـ.

**مصطلحات الدراسة:**

عضو هيئة التدريس: لقد عرفته اللائحة المنظمة لشؤون منسوبي الجامعات السعودية من أعضاء هيئة التدريس ومن في حكمهم وفقاً للمادة الأولى بأن أعضاء هيئة التدريس هم: الأساتذة، والأساتذة المشاركون، والأساتذة المساعدون. ويشير (قاضي، ١٤٠٣هـ) إلى أن عضو هيئة التدريس هو من يقوم بعملية التدريس، ويكون عضواً في مجلس علمي أو لجنة إدارية، ويقوم بدور المرشد للطالب في الأمور الأكاديمية أو غيرها، ويجري بحوثاً على مستويات مختلفة، ويقصد به في هذه الدراسة من يشغل وظيفة أستاذ أو أستاذ مشارك أو أستاذ مساعد، وهو على رأس العمل في كلية العلوم الاجتماعية بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، ويقوم بالتدريس في برنامجي الماجستير والدكتوراه، سواء كان من الرجال أم النساء.

العلاقات الإنسانية: عرّفها الشلالده (١٩٨١م. ص ٢٢) بأنها " المعاملة الطيبة التي تقوم على الفضائل الأخلاقية والقيم الإنسانية السوية التي تستمد مبادئها من تعاليم الأديان السماوية، وترتكز على التبصر والإقناع والتشويق القائم على الحقائق المدعمة بالأسانيد العلمية وتجافي التضليل والخداع بكافة مظاهره وأساليبه". ويقصد بها في هذه الدراسة التفاعلات التي تنشأ بين عضو هيئة التدريس وطالب الدراسات العليا في كلية

العلوم الاجتماعية بجامعة الإمام في برنامجي الماجستير والدكتوراه، من خلال المواقف التي تتم بينهما.

طالب الدراسات العليا: ويقصد به في هذه الدراسة من تم قبوله في برنامج الماجستير أو الدكتوراه ويدرس حالياً في أحد الأقسام العلمية في كلية العلوم الاجتماعية بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية للعام الجامعي ١٤٣٠/١٤٣١هـ.

**الإطار النظري للعلاقات الإنسانية**

بدأت العلاقات الإنسانية منذ أن خلق الله آدم وحواء عليهما السلام. فنشأت بينهما علاقات حميمة وود وحب وعطف وشفقه، واستمرت هذه الفطرة بين البشر في تبادل للعلاقات بينهم إما بالحب والعطف أو بالكراهية والبغض، حتى ظهور العلاقات الإنسانية كعلم له نظريته المستقلة عن النظريات الإدارية الأخرى، حيث افترضت أن الإنسان مخلوق اجتماعي، يسعى إلى إنشاء علاقات أفضل مع الآخرين، بعكس تلك النظريات التي رأت أن المادة هي كل شيء وأن الإنسان جزء في آلة لا يحس ولا يشعر. لذا اتجه القائمون على مدرسة العلاقات الإنسانية إلى مزيد من الاهتمام بالعنصر البشري، حتى إنهم أُنتُقدوا نحو إفراطهم في الاهتمام بالعلاقات الاجتماعية، مما قد يسبب في إفساد العاملين.

وقد كان من أوائل من أسس حركة العلاقات الإنسانية هو جورج إلتون مايو (George Elton Mayo) الذي قام بعدة بحوث ودراسات في الفترة ما بين عام ١٩٢٤م وعام ١٩٣٢م. وكان من أهمها البحث الذي أجراه في مدينة هوثرون (Hawthorne) بضواحي ولاية شيكاغو الأمريكية على آلاف العمال في مصنع لشركة ويسترن إلكتريك (Western Electric) حيث توصل إلى الدليل الذي كان يبحث عنه ليثبت صحة مفهومه عن العوامل التي تؤثر على الإنتاج، والمتمثلة في أن المؤثرات المادية تتناقص أهميتها إزاء المؤثرات الإنسانية في تحديد الكفاءة الإنتاجية. ومن ذلك أثبت خطأ منهجية تايلور وزملائه التي افترضت أن الحوافز المادية هي ما يهم العاملين وبالتالي إهمالها العوامل الاجتماعية والإنسانية، بينما دراسات مايو خالفت هذه الافتراضات وأثبتت مغالطتها للواقع لأن سلوك العاملين محكوم بالبيئة الاجتماعية، فكانت من أهم النتائج هو اكتشاف المجموعة غير الرسمية، وعدم صحة القول بأن مشاعر

الإنسان وعواطفه وعاداته وتقاليده لا مكان لها في موقع العمل، وأن الدافع المادي هو أقوى حافز للعمل. فهي بذلك تؤكد وجود متغير جديد وهو الروح المعنوية للعمال ودرجة الانسجام والوئام القائمين بين المجموعة العاملة، وأن الانتاجية تتأثر أساساً بالحالة المعنوية للعمال لأنها ترتبط إيجابياً بالظروف الاجتماعية والنفسية للعاملين أكثر مما ترتبط بالتغييرات المادية التي تدخل على ظروف وأحوال العمال.

وانطلاقاً من ذلك أثبتت مدرسة العلاقات الإنسانية أهمية تشجيع المجموعات غير الرسمية، وفتح قنوات الاتصال، وإتاحة فرصة المشاركة في اتخاذ القرارات، وبناء مجموعات عمل تكون أكثر تجاوباً فيما بينها، وتتجاهل القضايا الرسمية والمسائل التنظيمية، وهي بذلك تختزل مواضيع ومشاكل المنظمة وتحصرها فقط في الجانب الإنساني، بمعنى أن مصلحة الفرد لا تتعارض مع مصلحة المنظمة، ومن ثم تستبعد احتمال الصراع كونه غير وارد في المعادلة الإدارية ووجوده ظاهرة غير صحية، كونه يمثل عقبة في طريق التعاون الذي يعتبر أساساً لعملية المشاركة في اتخاذ القرار. كما أن هذه المدرسة تتجاهل موضوع السلطة والقوة كونها تؤدي إلى وجود علاقة هرمية تتميز بعدم التكافؤ في الفرص بحيث يصبح عدم التكافؤ وقوداً للشعور بالغبن والظلم ويزيد من وضع الصراع بين الإدارة والعاملين. بالإضافة إلى أنها انفردت وتميزت عن المدارس السابقة بربطها لأول مرة بين الإنتاجية وأساليب القيادة ورفع الروح المعنوية لدى العاملين، فالقائد الناجح هو الذي يُعنى بالنتائج عن طريق العناية بالإنسان. ويمكن من ذلك القول أن العلاقات الإنسانية هي ذلك النوع من علاقات العمل الذي يهتم بالجوانب الإنسانية والاجتماعية في المنظمة. وهي بذلك تستهدف الوصول بالعاملين إلى أفضل إنتاج في ظل أفضل ما يمكن أن يؤثر على الفرد من عوامل نفسية ومعنوية، باعتباره إنساناً وجدانياً وانفعالياً أكثر منه رشيداً ومنطقيا (تبشوري، ٢٠٠٩م).

ويشير الخراشي (٢٠٠٨م) إلى أن من الاعتبارات التي ساعدت على ظهور مدرسة العلاقات الإنسانية:

١. ظهور الحركة النقابية وتزايد قوتها مما أدى إلى ظهور مشكلات جديدة في العمل، ومن ثم رأى الإداريون أن قوة الحركة النقابية كانت نتيجة لفشلهم في

توفير مناخ مناسب من العلاقات الإنسانية وحاولوا العمل على تصحيح هذا الوضع.

٢. زيادة ثقافة العمال مما جعلهم يدركون مشكلات العمل، ويطالبون بقيادة إدارية أفضل، ويستجيبون للطرق المستخدمة في العلاقات الإنسانية مثل المشاركة في إتخاذ القرارات.

٣. كبر حجم المشروعات أدى إلى ظهور مشكلات إنسانية جديدة، إذ أصبح من العسير على الإداري الاتصال الشخصي بمعظم العاملين، مما أدى إلى ظهور الاتصالات والتنظيمات غير الرسمية.

٤. ارتفاع مستوى المعيشة في المجتمع الحديث، مما أفسح المجال أمام الإدارة للتركيز على العوامل الإنسانية، خاصة وأنه قد تم إشباع الحاجات المادية الأساسية.

٥. زيادة تكاليف عنصر العمل، مما جعل الإدارة تبذل جهدها للاستفادة القصوى من هذا العنصر، وكان ذلك هو الأساس الذي انطلق منه فريق البحث في تجارب إلتون مايو.

ويتضح مما سبق أن حركة العلاقات الإنسانية قد ملأت الكثير من الفجوات في المعرفة الإدارية، ورغم ذلك لم تسهم بالقدر الكافي في إيجاد نظرية للإدارة. فقد حذت حذو نظرية الإدارة العلمية في تركيز الجهود على المستويات التشغيلية في التنظيم أكثر من المستويات الوسطى أو العليا، مما أدى إلى بعض المآخذ الخطيرة على أسلوب مدرسة العلاقات الإنسانية. والنتائج التي انتهت إليها، ومنها:

١. أن هذه المدرسة لم تقدم نظرية كاملة ولا شاملة لتفسير ظاهرة التنظيم والسلوك التنظيمي بل إنها ركزت اهتمامها على دراسة جانب واحد من جوانب التنظيم المتعددة وهو العنصر البشري. حيث صورت أفراد الجماعات على أنهم متماثلين ومتحدي الهدف والغاية. إلا أن الواقع يشير إلى خلاف ذلك، حيث توجد بعض المصالح المشتركة بين أفراد جماعات العمل الاجتماعية من الناحية الاقتصادية، وفي المقابل هناك أيضاً مصادر للاختلاف والتناقض بينها. ومن الجائز أن تتعاون تلك الجماعات في بعض مجالات العمل، إلا أنه من المستبعد تماماً أن

تنصهر جميعاً وتصبح أسرة واحدة سعيدة كما يتخيل أنصار حركة العلاقات الإنسانية.

٢. أن هذه المدرسة تفترض وجود تناقض واضح بين مصالح مجموعتين من أعضاء التنظيم وهما مجموعة العمال ومجموعة الإداريين، بينما تقتضي تحقيق أهداف التنظيم التكامل بين هاتين المجموعتين.

٣. أن نظرية العلاقات الإنسانية ترى أن إنشاء جماعات العمل وإتاحة الفرصة لها للتفاعل يجعل جو العمل أكثر ملاءمة للعامل، إلا أن ذلك لم يقلل من جهد العامل في عمله أو يغير من طبيعة العمل الذي يقوم به. فتلك أمور موضوعية لن تتأثر بالجوانب الاجتماعية للعمل، بل إن التجارب أثبتت أن جماعة العمل الأكثر سعادة ليس بالضرورة أكثر إنتاجية.

٤. أن حركة العلاقات الإنسانية بتركيزها على جماعات العمل باعتبارها عائلة سعيدة وبأن المصنع أو مكان العمل هو مصدر الرضا الأساسي للعامل إنما تتغافل عن واقع التفاعل الاجتماعي للأفراد والجماعات وما يحتويه من تصارع وتنافس ومحاولة للسيطرة والتسلط، وبالتالي فإنها تعطي تصويراً خاطئاً للتنظيمات الفعلية. وأكثر من هذا أن الصراع الإنساني في تنظيمات العمل قد يعتبر مصدراً للتجديد والابتكار والإبداع حيث يحاول كل عضو أن يتميز على الآخرين، كما أن الصراع بين الإدارة والنقابات كان عاملاً حاسماً في سبيل التطوير الفني والإنتاجي كما كان عاملاً أساسياً في تحسين أحوال العمال. وبذلك فإن الصراع الذي تعتبره مدرسة العلاقات الإنسانية أمراً غير مقبول قد يمثل في الواقع متغيراً أساسياً من المتغيرات المحددة لكفاءة ونجاح العمل التنظيمي.

٥. أن حركة العلاقات الإنسانية في تركيزها على دراسة التنظيم غير الرسمي تغفل أهمية التنظيم الرسمي ولا توضح أثره في تشكيل سلوك أعضاء التنظيم.

٦. أن حركة العلاقات الإنسانية إذ تركز على الحوافز والمكافآت غير المادية إنما تتجاهل أثر الحوافز المادية وهي بذلك تفقد عنصراً مهماً من عناصر تفسير السلوك الإنساني في تنظيمات العمل.

**الدراسات السابقة:**

أجرى كل من عبد ربه وأديبي (١٤١٤هـ) دراسة هدفت إلى تحديد المقومات الشخصية والمهنية للأستاذ الجامعي من وجهة نظر طلاب جامعة البحرين، وتوصلت هذه الدراسة إلى ارتفاع درجات تفضيل الطلاب لمقومات التفاعل الاجتماعي، المتمثلة في تواضع عضو هيئة التدريس وابتعاده عن الغرور، وتعاونه مع طلابه ومعاملتهم معاملة حسنة واحترامه لمشاعرهم، وتشجيعه لهم، وأنه مهذب في تعاملاته وتفاعلاته، ويعمل على رفع الروح المعنوية، وحرصه على إشاعة جو من الألفة. وكذلك ارتفاع درجات تفضيل الطلاب لمقومات القدوة الحسنة، والمتمثلة في أنه مهذب في ألفاظه، ومثل أعلى للقدوة الحسنة، ورفيع الخلق، والصدق في العهد والوعد، والصراحة والوضوح، والعدالة في تقدير درجات الطلاب، وإفساح المجال للحوار والنقاش.

كما أجرى كل من كفيك و سمبي (Kyvik & Smeby, ١٩٩٤) دراسة حول العلاقة بين الإشراف على طلاب الدراسات العليا وإنتاجية عضو هيئة التدريس في أربع جامعات نرويجية، توصلا إلى أن علاقة عضو هيئة التدريس بطلاب التخصصات العلمية والتطبيقية أقرب وأقوى من طلاب التخصصات الأدبية والاجتماعية.

وفي دراسة للشامي (١٩٩٤م) هدفت إلى معرفة واقع أداء أستاذ الجامعة لمهامه كما يدركها الطلاب وأعضاء هيئة التدريس بجامعة الملك فيصل بالأحساء، فقد توصلت إلى أن الخصائص المرتبطة بالمظهر الشخصي والصفات الشخصية لم تتوفر في أعضاء هيئة التدريس بكلية التربية بنسبة ( ٧٥% )، ومن تلك الخصائص: الالتزام بمواعيد المحاضرات والساعات المكتبية ، والعدل بين الطلاب في المعاملة ، والأسلوب في المرح والتعامل مع الطلاب ، والتحلي بالصبر وضبط النفس ، ومطابقة القول الفعل ، والتواضع وعدم التكبر . وتوصلت الدراسة إلى أن معظم الكفايات المتعلقة بالتعاون مع الطلاب والطالبات وحفزهم على الدراسة وتوجيههم لم تتوفر في أعضاء هيئة التدريس ومنها: إبداء الاهتمام بالطلاب والطالبات ، واحترام أراء الطلاب والطالبات، وتقبل أفكار الطلاب ومناقشتهم فيها.

وأجرى حبشي (٢٠٠٠م) دراسة هدفت إلى التعرف على تقديرات طلاب كلية التربية في جامعة المنيا لبعض سلوكيات أعضاء هيئة التدريس التربويين، وتكونت عينة

الدراسة من (٤٤٣) طالباً و(٢١) عضو هيئة تدريس. وكان من أبرز نتائج الدراسة أن تقديرات الطلاب لأعضاء هيئة التدريس كانت إيجابية في عدد من المتغيرات حصلت متغيرات: العلاقات الشخصية والتفاعلات الاجتماعية على الترتيبات الأخيرة، وليس هناك فروق ذات دلالة إحصائية بين الجنسين في تقديراتهم لأعضاء هيئة التدريس.

كما أجرى الريمي (٢٠٠٢م) دراسة حول ممارسة أعضاء هيئة التدريس لبعض القيم الديمقراطية، حيث هدفت إلى الكشف عن مدى ممارسة أعضاء هيئة التدريس لبعض القيم الديمقراطية من وجهة نظرهم وكذلك الطلبة في كلية التربية بجامعة صنعاء. وأظهرت النتائج أن الممارسة أخذت الطابع الإيجابي في قيمتي المساواة والعلاقات الإنسانية، بينما أخذت الطابع السلبي في قيمة المشاركة والحرية، وذلك من وجهة نظر الطلبة. وأكدت النتائج إيجابية الممارسة للقيم الديمقراطية من وجهة نظر أعضاء هيئة التدريس، ولكافة القيم وبدرجة عالية. و أن ثمة فروقا ذات دلالة إحصائية في استجابات الطلبة في قيمتي العلاقات الإنسانية والمشاركة بين الذكور والإناث، ولصالح الذكور، بمعنى أن تلكما القيمتين تمارسان مع الطلاب بدرجةٍ أكبر من ممارستهما مع الطالبات. بينما أظهرت النتائج أنه لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية فيما يتعلق باستجابات الطلبة في قيمتي المساواة والحرية، أي أنهما تمارسان بدرجة واحدة مع الطلاب والطالبات. وعدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين استجابات الذكور والإناث من أعضاء هيئة التدريس، في ممارسة القيم الأربع، ويدل ذلك على أن تلك القيم تُمارس بدرجة متساوية ومتوازية من قبل أعضاء هيئة التدريس، ولا يوجد أي تأثير لمتغير الجنس. وأثبتت النتائج أنه لا يوجد لمتغير التخصص أي تأثير على استجابات الطلبة، حيث لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين استجابات طلبة الأقسام العلمية والأدبية، ولا يوجد لمتغير التخصص أي تأثير على استجابات أعضاء هيئة التدريس حيث لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين استجابات الأكاديميين والتربويين من أعضاء هيئة التدريس. كما أظهرت النتائج عدم تأثير متغير الجنسية على استجابات أعضاء هيئة التدريس، حيث دلت النتائج على عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين استجابات اليمنيين وغير اليمنيين من أعضاء هيئة التدريس. بمعنى أن ممارسة القيم الديمقراطية تتم بصورة متجانسة من قبل أعضاء هيئة التدريس بمختلف جنسياتهم.

وفي دراسة للمغيدي (١٤٢٢هـ ) والتي هدف منها التعرف على تقويم واقع الممارسات التدريسية كما يدركها أعضاء هيئة التدريس والطلاب في كلية التربية بجامعة الملك خالد، فقد توصل إلى نتائج من أهمها اعتقاد الطلاب بأن أعضاء هيئة التدريس يمارسون مهارات الاتصال التربوي أحياناً وبنسب تتراوح ما بين (٥١%) إلى (٤٢% ) والمتمثلة في القدرة على التخاطب والإقناع، وكونهم يتميزون بالإصغاء الجيد، ويديرون النقاش بأسلوب يزيد من فاعلية النقاش، ويمدون الطلاب بتغذية راجعة فورية نحو نشاطاتهم وواجباتهم، ويعتقد الطلاب أن أعضاء هيئة التدريس الذين يتعاملون مع الطلاب ملتزمون بمواعيد المحاضرات ويحافظ كل منهم على أسرار الطلاب، ولا يميز بين الطلاب في التفاعل، ويتعامل مع الطلاب بوضوح غالباً، ويرى الطلاب أن أعضاء هيئة التدريس يرحبون باستقبال الطلاب خلال الساعات المكتبية ويتفهمون ظروفهم، ويتصفون بالصبر عند التعامل معهم، ويتعاملون معهم بود واحترام متبادل أحياناً.

وفي دراسة للحكمي (١٤٢٤هـ) هدفت إلى إعداد معيار للكفاءات المعنية المتطلبة للأستاذ الجامعي، ومعرفة أكثر الكفاءات المعنية تفضيلاً لدى عضو هيئة التدريس من وجهة نظر الطلاب بجامعة أم القرى، توصلت إلى أن الكفاءات المعنية للأستاذ الجامعي من وجهة نظر الطلاب تتمحور حول ست كفاءات رئيسة من أهمها العلاقات الإنسانية، حيث إن جميع الكفاءات المعنية لمجال العلاقات الإنسانية في قائمة الكفاءات المتطلبة للأستاذ الجامعي جاءت درجة تفضيلها عالية من وجهة نظر الطلاب. كما توصلت الدراسة إلى أنه لا توجد فروق بين وجهات نظر طلاب المستوى الأول والأخير بالجامعة في درجة تفضيل الكفاءات المعنية للأستاذ الجامعي.

كما قام ابن عقيل (١٤٢٧هـ) بدراسة حول العلاقات الإنسانية وعلاقتها بالأداء الوظيفي، والتي أجراها على ضباط قوات الأمن الخاصة بمدينة الرياض، فقد توصل إلى أن العلاقات الإنسانية تسود بين الضباط وأنهم يطبقون مفهومها في عملهم، ويشعررون بالثقة، وتسود بينهم الألفة والمودة، ويشعرون بالرضا الوظيفي في العمل، ويعملون بالأنظمة وتنفيذ التوجيهات والتعليمات، وحب العمل والتفاني فيه، وأنهم يبذلون قصارى جهدهم في إنجاز المهام المسندة إليهم. كما توصل إلى وجود ارتباط قوي بين لأداء الوظيفي للضباط والعلاقات الإنسانية، وأن هناك فروقاً ذات دلالة إحصائية بين وجهات

نظر الضباط نحو صلة العلاقات الانسانية بالأداء الوظيفي باختلاف خصائصهم الشخصية والوظيفية.

وفي دراسة للبابطين (١٤٢٨هـ) هدفت إلى التعرف على ممارسة الأستاذ الجامعي للعلاقات الإنسانية من وجهة نظر طلاب كلية التربية بجامعة الملك سعود، وتم تطبيقها على (٤١٧) طالباً، توصل فيها إلى أن درجة ممارسة الأستاذ الجامعي للعلاقات الإنسانية مع طلابه، بشكل عام متوسطة، حيث بلغ المتوسط الحسابي العام (٢,٨٢) من أصل (٤). وأن درجة ممارسة الأستاذ الجامعي للعلاقات الإنسانية مع طلابه تراوحت بين درجة منخفضة ودرجة عالية. وجاءت عبارة "يبدأ بتحية الإسلام عندما يلتقي مع طلابه" في المرتبة الأولى. وعبارة "يشارك الطلاب في بعض الأنشطة غير الصفية" بالمرتبة الأخيرة. وأن هناك فروقاً ذات دلالة إحصائية عند مستوى (٠,٠١) بالنسبة لمتغيرات الدراسة (القسم، المستوى الدراسي، المعدل التراكمي).

وفي دراسة للداهري (٢٠٠٨م) حول سيكولوجية العلاقة بين الأستاذ الجامعي والطلبة في جامعة اليرموك. والتي هدفت إلى تقييم العلاقة بين الأستاذ الجامعي والطلبة من قبل الأستاذ الجامعي، ومن قبل الطلبة، وكذلك من جانب التقييم الذاتي، أظهرت النتائج أن مؤشرات العلاقة بين الطرفين تتمثل في العدالة، والاحترام، والثقة، والاهتمام. فالطلبة يواجهون كثيراً من الصعاب والمشاكل في علاقتهم مع الأستاذ الجامعي لعرض قضاياهم، سواء ما يتعلق بحقهم في العلامات أو النصح في قضايا شخصية أو مهنية أو أكاديمية أو العلاقات الإنسانية من عدالة واحترام وثقة واهتمام.

ويتبين من تلك الدراسات وجود علاقات إنسانية بين أعضاء هيئة التدريس وطلابهم، إلا أنها تميل إلى جوانب الضعف أكثر من القوة، مع أنها طبقت في بيئات مختلفة وعلى عينات متفاوتة، وتتشابه مع الدراسة الحالية في كونها تبحث في مستوى العلاقات الإنسانية بين الأستاذ والطالب. كما أن هذه الدراسة تختلف عن تلك الدراسات في أنها تبحث مستوى العلاقات الإنسانية بين عضو هيئة التدريس وطلبة الدراسات العليا (الماجستير، والدكتوراه) في كلية العلوم الاجتماعية بجامعة الإمام.

## إجراءات الدراسة:

### أ- منهج الدراسة:

تحقيقا لأهداف الدراسة والإجابة على أسئلتها ورغبة من الباحث في الحصول على معلومات مباشرة من أفرادها فقد استخدم منهج البحث الوصفي المسحي، من أجل وصف طبيعة ممارسة أعضاء هيئة التدريس للعلاقات الإنسانية من وجهة نظر طلبة الدراسات العليا في كلية العلوم الاجتماعية بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية.

### ب- مجتمع الدراسة:

يشمل مجتمع الدراسة جميع الطلاب والطالبات الدارسين في مرحلة الدراسات العليا (الماجستير و الدكتوراه) في كلية العلوم الاجتماعية بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية في الفصل الدراسي الثاني من العام الجامعي ١٤٣١/٣٠هـ وعددهم (٢١٣٢) طالباً وطالبة. منهم (٩٥٨) طالباً، و(١١٧٤) طالبة (عمادة الدراسات العليا بجامعة الإمام. ١٤٣١هـ).

### جـ- عينة الدراسة:

تكونت عينة الدراسة من (٢١٣) طالباً وطالبة، منهم (١٤١) طالباً، و(٧٢) طالبة، يمثلون تقريباً (١٠%) من المجتمع الأصلي، وهم الذين استكملوا الإجابة عن جميع أسئلة أداة الدراسة (الاستبيان) بعد أن وزعت على كافة مجتمع الدراسة عن طريق أمناء الأقسام العلمية.

### د- توزيع أفراد الدراسة وفقاً للمتغيرات:

جدول رقم (١)

توزيع أفراد الدراسة وفقاً لمتغير الجنس

| الجنس | العدد | النسبة المئوية |
|---|---|---|
| ذكر | ١٤١ | ٦٦,٢ |
| أنثى | ٧٢ | ٣٣,٨ |
| المجموع | ٢١٣ | %١٠٠ |

جدول رقم (٢)

توزيع أفراد الدراسة وفقاً لمتغير مرحلة الدراسة

| الفئة | الجنس | العدد | النسبة المئوية |
|---|---|---|---|
| ماجستير | ذكر | ١٢٠ | ٥٦,٣ |
| | أنثى | ٧٢ | ٣٣,٨ |
| | المجموع | ١٩٢ | ٩٠,١ |
| دكتوراه | ذكر | ٢١ | ٩,٩ |
| | أنثى | ٠ | ٠ |
| | المجموع | ٢١ | ٩,٩ |
| المجموع | | ٢١٣ | %١٠٠ |

جدول رقم (٣)

توزيع أفراد الدراسة وفقاً لمتغير فترة الدراسة

| الفئة | الجنس | العدد | النسبة المئوية |
|---|---|---|---|
| صباحي | ذكر | ٤٤ | ٢٠,٧ |
| | أنثى | ٤١ | ١٩,٢ |
| | المجموع | ٨٥ | ٣٩,٩ |
| موازي | ذكر | ٩٧ | ٤٥,٥ |
| | أنثى | ٣١ | ١٤,٦ |
| | المجموع | ١٢٨ | ٦٠,١ |
| المجموع | | ٢١٣ | %١٠٠ |

هـ- أداة الدراسة:

من خلال اطلاع الباحث على الدراسات السابقة والمراجع العلمية المختلفة ذات العلاقة بموضوع الدراسة، فقد توصل إلى صيغة نهائية لاستبانة تحقق أهداف هذه

الدراسة تكونت من ثلاثة أقسام: الأول اشتمل على أربعة أسئلة تمثل البيانات الأولية عن المبحوثين وهي: الجنس، ومرحلة الدراسة، وفترة الدراسة. أما القسم الثاني فقد شمل (٢١) عبارة تعبر كل منها عن ممارسة أعضاء هيئة التدريس للعلاقات الإنسانية مع طلاب الدراسات العليا، وسئل فيها المستهدفون عن درجة مستوى تلك الممارسة وفق مقياس ليكرت الخماسي، حيث كانت إجابة "كبيرة جداً" تساوي خمس درجات، و"كبيرة" أربع درجات، و"متوسطة" ثلاث درجات، و"ضعيفة" درجتان، و"ضعيفة جداً" درجة واحدة. أما القسم الثالث فهو عبارة عن سؤال مفتوح حول المقترحات (من وجهة نظر المستجيب) التي يمكن الأخذ بها لرفع مستوى تلك العلاقة.

و- صدق وثبات أداة الدراسة:

للتحقق من صدق أداة الدراسة، فقد عرضها الباحث على عدد من المحكمين من أعضاء هيئة التدريس في تخصص الإدارة التربوية، وفي تخصص القياس والتقويم، للتأكد من سلامة الصياغة ووضوح العبارة، ومدى أهميتها وتحقيقها لأهداف الدراسة، وبعد تلقي الملحوظات والمقترحات قام الباحث بدراستها وإجراء التعديلات اللازمة وفق ما يحقق أهداف الدراسة.

وللتحقق من ثبات فقرات الأداة، فقد قام الباحث بتوزيعها على عينة عشوائية من مجتمع الدراسة بلغ عددهم (١٥) دارساً، بهدف معرفة الانسجام في إجابات المستهدفين في فترات مختلفة، ثم أعيد توزيع الاستبانة مرة أخرى على العينة نفسها بعد عشرة أيام، ثم تم حساب معامل الارتباط بيرسون فبلغ (٠,٩٣) وهي قيمة عالية تؤكد ثبات الأداة.

ز- المعالجة الإحصائية لبيانات الدراسة:

للوصول إلى إجابة عن أسئلة الدراسة فقد تم إدخال البيانات بعد مراجعتها وتدقيقها إلى الحاسب الآلي باستخدام برنامج (SPSS) لاستخراج التكرارات والنسب المئوية لوصف خصائص أفراد الدراسة، والمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لإجابات المستجيبين عن درجة ممارسة أعضاء هيئة التدريس للعلاقات الإنسانية، واختبار "ت" (t-test) لتحديد دلالة الفروق بين المتوسطات الحسابية لإجاباتهم عن المشكلات التي تواجههم تبعاً لمتغيرات الجنس، ومرحلة الدراسة، وفترة الدراسة.

**نتائج الدراسة وتحليلها:**

يتضمن هذا الجزء استعراض أسئلة الدراسة منفردة والمنهجية التي استخدمت في إجابة السؤال، ثم نتائج البحث بشأنه، وذلك بناء على تحليل البيانات التي قام بها الباحث.

**نتيجة السؤال الأول:**

نص السؤال: " ما درجة ممارسة أعضاء هيئة التدريس في كلية العلوم الاجتماعية بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية للعلاقات الإنسانية من وجهة نظر أفراد الدراسة؟ "

وللإجابة عن هذا السؤال فقد تم استخراج المتوسطات الحسابية والتكرارات والنسب المئوية لإجابات أفراد الدراسة في ضوء العينة التي حصل عليها الباحث عن العبارات الخاصة بممارسة أعضاء هيئة التدريس للعلاقات الإنسانية مع طلبة الدراسات العليا، والتي تمثلت في (٢١) عبارة في استبانة الدراسة، والجدول رقم (٤) يوضح ذلك.

جدول رقم (٤)

التكرارات والنسب المئوية والمتوسطات الحسابية لإجابات أفراد الدراسة عن واقع ممارسة أعضاء هيئة التدريس للعلاقات الإنسانية من وجهة نظر أفراد الدراسة مرتبة حسب أعلى متوسط حسابي

| العبارات | | كبيرة جدا | كبيرة | متوسطة | ضعيفة | ضعيفة جدا | المتوسط الحسابي | الانحراف المعياري |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| يظهر الاحترام للطلاب أثناء تعامله معهم | ك | ٦٢ | ١٠٨ | ٤٢ | ١ | ٠ | ٤,٠٨ | ٠,٧١ |
| | % | ٢٩,١ | ٥٠,٧ | ١٩,٧ | ٠,٥ | ٠ | | |
| يحرص على تحقيق العدالة في تعامله مع الطلاب | ك | ٣٩ | ٨٩ | ٦٩ | ١٣ | ٣ | ٣,٦٩ | ٠,٨٩ |
| | % | ١٨,٣ | ٤١,٨ | ٣٢,٤ | ٦,١ | ١,٤ | | |
| يستمع لآراء الطلاب ومقترحاتهم | ك | ٤٩ | ٧٢ | ٦٧ | ٢٠ | ٥ | ٣,٦٦ | ١,٠١ |
| | % | ٢٣ | ٣٣,٨ | ٣١,٥ | ٩,٤ | ٢,٣ | | |
| يشعر الطلاب بأن التحصيل المعرفي أهم من تحصيل الدرجات | ك | ٤٨ | ٧٨ | ٥٩ | ٢١ | ٧ | ٣,٦٥ | ١,٠٤ |
| | % | ٢٢,٥ | ٣٦,٦ | ٢٧,٧ | ٩,٩ | ٣,٣ | | |
| يقنع الطلاب بآرائه العلمية بعيداً عن سلطته الوظيفية | ك | ٤٥ | ٧٦ | ٧١ | ١٤ | ٧ | ٣,٦٥ | ٠,٩٩ |
| | % | ٢١,١ | ٣٥,٧ | ٣٣,٣ | ٦,٦ | ٣,٣ | | |
| يعمل على تفعيل قنوات الاتصال المختلفة مع الطلاب | ك | ٤٥ | ٧٢ | ٧٠ | ٢١ | ٥ | ٣,٦٢ | ١,٠٠ |
| | % | ٢١,١ | ٣٣,٨ | ٣٢,٩ | ٩,٩ | ٢,٣ | | |
| يشعر الطلاب بالثقة في قدراتهم العلمية | ك | ٢٧ | ٨٤ | ٩٢ | ١٠ | ٠ | ٣,٦ | ٠,٧٧ |
| | % | ١٢,٧ | ٣٩,٤ | ٤٣,٢ | ٤,٧ | ٠ | | |
| يوظف مهاراته في إيصال الفكرة المطلوبة للطلاب | ك | ٣٦ | ٧٧ | ٧٨ | ١٨ | ٤ | ٣,٥٨ | ٠,٩٣ |
| | % | ١٦,٩ | ٣٦,٢ | ٣٦,٦ | ٨,٥ | ١,٩ | | |
| يتقبل وجهات نظر الطلاب عند حواره معهم | ك | ٣٤ | ٨٢ | ٧٠ | ٢٥ | ٢ | ٣,٥٧ | ٠,٩٣ |
| | % | ١٦ | ٣٨,٥ | ٣٢,٩ | ١١,٧ | ٠,٩ | | |
| يظهر الإيجابيات أولا عند مداولاته مع الطلاب | ك | ٣١ | ٧٦ | ٨٨ | ١٦ | ٢ | ٣,٥٥ | ٠,٨٧ |
| | % | ١٤,٦ | ٣٥,٧ | ٤١,٣ | ٧,٥ | ٠,٩ | | |

| العبارات | | كبيرة جدا | كبيرة | متوسطة | ضعيفة | ضعيفة جدا | المتوسط الحسابي | الانحراف المعياري |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| يتعامل مع الطلاب ببشاشة | ك | ٣١ | ٧٢ | ٩٢ | ١٧ | ١ | ٣,٥٤ | ٠,٨٥ |
| | % | ١٤,٦ | ٣٣,٨ | ٤٣,٢ | ٨ | ٠,٥ | | |
| يتجنب نقد الطالب أمام زملائه | ك | ٤٠ | ٧٢ | ٦٤ | ٣٤ | ٣ | ٣,٥٣ | ١,٠٢ |
| | % | ١٨,٨ | ٣٣,٨ | ٣٠ | ١٦ | ١,٤ | | |
| يهتم ببناء الأجواء الودية مع الطلاب | ك | ٣٦ | ٧٤ | ٦٩ | ٢٩ | ٥ | ٣,٥ | ١,٠٠ |
| | % | ١٦,٩ | ٣٤,٧ | ٣٢,٤ | ١٣,٦ | ٢,٣ | | |
| يقدم المشورة للطالب الذي يجد صعوبة في أداء واجباته | ك | ٣٩ | ٦٦ | ٧١ | ٣١ | ٦ | ٣,٤٧ | ١,٠٤ |
| | % | ١٨,٣ | ٣١ | ٣٣,٣ | ١٤,٦ | ٢,٨ | | |
| يعمل على تنفيذ المقترحات الجيدة مع الطلاب | ك | ٣٠ | ٦٨ | ٨٥ | ٢٧ | ٣ | ٣,٤٥ | ٠,٩٣ |
| | % | ١٤,١ | ٣١,٩ | ٣٩,٩ | ١٢,٧ | ١,٤ | | |
| يتبع طريقة الإقناع المتبادل عند إعطاء الواجبات | ك | ٣١ | ٧٢ | ٧٥ | ٣٠ | ٥ | ٣,٤٤ | ٠,٩٨ |
| | % | ١٤,٦ | ٣٣,٨ | ٣٥,٢ | ١٤,١ | ٢,٣ | | |
| يعالج الأخطاء بأسلوب هادف وبناء | ك | ٢٦ | ٧٠ | ٨٩ | ٢٣ | ٥ | ٣,٤٢ | ٠,٩٢ |
| | % | ١٢,٢ | ٣٢,٩ | ٤١,٨ | ١٠,٨ | ٢,٣ | | |
| يهتم برفع الروح المعنوية عند الطلاب | ك | ٢٧ | ٥٩ | ٩٠ | ٣٣ | ٤ | ٣,٣٤ | ٠,٩٥ |
| | % | ١٢,٧ | ٢٧,٧ | ٤٢,٣ | ١٥,٥ | ١,٩ | | |
| يعطي الطالب الفرصة لتحسين مستواه قبل تقويمه | ك | ٢٥ | ٥٩ | ٩٣ | ٢٩ | ٧ | ٣,٣١ | ٠,٩٦ |
| | % | ١١,٧ | ٢٧,٧ | ٤٣,٧ | ١٣,٦ | ٣,٣ | | |
| يعالج حالات التقصير لدى الطلاب بأسلوب متدرج | ك | ١٥ | ٥٩ | ٨٧ | ٤٣ | ٩ | ٣,١٣ | ٠,٩٦ |
| | % | ٧ | ٢٧,٧ | ٤٠,٨ | ٢٠,٢ | ٤,٢ | | |
| يشرك الطالب عند تقويم أدائه | ك | ٢٠ | ٤٣ | ٨٠ | ٥٢ | ١٨ | ٢,٩٨ | ١,٠٨ |
| | % | ٩,٤ | ٢٠,٢ | ٣٧,٦ | ٢٤,٤ | ٨,٥ | | |
| المتوسط الحسابي العام | | | | | | | ٣,٥١ | |

يتضح من الجدول رقم (٤) اختلاف أفراد الدراسة في نظرتهم لممارسة أعضاء هيئة التدريس في كلية العلوم الاجتماعية بجامعة الإمام للعلاقات الإنسانية. حيث وصل

متوسط أعلى ممارسة إلى (٤,٠٨) من (٥) وأقلها (٢,٩٨). وقد كان أعلى ممارسة للعلاقات الإنسانية من قبل أعضاء هيئة التدريس من وجهة نظر أفراد الدراسة قد تمثل في عدد من العبارات هي على الترتيب: "يظهر الاحترام للطلاب أثناء تعامله معهم"، و "يحرص على تحقيق العدالة في تعامله مع الطلاب" و "يستمع لآراء الطلاب ومقترحاتهم" و "يشعر الطلاب بأن التحصيل المعرفي أهم من تحصيل الدرجات" و "يقنع الطلاب بآرائه العلمية بعيداً عن سلطته الوظيفية" و "يعمل على تفعيل قنوات الاتصال المختلفة مع الطلاب" و "يشعر الطلاب بالثقة في قدراتهم العلمية". ويمكن تفسير ذلك بأن بعض طلبة الدراسات العليا قريبي العمر والخبرة العملية من بعض أعضاء هيئة التدريس، مما يجعل أعضاء هيئة التدريس يتعاملون معهم بكل احترام وتقدير.

كما كانت أقل الممارسات قد تركزت في عدد من العبارات من أهمها: "يشرك الطالب عند تقويم أدائه" و"يعالج حالات التقصير لدى الطلاب بأسلوب متدرج" و"يعطي الطالب الفرصة لتحسين مستواه قبل تقويمه" و"يهتم برفع الروح المعنوية عند الطلاب" و"يعالج الأخطاء بأسلوب هادف وبناء" و"يتبع طريقة الإقناع المتبادل عند إعطاء الواجبات" و"يعمل على تنفيذ المقترحات الجيدة مع الطلاب" و"يقدم المشورة للطالب الذي يجد صعوبة في أداء واجباته". ويلحظ في هذه العبارات أنها قد تركزت حول التقويم والأداء والواجبات، ويمكن تفسير ضعف تلك الممارسات حساسية التقييم لدى كثير من أعضاء هيئة التدريس ونظرة الكثير منهم أن هذا من حق الأستاذ وليس للطالب علاقة به وأن القرار الأول والأخير لأستاذ المقرر. وتتفق نتيجة هذا السؤال مع دراسة الريمي (٢٠٠٢م)، والبابطين (١٤٢٨هـ).

**نتيجة السؤال الثاني:**

نص السؤال: " هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى (٠,٠٥) في تحديد أفراد الدراسة لدرجة ممارسة أعضاء هيئة التدريس في كلية العلوم الاجتماعية بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية للعلاقات الإنسانية، تعزى لمتغيرات: الجنس (طلاب، طالبات)، ومرحلة الدراسة (ماجستير، دكتوراه)، وفترة الدراسة (صباحي، مسائي)؟ "

وللإجابة عن هذا السؤال فقد تم إجراء اختبار (ت) t-test لمعرفة الفروق بين متوسطات إجابة أفراد الدراسة في ضوء العينة التي حصل عليها الباحث عن العبارات الخاصة بممارسة أعضاء هيئة التدريس للعلاقات الإنسانية مع طلبة الدراسات العليا، وفقاً لمتغير الجنس، ومرحلة الدراسة، وفترة الدراسة. والجداول ذات الأرقام من (٥) إلى (٧) توضح الإجابة عن هذا السؤال.

جدول رقم (٥)

**قيمة "ت" ومستوى دلالتها الإحصائية للفروق بين متوسطات آراء أفراد الدراسة نحو ممارسة أعضاء هيئة التدريس للعلاقات الإنسانية وفقاً لمتغير الجنس**

| المتغير | المجموعة | العدد | المتوسط | الانحراف المعياري | قيمة ت | درجة الحرية | مستوى الدلالة |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ممارسة العلاقات الإنسانية | الذكور | ١٤١ | ٣,٥٠ | ٠,٦٣ | -٠,٤٨ | ٢١١ | ٠,٦٤ |
| | الإناث | ٧٢ | ٣,٥٤ | ٠,٧٥ | | | |

يشير الجدول رقم (٥) إلى عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى (٠,٠٥) بين أفراد الدراسة من الطلاب والطالبات (مرحلة الماجستير) في تحديدهم لدرجة ممارسة أعضاء هيئة التدريس في كلية العلوم الإجتماعية بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية للعلاقات الإنسانية، مما يعني أنه لا أثر لمتغير الجنس في تحديد درجة ممارسة تلك العلاقات، وقد يعود السبب في ذلك أن من يقوم بالتدريس للطلاب من أعضاء هيئة التدريس هم أنفسهم من يقومون بالتدريس للطالبات في معظم الأحيان، وتتفق هذه النتيجة مع كل من دراسة الريمي (٢٠٠٢م)، وحبشي (٢٠٠م).

جدول رقم (٦)

**قيمة "ت" ومستوى دلالتها الإحصائية للفروق بين متوسطات آراء أفراد الدراسة نحو ممارسة أعضاء هيئة التدريس للعلاقات الإنسانية وفقاً لمتغير مرحلة الدراسة**

| المتغير | المجموعة | العدد | المتوسط | الانحراف المعياري | قيمة ت | درجة الحرية | مستوى الدلالة |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ممارسة العلاقات الإنسانية | ماجستير | ١٩٢ | ٣,٥٣ | ٠,٦٨ | ١,٠٩ | ٢١١ | ٠,٢٨ |
| | دكتوراه | ٢١ | ٣,٣٦ | ٠,٦٤ | | | |

ويتضح من الجدول رقم (٦) عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى (٠,٠٥) بين طلبة مرحلة الماجستير وطلبة مرحلة الدكتوراه من أفراد الدراسة في تحديدهم لمستوى واقع ممارسة أعضاء هيئة التدريس في كلية العلوم الاجتماعية بجامعة الإمام للعلاقات الإنسانية. بمعنى أنه لا أثر لمتغير المرحلة الدراسية على أفراد الدراسة في تحديدهم لمستوى واقع ممارسة تلك العلاقات. وقد يعزى ذلك إلى عدم تفرقة أعضاء هيئة التدريس بين طلبة الماجستير وطلبة الدكتوراه في النظرة إليهم على أنهم طلبة دراسات عليا، حيث يختلفون عن طلبة مرحلة البكالوريوس بخصائصهم العمرية وخبراتهم العملية.

جدول رقم (٧)

**قيمة «ت» ومستوى دلالتها الإحصائية للفروق بين متوسطات آراء أفراد الدراسة نحو ممارسة أعضاء هيئة التدريس للعلاقات الإنسانية وفقاً لمتغير فترة الدراسة**

| المتغير | المجموعة | العدد | المتوسط | الانحراف المعياري | قيمة ت | درجة الحرية | مستوى الدلالة |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ممارسة العلاقات الإنسانية | صباحي | ٨٥ | ٣,٣٠ | ٠,٥٥ | -٣,٨٥ | ٢١١ | ٠,٠٠ ** |
| | موازي | ١٢٨ | ٣,٦٥ | ٠,٧١ | | | |

** دال إحصائياً عند مستوى الدلالة ٠,٠١

ويشير الجدول رقم (٧) إلى أن هناك فروقاً ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة (٠,٠١) بين أفراد الدراسة وفقاً لمتغير فترة الدراسة في نظرتهم لممارسة أعضاء هيئة التدريس للعلاقات الإنسانية، حيث بلغ متوسط نظرة الدارسين في الفترة الصباحي (٣,٣٠)، وعند الدارسين في برنامج التعليم الموازي (٣,٦٥)، مما يدل على أن طلبة الموازي يرون أن أعضاء هيئة التدريس يمارسون العلاقات الإنسانية أكثر مما يراه زملاؤهم في غير الموازي. وقد يعزى ذلك إلى تلطف أعضاء هيئة التدريس مع طلبة التعليم الموازي كونهم يدرسون على حسابهم الخاص، وليس لديهم تفرغ للدراسة حيث يعملون في الفترة الصباحية.

**نتيجة السؤال الثالث:**

نص السؤال: " ما المقترحات التي يراها أفراد الدراسة لرفع مستوى ممارسة العلاقات الإنسانية لدى أعضاء هيئة التدريس في كلية العلوم الاجتماعية بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية؟ "

للإجابة عن هذا السؤال استعرض الباحث مقترحات المستجيبين من أفراد الدراسة في الجزء الثالث من الاستبانة، والتي يرون من المناسب الأخذ بها لرفع مستوى ممارسة أعضاء هيئة التدريس للعلاقات الإنسانية مع طلبة الدراسات العليا في كلية العلوم الاجتماعية بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية. حيث تبين بعد فحص جميع الإستبانات أن (١٠٨) استمارات من (٢١٣) استمارة. تضمنت الإجابة على هذا السؤال، أي أن نسبة المقترحين تمثل حوالي (٥١%) من أفراد الدراسة، سجلوا عدداً من المقترحات التي يرون أنها مناسبة لرفع مستوى تلك العلاقات. والجدول رقم (٨) يبين التكرارات والنسب المئوية لأبرز المقترحات التي رأى أفراد الدراسة مناسبتها.

جدول رقم (٨)

**التكرارات والنسب المئوية لأبرز مقترحات أفراد الدراسة لرفع مستوى ممارسة أعضاء هيئة التدريس للعلاقات الإنسانية**

| المقترحات | | القياس |
|---|---|---|
| إقامة دورات تدريبية لأعضاء هيئة التدريس تختص بالعلاقات الإنسانية لزيادة مهاراتهم في الاتصال وفن التعامل والحوار وأسلوب التفاهم والإقناع والصبر، والتخلص من السلطة الوظيفية. | ك | ٢٣ |
| | % | ٢١,٣٠ |
| العمل على إيجاد روح الديمقراطية من خلال تشجيع الطلاب باستخدام حقهم في التصويت حول المقرر ومتعلقاته. إشراك الطالب في اتخاذ القرار الذي له علاقة به. | ك | ١٦ |
| | % | ١٤,٨١ |
| التواصل المستمر مع أعضاء هيئة التدريس عبر وسائل الاتصال الإلكترونية مثل البريد الإلكتروني، ورسائل الجوال (SMS)، وتخصيص منتدى خاص بالقسم العلمي، وكذلك موقع لكل عضو هيئة تدريس على الشبكة العنكبوتية (الانترنت)، من أجل سهولة التواصل وتبادل الآراء والتوجيه والإرشاد والحصول على المعلومة المطلوبة. | ك | ١٥ |
| | % | ١٣,٨٩ |

| المقترحات | القياس | |
|---|---|---|
| الشفافية والتواضع في التعامل والنقاش، وفتح قنوات الحوار الهادف والصريح بعيداً عن سلطة الدرجات. والاستماع لوجهات النظر المختلفة بكل احترام والحرص على إظهار إيجابيات الطالب وتنميتها. | ك | ١١ |
| | % | ١٠,١٩ |
| أن يكون هناك تقييم للمقرر وأستاذه من قبل الطلاب في نهاية كل فصل، ويكون إلزاميا لكل طالب. | ك | ١١ |
| | % | ١٠,١٩ |
| عقد جلسات غير صفية بين أعضاء هيئة التدريس والطلاب تسودها المحبة والصراحة. | ك | ٦ |
| | % | ٥,٥٦ |
| الوضوح في التعامل مع الطلاب وتزويدهم الفوري بنتائج أعمالهم بعد تقويمها، ليتمكن من تصحيح أخطائه. إشعار الطلاب بالنتائج بعد كل اختبار أو إجراء بحوث معينة لتعزيز نقاط القوة لديه حتى وإن كانت بصورة سرية عن طريق البريد الإلكتروني. | ك | ٦ |
| | % | ٥,٥٦ |
| أن يلتزم عضو هيئة التدريس بالساعات المكتبية ليسهل على الطلبة التواصل معه خارج وقت المحاضرات. | ك | ٦ |
| | % | ٥,٥٦ |
| تغيير من شكل القاعة وطريقة جلوس الطلاب بحيث تكون على شكل دائري أو حرف (U) مما يؤدي إلى قوة في التواصل بين الأستاذ والطلاب والتبديل من وقت لآخر بحيث يكون الاجتماع خارج القاعة في المكتبة مثلا أو خارج الجامعة. | ك | ٦ |
| | % | ٥,٥٦ |
| تقليل عدد الطلاب في القاعة الدراسة الواحدة. | ك | ٤ |
| | % | ٣,٧٠ |
| الابتعاد عن الأساليب والوسائل التقليدية في التدريس والتي تظهر وتعزز ضعف الاتصال الفعال بين الطلبة وأساتذتهم. | ك | ٣ |
| | % | ٢,٧٨ |
| السماح بتناول بعض المشروبات مثل الشاي والقهوة داخل القاعة الدراسية والتي تعكس الجو الاجتماعي بين الأستاذ وطلابه. | ك | ٣ |
| | % | ٢,٧٨ |
| إيجاد أخصائي اجتماعي يكون له دور في تفعيل العلاقات الإنسانية بين عضو هيئة التدريس والطالب. | ك | ٣ |
| | % | ٢,٧٨ |
| أن يبتعد عضو هيئة التدريس عن انتقاد الطالب أمام زملائه. | ك | ٣ |
| | % | ٢,٧٨ |

| المقترحات | القياس | |
|---|---|---|
| توحيد الجنس بأن يدرس الطالبات عضوة هيئة التدريس، حيث إن ذلك أيسر في التعامل والتواصل. | ك | ٣ |
| | % | ٢.٧٨ |
| أن يتولى القسم العلمي ترتيب لقاءات بين الطلاب والأساتذة خارج أوقات المحاضرات لتكون سبباً في زيادة التواصل فيما بينهم. | ك | ٣ |
| | % | ٢.٧٨ |
| تخفيض عدد الواجبات والتكاليف التي ترهق الطالب وتتسبب في كرهه للمحاضر. | ك | ١ |
| | % | ٠.٩٣ |
| الرحمة والعطف وتلمس حاجات الطلاب. | ك | ١ |
| | % | ٠.٩٣ |
| أن يكون لدى عضو هيئة التدريس معلومات كافية عن الطلبة الذين يدرسهم تشمل وضع الطالب الاجتماعي والصحي والمشاكل التي تواجهه ليتفهم ظروفهم. | ك | ١ |
| | % | ٠.٩٣ |

يتبين من الجدول رقم (٨) المتضمن مجموعة من المقترحات من قبل أفراد الدراسة كان أبرزها هو التركيز على إقامة دورات تدريبية لأعضاء هيئة التدريس في الاتصال وفن التعامل والحوار وأسلوب التفاهم والإقناع تختص لزيادة مهاراتهم في العلاقات الإنسانية. وأن يحرص عضو هيئة التدريس على إشراك الطالب في اتخاذ القرار الذي له علاقة بالمقرر وتقويم أدائه. وأن يكون هناك تواصل مستمر مع الطبة عبر وسائل الاتصال الإلكترونية مثل البريد الإلكتروني. ورسائل الجوال (SMS). وتخصيص منتدى الكتروني من أجل سهولة التواصل وتبادل الآراء والتوجيه والإرشاد والحصول على المعلومة المطلوبة. كما يتضح من الجدول نفسه وجود عدد من المقترحات أخذت نسب متفاوته ولكنها متقاربه.

* * *

**خلاصة النتائج والتوصيات:**

وحيث تم تحليل البيانات والإجابة على أسئلة الدراسة، فقد تم التوصل إلى عدد من النتائج من أبرزها:

١. إن أعضاء هيئة التدريس في كلية العلوم الاجتماعية بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية يمارسون العلاقات الإنسانية بدرجة كبيره تبعاً لرأي طلبة الدراسات العليا (الماجستير، والدكتوراه)، وذلك في الممارسات التالية:

أ- إظهار الاحترام للطلاب في التعامل معهم.

ب- الحرص على تحقيق العدالة في التعامل مع الطلاب.

ج- الاستماع لآراء الطلاب ومقترحاتهم.

د- إشعار الطلاب بأن التحصيل المعرفي أهم من تحصيل الدرجات.

ه- إقناع الطلاب بالآراء العلمية بعيداً عن السلطة الوظيفية.

و- العمل على تفعيل قنوات الاتصال المختلفة مع الطلاب.

ز- إشعار الطلاب بالثقة في قدراتهم العلمية.

٢. إن أعضاء هيئة التدريس في كلية العلوم الاجتماعية بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية يمارسون العلاقات الإنسانية بدرجة ضعيفة تبعاً لرأي طلبة الدراسات العليا (الماجستير، والدكتوراه)، وذلك في الممارسات التالية:

أ- إشراك الطالب عند تقويم أدائه.

ب- معالجة حالات التقصير لدى الطلاب بأسلوب متدرج.

ج- إعطاء الطالب الفرصة لتحسين مستواه قبل تقويمه.

د- الاهتمام برفع الروح المعنوية عند الطلاب.

ه- معالجة الأخطاء بأسلوب هادف وبناء.

و- اتباع طريقة الإقناع المتبادل عند إعطاء الواجبات.

ز- العمل على تنفيذ المقترحات الجيدة مع الطلاب.

ح- تقديم المشورة للطالب الذي يجد صعوبة في أداء واجباته.

٣. لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطات استجابات أفراد الدراسة وفقاً لمتغير الجنس في تحديدهم لمستوى واقع ممارسة أعضاء هيئة التدريس في كلية العلوم الاجتماعية بجامعة الإمام للعلاقات الإنسانية.

٤. لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطات استجابات أفراد الدراسة وفقاً لمتغير مرحلة الدراسة (ماجستير، دكتوراه) في تحديدهم لمستوى واقع ممارسة أعضاء هيئة التدريس في كلية العلوم الاجتماعية بجامعة الإمام للعلاقات الإنسانية.

٥. توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطات استجابات أفراد الدراسة وفقاً لمتغير فترة الدراسة (عادي، موازي) في تحديدهم لمستوى واقع ممارسة أعضاء هيئة التدريس في كلية العلوم الاجتماعية بجامعة الإمام للعلاقات الإنسانية، وجاءت تلك الفروق لصالح الدارسين في فترة التعليم الموازي.

٦. أبدى مجموعة من أفراد الدراسة عدداً من المقترحات من أجل رفع مستوى ممارسة العلاقات الإنسانية لدى أعضاء هيئة التدريس في كلية العلوم الاجتماعية بجامعة الإمام كان من أبرزها:

أ- إقامة دورات تدريبية لأعضاء هيئة التدريس في الاتصال وفن التعامل والحوار وأسلوب التفاهم والإقناع تختص لزيادة مهاراتهم في العلاقات الإنسانية.

ب- أن يحرص عضو هيئة التدريس على إشراك الطالب في اتخاذ القرار الذي له علاقة بالمقرر وتقويم أدائه.

ج- أن يكون هناك تواصل مستمر بين عضو هيئة التدريس وطلبته عبر وسائل الاتصال الإلكترونية.

* * *

وفي ضوء تلك النتائج يقدم الباحث بعض التوصيات التي يأمل أن تساعد في رفع مستوى ممارسة العلاقات الإنسانية من قبل أعضاء هيئة التدريس، ويمكن إجمالها في الآتي:

- إعداد برنامج تدريبي يشمل جميع أعضاء هيئة التدريس ومن في حكمهم من المعيدين والمحاضرين لتنمية مهارات العلاقات الإنسانية.

- الاهتمام بنتائج تقييم الطلبة لأعضاء هيئة التدريس. والأخذ بما يبدونه من ملحوظات. وتنبيه أعضاء هيئة التدريس لها.
- عقد لقاءات دورية من قبل رؤوسا الأقسام العلمية مع أعضاء هيئة التدريس والاستماع لآرائهم ومقترحاتهم ومساعدتهم في حل المشكلات التي تواجههم.
- عقد لقاءات دورية مع الدارسين والاستماع لوجهات نظرهم وآرائهم ومقترحاتهم حول تطوير أداء عضو هيئة التدريس.
- أن يضع القسم العلمي آلية دقيقه لتقييم عضو هيئة التدريس يشترك فيها جميع الأطراف المعنية، للوصول إلى جوانب القوة لتشجيعها. وجوانب الضعف لتلافيها.
- أن تكون هناك جائزة على مستوى القسم أو الكلية لأفضل عضو هيئة تدريس في ممارسة العلاقات الإنسانية مع طلبته، لعلها تكون حافزاً في الحرص على رفع مستوى ممارسة العلاقات الإنسانية لدى أعضاء هيئة التدريس.

* * *

## المراجع العربية:


آحمد، إبراهيم أحمد. (٢٠٠١م). العلاقات الإنسانية في المؤسسة التعليمية. الإسكندرية. دار الوفاء.

ابن عقيل، ناصر بن محمد. (١٤٢٧هـ). العلاقات الإنسانية وعلاقتها بالأداء الوظيفي دراسة تطبيقية على ضباط قوات الأمن الخاصة بمدينة الرياض. رسالة ماجستير غير منشورة. جامعة نايف العربية للعلوم الأمنية: كلية الدراسات العليا قسم العلوم الإدارية، الرياض.

البابطين، عبد الرحمن بن عبد الوهاب. (١٤٢٨هـ). ممارسة الأستاذ الجامعي للعلاقات الإنسانية كما يراها طلاب كلية التربية بجامعة الملك سعود. رسالة التربية وعلم النفس. العدد (٢٩). جامعة الملك سعود، الرياض.

بن نوار، صالح. (٢٠٠٤). الاتصال الفعال والعلاقات الإنسانية. مقال. مجلة العلوم الإنسانية –الجزائر، ع ٢٢، ص.ص ١١٧ – ١٣٠.

البيرماني، تركي خباز. (١٩٨٧م). المدرس الجامعي ومستلزمات تأثيره الفاعل بالمتعلمين في المرحلة الراهنة. المجلة العربية للتعليم التقني. العراق. مجلد ٤، العدد ٣، ص.ص ٧٢ – ٨٦.

تبشوري، عبدالرحمن. (٢٠٠٩م). مدرسة العلاقات الإنسانية في الإدارة وأهميتها في سورية.

http://hrm-group.com/vb/showthread.php?t=٢٦٣٩٩

جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية. عمادة الدراسات العليا. ١٤٣١هـ.

حبشي، نجدي ونيس. تقديرات طلاب كلية التربية – جامعة المنيا لبعض سلوكيات أعضاء هيئة التدريس التربويين. مجلة البحث في التربية وعلم النفس – جامعة المنيا –مصر، مج ١٤، ع ٢، (٢٠٠٠)، ص ص ٩٢ – ١٥١.

الحكمي، إبراهيم (١٤٢٤) الكفاءات المعنية المتطلبة للأستاذ الجامعي من وجهة نظر طلابه وعلاقتها ببعض المتغيرات. رسالة الخليج العربي. العدد (٩٠). الرياض. مكتب التربية العربي لدول الخليج.

الخراشي، عبدالرحمن (٢٠٠٨م). مدرسة العلاقات الإنسانية.

http://www.social-team.com/forum/showthread.php?t=٣٨١٦

الداهري، صالح حسن أحمد. (٢٠٠٨). سيكلوجية العلاقة بين الأستاذ الجامعي والطلبة. المؤتمر العلمي العربي الثالث – التعليم وقضايا المجتمع المعاصر– مصر، مج١، ص.ص ٣٣٨ – ٣٦٤.

الريمي، يحيى محسن محمد عبدالله عبادي. (٢٠٠٢م). ممارسة اعضاء هيئة التدريس بكلية التربية لبعض القيم الديمقراطية. رسالة ماجستير غير منشورة. جامعة صنعاء: كلية التربية، صنعاء.

http://www.yemen-nic.info/contents/studies/detail.php?ID=٣٤٦٤

الشامي، إبراهيم (١٩٩٤م). بعض مهام أعضاء هيئة التدريس وواقع أدائها كما يدركه الطلاب والأعضاء بجامعة الملك فيصل بالأحساء، مجلة مركز البحوث التربوية، العدد (٦)، قطر جامعة قطر.

الشلالده .عوض حسين (١٩٨١م ) . العلاقات الإنسانية ودورها في السلوك الإنساني، ط١ . شركة كاظمة للنشر . الكويت.

عبد ربه، وآدیبي، عباس (١٤١٤هـ). المقومات الشخصية والمعنية للأستاذ الجامعي من وجهة نظر طلابه، رسالة الخليج العربي، العدد (٤٩)، الرياض، مكتب التربية العربي لدول الخليج.

قاضي، صبحي عبدالحفيظ، (١٤٠٣هـ). عضو هيئة التدريس الجامعي . إعداده . ومسؤولياته . ومشكلاته، مجلة رسالة الخليج، مكتب التربية العربي لدول الخليج العربي، العدد١٠، السنة الثالثة.

المغيدي، الحسن، (١٤٢٢هـ). تقييم واقع الممارسات التدريسية لأعضاء هيئة التدريس في جامعة الملك خالد كلية التربية، مكة المكرمة، جامعة أم القرى مركز البحوث التربوية والنفسية.

وزارة التعليم العالي، (١٤١٨هـ). اللائحة المنظمة لشؤون منسوبي الجامعات السعودية من أعضاء هيئة التدريس ومن في حكمهم، المملكة العربية السعودية، مجلس التعليم العالي، الأمانة العامة، الطبعة الأولى.

## المراجع الأجنبية:

Arcand, Richard & Bourbeau, Nicole. (١٩٩٨). La Communication Efficacy. De Boeck University. Belgique, P.١٣.

Chermesh, R. & Tzelgov, J (١٩٧٩). The College Instructor As A Leader: Some Theoretical Derivations From A Generalization of A Causal Model of Students Evaluation of Their Instructors. J. Educ. Res. Vel. ٧٣, No. (٢), p.p. ١٠٩-١١٥.

Kyvik, Svein; Smeby, Jens-Christian. (Sep, ١٩٩٤)Teaching and research. The relationship between the supervision of graduate students and faculty. Higher Education, Vol. ٢٨ Issue ٢, p٢٢٧, ١٣p, ٦ Charts, ١ Graph; (AN ٩٥٠١١٦١٠٤٨)

Wood. A.R., (٢٠٠٠). Faculty Beliefs, Behaviors And The Effects of Institutional Factors Reinted To Faculty Involvement And Undergraduate Student Retebtion. Diss, Abs. Int. Vol. ٦٠, No (٨), P.٢٨١٨.

# ضمان الجودة في الخدمة الاجتماعية

د. عبدالعزيز عبدالله البريثن
قسم الدراسات الاجتماعية – كلية الآداب
جامعة الملك سعود

# ضمان الجودة في الخدمة الاجتماعية

د. عبدالعزيز عبدالله البريثن
قسم الدراسات الاجتماعية – كلية الآداب
جامعة الملك سعود

## ملخص الدراسة:

أخذت مسيرة الخدمة الاجتماعية رحلة طويلة بدأت منذ تأسيس حركة جمعيات تنظيم الإحسان في بعض البلاد الغربية خلال النصف الثاني من القرن التاسع عشر الميلادي. وقد كان للعمل المؤسسي المنظم تأثيرات إيجابية في تطور المجتمعات وتحقيق الرفاهية الاجتماعية. لقد أخذت المؤسسات والمنظمات والحكومات على عاتقها مسؤولية كبيرة فيما يتعلق بتطوير العمل وضمان الجودة. وانطلاقاً من ذلك اتجهت الكثير من مؤسسات الرعاية الاجتماعية في الدول المتقدمة إلى الأخذ بالجهود الرامية إلى تعزيز الأداء. والتقييم المستمر للعمل بما يحقق ويضمن الجودة بكل متطلباتها. وعلى الرغم من أن ضمان الجودة يعبر عن مضمون اقتصادي بحت. إلاّ أنه يمكن القول بإمكانية توظيفه لتطوير العمل المهني للخدمة الاجتماعية. التي غايتها تلبية الحاجات. وحل المشكلات. وتحقيق الرفاهية الاجتماعية للمجتمعات. تحاول هذه الدراسة تناول موضوع ضمان الجودة وأهميته بالنسبة لمهنة الخدمة الاجتماعية. مع استعراض ومناقشة المعايير التي يمكن من خلالها قياس جودة أداء مؤسسات الرعاية الاجتماعية. كمؤسسات غير ربحية.

## الكلمات الدالة:

خدمة اجتماعية. ضمان الجودة. مؤسسات الرعاية الاجتماعية. فاعلية الممارسة المهنية للخدمة الاجتماعية.

**مقدمة:**

يمثل ضمان الجودة برنامجاً لتقويم نتائج الخدمة المقدمة، وتقييم مدى إتساقها مع المعايير المقبولة والمتفق عليها، وتواجه المؤسسات والمنظمات في مجال الخدمات الإنسانية تحديات فيما يتعلق بجودة الخدمات المقدمة ومدى تلبية حاجات العملاء التي تزداد وتختلف بين وقت وآخر. لذلك عمدت الكثير من تلك المؤسسات إلى عمل برامج لضمان جودة الخدمات المقدمة وقياس مخرجات هذه الخدمات من حيث الكم والكيف. والحقيقة أن عمليات وإجراءات وتقنيات ضمان الجودة مأخوذة في الأساس من قطاع التصنيع، وتم توظيفها في مجال المؤسسات الاجتماعية لتقييم الخدمات المقدمة، تحقيقاً للملائمة والاتساق والتميز، وسعياً للتطوير الهادف إلى تلبية حاجات العملاء ومتطلباتهم. بعض المؤسسات أو المنظمات ترغب في تحقيق ضمان الجودة لغرض قد يكون: (أ) زيادة الانتاج. (ب) تقوية الخدمات. (ت) تحسين المستوى العام لفاعلية الأداء. (ث) التعامل مع نقاط ضعف أو نقد معين (Adams, 2000).

وبناء على ذلك يكون ضمان الجودة في بعض الأحيان عبارة عن تقييم، وأحياناً أخرى يكون بمثابة عمليات مستمرة لتحسين مستوى خدمات المؤسسة أو المنظمة. وتسمى معايير الخدمات عادة مؤشرات أو مقاييس النتيجة، وهي في حقيقة الأمر جوهر ضمان الجودة. أما معايير الجودة فيمكن أن تصاغ بواسطة الوكالة وبمساعدة العاملين في المؤسسة المتوقع إلتزامهم بهذه المعايير، أو يمكن أن تستمد من أنظمة جيدة قائمة أو معمول بها، أو قد تكون معايير شرعية أو قانونية (Birnbaum, 2005).

هناك بعض اللبس بين ضبط المعايير وضبط القياس. من وجهة نظر "ضمان الجودة" تؤكد المعايير على قضية الالتزام والاتساق مع الموضوع المحدد للقياس. بينما المقاييس تؤكد على جودة الممارسة بشكل عام. وإذا كانت المقاييس تؤكد على فاعلية الممارسة، فإن الجودة تؤكد على النتائج النهائية للعمل، بمعنى أن ممارسة الخدمة الاجتماعية يفترض فيها ألا تكون فعّالة فقط، بل لابد وأن تشبع حاجات العملاء وتأتي بنتائج إيجابية على حياتهم الاجتماعية. بمعنى أن الجودة بمثابة المظلة التي تندرج تحتها المقاييس.

ولقد وضع "دونابيديان" (Donabedian, 1980) ثلاثة عناصر رئيسة لضمان الجودة في مؤسسات الخدمة الاجتماعية، يمكن تلخيصها في: (أ) البناء: بحيث يكون ذا خصائص مستقرة من لدن مقدمي الخدمات والداعمين لهذه الخدمات. (ب) العملية: بحيث يكون هناك تفاعل بين مقدم الخدمة والمستفيد منها. (ت) النتيجة: التغيرات الناتجة عن الخدمة التي قدمتها المؤسسة.

تولي مؤسسات الرعاية الاجتماعية اهتماماً خاصاً لجانب كمية الخدمات وأهدافها، مع قليل من الاهتمام للمعاني الكيفية لتلك الخدمات. لذا فهناك نقد شائع موجه للتوجهات الخاصة بضمان الجودة، من حيث إغفالها لكفاءة وفاعلية جميع الجوانب الخاصة بالمؤسسة (Weinbach, 1998). وللتعاطي مع هذا النقد فقد اتجهت الكثير من مؤسسات الرعاية الاجتماعية اليوم إلى الالتزام بالمنظور الواسع extensive perspective بل وأبعد من ذلك أخذت مؤسسات الرعاية الاجتماعية على عاتقها مهمة الأخذ بنماذج تقييم الجودة الشاملة comprehensive quality مستعينة في ذلك بمفهوم ومعنى إدارة الجودة الشاملة total quality management (Birnbaum, 2005). ويرى بعض المهتمين بالجودة الشاملة أن ضمان الجودة لا يهتم كثيراً بتعزيز المعايير المثالية والعناية بالعميل، في حين أن قياس الجودة الشاملة يهتم بالجودة. وذلك من المنظور الداخلي والخارجي للعملاء، أي كما تراه المؤسسة (داخلي)، وكما تقيّمها جهات خارجية (خارجي). حيث يعمل قياس الجودة – من المنظور الشامل – وفق عمليات مصممة ترمي إلى الحصول على معايير متطورة للتميز، بدلاً من التمسك بمعايير مفروضة من الخارج ثم السعي للتطابق معها (Galea-Curmi & Hawkins, 1996).

**الإجراءات المنهجية**

**أولاً/ مشكلة البحث:** تتمثل مشكلة البحث في بلورة معنى دقيق لضمان الجودة في الخدمة الاجتماعية، بما ينعكس فعلاً على أداء الأخصائيين الاجتماعيين، وعلى قوام الممارسة المهنية، وجودة الخدمات التي تقدمها المهنة. فمنذ عقود والمتخصصون في الخدمة الاجتماعية لديهم شكوك أو عدم ارتياح أو ربما عدم اطمئنان لفاعلية الممارسة المهنية للخدمة الاجتماعية، يؤكد ذلك حملات التشكيك في فاعليّة

ممارسة الخدمة الاجتماعية، والتي قادتها لجان الجمعية الأمريكية للأخصائيين الاجتماعيين NASW والمستندة على مجموعة من الدراسات الإمبيريقية التي ظهر في دوريات الخدمة الاجتماعية ودوائرها العلمية (البريثن، ٢٠١٠م). من هذه الرؤية التي تحاول تطوير الخدمة الاجتماعية وجعل ممارستها مستندة على ركائز وأسس علمية راسخة، تبعث على الاطمئنان إزاء الأدوار التي يؤديها الأخصائيون الاجتماعيون في الميدان، والوظائف التي تقوم بها مؤسسات الرعاية الاجتماعية.

**ثانياً/ أهمية البحث:** منذ ظهور مهنة الخدمة الاجتماعية كأحد نتائج الثورة الصناعية في أوربا وأمريكا خلال القرن الثامن عشر والقرن التاسع عشر. وما صاحب ذلك من ضنك العيش، وصعوبة الحياة، وتفاقم بعض المشكلات الاجتماعية، والخدمة الاجتماعية تأخذ على عاتقها عمل الإحسان كنشاط لتخفيف المعاناة الإنسانية. ثم تمددت بعد ذلك الممارسة المهنية ساعية لتحقيق الرفاهية الاجتماعية في المجتمعات. ومع هذا المد زادت بشكل مطرد حقول ومجالات العمل الاجتماعي لمهنة الخدمة الاجتماعية. ونتيجة لهذه الزيادة الكمية، ظهرت الحاجة الماسة إلى التركيز على الكيفية وزيادة جودتها. وحيثُ إن الأبحاث التي حاولت قياس فاعلية ممارسة الخدمة الاجتماعية منذ عقد السبعينيات من القرن الماضي (القرن العشرين) كانت دراسات تقويمية لأبحاث علمية، ولم تكن لتقويم مؤسسات اجتماعية، أو تقويم لأداء الأخصائيين الاجتماعين – وهو ما تحتاجه المهنة خصوصاً في الوقت الراهن – فإن الشك حول فاعليّة الممارسة لا يزال قائماً منذ ذلك الحين. ومن هذه الزاوية المقلقة تبدو أهمية إيجاد آلية عملية تقدم لنا براهين جلية وواضحة لنتمكن من الاستشهاد بها، سواء في حديثنا عن فاعلية الممارسة المهنية، أو حتى في حديثنا عن عدم فاعليتها. ولعل ضمان الجودة في الخدمة الاجتماعية يعمل على إيجاد مثل هذه الحلقة المفقودة. هذا البحث لا يدعي أنه سيقدم مفتاحاً سحرياً، وإنما هي محاولة يمكن أن تكون نواة للوصول إلى محكات ومعايير يمكن من خلالها تمهيد الطريق للوصول إلى معايير تضمن جودة الخدمة الاجتماعية. علماً بأن ضمان الجودة تكفل ضمان جودة النتائج المنجزة outcome بمعنى أنها تنظر إلى الخلاصة، دون الدخول في التفاصيل المتعلقة بطرق

التـدخل المهنـي method أو عمليـات الممارسـة المهنيـة process التـي ينتهجهـا الأخصائيون الاجتماعيون.

**ثالثاً/ أهداف البحث:** يهدف هذا البحث إلى: (١) تعريف ضمان الجودة من وجهة نظر الخدمـة الاجتماعيـة. (٢) توضـيح أهميـة ضـمان الجـودة بالنـسبة لمؤسـسات الرعايـة الاجتماعية. (٣) محاولة الوصول إلى معايير يمكن من خلالها التحقق من جودة ممارسة الخدمة الاجتماعية. وبما أن مؤسسات الرعاية الاجتماعية تمثل مؤسسات غير ربحية، فإن قياس ضمان جودتها يختلف عن المؤسسات الربحية التي معها ظهر مفهوم ضمان الجودة، حرصاً على العوائد المادية.

**رابعاً/ مفاهيم الدراسة:** مـن المفـاهيم الأساسـية ذات العلاقـة مـا يلـي: (أ) ضمان الجـودة: عبـارة عـن عمليـة رصـد وتقيـيم للجوانـب المختلفـة مـن الخدمـة المقدمـة. ويـتم عادة تحديد جودة الخدمة بواسطة عدة معايير أولاها وأهمها من خلال المستفيدين من الخـدمات. (ب) فاعليـة الممارسـة المهنيـة للخدمـة الاجتماعيـة: يمكـن تعريـف فاعليّـة الممارسـة المهنيـة فـي الخدمـة الاجتماعيـة بأنهـا الأداء الـذي يُشبع احتياجـات العمـلاء و يحقق رضا المجتمع. (جـ) مؤسسات الرعاية الاجتماعية: مراكز أو وكالات سواء كانت حكوميـة أو أهليـة تقـدم خـدمات اجتماعيـة بواسـطة أخـصائيين اجتمـاعيين مـؤهلين يعملون باحترافية، وفق ضوابط وقواعد إدارية، مع الالتزام بالمبادئ والأخلاقيات المهنية.

**خامساً/ منهج الدراسة:** وفقاً لتساؤلات الدراسـة التي هي: (١) مـا هـو ضمان الجـودة مـن وجهـة نظـر الخدمـة الاجتماعيـة؟ (٢) مـا أهميـة ضمان الجـودة بالنـسبة لمؤسـسات الرعايـة الاجتماعيـة؟ (٢) مـا هـي المعـايير التـي يمكـن النظـر إليهـا لتحقيـق الجـودة فـي ممارسة الخدمة الاجتماعية؟ سيتبع الباحث المنهج الوصفي الذي يعد البحث المكتبي أحد أنواعه، وسيتم الاعتماد في ذلك على مسح للمراجع والأدبيات المتاحة ذات العلاقة بالموضوع. وبما أن ضمان الجودة من المفاهيم الحديثة التي بدأت تنتشر داخل حقل الخدمـة الاجتماعيـة ومؤسـساتها، فـسيعمد الباحـث إلـى التطـرق إلـى بعـض الجوانـب الأخرى ذات العلاقة بما يثري الدراسة محاولاً وضع صورة متكاملة أمام القارئ.

**مفهوم ضمان الجودة من وجهة نظر الخدمة الاجتماعية:**

يعرف ضمان الجودة quality assurance بأنه عمليات وقياسات تأخذ بها المؤسسات والمنظمات لتقرر أن خدماتها تصل إلى مستوى المعايير الموضوعة سلفاً. وهذا القرار قد يصوغه مشرفون أو فريق عمل من المؤسسة، أو جهات محايدة كالجهات المسؤولة عن خدمات العملاء أو حماية المستفيدين، أو جهات نظامية محايدة خارج نطاق المؤسسة أو حتى خارج حدود الدولة. وضمان الجودة في الخدمة الاجتماعية يقيس أداء الأخصائيين الاجتماعيين من حيث: (أ) كفاءة المؤسسات التعليمية التي تخرج منها الأخصائيون الاجتماعيون، ومدى حصولها على اعتماد أكاديمي في تخصص الخدمة الاجتماعية. (ب) خبرات العمل تحت إشراف مؤهل. (جـ) مدى الحصول على تصريح وشهادة ممارسة مهنية. (د) مستوى الأداء وفقاً لاختبارات الكفاءة. (هـ) مدى توفر شروط ومتطلبات التعليم والتدريب المستمر. ومن وجهة النظر المهنية يعد الدستور أو الميثاق الأخلاقي code of ethics للخدمة الاجتماعية أحد مقاييس ضمان الجودة، لذا يفترض أن يكون الميثاق الأخلاقي للخدمة الاجتماعية في متناول الجميع وسهل الحصول عليه من لدن العامة (Barker, 2003).

وضمان الجودة في برامج الخدمة الاجتماعية عبارة عن مقاييس تستخدم بواسطة متخصصين يعملون على تحديد وإظهار مدى بلوغ البرامج للمستويات المأمولة بواسطة محكات ومعايير واضحة وجلية، تظهر الأداء المهني الذي يجب أن يكون عليه الأخصائيون الاجتماعيون. لكي تكون برامج الخدمة الاجتماعية قابلة للتقييم يفترض أن تحتوي على واحد أو أكثر من العناصر التالية: (١) نظام معلومات العملاء أو المرضى، والذي يفترض أن يوثق الصفات الفيسيولوجية (البدنية) والاجتماعية للعملاء، والأهداف أو المشكلات، والخدمات المقدمة والنتائج العامة. (٢) نظام مراجعة النظراء*، والذي يقيّم مستوى الاتصال الأولي للأخصائيين الاجتماعيين مع نظرائهم من المعنيين بجودة الخدمات، ومدى وضوح أهداف العمل، ووصف التدخل المهني الفعلي، وإجراءات إنهاء العمل، والنتائج العامة. (٣) الأنظمة المتعددة التي تضمن شمول الخدمات الاجتماعية

* النظراء هم الزملاء من المهنيين المنتمين إلى تخصصات أخرى.

وتغطيتها لحاجات الأفراد. وخلال عمليات قياس ضمان جودة برامج الخدمة الاجتماعية يقوم المقيمون بتحديد وتعيين مستويات الرعاية، كما يعملون على تقييم الحالات لتحديد مدى تطابقها مع معايير الجودة، بالإضافة إلى ذلك يصوغون التوصيات الخاصة بالتطوير المطلوب، علاوة على الاستمرار في المراجعة والمتابعة للوقوف على مدى تحقيق التحسن ومدى الالتزام بالتطور الموصى به (Barker, 2003).

ورغم أن مصطلح ضمان الجودة قد ظهر أساساً ضمن مفاهيم الاقتصاد، إلاّ أن هناك ظروفاً خاصة مهدت الطريق لتوجه مؤسسات الرعاية الاجتماعية لأجل الأخذ به. ويمكن حصر هذه الظروف في خمس أحداث تاريخية متسلسلة هي:

**الحدث الأول:** خلال منتصف العقد الثاني من القرن الماضي (القرن العشرين) ظهرت وعلى نطاق واسع مؤسسات ومنظمات اجتماعية استجابة وتزامناً مع دولة الرفاهية welfare state التي ظهرت للوجود بعد الحرب العالمية الثانية (١٩٤٥م) مباشرة. تلك المؤسسات أخذت على عاتقها تقديم خدمات اجتماعية عامة أو خاصة متخصصة لفئة معينة من الناس (Kuhnle & Sander, 2010). هذا التوسع جعل المؤسسات تتساءل عن جدوى الخدمات التي تقدمها، في ظل بعض الظروف السلبية مثل تضارب الخدمات أو تعارض أنظمة المؤسسة مع الحاجات الفعلية للعملاء. تلك التساؤلات التي طرحت على الساحة أدت إما إلى عزوف بعض المؤسسات وإغلاق أبوابها، أو المثابرة لتحقيق الغاية والغرض النبيل لعمل المؤسسة ورسالتها. من تلك المثابرات تولدت بعض الأفكار مثل فحص الأداء scrutiny الذي من شأنه تحسين مستوى الخدمات وضمان وصول الخدمة لمستحقيها الفعليين (Horner, 2009).

**الحدث الثاني:** لقد كان هناك تطور ملحوظ للعلوم الاجتماعية قاطبة على مستوى البناء العلمي. يبرهن على ذلك النماذج والنظريات والاتجاهات العلمية، والذي شاطره تطور في نماذج الرعاية الاجتماعية التي أصبح لها قاعدة وأساس علمي. حدث ذلك خلال عقد الخمسينيات من القرن العشرين (Segal & Brzuzy, 1997)، مثل هذا التطور العلمي أتاح الفرصة بطريقة أو بأخرى إلى ترسيخ أسس الرعاية الاجتماعية وبنائها الرسمي الذي تتحمله أو تشرف عليه الحكومات، ومن بين ذلك مؤسسات الرعاية الاجتماعية ورفع كفاءتها ومستوى أدائها (Parton, 2000).

الحدث الثالث: كانت النزعة الراديكالية للخدمة الاجتماعية radical social work خلال عقد الستينيات من القرن الماضي ذات أثر في ظهور الانتقادات اللاذعة التي وجهت لهيمنة طريقة خدمة الفرد كأحد طرق الخدمة الاجتماعية، مقابل الطرق التقليدية الأخرى، والذي مهد الطريق للعمل المجتمعي المنظم. تلك النزعة أسهمت أيضاً في العمل على دمج اتجاهات علمية لتحليل المشكلات الاجتماعية القائمة. وبذلك سعت مهنة الخدمة الاجتماعية إلى تحفيز ومحاولة إصلاح المؤسسات الاجتماعية في المجتمع (Lorenz, 2006).

الحدث الرابع: تعتبر النتائج غير المشجعة لفاعلية ممارسة الخدمة الاجتماعية، وقلة كفاءة خدماتها، والتي رصدت عبر الدراسات التجريبية المبكرة (لاحظ: Behling, 1961; Miller, 1962; Meyer et al., 1965) بمثابة الشرارة التي بحق أيقظت أعين المتخصصين في الخدمة الاجتماعية لبدء مناقشة الموضوع بجدية خلال عقد السبعينيات من القرن الماضي، حيث ظهرت مناقشات جدلية طرحت بداية بواسطة العالم "جويل فيشر" (Fischer, 1973)، ثم توالت بعد ذلك التحليلات، بعضها وجد تحسن متدرج في ممارسة المهنة (Stein and Gambrill, 1977; Reid, 1978)، وبعضها الآخر نادى بتعليق الموضوع وعدم البت فيه (Reid and Hanrahan, 1980). هذا الموضوع التاريخي الذي لامس جانباً مهماً من المهنة، وهو الممارسة المهنية بغض النظر عن مصداقيته وصوابه، إلاّ أن قضية التشكيك بحد ذاتها تعد أرقاً تقض مضاجع المتخصصين وكل مؤيد لمهنة الخدمة الاجتماعية. من هذا المنطلق بدأ المتخصصون في البحث عن أساليب، أو وسائل، أو آليات، أو مقاييس لعلها تنقذ الموقف، وتقطع الشك باليقين.

الحدث الخامس: لقد ساهم نمو السوق الاقتصادي في الرعاية الاجتماعية إلى ظهور ما يعرف اليوم بالمحاسبية accountability وذلك خلال عقد التسعينيات من القرن الماضي. مثل تلك التحولات أعطت أهمية خاصة لقيمة المال، الأمر الذي لفت انتباه صناع القرار إلى سن التشريعات الخاصة باقتصاديات العمل في المجالات الاجتماعية، فظهرت على أثر ذلك قوانين حكومية تؤكد على القيمة مقابل العائد. وهو الأمر الذي حفّز مهنة الخدمة الاجتماعية على البحث عن أعلى مستوى من التقدير يمكن الوصول إليه. من

خلال الطرق والوسائل المتاحة والمشروعة، والتي من شأنها تحقيق جودة الأداء وفعالية الخدمة المقدمة (Hafford-Letchfield, 2007).

**أهمية ضمان الجودة بالنسبة لمؤسسات الرعاية الاجتماعية:**

ضمان الجودة في الخدمة الاجتماعية وفي مؤسسات الرعاية الاجتماعية ليس نوعاً من الترف، وإنما كانت ومازالت حاجة ملحة بالنسبة للعمل المهني. حيث دعت الظروف إلى هذا الاتجاه العلمي الرصين، الذي أصبح اليوم واضح المعالم، ويمتلك الكثير من المتخصصين والمهتمين به في الدول المتقدمة، التي تُعنى بتطوير ممارسة الخدمة الاجتماعية بشكل عام، وكفاءة أداء المؤسسات الاجتماعية على وجه الخصوص. والدعوة إلى المحاسبية ماهي إلاّ وسيلة من الوسائل الداعية أو المشجعة إلى كفاءة الأداء، بينما يعد ضمان الجودة بمثابة الوسيلة التي تقود إلى تحقيق الكفاءة والأخذ بها. فالانتهاكات والتجاوزات غير الأخلاقية التي قد تبدر من الأخصائيين الاجتماعيين تؤكد على المحاسبية وفق الميثاق أو الدستور الأخلاقي للخدمة الاجتماعية، وفي الوقت ذاته ضمان الجودة في الخدمة الاجتماعية تأخذ بعين الاعتبار تلك التجاوزات، بل وتعنى بالمظهر العام للممارسة ونتيجتها النهائية "فاعلية الممارسة المهنية"، مؤكدة على التفاصيل الدقيقة الأخرى التي من بينها التزام الأخصائيين الاجتماعيين بقواعد وأخلاقيات ومبادئ العمل المهني.

إن البحث العلمي يشكل جانباً هاماً من تطوير الخدمة الاجتماعية. فالبحث العلمي بمنزلة البوصلة بالنسبة للممارسة المهنية. وانطلاقاً من ذلك فإن ضمان الجودة في الخدمة الاجتماعية يعمل على تطوير الجانب البحثي للخدمات التي تقدمها الخدمة الاجتماعية لعملائها، وذلك لمحاولة الوقوف على مدى إشباعها حاجات ومشكلات العملاء، ومدى تحقيق المساواة في الفرص بين العملاء للحصول على الخدمة، وأسلوب وطريقة تقديم الخدمة، وإلى أي مدى يلتزم الممارسون المهنيون بقواعد ومبادئ وأخلاقيات تقديم الخدمة للعملاء. ليس هذا فقط، بل إن ضمان الجودة في الخدمة الاجتماعية يدعو وبشكل صريح إلى البحث المبني على الممارسة، وهو مايطور ممارسة الخدمة الاجتماعية من جانب، ويجسر الفجوة بين الأطر النظرية والممارسة المهنية للخدمة الاجتماعية من جانب آخر. ذلك أن قضية الفجوة بين النظرية والتطبيق في

الخدمة الاجتماعية قد شغلت بال الكثير من المتخصصين منذ العهد المبكر لممارسة الخدمة الاجتماعية.

يعد تقييم الأداء أمراً حاسماً بالنسبة للخدمة الاجتماعية. وقد أدرك متخصصو الخدمة الاجتماعية أهمية الاستعانة بوسائل لتقويم وتقييم أداء المهنة. فظهرت تقنيات ومقاييس جديدة لتقيّم الممارسة المهنية في مجالات معينة أو مع مشكلات محددة. من ذلك المنطلق تبرز أهمية ضمان الجودة في الخدمة الاجتماعية التي تدعو إلى استمرارية البحث في جودة الخدمات الاجتماعية. وكفاءة الأداء المهني للممارسين المهنيين. ضمان الجودة كمفهوم جديد يدعو إلى التطوير في استخدام آليات ومحكات ومعايير تقييم الأداء. من عدة جوانب في مقدمتها رضا المستفيدين. ومدى اشباع حاجاتهم. ومستوى أداء المؤسسات الاجتماعية وفق الأهداف والوظائف التي تتبناها. كمنظمات اجتماعية ذات هدف ورؤية ورسالة.

**تصنيف معايير ضمان الجودة لمؤسسات الرعاية الاجتماعية:**

قبل مناقشة المعايير لابد من سرد الخصائص الأساسية والعملية للمعايير التي يمكن استخدامها للحكم على جودة خدمات المؤسسة. حيث ذكر "مارت و أندرسون" (Martin & Henderson, 2001) مجموعة من الخصائص للمعيار الجيد. والتي يمكن تلخصيها في النقاط التالية:

١) أن يكون المعيار قابلاً للقياس والرصد والتقييم.

٢) أن يكون المعيار واقعياً ويمكن تحقيقه في حدود الموارد المتاحة.

٣) أن يكون المعيار واضحاً بمافيه الكفاية. بحيث يعبر للناس بما يمكنهم توقعه.

٤) أن يكون المعيار متفقاً مع أهداف وقيم الخدمة المقدمة.

٥) أن يكون المعيار متزامناً ومتسقاً مع مايطلب الناس تحقيقه وإنجازه.

٦) أن يكون المعيار يعكس ما يراه الناس أكثر قيمة.

تشير نظرية ضمان الجودة إلى أن عملية التقييم وقياس جودة الأداء لها ثلاث مراحل أساسية. المرحلة الأولى تبدأ من الرؤية والرسالة التي رسمتها المؤسسة لنفسها كهدف من وجود المؤسسة وغاية العمل الذي ستؤديه وتنجزه. المرحلة الثانية تتمثل في البحث عن قياسات لمهام وإنجازات محددة حققتها المؤسسة. المرحلة

الثالثة والأخيرة تتجسد في تقييم مدى تحقيق أو إنجاز النتائج المتوقعة. والتحدي الذي يظهر أحياناً أن بعض التدخلات المهنية في الخدمة الاجتماعية يصعب قياسها، نظراً لارتباط العمل المهني في بعض الأحيان بشراكات وعلاقات، وكذا مستويات وأوجه متعددة (de Bruijn, 2001). فضلاً عن أن الفترة الفاصلة بين التدخل المهني ونتائجه النهائية قد تتطلب فترة طويلة من الزمن مما يجعل تقييم الأثر النهائي صعب وتجريدي (Hafford-Letchfield, 2007).

من الصعب صياغة معايير يمكن استخدامها مع جميع المؤسسات الاجتماعية، والسبب في ذلك اختلاف مؤسسات الرعاية الاجتماعية من جوانب عدة منها: (أ) ربحية /غير ربحية (ب) حكومية /أهلية (جـ) دائمة /مؤقتة (د) طبيعة نشاط المؤسسة (هـ) نوعية الخدمات التي تقدمها المؤسسة (و) النطاق الجغرافي للمؤسسة. بناء على ذلك، سنحاول صياغة معايير عامة يمكن أن تندرج أو تنطبق لدى كثير من المؤسسات الاجتماعية. هذه المعايير تم صياغتها بعد الاستنارة ببعض المعايير التي وضعت من قبل بعض الجهات الرسمية مثل وزارة العمل والشؤون الاجتماعية في المملكة المتحدة (Ministry of Labour and Social Affairs, 2002).

**أولاً/ المعايير الإجرائية:**

(أ) أهداف وطرق تقديم الخدمة.

الغرض من هذه المعيار هو تلخيص المتطلبات للغاية والطرق التي تقدم من خلالها خدمات المؤسسة. حيث إن الهدف من الخدمات الاجتماعية هو إيجاد فرص تمكن المحتاجين إلى خدمات المؤسسة من الوصول والحصول على جميع الخدمات المعروضة، بما يمنحهم حياة كريمة مستقلة ومستقرة في السكن والتعليم والعمل. لابد أن تعمل المؤسسة على تدوين وثيقة تعرف بمهمة المؤسسة (الرؤية والرسالة)، والأهداف، والمستهدفين (الشريحة المستفيدة من خدمات المؤسسة)، والمبادئ العامة للمؤسسة، بالإضافة إلى طرق تقديم الخدمات، بحيث تكون مصوغة بشكل واضح بما يقلل من نسبة الالتباس من طرف المستفيدين، ويحد من التحيز من لدن مقدمي الخدمة.

(ب) حماية حقوق المستفيدين.

الخدمات الاجتماعية عادة ترتبط وتتصل بحقوق الإنسان المتعارف عليها دولياً. العملاء في الخدمة الاجتماعية عادة ليسوا سواسية، وكذلك حاجاتهم تختلف حسب العملاء والظروف والأزمنة. وبناء على ذلك لابد أن تكون خدمات المؤسسة كافية ومشبعة لحاجات كل مستفيد على حدة. وهذه المعايير تضمن أحقية كل مستفيد، ذلك أن بعض المستفيدين لا يستطيعون الدفاع عن حقوقهم، أو المطالبة بالمزيد. بل إن شرائح المجتمع تصنف ضمن الجماعات الضعيفة التي هي معرضة للمخاطر أو الانتهاكات مثل فئة الأطفال. وهذا المحك غايته ضمان تقديم الحماية وفق طبيعة وآلية تقديم الخدمات، وكذلك ضمان صيانة حقوق الإنسان الدولية، والحقوق المدنية، وحقوق المواطنة المعروفة على مستوى الدولة.

(جـ) التعامل مع المحتمل استفادتهم من خدمات المؤسسة.

تبدأ العلاقة بين مقدم الخدمة والمستفيد عادة بالنقاش الودي، والذي يؤدي في أغلب الأحوال إلى التفاهم ثم الاتفاق الموقع بين الطرفين. هذه العملية تمر غالباً بثلاث مراحل. المرحلة الأولى تتمثل في عرض الخدمات على المستفيد، بما في ذلك من تفاصيل هامة مثل الهدف من الخدمات، ومحتوى الخدمات، والأوضاع والظروف التي ستقدم من خلالها الخدمات، وغير ذلك من التفاصيل. في المرحلة الثانية يتم التعرف على حاجات المستفيد، ومتطلباته وعلاقة التعاون بينه وبين مقدم الخدمة. المرحلة الثالثة تمثل مرحلة إتاحة الفرصة للمستفيد من الحصول على الخدمة والاستفادة منها. هذا المراحل من شأنها ضمان أن المستفيد يعرف ويفهم جميع الأوضاع والظروف ذات العلاقة بعملية المساعدة. ومن الأهمية بمكان تعريف الحاجات والغايات بواسطة المستفيد نفسه، وليس بواسطة الخدمات. وبما أن المستفيد من خدمات المؤسسة يمثل أهم عنصر في عملية المساعدة في الخدمة الاجتماعية، فإن هذا المحك يتمحور حول المستفيد وكيفية ضمان تلبية حاجاته على قدر كبير من المسؤولية، وبمستوى عال من الجودة.

(د) الاتفاق على تقديم الخدمة.

تقدم الخدمات الاجتماعية عادة وفق مجموعة مكتملة من بنود الاتفاق. هذه البنود تتفرد في شكل ضوابط وشروط وتعهدات توضح جميع جوانب عملية تقديم الخدمة، بما في ذلك الهدف من الخدمة بالنسبة للمستفيد، والتي يفترض أن الخدمات تشبعها وتحققها. وهذا الاتفاق بين المستفيد ومقدم الخدمة يجب أن يكون مكتوباً، مع ذكر المسوغات بما يتناسب مع طبيعة الخدمة. وهذا المعيار يضمن مدى الالتزام بين الطرفين خلال عملية المساعدة، بما يوضح معالم عملية المساعدة بين الطرفين، أو أي أطراف أخرى ربما تنظر إلى العقد عند تعثر عملية المساعدة، أو عدم إشباع الخدمة لحاجة المستفيد، أو أي مزاعم أو شكوك أو تساؤلات قد ترد حول كفاءة الخدمة وسهولة الحصول عليها. العقد المكتوب يمثل محكاً يمكن النظر إليه خلال عملية التقييم للتأكد من جودة الخدمة. وبهذا تكون المؤسسة أو الجهة المراقبة لضمان الجودة استندت على أحد جوانب عملية المساعدة، كجانب يمكن أن يعول عليه أو الوثوق به.

(هـ) التخطيط والتنفيذ الفعلي لتوفير الخدمات.

يستند تقديم الخدمات الاجتماعية على مبدأ احترام كرامة العميل وتقدير إنسانيته. ويتضمن ذلك احترام أهدافه وحاجاته وقدراته الخاصة. أما الخدمة ذاتها فيفترض فيها الكفاية، بمعنى أن تكون مصممة بشكل جيد يضمن سدها لحاجات العميل الفردية، مع تحقيق الأهداف الشخصية جراء الاستفادة من الخدمة المقدمة. ولا يمكن أن يحقق المستفيد أهدافه من الخدمة إلاّ حينما تكون الخدمة: (١) متاحة (٢) مشبعة للحاجات (٣) جاذبة للرغبة الذاتية للمستفيد. كما أن تقديم الخدمة لابد وأن يكون موثقاً في شكل مهني متسلسل، بحيث يوضح خطوات العمل وردود الفعل إزائها. هذا المعيار يلامس جانباً حاسما من العمل بين المستفيد ومقدم الخدمة، حيث يوضح مدى الانسجام بين الخدمة المقدمة وبين مايحمله المستفيد من توقعات لطبيعة الخدمة وأثرها على حياته، وبالتالي يكون تدوين إجراءات العمل وفق هذا المعيار بمنزلة المقياس الذي يكشف عن مواطن القوة ومواطن الضعف أو الخلل، وما يجب إصلاحه أو استبداله تحقيقاً لضمان الجودة.

(و) البيانات الشخصية.

يفترض أن يكون لدى مقدم الخدمة معلومات عملية حول المستفيد، بحيث يمكن من خلالها تقديم الخدمة بشكل آمن، وبطريقة مهنية محترفة تبرز معها جودة الخدمة. ومقدم الخدمة يعمل على جمع المعلومات اللازمة وصياغتها وتصنيفها بما يتوافق مع القواعد القانونية القائمة. ومن هذه المعلومات يستطيع مقدم الخدمة التعرف على المتطلبات اللازمة لتقديم خدمات ذات جودة، ولتقديم خدمات آمنة. مع التأكيد على القوانين والتشريعات الخاصة بآلية جمع معلومات عن المستفيدين، وكيفية تخزينها واستخراجها والتعامل معها. البيانات الشخصية بمنزلة الشرايين في جسم الإنسان. ومن الصعب تقديم خدمة مرسومة وواضحة المعالم بدون معلومات. ومن هذا المنطق يؤخذ جانب المعلومات الشخصية للمستفيد كمعيار لقياس جودة الخدمة وضمان كفاءتها.

(ز) الشكوى حول جودة الخدمة أو حول وسيلة تقديمها.

من الحقوق الواجبة للمستفيد التذمر أو الشكوى حول جودة الخدمة المقدمة، أو بشكل محدد حول وسيلة أو طريقة تقديمها، مع التأكيد على ضمان عدم وصول أي أذى أو خطر قد يقع على المستفيد بسبب الشكوى أو التذمر. ومن هذا المنطلق مقدم الخدمة والمستفيد لابد وأن يطلعا ويلتزما بقواعد تقديم الخدمة، وأنظمة المؤسسة التي عبرها تقدم الخدمة. ومن تلك الأنظمة أن المستفيد له الحق الكامل في التشكي أو التذمر من الخدمة أو طريقة تقديمها، وعلى مقدم الخدمة تقبل ذلك وأخذه بعين الاعتبار، من حيث التثبت والتحقيق في الدعوى، ثم حل المشكلة متى كان هناك تقصير أو إهمال أو نقص في الخدمات اللازمة أو في وسائل وطرق تقديمها. وهذا المعيار يركز على أمرين مهمين خلال عملية المساعدة هما (١) جودة الخدمة قياساً مع حاجات ومتطلبات وتوقعات المستفيد. (٢) جودة الأساليب والطرق التي تقدم بواسطتها الخدمة وضمان اتساقها مع أنظمة المؤسسة وأخلاقيات العمل المهني التي تضمن السرية والكرامة والعدالة للعملاء. إن الالتزام بهذين العنصرين من شأنه أن يعزز ضمان جودة العمل أثناء وخلال عملية تقديم الخدمة للمستفيد. والمعيار في شكله العام يكفل

إيجاد آلية عملية لإيصال شكاوى وتذمرات العملاء مع حمايتهم من الأضرار جراء ذلك، ثم الاستفادة من مرئياتهم لتطوير العمل وتحسين الخدمات.

(حـ) الاتصال بالموارد والمصادر الأخرى.

يفترض في مقدم الخدمة أن يشجع ويحفز المستفيد على الاستفادة من الخدمات العامة الموجودة والمتاحة في الحي أو في المجتمع، وعملية إحالة المستفيد إلى جهات أخرى للاستفادة من خدمة معينة تقدمها المؤسسات أو الجمعيات أو المنظمات أو العيادات لابد أن تكون مبنية على أسس سليمة من حيث الأمان ومستوى الحاجة، مع حماية المستفيد من أي أضرار قد تنجم عن ذلك، ومن أيسرها حفظ المستفيد من الاعتماد الكامل على الخدمات الاجتماعية (الاعتماد السلبي) وبقاؤه عالة على المجتمع. كما أن المستفيد له الحق في البقاء على اتصال إيجابي مع أسرته وأقاربه وأصدقائه وغيرهم من شبكة العلاقات الاجتماعية، التي ربما تكون ذات معنى وتأثير خلال عملية المساعدة أو تقديم الخدمة والاستفادة منها. هذا المعيار يشترط الانفتاح على أمرين ميسّرين لعملية المساعدة وتقديم الخدمة: الأمر الأول / يتمثل في موارد المجتمع وخدماته المكملة لما قد يحتاجه المستفيد لإشباع حاجاته الناقصة. الأمر الثاني / يتمثل في الاستفادة من مصادر المستفيد (شبكة العلاقات الاجتماعية)، حسبما تتطلبه الخدمة وطبيعة العمل بين المستفيد ومقدم الخدمة. الانفتاح على هذين الأمرين بالتأكيد سيعزز من جودة الخدمة، وهو مايوصي بأخذه بعين الاعتبار كمحك لضمان الجودة في الخدمة الاجتماعية.

**ثانياً/ معايير الموظفين والعاملين:**

**(أ) طاقم مقدمي الخدمات.**

يعد البناء الوظيفي وعدد العاملين وخلفياتهم العلمية وكذلك مهاراتهم الوظيفية من أهم الأسس التي يقوم عليها العمل المؤسسي في أي مجتمع. والعناصر السابقة لابد أن تتوافق وتتناسب مع احتياجات المستفيدين من الخدمات. المنظمة أو المؤسسة الجيدة هي التي تضم طاقم مناسب – من حيث الكم والنوع -- من مقدمي الخدمات، كما تعمل على تأهيلهم وتطويرهم بشكل مستمر. وإدارة المنشأة مسؤولة عن التنظيم الإداري، وتقدير عدد العاملين، ومؤهلاتهم، وبرامج تأهيلهم وتدريبهم. وكذلك

آليات العمل وقواعد النظام. ولأهمية تناسب حجم العمل مع عدد الموظفين، وتناسب عدد الموظفين مع الخلفية العلمية، وتناسب فرصة تطوير العمل مع التدريب المستمر للعاملين يقدم هذا العنصر على أنه معيار حاسم في تقدير ضمان الجودة في مؤسسات الرعاية الاجتماعية.

**(ب) ظروف العمل وإدارة توفير الخدمات.**

إدارة المؤسسة عليها مسؤولية التأكد من ظروف العمل ومناسبتها مع رؤية ورسالة المؤسسة. كما أنها مسؤولة عن قواعد العمل وإجراءاته وتيسيرها أمام المستفيدين. قواعد العمل يجب ألا تتعارض مع الأنظمة العامة أو أنظمة الدولة، وعلى هذا تعطي إدارة المؤسسة اهتماماً خاصاً بالقواعد الخاصة بالأشخاص الذين ليسوا موظفين بموجب قانون العمل والعمال. ومن تلك القوانين، تشريعات الرعاية والحماية والوقاية من الأضرار، وقوانين الأمن والسلامة. وقوانين التعامل مع البيانات الشخصية وحفظها. ظروف العمل وإدارة توفير الخدمات كمعيار يركز بشكل عام على جانبين من حقوق المستفيدين: (أ) الحقوق الشخصية. (ب) الحقوق المهنية التي تتصل بتوفير وتقديم الخدمة. قياس هذين الجانبين يمنح فرصة لرؤية ضمان الجودة في أداء المؤسسة، والذي من خلاله يمكن الحكم وصياغة التوصيات اللازمة.

**(جـ) التطوير المهني للعاملين.**

تطوير العاملين مهنياً وإدارياً من الجوانب الحيوية لمهمة وأداء المؤسسة. بحكم تغير التعاملات وتغير حاجات المستفيدين، يحتاج العاملون في المؤسسات الاجتماعية إلى التطوير والتدريب المستمر الذي يكفل تميز في الأداء وتقديم الخدمة. فالعمل الجيد هو الذي يختزل الوقت، ويقلل من الإجراءات، ويقتصد في جهود العاملين. وبحكم قرب العلاقة بين مقدم الخدمة والمستفيد منها. فإن ضمان جودة الخدمة يعتمد بشكل مباشر على مقدمي الخدمات. وبناء على ذلك يؤكد هذا المحك على الجانب المهاري للأداء المهني والعمل الإداري للعاملين والموظفين في المؤسسات والمنظمات الاجتماعية. يفترض أن يلقى العاملون والموظفون الدعم والمساندة اللازمين لتيسير إجراءات العمل وتقديم الخدمة، وكذلك منحهم الفرصة للتطوير وحل المشكلات. وفي الجانب الآخر يفترض توفر الرغبة الذاتية لدى العاملين. هذا المعيار يتصل وبشكل

مباشر بوسيلة تقديم الخدمة (العاملين) من حيث كفاءتهم وتطويرهم، وهو مايعول عليه لضمان جودة العمل وكسب رضا المستفيد.

**ثالثاً/ معايير عمليات تقديم الخدمة:**

**(أ) مكان وزمان تقديم الخدمة.**

لمكان تقديم الخدمة للمستفيدين أهمية خاصة من منظور ضمان جودة الخدمة. فقرب وسهولة الوصول للمكان بالنسبة للمستفيدين يعد عنصراً حيوياً هاماً من منظور الخدمة الاجتماعية. المكان لابد أن تتوفر فيه شروط وضوابط خاصة، مثل القرب من المستفيدين، وسهولة الدخول والوصول لمقدمي الخدمات، والجوانب الأمنية للمكان، وكذلك الجانب الزمني المتمثل في أيام وساعات تقديم الخدمة، ومدى مناسبتها مع المستفيدين وانسجامها مع الحياة الطبيعية داخل المجتمع، مثل هذه المعلومات، وقضية وضوحها وتقبلها من قبل المستفيدين لها اعتبار خاص عند إجراء قياسات جودة الخدمة.

**(ب) التعريف والوعي بالخدمة.**

المواطنون لابد أن يكونوا على علم ودراية بالمؤسسة ومهمتها وأهدافها ومبادئها والفئة التي يفترض استفادتها من الخدمات، وغير ذلك من المعلومات اللازمة التي تعرف بالمؤسسة من جانب، وتضمن الوعي من قبل المحتمل استفادتهم من خدمات المؤسسة من جانب آخر. الوعي بالنسبة للمستفيدين جانب هام خلال عملية الحصول على الخدمة. لابد أن يعرف المستفيد مدى توفر حاجته الناقصة لدى المؤسسة، وماهي حدود العمل في المؤسسة، وهو ما يعطي صورة واضحة يمكن من خلالها قياس رضا المستفيدين من الخدمات، ثم الدخول في التفاصيل التي تناولتها بعض المعايير التفصيلية السابقة. هذا المعيار يساند عملية قياس ضمان الجودة، وذلك بفضل ما يقدمه من محكات عامة حول طريقة التعريف بالمؤسسة، وحول وعي المستفيدين بطبيعة الخدمات المقدمة.

**(جـ) شروط وضوابط تقديم الخدمة.**

لابد أن تكون شروط وضوابط تقديم الخدمة واضحة ومعلومة لدى المستفيدين. المؤسسة المتميزة هي التي توضح شروط وضوابط تقديم الخدمة وتجعلها في متناول

العامة والمتوقع استفادتهم من الخدمة. في المقابل شروط وضوابط تقديم الخدمة لابد أن تشبع حاجات الفئة المستهدفة. وكذا تحفظ كرامتهم داخل المجتمع. بالإضافة إلى ذلك شروط وضوابط تقديم الخدمة لابد أن تنسجم وتتوافق مع قوانين حقوق الإنسان، ومع الأنظمة والقوانين المدنية داخل المجتمع. من ذلك يتضح أهمية شروط وضوابط الخدمة كمعيار عملي يمكن أن تقاس به جودة الخدمات داخل المؤسسات الاجتماعية.

(د) حالات الطوارئ والحوادث.

يتعين على المؤسسة تقدير المواقف الخطرة والحوادث المحتملة، وسبل حلها مع إلغاء أو تقليل أخطارها. إجراء التعامل مع الحالات الطارئة والخطرة لابد أن تكون واضحة لدى كل من مقدم الخدمات والمستفيد. كما لابد من توثيق هذه المعلومات، مع توثيق الحوادث الماضية وإظهار الحقائق الفعلية حولها. إن حالات الطوارئ والمواقف الخطرة وأهميتها بالنسبة للمؤسسة أو للمستفيد، والسبل الناجحة للتعامل معها، تعد جزئية يمكن أن تقيس أحد الجوانب الخاصة والدقيقة جداً عند استطلاع ضمان الجودة في أداء مؤسسات الرعاية الاجتماعية.

(هـ) تقييم الخدمات.

يركز هذا المعيار على ضرورة استمرار البحث والتقصي حول ضمان الجودة وإجراءات التطوير التي يتم الأخذ بها. إدارة المؤسسة معنية بشكل مباشر بكل مايتعلق بهذه المحك (تقييم الخدمات) والإشراف على تطبيقه وتفعيله. ومن الجدير بالذكر أن هناك طرقاً خاصة بالتقييم المستمر في المؤسسات. عادة يمكن التأكد من هذا المحك من عدة مصادر من بينها رؤية من داخل المؤسسة. تتمثل في استطلاع العاملين حول: (١) مدى تحقيق حاجات ومتطلبات المتوقع استفادتهم من خدمات المؤسسة. (٢) مدى تحقيق أهداف المستفيدين. ومن المصادر الهامة الأخرى أيضاً رؤية من خارج المؤسسة، والتي تتمثل في استقصاء المستفيدين أنفسهم ومدى رضاهم عن الخدمات، مع التعرف على نقاط التذمر لديهم، وأخذ مقتراحاتهم وتوصياتهم لتطوير العمل. ولضرورة استمرار ضمان الجودة، تأتي أهمية استمرار تقييم أداء المنظمة الذي

لابد أن يكون نابعاً من قناعة الإداريين والقائمين على المنظمة، وهو ما يؤكد توفر هذا المعيار كأداة لقياس ضمان الجودة.

**(و) الموارد المالية.**

من الأهمية توفر خطة خاصة بتمويل الموارد المالية بما يضمن استمرار أداء المؤسسة لمهمتها وأهدافها. الإدارة المالية في المؤسسة معنية بالميزانية العامة. وتفاصيل العمل المالي، وضبط إجراءاته وقواعده وفق أنظمة وقوانين الدولة في جلب الموارد أو التبرعات، وكذلك في طرق الصرف ومنح الهبات. بعض شروط وضوابط العمل تحتاج إلى إظهار وإبراز أمام العامة، مثل قواعد وشروط قبول التبرعات بالنسبة للمؤسسات غير الربحية. كما لابد أن يكون للمنظمة تقرير مالي سنوي، يفصل الموارد والمصروفات وفق البنود المحددة سلفاً ضمن الخطة المالية، بحيث يمكن الرجوع إليها، أو مراجعتها لأي غرض كان للتثبت من سلامتها وخلوها من التجاوزات، أو لتقصي الخطأ سعياً للتصحيح والتطوير. لقد ظهرت هناك بعض الأنظمة الإلكترونية الحديثة التي تنظم العمل المالي للمؤسسات والمنظمات. كما تعد الشفافية transparent من الأمور الهامة في العمل والإدارة المالية. لذا يؤخذ هذا المعيار كأداة حسّاسة لقياس ضمان جودة أداء مؤسسات الرعاية الاجتماعية.

* * *

**تعليق ختامي:**

الخدمة الاجتماعية تقر بقيمة وأهمية تقييم جودة الخدمات، وتتقبل النقد المتعلق بضمان الجودة، في الوقت الذي تركز فيه المهنة وبشكل مستمر على معايير الخدمة. ونتائج تقديم الخدمات. بشكل عام هناك بعض الموضوعات والقضايا الهامة – ذات العلاقة بضمان الجودة – في حاجة إلى تعريف وتوضيح، مثل الغاية من ضمان الجودة في المؤسسة، والمعنى من تأسيس المعايير، وكيف وضعت المعايير، ومن الذي وضعها، والوزن الخاص بمقاييس النتائج الخاص بإجراءات العمل في المؤسسة. وأيضاً هناك بعض الموضوعات التي تحتاج إلى عناية من لدن المتخصصين مثل دور العاملين في المؤسسة في مراجعة جودة الخدمة، وفي التطوير، بالإضافة إلى ذلك مدى التزام المؤسسة بمعالجة القضايا ذات الصلة بالجودة، ومدى الوفاء بمطابقة المعايير وتحقيق الجودة، ثم هل فحص الجودة عكس أنشطة المؤسسة بشكل عام ( Birnbaum, 2005).

حينما يظهر بأنه لا يوجد التزام أو إتساق مع معايير الجودة، فإن تقدير ضمان الجودة يمكن أن يوصي بإستراتيجيات تعمل على تحسينات خلال فترة زمنية دورية ومحسوبة أو مرصودة، للتأكد من أن المعايير سوف يلتزم بها (Birnbaum, 2005).

ضمان الجودة في الخدمة الاجتماعية يمثل عملية واعية ومقصودة ومستمرة، تبدأ مع إنشاء وتأسيس مؤسسات الرعاية الاجتماعية، ويستمر ليقيّم العمل اليومي للمؤسسة ومدى كفاءة الخدمات. ضمان الجودة في الخدمة الاجتماعية يمكن أن يقدم إجابات شافية للأخصائيين الاجتماعيين، والقائمين على إدارة المؤسسات الاجتماعية، والعملاء، والمجتمع بأسره. هذه الإجابات ستكون بمنزلة الدلائل العملية والبراهين الإمبيريقية على أهلية وجدارة الخدمة الاجتماعية، ومتخصصيها ومؤسساتها التي من خلالها تقدم الخدمات. يمكن أن يقال بأن ضمان الجودة هو من أهم الآليات والتقنيات التي باتت المهنة في أمس الحاجة إليها، في ظل التوسع والتنوع في الخدمات والمؤسسات، وزيادة المشكلات الاجتماعية، والنمو المطرد في أعداد العملاء. إن ضمان الجودة هو اتجاه علمي وتقني رصين، يحمي المهنيين ويصون العملاء. ويساعد على نمو وتطور المجتمع. لقد بدأت الكثير من المؤسسات الاجتماعية في الولايات المتحدة

الأمريكية وبريطانيا تأخذ بهذا الاتجاه بشكل رسمي، وتبحث في عمليات تطويره لتستفيد من معطياته مؤسسات الرعاية الاجتماعية والخدمة الاجتماعية بشكل عام.

* * *

## المراجع العربية:

البريثن، عبدالعزيز بن عبدالله
(٢٠١٠م) مقالات في الخدمة الاجتماعية. عمّان: دار الفكر.

## المراجع الأجنبية:

Adams, R. (2000). Quality Assurance in Social Work. In M. Davis (ed.). Blackwell Encyclopaedia of Social Work. Oxford, UK: Blackwell.

Barker, R. (2003). The social work dictionary (4th ed.). Washington, D. C.: NASW Press.

Behling, J. H. (1961). An Experimental Study to Measure the Effectiveness of Casework Service, Colombus, Ohio, Ohio State University.

Birnbaum, R. (2005). Quality assurance. In Francis J. Turner (ed.). Encyclopedia of Canadian Social Work. Waterloo, Canada: Wilfrid Laurier University Press.

de Bruijn, H. (2001). Managing performance in the public sector. London: Routledge.

Donabedian. A (1980) The definition of quality and approaches to its assessment, explorations in quality assessment and monitoring, volume I, Health Administration Press, Michigan.

Fischer, J. (1973). Is casework effective: A review. Social Work, 17, pp. 1-5.

Galea-Gurmi, E. and Hawkins, E. (1996). Benchmarking. In J. Gunther and E. Hawkins (Eds.). Total Quality Management in Human Services. New York: Springer.

Hafford-Letchfield, T. (2007). Practising Quality Assurance in Social Care: Post-qualifying Social Work Practice. Exeter: Learning Matters.

Horner, N. (2009). What is social work?: Context and perspectives, (3 edition). Exeter: Learning Matters.

Kuhnle, S. and Sander, A. (2010). The emergence of Western Welfare State. In Francis G. Castles; Stephan Leibfried; Jane Lewis; and Herbert Obinger; Christopher Pierson (Editors). The Oxford Handbook of the Welfare State. USA: Oxford University press.

Lorenz, W. (2006). Education for the social professions. In K. Lyons and S. Lawrence (eds). Social work in Europe: Education for change. London: Venture.

Martin. V, Henderson, E (2001). Managing in health and social care. Routledge, Open University Press.

Meyer, H.; Borgatta, E. and Jones, W. (1965). Girls at Vocational High. New York: Russell Sage Foundation.

Miller, W. B. (1962). The impact of a total community delinquency control project. Social Problems, Fall, pp. 168-191.

Ministry of Labour and Social Affairs (2002). Standards for Quality in Social Service. London: Czech Republic.

Parton, N. (2000). Some thoughts on the relationship between theory and practice in and for social work. British Journal of Social Work, 39, 449-463.

Reid, W. J. (1978). The Task Centred System. New York: Columbia University Press.

Reid, W. and Hanrahan, P. (1980). The effectiveness of social work: recent evidence. In Goldberg, E. M. and Connelly, N. (eds). The Effectiveness of Social Care for the Elderly. London: Heinemann.

Segal, E. A. and Brzuzy, S. (1997). Social Welfare Policy, Programs, and Practice. USA: Brooks Cole.

Stein, J. and Gambrill, E. (1977). Facilitating decision-making in foster care. Social Services Review, 51, pp. 502-511.

Weinbach, R. W. (1998). The Social Worker as Manager: A Practice Guide to Services. Needham Heights, MA: Allyn and Bacon.

# دراسة تحليلية لموازين القوى العلمية والتكنولوجية بين العرب وإيران وإسرائيل وتركيا

## الواقع وتحديات المستقبل

**د.م. عصام أمان الله بخاري**
**قسم إدارة الأعمال – كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية**
**جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية**

# دراسة تحليلية لموازين القوى العلمية والتكنولوجية بين العرب وإيران وإسرائيل وتركيا: الواقع وتحديات المستقبل

**د.م. عصام أمان الله بخاري**
قسم إدارة الأعمال – كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية
جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية

## ملخص الدراسة:

يسلط هذا البحث الضوء على الوضع العربي الراهن في مجال العلوم والتكنولوجيا من خلال تحليل ومقارنة موازين القوى العلمية والتكنولوجية بين العالم العربي وتركيا وإيران والكيان الصهيوني المتمثل في إسرائيل. ومن خلال مناقشة مخرجات منظومات العلوم والتكنولوجيا فقد استطاع العالم العربي أن يتفوق على كل من إسرائيل وإيران وتركيا في عدد الأبحاث المنشورة للفترة من ١٩٩٦ – ٢٠٠٧م وذلك بعد عقود طويلة من التفوق الإسرائيلي على العالم العربي في هذا المجال. كما استطاعت تركيا أن تتفوق على إسرائيل في مجال النشر العلمي. ومع ذلك. فما تزال الفجوة كبيرة بالنسبة للعالم العربي وتركيا وإيران مع الكيان الصهيوني في مجال عدد براءات الاختراع والاستشهادات للأبحاث المنشورة ونسبة الصادرات عالية التكنولوجيا ومعدل نشر الأبحاث للفرد. ورغم التقدم الإسرائيلي الحالي على العالم العربي وتركيا وإيران في العديد من مؤشرات العلوم والتكنولوجيا. فهنالك تفوق عربي كبير على إسرائيل في معدلات النمو في الكثير من هذه المؤشرات مما قد يترتب عليه تقدم عربي مستقبلي كما حصل في مجال النشر العلمي. كما ناقش البحث عدداً من القضايا كالتعداد السكاني والقوة الاقتصادية والتعاون الدولي والعقوبات الاقتصادية وأثرها على منظومات العلوم والتكنولوجيا في المنطقة بالإضافة إلى طرح عدد من التوصيات.

## ١. مقدمة:

تعيش الأمة العربية والإسلامية مرحلة حساسة ومفصلية في تاريخها المعاصر وسط تحديات في شتى المجالات وعلى مختلف الأصعدة ويأتي مجال العلوم والتكنولوجيا كأحد أهم هذه المجالات لارتباطه الوثيق بالقوة الاقتصادية والصناعية والعسكرية ومن ثم السياسية لأي بلد أو أمة. وفي هذا البحث يتم تسليط الضوء على على موازين القوى العلمية والتكنولوجية في منطقة الشرق الأوسط بين العالم العربي وجيرانه في إيران وتركيا بالإضافة إلى الكيان الصهيوني المتمثل في إسرائيل من خلال مقارنة مؤشرات منظومة العلوم والتكنولوجيا في هذه الدول والمناطق سعياً لوضع تصور عن الموقع الحالي للعالم العربي ودوله في خارطة القوى العلمية والتكنولوجيا وأثر ذلك على علاقاته بالدول الأخرى الرئيسة والمنافسة في المنطقة والعالم.

**ويمكن تلخيص أهداف البحث في النقاط التالية:**

- مقارنة أداء المنظومة العربية للعلوم والتكنولوجيا بنظيراتها في إيران وتركيا وإسرائيل.
- تحليل مواطن القوة والضعف في منظومة العلوم والتكنولوجيا لدى العرب.
- وضع تصور لطبيعة التحديات القادمة في المنطقة في مجال العلوم والتكنولوجيا في القرن الحادي والعشرين.

وتكمن أهمية البحث في أنه، وحسب ما اطلع عليه الباحث، من أوائل الأبحاث التي تناقش موازين القوى العلمية والتكنولوجية بين العرب وإيران وتركيا وإسرائيل حيث نحا الكثير من الدراسات السابقة إلى التركيز على العالم العربي أو مقارنته بإسرائيل فقط أو الدول الصناعية. ومن ناحية أخرى تكثر الدراسات التي تناقش العلاقات بين العالم العربي ووكل من إيران وتركيا والكيان الصهيوني من ناحية عسكرية، اقتصادية وجيوسياسية.

و يمكن أن يكتسب البحث أهمية لكونه يسعى إلى دراسة وضع العالم العربي ككتلة واحدة وعلى مستوى الدول لمعرفة ما إذا كانت هنالك تطورات متميزة وتجارب رائدة في المجال العلمي والتكنولوجي في دول عربية بعينها دون الاكتفاء بتعميم الحكم على العالم العربي بأسره.

وقد حاول البحث توفير مجموعة من البيانات المحدثة عن مؤشرات العلوم والتكنولوجيا للعالم العربي ودوله والتي قد تفيد الباحثين في ها المجال مستقبلاً خاصة فيما يتعلق بالنشر العلمي وبراءات الاختراع والصناعات عالية التكنولوجيا والجامعات.

وفيما يتعلق بتركيبة البحث فالفصل الثاني يناقش أهمية العلوم والتكنولوجيا في موازين القوة الدولية ويناقش الفصل الثالث موازين القوى العلمية والتكنولوجية المعاصرة في الشرق الأوسط بين العرب وإيران وإسرائيل وتركيا في النشر العلمي وبراءات الاختراع والتعليم والجامعات ونسبة الصادرات عالية التكنولوجيا. وفي الفصل الرابع مناقشات تشمل العامل البشري في المأزق الإسرائيلي والنهوض العربي والقوة الاقتصادية والاستثمار في البحث والتطوير بالإضافة إلى أهمية انتقال العرب من وحدة البيانات إلى وحدة القدرات. كما يتم تسليط الضوء على أثر الحصار الاقتصادي على منظومة العلوم والتكنولوجيا الإيرانية، التعاون الدولي والبعد الإسلامي للقوة العلمية والتكنولوجية ومعدلات النمو وعلاقتها بمستقبل العلوم والتكنولوجيا في منطقة الشرق الأوسط. وفي الفصل الخامس يتم عرض نتائج البحث والتوصيات.

## ٢.العلوم والتكنولوجيا في موازين القوة الدولية:

في هذا الفصل يعرض البحث لدور العلوم والتكنولوجيا في صراع القوى بين الدول على المستوى العالمي وعلى مستوى منطقة الشرق الأوسط.

### ٢،١ العلوم والتكنولوجيا في صراع القوى العظمى:

لم تعد قوة الدولة أو الأمة تقاس بمعيار واحد يتمثل في قوتها العسكرية وحدها أو قوتهاالاقتصادية وحدها بل تجاوز ذلك إلى مجموعة من المعايير الشاملة المتداخلة والمتفاعلة فيما بينها. وتلعب القوة العلمية والتكنولوجية دورا مهما في التنمية الاقتصادية وما يترتب على ذلك من استقرار سياسي واجتماعي لأي بلد أو أمة. ففي دراسة تحليلية لفان ووتانابي[1] شملت بيانات ٤٥ بلدا عام ١٩٩٩م تبين وجود علاقة

---

(١) انظر

Fan, Peilei and Watanabe, Chihiro.2006." Promoting industrial development through technology

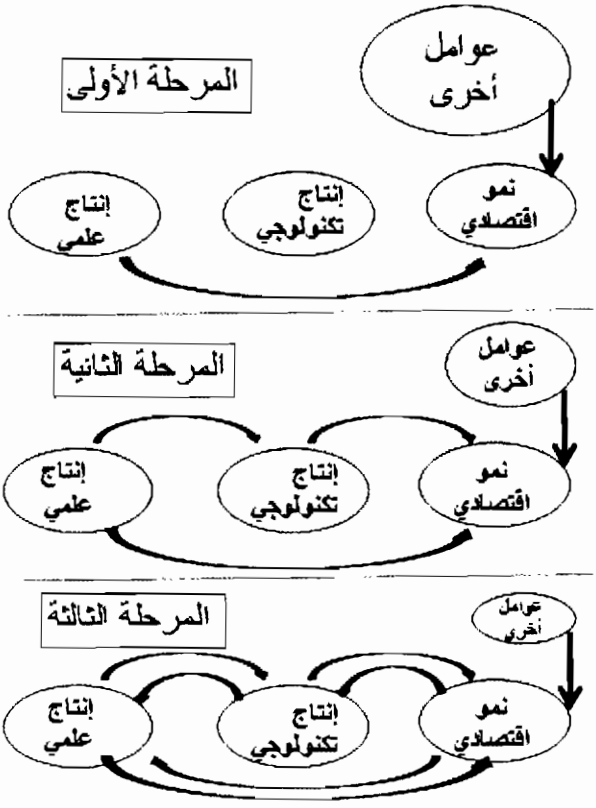
policy: Lessons from Japan and China." Technology in Society .Vol 28. pp: 303 –320.

قوية بين معدل الناتج القومي الإجمالي للفرد ونسبة الإنفاق على البحث والتطوير إلى الناتج القومي حيث بلغت قيمة معامل الارتباط حوالي ٠.٦٣ . ويقترح كل من أميركو وإدواردو[١] في نموذجهما الموضح في الشكل [١] بأنه كلما ازداد تقدم البلد ازداد التفاعل والترابط بين الانتاج العلمي و الانتاج التكنولوجي والنمو الاقتصادي إلى أن يصل إلى المرحلة الثالثة التي تمثل حالة الدول الصناعية في حين أن الدول النامية والتي تتمثل في المرحلة الأولى تعتمد بشكل أكبر على عوامل أخرى في النمو الاقتصادي قد تشمل اليد العاملة والمواد الخام وغيرها.وفي حالة الكثير من الدول العربية التي مازال عدد كبير منها يعتمد في اقتصاده على تصدير المواد الخام إلى الدول الصناعية فإن العمل على التحول إلى الاقتصاديات القائمة على المعرفة من خلال تطوير وبناء المنظومات الوطنية العلمية والتكنولوجية يعد مطلباً ضرورياً بحيث يضمن مستقبلاً لاقتصاديات هذه الدول لا يجعلها تحت ضغوطات نفاذ المواد الخام أو تذبذب أسعارها ويؤمن فرص عمل للقوة العاملة الشابة وينوع مصادر الدخل في هذه الدول.

---

(١) انظر

Américo, Tristão Bernardes and Eduardo da Motta e Albuquerque.2003." Cross-over, thresholds and interactions between science and technology: lessons for less-developed countries." Research Policy. Vol 32.pp: 865–885.




شكل١: المراحل الثلاثة للترابط والتفاعل بين الإنتاج العلمي والتكنولوجي والنمو الاقتصادي بين الدول النامية (المرحلة الأولى) والدول الصناعية ( المرحلة الثالثة).

المصدر: (أمريكو وإدواردو ٢٠٠٣)

وفي هذا الصدد وفي دراسة لجامعة الأمم المتحدة [1] حول التجربة الآسيوية في الترابط والعلاقات التكنولوجية تبين أن من أهم الدروس المستفادة من التجارب الناجحة في النهوض التكنولوجي والتنمية الصناعية في كل من الهند، والصين، وكوريا واليابان هو الجهود التي بذلتها تلك الدول في التفاعل مع الأطماع الغربية ومقاومتها كما فعلت اليابان على سبيل المثال إبان نهضة ميجي وفترة ما بعد الحرب العالمية الثانية. وفي هذا الصدد، يشير نيشيزاوا[2] في بحثه عن الوضع العالمي للقوى العلمية والتكنولوجية إلى أن صعود اليابان في السبعينيات والثمانينيات من القرن الماضي علمياً وتكنولوجياً ساهم في تغيير خارطة القوى العالمية التي كانت تميل بشكل كبير إلى الكتلة الغربية المتمثلة في الولايات المتحدة الأمريكية والدول الأوروبية مستشهدا بالتطور في في عدد براءات الاختراع اليابانية والإنفاق على البحث العلمي وارتباط ذلك بقدرة اليابان على زيادة صادراتها من المنتجات الصناعية والمنتجات ذات التكنولوجيا العالية وكيف أسهم ذلك في زيادة مساهمة اليابان في إجمالي الناتج القومي العالمي من ٨.٣% عام ١٩٦٥م إلى ١٩.٣% عام ١٩٨٥م في حين انخفضت مساهمة الولايات المتحدة الأمريكية والدول الأوروبية (بريطانيا، فرنسا، ألمانيا الغربية) من ٨٩.٦% إلى ٨٠ % في الفترة نفسها. وفيما يتعلق بمساهمة اليابان في إجمالي الصادرات من المنتجات الصناعية ذات التكنولوجيا العالية فقد ازدادت من ١٠.١% عام ١٩٦٥ إلى ٢٨.٥% عام ١٩٨٤م.

---

(١) انظر

Chamarik, Saneh and Goonatilake, Susantha. 1994. Technological Interdependence: The Asian Experience. United Nations University Press. New York, p 372.

(٢) انظر

Nishizawa Toshio. 1989." International Structure of Science and Technology: On Its View Point". The journal of science policy and research management. 4(3), pp: 245-252.

وفي معرض الحديث حول القوة الصاعدة المتمثلة في الصين وفرصها في منافسة الولايات المتحدة الأمريكية يعلق روس[1] في بحثه حول القطبية والتوازن في شرق آسيا بأن الصين إذا أرادت أن تسد الفجوة بينها وبين القوة العظمى الأمريكية فعليها بناء منظومة تكنولوجيا وطنية قادرة على تصنيع المنتجات الصناعية المتقدمة دون اعتماد على الاستثمارات الخارجية الأجنبية التي ستتيح للولايات المتحدة التحكم بها تكنولوجياً في الصيانة والتحديث. ولكي تتمكن الصين من ذلك فلا بد من بناء صناعات وطنية في مجال التكنولوجيا العالية وقاعدة علوم وتكنولوجيا وطنية قوية في الجامعات الصينية على أعلى المستويات العالمية تكون قادرة على نقل المبتكرات و الأبحاث في العلوم الأساسية إلى منتجات تجارية. ويشدد الرئيس الهندي السابق عبدالكلام في كتابه المشترك مع زميله يقنسوامي راجان تحت عنوان (الهند ٢٠٢٠م: رؤية للعصر الجديد) على أن الحرب انتقلت من الحرب العسكرية إلى الحرب الاقتصادية القائمة على التكنولوجيا ولذا فتحتاج الهند المتقدمة أن تعتني بمصالحها الإستراتيجية لتصل إلى مصاف الدول الصناعية من خلال مصادر قوتها الداخلية وقدرتها على التكيف مع وضعها الجديد[2]. ويعلق تايلور[3] في شرحه لنظرية (موكير – دافيد) أن عملية التغير التكنولوجي على المستوى الدولي ينتج عنها رابحون وخاسرون. وتحاول الدول عند التعامل مع هذا التغيير الموازنة بين الضغوط والمخاطر في الداخل والخارج كالتأثير على مصالح الصناعات الوطنية والقوى العاملة والجماعات العرقية أو الدينية في البلد في حالة

---

(١) انظر

Ross, Robert. 2004. Bipolarity and Balancing in the East Asia. in Balance of power: theory and practice in the 21st century. Edited by Paul, T. V. ; Wirtz, James J. and Michel Fortmann. Stanford University Press, pp: 292 - 293.

(٢) الكثيري. محمد.٢٠١٠م. التحول للعالم الأول..هل نحن جاهزون؟ العبيكان.الرياض.ط١.ص ص: ٢١–٢٢.

(٣) انظر

Taylor, Mark Zachary.2006." International Relations Theory and Technological Power". Paper prepared for the 2006 American Political Science Association Annual Meeting held Aug 30 – Sept 3 in Philadelphia, PA.

الداخل، ومخاطر التعرض لهجوم أو احتلال عسكري ومخاطر التأثير بشكل سلبي على اقتصاد البلد أو ثقافته أو بيئته واستقراره السياسي في حالة الخارج.

وفي هذا الصدد، يؤكد هونشل على الدور الكبير الذي لعبته العلوم والتكنولوجيا في حسم الحرب الباردة لصالح أمريكا على حساب الاتحاد السوفيتي[1]. ومن ناحية أخرى يشير ليي[2] في ورقته، حول السياسة الأمريكية تجاه القوى الإقليمية الآسيوية في العلوم والتكنولوجية الجديدة وبالتركيز على الإستراتيجيات التي يجب على السياسة الأمريكية انتهاجها تجاه كل من الصين وروسيا واليابان وكوريا الجنوبية والتي تمتلك البنية العلمية والتكنولوجيا التي تمكنها من تطوير برامج تقنية نووية متقدمة. إلى أن الفشل في التحكم في قدرات وطموحات هذه الدول سيترتب عليه انحسار النفوذ والسيطرة الأمريكية في المنطقة الآسيوية ذات الأهمية الإستراتيجية الفائقة وبالعكس فإن النجاح الأمريكي في تلك المساعي سيضمن عودة الولايات المتحدة كدولة تدير وتتحكم في موازين القوى في آسيا.

مما تقدم يمكن القول بأن حيازة السبق العلمي والتكنولوجي في سباق الأمم من شأنها تأهيل كل دولة للعب دور محوري وقيادي على المستويين الإقليمي والعالمي وعلى العكس فإن أي ضعف في مستوى منظومات العلوم والتكنولوجيا الوطنية قد يترتب عليه إخلال بموازين القوة مع القوى الإقليمية والعالمية، ويمكن أن يشكل تهديداً حقيقياً للأمن القومي لهذا البلد الضعيف علمياً وتكنولوجياً.

---

(١) انظر

Hounshell, David. 2001. Epilogue: Rethinking the Cold War; Rethinking Science and Technology in the Cold War; Rethinking the Social Study of Science and Technology. Social Studies of Scienc. Vol. 31, No. 2, Science in the Cold War (April) , pp: 289-297.

(٢) انظر

Lee, Sunny. 2009. "U.S. Policy to Asia for Regional Powers in New Science and Technology: China, Russia, Japan and Korea with Nuclear Potential" Paper presented at the annual meeting of the Midwest Political Science Association 67th Annual National Conference, The Palmer House Hilton, Chicago, IL, Apr 02,

## ٢,٢ العلوم والتكنولوجيا في صراع القوى في الشرق الأوسط:

لم تكن القيادات في الدول العربية في معزل تام عن الاهتمام بقضية العلوم والتكنولوجيا. ففي مؤتمر القمة العربية والذي عقد في بغداد عام ١٩٩٠م في الفترة من ٢٨-٣٠ مايو بُحثت قضية الأمن القومي العربي والتهديدات التي يتعرض لها و تضمنت التأكيد على حق العرب فى امتلاك وسائل العلم والتكنولوجيا المتطورة وتوظيفها للأغراض السلمية وذلك في مواجهة إجراءات الحظر العلمى والتكنولوجي الموجهة ضد العراق في ذلك الوقت[١]. بيد أنه يمكن القول بأن الكثير من التجارب العربية في مجال صناعة العلوم والتكنولوجيا حاولت القفز إلى النتائج الجاهزة عبر العمل على الاستحواذ على المنتجات العسكرية والحربية دونما بناء لقاعدة وطنية بحثية قادرة على توطين هذه التقنيات ومن ثم تطويرها محليا من خلال الجامعات ومراكز الأبحاث والتطوير والقطاع الصناعي. فعند دراسة تجربة التنمية التي حاول محمد علي باشا تطبيقها من خلال بناء صناعة حربية في مصر. تشير لطفي[٢] إلى أنه ورغم الطموحات الكبيرة لمحمد علي باشا في مجال التسلح والقدرة التي وصلت إليها مصر في تصنيع الأسلحة الصغيرة، إلا أن الاعتماد الكبير على المستشارين و الخبراء الأجانب دون تأهيل للكفاءات الوطنية ودون تأهيل الاقتصاد المصري قاد إلى هزيمة عسكرية في معركة نافارينو وإغراق مصر في الديون ومن ثم تهيئة الأوضاع لاحتلالها عام ١٨٨٢م من الإنجليز. وفي هذا السياق يبين زحلان[٣] بأنه على مدى فترة ١٧٠ عاماً تابع ثلاثة زعماء

---

هـ ٢٨- (١) جامعة الدول العربية. قرارات مؤتمر القمة العربى غير العادى ببغداد ٤-٦ ذو القعدة ١٤١٠ هـ/٣٠/٥/١٩٩٠م. جامعة الدول العربية.موقع إلكتروني.
http://www.arableagueonline.org/las/arabic/details_ar.jsp?art_id=468&level_id=202
(Accessed 2009.08.28)

(٢) انظر

Afaf Lutfi al-Sayyid Marsot, 1984. Egypt in the Reign of Muhammad Ali, Cambridge Middle East Library. New York. Cambridge University Press, PP: 162-194

(٣) زحلان. أنطوان.١٩٩٩. العرب وتحديات العلم والتقانة – تقدم من دون تغيير. مركز دراسات الوحدة العربية. بيروت.ص ص:٣٤٦- ٣٤٨

عرب هم محمد علي باشا وجمال عبدالناصر وصدام حسين نفس السياسات وتكررت نفس الأخطاء في تجاربهم من حيث محاولة بناء صناعات حربية دون وجود لقاعدة علمية وطنية قوية وبنية صناعية متقدمة واقتصاد متين قادر على دعم وتطوير مثل هذه البرامج.

وبالمقابل وفي جانب الكيان الصهيوني، وفي تقرير للمعهد الوطني للدراسات الأمنية عن الموازين الإستراتيجية في الشرق الأوسط ٢٠٠٧ – ٢٠٠٨، شدد بن مير وإلران[١] على أنه في عام ٢٠٠٧م ازدادت الاستثمارات الخارجية المباشرة في قطاع التكنولوجيا العالية الإسرائيلي وأسهمت في الاستقرار الاقتصادي لإسرائيل في ذلك العام. وكما سيتم مناقشته لاحقاً من خلال هذا البحث فقد نجح راسمو السياسة الاقتصادية لإسرائيل في ربط منظومة العلوم والتكنولوجيا بالمنظومة الاقتصادية والعسكرية بشكل متوازن مع دعم لأنشطة الابتكار التكنولوجي في مؤسسات البحث والتطوير في الكيان الصهيوني. ومع الأهمية الكبرى للاستحواذ على الأسلحة والصناعات المتقدمة ستظل قضية الاستيعاب التكنولوجي (Technological Assimilation) والتي ترتقي إلى المستوى التطويري دون الاكتفاء بالمستوى التشغيلي قضية مهمة أمام العالم العربي ومنظومته العلمية والتكنولوجية. وعلى سبيل المثال فقد قامت تركيا بإلغاء صفقة لشراء مروحيات هجومية أمريكية بمليار دولار أمريكي واستعاضت عنها بمروحيات إيطالية وذلك لرفض الجانب الأمريكي السماح للأتراك بالاطلاع على تفاصيل برمجيات التحكم بالمهمات في المروحيات[٢].

---

(١) انظر

Ben Meir, Yehuda and Elran, Meir. 2008." Domestic Developments in Israel: Political, Social, and Economic" .in The Middle East Strategic Balance 2007-2008. Edited by Heller, Mark. Institute for National Security Studies. Tel Aviv, p25.

(٢) انظر

Shapir, Yiftah.2009. Trends in Military Buildup in the Middle East in Strategic Survey for Israel 2009, eds. Shlomo Brom and Anat Kurz, Tel Aviv: Institute for National Security Studies, pp: 118-119.

ويشير شابير وبورم[1] في إحدى الدراسات الإسرائيلية إلى أن التسليح والاستحواذ على المعدات العسكرية الحديثة في مجال الطيران والبحرية في بعض دول مجلس التعاون الخليجي يتجاوز القدرات الإيرانية بمراحل إلا أن التساؤل يظل عما إذا كانت هذه الدول تمتلك كوادر بشرية وطنية مؤهلة بشكل جيد لتشغيل هذه القطع الحربية؟ ولا بد من الإشارة هنا إلى الاتجاه الجيد الذي بدأت تسعى إليه بعض الدول العربية مثل السعودية والإمارات في فرض شروط لنقل التكنولوجيا العسكرية في صفقات الأسلحة من خلال تدريب الكوادر والتجميع المحلي ضمن برنامج التوازن الاقتصادي وإنشاء شركات وطنية كالإلكترونيات المتقدمة في السعودية للعمل على استيعاب التكنولوجيا وتوطينها بقدر ما هو متاح في هذه الصفقات.

وفي معرض الحديث عن العالم العربي وعلاقاته بالقوى العظمى، يعلق ميللر[2] في مبحثه حول النظام الدولي وتوازن القوى في الشرق الأوسط أنه وبالرغم من محاولات روسيا والاتحاد الأوروبي والأمم المتحدة الإسهام في التأثير على السياسات ودعم التنمية في الشرق الأوسط. إلا أنه لا توجد بعد قوة تستطيع أن توازي القوة الأمريكية أو تحدث توازن في المنطقة في ظل عدم وجود قوة تستطيع أن تقف أمام القوة العسكرية والاقتصادية والأدوات السياسية الأمريكية. وطالما، والحديث لميللر، ظلت الدول العربية تعتمد على المساعدات الاقتصادية و المظلة العسكرية الأمريكية فلا يتوقع أن تخرج من دائرة النفوذ الأمريكية. وفي كلمتها بمؤتمر أيباك AIPAC (لجنة الشؤون العامة الأمريكية الإسرائيلية) والذي عقد في مايو ٢٠١٠م أكدت وزيرة الخارجية

---

(١) انظر

Shapir, Yiftah and Brom, Shlomo. 2008. The Regional Military Balance. in The Middle East Strategic Balance 2007-2008. Edited by Heller, Mark. Institute for National Security Studies. Tel Aviv, p 25.

(٢) انظر

Miller, Benjamin. 2004. The International System and Regional Balance in the Middle East. in Balance of power: theory and practice in the 21st century. Edited by Paul,T. V. ; Wirtz, James J. and Michel Fortmann. Stanford University Press, pp: 239 - 265.

الأمريكية هيلاري كلينتون على التحديات التي يواجهها أمن إسرائيل نتيجة التكنولوجيا المتطورة والتقدم في التكنولوجيا العسكرية في المنطقة وأنه لا يمكن التعهد بأمن الكيان الصهيوني بتجاهل أو استبعاد التحديات المتمثلة في التغيرات الديناميكية الحاصلة ديموغرافياً وأيديوليجياً وتكنولوجيا[1]. إن قضية ضمان التفوق الإسرائيلي علمياً وتكنولوجياً حظيت باهتمام من صانعي القرار في إسرائيل ومؤسسي الحركة الصهيونية منذ بداياتها. فبالنظر إلى تاريخ أقدم جامعة إسرائيلية. وهي الجامعة العبرية في القدس. نجد أن فكرة تأسيسها طرحت في المؤتمر الصهيوني الأول في ١٨٩٧م ليقام حفل وضع حجر الأساس للجامعة بعد عام من احتلال القدس من البريطانيين عام ١٩١٨م وافتتاحها عام ١٩٢٥م أي قبل إعلان إنشاء كيان إسرائيل بحوالي ربع قرن. وبدأت الجامعة بثلاثة معاهد كان اثنان منها في تخصصات علمية تتمثل في معهد الميكروبيولوجيا ومعهد الكيمياء حيث قامت الجامعة بدعم من الكثير من العلماء والباحثين اليهود في الغرب وفي مقدمتهم إسحاق نيوتن. ويشير السهلي[2] إلى أن مشروع السوق الشرق أوسطية الذي طرح في تسعينات القرن العشرين هو عبارة عن نسخة مطورة من حلم ثيودور هرتزل الذي تخيل قيام كومنولث شرق أوسطي تكون فيه إسرائيل المركز الأساسي للتحديث التكنولوجي والبحث العلمي والخبرة التكنولوجية.ولعل هذه النظرة تعكس أهمية تطوير القوة العلمية والتكنولوجية في العالم العربي والتي تعد خط دفاع مهم في وجه هذه المخططات المرسومة لمستقبل المنطقة من الخارج حيث يمكن أن تسهم منظومات العلوم و التكنولوجيا الوطنية في استقلالية أكبر للقرار العربي ومنحه قوة أكبر من خلال ارتباطها بالنماء الاقتصادي وبناء القدرة العسكرية الذاتية. فالحديث عن الوضع الإستراتيجي والمستقبلي للعالم العربي وعلاقاته الخارجية وتحدياته ليس على مستوى منطقة الشرق الأوسط فحسب بل

---

(١) انظر

Clinton, Hillary.Speech at AIPAC Policy Conference 2010.Washington Convention Center. Washington DC. May 22nd.

http://www.aipac.org/PC/webPlayer/mon_clinton10.asp (Accessed 2010.07.28)

(٢) السهلي، نبيل. ١٩٩٨م .تطور الاقتصاد الإسرائيلي. مركز الدراسات العربية. أبوظبي. ط١.ص ص: ٧٥-٧٦.

وعلى المستوى الدولي لا يمكن أن يتم بمعزل عن القدرات العلمية والتكنولوجية العربية وقدرتها على إحداث التوازن في معادلات القوة مع العالم.

### ٣. العرب وموازين القوى العلمية و التكنولوجية في الشرق الأوسط:

يسلط هذا الفصل الضوء على موازين القوى العلمية والتكنولوجية بين العالم العربي ودوله من ناحية وكل من إيران وتركيا وإسرائيل من ناحية أخرى وذلك بالتركيز على الجامعات والتعليم العالي والنشر العلمي وبراءات الاختراع والصناعات عالية التكنولوجيا.

#### ٣,١ الجامعات والتعليم العالي:

يلعب التعليم العالي ومؤسساته المتمثلة في الجامعات والمعاهد دوراً محورياً في تطوير الموارد البشرية وتأهيلها لخدمة خطط التنمية. وكثيرا ما يرتبط تقدم هذه المؤسسات العلمية بقوة الدولة كما كان الحال في جامعات الأندلس إبان ازدهار الدولة الإسلامية. ويمكن أن تقود الجامعات عملية بناء القدرة العلمية و التكنولوجيا كما فعلت الجامعات اليابانية في عصر ميجي من استيعاب للعلوم والمعرفة الغربية ومن ثم إيصالها إلى باقي القطاعات التعليمية والصناعية والحكومية[١]. وأسهمت الجامعات الأمريكية من خلال نقل نتائج الأبحاث العلمية إلى منتجات تقنية ودعم تسويقها من خلال شركات مغامرة في إنعاش وتقوية الاقتصاد الأمريكي كما هو الحال في تجربة وادي السيليكون[٢][٣].

---

(١) انظر

شيبا ريوتارو. ١٩٩٢. جوار هونجو (جامعة طوكيو) مسيرة الدرب. دار أساهي شينبون للنشر. ص: ٣٧.

(مرجع ياباني) 司馬　遼太郎. 『本郷界隈—街道をゆく』朝日新聞社. 1992. P: 37.

(٢) انظر

Hughes, Alan. 2003. "Knowledge Transfer, Entrepreneurship and Economic Growth: Some Reflections and Implications for Policy in the Netherlands". ESRC Centre for Business Research, Working Paper No. 273.

University of Cambridge. September.

(١) نظر

وسعيا من الصين لتطوير القاعدة العلمية الوطنية لارتباطها بمصيرها ومستقبل قوتها ومكانتها الإستراتيجية في العالم جاء قرار الرئيس الصيني عام ١٩٩٨م بوجوب تطوير عدد من الجامعات الصينية لتكون على أعلى المستويات العالمية ضمن نتائج المشروع الوطني ٩٨٥ فكان البدء في إصدار تصنيف شنغهاي للجامعات سنويا من عام ٢٠٠٣م لمعرفة موقع الجامعات الصينية عالميا ونقاط القوة و الضعف بها[١].ويصف سيجانوس ردة فعل الحكومة الفرنسية تجاه نتائج هذا التصنيف واتخاذها خطوات جادة لتعزيز موقف الجامعات الفرنسية في تصنيف شانغهاي الدولي للجامعات ولجعلها مؤسسات علمية أكثر تميزاً على المستوى العالمي مما يعطي صورة لأهمية هذه القضية على المستوى الوطني وارتباطها التام بمستقبل الدول وقواها الإستراتيجية[٢].

ومن هذا المنطلق تحظى الجامعات باهتمام خاص من حكومات الدول الصناعية والصاعدة في سبيل دعمها و النهوض بإمكانياتها.

ونتيجة لتعدد المؤسسات الخاصة بإصدار تصنيفات محلية وإقليمية وعالمية للجامعات. فسيعرض البحث ويناقش وضع الجامعات في كل من العالم العربي وإيران وتركيا وإسرائيل في عدد من أهم التصنيفات العالمية للجامعات وهي، تصنيف كيو إس. تصنيف شانغهاي وتصنيف ويبوميتركس.

---

Audretsch, David B. 2007." Entrepreneurship Capital and Economic Growth". Oxford Review of Economic Policy. 23(1), pp: 63-78.

(١) انظر

Nian, Liu."The Story of the Academic Ranking of World Universities", International Higher Education, Issue Number 54, winter 2009, pp2-3

(٢) انظر

Siganos ,André. "Rankings, Governance, and Attractiveness of Higher Education: The New French Context". Higher Education in Europe, 1469-8358, Volume 33, Issue 2, 2008, pp:311 – 316

### ٣,١,١ تصنيف كيو إس:

يعتمد تصنيف كيو إس لجامعات العالم[١] على أربعة محاور في التصنيف تتمثل في جودة الأبحاث وجودة التعليم وتوظيف الخريجين والرؤية العالمية للجامعة. وحول أداء الجامعات العربية في تصنيف كيو إس. وكما هو موضح في الجدول (١)، نجد أنه في الوقت الذي انفردت فيه ثلاث جامعات إسرائيلية من بين جامعات المنطقة بدخول نادي أقوى مائتي جامعة عالمية لعام ٢٠١٠م نجحت جامعتان عربيتان فقط هما جامعة الملك سعود وجامعة الملك فهد للبترول والمعادن السعوديتان في دخول قائمة أقوى ٣٠٠ جامعة بينما لم تتواجد الجامعات التركية والإيرانية في نادي أقوى ٣٠٠ جامعة. بيد أنه وعند النظر لقائمة أقوى ٦٠٠ جامعة في العالم فقد استطاعت الجامعات العربية أن تكون في مقدمة الركب على مستوى المنطقة بدخول ثمان جامعات عربية، ومن بعدها تركيا بخمس جامعات فإسرائيل بأربع جامعات وأخيراً إيران بجامعتين.

وتجدر الإشارة إلى أن جميع الجامعات الإسرائيلية قد سجلت تراجعا في تصنيفها لعام ٢٠١٠م في هذا التصنيف مقارنة بالعام ٢٠٠٩م مقابل تقدم في المراكز للجامعات العربية الخمس الأوائل والجامعات التركية الثلاثة الأولى بينما تراجعت جامعة طهران في الترتيب مقارنة بالعام ٢٠٠٩م.

وعلى مستوى العالم العربي فقد تواجدت في قائمة أقوى ستمائة جامعة أربع جامعات سعودية وجامعتان مصريتان وجامعة واحدة من كل من الإمارات ولبنان ويوضح الجدول (٢) ترتيب الجامعات العربية التي دخلت في التصنيف على مستوى العالم والعالم العربي.

---

(١) تصنيف (THES_QS World University Rankings) ويعتمد التقييم على المعايير التالية باتباع الأوزان المرفقة: ١) جودة البحث : تقويم النظير . تعتمد الدرجة المعطاة لهذا المعيار على حكم المثيل ٤٠% .معدل النشر لكل عضو هيئة تدريس ٢٠%. ٢) توظيف الخريجين : تقويم جهات التوظيف تعتمد الدرجة على استطلاع أراء جهات التوظيف من خلال الاستبانات ١٠%. ٣) النظرة العالمية للجامعة : أعضاء هيئة التدريس الأجانب : نسبة أعضاء هيئة التدريس الأجانب للعدد الكلي د%. نسبة الطلبة الأجانب لمجموع الطلبة د%. ٤) جودة التعليم : معدل أستاذ طالب يعتمد مجموع النقاط على معدل أستاذ طالب ٢٠%

جدول (١) : عدد الجامعات في تصنيف كيو إس لجامعات العالم لعام ٢٠١٠م في منطقة الشرق الأوسط

| الدولة / المنطقة | أقوى ٣٠٠ | أقوى ٤٠٠ | أقوى ٥٠٠ | أقوى ٦٠٠ |
|---|---|---|---|---|
| العالم العربي | 2 | 4 | 6 | 8 |
| إسرائيل | 3 | 4 | 4 | 4 |
| إيران | 0 | 0 | 1 | 2 |
| تركيا | 0 | 1 | 5 | 5 |

المصدر: قام الباحث باستخراج الأرقام بناء على بيانات The QS World University Ranking

http://www.topuniversities.com/university-rankings/world-university-rankings/2010/results

(Accessed in 20 ١٥.١١.١٠)

جدول(٢): قائمة بأقوى ست جامعات عربية حسب تصنيف كيو إس لجامعات العالم لعام ٢٠١٠م

| الترتيب في العالم العربي | اسم الجامعة | البلد | التصنيف العالمي |
|---|---|---|---|
| 1 | جامعة الملك سعود | السعودية | 221 |
| 2 | جامعة الملك فهد للبترول و المعادن | السعودية | 255 |
| 3 | الجامعة الأمريكية في بيروت | لبنان | 341 |
| 4 | جامعة الإمارات العربية المتحدة | الإمارات | 372 |
| 5 | جامعة الملك عبدالعزيز | السعودية | 401-450 |
| 6 | جامعة القاهرة | مصر | 451-500 |
| 7 | جامعة أم القرى | السعودية | 501-550 |
| 8 | الجامعة الأمريكية في القاهرة | مصر | 551-600 |
| 9 | جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية | السعودية | 601+ |

المصدر: قام الباحث باستخراج الأرقام بناء على بيانات The QS World University Ranking

http://www.topuniversities.com/university-rankings/world-university-rankings/2010/results

(Accessed in 20 ١٥.١١.١٠)

### ٣،١،٢ تصنيف شانغهاي:

يركز تصنيف شانغهاي[1] على جودة التعليم، جودة أعضاء هيئة التدريس، مخرجات البحوث والأداء قياساً على حجم الجامعة. وعند النظر إلى نتائج تصنيف شانغهاي للجامعات عام ٢٠٠٩م فنجد سبع جامعات إسرائيلية احتلت مواقع في الأقوى الخمسمائة الجامعة التي اعتمدها التصنيف بينما لم تتواجد سوى جامعة واحدة من كل من تركيا وإيران وجامعة الملك سعود من الجامعات العربية. وفي العام ٢٠١٠م لم يتغير الوضع من تقدم الجامعات الإسرائيلية في التصنيف مع حدوث تغيير بدخول جامعة الملك فهد للبترول والمعادن كثاني جامعة سعودية وعربية للقائمة في تقدم عربي على إيران وتركيا من حيث عدد الجامعات وتقدم جامعة الملك سعود في التصنيف على جامعتي طهران واسطنبول.ويمكن تفسير هذا التفوق للجامعات الإسرائيلية بهذا التصنيف إلى ما تتميز به الجامعات والباحثون في إسرائيل من ارتفاع عدد الأبحاث التي يؤديها الباحث وعضو هيئة التدريس ونسبة الاستشهادات العالية التي تبين مستوى جودة البحث في الوقت الذي ما زال هذا الموضوع تحديا كبيرا أمام الباحثين في الجامعات العربية والتركية والإيرانية. ومن ناحية أخرى وعلى الرغم من التفوق العربي النسبي في عدد الجامعات على كل من تركيا وإيران إلا أن غياب جامعات الدول العربية من غير السعودية يعد مؤشرا على ضرورة مضاعفة الجهود في بقية الدول العربية والجامعات الأخرى في السعودية لتتواكب مع المعايير العالمية للجامعات. وتجدر الإشارة هنا إلى ضرورة زيادة الوعي في المجتمعات العربية بالدور المهم الذي

---

(١) تصنيف يصدر عن جامعة جايو تونج شانغهاي (Shanghai Jiao Tong University) الصينية وتنشر هذه الجامعة قائمة بأفضل ٥٠٠ جامعة في شهر سبتمبر سنوياً. ويعتمد التصنيف على أربعة معايير رئيسة حسب الأوزان التالية : ١) جودة التعليم : الخريجون الفائزون بجائزة نوبل أو جوائز فيلد للرياضيات : بنسبة ١٠% ، ٢) نوعية أعضاء هيئة التدريس : أعضاء هيئة التدريس الفائزون بجائزة نوبل أو جوائز فيلد للرياضيات بنسبة ٢٠% . كثرة الرجوع أو الاطلاع على أبحاثهم : بنسبة ٢٠% ، ٣) مخرجات البحث العلمي : الأبحاث المنشورة في أفضل مجلات الطبيعة والعلوم ٢٠% . الأبحاث المذكورة في كشاف العلوم الاجتماعية والكشاف المرجعي للعلوم الموسع ٢٠% . ٤) حجم الجامعة : أداء الجامعة بالنسبة لحجمها ١٠٪

يمكن أن تلعبه الجامعات والذي لا يقتصر على التدريس كما هو الحال في الكيان الصهيوني حيث التميز النوعي للجامعات الإسرائيلية يدخل في لب الأمن القومي الإسرائيلي خاصة في ظل الروابط القوية بين القطاع الأكاديمي والعسكري والصناعي في دولة الكيان كما هو الحال في الارتباط الوثيق لجامعة تل أبيب مع القطاعات العسكرية الإسرائيلية[1].

### ٣،١،٣ تصنيف ويبوميتركس:

يركز تصنيف الويبوميتركس[2] على التواجد والمكانة لعلمية للجامعة على الشبكة العنكبوتية. وحسب النتائج المعلنة في يوليو ٢٠١٠ والموضحة في الجدول (٣)، ومن بين أكثر من ١٧٠٠٠ جامعة ومؤسسة تعليم عالي في العالم تمكنت جامعتان عربيتان هما جامعة الملك سعود وجامعة الملك فهد للبترول والمعادن ( السعودية ) وجامعة إسرائيلية واحدة هي الجامعة العبرية في القدس من دخول نادي أقوى مائتي جامعة في التصنيف بينما غابت الجامعات التركية والإيرانية في تقدم نوعي للعرب على الكيان الصهيوني وتركيا وإيران رغم تقدم الجامعة الإسرائيلية في الترتيب. وحتى على مستوى أقوى ثلاثمائة جامعة لم تتمكن الجامعات التركية والإيرانية من الدخول في الوقت الذي دخلت فيه من العالم العربي جامعة الملك عبدالعزيز السعودية وجامعتان إسرائيليتان. وفي قائمة أقوى ألف جامعة تواجدت ست جامعات تركية وسبع جامعات إسرائيلية وجامعة إيرانية واحدة وأربع جامعات عربية جميعها سعودية.

---

(١) انظر

SOAS Palestine Society. Tel Aviv University – A Leading Israeli Military Research Centre. Briefing Paper. SOAS Palestine Society, February 2009.

(٢) يتم عمل هذا التصنيف في الشهر الأول والسابع من كل سنة ميلادية. ويعتمد قياس أداء الجامعات من خلال مواقعها الإلكترونية ضمن المعايير التالية : الحجم : حجم الموقع ٢٠%. مخرجات البحث : الملفات الثرية ١٥%. علماء جوجل ١٥: %. الأثر : الرؤية للرابط ٥٠%.

جدول (٣) : عدد أقوى الجامعات في تصنيف الويبوميتركس ليوليو ٢٠١٠م في منطقة الشرق الأوسط

| الدولة / المنطقة | أقوى ١٠٠ | أقوى ٢٠٠ | أقوى ٥٠٠ | أقوى ١٠٠٠ |
|---|---|---|---|---|
| إسرائيل | 0 | 1 | 5 | 7 |
| إيران | 0 | 0 | 0 | 1 |
| تركيا | 0 | 0 | 0 | 6 |
| العالم العربي | 0 | 2 | 3 | 4 |

المصدر: قام الباحث باستخراج الأرقام بناء على بيانات "Ranking Web for World Universities

http://www.webometrics.info (Accessed in 2010.08.12)

وكما يلاحظ في قائمة أقوى عشرين جامعة عربية حسب تصنيف الويبوميتركس والموضحة في الجدول (٤) فقد وجدت جامعتان فلسطينيتان هما بالترتيب جامعة النجاة الوطنية في المرتبة الخامسة عربيا وجامعة بئر زيت في المرتبة الثالثة عشرة عربيا. بالإضافة إلى وجود جامعة القدس والجامعة الإسلامية في غزة في مراتب جاءت متقدمة على الكثير من الجامعات في دول عربية لا تواجه مشاكل اقتصادية وحصار مفروض من الاحتلال كما هو الحال في فلسطين. مما يعطي مؤشرا للدور المهم الذي تلعبه هذه الجامعات في دعم قضية الشعب الفلسطيني من جهة. ويعطي نموذجا للدول العربية التي لا تتمتع باقتصاديات قوية في كيفية بناء قواها العلمية والتكنولوجية في جامعاتها.

جدول(٤): قائمة بأقوى عشرين جامعة عربية حسب تصنيف الويبوميتركس في يوليو 2010م

| الترتيب في العالم العربي | اسم الجامعة | البلد | التصنيف العالمي |
|---|---|---|---|
| 1 | جامعة الملك سعود | السعودية | 164 |
| 2 | جامعة الملك فهد للبترول و المعادن | السعودية | 178 |
| 3 | جامعة الملك عبدالعزيز | السعودية | 291 |
| 4 | جامعة أم القرى | السعودية | 681 |
| 5 | جامعة النجاة الوطنية | فلسطين | 1160 |
| 6 | الجامعة الأمريكية في بيروت | لبنان | 1181 |
| 7 | جامعة الإمارات العربية المتحدة | الإمارات | 1521 |
| 8 | جامعة القاهرة | مصر | 1604 |
| 9 | الجامعة الأمريكية في القاهرة | مصر | 1657 |
| 10 | جامعة الكويت | الكويت | 1863 |
| 11 | جامعة قطر | قطر | 1910 |
| 12 | جامعة القديس يوسف | لبنان | 1990 |
| 13 | جامعة بنر زيت | فلسطين | 1994 |
| 14 | جامعة الخرطوم | السودان | 2208 |
| 15 | جامعة الملك فيصل | السعودية | 2210 |
| 16 | كليات التقنية العليا | الإمارات | 2269 |
| 17 | جامعة نجران | السعودية | 2451 |
| 18 | جامعة الأردن | الأردن | 2462 |
| 19 | جامعة الأردن للعلوم والتكنولوجيا | الأردن | 2655 |
| 20 | جامعة المنصورة | مصر | 2728 |

المصدر: Ranking Web for World Universities

http://www.webometrics.info/ (Accessed in 2010.08.12)

وباختصار، وعلى الرغم من التفوق الإسرائيلي النوعي على مستوى الجامعات وخاصة في تصنيف شانغهاي فهنالك مستوى منافس لدى جامعات تركيا وتقدم ملحوظ للجامعات على مستوى العالم العربي في تصنيف كيو إس للجامعات العالمية والأداء الجيد في تصنيف الويبوميتركس دون أنه يظل دون المأمول على مستوى الدول العربية حيث يمكن للجامعات العربية التقدم في مواقع أفضل في هذه التصنيفات من

خلال تطوير برامجها البحثية والأكاديمية. وفي الوقت نفسه يلاحظ في نتائج هذه التصنيفات ضعف في تواجد الجامعات الإيرانية مما يضع علامات استفهام أمام واقع التعليم العالي في إيران. كما تجدر الإشارة إلى التفوق النوعي للجامعات السعودية على نظيراتها في العالم العربي وتركيا وإيران في مختلف التصنيفات الخاصة بالجامعات مما قد يجعل التجربة السعودية في التعليم العالي جديرة بالاهتمام والمتابعة من الدول العربية الأخرى خاصة وأن دخول الجامعات السعودية لهذة المراتب المتقدمة في التصنيفات جاء خلال السنوات القليلة الماضية.

### ٣,٢ النشر العلمي:

يعد النشر العلمي أحد أهم المخرجات في منظومات العلوم والتكنولوجيا ومعياراً مهما لقياس مستوى البحث والتطوير لدى أي دولة. وفي هذا القسم سيتم التركيز على عدد الأبحاث المنشورة وعدد الاستشهادات ومعدل الأبحاث والاستشهادات لكل فرد حيث سيعتمد على بيانات مؤسسة SCImago Journal Rank (SJR) والتي تقوم بإحصاء جميع الأبحاث المنشورة في المجلات في دليل إلزافير العلمي[١].

### ٣,٢,١ عدد الأبحاث المنشورة:

بالنظر إلى عدد الأبحاث المنشورة في الفترة من ١٩٩٦ – ٢٠٠٧م، وحسب ما هو موضح في الشكل (٢). نجد أن العالم العربي تمكن من أن ينشر ١٦٧٢٢٧ بحثاً متقدما بذلك على تركيا التي نشرت ١٦٦١٧٩ بحثاً وعلى إسرائيل التي نشرت ١٥٠٥٥٥ بحثاً وعلى إيران التي لم تنشر سوى ٦٣١٢٣ بحثاً.

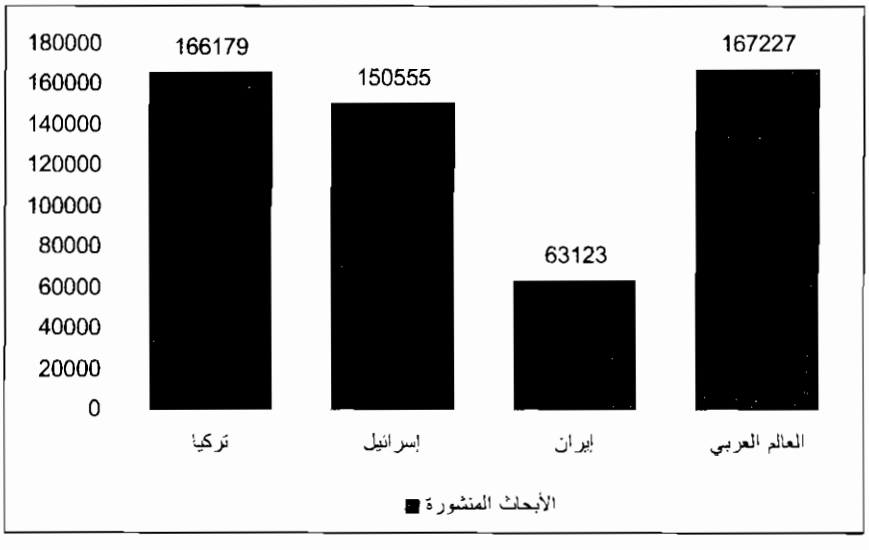
ويمكن القول بأن ذلك يعد إنجازاً للمنظومة العربية خاصة إذا ما قورنت هذه النتائج بالأبحاث المنشورة في الفترة ما بين ١٩٦٧ و١٩٩٥م، كما هو موضح في الجدول (٥)، حيث كانت إسرائيل تنشر ما يقارب ثلاثة أضعاف العالم العربي في الفترة ١٩٦٧ – ١٩٧٣م

---

(١) انظر :

SJR. The SCImago Journal & Country Rank. Website. http://www.scimagojr.com (accessed 2010.04.23)

بفرق ٧٣١٩ بحثاً لصالح إسرائيل. وازدادت الفجوة في النشر العلمي في الفترة ١٩٧٥–١٩٨٤م إذ بلغت ٢٥٢٨٦ بحثاً لصالح إسرائيل وازداد الفارق أكثر إلى ٣٢٧١٥ بحثاً لصالح إسرائيل. ومن هذا المنطلق يمكن اعتبار نجاح العالم العربي في عكس المعادلة للفترة من ١٩٩٦–٢٠٠٧م إلى فرق ١٦٦٧٢ بحثاً لصالحهم إنجازا في تاريخ صراعهم العلمي كأمة مع إسرائيل. كما تجب الإشارة كذلك إلى الأداء التركي الجيد على مستوى منطقة الشرق الأوسط في مجال النشر العلمي.




الشكل ٢: عدد الأبحاث المنشورة في منطقة الشرق الأوسط للفترة من ١٩٩٦–٢٠٠٧م

المصدر: حسابات الباحث بناء على بيانات مؤسسة SJR

الجدول (٥) : عدد الأبحاث المنشورة من العالم العربي وإسرائيل على فترات زمنية من ١٩٦٧– ١٩٩٥م

| الفترة | العالم العربي | إسرائيل |
|---|---|---|
| 1973 - 1967 | 4822 | 12141 |
| 1984 - 1975 | 22465 | 47751 |
| 1995 - 1985 | 57883 | 90598 |

المصدر: حسابات الباحث بناءا على بيانات (زحلان ١٩٩٩)

إن الحديث عن أداء الدول العربية في مجال النشر العلمي ومقارنته على مستوى الدول بكل من إسرائيل وتركيا وإيران يعد مهماً لفهم طبيعة التحديات التي تواجهها هذه الدول التي تمثل مجتمعة قوة العالم العربي.فرغم التفوق النسبي للعالم العربي على إسرائيل وتركيا وإيران في عدد الأبحاث المنشورة للفترة من ١٩٩٦– ٢٠٠٧م والتفوق على إيران في عدد الاستشهادات. إلا أنه وعند النظر إلى العالم العربي على مستوى دوله فلا توجد دولة عربية استطاعت بمفردها أن تتجاوز الرقم الإيراني في عدد الأبحاث المنشورة ناهيك بالطبع عن تركيا وإسرائيل. وكانت أكبر الدول العربية من حيث عدد الأبحاث المنشورة في تلك الفترة هي مصر بعدد ٤٦١٦٦ بحثاً تليها السعودية بعدد ٢٥٩٢٥ بحثاً فتونس بعدد ١٦٨٣٤ بحثاً فالمغرب بعدد ١٥٦٠٤ بحثاً.

وفي محاولة لاستقراء التغير الذي حصل في أداء النشر العلمي يوضح الجدول (٦) عدد الأبحاث المنشورة عام ١٩٩٧م وعام ٢٠٠٧م ومعدل النمو خلال تلك الفترة في الدول العربية وتركيا وإسرائيل وإيران. ويبين الجدول أنه في العام ١٩٩٧م كانت إسرائيل تقود المنطقة من حيث عدد الأبحاث المنشورة حيث بلغت ١٠١٩٧ بحثاً يليها العالم العربي مجتمعاً بعدد ٨٩٤٠ بحثا ثم تركيا بعدد ٥٧٤٨ بحثا. ثم على مستوى الدول: مصر فالسعودية فإيران.

جدول (٦) :عدد الأبحاث المنشورة عام ١٩٩٧م وعام ٢٠٠٧م ومعدل النمو خلال تلك الفترة في الدول العربية وتركيا وإسرائيل وإيران.

| الدولة / المنطقة | عدد الأبحاث المنشورة | | معدل النمو |
|---|---|---|---|
| | 1997 | 2007 | |
| تركيا | 5,748 | 22,395 | 74.3% |
| إسرائيل | 10,197 | 13,890 | 26.6% |
| إيران | 1,015 | 13,326 | 92.4% |
| العالم العربي | 8,940 | 19,924 | 55.1% |
| مصر | 2,725 | 5,142 | 47.0% |
| تونس | 576 | 2,645 | 78.2% |
| السعودية | 1,908 | 2,400 | 20.5% |
| الجزائر | 375 | 1,692 | 77.8% |
| المغرب | 881 | 1,515 | 41.8% |
| الأردن | 489 | 1,345 | 63.6% |
| الإمارات | 369 | 1,124 | 67.2% |
| لبنان | 267 | 960 | 72.2% |
| الكويت | 562 | 774 | 27.4% |
| عمان | 160 | 503 | 68.2% |
| قطر | 57 | 350 | 83.7% |
| العراق | 93 | 288 | 67.7% |
| البحرين | 77 | 249 | 69.1% |
| السودان | 111 | 239 | 53.6% |
| سوريا | 122 | 229 | 46.7% |
| فلسطين | 29 | 212 | 86.3% |
| ليبيا | 68 | 143 | 52.4% |
| اليمن | 42 | 83 | 49.4% |
| موريتانيا | 12 | 18 | 33.3% |
| جيبوتي | 9 | 9 | 0.0% |
| جزر القمر | 2 | 4 | 50.0% |
| الصومال | 6 | | |

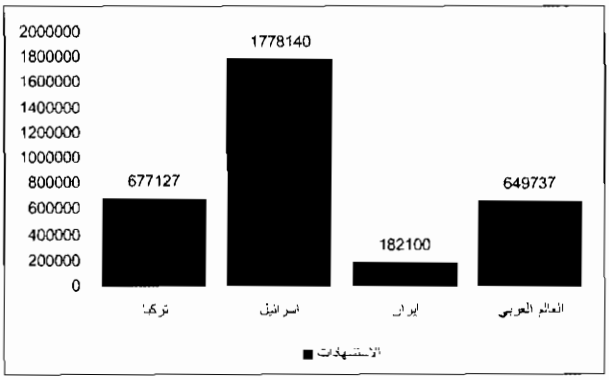
المصدر: حسابات الباحث استنادا على بيانات مؤسسة SJR

بيد أن الصورة تغيرت في العام ٢٠٠٧م، حيث أصبحت تركيا تقود المنطقة من حيث عدد الأبحاث المنشورة بعدد ٢٢٣٩٥ بحثاً ومن ثم العالم العربي بعدد ١٩٩٢٤ بحثاً ثم إسرائيل بعدد ١٣٨٩٠ بحثاً فإيران وبفارق ضئيل بعدد ١٣٣٢٦ بحثاً. ولا بد من الإشارة هنا إلى قدرة تركيا وحدها على نشر عدد من الأبحاث يفوق ما ينشره العالم العربي مجتمعاً حيث استطاعت في عشر سنوات تقريباً ومن خلال علمائها مضاعفة عدد الأبحاث المنشورة أربع مرات مما أعطاها الريادة على مستوى المنطقة في هذا المجال.

### ٣،٢،٢ عدد الاستشهادات:

يعد عدد الاستشهادات من المؤشرات المهمة لجودة الأبحاث. وبالنظر لعدد الاستشهادات للأبحاث في الفترة من ١٩٩٦ – ٢٠٠٧م، وكما هو موضح في الشكل (٣). تقف إسرائيل في موقع متقدم جداً بعدد ١٧٧٨١٤٠ استشهاداً تليها تركيا بعدد ٦٧٧١٢٧ استشهاداً ومن ثم العالم العربي بعدد ٦٤٩٧٣٧ استشهاداً وفي مؤخرة الركب إيران بعدد ١٨٢١٠٠ استشهادا فقط .

وفيما يتعلق بنسبة الاستشهاد الذاتي من باحثين من نفس البلد أو المنطقة إلى إجمالي الاستشهادات فقد كانت أقل قيمة لدى إسرائيل بنسبة ١٦.٣% يليها العالم العربي بنسبة ١٩.٣%ثم تركيا بنسبة ٣٠.٥% وأخيرا إيران بنسبة ٤٢.٩%




الشكل ٣ : عدد الاستشهادات بالأبحاث المنشورة في منطقة الشرق الأوسط للفترة من ١٩٩٦ – ٢٠٠٧م

المصدر: حسابات الباحث بناء على بيانات مؤسسة SRJ

ويوضح الجدول (٧) عدد الأبحاث المنشورة والاستشهادات والاستشهادات لكل ورقة في الدول العربية وتركيا وإسرائيل وإيران للفترة من ١٩٩٦ إلى ٢٠٠٧م. وفيما يتعلق بعدد الاستشهادات فكانت مصر هي الدول العربية الوحيدة التي استطاعت أن تتجاوز الرقم الإيراني بعدد ١٨٩٣٢١ استشهادا مقابل ١٨٢١٠٠ استشهادا لإيران. ولم تستطع أي دولة عربية أخرى منفردة أن تحقق نتائج أفضل من إيران أوتركيا أو إسرائيل في الاستشهادات.

ومن النقاط اللافتة للنظر هو المعدل المرتفع للاستشهادات لكل ورقة في إسرائيل والذي بلغ ١٢.٥ حيث لم تصل إليه أي دولة عربية، بينما بلغ المعدل ٥.٤٩ في إيران و٥.٢٦ في تركيا ولم تتمكن الدول العربية التي احتلت المراتب الثمانية الأولى من حيث عدد الأبحاث المنشورة من تجاوز المعدلين الإيراني والتركي في عدد الاستشهادات لكل ورقة. وكما هو موضح في الجدول (٨) فإسرائيل تتفوق على جميع دول المنطقة في مجال عدد الأبحاث المنشورة والاستشهادات لكل مليون نسمة عام ٢٠٠٥م حيث حققت إسرائيل ١٩٥٤ بحثاً / مليون نسمة و١٣٩٣٥ استشهاداً / مليون نسمة. وعلى مستوى المنطقة حقق العالم العربي أضعف النتائج في هذا المجال بمعدل ٦٠ بحثاً / مليون نسمة و١٦٦ استشهاداً / مليون نسمة. أما تركيا فحلت ثانيا في المنطقة بمعدل ٢٧٢ بحثاً / مليون نسمة و٨٧٧ استشهاداً / مليون نسمة ثم إيران بمعدل ١٠٠ بحثاً / مليون نسمة و٣٠٥ استشهاداً / مليون نسمة مما يعطي صورة عن نوعية التحدي الذي يواجه عالمنا العربي ودوله في المرحلة القادمة.

وباختصار، استطاع العالم العربي أن يحقق تقدماً كبيراً في مجال عدد الأبحاث المنشورة بشكل تجاوز فيه عدد الأبحاث المنشورة سنوياً في إسرائيل التي تراجعت مكانتها في المنطقة في هذا المجال من حيث عدد الأبحاث بعد التفوق التركي والعربي عليها والاقتراب الإيراني من تجاوزها. بيد أن إسرائيل ما تزال تتقدم على دول المنطقة في جودة الأبحاث المنشورة وذلك من حيث عدد الاستشهادات بالإضافة إلى المعدل المرتفع لعدد الأبحاث والاستشهادات لكل مليون نسمة وهو التحدي الكبير القادم خصوصا أمام الدول العربية التي ما زال أمامها الكثير لتفعله على مستوى الدول في مجال

النشر العلمي خاصة مع التفوق التام لتركيا وإيران بالإضافة إلى إسرائيل على مستوى الدول على جميع الدول العربية في عدد الأبحاث المنشورة .

جدول (٧) :عدد الأبحاث المنشورة والاستشهادات والاستشهادات لكل ورقة في الدول العربية وتركيا وإسرائيل وإيران

| الدولة | الأبحاث المنشورة | الاستشهادات | الاستشهادات لكل ورقة |
|---|---|---|---|
| تركيا | 166179 | 677127 | 5.26 |
| إسرائيل | 150555 | 1778140 | 12.5 |
| إيران | 63123 | 182100 | 5.49 |
| مصر | 46,166 | 189,321 | 4.61 |
| السعودية | 25,925 | 109,842 | 4.44 |
| تونس | 16,838 | 50,253 | 4.26 |
| المغرب | 15,604 | 66,129 | 4.61 |
| الجزائر | 11,034 | 32,005 | 4.26 |
| الأردن | 10,285 | 35,915 | 4.27 |
| الإمارات | 8,465 | 32,132 | 4.89 |
| الكويت | 8,460 | 39,165 | 4.9 |
| لبنان | 7,230 | 35,375 | 6.58 |
| عمان | 4,093 | 15,152 | 4.56 |
| سوريا | 2,115 | 10,945 | 6.3 |
| قطر | 2,008 | 4,494 | 3.1 |
| العراق | 1,901 | 4,113 | 2.83 |
| البحرين | 1,848 | 4,499 | 3.24 |
| السودان | 1,824 | 9,265 | 6.07 |
| فلسطين | 1,234 | 4,044 | 5.11 |
| ليبيا | 1,146 | 2,907 | 3.03 |
| اليمن | 732 | 2,694 | 4.4 |
| موريتانيا | 207 | 1,030 | 5.6 |
| جيبوتي | 62 | 209 | 4.54 |
| الصومال | 28 | 141 | 7.34 |
| جزر القمر | 22 | 107 | 4.09 |

المصدر: مؤسسة SJR

الجدول(٨) : عدد الأبحاث المنشورة والاستشهادات لكل مليون نسمة في منطقة الشرق الأوسط عام ٢٠٠٥م

| | العالم العربي | إيران | تركيا | إسرائيل |
|---|---|---|---|---|
| الأبحاث المنشورة / مليون نسمة | 60 | 100 | 272 | 1954 |
| الاستشهادات / مليون نسمة | 166 | 305 | 877 | 13935 |

المصدر: حسابات الباحث استنادا على بيانات مؤسسة **SRJ** وتقرير التنمية البشرية ٢٠٠٨

### ٣،٣ براءات الاختراع:

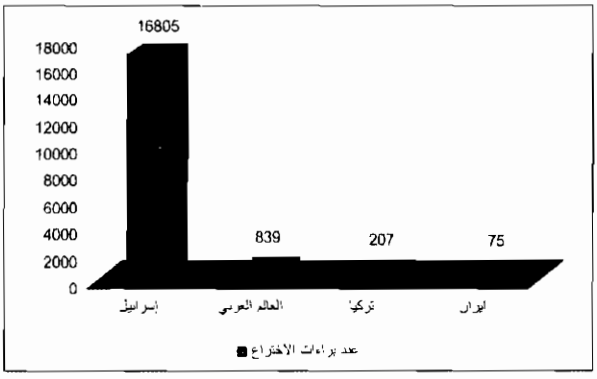
في عصر اقتصاد المعرفة تلعب براءات الاختراع دوراً مهماً في دعم اقتصادات وصناعات الدول. كما تعد أحد المؤشرات المهمة في المخرجات الخاصة بمنظومات العلوم والتكنولوجيا. وفي هذا القسم سيتم التركيز على عدد طلب براءات الاختراع وعدد براءات الاختراع الممنوحة ونسبة المواطنين والمقيمين حيث سيعتمد على بيانات مكتب براءات الاختراع والعلامات التجارية الأمريكي والمنظمة العالمية للملكية الفكرية.

وكما هو موضح في الشكل (٤). فبالنظر إلى إجمالي عدد براءات الاختراع الممنوحة من مكتب براءات الاختراع والعلامات التجارية الأمريكي لمنطقة الشرق الأوسط إلى عام ٢٠٠٨م نجد تفوقاً واضحاً للكيان الإسرائيلي الذي حصل على ١٦٨٠٥ براءات اختراع بينما لم يحصل العالم العربي مجتمعا سوى على ٨٣٩ براءة اختراع وهوما يمثل حوالي أربعة أضعاف تركيا التي حصلت على ٢٠٧ براءات اختراع بينما لم تحصل إيران سوى على ٧٥ براءة اختراع.

ولا يبدو أداء دول المنطقة في مكتب براءات الاختراع والعلامات التجارية الأمريكي بمعزل عن الأداء في مكاتب براءات الاختراع في الخارج كما هو موضح في الشكل (٥) حيث يظهر التفوق الإسرائيلي مجدداً في عدد طلبات براءات الاختراع وعدد البراءات الممنوحة لمنطقة الشرق الأوسط من مكاتب براءات الاختراع في الخارج عام ٢٠٠٦م حيث حصل الإسرائيليون على ٢٥٣٤ براءة اختراع وبلغ عدد الطلبات التي تقدموا بها لطلبات براءات الاختراع ٧٠٥١ طلبا. وجاء العالم العربي ثانياً في عدد براءات الاختراع

الممنوحة بعدد ٣٢٥ براءة و١١٨٤ طلب براءة. ورغم أن عدد الطلبات التي تقدم بها الأتراك تجاوزت الرقم العربي حيث بلغت ١٤١٩ طلباً إلا أن عدد البراءات الممنوحة لم يتجاوز ١٨٤ براءة وفيما يتعلق بإيران فقد حصلت على ٤ براءات وبلغ عدد طلباتها في الخارج ٢٥ طلبا فقط عام ٢٠٠٦م.

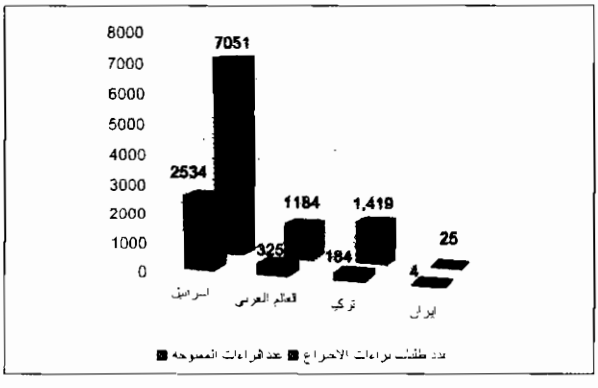
وعند النظر إلى عدد طلبات براءات الاختراع وعدد البراءات الممنوحة لمنطقة الشرق الأوسط من مكاتب براءات الاختراع المحلية عام ٢٠٠٦م مع نسبة المواطنين والمقيمين والموضحة في الجدول (٩)، فنجد أنه رغم التفوق الإسرائيلي الكبير في عدد طلبات براءات الاختراع ب ٧٤٩٦ طلباً مقابل ٣٧٥١ طلباً للعالم العربي و١٢٣٢ طلباً لتركيا، إلا أن هذا الفارق يتقلص في عدد براءات الاختراع الممنوحة بين إسرائيل ( ٢٥٨٤ براءة ) والعالم العربي ( ٢٢٢٢ براءة ) في حين حصلت تركيا على ٦٥٩ براءة ولم تتوفر أي معلومات عن مكاتب براءات اختراع محلية في إيران عام ٢٠٠٦م. ولعل إحدى النقاط الملفتة للنظر في هذا الخصوص هي نسبة المواطنين و المقيمين في البلد إلى إجمالي المتقدمين ببراءات الاختراع حيث يلاحظ أن هذه النسبة منخفضة جداً في إسرائيل إذ لم تتجاوز ٣.٤% بينما بلغت ٨٧ % في تركيا و٢٢.٦% في العالم العربي. ومن ناحية أخرى فلم تلحظ فوارق كبيرة بين العالم العربي وتركيا وإسرائيل في نسبة المواطنين والمقيمين في البلد من إجمالي الحاصلين على براءات الاختراع. وعند النظر إلى العالم العربي على مستوى دوله في الجدول (١٠) والذي يعرض التطور العددي لعدد براءات الاختراع الممنوحة من مكتب براءات الاختراع والعلامات التجارية الأمريكي من ما قبل عام ١٩٩٥م إلى عام ٢٠٠٨م حسب السنوات لدول الشرق الأوسط، فنجد أن السعودية احتلت الصدارة على مستوى العالم العربي في عدد براءات الاختراع مسجلة ٣١٠ براءات متفوقة على كل من تركيا (٢٠٧ براءة) وإيران (٧٥ براءة)، وجاءت مصر ثانيا مسجلة (١١٣ براءة) والكويت ثالثا مسجلة (١٠٣ براءة) متجاوزين الرقم الإيراني وإن كان دون مستوى الأداء التركي. ولا نجد كذلك فرقاً كبيراً عن الرقم الإيراني للدولتين العربيتين لبنان و المغرب واللتين تقاسمتا المرتبة الرابعة عربيا مسجلتين (٧٠ براءة ).




الشكل٤: إجمالي عدد براءات الاختراع الممنوحة من مكتب براءات الاختراع والعلامات التجارية الأمريكي إلى عام ٢٠٠٨م لمنطقة الشرق الأوسط

المصدر: حسابات الباحث استنادا إلى بيانات مكتب براءات الاختراع والعلامات التجارية الأمريكي

http://www.uspto.gov/go/taf/cst_utl.htm (Accessed 2009.08.13)




الشكل ٥ : عدد طلبات براءات الاختراع وعدد البراءات الممنوحة لمنطقة الشرق الأوسط من مكاتب براءات الاختراع في الخارج عام ٢٠٠٦م

المصدر: حسابات الباحث استنادا على بيانات المنظمة العالمية للملكية الفكرية

http://www.wipo.int/ (accessed 2010.06.23)

الجدول (٩) : عدد طلبات براءات الاختراع وعدد البراءات الممنوحة لمنطقة الشرق الأوسط من مكاتب براءات الاختراع المحلية عام ٢٠٠٦م مع نسبة المواطنين والمقيمين

| البلد أو المنطقة | حسب مكتب براءات الاختراع المحلي في البلد | | | |
|---|---|---|---|---|
| | عدد طلبات براءات الاختراع | نسبة المواطنين والمقيمين | عدد البراءات الممنوحة | نسبة المواطنين والمقيمين |
| إسرائيل | 7496 | 3 4 | 2584 | 14 7 |
| العالم العربي | 3751 | 22.6 | 2222 | 11.2 |
| تركيا | 1232 | 87 | 659 | 16 2 |
| ايران | | | | |

المصدر: حسابات الباحث استنادا على بيانات المنظمة العالمية للملكية الفكرية

http://www.wipo.int/ (accessed 2010.06.23)

وباختصار، ففيما يتعلق ببراءات الاختراع فالعالم العربي ككتلة واحدة، استطاع تسجيل تقدم على كل من تركيا وإيران في هذا المجال. وعلى الرغم من هذا التفوق النسبي لدول عربية على إيران وتركيا إلا أن التميز الإسرائيلي الكبير في عدد براءات الاختراع الممنوحة يظل يفرض نفسه حقيقة وتحدياً علمياً وتكنولوجياً مهماً للعالم العربي ودوله. وفي الوقت نفسه يمكن القول بأن الأداء الإيراني في مجال براءات الاختراع ضعيف نسبياً. وقد يكون لإنشاء مكاتب محلية لبراءات الاختراع ودعم حركة الابتكار الوطنية دور حيوي في تحسن مستقبلي في أداء إيران ودول العالم العربي التي لا تمتلك مثل هذه المكاتب.

الجدول (١٠) : التطور العددي لعدد براءات الاختراع الممنوحة من مكتب براءات الاختراع والعلامات التجارية الأمريكي من ما قبل عام ١٩٩٥م إلى عام ٢٠٠٨م حسب السنوات لدول الشرق الأوسط

| الدولة / المنطقة | المجموع | 2008 | 2007 | 2006 | 2005 | 2004 | 2003 | 2002 | 2001 | 2000 | 1999 | 1998 | 1997 | 1996 | 1995 | قبل 1995 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| اسرائيل | 16805 | 1166 | 1107 | 1218 | 924 | 1028 | 1103 | 1040 | 970 | 785 | 743 | 754 | 534 | 484 | 384 | 4477 |
| العالم العربي | 839 | 71 | 48 | 52 | 35 | 31 | 41 | 36 | 37 | 48 | 35 | 23 | 24 | 20 | 17 | 321 |
| تركيا | 207 | 18 | 19 | 18 | 7 | 13 | 27 | 15 | 11 | 4 | 4 | 2 | 5 | 3 | 2 | 63 |
| الاردن | 75 | 2 | 3 | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 2 | 61 |
| السعودية | 310 | 30 | 20 | 19 | 18 | 15 | 19 | 16 | 12 | 19 | 12 | 14 | 14 | 12 | 10 | 86 |
| مصر | 113 | 2 | 12 | 4 | 7 | 4 | 6 | 5 | 6 | 8 | 3 | 1 | 0 | 3 | 3 | 49 |
| الكويت | 103 | 15 | 6 | 7 | 3 | 4 | 7 | 8 | 6 | 8 | 10 | 1 | 2 | 2 | 1 | 23 |
| لبنان | 70 | 2 | 4 | 2 | 1 | 1 | 5 | 2 | 2 | 4 | 2 | 3 | 1 | 0 | 1 | 40 |
| المغرب | 70 | 4 | 1 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 2 | 51 |
| الإمارات | 57 | 9 | 2 | 8 | 3 | 2 | 2 | 5 | 6 | 2 | 3 | 1 | 1 | 0 | 0 | 13 |
| تونس | 23 | 2 | 0 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 15 |
| الأردن | 21 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 3 | 0 | 0 | 0 | 2 | 4 | 1 | 0 | 4 |
| سوريا | 20 | 0 | 1 | 3 | 0 | 1 | 0 | 2 | 4 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 7 |
| الجزائر | 13 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 9 |
| العراق | 10 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 9 |
| عمان | 7 | 5 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| السودان | 7 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 7 |
| المغرب | 4 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| ليبيا | 4 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4 |
| قطر | 4 | 1 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| اليمن | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 |

المصدر: حسابات الباحث استنادا إلى بيانات مكتب براءات الاختراع والعلامات التجارية الأمريكي

http://www.uspto.gov/go/taf/cst_utl.htm (Accessed 2009.08.13)

## ٣,٤ صناعات التكنولوجيا العالية:

يعد ربط المؤسسات العلمية والبحثية بالقطاعات الصناعية وضمان آليات لتسويق المبتكرات العلمية الناتجة عن برامج البحث والتطوير في هذه المؤسسات على شكل منتجات صناعية من ضمن المعايير التي يستدل بها على قوة الصناعات في بلد أو منطقة. ويتم تقييم أداء البلد في هذا المجال من خلال نسبة الصادرات عالية التكنولوجيا إلى إجمالي الصناعات المصدرة.

واستناداً إلى بيانات تقرير التنمية البشرية ٢٠٠٧ / ٢٠٠٨م [١] وتقرير التنمية البشرية العربية ٢٠٠٩م [٢] وبيانات البنك الدولي[٣]، وكما هو موضح في الجدول (١١) فيما يتعلق بنسبة الصادرات عالية التكنولوجيا إلى إجمالي الصادرات، تقف إسرائيل في المقدمة بنسبة ٢٣ % للصادرات عالية التكنولوجيا عام ٢٠٠٩م في الوقت الذي لم تتجاوز فيه هذه النسبة ٦ % في إيران و٢ % في تركيا. أما على مستوى العالم العربي فقد سجلت الدول العربية معدلات أضعف بكثير من إسرائيل فيما يتعلق بنسبة الصادرات عالية التكنولوجيا إلى إجمالي الصادرات.ومع ذلك فقد تمكنت بعض الدول من تحقيق معدلات أفضل قليلاً من إيران كما في حالة المغرب ولبنان حيث بلغت النسبة ٧% وتونس ٦%. وبشكل عام كان أداء بقية الدول العربية الأخرى دون مستوى إيران وخاصة في الدول العربية المصدرة للنفط حيث كانت الإمارات صاحبة أعلى معدل حيث بلغ ٣% فقط. ولعل من الملفت في الأداء العربي فيما يتعلق بنسبة الصادرات عالية التكنولوجيا إلى إجمالي الصادرات هو تسجيل عدد غير قليل من الدول العربية لنسبة أقل من ١% بل وقد تكون قريبة من ٠% بحد كبير كما هو حاصل على سبيل المثال مع السعودية ومصر والكويت وقطر والجزائر والبحرين وغيرها من الدول.

---

(١) انظر

United Nations Development Programme (UNDP). Human Development Report 2007/2008: Fighting climate change: Human solidarity in a divided world. United Nations Publications. New York.2007.pp : 285-288

(٢) انظر

United Nations Development Programme Regional Bureau for Arab States (RBAS). Arab Human Development Report 2009: Challenges to Human Security in the Arab World. United Nations Publications. Lebanon. 2009. P 243.

(٣) انظر

World Bank .World Development Indicators database, World Bank, 14 April 2011 http://siteresources.worldbank.org/DATASTATISTICS/Resources/GDP.pdf (Accessed 2011.06.10)

الجدول (١١) : تطور نسبة الصادارت عالية التكنولوجيا إلى إجمالي الصادارت الصناعية في منطقة الشرق الأوسط في الأعوام ١٩٩٠، ٢٠٠٥ و٢٠٠٩م.

| البلد / المنطقة | نسبة الصادرات عالية التكنولوجيا | | |
|---|---|---|---|
| | 1990 | 2005 | 2009 |
| إسرائيل | 10 | 14 | 23 |
| إيران*** | | 3 | 6 |
| تركيا | 1 | 2 | 2 |
| المغرب | | 10 | 7 |
| لبنان | | 2 | 7 |
| تونس | 2 | 5 | 6 |
| الإمارات* | 0 | 10 | 3 |
| سوريا* | | 1 | 2 |
| الأردن | 7 | 5 | 1 |
| الجزائر | 1 | 1 | 1 |
| مصر | | 1 | 1 |
| جيبوتي | | | 1 |
| اليمن | | 5 | 0 |
| البحرين** | | 2 | 0 |
| السعودية | 1 | 1 | 0 |
| قطر* | 0 | 1 | 0 |
| الكويت* | 4 | 1 | 0 |
| السودان* | | 0 | 0 |
| العراق** | | | 0 |
| عمان | 2 | 2 | |
| جزر القمر | | 1 | |
| ليبيا | | | |
| فلسطين | | | |
| موريتانيا | | | |

المصدر: تقرير التنمية البشرية 2007/٢٠٠٨، تقرير التنمية البشرية العربية ٢٠٠٩، بيانات البنك الدولي

ملاحظة: الدول التي لم تتوفر بياناتها لعام ٢٠٠٩م وضعت أحدث بياناتها المتوفرة كالتالي:

*عام ٢٠٠٨، **عام ٢٠٠٧، ***عام ٢٠٠٦م.

وإضافة إلى ذلك، في مقابل النمو الذي حققته إسرائيل في نسبة الصادرات عالية التكنولوجيا من ١٠% في عام ١٩٩٠م إلى ٢٣% في عام ٢٠٠٩م، لم تتطور تلك النسبة في تركيا للفترة نفسها سوى من ١% إلى ٢% بينما حققت إيران نمواً للفترة من ٢٠٠٥م إلى ٢٠٠٩م من ٣% إلى ٦%. أما الدول العربية فقد انخفضت النسبة بشكل عام بين عامي ٢٠٠٥ إلى ٢٠٠٩م كما حصل على سبيل المثال في المغرب حيث انخفضت النسبة من ١٠% إلى ٧% وفي الإمارات من ١٠% إلى ٣%. وسجلت حالات نادرة في الدول العربية ارتفعت فيها نسبة الصادرات عالية التكنولوجيا بين ٢٠٠٥ و٢٠٠٩م كما حصل في لبنان حيث ارتفع المعدل من ٢% إلى ٧% وتونس من ٥% إلى ٦%.

ومن ناحية أخرى يوضح الجدول (١٢) تطور قيمة الصادارت عالية التكنولوجيا في منطقة الشرق الأوسط بين عامي ٢٠٠٠ و ٢٠٠٩م ومعدل النمو في قيمة الصادرات لتلك الفترة حيث تقف إسرائيل في المقدمة بصادرات عالية التكنولوجيا بلغت قيمتها ١٠.٢٦ بليون دولار أمريكي عام ٢٠٠٩م مقابل ١.٧٥ بليون دولار أمريكي للعالم العربي مجتمعاً وبعده تركيا بقيمة ١،٤٦ بليون دولار أمريكي وأخيراً إيران ٠.٣٧ بليون دولار أمريكي. ورغم ضعف الأداء الإيراني فيما يتعلق بقيمة الصادرات عالية التكنولوجيا إلا أن معدل النمو الذي سجلته إيران في قيمة الصادرات عالية التكنولوجيا للفترة من ٢٠٠٠ إلى ٢٠٠٩م بلغ ٨٨٧.٢% وهو معدل نمو أعلى بكثير من إسرائيل (٣٨.٤%) وتركيا (٣٤.٩%) والعالم العربي الذي سجل نسبة نمو بلغت ١٠٤.٧%.

وعلى مستوى دول العالم العربي فقد حققت تونس أفضل النتائج بقيمة ٠.٦٦ بليون دولار أمريكي للصادرات عالية التكنولوجيا عام ٢٠٠٩م ومعدل نمو بلغ (٣٣٠%) بين عامي ٢٠٠٠ و٢٠٠٩م ومن بعدها المغرب بصادرات بقيمة ٠.٦٤ بليون دولار أمريكي ومعدل نمو بلغ (٢٠،٣%) وجاء لبنان ثالثاً بصادرات بقيمة ٠.١٣ بليون دولار أمريكي ومعدل نمو وصل إلى (١١٤٩.٨%). ورغم تواضع قيمة الصادرات عالية التكنولوجيا في تونس والمغرب مقارنة بإسرائيل وتركيا فقد سجل البلدان أرقاماً أعلى من إيران في هذا المجال وسجل لبنان معدل نمو أعلى من إيران كذلك لقيمة الصادرات عالية التكنولوجيا بين عامي ٢٠٠٠ و٢٠٠٩م.

الجدول (١٢) : تطورقيمة الصادارت عالية التكنولوجيا في منطقة الشرق الأوسط بين عامي ٢٠٠٠ و ٢٠٠٩م ومعدل النمو

الوحدة: دولار أمريكي

| البلد / المنطقة | قيمة الصادرات عالية التكنولوجيا | | معدل النمو |
|---|---|---|---|
| | 2000 | 2009 | 2009 - 2000 |
| إسرائيل | 7,418,249,960 | 10,267,546,000 | 38.4% |
| العالم العربي** | 857,888,277 | 1,756,072,404 | 104.7% |
| تركيا | 1,084,182,316 | 1,462,949,831 | 34.9% |
| إيران*** | 37,953,163 | 374,673,348 | 887.2% |
| تونس | 154,087,825 | 662,761,215 | 330.1% |
| المغرب | 536,912,231 | 646,161,255 | 20.3% |
| لبنان | 11,050,508 | 138,111,210 | 1149.8% |
| مصر* | 5,203,926 | 94,809,981 | 1721.9% |
| سوريا | 1,913,314 | 83,288,223 | 4253.1% |
| الأردن | 52,729,676 | 48,769,673 | -7.5% |
| السعودية | 22,064,692 | 39,837,657 | 80.5% |
| الإمارات | 4,893,555 | 29,344,040 | 499.6% |
| السودان | 4,695,266 | 11,083,295 | 136.1% |
| عمان | 41,567,279 | 7,463,799 | -82.0% |
| الكويت | 1,464,897 | 6,312,260 | 330.9% |
| الجزائر | 21,102,854 | 4,422,891 | -79.0% |
| جيبوتي | | 1,328,289 | NA |
| البحرين** | 198,654 | 486,415 | 144.9% |
| اليمن | | 382,625 | NA |
| قطر* | | 282,670 | NA |
| جزر القمر*** | 3,051 | 2,174 | -28.7% |

المصدر: حسابات الباحث بناء على بيانات البنك الدولي

ملاحظة: الدول التي لم تتوفر بياناتها لعام ٢٠٠٩م وضعت أحدث بياناتها المتوفرة كالتالي:

*عام ٢٠٠٨، **عام ٢٠٠٧، ***عام ٢٠٠٦م.

وفيما يتعلق بالدول العربية المصدرة للنفط فقد جاءت السعودية في المرتبة السابعة عربيا وبلغ معدل النمو ٨٠.٥% وجاءت الإمارات في المرتبة الثامنة وبلغ معدل النمو ٤٤٩.٦% للفترة من ٢٠٠٠ إلى ٢٠٠٩م. وعلى الرغم من معدلات النمو الإيجابية وخاصة في الإمارات فما تزال قيمة الصادرات عالية التكنولوجيا ضعيفة في الدول العربية المصدرة للنفط عموماً. وتجدر الإشارة إلى أن دولاً كالجزائر وعمان والأردن سجلت معدلات نمو سالبة لقيمة الصادرات عالية التكنولوجيا في نفس الفترة المشار إليها أعلاه. ويمكن الربط بين الأداء التركي المتفوق على دول العالم العربي وإيران في مجال الصادرات عالية التكنولوجيا وقدرة تركيا على تطوير عدد من الصناعات في هذا المجال حيث تعد الدولة الثالثة عالمياً في تصدير أجهزة التلفاز والثامنة في صناعة البناء والسفن وفي القطاع التصنيعي تحتل المرتبة الثانية عالمياً في إنتاج الزجاج المسطح وتصنف من الدول الخمس الأوائل في صناعة الذهب[1].

وباختصار، ففي مجال نسبة الصادارت عالية التكنولوجيا إلى إجمالي الصادرات تتقدم إسرائيل بمراحل على إيران وتركيا ودول العالم العربي. وما تزال النسبة منخفضة في تركيا وكثير من الدول العربية التي سجل عدد غير قليل منها معدلات نمو سالبة أو ضعيفة لنسبة الصادرات عالية التكنولوجيا إلى إجمالي الصادرات.وفيما يتعلق بقيمة الصادرات عالية التكنولوجيا فتبدو الفجوة كبيرة بين إسرائيل وكل من العالم العربي وإيران وتركيا. وعلى الرغم من أن العالم العربي مجتمعاً حقق رقما أفضل من تركيا بقليل فعلى مستوى الدول لم تتمكن أي دولة عربية من الاقتراب من الرقم التركي ناهيك عن إسرائيل. وتمكنت تونس والمغرب من تسجيل قيمة صادرات عالية التكنولوجيا أعلى من إيران وبالمقابل فقد سجلت إيران معدل نمو كبير في قيمة الصادرات عالية التكنولوجيا مقارنة بإسرائيل وتركيا والعالم العربي. ويظل موضوع بناء صناعات تكنولوجيا عالية في العالم العربي تحدياً حقيقيا أمام منظومات العلوم

---

(١) باكير، علي.٢٠٠٩م. "تركيا:الدولة والمجتمع المقومات الجيو-سياسية والجيو-استراتيجية النموذج الإقليمي والارتقاء العالمي". تركيا بين تحديات الداخل ورهانات الخارج. مركز الجزيرة للدراسات والدار العربية للعلوم ناشرون.بيروت.ط١،ص ص: ٢٤-٢٥.

والتكنولوجيا العربية حيث إن وجود هذه الصناعات يدعم عملية بناء القدرة التكنولوجية الذاتية ويعد حلقة وصل أساس بين منظومات العلوم والتكنولوجيا والمنظومات الاقتصادية.

* * *

**٤. مناقشات:**

يعرض هذا المبحث بعض المناقشات حول نتائج التحليل لموزاين القوة العلمية والتكنولوجية في الشرق الأوسط والتي تم عرضها في الفصل السابق بهدف رسم صورة عن التحديات التي تواجه المنظومة العربية للعلوم و التكنولوجيا مقارنة بنظيراتها في إسرائيل وتركيا وإيران.

**٤,١ دور العامل البشري في المأزق الإسرائيلي و النهوض العربي:**

على الرغم من التفوق الإسرائيلي الحالي على العالم العربي وتركيا وإيران في عدد من مؤشرات العلوم والتكنولوجيا مثل أعداد براءات الاختراع والاستشهادات ومعدل الأبحاث لكل مليون نسمة بيد أنه، ومن وجهة نظر الباحث، فإن القوة العلمية والتكنولوجية الإسرائيلية تصطدم بحاجز التعداد السكاني الذي يمكن أن يستند عليه النهوض العربي في المجال العلمي والتكنولوجي. فكما يبين الجدول (١٣) بلغ عدد السكان في إسرائيل عام ٢٠٠٧م حوالي ٦,٩ مليون نسمة بينما كان تعداد السكان في نفس العام حوالي عشرة أضعاف في كل من إيران ( ٧٢,٤ مليون نسمة ) وتركيا (٧٣ مليون نسمة ). أما العالم العربي عام ٢٠٠٧م فقد بلغ تعداد سكانه ما يقارب ٣٣٨ مليون نسمة أي حوالي ٤٩ مرة ضعف إسرائيل ومن المتوقع أن يزداد التعداد السكاني العربي عام ٢٠٢٠ ليصل حوالي ٤٢٨ مليون نسمة في مقابل ٨,٣ مليون نسمة في إسرائيل وحوالي ٨٤ مليون نسمة في كل من تركيا و إيران.

الجدول: (١٣) تطور إجمالي السكان في منطقة الشرق الأوسط من ١٩٧٥– ٢٠٢٠م

| الدولة / المنطقة | إجمالي السكان ( بالملايين ) | | | |
|---|---|---|---|---|
| | 1975 | 1990 | 2007 | 2020 |
| العالم العربي | 144.4 | 231.9 | 338.1 | 428.3 |
| تركيا | 41.2 | 56.1 | 73.0 | 83.9 |
| إيران | 33.3 | 56.6 | 72.4 | 83.7 |
| اسرائيل | 3.4 | 4.5 | 6.9 | 8.3 |

المصدر: تقرير التنمية البشرية ٢٠٠٧/٢٠٠٨، ٢٠٠٩

ولتوضيح الصورة فالجدول (١٤) يعرض عدد الباحثين لكل مليون نسمة للفترة ١٩٩٠ – ٢٠٠٥ وعدد الباحثين المتوقع عام ٢٠٢٠م في العالم العربي وتركيا وإيران وإسرائيل.

وعلى الرغم من التفوق الإسرائيلي في معدل عدد الباحثين لكل مليون نسمة ( ١٦١٣ في إسرائيل ) مقابل ( ٣١٤ في تركيا ) و (٤٦٧ في إيران ) فعند النظر إلى إجمالي عدد الباحثين المتوقع عام ٢٠٢٠، على أساس ثبات معدل الباحثين لكل مليون نسمة، فمن المتوقع ألا يتجاوز عدد الباحثين في إسرائيل (١٣.٣٨٨) باحثا مقابل (٢٦.٣٤٥) في تركيا (٣٩.٠٨٨) وإيران أي ما يقارب الضعف في تركيا و الثلاثة أضعاف في إيران. وفيما يتعلق بالعالم العربي فنظرا لعدم توفر أي بيانات لدى الباحث عن عدد الباحثين لكل مليون نسمة في الفترة ١٩٩٠ – ٢٠٠٥ وعدم وجود بيانات لكثير من الدول العربية في تقارير التنمية البشرية عن هذه الموضوع فقد تم الاعتماد على البيانات المتوفرة لعدد من الدول العربية بحساب العدد المتوقع على أساس أعلى معدل لبلد عربي لعدد الباحثين لكل مليون نسمة في الفترة ١٩٩٠ – ٢٠٠٥ وبلغ ١٩٢٧ في الأردن. وأدنى معدل لبلد عربي وبلغ ٢٩ في السودان والمتوسط للقيمتين الأعلى والأدنى وبلغت ٩٧٨.

وكما هو موضح في الجدول (١٤) فقد بلغ عدد الباحثين المتوقع في العالم العربي عام ٢٠٢٠م على أساس أعلى معدل ٨٢٥.٣٣٤ باحثاً وبحساب أدنى معدل ١٢.٤٢١ باحثاً وبحساب القيمة المتوسطة فقد بلغت القيمة ٤١٨.٨٧٧ باحثاً. وباستثناء القيمة الأدنى التي تقل عن عدد الباحثين المتوقع في إسرائيل عام ٢٠٢٠م برقم يقل عن الألف باحث فالقيمة الأعلى والمتوسطة تظهر تفوقا كبيرا للعالم العربي من حيث عدد الباحثين ليس على إسرائيل فحسب وبل وعلى إيران وتركيا.

الجدول: (١٤) عدد الباحثين لكل مليون نسمة للفترة ١٩٩٠– ٢٠٠٥ وعدد الباحثين المتوقع عام ٢٠٢٠ في العالم العربي وتركيا وإيران وإسرائيل

| الدولة / المنطقة | عدد الباحثين لكل مليون نسمة 1990 - 2005 | عدد الباحثين عام 2020 |
|---|---|---|
| تركيا | 314 | 26,345 |
| إيران | 467 | 39,088 |
| إسرائيل | 1613 | 13,388 |
| العالم العربي ( باعلى معدل لبلد عربي ) | 1927 | 825,334 |
| العالم العربي ( بأدنى معدل لبلد عربي ) | 29 | 12,421 |
| العالم العربي ( بالمتوسط لاعلى و ادنى معدل ) | 978 | 418,877 |

المصدر: حسابات الباحث بناء على بيانات تقرير التنمية البشرية ٢٠٠٧، ٢٠٠٩

* ملاحظة: تم حساب العدد المتوقع للباحثين على أساس ثبات معدل عدد الباحثين لكل مليون نسمة

ومع ملاحظة أن العالم العربي وتركيا استطاعا وبالعدد الحالي للباحثين تجاوز الرقم الإسرائيلي في إجمالي الأبحاث المنشورة على الرغم من ارتفاع معدل نشر الأبحاث لكل باحث في إسرائيل .ولذا فالزيادة المتوقعة بإذن الله في فجوة عدد الأبحاث يمكن أن تصحبها التطورات في نوعية الأبحاث وبراءات الاختراع.

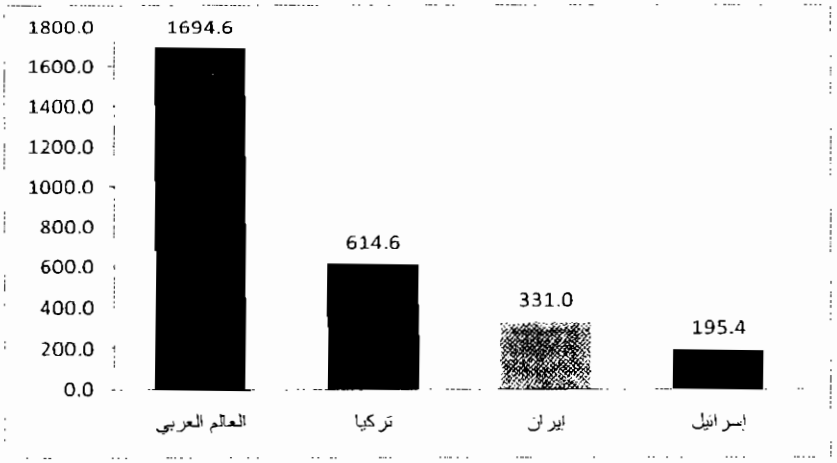
إن العامل السكاني والتعداد البشري عامل قوة حاسم إذا أحسن العالم العربي استخدامه من خلال الاستثمار في تطوير موارده البشرية في التعليم والتدريب و الأبحاث و التطوير متجاوزين مشكلة الأمية التي تجعل الكثير من القدرات البشرية غير مفعلة وعاطلة في السباق العالمي نحو النهوض والتنمية. ويأتي ذلك بالتوازي مع أهمية تطوير بيئة بحث علمي وتطوير تكنولوجي جاذبة للكفاءات الوطنية والأجنبية وغير طاردة لها حيث إن إهمال هذه القضية من شأنه أن يترتب عليه استمرار مشكلة هجرة العقول وتسرب الكفاءات التي تعاني منها الكثير من الدول العربية. ولأجل معالجة هذه المشكلة تأتي أهمية البيئة البحثية في الجامعات وموقعها في التصنيفات العالمية والتي تم مناقشتها في الفصل السابق بالإضافة إلى الإنفاق على البحث والتطوير وتوفير الدعم المالي لمنظومة العلوم والتكنولوجيا بشكل يضمن للعاملين في هذه المنظومة من

علماء وباحثين القدرة على القيام بالمشاريع البحثية دون أي معوقات مالية تتعلق بميزانيات البحث والتطوير.

### ٤,٢ القوة الاقتصادية والاستثمار في البحث والتطوير:

لا يمكن إهمال العامل الاقتصادي عند الحديث عن موازين القوة العلمية والتكنولوجية لارتباطه الوثيق بالاستثمار والإنفاق على البحث والتطوير. فبدون اقتصاد قوي يصعب توفير موارد دعم حكومية مستقرة لمنظومات العلوم والتكنولوجيا خاصة في الدول التي لم تصل لمرحلة بناء اقتصاديات المعرفة. واستناداً إلى بيانات البنك الدولي وكما هو موضح في الشكل (6)، فبالنظر إلى الناتج القومي الإجمالي عام ٢٠٠٩م فالعالم العربي يحتل المقدمة على مستوى المنطقة حيث بلغ الناتج القومي الإجمالي ١٦٩٤,٦ بليون دولار أمريكي وجاءت تركيا ثانيا بناتج قومي بلغ ٦١٤,٦ بليون دولار أمريكي ومن بعدها إيران بناتج قومي بلغ ٣٣١,٠ بليون دولار أمريكي وأخيرا إسرائيل بناتج قومي مقداره ١٩٥,٤ بليون دولار أمريكي.

الوحدة: بليون دولار أمريكي




الشكل ٦ : الناتج القومي الإجمالي للعالم العربي وتركيا وإيران وإسرائيل عام ٢٠٠٩م

المصدر: قاعدة بيانات البنك الدولي ٢٠١١

ومن ناحية أخرى يبين الجدول (١٥) الناتج القومي الإجمالي ومعدل الناتج القومي للفرد عام ٢٠٠٩م في تركيا وإيران وإسرائيل والعالم العربي ودوله، حيث يتبين أن السعودية أكبر الاقتصاديات العربية بناتجها القومي عام ٢٠٠٩م تفوقت على إيران وإسرائيل رغم تخلفها عن تركيا. وفيما يتعلق بالإمارات ثاني أكبر الاقتصاديات العربية فقد تفوقت أيضا على إسرائيل في الناتج القومي الإجمالي رغم تفوق إيران وتركيا عليها.

**الجدول (١٥) : الناتج القومي الإجمالي ومعدل الناتج القومي للفرد عام ٢٠٠٩م في تركيا وإيران وإسرائيل والعالم العربي ودوله**

| الدولة / المنطقة | الناتج القومي الاجمالي (٢٠٠٩) الوحدة: بليون دولار امريكي | معدل الناتج القومي للفرد (٢٠٠٩) الوحدة: دولار امريكي |
|---|---|---|
| العالم العربي | 1,694.6 | 4,826 |
| تركيا | 614.6 | 8,215 |
| إيران | 331.0 | 4,540 |
| اسرائيل | 195.4 | 26,256 |
| السعودية | 375.8 | 14,799 |
| الإمارات | 230.3 | 50,070 |
| مصر | 188.4 | 2,270 |
| الكويت* | 148.0 | 54,260 |
| الجزائر | 140.6 | 4,029 |
| قطر | 98.3 | 69,754 |
| المغرب | 91.4 | 2,811 |
| العراق | 65.8 | 2,090 |
| ليبيا | 62.4 | 9,714 |
| السودان | 54.7 | 1,294 |
| سوريا | 52.2 | 2,474 |
| عمان | 46.1 | 16,207 |
| تونس | 39.6 | 3,792 |
| لبنان | 34.5 | 8,175 |
| اليمن | 26.4 | 1,118 |
| الاردن | 25.1 | 4,216 |
| البحرين | 20.6 | 26,021 |
| فلسطين** | 4.0 | 1,123 |
| موريتانيا | 3.0 | 919 |
| جيبوتي | 1.0 | 1,214 |
| جزر القمر | 0.5 | 812 |
| الصومال | NA | NA |

المصدر: قاعدة بيانات البنك الدولي ٢٠١١

*البيانات المتوفرة لعام ٢٠٠٨م  ** البيانات المتوفرة لعام ٢٠٠٥م

ولم تتمكن بقية الدول العربية على المستوى الفردي من تحقيق ناتج قومي إجمالي يفوق إسرائيل عام ٢٠٠٩م. وفيما يتعلق بمعدل الناتج القومي للفرد عام ٢٠٠٩م. فقد حققت إسرائيل معدلا مرتفعا بلغ ١٧,٨٢٧ دولار أمريكي للفرد مقابل ٥,٠٣٠ دولار أمريكي في تركيا و ٦٥٩,٣ دولار أمريكي للعالم العربي وأخيرا ٢,٧٨٢ دولار أمريكي في إيران. بيد أنه وحتى على مستوى معدل الناتج القومي للفرد عام ٢٠٠٩م فنجد تفوقاً وبمراحل لعدد من الدول العربية على إسرائيل. فعلى سبيل المثال بلغ المعدل في قطر ٦٩,٧٥٤ دولار للفرد، وفي الكويت ٥٤,٢٦٠ دولار للفرد وفي الإمارات ٥٠,٠٧٠ دولار للفرد في حين بلغ المعدل في إسرائيل ٢٦,٢٥٦ دولار للفرد. وتمكن عدد غير قليل من الدول العربية من أن يحقق معدلات أعلى من إيران وتركيا. بين أنه تجدر الإشارة إلى أن جميع الدول التي حققت معدلات أعلى من إسرائيل تدخل ضمن الدول العربية القائم اقتصادها على ريع النفط.

إن الأرقام والنتائج أعلاه يمكن الاستدلال منها على قدرة العالم العربي ودوله على الإنفاق على البحث والتطوير والاستثمار في منظومات العلوم والتكنولوجيا. وحيث تناولت الكثير من الدراسات العربية السابقة قضية ضعف الإنفاق العربي على البحث والتطوير[١][٢]. ويوضح الجدول (١٦) أن إسرائيل تنفق ما يزيد على ٤.٧% من ناتجها القومي الإجمالي على البحث والتطوير في الوقت الذي لا يتجاوز ذلك الرقم 0.7 % في كل من إيران وتركيا وتراوحت نسب الإنفاق في دول العالم العربي ما بين ٠.١% إلى ١.٠ % للفترة من عام ٢٠٠٠ إلى ٢٠٠٧م[٣][٤]. وذلك يعبر عن فجوة كبيرة بين الكيان الصهيوني ودول المنطقة في مجال الإنفاق على البحث والتطوير.

---

(١) غنيمة، محمد متولي.٢٠٠١. تمويل التعليم والبحث العلمي العربي المعاصر:أساليب جديدة.الدار المصرية اللبنانية.القاهرة.ط١.ص ص: ٢٠٥ – ٢١٤.

(٢) معروف.هوشيار.٢٠٠٣.التنمية الصناعية في العالم العربي ومواجهة التحديات الدولية.مركز الإمارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية. عدد ٩٠.أبوظبي.ط١.ص ص ٣٠-٣١.

(٣) انظر

United Nations Development Programme (UNDP). 2010. Human Development Report 2010 the Real Wealth of Nations: Pathways to Human Development United Nations Publications. New York. Second printing, November , pp : 202-205

(٤) للبيانات الخاصة بالسعودية في الإنفاق بالبحث والتطوير إلى الناتج القومي الإجمالي انظر =

الجدول (١٦) : نسبة الإنفاق على البحث والتطوير إلى الناتج القومي الإجمالي للفترة من ٢٠٠٠ – ٢٠٠٧م في تركيا وإيران وإسرائيل والعالم العربي وعدد من دوله

| الدولة / المنطقة | نسبة الإنفاق على البحث والتطوير إلى الناتج القومي الإجمالي |
|---|---|
| العالم العربي | 0.1 - 1.0 |
| تركيا | 0.7 |
| إيران | 0.7 |
| إسرائيل | 4.7 |
| الكويت | 0.1 |
| السعودية* | 0.4 |
| تونس | 1.0 |
| الأردن | 0.3 |
| الجزائر | 0.1 |
| مصر | 0.2 |
| المغرب | 0.6 |
| السودان | 0.3 |

المصدر: تقرير التنمية البشرية ٢٠١٠، خطة التنمية التاسعة ٢٠١٠

*البيانات المتوفرة للعام ٢٠٠٨

وبهدف معرفة قيمة الإنفاق التقديري على البحث والتطوير في دول العالم العربي المتوفرة بياناتها، ومقارنتها بإسرائيل وإيران وتركيا، فقد قام الباحث بحساب قيمة الإنفاق على البحث والتطوير من خلال استخدام البيانات في الجدول (١٥) لقيم الناتج القومي الإجمالي عام ٢٠٠٩م وبيانات نسب الإنفاق على البحث والتطوير إلى إجمالي الناتج القومي الإجمالي للفترة ٢٠٠٠ – ٢٠٠٧م في الجدول (١٦). وحسب النتائج المبينة في الشكل (٧) فقد كانت إسرائيل في مقدمة الركب على مستوى المنطقة في الإنفاق

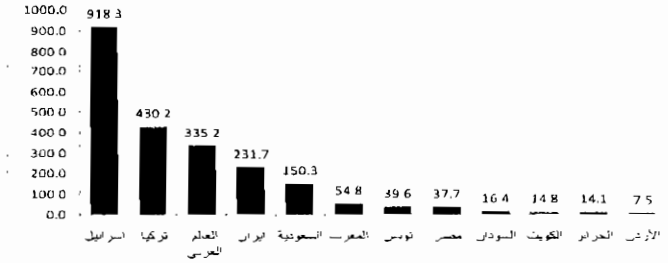
---

=وزارة الاقتصاد والتخطيط. ٢٠١٠م. خطة التنمية التاسعة ١٤٣٢/٣١هـ – ١٤٣٦/٣٥هـ (٢٠١٠ – ٢٠١٤). وزارة الاقتصاد والتخطيط.الرياض. ص ٣٤٤.

على البحث والتطوير حيث بلغ الإنفاق ٩١٨.٣ بليون دولار أمريكي مقابل ٤٣٠.٢ بليون دولار لتركيا التي حلت ثانياً ومن ثم العالم العربي المتمثل في ثمان دول توفرت بياناتها بإنفاق بلغ ٣٣٥.٢ بليون دولار فإيران أخيراً بقيمة ٢٣١.٧ بليون دولار أمريكي. أما على مستوى الدول العربية المتوفرة بياناتها فبلغت أكبر قيمة إنفاق على البحث والتطوير ١٥٠.٣ بليون دولار أمريكي في السعودية وحلت المغرب ثانياً بقيمة ٥٤.٣ بليون دولار أمريكي. ولعل من اللافت للانتباه هنا عدم تمكن أي دولة عربية منفردة من التفوق على إسرائيل أو تركيا ناهيك عن إيران فيما يتعلق بحجم الإنفاق على البحث والتطوير وفي نفس الوقت يعتبر عدم تمكن ثمان دول عربية مجتمعة توفرت بياناتها كذلك من تسجيل أداء أفضل من إسرائيل وتركيا في هذا المجال نقطة مثيرة للاهتمام.

إن هذه الأرقام توضح خطورة هذه المشكلة وعظم هذا التحدي أمام العالم العربي ودوله خاصة مع الفرق الشاسع بين إسرائيل وبقية دول المنطقة في هذا المجال.

الوحدة: بليون دولار أمريكي




الشكل ٧ : مقدار الإنفاق على البحث والتطوير للعالم العربي وتركيا و إيران و إسرائيل وعدد من الدول العربية عام ٢٠٠٨م

المصدر: حسابات الباحث بناء على بيانات تقرير التنمية البشرية ٢٠٠٧ / ٢٠٠٨ وخطة التنمية التاسعة

*ملاحظة: القيمة المبينة للعالم العربي هي مجموع قيم الدول العربية الثمانية المتوفرة بياناتها

إن الضعف العربي على الإنفاق على البحث والتطوير على الرغم من التفوق الاقتصادي عربياً والمتمثل في حجم الناتج القومي الإجمالي ومعدل الناتج القومي الإجمالي للفرد مقارنة بكل من إسرائيل وتركيا وإيران يوضح أن هنالك مشكلة على مستوى سياسات التنمية الوطنية والإقليمية فيما يتعلق بالتخطيط للعلوم والتكنولوجيا والابتكار مما يستدعي وضع أهداف على مستوى العالم العربي ودوله فيما يتعلق بالإنفاق على البحث والتطوير كما تم على سبيل المثال في المملكة العربية السعودية، أكثر الدول العربية إنفاقاً على البحث والتطوير، من اعتماد السياسة الوطنية للعلوم والتقنية عام ٢٠٠٢م والتي نصت على رفع مستوى الإنفاق على البحث والتطوير ليصل إلى1.6% من الناتج القومي الإجمالي بحلول عام ٢٠٢٠م[١].

بالإضافة إلى ذلك، فهنالك أهمية للعمل على تحفيز القطاع الخاص على الإنفاق على البحث والتطوير وذلك من خلال تقديم الحوافز الحكومية ودعم الصناعات في مجالات التكنولوجيا العالية، وعلى سبيل المثال قدمت الحكومة الكورية الجنوبية حوافز للشركات الكورية تمثلت في إعفاءات ضريبية وقروض ميسرة ومنح بحثية لحثها على الاستثمار في البحث والتطوير[٢]،وفي اليابان تدعم الحكومة المشاريع البحثية المشتركة بين الجامعات والقطاع الصناعية بتحمل نصف التكلفة للشركات الكبيرة وثلثي التكلفة للشركات الصغيرة والمتوسطة[٣]،وقامت الحكومة التركية بتقديم

---

(١) وزارة الاقتصاد والتخطيط ومدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية،السياسة الوطنية للعلوم والتقنية في المملكة العربية السعودية، مدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية،الرياض ٢٠٠٢م، ص١٠٠.

(٢) انظر

Wonhyuk, Lim.2006. Growth Miracles Revisited: Origin and Evolution of Korean Economic System.

Presentation at World Bank Work Shop.January.

(٣) ساساجاوا هيكارو، ٢٠٠٥، إستراتيجيات التعاون بين القطاعات الصناعية والجامعية و الحكومية والموارد المعرفية في وزارة التعليم و العلوم اليابانية، تقرير، أوكتوبر( مرجع ياباني).

笹川光、2005 文部科学省における産学官連携・知的財産関係施策、資料 平成17年 10月27日

حوافز ضريبية وقروض لحث الشركات التركية على الإنفاق في البحث والتطوير ولدعمها في مجالات صناعات التكنولوجيا العالية حيث أن الصناعات في مجالات التكنولوجيا المتوسطة والمنخفضة لا تتطلب استثماراً كبيراً لمشاريع الأبحاث والتطوير[1]. إن قضية الإنفاق على البحث والتطوير تعد محوراً أساساً لتطوير منظومة العلوم والتكنولوجيا العربية لتمكينها من المنافسة مع نظيراتها في إسرائيل ولتسهم وبشكل فعال في نقل الاقتصادات العربية من الاقتصاد القائم على المواد الخام إلى اقتصادات معرفية.

٤,٣ العرب من وحدة البيانات إلى وحدة القدرات:

يطرح اللباد مقارنة بين الهيكلية في العالم العربي وتركيا بوصفه للعرب بأنهم ورغم اشتراكهم في دائرة ثقافية وتاريخية متجانسة لا يشكلون حيزاً سياسياً واحداً بل يتوزعون على أكثر من عشرين نموذج دولة وأمة في حين تمثل تركيا حالة كلاسيكية لنموذج الدولة – الأمة الناجزة والمتحققة بخلفياتها التاريخية والثقافية[2].وحيث ناقش هذا البحث موازين القوى العلمية والتكنولوجية للعالم العربي مقارنة بإيران وتركيا وإسرائيل وتبين أن العالم العربي مجتمعاً لم يحقق نتيجة أقل من إيران في أي من المعايير التي ناقشها البحث. بل وتمكن العالم العربي مجتمعاً من أن يحقق نتائج أكثر تقدماً من إسرائيل وتركيا في بعض المعايير.

بيد أنه وعند النظر إلى أداء العالم العربي على مستوى دوله كل على حده. فباستثناء عدد من المعايير التي استطاعت فيها السعودية ومصر من أن تحقق فيها نتائج أفضل من تركيا أوإيران كأعداد براءات الاختراع وعدد الاستشهادات إلا أن أداء الدول العربية

---

(١) انظر

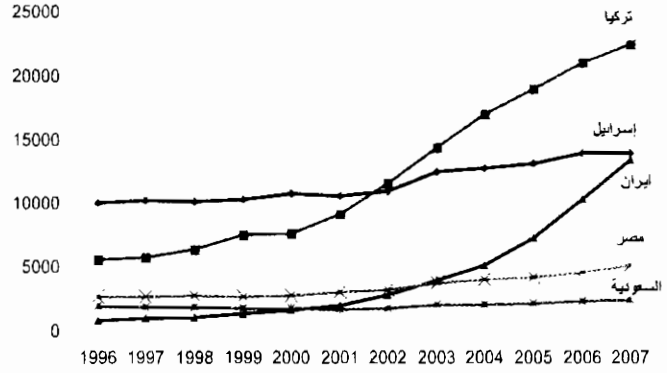
Rufo, Giovanni.1996." The Technology Challenge in Turkey".OECD Observer, Vol. a, pp: 41-46.

(٢) اللباد، مصطفى.٢٠٠٩."تركيا والعرب: شروط التعاون المثمر". تركيا بين تحديات الداخل ورهانات الخارج. مركز الجزيرة للدراسات والدار العربية للعلوم ناشرون.بيروت.ط١. ص ص: ٢٤-٢٥.

إجمالاً على المستوى الفردي يجعلها كل على حدة في مواقع متأخرة مقارنة بإسرائيل وإيران وتركيا.

ولتوضيح الصورة فالشكل (٨) يوضح تطور عدد الأبحاث المنشورة في السعودية ومصر وتركيا وإيران وإسرائيل في الفترة من ١٩٩٦ إلى ٢٠٠٧م. وتم اختيار معيار عدد الأبحاث المنشورة لتفوق العالم العربي في عدد الأبحاث على تركيا وإسرائيل وإيران في تلك الفترة. وتم اختيار مصر والسعودية لأنهما أكثر الدول العربية من حيث عدد الأبحاث المنشورة في تلك الفترة. ورغم ذلك فلم تستطع أي من الدولتين أن تحقق منفردة نتيجة أفضل من إيران آو تركيا أو إسرائيل. ولعل من التغيرات المهمة أن كلاً من مصر والسعودية في العام ١٩٩٧م نشرت أبحاثا أكثر من إيران.بيد أن إيران في عام ٢٠٠٧م أصبحت تنشر ما يقارب ضعف ما تنشره السعودية ومصر مجتمعتين. ولعل ذلك يرتبط بمعدل النمو المرتفع في نشر الأبحاث حيث بلغ خلال الفترة من ١٩٩٧ – ٢٠٠٧م حوالي ٩٢.٤% في إيران و ٧٤.٣% في تركيا الدولة الأكبر في المنطقة في مجال النشر العلمي. أما العالم العربي فقد بلغ معدل النمو حوالي١. د د% وقبعت إسرائيل في ذيل القائمة بمعدل ٢٦.٦% .

ولعل هذه النتائج تقود إلى استنتاج بوجود حركة تطور واضحة في الكثير من أنحاء العالم العربي في مجال النشر العلمي فبينما حققت مصر والسعودية معدلات نمو ليست عالية بمعدلات ٤٧% و٥. ٢٠%سجلت بعض الدول العربية معدلات نمو عالية مثل تونس ( ٧٨.٢%)، الجزائر (٧٧.٨%)، لبنان (٧٢.٢%)، البحرين (٦٩.١%) و عمان (٦٨.٢%) . وحققت فلسطين أعلى معدلات النمو على مستوى دول العالم العربي بمعدل (٨٦.٩%).




الشكل٨: تطور عدد الأبحاث المنشورة في السعودية ومصر وتركيا وإيران وإسرائيل في الفترة من ١٩٩٦ إلى ٢٠٠٧م

المصدر: إعداد الباحث بناءا على بيانات مؤسسة SRJ

ورغم الإشارة في هذا البحث إلى تفوق العالم العربي في بعض المعايير الخاصة بالعلوم والتكنولوجيا على تركيا أو إيران أو إسرائيل سواء في عدد الأبحاث المنشورة وعدد الجامعات في التصنيفات العالمية أوالإنفاق على البحث والتطوير وغيره فإن هذا التفوق يظل نظرياً قائماً على وحدة بيانات الدول العربية ولا يرقى إلى مستوى الوحدة الفعلية في القدرات. ورغم صعوبة تحقيق ذلك على مدى قصير إلا أن التسريع بإقامة منطقة التجارة الحرة العربية وتعزيز اتفاقيات التعاون العلمي والتكنولوجي بين الدول العربية ومؤسساتها يمكن أن يسهم في تكامل هذه القدرات الموزعة على الدول العربية.وفي نفس الوقت، ومن خلال وضع أهداف واضحة على مستوى العالم العربي لمنظومات العلوم والتكنولوجيا العربية فيمكن من الاقتراب من تحقيق هذا الهدف كما هو متبع على سبيل المثال على مستوى دول الاتحاد الأوروبي حيث تتجاوز مسألة الاهتمام بالقوة العلمية والتكنولوجيا والابتكار المستوى الوطني إلى المستوى الإقليمي ويصدر عن مكتب المجتمعات الأوروبية التابع للاتحاد الآوروبي تقرير سنوي حول أداء

دول الاتحاد الأوروبي في الابتكار ويناقش فجوة الابتكار بين الاتحاد الأوروبي وكل من الولايات المتحدة الأمريكية واليابان[1].

ومن هذا المنطلق فهنالك أهمية لوضع خطط وأهداف إستراتيجية على مستوى العالم العربي تسعى للنهوض بالقوى العلمية والتكنولوجية العربية وتنقلها من وحدة البيانات إلى وحدة القدرات وتكاملها لتكون في مستوى التحديات التي تواجهها ليس على المستوى الإقليمي فحسب بل وعلى المستوى الدولي.

وفي هذا الصدد تجدر الإشارة إلى النموذج السعودي المصري في التعاون البحثي حيث احتلت مصر مرتبة الشريك البحثي الأول للمملكة في الأبحاث المنشورة بنسبة بلغت ١٢.٨% من إجمالي الأبحاث. وفي الوقت نفسه كانت السعودية هي الشريك البحثي الثاني لمصر بنسبة ٩. ٥% من إجمالي الأبحاث المنشورة. كما كانت الإمارات هي الشريك البحثي الرابع للأردن بنسبة ٢.٨% من إجمالي الأبحاث كما أشار إلى ذلك تقرير مؤسسة رويتر طومسون والذي اعتبر ذلك استثناء على مستوى منطقة الشرق الأوسط حيث كانت معظم الشراكات البحثية في الأبحاث المنشورة تتركز على دول خارج المنطقة مثل أمريكا، بريطانيا وألمانيا مع ضعف عام للتعاون بين دول المنطقة[2].

إن تعزيز مثل هذه الشراكات في أوراق علمية ومشاريع بحث علمي وتطوير تكنولوجي بين الدول العربية على مستوى الباحثين والمؤسسات من شأنه أن يسهم

---

(١) انظر

European Communities. 2009. European innovation scoreboard 2008 Comparative analysis of innovation performance. Report by European Communities. Belgium. January.

[٢] انظر

ADAMS, JONATHAN; KING, CHRISTOPHER; PENDLEBURY, DAVID; HOOK, DANIEL and WILSDON, JAMES.2011.

MIDDLE EAST: EXPLORING THE CHANGING LANDSCAPE OF ARABIAN, PERSIAN AND TURKISH RESEARCH. GLOBAL RESEARCH REPORT. Evidence, a Thomson Reuters business. Leeds. February, p:6.

في تكامل القدرات العلمية والتكنولوجية للعالم العربي. كما من شأن ذلك أن يساعد الدول العربية والتي تمتلك اقتصادات قوية وتعاني من عجز في أعداد الباحثين على دعم حركة البحث العلمي بها من خلال التعاون مع دول عربية أخرى لديها موارد بشرية في منظومة العلوم والتكنولوجيا غير أنها تعاني من مشكلة ضعف الموارد المالية بالإضافة إلى توسيع فرص نقل مخرجات البحث العلمي إلى القطاع الصناعي عبر الاستثمارات البينية للدول العربية. ولا يعني ذلك إهمال التعاون مع الدول الصناعية والمتقدمة بل لا بد من تفعيل البرامج البحثية والعلمية مع تلك الدول على مختلف المستويات بما يضمن تفعيل التبادل المعرفي ونقل العلوم والتكنولوجيا ومن ثم توطينها مستقبلاً في العالم العربي من خلال هذه المشاريع المشتركة.

**٤,٤ العقوبات الاقتصادية وأثرها على منظومة العلوم والتكنولوجيا في إيران:**

إن الضربات العسكرية وحدها لا تستطيع تحطيم المنظومة العلمية والتكنولوجية لبلد أو منطقة خاصة إذا كانت هذه المنظومة قائمة على قدرات وطنية ذاتية دونما اعتماد مطلق على المنتجات والمخرجات التكنولوجية للدول الأجنبية فقط. وكما يعلق "كام" بأنه حتى إذا ما نجح أي هجوم عسكري إسرائيلي على المنشآت النووية في إيران فمن غير الممكن القضاء على العلم والخبرة التكنولوجية الإيرانية والتي سيكون بإمكانها النهوض مرة أخرى في مدة أقصاها ثلاث سنوات[١]. ويمكن القول بأن الخطر الأكبر على منظومة العلوم والتكنولوجيا يتمثل في غياب الاستقرار السياسي والاقتصادي وانعدام البيئة البحثية القادرة على استقطاب العلماء الوطنيين والأجانب وما يترتب على ذلك من هجرة للعقول وضعف التنمية. والعراق نموذج حي لما يمكن أن تحدثه العقوبات الاقتصادية من آثار على المنظومة الاقتصادية والتعليمية والعلمية رغم ما وصل العراق إليه من قدرات في مجال التصنيع الحربي قبل عام ١٩٩٠م حيث يشير تقرير اليونسكو إلى أنه في الوقت الذي حقق فيه العراق في بداية الثمانينيات من القرن المنصرم معدلات

---

(١) افراتي. دانيال. د ٢٠٠. هل سلاح الجو الإسرائيلي مهيأ لتدمير المنشآت النووية الإيرانية؟.صحيفة مكور ريشون. د أبريل. مقتبس من : مجموعة من المؤلفين الإسرائيليين.٢٠٠٦م. إسرائيل والسلاح النووي الإيراني.مركز الدراسات الفلسطينية.ط١.بيروت. ص ١٥٠

تنمية عالية في التعليم ونسبة الأمية. ألقت الحروب والحصار الاقتصادي بظلالها على التعليم في العراق مما أدى إلى تدهور الأوضاع وارتفاع معدلات الأمية والتسرب من المدارس حتى بعد تطبيق برنامج النفط مقابل الغذاء[1].

وفي هذا السياق وعلى الرغم من النمو الكبير في قيمة الصادرات عالية التكنولوجيا في إيران مؤخراً، يشير أسدي[2] إلى تأثر الصناعات الإيرانية من العقوبات الاقتصادية المفروضة مؤخراً على إيران بسبب السياسات التي اتبعتها الحكومة الإيرانية في الملف النووي والتي ترتب عليها إلغاء مشاريع استثمارية أجنبية في الصناعات الثقيلة بالإضافة إلى الوصول الذي يمكن وصفه بالمستحيل إلى التكنولوجيا المتقدمة والقيود البنكية الكبيرة المتعلقة بالعمليات النقدية والمالية وارتفاع تكاليف الواردات مما أدى إلى إغلاق مصانع وتسريح عدد غير قليل من العمال. فعلى سبيل المثال تأثرت شركة إيران-خودرو، أكبر منتج للسيارات في إيران، من العقوبات وذلك لاعتمادها على استيراد قطع مقدمة من شركة بيجو الفرنسية بالإضافة إلى تأثر الأسطول الجوي الإيراني بسبب اعتماده على توريد قطاع غيار من الشركات الأمريكية ناهيك عن قطاع الأدوية. ولم تقتصر آثار العقوبات الاقتصادية على القطاع الصناعي والتكنولوجي بل امتدت لتشمل عصب الاقتصاد الإيراني وأحد أهم موارد الدخل والمتمثل في البترول والغاز. فحسب خطة التنمية الثالثة الإيرانية كان يجب أن ترتفع القدرة على إنتاج البترول إلى ٥.٩ مليون برميل يومياً في العام ٢٠٠٤م إلا أن إيران لا تنتج حالياً إلا ما يقارب ٤.٢ مليون برميل في اليوم بسبب تمديد العقوبات الاقتصادية وغياب الاستثمارات المالية والتكنولوجية الأجنبية. ويؤكد فايلار أن العقوبات الدولية من شأنها أن تعيق التقدم التكنولوجي في

---

(١) انظر

United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization (UNESCO). 2003. Situation Analysis of Education in Iraq. UNESCO .Paris, p:56

(٢) أسدي. جامشيد.٢٠١١. العقوبات الاقتصادية: هل يمكنها أن تغير الإستراتيجية النووية للجمهورية الإسلامية؟ المجلة الديبلوماسية. العدد ٣٣٣٧. ١٥ أبريل. (مرجع فرنسي)

Djamchid ASSADI.2011. " les sanctions économiques peuvent-elles changer la stratégie nucléaire de la République islamique d'Iran ?", Diplomatie, 5-6, n° 44, p.59-70

إيران وبدون مساعدة غربية فلن يتحقق هدف إيران المعلن بمضاعفة إنتاجها من النفط إلى ٨ملايين برميل في اليوم إلى العام ٢٠٢٠م[١].

ورغم هذه الآثار السلبية على القدرة التكنولوجية الإيرانية المترتبة على الحصار الاقتصادي فيشير روبين، أحد أكبر الخبراء والمحللين الإسرائيليين في أنظمة الصواريخ، إلى أن إيران نجحت في إعداد بنية تحتية وكادر من العلماء والمهندسين الإيرانيين المهرة من خلال الجامعات ومراكز الأبحاث الوطنية مستشهداً بنجاح إيران في إطلاق صاروخ سجيل باستخدام الوقود الصلب مما سمح لزيادة مدى الصواريخ ليصل إلى ٣٦٠٠كلم في تطور إستراتيجي وتكنولوجي مهم لإيران يجعلها في موقع متقدم على كوريا الشمالية في تكنولوجيا الصواريخ[٢]. ويستشهد عوزي على القدرة الهندسية الإيرانية بقائمة لأبحاث منشورة لعلماء إيرانيين من المعهد الأمريكي للملاحة الجوية والفضائية (the American Institute of Aeronautics and Astronautics).

ورغم هذا التقدم التكنولوجي الذي يسجل للعلماء الإيرانيين فيظل التساؤل حول مستقبل القدرات الإيرانية العلمية والتكنولوجية خاصة مع التركيز في الأبحاث والميزانيات على أنظمة الصواريخ والطاقة النووية وصعوبة الحصول على التكنولوجيا الحديثة عبر الاستيراد ناهيك عن التعاون الدولي وما سيترتب مستقبلاً على ذلك في الوضع الاقتصادي والصناعي لإيران. ففي دراسة حول التجارة ونقل التكنولوجيا بين الاتحاد السوفيتي والغرب يوضح براندا أن تركيز الموارد المالية والبشرية وبرامج الأبحاث السوفيتية على المجالات العسكرية دونما استثمار متكامل في مختلف مجالات التنمية بالإضافة إلى الاكتفاء بالقدرات العلمية والتكنولوجية الذاتية دونما تحديثها بالتكنولوجيا

---

(١) فايلار، جيل.٢٠٠٦. المصالح الاقتصادية الأوروبية والبرنامج النووي الإيراني من يحتاج للآخر: الغرب أم إيران؟ مركز بيغن – سادات للدراسات الإستراتيجية. مارس ٧. مقتبس من: مجموعة من المؤلفين الإسرائيليين.٢٠٠٦م. اسرائيل والسلاح النووي الإيراني.مركز الدراسات الفلسطينية.ط١.بيروت. ص ص ٨٤ – ٨٥.

(٢) انظر

Rubin, Uzi.2009. Iran's Missile: Current and Future Implications for Europe. Presentation at the 12th Space and Missile Defense Conference. Huntsville Alabama. August.

الخارجية الحديثة عبر الاستيراد واستقبال الاستثمارات الخارجية المباشرة أدى إلى تناقص معدلات النمو التكنولوجي ومن ثم تراجعها لدى السوفييت مقارنة بالغرب على الرغم من أن الإنفاق السوفيتي على البحث والتطوير إلى إجمالي الناتج القومي عام ١٩٨١م بلغ ٣.٧% مقابل ٢.٥% في أمريكا و ٢.٢%في اليابان[١].

ويؤكد هيد على أن التوزان العسكري لم يكن أهم ما يحكم العلاقة بين أمريكا والاتحاد السوفيتي وأنه في الوقت الذي أنفق السوفيت فيه بسخاء على البرامج العسكرية وتطويرها قام الأمريكيون بتخفيض الإنفاق على الأبحاث والتطوير في مجالات الدفاع وتم توجيه هذه الموارد لتطوير التكنولوجيا في قطاعات التنمية الأخرى[٢].وتجدر الإشارة إلى أن هذه الأبحاث كتبت في السبعينيات والثمانينيات من القرن الماضي أي قبل انهيار الاتحاد السوفيتي وتفككه إلى مجموعة من الدول المستقلة. ويؤكد بيهيرا[٣] بأنه قد يكون من المؤذي للاقتصاد الهندي أن تحاول نيودلهي اللحاق السريع بأرقام الميزانية الدفاعية للصين في ظل اقتصاد صيني يبلغ أربعة أضعاف الاقتصاد الهندي. حيث على الهند أن تفكر بجدية بما تستطيع أن تخصصه من إنتاجها القومي للأغراض الدفاعية دون التضحية بالكثير من التنمية الاجتماعية الاقتصادية من خلال الانجرار إلى سباق تسلح باهظ التكلفة.

إن التقدم الإيراني في مجال قيمة الإنفاق على البحث والتطوير على الدول العربية وما تحقق من تقدم في النشر العلمي وصادرات التكنولوجيا العالية لن يكون من

---

(١) انظر

Branda, Josef. 1985. Soviet- Western Trade and Technology Transfer: an Economic Overview. Trade, Technology, and Soviet-American relations. Georgetown University. Center for Strategic and International Studies. pp:3-34

(٢) انظر

Head, Richard.١٩٧٨." Technology and the Military Balance". Foreign Affairs Vol. 56, No. 3 (Apr., 1978), pp. 544-563

(٣) بيهيرا. لاكسمان.٢٠١١. مواجهة التحديث العسكري الصيني .. نظرة هندية. صحيفة الاقتصادية. العدد ٦٤٦٤.يونيو ٢٣.

السهولة ربطه ببناء اقتصاد معرفي وتطوير البلد إلى مصاف الدول الصناعية المتقدمة عبر قصر جهود البحث والتطوير والموارد المالية وتركيزها على الأبحاث العسكرية على حساب القطاعات الحيوية الأخرى. ونفس الشيء يمكن قوله لكل بلد عربي ينحو إلى مثل هذه السياسات. فعند مقارنة المكاسب والخسائر وكما يتسائل نيوف[1] : هل السعي الإيراني لامتلاك السلاح النووي يستحق كل هذه التضحيات إذا كانت الكلفة الواجب دفعها أكبر من المنفعة المتوقع تحقيقها؟.

**٤,٥ التعاون الدولي والبعد الإسلامي للقوة العلمية والتكنولوجية:**

رغم التقدم العلمي الهائل الذي حققته اليابان في الفترة من ١٩٦٥ إلى ١٩٨٥م والذي أسهم في نموها الاقتصادي إلا أن اليابان كان عليها مواجهة تحد يتمثل في إيجاد موقع عالمي لها وسط الارتباط الوثيق لدول أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية اقتصادياً وسياسياً وثقافياً بالإضافة إلى التحدي المتمثل في تطوير صناعاتها العسكرية[2]. وبالمقابل استطاعت إسرائيل ومن خلال العلاقات المتميزة مع فرنسا وأمريكا من نقل التقنيات النووية وبناء صناعات تكنولوجيا عالية متميزة[3]. وتواصل إسرائيل بناء علاقات تعاون مع دول العالم المتقدمة من خلال كبريات الجامعات والمراكز البحثية والقطاع الصناعي كبرامج التعاون مع بريطانيا وألمانيا وروسيا والهند واليابان والصين وكوريا الجنوبية. وتعد الشراكة الأمريكية الإسرائيلية في مجال العلوم والتكنولوجيا نموذجاً متقدماً للاستفادة من برامج التعاون الدولي حيث وقعت في العام ١٩٨٠م اتفاقية الشراكة الأمريكية الإسرائيلية لتطوير سلع ذات تكنولوجيا عالية ضمن "برنامج التعاون الإستراتيجي" وشهدت التسعينات إنشاء "هيئة العلوم الأمريكية – الإسرائيلية" وفي

---

(١) نيوف، ممدوح.٢٠١٠م. "السعي للحصول على السلاح النووي: مصلحة قومية أم أنانية سلطة؟".الحوار المتمدن. عدد ٣٢٠٩. ٨ ديسمبر.

(٢) انظر

Nishizawa Toshio.1989." International Structure of Science and Technology: On Its View Point". The journal of science policy and research management. 4(3), pp:245-252

(٣) مجدي كامل. ٢٠٠٨م. الأسرار النووية من اكتشاف الذرة حتى خروج المارد من القمقم وكارثة بقاء العرب خارج النادي النووي. دار الكتاب العربي. دمشق – القاهرة. ص ص :٢٩٢ – ٢٩٣.

العام ٢٠٠٠م تم توقيع اتفاقية تتيح للعلماء الإسرائيليين حرية العمل والبحث داخل بعض مؤسسات الأبحاث الأمريكية الحسّاسة جدا والمغلقة[١].

وكما هو الحال مع الكثير من الدول التي استطاعت ومن خلال تحالفاتها السياسية أن تنجح في نقل التقنيات الأجنبية وتوطينها، فالعالم العربي ومن خلال شراكاته على مستوى دوله مع العالم يستطيع أن يوفر مصادر متعددة للمعرفة و التكنولوجيا، وفي هذا الصدد لا ينبغي إغفال البعد والعمق الإسلامي للعالم العربي في مختلف المجالات وخاصة فيما يتعلق بالقوى والقدرات العلمية والتكنولوجية. فمن الناحية النظرية وعلى سبيل المثال لا الحصر فمجموع ما أنفقته تركيا وإيران وثماني دول عربية فقط أكثر مما أنفقته إسرائيل على البحث والتطوير بالحسابات التقديرية لعام ٢٠٠٩م. ومجموع ما نشره العالم العربي وأكبر ٤ دول إسلامية غير عربية من حيث عدد الأبحاث المنشورة، وهي تركيا وإيران وماليزيا وباكستان، خلال الفترة من عام ١٩٩٦ – ٢٠٠٧م يبلغ ٤٤٥,٦٤٢ بحثا وهو رقم يجعل العالم العربي مع هذه الدول الإسلامية في المرتبة التاسعة عالميا من حيث عدد الأبحاث المنشورة في نتيجة تتقدم على دول مثل إسبانيا (435,562 بحثاً) وروسيا (396,307 بحثاً) والهند (379,492 بحثاً) وكوريا الجنوبية (306,376 بحثاً) والسويد (245,087 بحثاً).

ومن ناحية أخرى فدول إسلامية مثل ماليزيا حققت معدلات عالية في نسبة الصادرات عالية التكنولوجيا إلى إجمالي الصادرات وتمتلك ماليزيا وإندونيسيا الكثير من الصناعات في مجالات التكنولوجيا العالية من خلال استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وما ورثته الدول الإسلامية المستقلة عن الاتحاد السوفيتي من خبرات علمية وتكنولوجيا صناعية ناهيك عن القدرات العلمية التي تمتلكها دولة مثل باكستان والتي تعد واحدة من أعضاء النادي النووي الثمانية بالإضافة إلى ما تمتلكه تركيا من صناعات ومنظومة بحثية متميزة.

---

(١) الحسيني، عبد رب الحسن.٢٠٠٨م. إستراتيجيات العلوم والتعليم في إسرائيل والوطن العربي ودورها في بناء الدولة.الدار العربية للعلوم ناشرون.بيروت.ط١.ص ص: ١٩٨ – ٢٠٣.

إن تفعيل مشاريع الأبحاث المشتركة والاستثمارات العربية في القطاعات الصناعية والتكنولوجيا العالية في الدول الإسلامية واستقطاب الاستثمارات الصناعية من هذه الدول في العالم العربي كفيل ببناء شراكة قوية ومتميزة تسهم في تكامل القدرات والقوى بين دول العالمين العربي والإسلامي وجعلها أكثر فعالية وقوة في الساحات الدولية.

وكما يحلل جورج فريدمان عن الإستراتيجية الأمريكية في مواجهة العالم الإسلامي في كتابه (المائة سنة القادمة..قراءات للقرن الحادي والعشرين) بأنه ورغم عدم تمكن أمريكا من النجاح في تحقيق مخططاتها في العراق وأفغانستان باستخدام القوة. فعند النظر على المستوى الإستراتيجي فطالما ظلت النزاعات الداخلية تمزق المسلمين فيمكن القول بأن أمريكا هي المنتصرة[1].

إن مضاعفة الجهود من أجل استكمال بناء وتطوير القدرات العلمية والتكنولوجية للعالم العربي والإسلامي تشكل ضرورة ليس في مواجهة التحدي مع الكيان الصهيوني فحسب بل ولضمان موقع مهم في خارطة الأقوياء في المجالات الاقتصادية والعسكرية والسياسية كذلك. ولعل وجود ثلاث دول إسلامية في مجموعة الدول العشرين (G20) هي السعودية وتركيا وإندونيسيا مؤشر على صعود موازين القوة لدول العالمين العربي والإسلامي على الساحة العالمية وما يمكن أن يشكله التعاون والتكامل للعالم العربي مع دول العالم الإسلامي من دعم لجهود النهوض بالمنظومات العلمية والتكنولوجية العربية والإسلامية.

---

(1) انظر

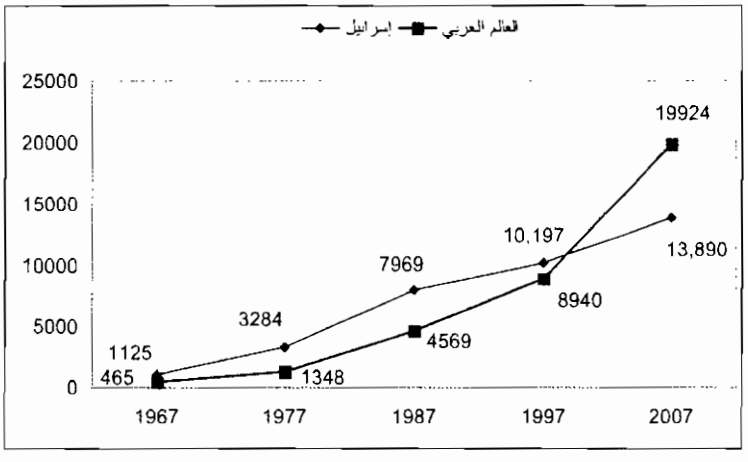
جورج فريدمان. ٢٠٠٩م. المائة سنة القادمة. دار هياكاوا للنشر. ص ص: ٧٨ – ٧٩ (مرجع ياباني مترجم عن الانجليزية)

ジョージ・フリードマン 2009年. 『100年予測』. 早川書房. pp : 78 – 79.

### ٤,٦ معدلات النمو ونظرة مستقبلية لموازين القوى العلمية والتكنولوجية:

تمكن العالم العربي من تحقيق تقدم ملحوظ في عدد من مؤشرات العلوم والتكنولوجيا. وكما هو موضح في الشكل (٩) ففي الوقت الذي ظلت فيه إسرائيل تتفوق على العالم العربي وعلى مدى أكثر من ثلاثة عقود من عام ١٩٦٧ إلى عام ١٩٩٧م، استطاع العالم العربي أن يقلب المعادلة مع الكيان الصهيوني فيما يتعلق بعدد الأبحاث المنشورة ونشر ١٩٩٢٤ بحثاً مقابل ١٣٨٩٠ بحثاً فقط في إسرائيل عام ٢٠٠٧م.

وما يهمنا هنا هو معدل النمو في عدد الأبحاث لدى كلا الطرفين. ففي الفترة من ١٩٦٧ إلى ١٩٨٧م حققت إسرائيل معدل نمو ٦٠٨% بينما سجل العالم العربي معدل نمو ٨٨٣% في عدد الأبحاث المنشورة. بيد أن هذا الفارق ارتفع في الفترة من ١٩٨٧ إلى ٢٠٠٧ ليصل معدل النمو في العالم العربي إلى ٣٣٦% في الوقت الذي كان معدل النمو في إسرائيل ٧٤% في عدد الأبحاث المنشورة.




الشكل ٩: تطور عدد الأبحاث المنشورة في العالم العربي وإسرائيل في الفترة من ١٩٦٧ إلى ٢٠٠٧م

المصدر: إعداد الباحث بناءا على بيانات (زحلان ١٩٩٩) ومؤسسة SRJ

ويرى الباحث أن التفوق الإسرائيلي الحالي على العالم العربي وبقية الدول في المنطقة في الكثير من المعايير كعدد الاستشهادات وبراءات الاختراع وصادرات التكنولوجيا العالية معرض مستقبلاً للمرور بنفس السيناريو الذي حصل في النشر العلمي للأبحاث حيث استطاع العالم العربي وتركيا التفوق على إسرائيل مؤخراً وتمكنت إيران من تضييق الفجوة بشكل كبير مع إسرائيل في هذا المجال. ففيما يتعلق ببراءات الاختراع وصل معدل النمو للفترة بين عامي ٢٠٠١ – ٢٠٠٨م في العالم العربي إلى ٩١.٩% وفي تركيا إلى ٤٥.٥% بينما كانت في إسرائيل ٢٠.٢%. وبالنسبة لقيمة الصادرات عالية التكنولوجيا فبلغ معدل النمو للفترة من ٢٠٠٠ – ٢٠٠٧م في إيران ٨٨٧.٢% وفي العالم العربي ١٠٤.٧% بينما كان في إسرائيل ٣٨.٤%.

**الجدول ١٧: معدلات النمو في عدد من مؤشرات العلوم والتكنولوجيا في العالم العربي وتركيا وإسرائيل وإيران.**

| المؤشر | قيمة الصادرات عالية التكنولوجيا | براءات الاختراع | النشر العلمي |
|---|---|---|---|
| الفترة | 2007 - 2000 | 2008 - 2001 | 2007 - 1997 |
| العالم العربي | 104.7% | 91.9% | 55.1% |
| تركيا | 34.9% | 45.5% | 74.3% |
| إسرائيل | 38.4% | 20.2% | 26.6% |
| إيران | 887.2% | 0.0% | 92.4% |

المصدر: إعداد الباحث بناء على بيانات البنك الدولي ومكتب براءات الاختراع والعلامات التجارية الأمريكي ومؤسسة SRJ

ومع ذلك فتظل هذه الأرقام الخاصة بمعدلات النمو لمؤشرات العلوم والتكنولوجيا مرهونة بمواصلة الجهود في العالم العربي لتطوير المنظومات العلمية والتكنولوجية.

و فيما يتعلق بالتفوق الإسرائيلي يشير الخولي[١] إلى أن إسرائيل التي أدركت قبل العرب أهمية مجتمع العلم استطاعت أن تنشىء مجتمع "النوعية" في مقابل "الكم" العربي الهائل الذي تعيث فيه الأمية العلمية ويختنق بجحافل الموظفين وأشباه العلماء وستظل مسألة وجودنا في الميزان القائم بين الكم العربي والنوعية اليهودية. ومع

---

(١) الخولي، أسامة. "التعليم التكنولوجي في الوطن العربي وإمكانيات إسهامه في الصراع العربي – الإسرائيلي". المستقبل العربي. (بيروت). مج ٣٠، ع ٨٥. – ص ص ٩٨ – ١٠٨

التسليم بالتفوق النوعي الحالي للكيان الصهيوني على العالم العربي مجتمعاً ناهيك عن دوله متفرقة في كثير من مؤشرات العلوم والتكنولوجيا، فإن التقدم العربي والتطور الحاصل في منظومة العلوم والتكنولوجيا العربية يسترعي الاهتمام. وكما يقول الزعيم الصيني ماوتسيتونغ[1]: " إن النوعية تظهر ضمن كمية معينة، وبدون كمية فلا يمكن تحقيق النوعية". فبدون من أن يتفوق العالم العربي على إسرائيل في عدد الأبحاث المنشورة، وهو ما تحقق، فلن يكون عملياً المطالبة بعدد استشهادات أكبر أو معدل أبحاث أعلى للفرد.

وكمؤشر على التقدم العربي في ميزان النوعية، ففي القائمة التي تصدر عن مؤسسة Thomson Reuters للعلماء أصحاب الأوراق العلمية ذات الاستشهادات العالية تواجد عالم واحد فقط في جامعات إيران وعالم واحد في جامعات تركيا بينما وصل عدد العلماء أصحاب الأوراق العلمية ذات الاستشهادات العالية في الجامعات العربية ٣٦ عالماً مقابل ٥٠ عالماً في الجامعات الإسرائيلية[2]. مع ملاحظة أن جميع هؤلاء العلماء في الجامعات العربية الذين شملتهم القائمة تواجدوا في أربع جامعات سعودية مما يعني أن صعود الجامعات العربية في الدول الأخرى من شأنه أن يحدث توازناً كمياً ونوعيا مع الكيان الصهيوني. الجدير بالذكر أن عدد الجامعات السعودية الحكومية لم يتجاوز في العام ٢٠٠٢م الثمان جامعات وارتفع هذا العدد ليصل إلى أربع وعشرين جامعة حكومية في عام ٢٠١٠م وتزامن مع هذه الزيادة الكمية التفوق النوعي والذي تمثل بدخول الجامعات السعودية للتصنيفات العالمية مثل شانغهاي وكيو إس في مؤشر آخر على إمكانية الربط بين التقدم الكمي والنوعي.

---

(١) انظر

Mao Tse-Tung.1969. Methods of work of Party Committees. Selected Works, Foreign Languages Press. Peking. vol. IV,3rd Edition. pp:379–380

(٢) انظر

Reuters.2011. ISI web of Knowledge. Online data base. Thomson http://www.thomsonreuters.com/ (accessed 2011.06.11)

وكما يعلق الحارثي[1] بأن التحدي الصهيوني بجميع أشكاله هو أول أشكال التحدي الغربي وهو الألزم بالمواجهة ولابد أن يكون الرد على ذلك حضارياً عبر مشروع ضخم وطويل المدى ومن أبرز مقوماته التربية والتعليم أو بمعنى آخر بناء مجتمع العلم.

فالعالم العربي قادر على ردم الفجوة النوعية والكمية في العلوم والتكنولوجيا مع إسرائيل والدول الصناعية عبر التركيز على التنمية الشاملة وبناء النهضة وتقديم نموذج حضاري متميز للعالم. ولا ننسى أن الدول العربية استطاعت أن تقلص الفجوة مع الكيان الصهيوني رغم اختلاف نقطة الانطلاق والانفتاح الذي كان للكيان الصهيوني على المؤسسات البحثية والعلمية في الدول الغربية. ورغم التقدم الإسرائيلي الحالي فالدول العربية قادرة بإذن الله على تجاوز هذا التحدي من خلال امتلاك اقتصادات قوية وبناء مؤسسات علمية وبحثية ترتبط بصناعات وطنية في مجالات التكنولوجيا العالية التي تستلزم الكثير من الإنفاق على البحث والتطوير. وقبل ذلك كله الإرادة السياسية والوطنية نحو تنمية وتطوير منظومات العلوم و التكنولوجية بها.

* * *

---

(١) الحارثي، فهد.٢٠١٠ .المعرفة قوة..والحرية أيضا.الدار العربية للعلوم ناشرون.بيروت.ط٢.ديسمبر.ص ٤٥٨.

## ٥. النتائج والتوصيات

يعرض هذا الفصل لأهم النتائج التي توصل لها البحث وعدد من التوصيات ذات العلاقة بمنظومة العلوم والتكنولوجية العربية.

### ١،١ نتائج البحث:

حاول هذا البحث تسليط الضوء على الوضع العربي الراهن في مجال العلوم والتكنولوجيا من خلال تحليل ومقارنة موازين القوى العلمية والتكنولوجية في العالم العربي وتركيا وإيران والكيان الصهيوني المتمثل في إسرائيل حيث تمت مناقشة ودراسة مخرجات أنظمة العلوم والتكنولوجيا المتمثلة في النشر العلمي وبراءات الاختراع بالإضافة إلى نسبة الصادرات عالية التكنولوجيا والتصنيف العالمي للجامعات.ويمكن تلخيص أهم النتائج التي تم التوصل إليها في البحث في النقاط التالية:

- استطاع العالم العربي أن يتفوق على كل من إسرائيل وإيران وتركيا في عدد الأبحاث المنشورة للفترة من ١٩٩٦ – ٢٠٠٧م وذلك بعد عقود طويلة من التفوق الإسرائيلي على العالم العربي في هذا المجال. كما استطاعت تركيا منفردة أن تنشر أبحاثا أكثر من إسرائيل في الفترة نفسها.
- مجموع عدد الجامعات العربية في أقوى ٦٠٠ جامعة في تصنيف الكيو إس لعام ٢٠١٠م أكبر من نظيراتها الإسرائيلية والتركية والإيرانية بيد أن التفوق الإسرائيلي كبير في تصنيف شنغهاي للجامعات على جميع دول المنطقة.
- ما تزال الفجوة كبيرة بالنسبة للعالم العربي وتركيا وإيران مع الكيان الصهيوني في مجال عدد براءات الاختراع والاستشهادات للأبحاث المنشورة ونسبة الصادرات عالية التكنولوجيا ومعدل نشر الأبحاث للفرد.
- مقارنة بتركيا التي حققت نتائج جيدة في معايير مختلفة لمنظومة العلوم والتكنولوجيا فقد كان الأداء الإيراني ضعيفا في الكثير من المعايير المشار إليها مقارنة بالعالم العربي مع استثناءات محدودة وخاصة في مجال النشر العلمي الذي حققت فيه إيران نمواً كبيراً ساهم في تقليص الفجوة مع إسرائيل في هذا المجال بشكل كبير وتفوقت فيه على جميع الدول العربية في حالة النظر إلى أداء الدول العربية بشكل فردي.

- استطاعت دول في العالم العربي بمفردها أن تحقق نتائج أفضل من إيران بل وحتى تركيا في بعض المؤشرات مثل عدد براءات الاختراع الذي حققت فيه السعودية نتائج متقدمة قياساً بدول المنطقة عدا الكيان الصهيوني المتمثل في إسرائيل بالإضافة إلى عدد الجامعات في تصنيف كيو إس وشنغهاي وكذلك الحال لمصر التي تفوقت على إيران في عدد الاستشهادات للأبحاث المنشورة.
- مازالت نسبة الصادرات عالية التكنولوجيا إلى إجمالي الصادرات الصناعية ضعيفة في الكثير من دول العالم العربي وإيران وتركيا مقارنة بإسرائيل. وسجل عدد غير قليل من الدول العربية معدلات ضئيلة بلغت أقل من ١%.
- رغم التفوق الإسرائيلي الكبير على دول المنطقة في معدل عدد الأبحاث المنشورة لكل باحث فإن هذا التفوق يصطدم بمحدودية التعداد السكاني الإسرائيلي مقارنة بتركيا وإيران ناهيك عن العالم العربي وعرض البحث حسابات للأعداد المتوقعة للباحثين في دول المنطقة عام ٢٠٢٠م لتبيان المأزق الذي تشكله هذه القضية لإسرائيل.
- رغم تفوق العالم العربي في إجمالي الناتج القومي على تركيا وإيران وإسرائيل، وتفوق عدد من الدول العربية منفردة على إسرائيل وإيرات وتركيا في إجمالي الناتج القومي أو معدل الناتج القومي للفرد، فلم تتمكن أي دولة عربية منفردة ، حسب نتائج الحسابات القائمة على البيانات المتوفرة، من تجاوز إسرائيل أو تركيا أو إيران في قيمة الإنفاق على البحث والتطوير.
- باستثناء حالة السعودية ومصر في التعاون في النشر العلمي فهنالك ضعف عام في التعاون العلمي والتكنولوجي بين الدول العربية.
- من المتوقع أن تؤثر العقوبات الاقتصادية على منظومة العلوم والتكنولوجيا الإيرانية بالإضافة إلى خطورة تركيز المشاريع البحثية في القطاع العسكري دون استثمارها في قطاعات التنمية المختلفة في إيران.
- رغم التقدم الإسرائيلي الحالي على العالم العربي وتركيا وإيران في العديد من مؤشرات العلوم والتكنولوجيا، فهنالك تفوق عربي كبير على إسرائيل في معدلات

النمو في الكثير من هذه المؤشرات مما قد يترتب عليه تقدم عربي مستقبلي كما حصل في مجال النشر العلمي.

### ١,٢ التوصيات:

استنادا على ماتم عرضه ومناقشته في البحث. فيتقدم الباحث بالتوصيات التالية بهدف تفعيل ما يمكن استخلاصه من نتائج البحث في سبيل تطوير المنظومة العربية للعلوم والتكنولوجيا كما يلي:

- اعتماد سياسة عربية شاملة للعلوم والتكنولوجيا تشتمل على خطط خمسية وإستراتيجيات وأهداف لكل دولة عربية في مختلف مؤشرات العلوم والتكنولوجيا بشكل يصب في تحقيق الغايات على المستوى العربي.
- العمل على المستوى العربي لربط أنشطة البحث والتطوير في المؤسسات البحثية والجامعات بالقطاع الصناعي من خلال تقديم دعم حكومي يصل إلى ٥٠ – ٧٥% من قيمة الأبحاث المشتركة في العالم العربي واستقطاب القطاع الصناعي الأجنبي في هذه المشاريع البحثية.
- تخصيص صندوق وطني للتنمية الصناعية خاص بالصناعات عالية التكنولوجيا لدعم هذه الصناعات وتوطينها عربياً.
- تعزيز برامج التعاون العلمي والتكنولوجي الدولي مع الصناعية والدول الصاعدة من خلال دبلوماسية العلوم والتكنولوجيا.
- دعم الدول العربية للاستفادة من التجربة السعودية في تطوير التعليم العالي والجامعات وتطبيقها وتكييفها بما يتلاءم واحتياجات وظروف كل دول عربية بناء على التقدم السعودي للجامعات على تركيا وإيران في التصنيفات العالمية.
- استحداث برامج منح دراسية لطلاب الدول العربية والتي تعاني من مشاكل اقتصادية إلى جامعات الدول العربية التي تمتلك منظومات اقتصادية وتعليمية أفضل للإسهام في تطوير الموارد البشرية العربية ونقل الخبرات والمعرفة البينية بين الدول العربية.
- تخصيص موارد مالية للمشاريع البحثية المشتركة بين الجامعات والمؤسسات البحثية العربية بحيث يكون اعتمادها عبر المنافسة من الجامعات والمؤسسات المتقدمة.
- نشر ثقافة ووعي المجتمع عبر التعليم ووسائل الإعلام بأن الصراعات والتنافس الدولي لا يمكن حسمها بالعامل العسكري دونما منظومات قوية في المجالات

الاقتصادية والسياسية والاجتماعية والتعليمية والعلمية والتكنولوجية وغيرها من المجالات الحيوية ذات الارتباط بالتنمية الشاملة.

- ضرورة استحداث نبرة جديدة عند تناول قضايا العلوم و التكنولوجيا العربية تتجاوز مرحلة جلد الذات والتركيز على الفجوة العلمية مع إسرائيل والغرب إلى مرحلة تحدد نقاط القوة والتفوق وتسعى لتعزيزها وتميز نقاط الضعف وتسعى لمعالجتها استنادا على البيانات الحديثة والواقع المعاصر لأن العالم العربي ودوله ومن خلفها العالم الإسلامي يمتلكون بمشيئة الله الإمكانيات لبناء قدرات علمية وتكنولوجية تمكنهم من لعب دور فاعل في الساحة الدولية واكتساب قوى سياسية واقتصادية وعسكرية تسهم في صياغة عالم جديد أكثر استقراراً وسلاماً وأمناً للبشرية جمعاء.

* * *

# المراجع

**أولا: المراجع العربية)**


- افراتي، دانيال.د٢٠٠. هل سلاح الجو الإسرائيلي مهيأ لتدمير المنشآت النووية الإيرانية؟.صحيفة مكور ريشون.د أبريل. مقتبس من : مجموعة من المؤلفين الإسرائيليين.٢٠٠٦م. إسرائيل والسلاح النووي الإيراني.مركز الدراسات الفلسطينية.ط١.بيروت. ص ٥٠ د١
- الحارثي، فهد.٢٠١٠ .المعرفة قوة..والحرية أيضا.الدار العربية للعلوم ناشرون.بيروت.ط٢.ديسمبر.ص ٤٥٨.
- الحسيني، عبد رب الحسن.٢٠٠٨م. استراتيجيات العلوم والتعليم في إسرائيل والوطن العربي ودورها في بناء الدولة.الدار العربية للعلوم ناشرون.بيروت.ط١.ص ص: ١٩٨ – ٢٠٣.
- الخولي ،أسامة. "التعليم التكنولوجي في الوطن العربي وإمكانيات إسهامه في الصراع العربي – الإسرائيلي".المستقبل العربي .(بيروت.). مج ٣٠، ع ٨٥. – ص ص٩٨ – ١٠٨
- السهلي، نبيل. ١٩٩٨م .تطور الاقتصاد الإسرائيلي. مركز الدراسات العربية. أبوظبي. ط١.ص ص :٥٧– ٧٦.
- الكثيري، محمد.٢٠١٠م. التحول للعالم الأول..هل نحن جاهزون؟ العبيكان.الرياض.ط١.ص ص: ٢١–٢٢.
- اللباد، مصطفى.٢٠٠٩. "تركيا والعرب: شروط التعاون المثمر". تركيا بين تحديات الداخل ورهانات الخارج. مركز الجزيرة للدراسات والدار العربية للعلوم ناشرون.بيروت.ط١. ص ص: ٢٤–٢٥.
- باكير، علي.٢٠٠٩م. "تركيا:الدولة والمجتمع المقومات الجيو–سياسية والجيو–استراتيجية النموذج الإقليمي والارتقاء العالمي". تركيا بين تحديات الداخل ورهانات الخارج. مركز الجزيرة للدراسات والدار العربية للعلوم ناشرون.بيروت.ط١.ص ص: ٢٤–٢٥.
- بيهيرا، لاكسمان.٢٠١١. مواجهة التحديث العسكري الصيني .. نظرة هندية. صحيفة الاقتصادية. العدد ٦٤٦٤.يونيو ٢٣.
- جامعة الدول العربية. قرارات مؤتمر القمة العربى غير العادى ببغداد ٤–٦ ذو القعدة ١٤١٠ هـ ٢٨– ٣٠/د/١٩٩٠م. جامعة الدول العربية.موقع إلكتروني.

http://www.arableagueonline.org/las/arabic/details_ar.jsp?art_id=468&level_id=202 (Accessed 2009.08.28)

- زحلان، انطوان.١٩٩٩. العرب وتحديات العلم والتقانة – تقدم من دون تغيير. مركز دراسات الوحدة العربية. بيروت.ص ص:٣٤٦– ٣٤٨

- غنيمة، محمد متولي.٢٠٠١. تمويل التعليم والبحث العلمي العربي المعاصر:أساليب جديدة.الدار المصرية اللبنانية.القاهرة.ط١.ص ص: ٢٠٥ – ٢١٤.
- فايلار، جيل.٢٠٠٦. المصالح الاقتصادية الأوروبية والبرنامج النووي الإيراني من يحتاج للآخر: الغرب أم إيران؟ مركز بيغن – سادات للدراسات الاستراتيجية. مارس ٧. مقتبس من: مجموعة من المؤلفين الإسرائيليين.٢٠٠٦م. إسرائيل والسلاح النووي الإيراني.مركز الدراسات الفلسطينية.ط١.بيروت. ص ص ٨٤ – ٨٥.
- مجدي كامل، ٢٠٠٨م. الأسرار النووية من اكتشاف الذرة حتى خروج المارد من القمقم وكارثة بقاء العرب خارج النادي النووي. دار الكتاب العربي. دمشق – القاهرة. ص ص :٢٩٢ – ٢٩٣.
- معروف،هوشيار.٢٠٠٣.التنمية الصناعية في العالم العربي ومواجهة التحديات الدولية.مركز الإمارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية. عدد ٩٠.أبوظبي.ط١.ص ص ٣٠–٣١.
- نيوف، ممدوح.٢٠١٠م. "السعي للحصول على السلاح النووي: مصلحة قومية أم أنانية سلطة؟".الحوار المتمدن. عدد ٣٢٠٩. ٨ ديسمبر.
- وزارة الاقتصاد والتخطيط. ٢٠١٠م. خطة التنمية التاسعة ١٤٣٢/٣١هـ – ١٤٣٦/٣٥هـ (٢٠١٠ – ٢٠١٤). وزارة الاقتصاد والتخطيط.الرياض. ص ٣٤٤.
- وزارة الاقتصاد والتخطيط ومدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية.السياسة الوطنية للعلوم والتقنية في المملكة العربية السعودية. مدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية.الرياض ٢٠٠٢م.. ص١٠٠.
- ثانيا:المراجع اليابانية)
- جورج فريدمان، ٢٠٠٩م. المائة سنة القادمة. دار هياكاوا للنشر. ص ص: ٧٨ – ٧٩ (مرجع ياباني مترجم عن الانجليزية)

ジョージ・フリードマン　2009年、『100年予測』　早川書房　pp：78　79.

- ساساجاوا هيكارو، ٢٠٠٥. استراتيجيات التعاون بين القطاعات الصناعية والجامعية و الحكومية والموارد المعرفية في وزارة التعليم و العلوم اليابانية. تقرير. أوكتوبر( مرجع ياباني).

笹川光　2005　文部科学省における産学官連携・知的財産関係施策　資料、平成17年、10月27日

- شيبا ريوتارو، ١٩٩٢. جوار هونجو (جامعة طوكيو) مسيرة الدرب. دار أساهي شينبون للنشر. ص: ٣٧. (مرجع ياباني)

司馬遼太郎　1992.『本郷界隈—街道をゆく』朝日新聞社. P：37.

**ثالثا:المراجع الفرنسية)**

- أسـدي، جامـشيد.٢٠١١. العقوبـات الاقتـصادية: هـل يمكنهـا أن تغيـر الإسـتراتيجية النوويـة للجمهوريـة الإسلامية؟ المجلة الديبلوماسية. العدد٣٣٣٧، ١٥ أبريل.

Djamchid ASSADI.2011. "les sanctions économiques peuvent-elles changer la stratégie nucléaire de la République islamique d'Iran ?", Diplomatie, 5-6, n° 44, p.59-70

**رابعا:المراجع الانجليزية)**

- Adams, Jonathan; King, Christopher; Pendlebury, David; Hook, Daniel and Wilsdon, James. 2011.
- Middle East: Exploring the Changing Landscape of Arabia, Persian and Turkish Research. Global Research Report. Evidence, a Thomson Reuters business. Leeds. February, p:6.
- Afaf Lutfi al-Sayyid Marsot, 1984. Egypt in the Reign of Muhammad Ali, Cambridge Middle East Library. New York. Cambridge University Press, PP: 162-194
- Américo, Tristão Bernardes and Eduardo da Motta e Albuquerque.2003." Cross-over, thresholds and interactions between science and technology: lessons for less-developed countries." Research Policy. Vol 32.pp: 865–885.
- Audretsch, David B. 2007." Entrepreneurship Capital and Economic Growth". Oxford Review of Economic Policy. 23(1), pp: 63-78.
- Ben Meir, Yehuda and Elran, Meir. 2008." Domestic Developments in Israel: Political, Social, and Economic" .in The Middle East Strategic Balance 2007-2008. Edited by Heller, Mark. Institute for National Security Studies. Tel Aviv, p25.
- Branda, Josef. 1985. Soviet- Western Trade and Technology Transfer: an Economic Overview. Trade, Technology, and Soviet-American relations. Georgetown University. Center for Strategic and International Studies. pp:3-34
- Chamarik, Saneh and Goonatilake, Susantha. 1994. Technological Interdependence: The Asian Experience. United Nations University Press. New York, p 372.
- Clinton, Hillary. Speech at AIPAC Policy Conference 2010.Washington Convention Center. Washington DC. May 22nd. http://www.aipac.org/PC/webPlayer/mon_clinton10.asp (Accessed 2010.07.28)
- European Communities. 2009. "European innovation scoreboard 2008 Comparative analysis of innovation performance". Report by European Communities. Belgium. January.

- Fan, Peilei and Watanabe, Chihiro.2006." Promoting industrial development through technology policy: Lessons from Japan and China." Technology in Society .Vol 28. pp: 303 –320.
- Head, Richard.١٩٧٨." Technology and the Military Balance". Foreign Affairs Vol. 56, No. 3 (Apr., 1978), pp. 544-563.
- Hounshell, David. 2001. Epilogue: Rethinking the Cold War; Rethinking Science and Technology in the Cold War; Rethinking the Social Study of Science and Technology. Social Studies of Science. Vol. 31, No. 2, Science in the Cold War (April), pp: 289-297.
- Hughes, Alan. 2003. "Knowledge Transfer, Entrepreneurship and Economic Growth: Some Reflections and Implications for Policy in the Netherlands". ESRC Centre for Business Research, Working Paper No. 273. University of Cambridge. September.
- Lee, Sunny. 2009. "U.S. Policy to Asia for Regional Powers in New Science and Technology: China, Russia, Japan and Korea with Nuclear Potential" Paper presented at the annual meeting of the Midwest Political Science Association 67th Annual National Conference, The Palmer House Hilton, Chicago, IL, Apr 02,
- Mao Tse-Tung.1969. Methods of work of Party Committees. Selected Works, Foreign Languages Press. Peking. vol. IV,3rd Edition. pp:379–380
- Miller, Benjamin. 2004. The International System and Regional Balance in the Middle East. in Balance of power: theory and practice in the 21st century. Edited by Paul,T. V. ; Wirtz, James J. and Michel Fortmann. Stanford University Press, pp: 239 - 265.
- Nian, Liu."The Story of the Academic Ranking of World Universities", International Higher Education, Issue Number 54, winter 2009, pp2-3
- Nishizawa, Toshio. 1989." International Structure of Science and Technology: On Its View Point". The journal of science policy and research management. 4(3), pp: 245-252.
- Ross, Robert. 2004. Bipolarity and Balancing in the East Asia. in Balance of power: theory and practice in the 21st century. Edited by Paul, T. V. ; Wirtz, James J. and Michel Fortmann. Stanford University Press, pp: 292 - 293.
- Rufo, Giovanni.1996." The Technology Challenge in Turkey". OECD Observer, Vol. a, pp: 41-46.

- Rubin, Uzi.2009. Iran's Missile: Current and Future Implications for Europe. Presentation at the 12th Space and Missile Defense Conference. Huntsville Alabama. August.
- Siganos, André. "Rankings, Governance, and Attractiveness of Higher Education: The New French Context". Higher Education in Europe, 1469-8358, Volume 33, Issue 2, 2008, pp: 311 – 316
- Shapir, Yiftah.2009. Trends in Military Buildup in the Middle East in Strategic Survey for Israel 2009, eds. Shlomo Brom and Anat Kurz, Tel Aviv: Institute for National Security Studies, pp: 118-119.
- Shapir, Yiftah and Brom, Shlomo. 2008. The Regional Military Balance. in The Middle East Strategic Balance 2007-2008. Edited by Heller, Mark. Institute for National Security Studies. Tel Aviv, p 25.
- SJR. The SCImago Journal & Country Rank. Website. http://www.scimagojr.com (accessed 2010.04.23)
- SOAS Palestine Society. Tel Aviv University – A Leading Israeli Military Research Centre. Briefing Paper. SOAS Palestine Society, February 2009.
- Taylor, Mark Zachary.2006." International Relations Theory and Technological Power". Paper prepared for the 2006 American Political Science Association Annual Meeting held Aug 30 – Sept 3 in Philadelphia, PA.
- Thomson Reuters.2011. ISI web of Knowledge. Online data base. http://www.thomsonreuters.com/ (accessed 2010.02.23)
- United Nations Development Programme (UNDP). 2007. Human Development Report 2007/2008: Fighting climate change: Human solidarity in a divided world. United Nations Publications. New York. pp: 285-288
- United Nations Development Programme (UNDP). 2010. Human Development Report ٢٠١٠ the Real Wealth of Nations: Pathways to Human Development United Nations Publications. New York. Second printing, November, pp: 2٠٢-2٠٥
- United Nations Development Programme Regional Bureau for Arab States (RBAS). 2009. Arab Human Development Report 2009: Challenges to Human Security in the Arab World. United Nations Publications. Lebanon. P 243.

- United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization (UNESCO). 2003. Situation Analysis of Education in Iraq. UNESCO .Paris, p:56
- Wonhyuk, Lim.2006. Growth Miracles Revisited: Origin and Evolution of Korean Economic System. Presentation at World Bank Work Shop. January.
- World Bank .World Development Indicators database, World Bank, 14 April 2011
- http://siteresources.worldbank.org/DATASTATISTICS/Resources/GDP.pdf (Accessed 2011.06.10)


* * *

# تأثير الإنترنت على الإنفاق الإعلاني
# في وسائل الإعلام في المجتمع السعودي

د. عبد الله بن صالح الحقيل
قسم الإعلام – كلية الدعوة والإعلام
جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية

# تأثير الإنترنت على الإنفاق الإعلاني في وسائل الإعلام في المجتمع السعودي

**د/ عبد الله بن صالح الحقيل**
قسم الإعلام – كلية الدعوة والإعلام
جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية

## ملخص الدراسة:

هدفت هذه الدراسة إلى رصد مدى تأثير الإنترنت على الإنفاق الإعلاني في المجتمع السعودي لمعرفة ما إذا كانت وكالات الإعلان الدولية تستخدم الإنترنت كوسيلة بديلة أو مكملة لوسائل الإعلام التقليدية. وقد تمت بلورة ذلك في تساؤلات عن ما مدى استخدام الإنترنت كوسيلة إعلان. وتصنيفها. وتوظيفها في تحقيق أهداف التوعية والترويج والماركة. والفرق بين الإنفاق الإعلاني في عام ٢٠١٠م وما سبقه. وبين الإنفاق على الإنترنت وبقية وسائل الإعلان. ومعرفة مصادر الإنفاق الإعلاني على الإنترنت. والعلاقة بينه والأهداف المنشود تحقيقها. وتحديد اتجاهات وكالات الأنباء نحو الإنترنت كوسيلة إعلان. وللإجابة على ذلك استعملت الدراسة المنهج الوصفي المسحي لعينة عشوائية من مخططي الإعلان في وكالات الإعلان الدولية العاملة في البيئة المحلية. وقد كشفت النتائج عن استخدام عال للإنترنت كوسيلة إعلان. وظفت بالدرجة الأولى لتحقيق الأهداف الترويجية. إلى ذلك من النتائج. أما النتيجة العامة التي توصلت إليها الدراسة فهي أن الإنترنت –في الوقت الراهن– ليست بديلا لأي من وسائل الإعلان المدروسة. وإنما هي وسيلة تكمل غيرها من الوسائل. وينتظرها مستقبل باهر. تفصح عنه الاتجاهات الإيجابية التي يحملها المخططون عنها.

## مدخل الدراسة

يشير تاريخ انتشار وسائل الإعلام إلى أنه عندما تخترع وسيلة تزداد التوقعات بتلاشي أخرى قديمة، فعندما اخترع الراديو توقع البعض أن يؤثر على الصحافة (لازرزفيلد Lazarsfeld, 1940). وعندما اخترع التلفاز تنبأ الكثيرون أن تهلك الإذاعة ومعها الصحافة (بيلسون Belson, 1961, مينديلسون Mendelson, 1964). ومثل ذلك الكيبل التلفزيوني (جروتا ونيوسوم Grotta & Newsom, 1982, كبلان Kaplan, 1978, سباركس Sparkes, 1983). والفيديو (هارفي وروث Harvey & Rothe, 1985, وهنكي وانوهيو Henke & Donohue, 1985). وعندما انتشرت الإنترنت توقع البعض موت كل وسائل الإعلام التقليدية: الصحافة والتلفاز والإذاعة. وهذا ما أكدته نتيجة بحث الباحث في محرك جوجل "Google" ساعة إعداد هذه الدراسة (١٩/١١/٢٠١٠م) التي أفصحت عن وجود (٣٩,٣٠٠) مادة مرتبطة بالإنترنت تتحدث عن انقراض الصحف وموتها. و(٤٨,٦٠٠) مادة للتلفاز و(٦٤,٢٠٠) للإذاعة. الواقع الحالي يؤكد أن الصحافة لم تنتهي بانتشار الراديو أو التلفاز أو غيرهما، وبالتالي ربما لن تهلك الإنترنت أياً من وسائل الإعلام السابقة لها، فلم تصدق التوقعات الأولى، وربما لن تصدق الحالية.

الدراسات التي عنيت بانتشار وسائل الإعلام منذ بداياتها أشارت نتائجها إلى أن العلاقة بين وسائل الإعلام القديمة والجديدة يمكن ردها إلى فرضيتين: الأولى تؤيد الإحلال المطلق، أي الاستبدال الكامل للقديم بالجديد. والثانية تدعم التكامل بين القديم والجديد، لأن الأمر يتجاوز الوسائل إلى جمهورها وحاجاتهم (لي وليونج Lee & Leung, 2004). وفي السياق المرتبط بالفرضية الأولى قدم ماكومبز (McCombs, 1972) مبدأ "الاستقرار النسبي" القائل بأن وسائل الإعلام أصبحت مستقرة في التعرض لها أو استهلاكها مثل الغذاء والملبس والسكن، فنمط الإنفاق الإعلاني عليها ثابت ومستقر ومتناسب مع الناتج العام للمجتمع (the Gross National, GNP Product) أكثر من ارتباطه بالتغيرات والنزعات المرتبطة بوسائل الإعلام نفسها. فعندما قارن الإنفاق الإعلاني في وسائل الإعلام بالاستهلاك العام في الولايات المتحدة الأمريكية من عام ١٩٢٩م إلى ١٩٦٨م، وجد أن نسبة الإنفاق الإعلاني إلى الإنفاق العام ظل مستقراً نسبياً عند حدود (٣%) طوال العقود الأربعة. حتى في الفترة مابين ١٩٤٨م

إلى ١٩٥٩م التي هي فترة تقديم التلفزيون للاستهلاك العام. حيث لم يُحدث التلفزيون قفزة مهمة في الإنفاق الإعلاني، مما جعل ماكومبز يستنتج أن نسبة ما صرف على وسائل الإعلام متناسب مع الناتج العام. وأن نسبته للناتج العام مستقرة طوال فترة التحليل. وبالتالي يمكن القول إن أي وسيلة إعلامية جديدة عليها أن تنجح في مواجهة متغيرات السوق وتحدياته، وأن الإنفاق عليها سيقتطع من حصة الإنفاق الإعلاني، ولن يتم –في الغالب– استثمار أموال جديدة من أجلها. فمجيء التلفزيون –على سبيل المثال– كان خسارة لغيره من الوسائل وخاصة التي تشاطره الوظائف مثل "السينما" التي قل دخلها في الخمس سنوات الأولى من بداية التلفزيون بنسبة (٢٢%). هذه النتيجة تم تأكيدها بدراسات دولية خارج الولايات المتحدة الأمريكية مثل دراسة دوباجن (Dupagne, 1994) الذي درس الإنفاق على وسائل الإعلام البريطانية من الفترة ١٩٦٣م إلى ١٩٩٠م ولم يجد فروقاً إحصائية ذات دلالة بين فتراتها المختلفة. وتتفق مع دراسته الأخرى لبلجيكا في عام ١٩٩٧م لتأثير التلفزيون الملون والكيبل التلفزيوني والفيديو.

العلاقة بين وسائل الإعلام الحديثة والقديمة –إذاً– يحكمها متغيران مهمان هما المال والوقت. فالفرد لا يستطيع أن ينفق أكثر مما يملك. ومثله الوقت المحدود بساعات معلومة في اليوم. وهذه المحدودية تشجع على القول إن للإنترنت خصائصها المميزة التي تدعم قدرتها على أن تكون بديلاً لكثير من الوسائل. وتؤكد نتيجة دراسة "ني" وزملائه (Nie et al. 2002) على متانة العلاقة بين الإنترنت والأنشطة الاجتماعية. وأن هناك علاقة سلبية ذات دلالة مهمة بين الوقت الذي يمضيه الفرد مع الإنترنت والوقت الذي يمضيه مع أسرته، وأصدقائه، وزملاء العمل، وعلاقة إيجابية مع وقت خلوته ووحدته، وهذه نتيجة متفقة مع الدراسة المسحية للينت (Lent, 2000) التي أشارت إلى أن الإنترنت جعلت (٢٤%) من الأمريكيين يقللوا من الوقت الذي خصصوه في السابق لقراءة الصحف، وأن (٤٦%) أصبحوا يشاهدون التلفزيون بدرجة أقل. وأشارت دراسة جامعة ستانفورد إلى نسب أعلى بلغت (٦٠%) للتلفزيون، والثلث للصحف (أوتول O'Toole, 2000). بل تجاوز تأثير الإنترنت وسائل الإعلام إلى انخفاض استخدام البريد الورقي أكثر من (٥٠%)، والاتصال الهاتفي (٣٣%)، والذهاب إلى السينما بنسبة

(١٨%)، ومشاهدة أفلام الفيديو بنسبة (١٥%) (ساوندرز Saunders, 2002). كما أن الدراسات تشير إلى أن نمط هذه النتائج لا يقتصر على الولايات المتحدة الأمريكية، وإنما يصدق أيضاً على دول أخرى مثل بريطانيا (برودباند Broadband, 2004)، وهنج كونج (لي وليونج Lee and Leung, 2004).

عند تحليل تلك النتائج في ضوء فرضية الاستبدال يتضح أنه بالرغم من ارتفاع تلك النسب إلا أنها لم تصل بعد للدلالة الإحصائية المهمة، إلا بين من وصفوا بقوة الاستخدام "Heavy users" للإنترنت. ولكن برغم ذلك تمثل تلك النسب وفروقها غير الدالة إحصائيا مؤشرات على أن حركة التغير ربما تتجه–وفق متغيراتها الحالية– نحو الوصول إلى مرحلة الاستبدال الكامل في مرحلة لاحقة غير معلومة. ولعل هذه القراءة هي ما شجعت ميير (Meyer, 2004) على التنبؤ بأن يكون عام ٢٠٤٠م تقريباً هو آخر عام تطبع فيه صحيفة ورقية.

وفي المقابل يشير مؤيدو فرضية التكامل إلى أن مبدأ "الاستقرار النسبي" بني على التحليل العام "Macro-analysis" الذي لم يظهر واقع التقلبات بين العقود الستة ارتفاعاً وانخفاضا، فالتحليل الجزئي "Micro-analysis" أظهر أن الإنفاق الإعلامي تأثر بانتشار أجهزة الفيديو (وود وأوهير Wood & O'Hare, 1991؛ دوباجن Dupagne, 1994، نوح وجرانت Noh & Grant, 1997)، كما أن محدودية المال والوقت هو تحد موضوعي للوسائل القديمة والجديدة معاً اللذان عليهما العمل بما يتناسب وذلك، علاوةً على أن مبدأ "الاستقرار النسبي" هو تفسير للماضي وليس للمستقبل، وأنه عُني بمتغير الدخل وأغفل متغيرات مهمة أخرى مثل الأسعار، وحجم السكان، والبطالة، ونسبة الفائدة، فقد وجد دوباجن (Dupagne, 1997) في دراسته في بلجيكا أن متغيري الأسعار وحجم السكان أقوى من الدخل في التنبؤ بالإنفاق الإعلاني. كما أن مبدأ الإحلال بني على فرضية وظيفية حتمية مخالفة لنظرية الاستخدامات والإشباع التي تنظر للمستهلك على أنه فاعل وواعي في تعامله وتفاعله مع وسائل الإعلام، واختياراته لأنواعها ومضامينها، التي لا تبنى على طبيعتها التقنية أو موارده المالية فقط، وإنما على حاجاته ورغباته، وتجربته السابقة مع وسائل الإعلام، وطبيعة ما تعرضه من مضمون وثقافة تبني علاقة استخدام دقيقة وراسخة بين الوسيلة وجمهورها. فقد اكتشف

تشن وزملاؤه (Chen, et al. 2002) أن الجمهور يستخدمون البريد الإلكتروني أكثر في التراسل مع الأصدقاء والزملاء في حين يستخدمون الهاتف أكثر في التواصل مع الأقارب، مما يعكس دقة الاستخدامات الفردية المختلفة لكل وسيلة، وإلى تأثير الانطباعات الاجتماعية تجاه كل وسيلة في استخداماتها وتوظيفها، ومن ثم تأثير ذلك على مستقبل بقاءها. هذه نتيجة تتفق مع نتائج دراسات عديدة -مثل الثوس وتيوكسبوري Althaus & Tewksbury, 2000 وبويجي وثورسن Boyajy & Thorson, 2007 وبروملي وباولز Bromley & Bowles, 1995 ونجوين وويسترين Nguyen & Western, 2006- أشارت نتائجها إلى أن للإنترنت والإعلام التقليدي "وظائف مختلفة" تعزز التعايش بينها بما يضعف -بالتالي- فرضية الاستبدال والإحلال.

أما الإنفاق الدولي على الإعلان في الإنترنت فقدرت الإحصاءات والتقارير أنه قد بلغ (٦٥) بليون دولار في عام ٢٠١٠م وهو ما يعادل (١٥%) من الإنفاق الإعلاني على جميع وسائل الإعلام، وبزيادة نسبتها (١١%) عن العام ٢٠٠٩م (مجموعة إم GroupM, 2009)، وأن الإنفاق الإعلاني في الإنترنت سيرتفع إلى مابين (١٥ إلى ٢٠%) ليصل إلى (١٠٦,٦) بليون دولار ليمثل (١٣,٦%) من الإنفاق الإعلاني بعمومه في عام ٢٠١١م. وقُدر أن البريد الإلكتروني يحتل المرتبة الثالثة بعد الصحف والتلفزيون، ولكن الإنفاق على كل من الآخيرين يعادل ضعفي الإنفاق الإعلاني في البريد الإلكتروني (الإحصاءات التسويقية Marketing Charts, 2011). ونقل هولتن (Holton, 2009) عن تقرير مكتب إعلان الإنترنت البريطاني أن الإعلان في الإنترنت قد بلغ (١,٧٥) بليون جنيه إسترليني في النصف الأول من عام ٢٠٠٩م. ويمثل هذا (٢٣,٥%) من إجمالي الإنفاق الإعلاني البريطاني مقارنة بنسبة (١٨,٧%) للفترة نفسها من عام ٢٠٠٨م. وبذلك يتفوق على الإعلان التلفزيوني لأول مرة، وهذه نتيجة مفاجئة، وغير متوقعة، وجاءت أبكر مما تم توقعه، حيث بلغت نسبة الإعلان التلفزيوني (٢٣,٩%) والصحافة (١٨,٥%) والبريد المباشر (١١,٥%).

عندما استخدمت الإنترنت كوسيلة إعلان رؤي أن الإنترنت غيرت المفهوم المتعارف عليه للإعلان في وسائل الإعلام التقليدية القائم على أنه رسالة يتم إقحامها في المضمون الإعلامي عنوة، إلى النظر للإعلان في الإنترنت على أنه محادثة، وتواصل،

وتحكم "مشترك"، بين الإعلان وجمهوره (تيوتن Tuten, 2008)، ولذا احتسبت التكلفة الإعلانية وفق معادلة تكلفة الدخول (Cost Per Click, CPC) أو معادلة تكلفة الفعل (Cost Per Action, CPA). ولكن تنامي الإقبال على الإعلان في الإنترنت جعل الباحثين وخبراء الصناعة يعيدون تقييم هذا النهج. ويبدو أن النمط العام للنتائج والتجارب وخاصة التعاون بين وكالات الإعلان ومواقع الإنترنت الرئيسة والمشهورة جعلت آلية احتساب التكلفة تعود إلى ما هو مطبق في وسائل الإعلام التقليدية. وهو حساب تكلفة الانطباع أو الرؤية ( Cost Per Thousand Impressions, CPM). وهذا التحول وما سبقه أدخل الإنترنت في نطاق الشكوك والمصداقية حول هوامش خطأ القياس التي تكتنف معادلات حساب التكلفة الإعلانية، والتي تعاني منها وسائل الإعلام التقليدية. فمعادلات (CPC) و(CPA) هي معادلات مبنية على "فعلٍ" أو "أداءٍ" حقيقي من مستخدمي الإنترنت يتم قياسه إلكترونياً بدرجة دقيقة ومؤكدة، مما جعل الخبراء والباحثين والمعلنين يمنحون تلك المعدلات مصداقية عالية في بداية الأمر. ولكن التجارب والبحوث لاحقا شككت في هامش الخطأ فيها، وبالتالي في دلالة نتائجها النوعية. وخاصة بعد اختبار نتائجها في ضوء معادلات العائد الاستثماري (Return on Investment, ROI) التي كشفت عن هوامش أخطاء كبيرة في القياس. فالدخول إلى المواقع الالكترونية لا يضمن التعرض المؤكد للإعلان. وخاصة في ضوء الترويج القوي لدخول بعض المواقع؛ مما جعل البعض يصف المعادلات الأولى (CPC وCPA) بالمخادعة. وأن الحل يكمن في التعويل على معادلات (CPM) التي أضفت على الإعلان في الإنترنت مزيداً من الثقة من قبل المعلنين بسبب خصائصها التقنية، وطبيعة علاقتها القوية بمستخدميها، وذلك مقارنة بوسائل الإعلام التقليدية.

في بيئة الدراسة الحالية، المملكة العربية السعودية، قُدمت الإنترنت للجمهور العام رسميا في ١٤١٧/١٠/٢٤هـ (هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات، في العربي، ٢٠٠٢م). وقدر حينها أن هناك ما يتجاوز الـ (٨٠٠٠) كانوا يستخدمون الإنترنت قبل تقديمها رسميا بطرق متعددة (الجبير، ١٤٢٦هـ). وقفز عدد مشتركي الإنترنت إلى مائة ألف في عام ١٩٩٩م (هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات، في العربي، ٢٠٠٢م). ووثق الصبيحي (٢٠٠٩م) تطورها من عام ٢٠٠٠م إلى ٢٠٠٦م، وأفصحت نسب التطور عن تذبذب كبير بين

سنواتها المختلفة، فقد قفزت نسبة الاستخدام إلى (٢٤٥%) في عام ٢٠٠١م، ثم تراجعت كثيراً في العام التالي إلى (٢٣%)، واستقرت نسبة الزيادة في العامين التاليين، تلاهما تراجعاً حاداً ليصل إلى (٠,٠٣٣%) في عام ٢٠٠٣م، ولكن نسبة الزيادة قفزت في عام ٢٠٠٥م إلى (٤١%) تقريباً، و(٤٧%) في عام ٢٠٠٦م أي (٤,٨٠٠,٠٠٠) مشترك يمثلون ما نسبته (١٨%) تقريبا من السكان البالغ عددهم (٢٧,٠٠٠,٠٠٠) نسمة، وهي نسبة متفقة مع المعدل الدولي البالغ (١٧%)، ولكنها بعيدة عن النسبة في الولايات المتحدة الأمريكية والدول الأوربية واليابان وكندا البالغة (٧٠%) تقريباً (تيوتن، ٢٠٠٨م).

تزامن مع انتشار الإنترنت في المجتمع السعودي ثقة في مضمونها، فقد توصلت دراسة (Al-Sait, Tawil, Ali, & Ali, 2002) سيت والطويل وعلي وعلي) إلى أن نسبة (٤٣%) من مستخدمي الإنترنت يرون أنها مصدر للأخبار، ولكن يبدو أن هذا النمط لا يصدق على ما يسمى "بالنخب" السياسية والأكاديمية والإعلامية، فقد أشارت نتائج دراسة العسكر والحمود (٢٠٠٥م) إلى ارتباط تلك النخب بوسائل الإعلام التقليدية، وإلى ضعف الاعتماد على مصادر الأخبار الإلكترونية، وضعف المشاركة في منتديات الحوار الإلكترونية. ورغم ذلك فالدراسات تشير إلى أن الإنترنت نجحت في منافسة الإعلام التقليدي، حيث أشارت دراسة سيت والطويل وعلي وعلي إلى أن الشباب السعودي اقتطعوا وقت الإنترنت من الوقت المخصص للتلفزيون في المرتبة الأولى بنسبة (٣٢%)، يليه قراءة الصحف والمجلات (٢٧%) والحديث عبر الهاتف (٢٧%)، ثم وقت النوم (٢٦%) والأنشطة الترفيهية (٢٥%)، وجاء في ذيل القائمة نشاط غير إعلامي، وهو الخروج من المنزل لزيارة الآخرين وغيره بنسبة (١٢%)، وهذه نتيجة متفقة مع النمط العام لنتائج دراسات لينت وأوتول الأمريكية، وهي في الوقت نفسه نتيجة ربما تعكس الإنفاق الإعلاني الذي يتأثر كثيراً بنمط التعرض للوسائل الإعلامية وكثافته، وبالتالي يمكن القول إن دلالتها تقع في منطقة وسطى بين فرضيتي التكامل والإحلال.

في ضوء ذلك كله تتساءل الدراسة الحالية عن تأثير انتشار الإنترنت -وخاصة بين الشريحة الاجتماعية الأكبر وهم الشباب- على الإنفاق الإعلاني فيها، وعلاقة ذلك بالإنفاق الإعلاني على وسائل الإعلام التقليدية في المجتمع السعودي. وما إذا كانت وكالات الإعلان التي تخطط الحملات الإعلانية أو تنفذ خطط المعلنين من الشركات

وغيرها تستخدم الإنترنت بديلاً عن وسائل الإعلام التقليدية، أو تستخدمها وسيلة مساعدة ومكملة لها.

**الإطار المرجعي للدراسة:**

الإنفاق الإعلاني على الإنترنت هو قرار قائم على العائد الاستثماري، يحسب وفق معطيات تسويقية مهمة مثل الانطباع "Impressions"، والوصول "Reach"، والوصول الفعال "Effective reach"، والتكرار "Frequency"، والتكرار الفعال "Effective frequency"، وتكلفة الألف انطباع "CPM"، و"GRP"، والتقييم "Rating"، وتكلفة الدخول للمواقع الإلكترونية "Cost per inquiry"، وغيرها من المقاييس التي يتم التعاطي معها بحذر شديد لتقدير التكلفة والجدوى، وتشكل بمجموعها إطارا تسويقيا ومرجعيا يبرر في ضوءه الإعلان في الإنترنت، أو يبرر عدم الإعلان فيها. ويمكن القول إن تلك المعطيات لها جذور راسخة في النظرية الإعلامية التي تفسر طبيعة العلاقة بين الفرد والوسيلة، وتأثير تلك العلاقة على انتشار وسائل الإعلام. ولذا تقيس هذه المقاييس مخرجات تلك العلاقة تجاه فاعلية الإعلان وجدواه التسويقية.

اتكأت هذه الدراسة في بناء فكرتها العامة –بالإضافة إلى ذلك– على مرجعية مكونة من أمور عدة، أولها ما كشفت عنه النظريات ذات الصلة باختيار الفرد لوسائل الإعلام، التي بدأت بالدراسة التي قام بها لازرفيلد "Lazersfeld, 1940" لاختبار فرضية إحلال الإذاعة بعد اختراعها وانتشارها محل الصحافة، ومهدت هذه الدراسة للدراسات المتعاقبة حول الوسائل التي تم اختراعها إلى أن وصل الأمر إلى الإنترنت مثل دراسات فنهولت وسبرول_Finhoult & Sproull, 1990 ، وجيمس ووفرينج وفوقيست James, Wotring, & Forrest, 1995وروبينسون وبارث وكوهوف Robinson, Barth, & Kohut, 1997. نتائج هذه الدراسات رأت أن تأثير الإحلال تتم دراسته عبر رصد الوقت الذي يمضيه الجمهور مع الوسائل المتعددة منطلقين في ذلك من محدودية الوقت المتاح لتمضيته مع وسائل الإعلام. وقد بنا باحثو نظرية الإحلال تصوراتهم النظرية على المفهوم الصفري للمنافسة "Zero Sum Game" القائم على أن التعرض لوسيلة ما يقود إلى تقليل الوقت الذي يخصصه الفرد لوسيلة أخرى. وبالتالي فتقديم وسيلة جديدة سيقلل من الوقت المخصص للوسيلة القديمة بما يقود في النهاية إلى

إحلال الجديدة محل القديمة. وقد أطلق ماكومبز على هذا المفهوم نظرية الانتظام "Media Constancy Theory" القائمة على محدودية الوقت والمال الذي يمكن أن ينفق على وسائل الإعلام بما يؤجج المنافسة بينها، وخاصة في ضوء التداخل الشديد بينها في الوظائف ومحدودية ما يمكن إنفاقه من مبالغ مالية على الإعلان فيها. وبالتالي يتعزز المفهوم القائم على أن تبني وسائل الإعلام الجديدة سيقود إلى اندثار أو إهمال الوسائل القديمة. وقد انتقدت هذه النظرية بأنها عنيت كثيراً بالوسيلة ذاتها كمتغير دافع ومحفز للمنافسة الإعلامية وتجاهلت وظيفة المضمون الإعلامي، والبيئة التي تعمل فيها وسائل الإعلام، والجمهور وحاجاته، والعلاقة التاريخية بينه وبين وسائل الإعلام. فنتائج الدراسات منذ زمن بعيد – مثل بالمجرين وريبورن Palmgreen & Rayburn, 1982، وبالمجرين ووينر وروزنجرين Palmgreen, Wenner & Rosengren, 1985، وريبورن والمجرين Rayburn & Palmgreen, 1984– تؤكد على أن التعرض لوسائل الإعلام عملية مؤسسة على المقارنة المستمرة بين الاشباعات المنشودة والاشباعات المتحققة، وبالتالي فإذا تساوت الإشباعات المنشودة والمتحققة لدى الفرد فسيستمر الفرد في متابعة المضمون الإعلامي الذي ألفه في الوسائل التي تقدم ذلك المضمون، وإذا لم تتحقق الاشباعات المنشودة لمدة من الزمن عندها يمكن توقع أن يغير الفرد الوسيلة. بني هذا الأمر على مجموعة من التصورات أولها أن اختيار الوسيلة الإعلامية هو اختيار مبني على تصور ما عن الوسيلة وعلاقتها بالتطلعات والحاجات الوظيفية التي ينشدها الفرد، وثانيها أن الفرد –في سلوكه الإعلامي– يسعى لتعظيم مكاسبه من استهلاك مضمون وسائل الإعلام بما يقوده إلى مراحل عليا في ذلك "بلوملير Plumler, 1979، وروبن Rubin, 2002". وفي المقابل هناك إشارات إلى أن الإشباعات المتوقعة قد لا تعد المتغير الأهم في اختيار الوسيلة ومضمونها، وأن نجاح الوسيلة وشهرتها وحالتها تعد متغيرات قادرة أكثر على التنبؤ بالاختيار أكثر من الحاجات. وقد برر مكليلاند "McClelland, 1999" ذلك بأن مشاهدة التلفاز –على سبيل المثال– سلوك تم تعلمه والتعود عليه حتى أصبح قيمة اجتماعية، وأن اختيار الوسيلة يتم عبر دوافع خفية غامضة. يضاف إلى ذلك أن الاشباعات التي لا يتم تحققها من وسائل الإعلام لا يترتب عليها –في الغالب– نتائج خطيرة أو مهمة، ولذا لا يبذل الفرد

جهوداً حقيقية وحثيثة في عملية اختيار وسائل الإعلام أو حتى تغييرها. ولعل هذا المفهوم العام هو ما جعل كلين "klein في 1997 ,MacFarland" يبني على ذلك ويقول إن الأفراد يشاهدون البرامج التلفزيونية ليس لأنهم يحبونها ولكن لأنهم لا يكرهونها. بالإضافة إلى ذلك حظيت العلاقة بين الدوافع واختيار وسائل الإعلام باهتمام كبير من نظرية التعرض الانتقائي "فين 1997 ,Finn" التي تشير إلى أن الفرد يوجه اهتماماته بناء على دوافع معينة "زيلمان وبراينت 1985 ,Zillmann & Bryant" أو مضمون محدد "بيتي وكيشيبو 1986 ,Petty & Cacioppo" مبني على اختيار واع. وتقع نظرية التعرض الانتقائي ضمن إطار اجتماعي ونفسي يحفز التعرض لمحتوى ما لأن الفرد يحمل ولاء لمضمون محدد بناء على دوافع رئيسة لديه. وعلى هذا فالتعرض الانتقائي يوثق العلاقة بين ميل أو نزعة محددة لدى الفرد وتعرضه لوسائل الإعلام بما يعكس نزعة الفرد ويتم اختياره للمضمون الإعلامي بناء على توافقه مع معتقداته ومواقفه وسلوكه. وتأتي المنافسة بين وسائل الإعلام عندما يتداخل أو يتوافق مضمونها. وعندما لا يتوافق مضمون وسائل الإعلام لا يحدث بينها منافسة، وإنما يتأكد التكامل بينها. وفي ضوء المضمون الغني للإنترنت وطبيعتها التفاعلية يمكن القول بأن الإنترنت وسيلة تحتوي على وسائل الإعلام التقليدية، وأن العلاقة بين وسائل الإعلام والإنترنت هي علاقة يمكن النظر إليها على أنها علاقة تكاملية بين الجزء والكل. يغني الكل فيها عن الجزء. ويصعب في ضوئها القول بالعلاقة التنافسية بين الإنترنت ووسائل الإعلام التقليدية.

**الدراسات السابقة:**

الإقبال الذي حظيت به الإنترنت وتزامنه مع انخفاض الإقبال على وسائل الإعلام التقليدية قاد إلى الاهتمام الأكاديمي بالإنترنت، وخاصة تأثيرها على الإعلام التقليدي. وانقسم الباحثون في ذلك بين رؤية تكاملية، وأخرى استبدالية تعكسان رؤى فلسفية حول العلاقة بين الاستقرار والتغيير، والقديم والحديث، في بيئة إعلانية وتسويقية، تدفع بثقافة أساسها أن الجديد علاج لتحديات القديم وصعوباته. وتجسد ذلك في إنفاق إعلاني هائل على الإنترنت. تشير الإحصاءات إلى أنه يزداد مع مرور السنين ويترسخ. ويستعرض الباحث هنا الرؤى العامة التي طرحتها الدراسات حول ذلك.

الدراسة الأولى قامت بها فدرالية الإعلان الأمريكية ( The American Advertising Federation, AAF) عن الإنفاق الإعلاني في عام ٢٠٠٧م. وكشفت النتائج عن أن (٧٠%) من الشركات قد خصصوا مابين واحد إلى (٢٠%) للتجريب في وسائل إعلان جديدة وفي الإعلام الجديد الذي يرون الإعلان فيه مكملاً للإعلان في وسائل الإعلام التقليدية. كما كشفت الدراسة أن (١٢,٣٧%) من الشركات خصصوا فيما بين (٢١%) إلى (٤٠%) لتجريب وسائل جديدة وللوسائل الإعلام الجديد. كما أشارت النتائج إلى ترسخ الاعتقاد لدى المعلنين بأن الإعلان في وسائل الإعلام التقليدية وحدها لم يعد يجدي. فهي تحتاج إلى دعم بوسائل أخرى. وعند ترتيب وسائل الإعلام جاءت الصحف في المرتبة الأولى بنسبة (٥١,٤%) ثم التلفزيون (٣٤,٥%) والراديو بنسبة (٣٣,٨%). كما أشار (٧٨%) إلى أنهم في تخطيطهم الإعلاني يتقبلون طرقاً جديدة في استخدام وسائل الإعلام التقليدية. وأن (٧٥,٥%) أشاروا إلى أنهم سيوازنون بين وسائل الإعلام التقليدية والجديدة للخروج بالمزيج الإعلاني المناسبة. وأشار (٥٧,٧%) إلى أنهم لن يتوقفوا في البحث في خصائص وسائل الإعلام الجديدة للوصول لما يدعم خططهم الإعلانية والتسويقية.

كما قام ملورد براون (Millward Brown, 2008) بدارسة مسحية على عينة قدرها (٢٥٢) من مدراء التسويق ومسئوليه في عينة من الشركات الأمريكية. وكشفت النتائج عن أنه بالرغم من الاقتصاد الضعيف إلا أن (٧٥%) من مدراء التسويق يتوقعون زيادة الإنفاق على الإعلان في الإنترنت والإعلام الجديد. و(٢١٠%) يتوقعون أن يستمر الإنفاق على حاله. و(٤%) فقط الذين توقعوا أن ينخفض الإنفاق على الإعلان في الإنترنت. أما فيما يتعلق بالإنفاق الإعلاني بوجه عام. فأشار (٣٣%) إلى زيادته بغض النظر عن الحالة الاقتصادية. وهذا متسق مع نمط كثير من الشركات الغربية التي تحرص على الإعلان أثناء الأزمات الاقتصادية لتعزيز الشراء والإنفاق الاستهلاكي عبر بث روح التفاؤل في نفوس المستهلكين. وفي المقابل أشار (٤٥%) إلى استقرار الإنفاق الإعلاني وعدم زيادته في ضوء الحالة الاقتصادية. وذهب (٢٠%) إلى خفضه. وقد أشارت النتائج إلى أن الغالبية العظمى من مدراء التسويق يرون أنهم إذا اضطروا لتخفيض الميزانيات فلن يتعرضوا لميزانية الإعلان في الإنترنت والإعلام الجديد. فـ (٤%) فقط

الذين وافقوا على الاقتطاع من ميزانيتها. النسبة الباقية توزعت على الإعلان في وسائل الإعلام التقليدية بنسبة (٣٥%)، ونقاط البيع (٢٩%) والتسويق المباشر والعلاقات العامة بنسبة (١٦%) لكل منهما. وخلصت الدراسة إلى أن الإعلان في الإنترنت والإعلام الجديد الخيار الأفضل مقارنة بوسائل الإعلام التقليدية بسبب القوة الذاتية للإنترنت وإمكانية قياس أثرها وتأكد وصولها للشرائح المستهدفة وتكلفتها المناسبة. ولذا ارتفعت النسب التي رأت أنها فاعلة في التعريف بالماركة (Brand Awareness) إلى (٦٨%) وبناء الماركة بنسبة (٦٤%) ورؤيتها على أنها إبداع تسويقي (٦٠%). وقد ربط بينها وتحفيز المبيعات (٤٣%).

وفي بيئة أخرى درس لينسن سو "Linsen Su, 2008" استخدام طلاب الجامعات الصينية للإنترنت ووسائل الإعلام، وتبين أن استخدام الإنترنت لم يؤثر سلباً على الوقت المخصص لمشاهدة التلفزيون والاستماع للإذاعة وقراءة الصحف والمجلات. داعمة نتائجه فرضية التكامل مع الإنترنت. وعزا ذلك إلى أن الإنترنت تقدم وظائف واشباعات إضافية متعددة، بما ابتعدت بها عن القيام بوظيفة تنافسية. وقلل من التداخل في الوظائف بينها. فالإنترنت ليست مجرد وسيلة جماهيرية، وإنما هي –بالإضافة إلى ذلك– وسيلة اتصال شخصي تفاعلية بين المرسل والمستقبل. الإنترنت لا تستهلك نصيب الوسائل التقليدية. ولكن بدلا من ذلك تطيل الزمن الذي يمكن أن يخصص لوسائل الإعلام التقليدية. فولاء الجمهور ليس للوسيلة وإنما للقضايا محل الاهتمام. وبالتالي لديهم الرغبة في الاستزادة عن قضاياهم عبر أكثر من مصدر. وجاءت هذه النتيجة متفقة مع دوتا بيرجمان "Dutta-Bergman, 2004" الذي شرح ذلك في ضوء التعرض الانتقائي. الولاء للمضمون. كما أنها نتيجة متفقة مع من قال إن التعرض لوسائل الإعلام يرد كثير منه للعادات السلوكية "Adams, 2000; Diddi & LaRose, 2006; LaRose & Eastin, 2004", وللإدمان الإعلامي Finn, 1992; "LaRose, Lin, & Eastin, 2003".

أما في بيئة الدراسة فلم يحظى الإعلان في الإنترنت بدراسات كثيرة تكشف عن مدى الإقبال عليه وعلاقته بالإعلان في وسائل الإعلام التقليدية. وتنوعت الدراسات في تناولها للإنترنت بين دراسة انتشارها إلى العناية بعوائق ذلك. وجاء في النمط الأول

دراسة سيت والطويل وعلي وعلي "Sait, Al-Tawil, Ali, Ali, 2002" الذين درسوا تأثير الإنترنت على التعليم والحياة الاجتماعية والشأن التجاري في المملكة العربية السعودية، ووجدوا أن الرجال يستعملون الإنترنت أكثر من النساء، وأن غالبية من يستخدمها هم شباب من خريجي الثانوية العامة والجامعة، وتتركز غالبيتهم في ثلاث مدن هي الرياض وجدة والدمام، ويعد المنزل مكان الاستخدام الأول، كما كشفت الدراسة عن صعوبات فنية تتمل في بطء الإنترنت وخاصة مع تحميل الصفحات والتكاليف المرتفعة لها. كما كشفت الدراسة أن الذكور يستخدمون الإنترنت لأغراض العمل أكثر من استخدام النساء اللاتي ركزن على المتعة، ولكن الذكور والإناث رأوا أن الإنترنت ساعدتهم في الارتباط بمن يشاركهم الهوايات والمهنة. ويتفق الذكور والإناث على أن وقت الإنترنت قد اقتطع من وقت التلفزيون وقراءة الكتب والحديث الهاتفي. كما أتفق غالبية مستخدمي الإنترنت أن التسوق الإلكتروني سيجعل حياتهم أفضل، وأنهم استطاعوا الارتباط بمواقع تجارية وتدريبية وتعليمية ساعدتهم كثيرا.

وفي السياق نفسه ولكن في شريحة اجتماعية محددة، أشارت دراسة العسكر والحمود (٢٠٠٥م) إلى تدني المتوسط العام لاعتماد النخب السعودية على المصادر الإخبارية الإلكترونية للحصول على الخدمات الإخبارية، رغم أن النتائج التفصيلية أظهرت ارتفاعاً في الاعتماد على المواقع الإخبارية والصحف الإلكترونية، وبدرجة أقل على مجموعات الأخبار والقوائم البريدية، وهي نتيجة بمجموعها وتفاصيلها تعكس في الوقت نفسه درجة عالية من الانتقائية في اختيار الوسيلة والمضمون التي تتسق وهذه الشريحة، والتي عبرت عنها المتوسطات العالية لدوافع الاعتماد على المصادر الإخبارية الإلكترونية المتمثلة في الحصول على الأخبار والاستزادة منها، وعبر عنها أيضاً تفوق الأخبار السياسية على غيرها في اعتماد النخب على مصادر الأخبار الإلكترونية. كما أشارت النتائج إلى أن متغيري سهولة الاستخدام والحفظ والاسترجاع جاءا في مقدمة المتغيرات المهنية المؤثرة في اعتماد النخب على المصادر الإلكترونية، ولكن النتيجة الحاسمة التي عبرت عنها هذه الشريحة النخبوية هي أنها ترى أن "المستوى الحالي لتقدير أهمية المعلومات" هو العامل الأكثر تأثيرا في مستقبل اعتماد الجمهور العام على

المصادر الإخبارية الإلكترونية في المجتمع السعودي، وهذا متغير حيوي في فرضيتي التنافس والتكامل في تبني وسائل الإعلام.

يبدو أن ما توصل إليه العسكر والحمود (د٢٠٠م) حول النخب لا يتفق مع شريحة الشباب، حيث أشارت دراسة العتيبي (٢٠١١م) لاستخدامات عينة من طلاب وطالبات الجامعات للفيس بوك "Facebook" أن (٨٤,٢%) يمتلكون جهاز حاسب محمول "لاب توب"، وأن الذكور يستخدمون الإنترنت أكثر من الإناث. وأن (٦٠,٨%) يستخدمون الشبكات الاجتماعية. أما استخدام "الفيس بوك" فبلغت نسبة استخدامه (٧٧,٤%)، في حين تجاوزت نسبة من يمتلكون صفحة مفعلة على الفيس بوك ذلك إلى (د٩٤,٩%)، ولم يختلف الذكور عن الإناث. ويمضي (٤٨,٨%) ثلاث ساعات فأكثر يومياً في استخدام "الفيس بوك". وجاءت الموضوعات الاقتصادية والسياسية في ذيل قائمة الموضوعات المهمة للشباب. كما أشارت النتائج إلى استخدام قلق من قبل الشباب تمثلت مظاهره في استعمالهم أسماء غير حقيقية بنسبة (د٥٤,٥%)، واستخدام أكثر من اسم بنسبة (٦٩,٧%). ولكن الأهمية الإعلامية للإنترنت تتجلى في أن (٧٠,٦%) يرون أن الفيس بوك يحقق لهم ما لا تحققه أي وسيلة إعلامية أخرى. وأن (د٧,٢%) رأوا أن استخدام الفيس بوك قد أثر سلباً على استخدام وسائل الإعلام. وأن هذا الأمر يزداد مع زيادة العمر، مما يشير إلى تأييد لفرضية الاستبدال.

وفي السياق ذاته درس الغامدي "Al Ghamdi, 2009" الاستخدامات المتخصصة للإنترنت من قبل أطباء الأمراض الجلدية، وذلك في المجالات الطبية المتخصصة، ومعرفة دوافع الاستخدام، وعدمه، لعينة مكونة من (١٦٠) طبيباً. وقد كشفت النتائج أن (٩١%) منهم استخدموا الإنترنت لتحديث معلوماتهم الطبية، ولكن ذلك حدث خارج أوقات وأماكن أعمالهم. وأن (٦٢%) لديهم إمكانية الدخول للإنترنت من مقار أعمالهم، و(٢١%) تتوافر لديهم فرصة الدخول للإنترنت من غرف الكشف الطبي، و(١٣%) منهم استخدموها أثناء الكشف، وقد توصلت الدراسة إلى أهمية الإنترنت في تطوير خبرات الأطباء، وربطهم بالتطورات والمستجدات، ولكن تبين أن هناك أسباباً تعوق استخدام الإنترنت، تكمن في صعوبة الدخول لها، وضغوط العمل، وتداخلها مع طبيعة العمل مع المرضى، واتجاهات البعض المتمثلة في النظر لها على أنها مضيعة للوقت.

أما الدراسات التي عنيت بالعوائق الفنية وغيرها، فتمثل بعضها في دراسة الجبير (١٤٣١هـ) للقيم الإخبارية في المواقع الإلكترونية للقنوات الفضائية، وقد دلت الدراسة على حرص المواقع الإلكترونية الاستجابة لاهتمامات الجمهور الإخبارية، بما أبعدها عن أن تكون موجهة نحو قيم فكرية محددة ولكن الدراسة كشفت أن المواقع لم تستفد من تقنيات شبكة الإنترنت الإلكترونية المتكاملة في التصميم والإبراز، وأنها تتعامل مع الإنترنت تعاملا تقليديا قائما على الوسائل التقليدية كالصور وملفات الفيديو، والخط الكبير، والمكان ا لبارز. هذه النتائج تتفق مع توصلت إليه المتولي (٢٠٠٤م) من أن تعدد المواقع الإلكترونية لم يعزز استقلاليتها، وأنها مجرد محاكاة للصحف الورقية ووكالات الأنباء، ويغلب على أخبارها ومعلوماتها الاختصار والتجزئة، وعلى النمط نفسه اتفقت دراسات الفرم (١٤٢٨هـ) والحمود والعسكر(٢٠٠٢ في الفرم ) وشومان (٢٠٠٣) والعنزي (١٤٢٦هـ) مع النتائج التي تؤكد محدودية توظيف الصحافة الإلكترونية للإمكانات الهائلة التي تتميز بها الإنترنت، وأن المواقع الإلكترونية العربية الصحيفة لم تنعتق من تأثير الصحافة الورقية التقليدية إخراجاً ومضموناً، ولم تؤسس على مفهوم واضح ومحدد للصحافة الإلكترونية، وبالتالي على تطبيقات مهنية وفنية تعزز الإقبال الجماهيري على تلك المواقع وغيرها.

عند التأمل في نتائج الدراسات الأجنبية يمكن القول إن نتائجها لا تؤيد فرضية الاستبدال، وهي في الوقت نفسه لا ترفض فرضية التنافس، التي تدعمها الإحصاءات التي تؤكد تقلص عدد قراء الصحف الورقية وغيرها من وسائل الإعلام التقليدية تقلصا ملحوظا، أما الدراسات العربية فهي تتفق على إقبال كبير من الجمهور العربي على الإنترنت، ولكن بدرجات متفاوتة بين شرائحه العمرية والنوعية، وعندما يوضع الإعلام العربي بعمومه في سياقه التاريخي، والسياسي، وواقع مضمونه، وأدائه، يمكن الافتراض أن هذا السياق يدفع نحو نفي فرضية التنافس، ولكن ذلك لا يعني أن الفرد سيزيد من الوقت الذي يخصصه لوسائل الإعلام التقليدية، فالذين يهجرون وسائل الإعلام التقليدية ربما هم من كان يتعرض لها بقلة قبل الإنترنت، أو يتعرضون لها بدرجة أعلى لعدم وجود بديل نوعي، الدراسات العربية تتفق على الإقبال القوي للشباب على الإنترنت الذي يبدو أنه يرى الإنترنت بديلا نوعياً رغم العوائق الفنية التي سردتها الدراسات المستعرضة.

وهو استبدال في مراحله الأولى. وما توافر من مؤشرات عن زيادة الاستخدام وتعاظمه، يفترض أن يصدق تلقائيا على الإنفاق الإعلاني الذي يتبع استخدام الجمهور. ويتفاعل معه، وإن لم تشر نتائج الدراسات العربية المستعرضة لذلك صراحة.

**مشكلة الدراسة وتساؤلاتها:**

تتمثل مشكلة البحث في دراسة تأثير الإنترنت على الإنفاق الإعلاني في وسائل الإعلام عبر رصد مدى استخدام وكالات الإعلان للإنترنت كوسيلة إعلان لتحقيق الأهداف الإعلانية المنشودة، ورصد طبيعة اتجاهاتهم نحوها. وقد تمت بلورة ذلك في التساؤلات التالية:

١) ما مدى استخدام وكالات الإعلان للإنترنت كوسيلة إعلان؟

٢) ما تصنيف وكالات الإعلان للإنترنت كوسيلة إعلان؟

٣) ما مدى توظيف وكالات الإعلان للإنترنت في تحقيق الأهداف الإعلانية (التوعية والترويج والماركة)؟

٤) ما طبيعة العلاقة بين استخدام وسائل الإنترنت والأهداف التي تنشد وكالات الإعلان تحقيقها؟

٥) ما الفرق بين الإنفاق الإعلاني في عامي ٢٠٠٩م و٢٠١٠م؟

٦) هل هناك فرق في الإنفاق الإعلاني على الإنترنت وبقية وسائل الإعلان؟

٧) من أي وسائل الإعلان اقتطع الإنفاق الإعلاني في الإنترنت؟

٨) أي وسائل الإنترنت حظيت أكثر بالإنفاق الإعلاني؟

٩) ما طبيعة العلاقة بين الإنفاق الإعلاني في الإنترنت والأهداف المنشود تحقيقها؟

١٠) ما طبيعة اتجاهات وكالات الأنباء نحو الإنترنت كوسيلة إعلان؟

**منهج الدراسة:**

تندرج هذه الدراسة ضمن الدراسات الوصفية التي عنيت برصد الإنفاق الإعلاني في الإنترنت من قبل عينة من وكالات الإعلان في المملكة العربية السعودية، وقياس المتغيرات التي حددتها مشكلة الدراسة وتساؤلاتها بطريقة منتظمة ووصف نتائجها وخصائص حدوثها بما يقود إلى استجلاء الصورة العامة لظاهرة الإنفاق الإعلاني على الإنترنت في بيئة الدراسة. وتشمل هذه المتغيرات استخدام وكالات الإعلان للإنترنت

وتصنيفها وتوظيفها ووسائلها والإنفاق الإعلاني في الإنترنت ومصارفه ومصادره وعلاقته بالأهداف الإعلانية، وتحديد اتجاهات مخططي الإعلان في الوكالات نحو الإنترنت كوسيلة إعلان.

**مجتمع الدراسة وعينتها:**

استندت هذه الدراسة في استدلالها الإحصائي على اختيار عينة ممثلة ومن ثم تعميم نتائجها على مجتمع الدراسة، بعبارة أخرى تم استخدام بيانات العينة "Statistic" للاستدلال عن بيانات المجتمع "Parameter". المجتمع الذي سحبت العينة منه وعممت عليه نتائج عينة الدراسة هو مخططو الإعلان في وكالات الإعلان الدولية العاملة في المملكة العربية السعودية، وخصصت بالدراسة دون المحلية، لأنها الغالبة في هذا المجال، المسيطرة على جل العمل الإعلاني في بيئة الدراسة، ويقدر الباحث عدد المخططين بثلاثمائة على أعلى تقدير.

تم اختيار عينة مخططي الإعلان عشوائياً عبر منهج العينة البسيطة حيث تم وضع الوكالات الدولية عشوائيا في قائمة، بعدها تم اختيار عشرين وكالة منها باستخدام جدول العينة العشوائية البسيطة، ثم اختير ثلاثة مخططين في كل منها، وفي حالة وجود أكثر من ثلاثة في أي وكالة تم الاختيار عشوائياً، بلغ عدد من تم اختيارهم ستين مخططا، وهو عدد يمثل (٢٠%) تقريباً من مجتمع الدراسة، وهي نسبة يمكن وصفها بأنها ممثلة في حجمها، وتسمح بالاستدلال والتعميم، وقد اعتذر عن الإجابة ثلاثة، ولم يتم التعويض لأن الاعتذار حدث لاحقاً بعد توزيع الاستبانات بفترة طويلة.

**أداة الدراسة:**

عرف الباحث مشكلة الدراسة وتساؤلاتها تعريفاً إجرائياً في بنود قياسية جمعها في استبانة لهذا الغرض، وقد استفاد الباحث من الدراسات التي لها صلة بموضوع الدراسة، ومن تجربته الشخصية في مجال الإعلان. صاغ الباحث بنود الاستبانة باللغة الإنجليزية، ثم عرضها على ثلاثة من العاملين في وكالات الإعلان الذين أبدوا بعض الملحوظات، وقام الباحث بتعديلها، وهذه الملحوظات جاءت حول بنود قياس اتجاه الوكالات نحو الإنترنت كوسيلة إعلان حيث نتج عن ذلك حذف أربعة بنود اقترح حذفها، كتبت هذه الاستبانة باللغة الإنجليزية لأنها لغة العمل في الوكالات الدولية.

واللغة المشتركة بين العاملين فيها. وقد عزز هذا الفعل من مصداقية الاستبانة التي اشتملت على مصطلحات إعلانية فنية يصعب فهم ترجمتها باللغة العربية من قبل العاملين في الوكالات لعدم رواج المصطلحات العربية المقابلة لها. خاصة أن اللغة العربية تعد اللغة الثانية لغالبية أفراد مجتمع الدراسة. وقد أنتجت الاستبانة درجة ثبات عالية لمقياس الاتجاه وفقا لاختبار كونباخ " Cronbach's Alpha" المؤسس على القيم المعيارية "standardized items" التي بلغت قيمته (٨٨٨,)، ودرجة صدق أعلى بلغت (٩٢,٦٥١%) وفقاً لاختبار التحليل العاملي.

**الأساليب الإحصائية:**

للإجابة على تساؤلات الدراسة استعمل الباحث جملة من الأساليب الإحصائية التعميمية التي تناسب طبيعة الفروض التي تستهدفها التساؤلات، وطبيعة البيانات التي تم قياسها من العينة. حيث تم اختبار الفرق بين تكرار من قال بأن الإنترنت وسيلة جماهيرية "Above the line" وغير جماهيرية "Below the line" باختبار مربع كاي. أما الفرق بين وسائل الإعلان المختلفة في الإنفاق الإعلاني. والفرق في توظيف الإنترنت في ضوء الأهداف الإعلانية الثلاثة (التوعية، والترويج، والماركة)، والفرق بين مصادر الإنفاق الإعلاني على الإنترنت فاستعمل فيهما اختبار تحليل التباين المعاد بصيغة "Lower-bound". وعندما أدخل في منظومة التحليل متغير تصنيف الإنترنت استعمل الباحث تحليل التباين المتعدد "MANOVA" بصيغة "Hotelling's trace". أما العلاقة بين أهداف الإعلان على الإنترنت ووسائل الإعلان فيها، والعلاقة بين الإنفاق الإعلاني في الإنترنت والإنفاق على بقية الوسائل، والعلاقة بين الإنفاق على الإنترنت واستخدام وسائلها، والعلاقة بين الإنفاق على الإنترنت والأهداف الإعلانية المستخدمة ووسائل القياس فاختبرت باختبار معامل الارتباط لبيرسون. الفرق بين من رأى الإنترنت وسيلة جماهيرية وغير جماهيرية اختبر باختبار تي المستقل. أما اتجاهات مخططي الإعلان نحو الإعلان في الإنترنت فتم تصنيف بنودها إلى محاور عبر اختبار التحليل العاملي، وقيس الفرق بين تصنيفي الإنترنت في هذه المحاور عبر اختبار "MANOVA". ووظف الباحث التحليل التمييزي "Discriminant Analysis"

كاختبار بعدي يبحث عن مؤشر خطي يتألف من محاور الاتجاهات نحو الإنترنت ليميز من صنف الإنترنت على أنها "Below the line" عمن رآها "Above the line".

**النتائج:**

بدا واضحاً من النتائج أن المخططين في وكالات الإعلان يستخدمون الإنترنت كوسيلة إعلان، ويعولون عليها في خططهم الإعلانية والتسويقية، ولكن بدرجات متفاوتة، حيث أكدت النتائج المعروضة في جدول (١) أن (٩٤,٧%) من عينة الدراسة استخدموا الإنترنت إعلانياً، وتوزعت هذه النسبة العالية بين من استخدموها بدرجة متوسطة بنسبة (٥٩,٦%)، و(٢٩,٨%) لمن استخدموها قليلاً، و(٥,٣%) للاستخدام بدرجة عالية. أما من لم يستخدم الإنترنت فبلغت نسبتهم (٥,٣%)، وهي نسبة ضعيفة.

جدول (١): تكرارات ونسب من يستخدمون الإنترنت ومن لا يستخدمونها

| لا أستخدمها | | قليلاً | | بدرجة متوسطة | | بدرجة عالية | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| التكرار | النسبة | التكرار | النسبة | التكرار | النسبة | التكرار | النسبة |
| ٣ | ٥,٣ | ١٧ | ٢٩,٨ | ٣٤ | ٥٩,٦ | ٣ | ٥,٣ |

نسبة الاستخدام العالية تقود تلقائياً إلى سؤال آخر أعمق حول ماهية تصنيف وكالات الإعلان للإنترنت. وتحديد موقعها كوسيلة إعلان في تصنيفي الوسائل: جماهيرية "Above the line" أو غير جماهيرية "Below the line". رغم صرامة وحدية مصطلح الخط الفاصل "line" بين أمور ومستويات مادية إلا أن الأمر قد لا يكون بهذا الوضوح لوسائل الإعلان. ففي حين تتفق الأدبيات على تصنيف التلفزيون والراديو والسينما بأنها وسائل إعلان جماهيرية، وغير شخصية، تناسب الهوية العامة والمنتجات الجماهيرية، فهي لا تجد صعوبة في وسمها بـ "Above the line". ولكن الأمر محل خلاف وإن لم يكن شديداً حول بعض الوسائل المطبوعة كالصحف التي يرى البعض أنها تقع بين المنزلتين. كما أن الأمر أكثر وضوحاً للبريد والصحافة المتخصصة التي تصنف بأنها "Below the line". في خضم هذا تبقى الإنترنت -كوسيلة إعلان حديثة تؤثر فيها المستجدات التقنية والاستخدام الوظيفي- محل خلاف يرد إلى مدى جماهيرية الاستخدام والهدف. ولكن الدراسة الحالية بدت نتائجها حاسمة حيال هذا

الأمر. حيث أشارت النتائج المعروضة في جدول (٢) إلى أن الغالبية العظمى (٧٠,٨%) من عينة مخططي وكالات الإعلان يرون الإنترنت وسيلة جماهيرية "Above the line". والنسبة الباقية الأقل (٢٩,٢%) ترى أنها تقع دون ذلك. وهذا الفرق الكبير تجسد في قيمة مربع "كاي" العالية (٨,٣٣٣) التي حظيت بدلالة إحصائية عند مستوى (٠٠٤,).

جدول (٢): نتيجة مربع كاي لتصنيفات العينة للإنترنت كوسيلة إعلان

| Above the line | | Below the line | | مربع كاي | |
|---|---|---|---|---|---|
| التكرار | النسبة | التكرار | النسبة | القيمة | الدلالة |
| ٣٤ | ٧٠,٨ | ١٤ | ٢٩,٢ | ٨,٣٣٣ | ,٠٠٤ |

أما تصنيف الإنترنت في ضوء الأهداف الإعلانية المستخدمة، فقد أشارت النتائج إلى أن توظيف الإنترنت في تحقيق الأهداف الإعلانية الثلاثة المشهورة أكاديميا وفنيا (التوعية، والترويج، والماركة) جاء عالياً، ويتضح هذا من قيم متوسطات الأهداف الثلاثة (٢,٥٥٨ و٣,٠٥٨ و٢,٨٢٧)، التي قيست عبر مقياس "رباعي"، وبالتالي فالمتوسطات الثلاث وقعت جميعها في الجانب الأعلى من مدى الدرجة. رغم هذا الارتفاع في توظيف الإنترنت في تحقيق الأهداف الإعلانية، إلا أن نتيجة اختبار تحليل التباين المعاد "Lower-bound" (جدول ٣) يشير إلى تفاوت ذي دلالة إحصائية مهمة في تحقيقها عند مستوى (٠١٧,). وقد كشفت نتائج المقارنات المتعددة أن مصدر هذا التفاوت هو الاختلاف ذو الدلالة الإحصائية بين متوسطي التوعية والترويج لصالح الأخير الذي بدا أنه الهدف التي وظفت الإنترنت لتحقيقه أكثر من غيره.

* * *

جدول (٣): نتيجة تحليل التباين المعاد لأهداف الإعلان في الإنترنت

| الترتيب | المتوسط | الهدف |
|---|---|---|
| ٣ | ٢,٥٥٨ | التوعوي |
| ١ | ٣,٠٥٨ | الترويجي |
| ٢ | ٢,٨٢٧ | الماركة |
| تحليل التباين | | |
| درجة الدلالة | القيمة | الاختبار |
| ,٠١٧ | ٦,١٣٤ | **Lower-bound** |
| | | |
| المقارنات المتعددة | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| التوعوي | ,٠٠١ | التوعوي | ,٠٧٥ | الترويجي | ,٠٩٦ |
| الترويجي | | الماركة | | الماركة | |

وقد أعاد الباحث تحليل مدى تحقق الأهداف الإعلانية ولكن في ضوء تصنيف الإنترنت إلى "Above the line" أو "Below the line". وأظهرت نتائج تحليل التباين المتعدد "Hotelling's trace" غير الدالة إحصائياً عند مستوى (٠٥,) أن التصنيف لم يؤثر على توظيف الإنترنت لتحقيق الأهداف الثلاثة ولم يختلف الفريقان في ذلك، مما يشير إلى أن مخططي الإعلان يستخدمون الإنترنت لتحقيق الأهداف الثلاثة بشكل متواز بغض النظر عن تصنيف الإنترنت كوسيلة إعلان، وهي نتيجة ترمز إلى القوة الإعلانية والتسويقية التي تتمتع بها الإنترنت عند مخططي الإعلان في الوكالات.

جدول (٤): نتيجة تحليل التباين المتعدد للفرق بين تصنيف الإنترنت كوسيلة إعلان واستخدامات الوكالات لها

| اختبار تحليل التباين المتعدد Multivariate Analysis (MANOVA) | | |
|---|---|---|
| الاختبار | القيمة | درجة الدلالة |
| Hotelling's trace | ٢١٧٤ | ,١٠٧ |
| الإحصاء الوصفي | | |
| هدف الإعلان | نوع الوسيلة | المتوسط |
| توعوي Awareness | Above the line | 2.55 |
| | Below the line | 3.00 |
| ترويجي Promotion | Above the line | 3.00 |
| | Below the line | 3.00 |
| الماركة Branding | Above the line | 2.90 |
| | Below the line | 2.50 |

الإنترنت وسيلة تضم مجموعة من وسائل الإعلان، أشهرها اللافتات "Banners"، وإعلانات الفصل "Interstitials" التي تأتي أثناء الانتقال من صفحة إلى أخرى وأشهرها ما يطلق عليه "Pop-ups"، والوسائل الغنية "Rich Media" التي تشمل الإعلانات التلفزيونية والإعلانات المتحركة وإعلان التغطية وإعلانات القطع، بالإضافة إلى وسائل البريد الإلكتروني، ومحركات البحث، والرعاية.

قامت الدراسة بتحليل علاقة استخدام تلك الوسائل بالأهداف الإعلانية التي يسعى مخططو الإعلان لتحقيقها. وكشفت نتائج معامل الارتباط لبيرسون المعروضة في جدول (د) أنه لم يكن هناك علاقة ذات دلالة إحصائية بين العمل نحو تحقيق الهدف التوعوي واستخدام وسائل الإنترنت في مجملها، ولم يشذ عن ذلك سوى العلاقة مع إعلانات الفصل التي حظيت بعلاقة سلبية وذات دلالة إحصائية. ومثل ذلك العلاقة بين تلك الوسائل والترويج، التي حظيت بعلاقة إيجابية وذات دلالة إحصائية مع استخدام اللافتات، وهذه النتيجة تعني أنه كلما عمل مخططو الإعلان نحو تحقيق أهداف ترويجية

زاد استخدامهم لوسيلة اللافتات على الإنترنت. النتيجة المفاجئة كانت في العلاقة مع هدف بناء الماركة والصورة الذهنية فقد اتسمت بعلاقة إيجابية ذات دلالة مع استخدام وسيلتي اللافتات والوسائل الغنية حيث حظيت الأخيرة بعلاقة ذات دلالة مهمة فسرت وحدها ما نسبته (٣٠%) من تباين هدف بناء الماركة. وهذه نتيجة تدل على الموقف الإيجابي الذي يحمله مخططو الإعلان للإنترنت ووسائلها، فالوسيلة هي في ذاتها رسالة مؤثرة في بناء الصورة الذهنية لأي شركة أو منشأة، ولذا يتم اختيارها بعناية فائقة لتحقق الصورة الذهنية المنشودة.

**جدول (٥): نتيجة معامل الارتباط للعلاقة بين أهداف الإعلان على الإنترنت ووسائل الإعلان فيها**

| | | لافتات Banners | إعلانات الفصل Interstitials | Rich Media | الرعاية | البريد الإلكتروني | محركات البحث |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| التوعوي | قيمة بيرسون | ,٠٣٥ | -,٦٨٧ | -,١٠٤ | -,٠٢٩ | ,٠٥٨ | ,٠٢٤ |
| | الدلالة | ,٨٠٥ | ,٠٠٠ | ,٤٩١ | ,٨٤٤ | ,٦٨٥ | ,٨٧٤ |
| الترويجي | قيمة بيرسون | ,٣٠٥ | -,٠٥٠ | ,٠٥٩ | ,١١٠ | ,٠٧٧ | ,٠٨٩ |
| | الدلالة | ,٠٢٤ | ,٧٣٤ | ,٦٨٧ | ,٤٣٩ | ,٥٣٤ | ,٥٤١ |
| الماركة | قيمة بيرسون | ,٣٥٨ | ,٢٨٥ | ,٥٥٠ | ,١٨٢ | ,١٨٧ | ,٠٧٩ |
| | الدلالة | ,٠٠٩ | ,٠٥٥ | ,٠٠٠ | ,٢١٠ | ,١٨٥ | ,٦٠١ |

أما الإنفاق الإعلاني على الإنترنت، فقد تم قياسه عبر عدة أسئلة. أولها مقارنة ما أنفق على الإعلان في الإنترنت في عام ٢٠١٠م بما أنفق في عام ٢٠٠٩م. وثانيها تحديد نسبة ما أنفق على الإنترنت وغيرها من وسائل الإعلان. وثالثها قياس مصادر الإنفاق الإعلاني.

كشفت نتائج الدراسة المعروضة في جدول (٦) أن غالبية مخططي الإعلان في الوكالات (٧٨,٢%) يرون أن الإنفاق الإعلاني في عام ٢٠١٠م أكثر من الإنفاق الإعلاني في عام ٢٠٠٩م. وهي نسبة كبيرة ومفاجئة خاصة أن عام ٢٠١٠م هو عام الأزمة المالية العالمية التي أثرت كثيراً على الإنفاق الإعلاني، وعاشت فيها صناعة الإعلان وقتاً عصيباً. أما نسبة من قال بعكس ذلك وهو أن الإنفاق على الإعلان في الإنترنت في عام ٢٠١٠م أقل من عام ٢٠٠٩م فبلغت نسبتهم (١٠,٩%) فقط. وقريب من ذلك من قال إن الإنفاق على الإعلان في الإنترنت في عام ٢٠١٠م متساو مع عام ٢٠٠٩م بنسبة (٥,٥%).

جدول (٦): الصرف الإعلاني في ٢٠١٠ على الإنترنت

| مستوى الإنفاق على الإعلان في الإنترنت في عام ٢٠١٠م | العدد | النسبة |
|---|---|---|
| مستوى الإنفاق على الإعلان في الإنترنت في عام ٢٠١٠م أكثر من الإنفاق الإعلاني عام ٢٠٠٩م | ٤٣ | ٧٨,٢ |
| الإنفاق على الإعلان في الإنترنت في عام ٢٠١٠م أقل من عام ٢٠٠٩م | ٦ | ١٠,٩ |
| الإنفاق على الإعلان في الإنترنت في عام ٢٠١٠م متساو مع عام ٢٠٠٩م | ٣ | ٥,٥ |
| لا نستخدم الإنترنت كوسيلة إعلان | ٣ | ٥,٥ |
| المجموع | ٥٧ | ١٠٠ |

أما الإنفاق الإعلاني المحلي فقد توزع على مجموعة من وسائل الإعلان أتى في مقدمتها القنوات الفضائية بنسبة (٣٠,٦٣). يليها التلفزيون السعودي بنسبة (٢٠,١٢%). جاء بعده في المرتبة الثالثة الصحف (٢٣,٠٤%). ثم إعلانات الطرق (١٤,٦١%). والإذاعة (١٢,١٩%). والإعلانات الداخلية في الأسواق والمراكز التجارية بنسبة (١٢,٥٩%). أما الإنترنت فجاءت في المرتبة الأخيرة بنسبة (٧,٩٧%). هذه النسبة للإنترنت وإن بدت قليلة إلا أنها نسبة عالية مقارنة بحداثة الوسيلة. وبتلكؤ السوق عموما وخصوصاً السوق المحلية في القبول بالوسائل الجديدة والاستثمار الإعلاني فيها.

كما أشارت نتائج تحليل التباين المعاد (جدول ٧) إلى أن هناك فرقاً عاماً في الإنفاق الإعلاني بين هذه الوسائل الإعلانية. وأشارت نتائج المقارنات المتعددة –جدول ٨– إلى اختلاف ذي دلالة إحصائية مهمة بين الإنفاق على الإنترنت وكل من وسائل الإعلان الأخرى في هذه الدراسة. وهذا يعني تدني واضح للإنفاق في الإنترنت مقارنة بغيرها من الوسائل.

جدول (٧): اختبار تحليل التباين المعاد بين مصادر الإنفاق الإعلاني

| الترتيب | المتوسط | نوع الإعلان |
|---|---|---|
| ٢ | ٢٠,١٢ | التلفزيون المحلي |
| ١ | ٣٠,٦٣ | القنوات الفضائية |
| ٧ | ٧,٩٧ | الإنترنت |
| ٥ | ١٢,١٩ | الإذاعة |
| ٤ | ١٤,٦١ | إعلانات الطرق |
| ٦ | ١٢,٥٩ | الإعلان الداخلي |
| ٣ | ٢٣,٠٤ | الصحف |
| اختبار تحليل التباين المعاد | | |
| درجة الدلالة | القيمة | الاختبار |
| ,٠٠٠ | ٢٢,٠٩٢ | **Lower-bound** |

جدول (٨): المقارنات المتعددة لتحليل التباين

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| التلفزيون المحلي | ,٠٠٦ | القنوات الفضائية | ٠٠٠ | الإنترنت | ,٠٠٠ |
| القنوات الفضائية | | الإذاعة | , | الصحف | |
| التلفزيون المحلي | ,٠٠٠ | القنوات الفضائية | ٠٠٠ | الإذاعة | ,٢٢٣ |
| الإنترنت | | الطرق | , | الطرق | |
| التلفزيون المحلي | ,٠٠٠ | القنوات الفضائية | ٠٠٠ | الإذاعة | ,٦٣٧ |
| الإذاعة | | الإعلان الداخلي | , | الإعلان الداخلي | |
| التلفزيون المحلي | ,٠١٨ | الفضائية | ٠٥٦ | الإذاعة | ,٠٠٠ |
| الطرق | | الصحف | , | الصحف | |
| التلفزيون المحلي | ,٠٠٠ | الإنترنت | ٠٠٠ | الطرق | ,٢٤٠ |
| الإعلان الداخلي | | الإذاعة | , | الإعلان الداخلي | |
| التلفزيون المحلي | ٣٠٨ | الإنترنت | ,٠٠١ | الطرق | ,٠٠٢ |
| الصحف | , | الطرق | | الصحف | |
| القنوات الفضائية | ,٠٠٠ | الإنترنت | ٠٠٠ | الإعلان الداخلي | ,٠٠٠ |
| الإنترنت | | الإعلان الداخلي | , | الصحف | |

رغم أن نسبة الإنفاق على الإنترنت جاءت في ذيل قائمة الوسائل إلا أن الدراسة تتساءل عن مصدر هذا الإنفاق. وقد جاءت نتائج الدراسة المعروضة في جدول (٩) لتؤكد أن ما صرف على الإنترنت قد اقتطع من بقية الوسائل الإعلانية الأخرى. وقد جاء في مقدمتها القنوات الفضائية بنسبة (١٧,٢٨%) يليها الصحف بنسبة (١٦,٨٧%)، ثم إعلانات الطرق (١٤,٩٥%) والتلفزيون السعودي (١٤,٨٥%)، والإذاعة (١٤,٣٣%) والإعلان الداخلي بنسبة (١١,٢٥%). وقد كشفت نتائج تحليل التباين المعاد أن هذه الفروق بين الوسائل ليست بذات دلالة إحصائية مهمة؛ مما يعني أن ما أنفق على الإعلان في الإنترنت قد اقتطع من تلك الوسائل الست بنسب متقاربة. وبالتالي فالإنترنت لا تبدو من خلال تلك النتائج بديلاً لوسيلة معينة، وإنما هي مكملة ومساعدة لغيرها من الوسائل.

جدول (٩) نتيجة تحليل التباين المعاد بين مصادر الإنفاق الإعلاني على الإنترنت

| الوسيلة | المتوسط | الترتيب |
|---|---|---|
| التلفزيون المحلي | ١٤,٨٥ | ٤ |
| القنوات الفضائية | ١٧,٢٨ | ١ |
| الإذاعة | ١٤,٣٣ | ٥ |
| إعلانات الطرق | ١٤,٩٥ | ٣ |
| الإعلان الداخلي | ١١,٢٥ | ٦ |
| الصحف | ١٦,٨٧ | ٢ |
| تحليل التباين | | |
| درجة الدلالة | القيمة | الاختبار |
| .316 | 1.034 | Lower-bound |

ولاستجلاء الأمر أكثر قام الباحث باختبار نمط العلاقة بين الإنفاق الإعلاني على الإنترنت والإنفاق على بقية الوسائل، وتبين أن الإنفاق على الإنترنت ارتبط إيجاباً لدى وكالات الإعلان بالإنفاق على التلفزيون السعودي والإذاعة والإعلان الداخلي دون غيرها من الوسائل المذكورة في جدول (١٠). وعند التأمل في هذه الوسائل الثلاث يتضح أنها جميعها وسائل مساعدة، وليست وسائل إعلان رئيسة، أي لا يمكن أن تقتصر حملة

إعلانية ما على أي منها فقط. وعليه يمكن الافتراض أن مخططي الإعلان في الوكالات يرون الشيء نفسه حول الإنترنت بأنها وسيلة إعلانية مساعدة.

جدول (١٠): نتيجة علاقة الإنفاق على الإنترنت بالإنفاق على غيرها من الوسائل

| | | التلفزيون المحلي | التلفزيون غير المحلي | الإذاعة | الطرق Outdoor | الداخلي Indoor | الصحف |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| الإنترنت | قيمة بيرسون | ,٥٥٤ | -,٠٦١ | ,٨٥٠ | ,١٢٠ | ,٨١٠ | ,١٣٢ |
| | الدلالة | ,٠٠٠ | ,٧٠٨ | ,٠٠٠ | ,٤٦٠ | ,٠٠٠ | ,٤١٦ |

وتشير النتائج المعروضة في جدول (١١) إلى أن النظر للإنترنت كوسيلة إعلانية مساعدة لا يؤثر فيه النظر إلى موقعها مقارنة بالخط الإعلاني. حيث لم يتأثر الإنفاق الإعلاني في الإنترنت بتصنيف الوكالات الإعلانية لها حول ذلك، فقد أبانت نتيجة اختبار "تي" أن متوسطي الإنفاق الإعلاني لدي من صنفها "Above the line" ومن صنفها "Above the line" متشابهين وما بدا من فرق بينهما فلا دلالة إحصائية له.

جدول (١١): نتيجة اختبار تي للفرق في الإنفاق الإعلاني بين تصنيفي الإنترنت

| | Above the line | Below the line | اختبار تي | |
|---|---|---|---|---|
| | المتوسط | المتوسط | القيمة | الدلالة |
| نسبة الإنفاق الإعلاني | ٧,٠٧ | ٦,٢٥ | ,٤٥٦ | ,٦٥١ |

أما عن مصارف الإنفاق الإعلاني على الإنترنت فقد توزع على الوسائل الست بنصيب متقارب كما يبدو من متوسطات الإنفاق المعروضة في جدول (١٢). ولكن المصارف تزيد وتنقص تبعاً لاستخدام جملة من الوسائل يأتي في مقدمها محرك البحث الذي ارتبط إيجاباً بعلاقة طردية قيمتها (,٦٥٠) وبدلالة بلغت (,٠٠٠). وقد فسرت هذه النتيجة (٤٢%) من حركة الإنفاق الإعلاني في الإنترنت. ثم أتى بعد ذلك ما يسمى بالوسائل الغنية "Rich Media" التي ارتبطت إيجاباً أيضاً بالإنفاق الإعلاني بدلالة عند مستوى (,٠٠١). يليها إعلانات الفصل "Interstitials" بعلاقة إيجابية ذات دلالة إحصائية عند (,٠٠٢). وأخيراً الرعاية التي حظيت بدلالة إحصائية قيمتها (,٠١٢). أما وسيلتا البريد الإلكتروني

واللافتات فيبدو أن الإنفاق عليهما ثابت لا يتأثر بالإنفاق على غيرهما وزيادة الإنفاق الإعلاني.

جدول (١٢): علاقة الإنفاق على الإنترنت بوسائل الإعلان فيها

| الإنفاق على الإنترنت | لافتات Banners | إعلانات الفصل Interstitials | Rich Media | رعاية | البريد الإلكتروني Email | محرك البحث |
|---|---|---|---|---|---|---|
| متوسط الإنفاق | ٧,٧٦ % | %٨,٦٠ | %٧,٧٦ | ,٩٨ %٧ | %٧,١٧ | %٨,٦٠ |
| قيمة بيرسون | -,١٨٦ | ,٥٠٤ | ,٥٢١ | ,٤٠٨ | -,٠٣٩ | ,٦٥٠ |
| الدلالة | ,٢٥٠ | ,٠٠٢ | ,٠٠١ | ,٠١٢ | ,٨٢٠ | ,٠٠٠ |

كما أشارت النتائج الموضحة في جدول (١٤) إلى عدم تأثر الإنفاق الإعلاني في الإنترنت بالأهداف التوعوية والترويحية والماركة التي ينشد مخططو الإعلان تحقيقها، فلم تبلغ أي من معامل الارتباط بين الإنفاق الإعلاني وكل من الأهداف الثلاثة درجة الدلالة الإحصائية المهمة، وهذا يعني أن الإنفاق الإعلاني في الإنترنت ثابت لا يؤثر فيه طبيعة أهداف الحملات الإعلانية المنشودة.

يعتمد مخططو الإعلان على مقاييس تقيس كمياً ونوعيا مدى تعرض الجمهور لوسائل الإعلان، ثم تقدير الجدوى الاقتصادية للإعلان فيها مقارنة بتكلفتها. والإنترنت إحدى الوسائل التي يتم الإعلان فيها بناء على نتائج قياساتها. وقد أظهرت النتائج المعروضة في جدول (١٣) أن العلاقة ذات الدلالة الإحصائية جاءت بين الإنفاق على الإنترنت وقياس الانطباع "Impressions" فقط. وهذا يعني أن مخططي الإعلان الذين يعتمدون على قياس الانطباع ينزعون إلى زيادة الإعلان على الإنترنت، ومن ثم زيادة الإنفاق عليها. أما المقاييس الثلاثة الأخرى فلم تحظى بعلاقة ذات دلالة إحصائية مع الإنفاق الإعلاني رغم أهميتها.

جدول (١٣): نتيجة علاقة الإنفاق على الإنترنت بأهداف الإعلان ووسائل قياسه

| | أهداف الإعلان | | | وسائل قياس الإعلان | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| الإنفاق على الإنترنت | التوعوي | الترويجي | الماركة | Hits | Impressions | CPA | CPM |
| قيمة بيرسون | -,٠٠٤ | ,٠١١ | ,٠٥٦ | ,١٩٦ | ,٣٤٢ | ٢٠٩, | ,١٥٤ |
| الدلالة | ,٩٨١ | ,٩٤٨ | ,٧٤١ | ,٢٦٦ | ,٠٣٤ | ١٩٥, | ,٣٤٣ |

**CPM**: التكلفة لكل ألف مستخدم. **CPA**: التكلفة بفعل الاستخدام. **Impressions**: عدد صفحات **html** المطلوبة من الخادم.

**Hits**: عدد الملفات المطلوبة من الخادم.

أخيرا تم قياس اتجاهات مخططي الإعلان نحو الإنترنت كوسيلة إعلان عبر سبعة وعشرون مفردة، صنفها اختبار التحليل العاملي إلى سبعة محاور فسرت ما نسبته (٩٢,٦٥%)، وهي نسبة عالية تدل على الصدق العالي للمقياس المستخدم. المحور الأول أطلق عليه" مجدية إعلانيا" وفسر ما نسبته (١٨,٨٧٤%) من تباين الاتجاهات بعمومها، وتكون من ست مؤشرات أولها أن تكلفة الإعلان في الإنترنت مناسبة لمخرجاتها، وأنها تتيح الوصول لمعلومات هائلة، وتفاعلية، ولها وصول عالمي، وأنها وسيلة متطورة، ومعلوماتها متناثرة. وقد تحقق هذا المحور بمتوسط قدره (٣,١٠) بناء على موافقة وكالات الإعلان عينة الدراسة وذلك وفق مقياس رتبي من أربع درجات. وجاء في المرتبة الثانية مقارنة ببقية المحاور.

المحور الثاني أطلق عليه الإنترنت "وسيلة صعبة" وفسر (١٨,٣٤٤%) من تباين المقياس بعمومه، وتضمن هذا المحور المؤشرات التالية: تعاني الإنترنت من صعوبات تقنية وتأسيسية، ومن صعوبة الاستهداف ولفت اهتمام متصفحيها، وأن مستخدمي الإنترنت يتجاهلون إعلاناتها، والإعلان فيها مزعج، وغير مؤثر ويجب استخدامها بحذر.

وأنها تفتقد للفهم. وتأكيداً لذلك لم يوافق غالبية العينة على وصفها بالصعبة حيث بلغ متوسط الموافقة (١,٩٠) مما يشير إلى أنهم يرونها سهلة.

المحور الثالث أطلق عليه "وسيلة مؤثرة" وفسر ما نسبته (١٢,٥٤٦%). وتكون من بنود المرونة، وقدرة الإنترنت على بناء علاقة مع المستهلك، وأنها آنية ومباشرة، ووسيلة أساسية ولها دور إعلاني مهم. وقد بلغ متوسط التحقق (٢,٩٦) وهو متوسط مرتفع.

المحور الرابع هو "صعب قياس استخدامها" وتكون من أنها تحظى بنسبة وصول عالية، وقدرة على بناء وعي بالماركة، وتعاني من ضعف أدوات قياسها، والإنفاق على الإعلان في الإنترنت لا يعد توظيفا جيداً للميزانية الإعلانية. وقد فسر هذا المحور (١٢,٤٠٤%) من تباين مفهوم الاتجاهات نحو الإنترنت كوسيلة إعلان.

المحور الخامس أطلق عليه "مصداقيتها عالية" وفسر ما نسبته (١٢,٣٠٣%). وتكون من مصداقية عالية، وقدرة استهداف عالية، وغالية، ومزدحمة.

وأطلق على المحور السادس "تحقق مبيعات مباشرة" وفسر ما نسبته (٧,٣٢٨%) وتكون من فقرة واحدة وهي تقود لمبيعات مباشرة. أما المحور الأخير فأطلق عليه "مناسبة للحملات" وفسر ما نسبته (٧,٨٥٢%). وتكون من مناسبة للحملات وما تعلن عنه، وتتميز بنسبة استجابة عالية.

ويلاحظ من نتائج جدول (١٤) أن متوسطات التحقق للمحاور جاءت مرتفعة وفي المدى العالي من المقياس. وهذا يعكس في تفاصيله وعمومه أن مخططي الإعلان في وكالات الإعلان الدولية يحملون اتجاهات إيجابية تجاه الإنترنت كوسيلة إعلان.

جدول (١٤): نتيجة التحليل العاملي لاتجاهات مخططي الإعلان نحو الإعلان في الإنترنت

| المحور | الثقل | الثقل التراكمي | متوسط التحقق |
|---|---|---|---|
| مجدية إعلانياً | %١٨,٨٧٤ | %١٨,٨٧٤ | ٣,١٠ |
| وسيلة صعبة | %١٨,٣٤٤ | %٣٧,٢١٨ | ١,٩٠ |
| مؤثرة | %١٥,٥٤٦ | %٥٢,٧٦٤ | ٢,٩٦ |
| صعب قياس استخدامها | %١٢,٤٠٤ | %٦٥,١٦٨ | ٢,٥١ |
| مصداقيتها عالية | %١٢,٣٠٣ | %٧٧,٤٧١ | ٢,٦٣ |
| تحقق مبيعات مباشرة | %٧,٣٢٨ | %٨٤,٧٩٩ | ٢,٧٨ |
| مناسبة للحملات | %٧,٨٥٢ | %٩٢,٦٥١ | ٣,٢٠ |

ولمعرفة الفرق بين اتجاهات من يصنف الإنترنت على أنها "Above the line" أو "Below the line". تم تطبيق اختبار تحليل التباين المتعدد "MANOVA". حيث تم التعامل مع محاور الاتجاهات على أنها متغيرات تابعة. وجاءت نتيجة اختبار "Hotelling's trace" -جدول ١٥- ذات دلالة إحصائية عند مستوى (٠٠٠,). وهي نتيجة تعني أن الفريق الذي يرى الإنترنت "Above the line" والآخر الذي يراها " Below the line" غير متساويين في اتجاهاتهما نحو خصائص الإنترنت كوسيلة إعلان.

جدول (١٥): اختبار تحليل التباين المتعدد بين تصنيف الإنترنت واتجاهات الوكالات نحو خصائصها

| Multivariate Test اختبار تحليل التباين المتعدد | | |
|---|---|---|
| الاختبار | القيمة | درجة الدلالة |
| **Hotelling's trace** | ٤٨,٨١٠ | ,٠٠٠ |

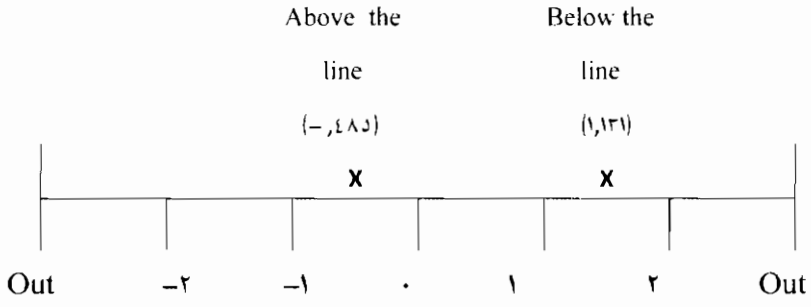
وتتمة لهذا التحليل قام الباحث باستعمال التحليل التمييزي " Discriminant Analysis" لمعرفة أي المتغيرات التابعة تنجح في تكوين مؤشر مشترك بينها يميز الفريقين. وتشير نتيجة هذا التحليل إلى أن هناك وظيفة "Function" تمييزية واحدة ذات دلالة تم استخلاصها "extracted". وأن قيمة اختبار "Wilks' Lambda" جاءت عالية نسبيا (٦٣٠,) ولكن رغم ذلك حصلت قيمة مربع "كاي" (١١,٧٨٧) على دلالة إحصائية عالية عند مستوى (٠٣٨,) لتلك الوظيفة التمييزية.

جدول (١٦): التحليل البعدي لاختبار تحليل التباين المتعدد بين تصنيف الإنترنت والاتجاهات حولها

| **Function** | **Eigenvalue** | **% of Variance** | **Cumulative %** | **Canonical Correlation** |
|---|---|---|---|---|
| ١ | ,٥٨٨ | ١٠٠,٠ | ١٠٠,٠ | ,٦٠٨ |
| **Test of Function** | **Wilks' Lambda** | **Chi-square** | **Df** | **Significance** |
| ١ | ,٦٣٠ | ١١,٧٨٧ | ٦ | ,٠٣٨ |

النتيجة المعروضة في شكل (١) تشير إلى أن هناك أربعة متغيرات تابعة وهي الإنترنت "وسيلة صعبة" و"تحقق مبيعات مباشرة" و"صعب قياس استخدامها" و"مناسبة للحملات" شكلت "بمجموعها" مؤشرا خطيا ميز من صنف الإنترنت على أنها Below the line" عمن رآها "Above the line". وقد جاءت اتجاهات الأول في الجانب الأيمن من الصفر في مدى خط التمييز بمتوسط تمييزي "Centroid" قدره (١,١٣١). وفي المقابل جاء الثاني في الجانب الأيسر بمتوسط تمييزي قدره (٠,٤٨٥-). وقد تم توثيق هذه الوظيفة التمييزية عبر استقراء قيم المتغيرات التابعة المعروضة في جدول ١٧ التي أشارت إلى أن أولئك الذين يرون الإنترنت تحقق مبيعات مباشرة ويصعب قياس استخدامها هم من يراها "Above the line". في حين عمد من رأى الإنترنت وسيلة مناسبة للحملات وأنها أيضاً وسيلة غير صعبة إلى تصنيفها بـ "Below the line".

شكل (١): مواقع وقيم متوسطات التمييز




جدول (١٧): **Standardized Canonical Discriminant Function Coefficients**

| | |
|---|---|
| صعب قياس أثرها | -,١٢١ |
| مناسبة للحملات | ,٦٠٥ |
| وسيلة صعبة | ,٦٠٣ |
| تحقق مبيعات مباشرة | -,٦٠٩ |
| مجدية إعلانيا | ,٣٣٩ |

**مناقشة النتائج:**

تشير الصورة العامة للنتائج إلى أن الغالبية العظمى من مخططي الإعلان (٩٥%) تقريبا يستخدمون الإنترنت وسيلة إعلان في خططهم التسويقية. وهذا نجاح باهر للإنترنت. وزاد من ذلك أن نسبة عالية أيضا (٧٠,٨%) يصنفونها على أنها وسيلة جماهيرية "Above the line"، مما يعني أن الوكالات ترى مناسبة الإنترنت للاستهداف الجماهيري الواسع الذي يتناسب والخدمات والمنتجات الجماهيرية وبناء الصورة الذهنية العامة. يضاف إلى ذلك أشارت النتائج إلى أن الإنترنت استخدمت من قبل مخططي الإعلان لتحقيق الأهداف الترويجية أكثر من هدفي التوعية والماركة. وهذه نتيجة تعكس -أولاً- مكانة الإنترنت لدى مخططي الإعلان، وتعكس -ثانياً- طبيعة الإعلان في السوق المحلية التي تنزع في حملاتها الإعلانية والتسويقية نحو الترويج أكثر من التوعية أو تحسين الصورة الذهنية. ولا تختلف الوكالات في ذلك سواء من رأى الإنترنت جماهيرية أم لا. هذه النتائج تعني أن السوق المحلية ومخططي الإعلان المحلي قد حسموا موقفهم الإيجابي تجاه الإنترنت، واعترفوا بها وسيلة إعلان مهمة. رغم التحديات الفنية التي تواجهها. ويرسخ هذا الموقف الإيجابي أن (٧٨%) منهم أكدوا أن الإنفاق الإعلاني على الإنترنت في عام (٢٠١٠م) أكثر من الإنفاق عليها في عام (٢٠٠٩م). وهي نتيجة حاسمة، وخاصة في ضوء الركود الإعلاني الشديد الذي عانت منه السوق المحلية في عام (٢٠١٠م)؛ لتأثرها بالأزمة المالية العالمية الخانقة. كما أنها نتيجة تتفق مع النمط الدولي العام القائم على زيادة الإنفاق الإعلاني على الإنترنت الذي أشارت إليه نتائج الفدرالية الأمريكية. وأكدته نتائج دراسة براون (٢٠٠٨م) التي تساوت تقريبا مع نتيجة الدراسة الحالية عبر تأكيدها أن (٧٥%) يتوقعون زيادة الإنفاق على الإعلان في الإنترنت بالرغم من الأزمة المالية والاقتصاد الضعيف.

بعد مقارنة الإنفاق الإعلاني في جميع وسائل الإعلان ذات الاستخدام المحلي الواسع وهي التلفزيون المحلي والقنوات الفضائية والإنترنت والإذاعة ووسائل إعلانات الطرق ووسائل الإعلان الداخلي والصحف. تبين أن الإنترنت جاءت في المرتبة الأخيرة بنسبة (٨%) تقريباً. وهي نسبة لا تبتعد كثيراً عن النسبة المتوقعة للإعلان الدولي عموما في عام (٢٠١١م). وهي (١٣,٦%) تقريباً (الإحصاءات التسويقية، ٢٠١١م). إن بدت هذه

النتيجة متدنية نسبياً، إلا أنها تعد مرتفعة عند وضعها في تصورها التاريخي، حيث حداثة الإنترنت في المجتمع المحلي، وضعف كثير من المواقع العربية كما أشارت دراسات الجبير (١٤٣١هـ) والمتولي (٢٠٠٤م) والفرم (١٤٢٨هـ) والعسكر والحمود (٢٠٠٥م) وشومان (٢٠٠٣م) والعنزي (١٤٢٦هـ)، علاوة على أنها لازالت تعاني من صعوبات فنية في مجتمع بيئة الدراسة، ومن تكلفة عالية في الاشتراك فيها والدخول لها، يضاف إلى ذلك أن السوق المحلية متحفظة في تبني المنتجات والخدمات الجديدة، فالشركات والمؤسسات ليس من السهولة عليها تبني وسائل جديدة، خاصة في ضوء شح المعلومات التسويقية التي يمكن أن يعول عليها في تقدير جدوى وسائل الإعلان التقليدية والإنترنت على وجه الخصوص.

علاوة على ذلك أشارت النتائج بوضوح إلى أن الإنفاق الإعلاني على الإنترنت لم يأت من خارج الميزانية الإعلانية، وإنما تم اقتطاعه من الإنفاق الإعلاني على جميع وسائل الإعلان الأخرى بنسب متفاوتة، أتى في مقدمتها القنوات الفضائية والصحف ووسائل إعلانات الطرق، والتلفزيون المحلي، والإذاعة، ووسائل الإعلان الداخلي، وهذه نتيجة تشير إلى أن الإنترنت قد أثرت على جميع وسائل الإعلان، داعمة فرضية التكامل أكثر من فرضية الاستبدال والإحلال، مشيرة في الوقت نفسه إلى أن الإنترنت يمكن أن تزاحم جميع وسائل الإعلان وظيفيا ومن ثم إعلانياً، وقد بدا من تفاصيل الصورة العامة للنتائج أن القنوات الفضائية والصحف ووسائل إعلان الطرق أكثر المتضررين، كما أشارت النتائج إلى أن هذه الوسائل قد تتضرر أكثر إذا زاد الإنفاق على الإنترنت مستقبلاً، فقد كشفت تفاصيل العلاقة بينها وبين الإنترنت عن انعدام العلاقة الارتباطية الإيجابية أو السلبية مع الإنفاق على الإنترنت، وذلك بخلاف العلاقة بين الإنفاق على الإنترنت والإنفاق على كل من التلفزيون المحلي والإذاعة ووسائل الإعلان الداخلي التي ارتبطت إيجاباً؛ مما يعني أن زيادة الإنفاق على الإنترنت يتزامن معه زيادة في الإنفاق على التلفزيون المحلي والإذاعة ووسائل الإعلان الداخلي، وهي نتيجة يمكن إرجاعها إلى أمور عدة تعكس الواقع الإعلاني المحلي، أولها أن الوسائل الثلاثة (التلفزيون المحلي والإذاعة ووسائل الإعلان الداخلي) تشترك في سمة إعلانية مهمة، وهي أنها وسائل إعلان مساعدة، وليست رئيسة، أي لا يمكن التعويل على الإعلان فيها وحدها لإنجاح حملة إعلانية ما،

وثانيها أن تكلفتها المادية ليست مرتفعة مقارنة بتكلفة التلفزيون غير المحلي والصحف ووسائل إعلان الطرق التي يبدو أن الإنفاق الإعلاني عليها سيقل لصالح الإنترنت.

المؤشرات العامة لنتائج هذه الدراسة وخاصة النسبة المتدنية للإنفاق على الإنترنت تؤيد بوضوح فرضية التكامل القائلة بأن الإنترنت كوسيلة إعلان لم تكن أثناء فترة الدراسة بديلا لأي من وسائل الإعلان المدروسة، وإنما هي وسيلة مكملة لغيرها من الوسائل في التخطيط والإنفاق الإعلاني في بيئة الدراسة، وينتظرها -في الوقت نفسه- مستقبل واعد في سوق الإعلان المحلية. فالمخططون في وكالات الإعلان الدولية يحملون اتجاهات إيجابية عنها، فهم يرونها مجدية إعلانياً، ووسيلة غير صعبة، ومؤثرة، وذات مصداقية عالية، وتحقق مبيعات مباشرة، ومناسبة للحملات الإعلانية. ولكنهم يرونها وسيلة يصعب قياس استخدامها، وهذا اتجاه يعكس معاناة السوق المحلية تجاه هذا الجانب الحيوي من عملية الإعلان في أي وسيلة إعلانية، وهذا أمر مهم. حيث أكدت نتائج الدراسة إلى ارتباط الإنفاق على الإنترنت بقياس "Impressions" أي قياس عدد صفحات "html" المطلوبة من الخادم من قبل مرتادي مواقع الإنترنت المستهدفة إعلانياً، وإلى أن متغيري صعوبة القياس والقدرة على تحقيق مبيعات مباشرة هما المتغيران اللذان ميزا من يرى الإنترنت وسيلة جماهيرية وفقاً لنتائج الدراسة، في حين ميز متغيرا مناسبتها للحملات وأنها وسيلة صعبة من قال بأنها وسيلة غير جماهيرية.

**التوصيات:**

- تشير أدبيات الإعلان في الإنترنت إلى أن الرؤى حول موقع الإنترنت كوسيلة إعلام وإعلان تنقسم بين رؤيتين: الأولى تنزع نحو التكامل، والثانية نحو التنافس والاستبدال. وقد درست الدراسة الحالية ذلك بالاعتماد على المخططين، وهي في ذلك انطلقت من فرضية أن التنافس أو الاستبدال أمر تجاوز الجمهور إلى مخططي الإعلان، ولكن نتيجة الدراسة الحالية المتمثلة في النسبة المتدنية نسبيا لاستخدام الإنترنت إعلانياً يضاف إليها الاتجاهات الإيجابية القوية تجاه الإنترنت كوسيلة إعلام جماهيرية، وزيادة الإنفاق الإعلاني عليها في عام ٢٠١٠ مقارنة بسابقه، تدعم التوصية باختبار فرضيتي التنافس والاستبدال عند جمهور الإنترنت

ووسائل الإعلام. فالجمهور هم الحلقة الأولى في دراسة تلك الفرضيتين، وما يقوم به مخططو الإعلان هو استجابة لموقف الجمهور من الإنترنت.

- أشارت نتائج الدراسة إلى استخدام الإنترنت بما يحقق الأهداف الترويجية أكثر من غيره من الأهداف، وهذه نتيجة تعكس تطلعات سريعة وعملية من الإعلان في الإنترنت، وعليه توصي الدراسة بدراسة السلع والخدمات التي يعلن عنها في الإنترنت، وربط ذلك بوسائلها المتعددة.
- قامت هذه الدراسة باختبار العلاقة بين مخططي الإعلان في الوكالات والإنفاق الإعلاني. وتقترح هذه الدراسة بناء على نتائجها العامة أن تتم دراسة العلاقة الثلاثية بين استخدام الجمهور للإنترنت وتفاعل مخططي الإعلان مع هذا الاستخدام، والإنفاق الإعلاني.
- أشارت نتائج هذه الدراسة إلى أن (٢٩,٢%) من عينة المخططين يرون الإنترنت وسيلة غير جماهيرية "Below the line". وبالتالي فالشركات لا تسند في الغالب لوكالات الإعلان أمر تخطيط الإنفاق على الوسائل التي تصنف بـ" Below the line". وإنما تتعامل معها مباشرة. وعليه تقترح الدراسة دراسة الإنفاق الإعلاني على الإنترنت الذي تتولاه وتديره الشركات مباشرة. فالباحث يعرف من تجربته الشخصية أن هناك مبالغ إعلانية كبيرة تصرفها الشركات على هذا النوع من الوسائل.
- يمثل قياس التعرض للإنترنت تحد منهجي وتسويقي يؤثر على الإنفاق الإعلاني فيها، ويبين جدواه. وتشير نتائج هذه الدراسة إلى علاقة ارتباط إيجابية بين الإنفاق على الإعلان في الإنترنت واستخدام مقياس الانطباع "Impressions" الذي يعرفه مخططو وكالات الإعلان في بيئة الدراسة جيدا ويعولون عليه في التخطيط الإعلاني لمختلف الوسائل التقليدية. ولكن أدبيات الإعلان في الإنترنت تشير إلى طرق متعددة في هذا الأمر جاءت نتيجة تجارب عميقة. عليه توصي الدراسة باستقصاء هذه المقاييس نظرياً ودراسة استخداماتها وفاعليتها تطبيقياً. ورصد هامش الخطأ فيها مقارنة بالأساليب المعمول بها في بيئة الدراسة.

## فهرس المراجع:


- بيت المال، حمزة. (١٤٢٤هـ). تصفح الصحف الإلكترونية في المملكة العربية السعودية،ورقة عمل مقدمه للمنتدى الإعلامي الأول-الجمعية السعودية للإعلام والاتصال.
- الجبير، محمد. (١٤٢٦هـ). استخدام طلبة الجامعات السعودية لشبكة الإنترنت للحصول على المواد الإخبارية، رسالة ماجستير غير منشورة مقدمة لقسم الإعلام بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية بالرياض.
- الجبير، محمد. (١٤٣١هـ). القيم الإخبارية في المواقع الإلكترونية للقنوات الفضائية، رسالة دكتوراه غير منشورة مقدمة لقسم الإعلام بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية بالرياض.
- شومان، محمد. (٢٠٠٣م). الصحف الإلكترونية العربية :دراسة تطبيقية على صحيفة إيلاف. جامعة القاهرة. المجلة المصرية لبحوث الإعلام. العدد ٢١ . ديسمبر.
- الصبيحي، محمد سليمان. (١٤٢٩هـ). العلاقة الوظيفية بين القائم بالاتصال والجمهور دراسة: وصفية في ضوء متغيرات البيئة الاتصالية الحديثة في المملكة العربية السعودية. رسالة دكتوراه غير منشورة مقدمة لقسم الإعلام بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية بالرياض..
- العتري، صالح. (١٤٢٦ هـ). إخراج الصحف السعودية الإلكترونية في ضوء السمات الاتصالية لشبكة الإنترنت. رسالة ماجستير غير منشورة مقدمة لقسم الإعلام بكلية الدعوة والإعلام جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية.
- العتيبي، جارح. (٢٠١١م). استخدامات طلاب وطالبات الجامعات السعودية للفيسبوك. رسالة ماجستير غير منشورة مقدمة لقسم الإعلام بكلية الآداب. جامعة الملك سعود بالرياض.
- العربي، عثمان محمد. (٢٠٠٢). الإنترنت: الاستخدامات والانتشار في السعودية. ورقة عمل مقدمة لمؤتمر ثورة الاتصال في المجتمع الخليجي: الواقع والطموحات. قسم الإعلام في كلية الآداب والعلوم الاجتماعية. جامعة السلطان قابوس. عمان.
- العسكر، فهد . والحمود، عبدالله. (د٢٠٠م). اعتماد النخب على المصادر الإخبارية الإليكترونية الحديثة واتجاهاتهم نحو مستقبل انتشارها في المجتمع السعودي، مجلة العلوم الإنسانية بجامعة البحرين. العدد التاسع.
- الفرم، خالد. (١٤٢٨هـ). الصّحافة الإلكترونيّة وتطبيقاتها دراسة مقارنة على عيّنة من الصّحف العربيّة والأمريكيّة. رسالة دكتوراه غير منشورة مقدمة لقسم الإعلام بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية بالرياض.
- المتولي، أمال. (٢٠٠٤ م). المواقع الإلكترونية للفضائيات العربية والصحف الإلكترونية والمواقع الإخبارية :دراسة تحليلية مقارنة. بحث منشور مقدم للمؤتمر العلمي الأول للأكاديمية الدولية لعلوم الاتصال بعنوان :الفضائيات العربية ومتغيرات العصر.

- Adams, W. (2000). How people watch television as investigated using focus group techniques. Journal of Broadcasting & Electronic Media, 44, 78-94.
- AlGhamdi, Khalid. M. (2009). Professional use of the internet among Saudi Arabian dermatologists: a cross-sectional survey. http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2770028/
- Althaus, S. & Tewksbury, D. (2000). Patterns of Internet and traditional news media use in a networked community. Political Communication, 17(1), 21-45.
- Belson, W., 1961. Effects of television on the reading and buying of newspapers and magazines. Public Opinion Quarterly 25, 366–381.
- Boyajy, K., & Thorson, E. (2007). Internet impact on traditional media use for news: 2002 and 2004. Conference Papers -- International Communication Association, , 1-35.
- Broadband killed the television star. (2004, May 24). The Register Retrieved 25 March, 2005 from http://www.theregister.co.uk/2004/05/27/broadband_threatens_tv/.
- Bromley, R. & Bowles, D. (1995). Impact of Internet on use of traditional news media. Newspaper Research Journal, 16(2), 14-27.
- Brown, Millward (2008). Is digital marketing recession proof? PRWeek: 07/16
- Chen, W., Boase, J. & Wellman, B. (2002). The global villagers: comparing Internet users and uses around the world. In Barry Wellman & Carolyne Haythornwaite (Eds), The Internet in everyday life (pp. 74-113). Oxford: Blackwell.
- Diddi, A., & LaRose, R. (2006). Getting hooked on news: Uses and gratifications and the formation of news habits among college students in an Internet environment. Journal of Broadcasting & Electronic Media, 50(2), 193–210.
- Dupagne, M. (1994). Testing the relative constancy of mass media expenditures in the United Kingdom. The Journal of Media Economics, 7(3), 1-14.
- Dupange, M (1997). Effect of Three Communication Technologies on Mass Media Spending in Belgium. Journal of Communication, Volume 47, Issue 4, Pages 54-68
- Dutta-Bergman,M. J.(2004). Complementarity in Consumption of News Types Across Traditional and New Media. Journal of Broadcasting & Electronic Media, 48(1),41-60.
- Federation, The American Advertising (2007). Most US Advertisers Now Spending on New Media. http://www.marketing-corner.com/news/story/255904.php
- Finholt T., & Sproull, L. (1990). A social influence model of technology use. In J. Fulk & C. Steinfield (Eds.), Organizations and communication technology (pp. 117-140). Newbury Park, CA: Sage.
- Finn, S. (1992). Television "Addiction"? An Evaluation of Four Competing Media-Use Models. Journalism Quarterly, 69, 422-435

- Finn, S. (1997). Origins of media exposure: Linking personality traits to TV, radio, print, and film use. Communication Research, 24, 507-529.
- Grotta, G. L. & Newsom, D. (1982). How does cable television in the home relate to other media use patterns? Journalism Quarterly, 59, 588-591, 609.
- GroupM. (2009). GroupM study says Internet advertising spending will reach 15% of total in 2010 http://www.wpp.com/wpp/press/press/default.htm?guid=%7Bef0af573-f183-4577-ae09-d989b32ff59c%7D
- Harvey, M. G. and Rothe, J. T. (1985). Video cassette recorders: Their impact on viewers and advertisers. Journal of Advertising Research, 25 (6), 19-27
- Henke, L. & Donohue, T.R. (1989). Functional displacement of tradition TV viewing by VCR owners. Journal of Advertising Research, April/May, 18-23.
- Holton, Kate (2009). UK Internet Ad Spend Overtakes TV for First Time. Reuters: Tue Sep 29, 2009 1:36pm
- James, M., Wotring, C. & Forrest, E. (1995). An exploratory study of the perceived benefits of electronic bulletin board use and their impact on other communication activities. Journal of Broadcasting and Electronic Media, 39 (1), 30-50.
- Kaplan, S.J. (1978). The impact of cable television services on the use of competing media. Journal of Broadcasting, 22 (Spring),155-165.
- LaRose, R., & Eastin, M. (2004). A social cognitive theory of Internet uses and gratifications: toward a new model of media attendance.Journal of Broadcasting & Electronic Media, 48(3), 358-377.
- LaRose, R., Lin, C. A., & Eastin,M. S.(2003).Unregulated Internet Usage: Addiction, Habit, or Deficient Self-Regulation? Media Psychology, 5(3), 225-253
- Lazarsfeld, P.L. (1940). Radio and the printed page. New York: Duell, Sloan, & Pearce.
- Lee, P. & Leung, L. (2004). Assessing the displacement effects of the Internet. Paper presented at the International Conference on Internet Communication in Intelligent Societies. School of Journalism & Communication, Chinese University of Hong Kong, July 8-10.
- Lent, A. (2000, January 11). Livin' la Vida Internet. Sure, you've got information close at hand, but what's it do for your quality of life? PC World. Retrieved 24 November, 2004 from http://www.pcworld.com/news/article/0,aid,14746,00.asp.
- MacFarland, David T. (1997). Future radio programming strategies: Cultivating leadership in the digital age, Erlbaum, Mahwah, N.J
- Marketing Charts. (2011). Worldwide Internet Advertising Spending to Surpass $106 Billion in 2011, http://www.marketingcharts.com/television/worldwide-internet-advertising-spending-to-surpass-106-billion-in-2011-5068/

- McClelland, J. L. (1999). Cognitive modeling, connectionist. In R.W. Wilson & F. C. Keil (Eds.), The MIT encyclopedia of the cognitive sciences (pp. 137–139). Cambridge, MA: MIT Press.
- McCombs, M. E. (1972). Mass media in the marketplace. Journalism Monographs
- Mendelsohn, H. (Ed.), 1964. Listening to Radio. Free Press, New York.
- Meyer, P. (2004). The vanishing newspaper: saving journalism in the information age. Columbia, MO: University of Missouri Press.
- Nguyen, A., Ferrier, L., Western, M. & McKay, S. (2005). Online news in Australia: patterns of uses and gratifications. Australian Studies in Journalism, (15), 5-34.
- Nie, N., Hillygus, D. & Erbring, L. (2002). Internet use, interpersonal realtions and sociability: a time diary study. In Barry Wellman & Carolyne Haythornthwaite (Eds), The Internet in everyday life. (pp. 215-243). Oxford: Blackwell.
- Noh, G. & Grant, A. (1997). Media functionality and the Principle of Relative Constancy: An explanation of the VCR aberration. The Journal of Media Economics, 10 (3), 17-31.
- O'Toole, K. (2000). Study offers early look at how Internet is changing daily life . Stanford News. Retrieved from www.stanford.edu/dept/news/pr/00/000216internet.html
- Palmgreen, P. C., & Payburn, J. D. (1982). Gratifications Sought and Media Exposure: An Expectancy-value mode. Communication Research, 9, 227-248.
- Palmgreen, P., Wenner, L. A., & Rosengren, K. E. ((1985). Uses and gratifications research: The past ten years. In K. E. Rosengren, L. A. Wenner, & P. Palmgreen (Eds.), Media gratifications research: Current perspectives (pp. 11-37). Beverly Hills, CA: Sage
- Petty, R.E., & Cacioppo, J.T. (1986) Communication and Persuasion: Central and Peripheral Routes to Attitude Change. New York: Springer-Verlag.
- Plumler, J.D (1979). The Role of theory uses and gratifications studies. Communication Research, 6, 9-36.
- Rayburn, J. D & Palmgreen, P.C. (1984). Merging uses and Gratifications and Expectancy-Value Theory. Communication Research, 11, 537-562
- Robinson, J. P., Barth, K., & Kohut, A. (1997). Social impact research: Personal computers, mass media and use of time. Social Science Computer Review, 15(1), 65-82
- Rubin, A. M. (2002). The uses-and-gratifications perspective of media effects. In J. Bryant & D. Zillmann (Eds.), Media effects. Advances in theory and research (2nd ed., pp. 525-548). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Sait, Sadiq, Al-Tawil, Khalid, Ali, Shahid, Ali, Hussain (2002). Use and Effect of Internet in Saudi Arabia. www.hiceducation.org/edu_proceedings/Salman%20A.%20Khan.pdf

- Saunders, C. (2002, October 10). Study: Net hurts offline communications, media use. ClickZ News. Retrieved 29 March, 2006 from http://www.clickz.com/news/article.php/1480301
- Sparkes, V.M.(1983). Public perception of and reaction to multi-channel cable television service. Journal of Broadcasting, 27(Spring),163-175.
- Su, Linsen (2008). Examining use of the Internet and traditional media in Chinese college students. Paper presented at the Communication Technology Division, AEJMC, Chicago, IL, August.
- Tuten, Tracy (2008). Advertising 2.0: Social Media Marketing in a Web 2.0 World. Praeger, Westport, Connecticut.
- Weiss, W. (1968). The impact of mass media. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), Handbook of Social Psychology Vol 5, 77-195, Reading, MA: Addison-Wesley.
- Wood, W. & O'Hare, S. (1991). Paying for the video revolution: consumer spending on the mass media. Journal of Communication, 41(1), 24-30.
- Zillmann, D., & Bryant, J. (1985). Affect, mood, and emotion as determinants of selective exposure. In D. Zillmann & J. Bryant (Eds.). Selective exposure to communication (pp. 157-190). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

* * *

# دراسة إمكانية إعادة شراء الشركات السعودية لأسهمها

د. عبدالرحمن بن محمد الرزين
قسم المحاسبة- كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية-
جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية

# دراسة إمكانية إعادة شراء الشركات السعودية لأسهمها

**د. عبدالرحمن بن محمد الرزين**
قسم المحاسبة- كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية-
جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية

## ملخص البحث:

تم القيام بهذا البحث بهدف محاولة قياس مدى إمكانية قيام الشركات السعودية بإعادة شراء أسهمها، وذلك من خلال مقارنة خصائصها المالية بخصائص الشركات المشترية أو غير المشترية لأسهمها في بيئات أخرى مما يساعد في التعرف على الشركات التي ليس لديها موانع من قيامها بشراء أسهمها، وفي نفس الوقت لديها القدرة على التنفيذ. وتم تحقيق هدف البحث عن طريق بناء نموذج لتوقع نوعية الشركات التي ستقوم بشراء أسهمها لو تم السماح لها، وتم مقارنة الشركات في السيولة والربحية، وهيكل رأس المال والتمويل، والحجم ومستوى التشغيل. وبينت الدراسة أن ما يقارب ثلثي العينة شركات ذات مديونية منخفضة، وبخاصة الديون طويلة الأجل. إضافة إلى ذلك فإن ما يقارب نصف العينة شركات ذات سيولة عالية. وبالنظر إلى متغيرات السيولة والمديونية (والتي يمكن النظر إليها على أنها أكثر المتغيرات تأثيرا في قرار إعادة شراء الأسهم) فإن ما يقارب نصف العينة (٣٣ شركة) قد حققت تلك المتغيرات في نفس الوقت، وتبين أن الشركات التي حققت جميع المتغيرات في نفس الوقت بلغت ٨ شركات . وخلصت الدراسة إلى أنه لا يتوقع قيام عدد كبير من الشركات السعودية بإعادة شراء أسهمها لو سمح لها بذلك.

**مقدمة:**

تمر السوق المالية السعودية بتطورات متسارعة على مدى السنوات القليلة الماضية كان من بينها إعادة تقسيم قطاعات السوق وتجزئة الأسهم، والسماح للأجانب بالتداول، إضافة إلى ذلك إحكام تنظيم السوق وبخاصة فيما يتعلق بالشفافية وإتاحة المعلومات للعموم بشكل آني، وإصدار لائحة الحوكمة. وهناك مطالبات للحاق بركب الأسواق الإقليمية والعالمية فيما يتعلق بالسماح للشركات بإعادة شراء أسهمها. ويحاول هذا البحث استباق احتمالية إقرار تنظيم إعادة شراء الشركات لأسهمها بدراسة ميدانية تستكشف خصائص الشركات السعودية ومدى إمكانية قيامها بشراء أسهمها أسوة بالشركات في أسواق أخرى.

ويكتسب البحث أهميته من حيث توقيته، حيث سيسهم في تقديم توقع مدروس لما سيكون عليه الوضع لو تم السماح للشركات بشراء أسهمها مما سيساعد المنظمين للسوق في عملية التقنين. والمتتبع لما يكتب في الفترة الأخيرة في الصحف اليومية والمنتديات الإلكترونية يستنتج اعتقاد عامة المتداولين بأهمية السماح للشركات بإعادة شراء أسهمها، وما سيكون له من أثر إيجابي على السوق. وقد تكون الحقيقة غير ذلك. أي أنه قد يتم السماح للشركات بإعادة شراء أسهمها، ولكن الشركات قد لا تقدم على ذلك بالحجم الذي يتوقعه المتداولون، مثل ما حصل مع عملية السماح للأجانب بالتداول، حيث كان الاعتقاد السائد أن ذلك سيكون له أثر معنويا كبيرا على السوق. ولكن الحقيقة كانت غير ذلك. وعليه فإن هذا البحث سيحاول التوصل إلى توقع علمي لما سيكون عليه الحال لو سمح للشركات بشراء أسهمها.

ولا تقف أهمية الموضوع عند هذا الحد، إذ أنه يرتبط به تنظيم آخر غير موجود حتى الآن في السوق السعودية، وهو مكافآت كبار التنفيذيين وموظفي الشركات عن طريق منحهم خيارات لشراء أسهم الشركة بأسعار محددة، حيث أن معظم الشركات العالمية (كما سيأتي بيانه في ثنايا البحث) تمارس عملية إعادة شراء أسهمها بغرض الوفاء بمكافآت خيار شراء الأسهم للمدراء، حيث يرتبط بهذه المشكلة مشكلة تقدير مصروف المكافآت المرتبط بمثل هذه الخيارات والمتمثل غالبا في الفرق بين سعر خيار الشراء والقيمة السوقية المستقبلية لممارسة حق الشراء( Finch; Rue; and

Volkan, 2007). إضافة إلى ذلك فإن الأثر المنظور لإعادة شراء الأسهم والمتمثل في تخفيض رأس المال المتداول، يقابله أثر صعب التقدير والمتمثل في ممارسة المدراء حقهم الاختياري في شراء الأسهم في المستقبل والذي يمتد في بعض الحالات لمدد تتجاوز الخمس سنوات (Finch et. Al., 2007). وعليه فإن توفير توقع علمي لما سيكون عليه الحال لو سمح للشركات بشراء أسهمها، سيوضح مدى أهمية وجود نظام يقنن عملية منح مكافآت خيارات شراء الأسهم. وبخاصة أن مثل هذا الموضوع ترتبط به مشكلة أخلاقية تتمثل في أن المدراء قد يكون لديهم حافز لسلوك طرق غير شرعية للتلاعب المحاسبي بغرض التأثير على أسعار الأسهم (Hake, 2005)، فقد تتم إعادة الشراء بهدف خلق طلب على الأسهم مما يرفع أسعار الأسهم، وهو ما يرفع قيمة خياراتهم. ولا يخفى على القارئ أن عملية إعادة شراء الشركة لأسهمها يمكن تصنيفها من ضمن عمليات المتنفذين الداخليين (insiders) وذلك لأن من يقوم بتنفيذ عمليات إعادة الشراء هم مدراء الشركات الذين قد يملكون معلومات خاصة ذات أهمية نسبية قد تؤثر في ربحية الشركة المستقبلية أو قد تؤثر في سعر السهم

وعليه فإن هدف البحث الرئيس هو محاولة قياس مدى إمكانية قيام الشركات السعودية بإعادة شراء أسهمها، وذلك من خلال مقارنة خصائصها المالية بخصائص الشركات المشترية أو غير المشترية لأسهمها في بيئات أخرى مما يساعد في التعرف على الشركات التي ليس لديها موانع من قيامها بشراء أسهمها، وفي نفس الوقت لديها القدرة على التنفيذ.

* * *

**لماذا تقوم الشركة بإعادة شراء أسهمها؟**

من الناحية النظرية يفترض أن الشركة تقوم بإعادة اقتناء أسهمها لمصلحة المساهمين، سواء البائعون أو الباقون في الشركة. وقد حاول عدد من الباحثين تحديد الأسباب العملية لقيام الشركات بإعادة شراء أسهمها، حيث قاموا باستقراء سلوك الشركات المشترية ووجدوا عددا من الأسباب يمكن تلخيصها في الفقرات الآتية.

تعد برامج خيارات شراء الأسهم (شهادات حقوق شراء الأسهم) لكبار الإداريين من أكبر أسباب إعادة شراء الشركات لأسهمها ( McCarthy, 1999; Oliver and Moffeit, 2000; Dixon et., al., 2008)، نظرا لأن ممارسة هؤلاء الإداريين لحقهم في شراء أسهم الشركة يؤدي إلى زيادة عدد أسهم الشركة، مما يؤثر على ربحية السهم. وتشير الإحصائيات في الولايات المتحدة الأمريكية إلى أن ما يقارب ثلاثة أرباع كميات الأسهم المعاد شراؤها في بداية القرن الحالي كانت لغرض تغطية خيارات حقوق شراء الأسهم ( Hurtt et., al., 2008). وعليه فإن الشركات تقابل الزيادة في عدد أسهم الشركة الناشئة من ممارسة حملة شهادات حقوق شراء الأسهم لحقهم، بإعادة اقتناء عدد مقارب من أسهم الشركة من حملة الأسهم الحاليين. ونظرا لشيوع قيام الشركات بإعادة شراء أسهمها لمقابلة طلبات حملة شهادات حقوق شراء الأسهم فإن معايير المحاسبة الخاصة بحساب ربحية السهم توجب على الشركات تطبيق ما يسمى بطريقة أسهم الخزينة لحساب ربحية السهم المخفضة إذا كان لديها شهادات حقوق شراء أسهم، حيث يفترض وفقا لهذه الطريقة أن الشركة تستخدم المبالغ المحصلة من حملة شهادات حقوق شراء الأسهم في إعادة شراء أسهم الشركة لتقليل أثر إصدار الأسهم الجديدة على ربحية السهم (الهيئة السعودية للمحاسبين القانونيين، ٢٠٠٦؛ Fasb, 1997; Iasc, 1997 ). ويشترط معيار المكافآت في شكل أسهم رقم ١٢٣ الصادر عن مجلس معايير المحاسبة الأمريكية، على الشركات أن تفصح في قوائمها المالية عن تقدير للكميات المتوقع شراؤها خلال الفترة القادمة للوفاء بحقوق شراء الأسهم ( (FASB, 2004). وقد وجد كل من (Hurtt et., al., 2008) و ( Kahle, 2002) ارتباطا إيجابيا معنويا بين ممارسة العاملين لحقهم في شراء الأسهم وبين قيام الشركة بإعادة شراء أسهمها. بل قد

وجد (Lee and Alam, 2004) ارتباطا إيجابيا معنويا بين وجود حقوق شراء أسهم قابلة للممارسة وبين قيام الشركات بإعادة شراء أسهمها . وقد وثق الباحثان عددا من الدراسات غير المنشورة التي تثبت العلاقة الإيجابية بين وجود حقوق شراء الأسهم وقيام الشركات بإعادة شراء أسهمها.

ويشير Oliver and Moffeit (٢٠٠٠) إلى أن من الأسباب التي تدفع الشركات لإعادة شراء أسهمها الرغبة في تحسين العائد على السهم والذي يحسب عادة بقسمة صافي الدخل على عدد الأسهم المتداولة. فكلما قل عدد الأسهم المتداولة كلما تحسن العائد على السهم الواحد. ومما يزيد هذا الأمر أهمية ربط كثير من الشركات مكافآت كبار التنفيذيين بمدى التحسن في العائد على السهم ( Caster, Elson, and Weld, 2006). إضافة إلى ذلك فإن إعادة شراء الأسهم يؤدي إلى تخفيض قيمة حقوق الملكية مما يحسن من نسبة العائد على حقوق الملكية.

ومن الأسباب أيضا رغبة الشركة في توزيع النقدية الفائضة على المساهمين بطريقة مفضلة، حيث تفرض القوانين الضريبية (في أمريكا تحديدا) معدلا ضريبيا على التوزيعات أعلى بكثير من المعدل المفروض على الأرباح الرأسمالية ( Oliver and Moffeit, 2000; Stephens and Weisbach, 1998). يضاف إلى ذلك الاعتقاد بأن النقدية الزائدة لدى الشركة ستدفعها للدخول في استثمارات غير مجدية تؤدي إلى تقليل العائد الذي يتوقعه المساهمون مما يؤدي في النهاية إلى انخفاض قيمة الشركة (Choi and Park, 1997).

ومن أسباب إعادة شراء الشركة لأسهمها إعطاء إشارة إلى السوق بأن أسهم الشركة تتداول بسعر أقل من قيمتها العادلة مما يؤدي إلى ارتفاع القيمة السوقية لأسهم الشركة، وإمكانية إعادة بيعها بسعر أعلى مما يوفر تمويلا إضافيا للشركة بتكلفة أقل( Isagawa, 2002; Oliver and Moffeit, 2000; Ho et. al., 1997). ويشير Westphal and Zajac (٢٠٠١) إلى أن الإشارات التي ترسلها الشركة إلى السوق من خلال إعادة شراء أسهمها من المؤثرات الفعلية في السوق حيث يعد قرار إعادة الشراء من المعلومات الإيجابية عن الشركة والتي تعني في مجملها ثقة إدارة الشركة في مستقبلها. إضافة إلى حسن تصرفها في النقد الزائد عن الحاجة. ويؤكد

ذلك عدد من الأبحاث الأكاديمية (انظر على سبيل المثال: McNally, 1999; Dann, Gu and Schinski, 2003; Ratner, Szewczyk, and Tsetsecos, 1996; Healy and Palepu, 1993; Comment and Jarrell, 1991; Stephens andWeisbach, 1998 ) إضافة إلى التقارير الإخبارية عن سوق الأسهم (انظر على سبيل المثال ما تتبعه Westphal and Zajac (٢٠٠١) في بعض الأخبار مثل : Forbes 1997; Cnn, 1996; Microsoft Investor relations, 1997; Wall street Journal, 1997 ). وقد وثق ( Isagawa, 2002) عددا من الدراسات التي تثبت التأثر الإيجابي لسعر سهم الشركة بمجرد إعلانها نيتها إعادة شراء أسهمها من السوق.

**مدى تنفيذ خطط إعادة شراء الأسهم:**

إن مما يميز إعادة شراء الشركات لأسهمها عن تعامل الآخرين في سوق الأسهم. أن إعادة شراء الشركات لأسهمها يجب أن تمثل خطة رسمية من مجلس إدارة الشركة، ومعلنة للملأ. ولكن هل هذا هو ما يحدث في الواقع. توضح الدراسات أن إعلان الشركة لخطة شراء أسهمها وفقا لمتطلبات القوانين، وما قد يحدثه هذا الإعلان من أثر في السوق لا يعني دائما أن الشركة سوف تنفذ الخطة أو جزءاً منها، أي أن الخطة في حقيقتها لا تمثل التزاما من الشركة تجاه السوق بتنفيذ الخطة ( Oded, 2005). وقد وجد ( Stephens and Weisbanch, 1998) أن عددا من الشركات لم تقم بتنفيذ الخطة إطلاقا. في حين أن الشركات المنفذة اشترت ما بين ٧٤ إلى ٨٢% من الكمية المعلنة خلال ثلاث سنوات. أما ( Usem et. al., 1995) فقد وجد أن متوسط إعادة الشراء لم يتجاوز ١٨% من كمية الشراء المعلن عنها. في حين وجد ( Wiggins, 1994) أن ما يقارب ٥٠% من الشركات التي تضمنتها عينة بحثه لم يقل عدد الأسهم القائمة فيها عن نصف نقطة مئوية (٥٠،%). ومثل هذا التصرف يعده بعض الباحثين (Kracher and Johnson, 1997) مشكلة أخلاقية. حيث إن الشركات التي لا تنفذ خططها تضلل السوق بإرسال إشارات غير صادقة قد تؤثر بشكل جوهري على السوق.

وللتعرف على أسباب انفصال الخطط عن التنفيذ ميدانيا قام westpahl and Zajac (٢٠٠١) بدراسة لمدى انفصال التطبيق الواقعي عن الخطط المعلنة فيما يخص إعادة شراء الشركات لأسهمها. ويعني ذلك أن الشركة تطبق القوانين فيما يتعلق

بالإعلان عن نية الشركة شراء عدد من أسهمها. ولكن في الواقع قد تكون الشركة بيتت النية في شراء عدد أقل مما أعلن عنه أو عدم الشراء إطلاقا. وفي هذا الصدد اختبر المؤلفان فرضية أن المدراء الأقوياء (أي في مواجهة مجالس الإدارات) هم الذين لا يطبقون الخطط كما أعلنت رغبة منهم في الاحتفاظ بالنقدية في الشركة لأغراض أخرى تحقق أهدافهم الخاصة أكثر من تحقيق أهداف المساهمين، وفي نفس الوقت تحقيق كل أو أكثر الأهداف التي يريدونها من إعلان خطة الشركة لإعادة شراء جزء من أسهمها. وقد وجد المؤلفان تأييدا لفرضيتهما. إضافة إلى أن عدم اتفاق التطبيق مع الخطط. أمر واسع الانتشار.

أما (Adams, et., al., 2007) فقد حاول تفسير عدم قيام الشركات بتنفيذ خطط الشراء وذلك من خلال اختبار فرضية الخيار الثنائي، حيث يرى المؤلفون أن الشركات التي تعلن عن خطة شراء أسهمها تقوم بإيجاد خيار لها لشراء الأسهم، في نفس الوقت الذي تملك فيه خيار إصدار أسهم جديدة. أي أن الشركة تحقق لنفسها فرصة الاستخدام الأمثل للمعلومات الجيدة والسيئة. وقد أثبت المؤلفون صحة فرضيتهم وذلك بدراسة ميدانية لعينة من شركات الاستثمار العقاري في أمريكا، حيث وجدوا أن الشركات التي قامت بشراء ما أعلنت عنها لا يزيد عن ثلث العينة. بل إنهم وجدوا أن ما يزيد على ثلث العينة قاموا في الحقيقة بزيادة رأس المال خلال مدة لم تتجاوز السنتين من تاريخ الإعلان عن خطة إعادة الشراء.

**كيفية إعادة شراء الشركة لأسهمها:**

**يمكن أن تعيد الشركة شراء أسهمها بعدد من الوسائل منها:**

**الأولى:** الشراء من السوق المفتوح وهي الطريقة الأكثر استخداما. حيث تقوم الشركة بالشراء مباشرة من السوق وذلك بالطريقة المعتادة التي تتمثل في وضع طلب الشراء مثل بقية المتعاملين. ويتم التنفيذ تبعا لقوى العرض والطلب في ذلك اليوم. وهذه الطريقة هي الأكثر استخداما (Dixon et., al., 2008; Kim 2005; Song, 2002; Ho, Liu, and Ramanan, 1997; Stephens and Weisbach, 1998; Medury et. al., 1992). وقد وجد (Block, 2006) أن الشراء من السوق المفتوح يمثل ما يزيد على ٨٧% من عينة الدراسة التي اشتملت على ١١٣ شركة.

**الثانية**: الشراء بالإعلان عن شراء كمية محددة بطريقة العروض (طريقة العروض الخاصة (fixed price tender offer)أو المناقصات ( Dutch auction tender offer)). بحيث يتقدم من يرغب في بيع أسهمه (استرداد استثماره في الشركة) بعرض عدد من أسهمه بسعر محدد وتقوم الشركة بإجراءات تخصيص مشابهة لما يتم عند إصدار الأسهم عندما يزيد كمية أسهم عدد الراغبين في البيع بالسعر المحدد عن الكمية المطلوبة، أو تقوم باسلوب المناقصة على السعر حتى تغطي الكمية التي تريد.

وقد حاول بعض الباحثين إيجاد تفسير لإقدام بعض الشركات على الشراء بطريقة العروض المحددة مع أنها أكثر تكلفة على الشركات. وقد وجد ( Comment and Jarrell, 1991) أن الشراء بطريقة العروض يعطي إشارات أفضل للسوق عن مستقبل الشركة. وفي محاولة للتنبؤ بطريقة الشراء التي ستتبعها الشركة أجرى ( Li and McNally 1999) دراسة ميدانية للتعرف على خصائص الشركات التي تتبع أحد أساليب إعادة شراء أسهمها. ومن ضمن الخصائص التي تتبعها الباحثان القدرة المالية للشركة، ومدى سيطرة كبار المساهمين على مجلس الإدارة، وحجم الشركة، حيث يرى الباحثان أن الشركات التي تتبع أسلوب العروض لشراء أسهمها هي تلك الشركات ذات القدرة المالية العالية التي يسيطر على إدارتها كبار المساهمين، وهي شركات صغيرة نسبيا.

**مراجعة الدراسات السابقة:**

إن الهدف الرئيس لهذا البحث هو محاولة توقع قيام الشركات السعودية بإعادة شراء أسهمها وذلك من خلال التعرف على خصائص الشركات التي يمكن أن تقوم بشراء أسهمها لو سمح القانون بذلك، وذلك تبعا للدراسات التي أجريت في بيئات أخرى يسمح فيها للشركات بإعادة اقتناء أسهمها.

يتوفر كم هائل من الدراسات المتعلقة بشراء الشركات لأسهمها، إلا أن عامة هذه الدراسات ركزت على الأثر الناتج من عملية الشراء. أما الدراسات التي تساعد على التنبؤ بقيام الشركات بإعادة شراء أسهمها (وهو موضوع هذه البحث) فهي قليلة نسبيا. وسوف يتم مراجعة المتاح منها في هذا القسم من البحث. وتركز مثل هذه

الدراسات على محاولة فهم طبيعة الشركات المشترية لأسهمها وذلك في محاولة للتنبؤ بعمليات الشراء قبل وقوعها. ويتم ذلك في الغالب بتحديد خصائص الشركات المشترية. ومثل هذه الدراسات طبقت على الشركات المشترية سواء من السوق المفتوحة، أو من خلال تقديم العروض. ويمكن تصنيف هذه الدراسات إلى مجموعتين. الأولى حاولت التعرف على خصائص الشركات المشترية. أما الثانية فحاولت التعرف على خصائص كل من الشركات المشترية وغير المشترية.

من الدراسات التي تنتمي إلى المجموعة الأولى دراسة (Li and McNally, 1999). حيث قاما بدراسة خصائص الشركات التي تقوم بشراء أسهمها والأسلوب المتبع لإعادة الشراء. ومن هذه الخصائص ارتفاع التدفق النقدي الحر. حيث تم قياسه بالدخل التشغيلي قبل الاستهلاك والضرائب والفوائد، ومطروحا منه التوزيعات النقدية. ومن الخصائص قلة الحاجة إلى النقد في المستقبل. والذي يمكن ربطه بقلة الفرص الاستثمارية المستقبلية. ويقدر المتعاملون في السوق قلة هذه الفرص بالفرق بين القيمة السوقية والقيمة الدفترية للسهم. فكلما قل هذا الفرق دل على ضعف نمو الشركة. ومن الخصائص التي درسها الباحثان مديونية الشركة. فالشركات ذات المديونية العالية لا يتوقع أن تقوم بإعادة شراء أسهمها. إضافة إلى ذلك فقد درس الباحثان بعض المتغيرات ذات العلاقة بالسوق منها العائد اليومي المتوقع وسعر السهم السوقي قبل الشراء. وعدم استقرار السوق. إضافة إلى بعض الخصائص ذات العلاقة بالسوق الأمريكية. ولم يكن هدف الباحثان دراسة سلوك إعادة الشراء من حيث المبدأ ولكن المقارنة بين أسلوبي الشراء (طريقة العروض وطريقة الشراء من السوق المفتوحة). وباستخدام نموذج رياضي يسمى الدراسة الشرطية للحدث (conditional event study) توصل الباحثان إلى أن الشركات الأصغر، والتي يسيطر عليها كبار المساهمين، مع وجود نقدية حرة كبيرة، والتي يقل الفرق بين سعر سهمها السوقي والدفتري هي الأكثر شراء لأسهمها بطريقة العروض. في حين وجد الباحثان أن الشركات التي تستخدم أسلوب الشراء من السوق المفتوحة هي تلك الشركات التي انخفضت أسعار أسهمها بشكل كبير في الفترة السابقة للشراء (٤٠ يوما).

أما دراسة (Gu and Schinski, 2003) فقد حاولا فيها تفسير قيام الشركات بالإعلان عن شراء أسهمها بعد اعتداءات الحادي عشر من سبتمبر ٢٠٠١. حيث فسرت تلك الإعلانات بوطنية الشركات ومشاركة الشركات في الحفاظ على الاستقرار المالي، وبالذات حماية سوق المال من الانهيار. إلا أن الباحثين افترضا أن هذه الإعلانات كانت تتماشى مع نظرية الإشارة التي ترى أن مثل هذه الإعلانات تعطي إشارة للسوق أن القيمة السوقية للشركة أقل من قيمتها العادلة. وقد تم اختبار هذه الفرضية في ظل متغيرين يمثلان خصائص للشركات المشترية هما حجم الشركة ممثلا بإجمالي الأصول، ونسبة القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية للسهم. حيث يرى الباحثان أن الشركات الصغيرة هي الأكثر تأثرا بمشكلة انفصال المعلومات ما بين المستثمرين والإدارة (information asymmetry)، وعليه فإن الشركات تستخدم إعادة شراء الأسهم للإشارة للسوق بانخفاض قيمتها السوقية عن القيمة العادلة. أما نسبة القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية، فهي مؤشر للحكم على تقييم الشركة. فكلما قل الفرق بينهما دل على انخفاض تقييم السوق للقيمة العادلة لسهم الشركة. وقد وجد الباحثان تأييدا لنظرية الإشارة حيث حققت أسهم الشركات المشترية عائدا أعلى من المتوسط بعد الإعلان عن خطط الشراء.

ومن الدراسات المتميزة في هذا المجال تلك الدراسة التي قام بها (Jagannathan and Stephens, 2003)، حيث قارنا خصائص الشركات بحسب تكرار شرائها لأسهمها خلال خمس سنوات. وقد صنفا عينتهما في ثلاث مجموعات هي: شركات تعلن عن إعادة شراء أسهمها كثيرا (ثلاث مرات أو أكثر خلال خمس سنوات)، وشركات تعلن عن شراء أسهمها أحيانا (مرتين خلال خمس سنوات)، وشركات لم تعلن عن شراء أسهمها إلا مرة واحدة خلال خمس سنوات). وباستخدام طريقة الانحدار الرمزي لتحليل البيانات. وجد المؤلفان أن الشركات التي تعلن عن شراء أسهمها باستمرار تختلف عن تلك التي لا تعلن عن ذلك إلا أحيانا، أو مرة واحدة. فالشركات التي تعلن باستمرار عن شراء أسهمها تتميز بأنها شركات كبيرة، وذات عوائد مستقرة، وتدفع توزيعات مجزية. وعلى الجانب الآخر تتميز الشركات التي لا تكرر إعادة شراء أسهمها بأن أسهمها يتم تداولها بقيمة أقل من قيمتها العادلة. إضافة إلى

ذلك فهي شركات صغيرة نسبيا، وذات عائد متقلب، وتقل نسبة الاستثمار المؤسسي فيها مقابل زيادة نسبة ملكية الإدارة.

أما الدراسات التي قارنت خصائص الشركات المشترية مع غير المشترية فهي التي يمكن الاعتماد عليها في بناء نموذج يحاول التنبؤ بسلوك الشركات. ومن أقدم هذه الدراسات تلك التي قام بها (Young, 1969) للتعرف على خصائص الشركات المشترية وغير المشترية. وقد خلص الباحث إلى الشركات المشترية تتصف بمديونية أقل، إضافة إلى أنها ذات آداء أضعف ونمو أقل في معدل التوزيع، وذات مكرر ربحية أقل من الشركات غير المشترية.

أما (Norgaard and Norgaard, 1974) فقد قاما بالمقارنة بين الشركات ذات المعدل العالي لشراء أسهمها (أكثر من ٨% من الأسهم القائمة) وبين الشركات ذات المستوى المتدني من إعادة الشراء (أقل من ١% من الأسهم القائمة) حيث قارنا أربعة عشر متغيرا ماليا. وقد وجد الباحثان أن الشركات المشترية تتميز عن الشركات غير المشترية بانخفاض نسبة القيمة الدفترية إلى القيمة السوقية لأسهمها. كما وجدا أن الشركات المشترية تحتفظ بنقدية أقل، وتوزع أرباحا أقل من تلك التي توزعها الشركات غير المشترية، ولكن لديها ديونا أكثر. إضافة إلى ارتفاع نسبة صافي رأس المال العامل إلى صافي الأصول.

ومن الدراسات التي حاولت التعرف على خصائص الشركات المشترية لأسهمها تلك التي قام بها (Medury et., al., 1992) حيث قاموا بدراسة مقارنة لعينة من الشركات المشترية وغير المشترية لأسهمها لفترة ٤ سنوات. ولغرض تنفيذ الدراسة قام الباحثون بتحديد عدد من المتغيرات التي يمكن أن تفسر سبب قيام الشركة بإعادة شراء أسهمها. وقاموا بتصنيف هذه المتغيرات في مجموعات منطقية هي: تقييم وتوقعات السوق، والسيولة وهيكل الأصول، والخصائص التشغيلية، وهيكل رأس المال والتمويل، وحجم الشركة ومستوى التشغيل.وقد قام الباحثون باختيار متغيرات لاختبار عدد من الفرضيات الدافعة لإعادة شراء الأسهم وهي فرضية تعديل مستوى المديونية، وفرضية النقدية الحرة، وفرضية التصنيف الاستثماري، وفرضية مواجهة الاستحواذ. وباستخدام أسلوب تحليل التمايز المتعدد ( multiple discriminant

analysis) وجد الباحثون أن الشركات المشترية تتصف بقلة مديونيتها، وارتفاع العائد على الأصول، ولكن بمستوى سيولة أقل بعد الشراء، وتقارب أكثر بين القيمة السوقية والدفترية للسهم، وصغر مكررات الربحية، وارتفاع في العائد التوزيعي، وارتفاع مستوى التشغيل.

وفي تتبع للدراسة السابقة قام (Guffey and Schneider, 2004) بدراسة لعينة من الشركات المشترية لأسهمها وعينة أخرى من الشركات غير المشترية، حيث قارنا العينتين من خلال أحد عشر متغيرا تمثل مجموعة من الخصائص المالية للشركات، وتحديدا السيولة، والربحية، وهيكل رأس المال والتمويل، والنمو، والحجم ومستوى التشغيل. وقد كان هدف الباحثين اختبار ثلاث فرضيات تفسر قيام الشركات بإعادة شراء أسهمها وهي فرضية تعديل المديونية، وفرضية النقدية الحرة، وفرضية مواجهة الاستحواذ. وباستخدام طريقة الانحدار الرمزي (logistic regression) وجد الباحثان أن الشركات المشترية تتميز بكبر حجمها، وزيادة ربحيتها، ولكن بنسبة مديونية أقل مقارنة بالشركات غير المشترية، وخلافا لما افترضه الباحثان بشأن النمو، فقد وجد الباحثان أن الشركات المشترية أكثر نموا من الشركات غير المشترية، وقد فسر الباحثان ذلك بأن معظم مفردات العينة كانت من الشركات التي تشتري أسهمها بغرض تمليكها للموظفين وفقا لخطط خيارات شراء الأسهم.

ومن ضمن الدراسات في هذا المجال تلك الدراسة التي قام بها (Lee and Alam, 2004) لعينة من الشركات الأمريكية (٩٣٦ شركة مشترية لأسهمها، و ٢٦٩ شركة لم تقم بإعادة شراء أسهمها) وذلك لاختبار مدى وجود علاقة بين إعادة شراء الأسهم وبين مجموعة من خصائص الشركات. وقد وجد الباحثان باستخدام أسلوب الانحدار الرمزي علاقة معنوية إيجابية بين إعادة شراء الأسهم من جهة، وبين النقدية المعطلة ومكرر الأرباح وحجم الشركة ووجود حقوق شراء أسهم قابلة للممارسة من جهة أخرى. في حين وجدا علاقة معنوية سلبية بين إعادة شراء الأسهم من جهة وبين نسبة القيمة الدفترية للسهم إلى سعر السوق، والنمو، والعائد على السهم من جهة أخرى.

ومن أحدث الدراسات في مجال تفسير سبب قيام بعض الشركات بشراء أسهمها دون البعض الآخر تلك الدراسة التي قام بها (Hurtt et., al., 2008). حيث قاموا بدراسة خصائص ٨٠ شركة من قطاع التكنولوجيا، باعتبار شركات هذا القطاع من أكثر الشركات شراءً لأسهمها من بين عامة الشركات في الولايات المتحدة الأمريكية. وكان هدفهم الرئيسية اختبار وجود ارتباط بين قيام الشركة بإعادة شراء أسهمها وممارسة الموظفين لحقهم في شراء أسهم الشركة المتاحة لهم ضمن برامج المكافآت. إضافة إلى ذلك فقد درسوا خصائص أخرى للشركات للتمييز بين الشركات المشترية وغير المشترية. هذه الخصائص هي النقدية الحرة للسهم الواحد، ونسبة النقدية والاستثمارات القصيرة إلى مجموع الاصول، والمديونية، وحجم الشركة، ونسبة القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية للسهم، والعائد السنوي، إضافة إلى المتغير الرئيسي وهو ممارسة العاملين لحقهم في شراء الأسهم. وقد وجد الباحثون علاقة إيجابية معنوية بين عمليات شراء الأسهم من جهة، والنقدية الحرة وحجم الشركة وممارسة العاملين لحقهم في الشراء. في حين وجدوا علاقة سلبية معنوية بين عمليات الشراء ومستوى المديونية.

* * *

**تصميم البحث:**

لم يتم السماح للشركات بإعادة شراء أسهمها حتى الآن في السوق السعودية. ولكن هناك مطالبات جادة بالسماح للشركات بشراء أسهمها أسوة بالمطبق في الدول الأخرى. إضافة إلى ما يتم تداوله إعلاميا من أن نظاما سيصدر قريبا يسمح للشركات بإعادة شراء جزء من أسهمها. (انظر مجموعة من الأخبار والمقالات المنشورة في الصحف السعودية حول إعادة شراء الأسهم منها. جريدة الرياض (١٤٢٧هـ ١، ٢، ٣، ١٤٢٩هـ ١، ٢). ويهدف هذا البحث كما سبق بيانه إلى محاولة إيجاد نموذج لتوقع نوعية الشركات التي ستقوم بشراء أسهمها لو تم السماح لها.

ولكن نظرا لعدم إمكانية مقارنة الشركات المشترية مع غير المشترية في السوق السعودية. فإنه سيتم الاعتماد على الدراسات السابقة التي قارنت خصائص الشركات المشترية مع غير المشترية. وأفضل الدراسات التي تمت في هذا المجال حتى الآن هي دراسة (Medury et., al., 1992) ودراسة (Guffey and Schneider, 2004) ويقتصر تتبع هذه الدراسات على شموليتها للمتغيرات التفسيرية لسلوك الشركات المشترية. أما طريقة استخدام هذه المتغيرات في التنبوء بسلوك الشركات فسيكون مختلفا عن تلك الدراسات نظرا لعدم توفر معلومات عن الشركات المشترية وغير المشترية في السوق السعودية على ما سيأتي بيانه لاحقا. وستكون دراسة (Medury et., al., 1992) ودراسة (Guffey and Schneider, 2004) هي نقطة المقارنة (Bench mark) حيث سيتم استخدام نفس المتغيرات التي وردت في كلتا الدراستين للتمييز بين الشركات. وهذه المتغيرات تم تصنيفها في مجموعات كما يلي:

**المجموعة الأولى:** السيولة. وتشمل المتغيرات الآتية:

١. معدل السيولة.

٢. معدل السيولة السريعة.

وبناءً على نتائج الدراسات السابقة فإنه يمكن توقع أن الشركات ذات السيولة الأعلى هي الأكثر قدرة على شراء أسهمها. وبخاصة أن القوانين الأكثر صرامة تمنع الشركات من الاستدانة لغرض شراء أسهمها.

**المجموعة الثانية:** الربحية. ويمثلها العائد على الأصول.

وتفترض الدراسات السابقة أن الشركات ذات الربحية الأعلى هي الأكثر قدرة على شراء أسهمها نظرا لزيادة قدرتها على توليد نقدية حرة.

**المجموعة الثالثة:** هيكل رأس المال والتمويل. وتشمل المتغيرات الآتية:

١. نسبة المديونية إلى حقوق الملكية.

٢. نسبة الخصوم طويلة الأجل إلى حقوق الملكية.

وتفترض الدراسات السابقة أن الشركات ذات المديونية الأقل أكثر احتمالا لقيامها بإعادة شراء أسهمها بغرض تعديل نسبة المديونية لديها.

**المجموعة الرابعة:** الحجم ومستوى التشغيل. وتشمل المتغيرات الآتية:

١. مجموع الأصول.

٢. صافي المبيعات.

٣. عدد الأسهم المتداولة.

وتفترض الدراسات السابقة أن الشركات الكبيرة يحتمل أكثر من غيرها قيامها بإعادة شراء أسهمها إما للوفاء بحقوق شراء الأسهم لموظفيها، أو لإعادة الثقة في أسعار أسهمها.

وسيتم تطبيق المنهج الوصفي الارتباطي (القحطاني وآخرون، ١٤٢٥هـ، العساف، ١٤٢٧هـ) وذلك باستخدام عينة من الشركات السعودية المدرجة في السوق المالية لجمع بيانات الدراسة وتحليلها وعرض نتائجها. ويقوم هذا المنهج على جمع بيانات من عينة ممثلة لمجتمع الدراسة، على أن يتم تحليل هذه البيانات بهدف اكتشاف العلاقة بين متغيرات الدراسة.

**بناء النموذج:**

يتم بناء النموذج على مراحل. تختص المرحلة الأولى بإيجاد متوسط قيم المتغيرات للشركات الداخلة في الدراسة. أما المرحلة الثانية فتعنى بإيجاد معاملات الارتباط بين متغيرات المجموعة الواحدة (إذا كانت أكثر من متغير واحد) وذلك بغرض التحقق من أنها تمثل وصفا للمجموعة. بحيث يبقى ضمن المجموعة تلك المتغيرات ذات الارتباط المعنوي. أما المرحلة الثالثة فتشتمل على ترتيب الشركات في كل متغير في محاولة

لتمييز الشركات في مجموعات ضمن كل متغير، وذلك باستخدام بعض الاختبارات الإحصائية مثل اختبار T للفرق بين الشركات أعلى المتوسط ودون المتوسط، والذي يتم بناءا عليه تحديد الشركات الممكن قيامها بشراء أسهمها وفقا للاتجاهات المستنتجة من دراسة (medury et., al., 1992). أما المرحلة الرابعة فتشتمل على ترتيب الشركات التي حققت مستوى فوق المتوسط ووفقا لنتائجها في كل مجموعة من مجموعات المتغيرات ومن ثم النظر في الشركات التي تحقق أعلى ترتيب في كل أو معظم المتغيرات باعتبارها الشركات المتوقع قيامها بشراء أسهمها. ولا شك أن تحديد الحد الفاصل بين الشركات المتوقع قيامها بشراء أسهمها وتلك التي لا يتوقع إقدامها على شراء أسهمها سيكون تحكميا لعدم وجود معلومات فعلية عن شركات مشترية. وسيتم الاسترشاد بالفرق بين متوسط الشركات المشترية وغير المشترية في دراسة (Medury et., al., 1992) كوسيلة للتفريق بين الشركات المتوقع قيامها بالشراء مقارنة بالشركات التي لا يتوقع شراؤها لأسهمها.

**العينة:**

يبلغ عدد الشركات المدرجة في السوق السعودية مع نهاية عام ٢٠٠٨ مائة وعشرين شركة. وسوف يتم تحليل بيانات الشركات السعودية التي تتوفر فيها المتغيرات المشار إليها في الفقرات السابقة. وعليه فسوف يتم استبعاد الشركات التي لم تبدأ التشغيل مع نهاية عام ٢٠٠٧م. وتبعا للدراسات السابقة فإن الشركات المالية وشركات التأمين سوف يتم استبعادها حيث لها خصائص مختلفة عن بقية الشركات. إضافة إلى خضوعها لجهة تنظيمية (مؤسسة النقد العربي السعودي) مختلفة عن بقية الشركات. وأخيرا سوف يتم استبعاد الشركات ذات العجز المالي حيث لا يمكن لهذه الشركات إعادة شراء أسهمها طالما لا تملك أرباحا محتجزة. وأخيرا سيتم استبعاد الشركات ذات القيم المتطرفة جدا من التحليل. وعليه فإن عينة البحث النهائية تتكون من ٧٧ شركة.

## تحليل البيانات

يبين الجدول رقم (١) الاحصاءات الوصفية لعينة الدراسة. ونظرا لوجود بعض القيم المتطرفة فقد تم حساب الاحصاءات الوصفية مرة بدون تلك القيم، ومرة أخرى بكل القيم (الجدول رقم (٢) لمنح القارئ صورة أكثر وضوحا عن شركات العينة).

الجدول رقم (١): الإحصاءات الوصفية لعينة الدراسة بعد استبعاد القيم المتطرفة

| Variables[1] | N | Minimum | Maximum | Mean | Std. Deviation | P value[2] |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Liquid | 75 | .36 | 6.99 | 2.16 | 1.32 | 0.00 |
| Acid | 75 | .08 | 6.38 | 1.43 | 1.20 | 0.00 |
| Roa | 76 | -.03 | .29 | .09 | .06 | 0.00 |
| Alloan | 76 | .03 | 4.15 | .82 | .82 | 0.00 |
| Longloan | 76 | .00 | 1.63 | .26 | .34 | 0.00 |
| Assets | 71 | 133215832 | 15436381634 | 2591826578 | 3184209859 | 0.00 |
| Sales | 71 | 8721574 | 13821377000 | 1350884269 | 1981861445 | 0.00 |
| Shares | 71 | 6875000 | 720000000 | 91660640 | 119790104 | 0.00 |
| Cashasets | 75 | .00 | .31 | .082 | .08 | 0.00 |
| Investasets | 70 | .00 | .47 | .097 | .13 | 0.00 |

١. تعريف المتغيرات:

| | | | |
|---|---|---|---|
| **Liquid** | : معدل السيولة | **Acid** | : معدل السيولة السريعة |
| **ROA** | : العائد على الأصول | **Alloan** | : نسبة الديون إلى حقوق الملكية |
| **Longloan** | : نسبة الديون طويلة الأجل إلى حقوق الملكية | **Assets** | : مجموع الأصول |
| **Sales** | : المبيعات | **Shares** | : عدد الأسهم |
| **Cashassets** | : نسبة النقدية إلى مجموع الأصول | **Investassets** | : نسبة الاستثمارات إلى مجموع الأصول |

٢. مستوى المعنوية عند ٠٥.% لاختبار (t) للمجموعات المستقلة (الشركات فوق المتوسط، والشركات دون المتوسط)

الجدول رقم (٢): الإحصاءات الوصفية لعينة الدراسة متضمنة جميع قيم العينة

| Variables | N | Minimum | Maximum | Mean | Std. Deviation | P value |
|---|---|---|---|---|---|---|
| lequid | 77 | .36 | 9.01 | 2.32 | 1.65 | 0.00 |
| Acid | 77 | .08 | 8.81 | 1.60 | 1.58 | 0.00 |
| Roa | 77 | -.03 | .43 | .09 | .07 | 0.00 |
| Alloan | 77 | .03 | 13.53 | .99 | 1.66 | 0.00 |
| Longloan | 77 | .00 | 3.22 | .29 | .48 | 0.00 |
| Assets | 77 | 133215832 | 271759989000 | 9803718435 | 35206619115 | 0.00 |
| Sales | 77 | 8721574 | 150809596000 | 4365394946 | 17983178349 | 0.00 |
| Shares | 77 | 6875000 | 4166593800 | 230651743 | 622208901 | 0.00 |
| Cashasets | 77 | .00 | .67 | .09 | .11 | 0.00 |
| Investasets | 77 | .00 | .87 | .15 | .22 | 0.00 |

ويتضح من الجدول رقم (١) أن الشركات السعودية من حيث المتوسط لديها معدل سيولة معقول (٢.١٦. لمعدل السيولة، و١.٤٣ لمعدل السيولة السريعة). إضافة إلى ذلك فإنه يمكن وصف الشركات السعودية بشكل عام أنها ذات مديونية منخفضة. إذ يبلغ متوسط الديون طويلة الأجل إلى حقوق الملكية ٢٦%، ولكنها مرتفعة نوعا ما بالنظر إلى نسبة مجموع الديون إلى حقوق الملكية، مما قد يعرض تلك الشركات إلى ضغط من الجهات الرقابية والمساهمين لو خططت لإعادة شراء أسهمها، وأخيرا فإن مما يبينه الجدول رقم (١) وجود أصول سائلة تقارب ١٠% من مجموع الأصول. وهذا العامل قد يساعد الشركة (مع الأخذ في الاعتبار عوامل أخرى) على إعادة شراء أسهمها.

وكما سبقت الإشارة عند الحديث عن تصميم البحث، فإنه سيتم بناء توقعات قيام الشركات بإعادة شراء أسهمها على تحقيقها لمستويات أفضل من المتوسط لعدد من المتغيرات وهي تحديدا: معدل السيولة، ومعدل السيولة السريعة، والعائد على الأصول، وإجمالي الخصوم إلى حقوق الملكية، وإجمالي الخصوم غير المتداولة إلى

حقوق الملكية، وحجم الشركة ممثلا في مجموع أصولها، ومبيعاتها، وعدد أسهمها. ويبين الجدول رقم (٣) الشركات التي حققت أفضل من المتوسط في متغيرات الدراسة مرتبة بحسب تحقيقها لأبعد قيمة عن المتوسط. ويقصد بتحقيق الشركات لمتغيرات الدراسة تحقيقها لأعلى من متوسط العينة في متغيرات السيولة والحجم والعائد على الأصول، وتحقيقها لأقل من متوسط العينة في متغيرات المديونية.

**الجدول رقم (٣): متوسط الشركات التي حققت متغيرات الدراسة**

| عدد الأسهم | الشركة المبيعات (بالآلاف) | الشركة مجموع الأصول (بالآلاف) | الشركة إجمالي الخصوم غير المتداولة إلى حقوق الملكية | الشركة إجمالي الخصوم إلى حقوق الملكية | الشركة العائد على الأصول | الشركة السيولة السريعة | المشركة السيولة | المشركة |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 4,166,593,800 | الكهرباء | سابك | سابك | حلية للاستثمار | العقارية | سافكو | العقارية | العقاريه |
| 150,809,596 | سابك | 271,759,989 | 0.01 | 0.03 | 0.43 | 8.81 | 9.01 | العقاريه |
| 3,000,000,000 | سابك | الكهرباء | الكهرباء | العقارية | حائل الزراعية | حرير | حائل الزراعية | حائل الزراعيه |
| 47,469,368 | الإتصالات السعودية | 120,371,856 | 0.01 | 0.07 | 0.29 | 7.00 | 7.85 | 6.99 |
| 2,000,000,000 | الإتصالات السعودية | الكهرباء | الإتصالات السعودية | التعمير | الصحافي | اسمنت الجنوبية | سافكو | سافكو |
| 20,651,799 | الكهرباء | 99,762,135 | 0.01 | 0.08 | الصحافي | 6.38 | 6.99 | 6.38 |
| 925,000,000 | معادن | 30,422,659 | التصنيع | مكة للانشاء | طيبة للاستثمار | اسمنت القصيم | الصادرات | استرا الصناعية |
| 13,821,377 | معادن | مجموعة صافولا | 0.01 | 0.10 | 0.23 | 4.64 | 6.38 | استرا الصناعيه |
| 10,794,539 | دار الاركان | اتحاد الاتصالات | اتحاد الاتصالات | الصحافي | اسمنت ينبع | اسمنت ينبع | اسمنت ينبع | اسمنت ينبع |
| 720,000,000 | دار الاركان | 27,191,549 | 0.01 | 0.10 | 0.22 | 4.22 | 4.99 | اسمنت ينبع |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| عدد الأسهم | 700,000,000 | 500,000,000 | 460,685,000 | 450,000,000 | 333,333,333 | 315,000,000 | 250,000,000 |
| الشركة | اتحاد الاتصلات | مجموعة صافولا | التصنيع | المجموعة السعودية | سبكيم العالمية | النقل البحري | سافكو |
| المبيعات (بالآلاف) | 10,037,141 | 5,610,767 | 5,235,760 | 5,029,904 | 4,549,602 | 4,026,437 | 3,457,296 |
| الشركة | التصنيع | دار الاركان | سافكو | المراعي | الزامل للصناعة | امياتيت | أسواق ع العثيم |
| مجموع الاصول (بالآلاف) | 15,436,381 | 14,545,864 | 10,833,388 | 9,850,037 | 9,819,426 | 8,649,028 | 8,181,284 |
| الشركة | دار الأركان | مجموعة صافولا | سبكيم العالمية | سافكو | النقل البحري | المجموعة السعودية | المراعي |
| إجمالي الخصوم عبر المتداولة إلى حقوق الملكية | 0.01 | 0.01 | 0.01 | 0.01 | 0.01 | 0.01 | 0.02 |
| الشركة | المتطورة | البحر الأحمر | الصادرات | محموعة فتيحى | خدمات السيارات | اسمنت تبوك | نماءة للإعلان |
| احمالي الخصوم الى حقوق الملكية | 0.11 | 0.13 | 0.14 | 0.14 | 0.16 | 0.16 | 0.17 |
| الشركة | مكة للإنشاء | التعمير | زجاج | خدمات السيارات | الخوف الزراعيه | اسمنت الجنوبية | اسمنت تبوك |
| العائد على الأصول | 0.21 | 0.20 | 0.20 | 0.19 | 0.18 | 0.17 | 0.15 |
| الشركة | البحر الأحمر | الأنابيب السعودية | اسمنت الشرقية | الحبس | مجموعة المعجل | اسمنت اليمامه | دار الاركان |
| السيولة السريعة | 4.15 | 3.53 | 3.48 | 3.22 | 3.14 | 2.90 | 2.80 |
| الشركه | المجموعة السعودية | اسمنت ينبع | طيبة للإستثمار | معادن | خدمات السيارات | اسمنت اليمامة | المصافي |
| السيولة | 4.67 | 4.61 | 4.40 | 3.75 | 3.67 | 3.62 | 3.59 |
| الشركة | الصادرات | اسمنت الشرقية | المجموعة السعودية | حلواني اخوان | كيمانول | طيبة للاستثمار | سابك |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| عدد الأسهم | 164,816,240 | 150,000,000 | 141,375,000 | 140,000,000 | 135,000,000 | 128,520,000 | 126,388,889 |
| الشركة | مكة للإنشاء | طيبة للإستثمار | المتقدمة | أسمنت الجنوبية | اسمنت اليمامة | نماء للكيماويات | عسير |
| المبيعات (بالآلاف) | 3,345,024 | 2,852,042 | 2,594,530 | 2,519,918 | 2,138,957 | 1,899,112 | 1,727,030 |
| الشركة | مجموعة المعجل | الكابلات | النقل البحري | حرير | المجموعة السعودية | الحكير | عسير |
| مجموع الأصول (بالآلاف) | 7,052,775 | 5,370,220 | 4,539,671 | 4,503,799 | 4,124,144 | 3,668,717 | 3,665,045 |
| الشركة | معادن | الزامل للصناعة | اسمنت السعودية | اميانتيت | مكة للإنشاء | مجموعة المعجل | اسمنت العربية |
| إجمالي الخصوم غير المتداولة إلى حقوق الملكية | 0.02 | 0.02 | 0.02 | 0.02 | 0.02 | 0.03 | 0.03 |
| الشركة | الكيميائية السعودية | عسير | تبوك الزراعية | الجوف الزراعية | اسمنت ينبع | استرا الصناعية | الحكير |
| إجمالي الخصوم إلى حقوق الملكية | 0.17 | 0.18 | 0.19 | 0.21 | 0.23 | 0.24 | 0.25 |
| الشركة | اسمنت الشرقية | تبوك الزراعية | استرا الصناعية | عسير | سافكو | الصادرات | حائل الزراعية |
| العائد على الأصول | 0.14 | 0.14 | 0.14 | 0.13 | 0.13 | 0.13 | 0.13 |
| الشركة | الطباعة والتعليب | زجاج | اسمنت السعودية | فيبكو | العبداللطيف | عسير | الحكير |
| السيوله السريعة | 2.61 | 2.56 | 2.53 | 2.38 | 2.28 | 2.24 | 2.18 |
| الشركة | فيبكو | سبكيم العالمية | سابك | حلواني أخوان | كيمانول | اسمنت الشرقية | اسمنت تبوك |
| السيولة | 3.48 | 3.33 | 3.24 | 3.24 | 2.93 | 2.90 | 2.88 |
| الشركة | معادن | خدمات السيارات | العبداللطيف | اسمنت اليمامة | اسمنت تبوك | الجوف الزراعية | تهامة للإعلان |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| عدد الأسهم | 125,000,000 | 120,600,000 | 120,000,000 | 115,500,000 | 109,000,000 | 105,000,000 | عدد الأسهم |
| الشركة | النقل الجماعي | كيمانول | العقارية | اميانتيت | المراعي | اسمنت ينبع | الشركة |
| المبيعات (بالآلاف) | 1,708,581 | 1,537,157 | 1,471,333 | 1,459,175 | 1,342,225 | 1,338,627 | المبيعات (بالآلاف) |
| الشركة | سبكيم العالمية | الكيميائية السعودية | الغاز والتصنيع | المتقدمة | الأبحاث والتسويق | بادك | الشركة |
| مجموع الأصول (بالآلاف) | 3,589,124 | 3,580,336 | 3,506,992 | 3,419,631 | 3,309,227 | 3,174,320 | مجموع الأصول (بالآلاف) |
| الشركة | اسمنت اليمامة | طيبة للإستثمار | المتقدمة | الكابلات | عسير | العقارية | الشركة |
| إجمالي الخصوم غير المتداولة إلى حقوق الملكية | 0.03 | 0.04 | 0.04 | 0.05 | 0.05 | 0.05 | المتداولة إلى حقوق الملكية |
| الشركة | أسمنت الجنوبية | العبداللطيف | حائل الزراعية | الطباعة والتغليف | مجموعة المعجل | حائل الزراعية | الشركة |
| اجمالي الخصوم إلى حقوق الملكية | 0.26 | 0.26 | 0.26 | 0.27 | 0.27 | 0.28 | إجمالي الخصوم إلى حقوق الملكية |
| الشركة | النقل الجماعي | العبداللطيف | اسمنت اليمامة | معادن | المتطورة | مجموعة فتيحي | الشركة |
| العائد على الأصول | 0.12 | 0.12 | 0.12 | 0.11 | 0.11 | 0.11 | العائد على الأصول |
| الشركة | بدجت السعودية | الخليج للتدريب | اسمنت تبوك | الخزف | الفخارية | استرا الصناعية | الشركة |
| السيولة السريعة | 2.06 | 1.99 | 1.90 | 1.90 | 1.89 | 1.77 | السيولة السريعة |
| الشركة | اسمنت القصيم | عسير | أسمنت الجنوبية | نماء للكيماويات | العبداللطيف | النقل البحري | الشركة |
| السيولة | 2.83 | 2.82 | 2.82 | 2.80 | 2.77 | 2.75 | السيولة |
| الشركة | عسير | سدافكو | سبكيم العالمية | المصافي | اسمنت القصيم | حائل الزراعية | الشركة |

| عدد الأسهم | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| الشركة المبيعات (بالألاف) | | | | | | | |
| الشركة مجموع الأصول (بالألاف) | 2,748,729 | | | | | | |
| الشركة | أسمنت الجنوبية | | | | | | |
| إجمالي الخصوم غير المتداولة إلى حقوق الملكية | 0.06 | 0.06 | 0.06 | 0.06 | 0.06 | 0.07 | 0.07 |
| الشركة إجمالي الخصوم إلى حقوق الملكية | الفنادق | الآنابيب السعودية | معادن | نادك | حلواني أخوان | النقل الجماعي | معدنية |
| | 0.32 | 0.32 | 0.33 | 0.35 | 0.35 | 0.36 | 0.37 |
| الشركة العائد على الأصول | الجبس | اسمنت القصيم | حلواني اخوان | تهامة للإعلان | الطباعة والتغليف | مبرد | الدوائية |
| | 0.11 | 0.11 | 0.11 | 0.11 | 0.10 | 0.10 | 0.10 |
| الشركة السيولة السريعة | الإتصالات السعودية | حائل الزراعية | المراعي | الغاز والتصنيع | الأبحاث والتسويق | الكيميائية السعودية | الصادرات |
| | 1.66 | 1.64 | 1.57 | 1.50 | 1.47 | 1.46 | 1.46 |
| الشركة السيولة | اسمنت العربية | تهامة للإعلان | المتوسط | سدافكو | حائل الزراعية | النقل الجماعي | بي سي آي |
| | 2.64 | 2.61 | 2.57 | 2.44 | 2.41 | 2.35 | 2.34 |
| الشركة | اسمنت الجنوبية | فيبكو | الغاز والتصنيع | البحر الاحمر | نماء للكيماويات | بي سي آي | مجموعة فتيحي |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| عدد الأسهم | | | | | | | |
| الشركة | | | | | | | |
| المبيعات (بالآلاف) | | | | | | | |
| الشركة | | | | | | | |
| مجموع الأصول (بالآلاف) | | | | | | | |
| الشركة | | | | | | | |
| إجمالي الخصوم غير المتداولة إلى حقوق الملكية | 0.07 | 0.08 | 0.08 | 0.08 | 0.08 | 0.08 | 0.09 |
| الشركة | زجاج | مسك | بى سى آى | الدوائية | أسواق ع العثيم | اسمنت الشرقية | الأبحاث والتسويق |
| إجمالي الخصوم إلى حقوق الملكية | 0.38 | 0.40 | 0.43 | 0.44 | 0.45 | 0.47 | 0.56 |
| الشركة | الأبحاث والتسويق | سدافكو | بي سي أي | فيبكو | المناذق | البحر الأحمر | الأنابيب السعودية |
| العائد على الاصول | 0.10 | 0.09 | 0.09 | 0.09 | 0.09 | | |
| الشركة | الجوف الزراعية | تهامة للإعلان | البابطين | حلواني أخوان | اسمنت العربية | | |
| السيولة السريعة | | | | | | | |
| الشركة | | | | | | | |
| السيولة | 2.34 | 2.19 | | | | | |
| الشركة | اسمنت العربية | الأنابيب السعودية | | | | | |

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| عدد الأسهم | | | | | | | | | |
| الشركة | | | | | | | | | |
| المبيعات (بالآلاف) | | | | | | | | | |
| الشركة | | | | | | | | | |
| مجموع الأصول (بالآلاف) | | | | | | | | | |
| الشركة | | | | | | | | | |
| إجمالي الخصوم غير المتداولة إلى حقوق الملكية | 0.10 | 0.13 | 0.13 | 0.13 | 0.14 | 0.14 | 0.14 | 0.14 | 0.16 |
| الشركة | الجبس | سدافكو | اسمنت القصيم | سافكو | مبرد | اميانتيت | انابيب | فيبكو | البابطين |
| إجمالي الخصوم إلى حقوق الملكية | 0.57 | 0.60 | 0.63 | 0.66 | 0.69 | 0.72 | 0.74 | | |
| الشركة | اسمنت العربية | معدنية | نماء للكيماويات | المجموعة السعودية | جرير | دار الاركان | الخليج للتدريب | | |
| العائد على الأصول | | | | | | | | | |
| الشركة | | | | | | | | | |
| السيولة السريعة | | | | | | | | | |
| الشركة | | | | | | | | | |
| السيولة | | | | | | | | | |
| الشركة | | | | | | | | | |

| عدد الأسهم | الشركة المبيعات (بالآلاف) | الشركة مجموع الأصول (بالآلاف) | الشركه إجمالي الحصوم غير المتداولة إلى حقوق الملكية | الشركة إجمالي الحصوم إلى حقوق الملكية | الشركة العائد على الأصول | الشركة السيولة السريعة | الشركة السيولة | الشركة |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 0.17 | اسمنت اليمامة | | | | |
| | | | 0.18 | الحليج للتدريب | | | | |
| | | | 0.19 | الغاز والتصنيع | | | | |
| | | | 0.21 | الدريس | | | | |
| | | | 0.22 | محمودة صافولا | | | | |
| | | | 0.23 | الشرقية للتنمية | | | | |

ويعطي الجدول رقم (٤) ملخصا لما حققته كل شركة من متغيرات الدراسة. ويبين ذلك الجدول أن معظم الشركات الداخلة في العينة حققت متغيرا أو أكثر من المتغيرات التي تتصف بها الشركات المشترية لأسهمها عادة.

ولكن بتركيز أكثر في الجدول يتضح أن ما يقارب ثلثي العينة شركات ذات مديونية منخفضة، وبخاصة الديون طويلة الأجل (٥٣ شركة من عينة مكونة من ٧٧ شركة). إضافة إلى ذلك فإن ما يقارب نصف العينة شركات ذات سيولة عالية، سواء من حيث معدل السيولة أو معدل السيولة السريعة. وبالنظر إلى متغيرات السيولة والمديونية (والتي يمكن النظر إليها على أنها أكثر المتغيرات تأثيرا في قرار إعادة شراء الأسهم)

يبين الجدول أن ما يقارب نصف العينة (٣٣ شركة) قد حققت تلك المتغيرات، مما يمكن القول معه أن هناك احتمالا لقيامها بشراء أسهمها لو سمح لها بذلك.

**الجدول رقم (٤): ترتيب الشركات بحسب تحقيقها لمتغيرات الدراسة**

| | الشركة | عدد المتغيرات | السيولة | السريعة | العائد | الخصوم | الطويلة | الأصول | المبيعات | النقدية الأسهم | الاستثمارات |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ١ | عسير | | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم |
| ٢ | سافكو | | نعم | نعم | | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم |
| ٣ | أسمنت اليمامة | | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | | نعم | |
| ٤ | أسمنت الجنوبية | | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | | نعم | |
| ٥ | العقارية | | نعم | نعم | | نعم | نعم | نعم | | نعم | نعم |
| ٦ | اسمت ينبع | | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | | | نعم | |
| ٧ | المجموعة السعودية | | نعم | نعم | | نعم | | نعم | نعم | نعم | نعم |

| الشركة | عدد المتغيرات | السيولة | السريعة | العائد | الخصوم | الطويلة | الأصول | المبيعات | النقدية الأسهم | الاستثمارات |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| طيبة | ٨ | نعم | نعم | | نعم | نعم | نعم | نعم | | نعم |
| معادن | ٩ | نعم | نعم | | نعم | نعم | نعم | | نعم | نعم |
| استرا | ١٠ | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | | | نعم | |
| الصادرات | ١١ | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | | | نعم | نعم |
| اسمنت الشمالية | ١٢ | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | | | نعم | نعم |
| حلواني | ١٣ | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | | | نعم | |
| سابك | ١٤ | نعم | نعم | | | | نعم | نعم | نعم | |
| العبد اللطيف | ١٥ | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | | | | |

| الشركة | عدد المتغيرات | السيولة | السريعة | العائد | الخصوم | الطويلة | الأصول | المبيعات | النقدية الأسهم | الاستثمارات |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| أسمنت تبوك | ١٦ | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | | | نعم | |
| تهامة | ١٧ | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | | | نعم | نعم |
| سبكيم | ١٨ | نعم | نعم | | | | نعم | نعم | نعم | |
| أسمنت القصيم | ١٩ | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | | | نعم | |
| حائل | ٢٠ | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | | | | |
| فيبكو | ٢١ | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | | | | |
| أسمنت العربية | ٢٢ | نعم | نعم | نعم | نعم | | | | نعم | |
| النقل الجماعي | ٢٣ | | نعم | | | نعم | | نعم | نعم | |

| الاستثمارات | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | النقدية الأسهم | المبيعات | الأصول | الطويلة | الخصوم | العائد | السريعة | السيولة | عدد المتغيرات | الشركة | |
| نعم | | نعم | نعم | | نعم | نعم | | | | دار الأركان | ٢٤ |
| نعم | نعم | | | نعم | نعم | | نعم | نعم | | جازان | ٢٥ |
| نعم | نعم | | | نعم | نعم | | نعم | نعم | | السيارات | ٢٦ |
| | | | | نعم | نعم | نعم | | نعم | | الجوف | ٢٧ |
| نعم | | | | نعم | نعم | | نعم | نعم | | سدافكو | ٢٨ |
| نعم | نعم | | | نعم | نعم | | نعم | نعم | | المصافي | ٢٩ |
| نعم | | نعم | | نعم | | نعم | | نعم | | العاز | ٣٠ |
| نعم | نعم | | | نعم | نعم | نعم | | نعم | | البحر الأحمر | ٣١ |

| الشركة | عدد المتغيرات | السيولة | السريعة | العائد | الخصوم | الطويلة | الأصول | المبيعات | النقدية الأسهم | الاستثمارات |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| نماء | ٣٢ | نعم | نعم | | نعم | | | | نعم | نعم |
| بي سي آي | ٣٣ | نعم | نعم | | نعم | نعم | | | | |
| الأنابيب السعودية | ٣٤ | نعم | | نعم | نعم | نعم | | | نعم | |
| النقل البحري | ٣٥ | | نعم | | | | نعم | نعم | نعم | |
| المعجل | ٣٦ | | | نعم | | نعم | نعم | نعم | | نعم |
| الاتصالات | ٣٧ | | | نعم | | | نعم | نعم | نعم | |
| المراعي | ٣٨ | | | نعم | | | نعم | نعم | نعم | |
| الأبحاث | ٣٩ | | | | | نعم | | نعم | | |

| الشركة | عدد المتغيرات | السيولة | السريعة | العائد | الخصوم | الطويلة | الأصول | المبيعات | النقدية الأسهم | الاستثمارات |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| مكة | ٤٠ | | | | نعم | نعم | نعم | | نعم | نعم |
| إميانتيت | ٤١ | | | | | نعم | نعم | نعم | نعم | |
| صافولا | ٤٢ | | | | | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم |
| كيمانول | ٤٣ | نعم | نعم | | | | | | نعم | |
| فتيحي | ٤٤ | نعم | | | نعم | نعم | | | | نعم |
| جرير | ٤٥ | | | نعم | نعم | | | نعم | | |
| الجبس | ٤٦ | | | نعم | نعم | نعم | | | نعم | |
| الطباعة | ٤٧ | | | نعم | نعم | نعم | | | | |

| الشركة | عدد المتغيرات | السيولة السريعة | العائد | الخصوم الطويلة | الأصول المبيعات | النقدية الأسهم | الاستثمارات |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ٤٨ زجاج | ٤ | | نعم | نعم | | | نعم |
| ٤٩ الحكير | ٤ | | نعم | نعم | نعم | | نعم |
| ٥٠ الخليج | ٤ | | نعم | نعم | | نعم | |
| ٥١ الكيميائية | ٤ | | نعم | نعم | نعم | | |
| ٥٢ الكهرباء | ٤ | | | | نعم | نعم | |
| ٥٣ اتحاد اتصالات | ٤ | | | | نعم | نعم | |
| ٥٤ التصنيع | ٤ | | | | نعم | نعم | نعم |
| ٥٥ أسمنت السعودية | ٤ | | نعم | | نعم | | |

| | ٥٦ | ٥٧ | ٥٨ | ٥٩ | ٦٠ | ٦١ | ٦٢ | ٦٣ | ٦٤ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| الشركة | البابطين | التعمير | تبوك الزراعية | المتطورة | مبرد | الدوائية | الفنادق | معدنية | نادك |
| عدد المتغيرات | | | | | | | | | |
| السيولة | | | | | | | | | |
| السريعة | | | | | | | | | |
| العائد | نعم | | | | | | | | |
| الخصوم | | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | |
| الطويلة | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم |
| الأصول | | | | | | | | | نعم |
| المبيعات | | | | | | | | | |
| الأسهم | | | | | | | | | |
| النقدية | | نعم | | | | | | | |
| الاستثمارات | | نعم | | نعم | | نعم | نعم | | |

| الشركة | عدد المتغيرات | السيولة | السريعة | العائد | الخصوم | الطويلة | الأصول | المبيعات | الاستثمارات النقدية الأسهم |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| أسواق العثيم | ٦٥ | | | | | نعم | نعم | | |
| المتوسط | ٦٦ | | نعم | | | | | | |
| بدجت | ٦٧ | | | نعم | | | | | |
| الخزف | ٦٨ | | | نعم | | | | | |
| الفخارية | ٦٩ | | | نعم | | | | | |
| مسك | ٧٠ | | | | | نعم | | | |
| أنابيب | ٧١ | | | | | نعم | | | |
| الدريس | ٧٢ | | | | | نعم | | | |
| الشرقية التنمية | ٧٣ | | | | | نعم | | | |
| الزامل | ٧٤ | | | | | | نعم | نعم | |
| المتقدمة | ٧٥ | | | | | | نعم | نعم | نعم |

* لم تحقق شركتان من العينة أي قيمة فوق المتوسط لأي من متغيرات الدراسة.

ولاختبار مدى ترابط تلك المتغيرات في الشركات، سيتم إيجاد معاملات الارتباط فيما بينها. ويبين الجدول رقم (د) معاملات الارتباط، ودرجات معنويتها بعد استبعاد القيم المتطرفة. وقد تم حساب هذه المعاملات باستخدام كل القيم (الجدول رقم ٦)، ولم يكن هناك اختلاف جوهري بينها.

ويتضح من الجدول رقم (د) وجود ارتباط معنوي قوي بين معدل السيولة والسيولة السريعة. وهذا مؤشر على دلالة هذين المؤشرين على نفس المعنى، وهو الحكم على سيولة الشركة. ويمكن أن يفهم منه أن الشركات السعودية لا تتجه إلى تضخيم سيولتها عن طريق البيع بالأجل على سبيل المثال. ومما يلفت الانتباه وجود ارتباط معنوي عكسي وقوي نوعا ما بين نسب السيولة ومجموع الخصوم.

ويمكن أن يستنتج من هذا الارتباط أن معظم استخدامات ديون الشركات السعودية ليست لتمويل رأس المال العامل وإنما هي للاستثمار سواء في الأصول الثابتة أو غيرها. ويؤكد ذلك الارتباط المعنوي الإيجابي القوي نوعا ما بين حجم الأصول ونسبة الديون طويلة الأجل إلى حقوق الملكية.. ومن أهم ما يمكن استنتاجه من تحليل الارتباط هو ذلك الارتباط المعنوي الإيجابي والقوي بين حجم النقدية المتاح ومجموع أصول الشركة. والاستنتاج المنطقي من تلك العلاقة إذا ربطت بتلك العلاقة العكسية بين مستوى السيولة والديون يتلخص في أن الشركات السعودية لديها قدر معقول من التعادل بين نسبة نموها وقدرتها على توليد نقدية كافية تمول هذا النمو.

جدول رقم ( ٥): معاملات الارتباط بين متغيرات الدراسة بعد استبعاد القيم المتطرفة

| | | cashasets | shares | sales | assets | longloan | alloan | roa | acid | liquid |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| liquid | Pearson | | | | | | | | | .880(**) |
| | Sig. (2-tailed) | | | | | | | | | .000 |
| | N | | | | | | | | | 67 |
| acid | Pearson | | | | | | | | .045 | .191 |
| | Sig. (2-tailed) | | | | | | | | .716 | .122 |
| | N | | | | | | | | 67 | 67 |
| roa | Pearson | | | | | | | | -.213 | -.486(**) |
| | Sig. (2-tailed) | | | | | | | | .083 | .000 |
| | N | | | | | | | | 67 | 67 |
| alloan | Pearson | | | | | | | | -.492(**) | -.486(**) |
| | Sig. (2-tailed) | | | | | | | | .000 | .000 |
| | N | | | | | | | | 67 | 67 |
| longloan | Pearson | | | | | | .580(**) | -.170 | -.175 | -.180 |

| | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **cashasets** | | | | | | | | | | | |
| **shares** | | | | | | | | | | | |
| **sales** | | | | | | | | | | .618(**) | .000 |
| **assets** | | | | | | .755(**) | .000 | 67 | .924(**) | .000 | |
| **longloan** | | | .511(**) | .000 | 67 | .293(*) | .016 | 67 | .331(**) | .006 | |
| **alloan** | .000 | 67 | .189 | .126 | 67 | .328(**) | .007 | 67 | -.013 | .918 | |
| **roa** | .168 | 67 | -.104 | .402 | 67 | -.051 | .683 | 67 | -.099 | .427 | |
| **acid** | .158 | 67 | .041 | .743 | 67 | -.213 | .083 | 67 | .180 | .146 | |
| **lequid** | .145 | 67 | -.041 | .740 | 67 | -.201 | .103 | 67 | .083 | .502 | |
| | **Sig. (2-tailed)** | **N** | **Pearson** | **Sig. (2-tailed)** | **N** | **Pearson** | **Sig. (2-tailed)** | **N** | Pearson | Sig. (2-tailed) | |
| | | | **assets** | | | **sales** | | | shares | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **cashasets** | | | | | -.058 | .639 |
| | | | | | | 67 |
| **shares** | .066 | .593 | 67 | | .128 | .304 |
| | | | | | | 67 |
| **sales** | -.125 | .312 | 67 | | .008 | .946 |
| | | | | | | 67 |
| **assets** | -.021 | .863 | 67 | | .042 | .734 |
| | | | | | | 67 |
| **longloan** | -.091 | .462 | 67 | | -.303(*) | .013 |
| | | | | | | 67 |
| **alloan** | -.294(*) | .016 | 67 | | -.275(*) | .024 |
| | | | | | | 67 |
| **roa** | -.049 | .693 | 67 | | -.173 | .161 |
| | | | | | | 67 |
| **acid** | .726(**) | .000 | 67 | | .049 | .696 |
| | | | | | | 67 |
| **lequid** | .624(**) | .000 | 67 | | -.098 | .432 |
| | | | | | | 67 |
| | N | Sig. (2-tailed) | N | | Pearson | Sig. (2-tailed) |
| | cashasets | | | | investasets | |

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

جدول رقم (٦): معاملات الارتباط بين متغيرات الدراسة متضمنة جميع القيم

| | | liquid | acid | roa | alloan | longloan | assets | sales | shares | cashasets |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| acid | Pearson | .942(**) | | | | | | | | |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | | | | | | | | |
| | N | 77 | | | | | | | | |
| Roa | Pearson | .207 | .118 | | | | | | | |
| | Sig. (2-tailed) | .071 | .306 | | | | | | | |
| | N | 77 | 77 | | | | | | | |
| alloan | Pearson | -.310(**) | -.274(*) | -.208 | | | | | | |
| | Sig. (2-tailed) | .006 | .016 | .070 | | | | | | |
| | N | 77 | 77 | 77 | | | | | | |
| longloan | Pearson | -.224 | -.187 | -.223 | .826(**) | | | | | |
| | Sig. (2-tailed) | .050 | .104 | .051 | .000 | | | | | |

| | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| cashasets | | | | | | | | | | |
| shares | | | | | | | | | | |
| sales | | | | | | | | .691(**) | .000 | 77 |
| assets | | | | | .958(**) | .000 | 77 | .863(**) | .000 | 77 |
| longloan | | .309(**) | .006 | 77 | .248(*) | .030 | 77 | .330(**) | .003 | 77 |
| alloan | 77 | .056 | .627 | 77 | .047 | .685 | 77 | .058 | .619 | 77 |
| roa | 77 | -.076 | .510 | 77 | -.027 | .814 | 77 | -.129 | .263 | 77 |
| acid | 77 | .013 | .908 | 77 | .016 | .890 | 77 | -.013 | .913 | 77 |
| lequid | 77 | -.003 | .978 | 77 | .018 | .875 | 77 | -.060 | .603 | 77 |
| | N | Pearson | Sig. (2-tailed) | N | Pearson | Sig. (2-tailed) | N | Pearson | Sig. (2-tailed) | N |
| | | assets | | | sales | | | shares | | |

| | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| cashasets | | | | | | | | | | | | | |
| shares | .016 | .893 | 77 | -.087 | .450 | 77 | | | | | | | |
| sales | .075 | .516 | 77 | -.103 | .373 | 77 | | | | | | | |
| assets | .060 | .602 | 77 | -.109 | .345 | 77 | | | | | | | |
| longloan | -.076 | .511 | 77 | -.290(*) | .011 | 77 | | | | | | | |
| alloan | -.175 | .128 | 77 | -.227(*) | .047 | 77 | | | | | | | |
| roa | .126 | .273 | 77 | -.151 | .189 | 77 | | | | | | | |
| acid | .538(**) | .000 | 77 | .238(*) | .037 | 77 | | | | | | | |
| lequid | .506(**) | .000 | 77 | .135 | .243 | 77 | | | | | | | |
| | Pearson | Sig. (2-tailed) | N | Pearson | Sig. (2-tailed) | N | | | | | | | |
| | cashasets | | | investasets | | | | | | | | | |

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

ولأغراض هذا البحث يمكن القول بأن الشركات السعودية في المتوسط لديها القدرة على النمو وفي نفس الوقت يتوفر لديها سيولة قد تمكنها من إعادة شراء أسهمها لو سمح لها بذلك. ومن القراءات المهمة في معاملات الارتباط الواردة في الجدول (د) ذلك الارتباط المعنوي العكسي بين نسبة النقدية إلى مجموع الأصول ونسبة الاستثمارات إلى مجموع الأصول من جهة. ونسب المديونية من جهة أخرى. وهذا الارتباط إذا ما قرئ في ضوء الارتباط المعنوي العكسي بين نسب السيولة والمديونية المشار إليه أعلاه يعطي إشارة صحية تعني أن الشركات السعودية بشكل

عام لا تستخدم الديون لتحسين مستوى السيولة أو للاستثمار في أنشطة غير نشاطها الرئيسي.

وأخيرا يوضح الجدول (د) أن متغيرات الحجم (مجموع الأصول، والمبيعات، وعدد الأسهم) لم ترتبط معنويا بعامة متغيرات الدراسة ما عدا ذلك الارتباط المعنوي الإيجابي بين تلك المتغيرات ومستوى المديونية. ويمكن تفسيرها بأنه على عكس ما ورد في الدراسات السابقة لا توجد علاقة طردية بين إمكانية قيام الشركة بإعادة شراء أسهمها وحجمها. وكما سبق بيانه في تصميم البحث فإن المتوقع وجود علاقة عكسية بين حجم الشركة ومستوى مديونيتها، إضافة إلى وجود علاقة طردية بين حجم الشركة وسيولتها. وهذا ما لم يتوفر في الشركات السعودية. ويستنتج من ذلك أن حجم الشركة لا يتوقع أن يكون مؤثرا في قرارها بإعادة شراء أسهمها من عدمه.

**قدرة الشركات السعودية على إعادة شراء أسهمها عند عدم وجود الموانع:**

يمكن النظر إلى ارتفاع نسب السيولة وانخفاض نسب المديونية على أنها تعبر عن عدم وجود موانع لدى الشركة من قيامها بإعادة شراء أسهمها. ولكن عدم وجود الموانع لا يعني دائما القدرة على إعادة الشراء، إذ أن القدرة على الشراء تتمثل في وجود نقدية فائضة عند الشركة وغير مستثمرة في نشاطها الرئيسي. وتفيد الدراسات الميدانية أن الشركات التي تحرص على مصلحة مساهميها تفضل توزيع النقدية الفائضة على مساهميها عن طريق إعادة شراء الأسهم بدلا من استثمارها في قنوات لا تؤدي إلى زيادة العائد على المساهمين (Choi and Park, 1997). ويمكن الحكم على وجود نقدية فائضة ببعض المؤشرات مثل نسبة النقدية إلى مجموع الأصول، ونسبة الاستثمارات إلى مجموع الأصول. وعليه فإنه لقياس مدى قدرة الشركة على إعادة شراء أسهمها ولزيادة قوة توقع قيام تلك الشركات بإعادة أسهمها سيتم حساب متوسط نسبة الأصول السائلة إلى مجموع الأصول لتلك الشركات مقارنة ببقية شركات العينة. إضافة إلى ذلك سيتم قياس نسبة الاستثمارات إلى مجموع الأصول وذلك للشركات التي حققت متغيرات السيولة والمديونية، والتي تم وصفها أعلاه بعدم وجود موانع من قيامها بإعادة شراء أسهمها.

ويبين الجدول رقم (٧) مدى تحقيق الشركات التي لا يوجد لديها موانع من قيامها بشراء أسهمها لمستوى أعلى من المتوسط لنسبة النقدية إلى مجموع الأصول، ونسبة الاستثمارات إلى مجموع الأصول. كما يبين الجدول رقم (٨) ترتيب الشركات بحسب تحقيقها لمتغيرات الدراسة المتعلقة بالسيولة والمديونية وفي نفس الوقت حققت نسبا أعلى من المتوسط في متغير النقدية أو الاستثمارات

**الجدول رقم (٧): متوسط شركات العينة التي حققت متغيرات الدراسة، والتي حققت نسبا فوق المتوسط لكل من نسبة النقدية إلى مجموع الأصول، ونسبة الاستثمارات إلى مجموع الأصول مرتبة بحسب تحقيقها لأبعد قيمة عن المتوسط.**

| الشركة | نسبة النقدية إلى مجموع الأصول | الشركة | نسبة الاستثمارات إلى مجموع الأصول |
|---|---|---|---|
| الصادرات | 0.67 | العقارية | 0.87 |
| سافكو | 0.40 | المصافي | 0.79 |
| استرا الصناعية | 0.31 | التعمير | 0.79 |
| المجموعة السعودية | 0.31 | زجاج | 0.73 |
| حلواني آخوان | 0.29 | المتطورة | 0.72 |
| اسمنت تبوك | 0.29 | عسير | 0.53 |
| تهامة للإعلان | 0.25 | مكة للإنشاء | 0.51 |
| سبكيم العالمية | 0.24 | الغاز والتصنيع | 0.47 |
| النقل الجماعي | 0.23 | الدوائية | 0.47 |
| المصافي | 0.21 | دار الأركان | 0.43 |
| معادن | 0.19 | معادن | 0.34 |
| نماء للكيماويات | 0.19 | مجموعة فتيحي | 0.34 |
| سابك | 0.19 | مجموعة صافولا | 0.34 |
| اسمنت اليمامة | 0.18 | مجموعة المعجل | 0.33 |
| خدمات السيارات | 0.16 | الفنادق | 0.33 |

| الشركة | نسبة النقدية إلى مجموع الأصول | الشركة | نسبة الاستثمارات إلى مجموع الأصول |
|---|---|---|---|
| أسمنت القصيم | 0.15 | طيبة للإستثمار | 0.31 |
| الجبس | 0.14 | مبرد | 0.30 |
| كيمانول | 0.14 | خدمات السيارات | 0.30 |
| البحر الأحمر | 0.12 | الحكير | 0.26 |
| الآنابيب السعودية | 0.12 | اسمنت الشرقية | 0.19 |
| أسمنت العربية | 0.12 | نماء للكيماويات | 0.17 |
| التصنيع | 0.12 | تهامة للإعلان | 0.17 |
| جازان الزراعية | 0.11 | الصادرات | 0.16 |
| أسمنت الشرقية | 0.11 | البحر الأحمر | 0.14 |
| التعمير | 0.10 | سدافكو | 0.12 |
| الخليج للتدريب | 0.10 | سافكو | 0.12 |
| | | جازان الزراعية | 0.10 |

الجدول رقم (٨): ترتيب الشركات بحسب تحقيقها لمتغيرات الدراسة المتعلقة بالسيولة والمديونية وفي نفس الوقت حققت نسبا أعلى من المتوسط في متغير النقدية أوالاستثمارات

| | الشركة | عدد المتغيرات | السيولة | السريعة | الخصوم | الطويلة | النقدية | الاستثمارات |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ١ | سافكو | ٦ | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم |
| ٢ | معادن | ٦ | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم |
| ٣ | الصادرات | ٦ | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم |
| ٤ | اسمنت الشرقية | ٦ | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم |
| ٥ | تهامة | ٦ | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم |
| ٦ | جازان | ٦ | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم |
| ٧ | السيارات | ٦ | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم |
| ٨ | المصافي | ٦ | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم |
| ٩ | أسمنت اليمامة | ٥ | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | |
| ١٠ | عسير | ٥ | نعم | نعم | نعم | نعم | | نعم |
| ١١ | العقارية | ٥ | نعم | نعم | نعم | نعم | | نعم |
| ١٢ | طيبة | ٥ | نعم | نعم | نعم | نعم | | نعم |
| ١٣ | استرا | ٥ | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | |
| ١٤ | حلواني | ٥ | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | |
| ١٥ | أسمنت تبوك | ٥ | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | |
| ١٦ | سدافكو | ٥ | نعم | نعم | نعم | نعم | | نعم |
| ١٧ | البحر الأحمر | ٥ | نعم | | نعم | نعم | نعم | نعم |
| ١٨ | نماء | ٥ | نعم | نعم | نعم | | نعم | نعم |
| ١٩ | أسمنت القصيم | ٥ | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | |

| | الشركة | عدد المتغيرات | السيولة | السريعة | الخصوم | الطويلة | النقدية | الاستثمارات |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ٢٠ | المجموعة السعودية | ٤ | نعم | نعم | نعم | | نعم | |
| ٢١ | أسمنت العربية | ٤ | نعم | نعم | نعم | | نعم | |
| ٢٢ | النقل الجماعي | ٤ | | نعم | نعم | نعم | نعم | |
| ٢٣ | الأنابيب السعودية | ٤ | نعم | | نعم | نعم | نعم | |
| ٢٤ | فتيحي | ٤ | نعم | | نعم | نعم | | نعم |
| ٢٥ | الغاز | ٣ | نعم | | | نعم | | نعم |

يتبين من الجدول رقم (٨) أن الشركات التي حققت جميع المتغيرات في نفس الوقت بلغت ٨ شركات فقط من بين ٢٥ حققت معظم متغيرات الدراسة، مما يمكن معه القول بأن هذه الشركات هي التي ليس لديها موانع من إعادة شراء أسهمها حيث لديها نسب سيولة عالية ومديونية منخفضة، وفي نفس الوقت لديها القدرة على ذلك لوجود نقدية عالية لديها، إضافة إلى استثمارات في غير النشاط يمكن أن يكون إعادة شراء الأسهم خيارا أفضل منها. أما بقية الشركات في ذلك الجدول فتأتي في المرتبة الثانية من حيث احتمال قيامها بإعادة شراء أسهمها. ويوضح الجدول رقم (٩) معاملات الارتباط بين متغيرات هذه الشركات. ومما يلاحظ أن معظم الارتباطات ليست ذات معنوية عالية وذلك بسبب تجانس هذه الشركات إلى حد ما في متغيرات الدراسة إضافة إلى صغر عدد المفردات الداخلة في الاختبار.

جدول رقم (٩): معاملات الارتباط بين متغيرات الدراسة للشركات التي حققت متغيرات السيولة والمديونية وفي نفس الوقت حققت معدلات أفضل من المتوسط لنسبة النقدية إلى مجموع الأصول أو نسبة الاستثمارات إلى مجموع الأصول

| | | lequid | acid | alloan | longloan | cashasets |
|---|---|---|---|---|---|---|
| acid | Pearson Correlation | .943(**) | | | | |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | | | | |
| | N | 25 | | | | |
| Alloan | Pearson Correlation | -.387 | -.415(*) | | | |
| | Sig. (2-tailed) | .056 | .039 | | | |
| | N | 25 | 25 | | | |
| longloan | Pearson Correlation | -.159 | -.098 | .525(**) | | |
| | Sig. (2-tailed) | .447 | .640 | .007 | | |
| | N | 25 | 25 | 25 | | |
| cashasets | Pearson Correlation | .160 | .234 | -.150 | .036 | |
| | Sig. (2-tailed) | .446 | .260 | .475 | .865 | |
| | N | 25 | 25 | 25 | 25 | |
| investasets | Pearson Correlation | .193 | .268 | -.093 | -.301 | -.360 |
| | Sig. (2-tailed) | .356 | .194 | .658 | .144 | .077 |
| | N | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 |

**الشركات المطالبة بإعادة شراء الأسهم:**

تقدمت عدد من الشركات (عشرون شركة) إلى وزارة التجارة والصناعة بخطاب مشترك مطالبة بالسماح لها بصورة "استثنائية وعاجلة" بشراء أسهمها وذلك بحدود ١٠% من رؤوس أموالها (جريدة الرياض، ١٤٢٩ (٢)). وسيتم في الفقرات الآتية مناقشة مدى تحقيق هذه الشركات لمتغيرات الدراسة من حيث عدم وجود موانع من شرائها لأسهمها، ومن حيث قدرتها على الشراء.

وبالنظر في الشركات المتقدمة بطلب السماح لها بإعادة شراء أسهمها، تبين أن من بينها شركة تأمينية واحدة. وكما سبق بيانه فإن شركات التأمين غير داخلة في الدراسة الحالية. إضافة إلى ذلك فإن من بين تلك الشركات شركتان لديهما خسائر متراكمة (شركة اللجين، وإعمار). وهذه الشركات من حيث المبدأ لا يتوقع السماح لها بإعادة شراء أسهمها، لأن عامة قوانين الدول لا تسمح للشركات بإعادة شراء أسهمها بمبلغ أكثر مما في حساب الأرباح المحتجزة.

ويبين الجدول رقم (١٠) مدى تحقيق الشركات المطالبة لمتغيرات الدراسة. وكما هو مبين في ذلك الجدول فإن من بين الشركات المطالبة بإعادة شراء أسهمها (١٩ داخلة في نطاق الدراسة الحالية) وجد أن ١٥ شركة تحقق فيها متغير أو أكثر من متغيرات الدراسة. والشركات التي لم تحقق أي متغير هي شركة الكابلات، وشركة مجموعة فتيحي إضافة إلى الشركتين المستبعدتين لوجود وجود خسائر متراكمة لديهما وهما شركتي اللجين وإعمار.

جدول رقم (١٠): ترتيب الشركات المطالبة بإعادة شراء أسهمها بحسب تحقيقها لمتغيرات الدراسة

| | الشركة | عدد المتغيرات | السيولة | السريعة | العائد | الخصوم الطويلة | الأصول المبيعات | المبيعات النقدية | النقدية الأسهم | الاستثمارات |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ١ | عسير | 9 | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم |
| ٢ | العقارية | 7 | نعم | نعم | | نعم | نعم | | نعم | نعم |
| ٣ | طيبة | 7 | نعم | نعم | | نعم | نعم | | نعم | نعم |
| ٤ | حلواني | 6 | نعم | نعم | نعم | نعم | | نعم | | |
| ٥ | أسمنت تبوك | 6 | نعم | نعم | نعم | نعم | | نعم | | |
| ٦ | أسمنت " " | ٥ | نعم | نعم | نعم | نعم | | نعم | | |
| ٧ | دار الأركان | 6 | | | نعم | نعم | نعم | نعم | | نعم |

| الشركة | المتغيرات | عدد | السيولة | السريعة | العائد | الخصوم | الطويلة | الأصول | المبيعات | النقدية الأسهم | الاستثمارات |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| جازان | ٨ | ٦ | نعم | نعم | | نعم | نعم | | | نعم | نعم |
| البحر الأحمر | ٩ | ٦ | نعم | | نعم | نعم | نعم | | | نعم | نعم |
| صافولا | ١٠ | ٥ | | | | | نعم | نعم | نعم | | نعم |
| اتحاد اتصالات | ١١ | ٣ | | | | | | نعم | نعم | | |
| المتطورة | ١٢ | ٣ | | | | نعم | نعم | | | | نعم |
| الغزف | ١٣ | ١ | | | نعم | | | | | | |
| مسك | ١٤ | ١ | | | | نعم | | | | | |
| أنابيب | ١٥ | ١ | | | | نعم | | | | | |

ويتضح من الجدول رقم (١٠) أن ما يقارب ثلثي الشركات المطالبة بإعادة الشراء شركات ذات مديونية منخفضة. وهي نسبة مقاربة للنسبة المحققة في عينة الدراسة. إضافة إلى ذلك فإن ما يقارب نصف العينة شركات ذات سيولة عالية. وهي أيضا نسبة مقاربة للنسبة المحققة في عينة الدراسة. وبالنظر إلى متغيرات السيولة والمديونية (والتي يمكن النظر إليها على أنها أكثر المتغيرات تأثيرا في قرار إعادة شراء الأسهم) يبين الجدول أن سبع شركات فقط حققت واحداً أو أكثر من متغيرات السيولة، ومتغيرا أو أكثر من متغيرات المديونية). مما يمكن القول معه بأن هناك احتمالا لقيامها بشراء أسهمها لو سمح لها بذلك. وكما تم بيانه بالنسبة لعينة الدراسة. فإن ارتفاع نسب السيولة وانخفاض المديونية يمكن النظر إليها على أنها تعبر عن عدم وجود موانع لدى الشركة من قيامها بإعادة شراء أسهمها. ولكن عدم وجود الموانع لا يعني دائما القدرة على إعادة الشراء. وعليه فإنه لقياس مدى قدرة الشركة على إعادة شراء أسهمها ولزيادة قوة توقع قيام تلك الشركات بإعادة أسهمها سيتم حساب متوسط نسبة الأصول السائلة إلى مجموع الأصول للشركات المطالبة بإعادة الشراء مقارنة ببقية شركات العينة. بنفس الطريقة التي تمت لعينة الدراسة.. وسيتم تحديد الشركات التي حققت متغيرات السيولة والمديونية. وفي نفس حققت مستوى أعلى من المتوسط من الأصول السائلة.

ويبين الجدول رقم (١١) مدى تحقيق الشركات المطالبة بإعادة شراء الأسهم. والتي لا يوجد لديها موانع من قيامها بشراء أسهمها لمستوى أعلى من المتوسط لنسبة النقدية إلى مجموع الأصول. ونسبة الاستثمارات إلى مجموع الأصول.

جدول رقم (١١): ترتيب الشركات المطالبة بإعادة شراء أسهمها بحسب تحقيقها لمتغيرات الدراسة المتعلقة بالسيولة والمديونية وفي نفس الوقت حققت نسبا أعلى من المتوسط في متغير النقدية أوالاستثمارات:

| | الشركة | السيولة | السريعة | الخصوم | الطويلة | النقدية | الاستثمارات |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ١ | جازان | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم |
| ٢ | حلواني | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | |
| ٣ | أسمنت تبوك | نعم | نعم | نعم | نعم | نعم | |
| ٤ | عسير | نعم | نعم | نعم | نعم | | نعم |
| ٥ | العقارية | نعم | نعم | نعم | نعم | | نعم |
| ٦ | طيبة | نعم | نعم | نعم | نعم | | نعم |
| ٧ | أسمنت العربية | نعم | نعم | نعم | | نعم | |
| ٨ | البحر الأحمر | نعم | | نعم | نعم | نعم | نعم |

يتبين من الجدول رقم (١١) أن ثماني شركات من تلك التي تقدمت بطلب إعادة شراء أسهمها يمكن وصفها بأنها قادرة على شراء أسهمها فعلا لو سمح لها بذلك. أما بقية الشركات فمن غير المتوقع قيامها بإعادة شراء أسهمها. والذي يصعب تفسيره هو إقدام شركات خاسرة (ذات خسائر متراكمة) وشركات لم تبدأ التشغيل بعد على طلب إعادة شراء أسهمها.

* * *

## الخاتمة والتوصيات:

ترددت في الآونة الأخيرة مطالبات بالسماح للشركات السعودية بإعادة شراء أسهمها أسوة بالأسواق الإقليمية والعالمية. وتم القيام بهذا البحث لتقديم توقع موضوعي لمدى إمكانية قيام الشركات السعودية بشراء أسهمها لو سمح لها بذلك. وقد تبين من مراجعة قوانين الدول المختلفة وجود تفاوت بين ما هو مطبق في الولايات المتحدة الأمريكية من جهة والدول الأخرى من جهة، حيث تطبق عامة الدول قوانين أكثر صرامة مما هو مطبق في الولايات المتحدة، مما يفسر ضعف إقبال الشركات العالمية على إعادة شراء أسهمها مقارنة بالشركات الأمريكية. ومما تبين من خلال تتبع الأبحاث السابقة أن الشركات تقوم بإعادة شراء أسهمها لأسباب عديدة أهمها وجود خيارات حق شراء أسهم الشركة من قبل كبار التنفيذيين فيها أو الموظفين مما يدفع الشركة لإعادة شراء أسهمها للوفاء بتلك الحقوق ولمواجهة التخفيض الذي يصيب ربحية السهم نتيجة ممارسة حملة الشهادات لحقوقهم. إضافة إلى ذلك فإن الشركات قد تقوم بشراء أسهمها لإرسال إشعارات إيجابية إلى السوق تفيد باعتقاد الشركة بأن سعر أسهمها يتداول بأقل من قيمته السوقية. ولإشعار المتداولين بثقة الشركة في مستقبلها.

كما بينت الدراسة التحليلية للشركات السعودية أنه لا يتوقع قيام عدد كبير من الشركات السعودية بإعادة شراء أسهمها لو سمح لها بذلك. وذلك لعدم وجود سيولة كافية لدى تلك الشركات للقيام بذلك. فإذا أضيف إلى ذلك تعديل قانون الشركات بما يتوافق مع ما هو مطبق في معظم الدول بالنسبة لإعادة شراء الأسهم. فإن العدد المتوقع سيكون أقل مما تتوقعه الدراسة الحالية.

ونظرا لأن هذه الدراسة تعد من أوائل الدراسات العلمية التي تناولت موضوع إعادة شراء الأسهم في المملكة العربية السعودية. فإن الباحث يضع هنا أهم ما توصل إليه من توصيات بخصوص السماح للشركات بإعادة شراء أسهمها:

١. معاملة المدير معاملة المؤسس. أي أنه يجب عليه الاحتفاظ بالسهم لمدة معينة (كانت في أمريكا قبل الإلغاء ستة أشهر). وقد كان إلغاء هذه المدة أحد أسباب

شيوع استخدام خيارات الأسهم التي أدت إلى ممارسات محاسبية غير عادلة لرفع القيمة السوقية للسهم مؤقتا بما يسمح للمدير بممارسة حق الشراء والبيع بسعر السوق بمجرد وصول السعر للمبلغ الذي يرغبه المدير.

٢. عدم السماح للشركات بشراء أسهمها بمبلغ يفوق رصيد الأرباح المحتجزة في السنة السابقة لسنة الشراء

٣. عدم السماح للشركات بالاقتراض من أجل شراء أسهمها (ما يسمى leveraged buy-out).

٤. إحكام الرقابة على المعلومات المعلنة من الشركات وبخاصة توقيت الإفصاح عن مثل هذه المعلومات، حيث بينت الدراسات أن المديرين يجنحون إلى الإعلان عن المعلومات السيئة (أو إخفاء المعلومات الجيدة) قبل عملية الشراء مباشرة مما يمكن من الشراء بأقل سعر ممكن. في حين أنهم يجنحون إلى عكس هذا التصرف بعد إتمام عملية الشراء لكي يتمكنوا من بيع هذه الأسهم (أو بيع أسهمهم المصدرة مقابل حقوق الشراء) بسعر أعلى (Douglas, 2007).

٥. إلزام الشركات بشراء عدد الأسهم التي أعلنت عن شرائها وفي المدة المقررة. حيث إن الشركات قد تعلن عن الشراء، فيتأثر السوق إيجابا، ولكن لا تنفذ خطتها مما قد يكون عملا مقصودا لنفع بعض المتنفذين الذين يرغبون في بيع كل أو جزء من أسهمهم بعد ارتفاع الأسعار بسبب الإعلان.

٦. اشتراط مدة معقولة بين آخر زيادة لرأس المال، والموافقة على إعادة شراء الأسهم (خمس سنوات مثلا).

ومما يرتبط بموضوع إعادة شراء الأسهم، موضوع خيارات شراء الأسهم التي تمنح عادة لكبار التنفيذيين في الشركات، ولعموم الموظفين. وقد تبين من مراجعة الدراسات السابقة أن أهم سبب يدفع الشركات لإعادة شراء أسهمها هو وجود خيارات شراء أسهم لدى تلك الشركات. وعليه فإن تنظيم إعادة الشراء يرتبط به تنظيم خيارات الشراء. ويوصي الباحث في هذا الشأن بما يلي:

١. عدم استخدام أسهم الخزينة للوفاء بحقوق الشراء إلا إذا كان سعر شرائها مساويا أو أقل من سعر حق الممارسة. وفي هذا حماية مباشرة للمساهمين وللدائنين.

٢. ربط حقوق الشراء ببعض المؤشرات المالية للشركة، مثل تحقيق مستوى معين من المبيعات، أو إجمالي أو صافي الربح أو غيرها من المؤشرات الداخلية أو الخارجية (مثل مؤشرات الصناعة التي تنتمي إليها الشركة)، بدلا من كونه حقا مطلقا، وأن لا يكون سعر السهم السوقي أحد المؤشرات.

٣. إلزام الشركات بتطبيق معايير واضحة لتحديد تكلفة حقوق الشراء باعتبارها أحد عناصر المصروفات.

٤. عدم السماح بممارسة حق شراء الأسهم بدون الدفع الكامل لثمن الشراء.

* * *

## المراجع:


- العساف، صالح. ١٤٢٧هـ. *المدخل إلى البحث في العلوم السلوكية*. ط ٤. العبيكان: الرياض.
- القحطاني، سالم؛ أحمد العامري؛ معدي آل مذهب، بدران العمر. ١٤٢٥. *منهج البحث في العلوم السلوكية*. ط٢؛ الرياض.
- الهيئة السعودية للمحاسبين القانونيين. ٢٠٠٦. *ربحية السهم*. الهيئة السعودية للمحاسبين القانونيين: الرياض.
- جريدة الرياض. ١٤٢٧(أ). *شراء الشركات لأسهمها رسالة للجمهور بأنها واثقة من أدائها وبرفع ربحية السهم*. جريدة الرياض. ١٦/ ٥/ ١٤٢٧،العدد ١٣٨٦٧.
- جريدة الرياض. ١٤٢٧(٢). *الرفع إلى مجلس الوزراء بصيغة مشروع يمكن الشركات من شراء أسهمها*. جريدة الرياض. ٢٤/ ٤/ ١٤٢٧، العدد ١٣٨٧٥.
- جريدة الرياض. ١٤٢٧(٣). *تصريحات متضاربة في "التجارة" حول قانون السماح للشركات بشراء أسهمها*. جريدة الرياض. ٢٩/ ١٠/ ١٤٢٧، العدد ١٤٠٢٨.
- جريدة الرياض. ١٤٢٩(١). *أزمة الأسهم تعيد مطالب إقرار قانون السماح للشركات بشراء أسهمها*. جريدة الرياض. ١٠/ ١٠/ ١٤٢٩، العدد ١٤٧١٨.
- جريدة الرياض. ١٤٢٩(٢). *١٨ رئيس مجلس إدارة يطالبون بالسماح للشركات بشراء أسهمها*. جريدة الرياض. ١/ ١٢/ ١٤٢٩، العدد ١٤٧٦٨.
- Adams, G.; J. Brau; and A. Holms. 2007. REIT stock repurchases: Completion rates, long-run returns, and the straddle hypothesis. *The Journal of Real Estate Research*, 29 (2): 115-135.
- Bens, D.; V. Nagar; D. skinner; and M. Wong. 2003. Employee stock options, EPS dilution, and stock repurchases. *Journal of Accounting and Economics*, 36 (1):51-90.
- Block, S. 2006. An empirical study of stock repurchase programs among fortune 1000 companies. *Corporate Finance Review*, 11 (2): 22-31.
- Caster, A.; R. Elson; and L. Weld. 2006. Is diluted EPS becoming more art than fact? *The CPA Journal*, 76 (9): 26-29.

- Choi, D. and S. Park. 1997. Targeted share repurchases, free cash flows, and shareholder wealth: Additional evidence. Managerial *Finance*, 23 (3): 49-63.
- Comment, R. and G. Jarrell. 1991. The relative signaling power of Dutch-auction and fixed-price self-tender offers and open-market share repurchases. *Journal of Finance* 46 (4): 1243-1271.
- Dixon, R.; G. Palmer; B. Stradling; and A. Woodhead. 2008. An empirical survey of the motivation for share repurchases in the UK. *Managerial Finance*, 34 (12): 886-906.
- Douglas, A. 2007. Managerial opportunism and proportional corporate payout policies. *Managerial Finance*, 33 (1): 26-42.
- Financial Accounting Standards Board (FASB). 2004. Statement of Financial accounting Standards No. 123 (R): *Share-Based Payment*. Financial Accounting standards Board: Norwalk, CT.
- _____. 1997. Statement of Financial accounting Standards No. 128: *Earnings Per Share*. Financial Accounting standards Board: Norwalk, CT.
- Finch, J; J. Rue; and A. Volkan. 2007. A simple model of accounting for and hedging employee stock option. *The Business Review*, 7 (2): 119-123.
- Gu, A. and M. Schinski. 2003. Patriotic stock repurchases: The two weeks following the 9-11 attack. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 20 (3): 267-276.
- Guffey, D. and D. Schneider. 2004. Financial characteristics of firms announcing share repurchases. *Journal of Business and Economics Studies*, 10 (2): 13-27.
- Hake, E. 2005. Financial illusion: Accounting for profits in an Enron world. *Journal of Economic Issues*, 39 (3): 595-611.
- Healy, P. and K. Palepu. 1993. The effect of firms' financial disclosure strategies on stock prices. *Accounting Horizons*, 7 (1): 1-11.
- Ho, Li-Chin; C Liu; and R. Ramanan. 1997. Open-market stock repurchase announcements and revaluation of prior accounting information. *The Accounting Review*, 72 (3): 475-487.
- Hurtt, D.; J. Kreuze; ,and S. Langsam. 2008. Stock buybacks and their association with stock options exercised in the IT industry. *American Journal of Business*, 23 (1): 13-21.

- International Accounting Standards Board (IASB). 1997. *Earnings Per Share*. International Accounting Standards Board: London.
- Isagawa, N. 2002. Open-market repurchase announcements and stock price behavior in inefficient markets. *Financial Management*, 31 (3): 5-20.
- Jagannathan, M. and C. Stephens. 2003. Motives for multiple open-market repurchase programs. *Financial Management*, 32 (2): 71-91.
- Kahle, K. 2002. When a buyback isn't buyback: Open market repurchases and employee options. *Journal of Financial Economics*, 63: 235-261.
- Kim, J. 2005. Cross-sectional differences in the liquidity effects of open market share repurchases. *Journal of Economics and Finance*, 29 (1): 1-31.
- Lee, C. and P. Alam. 2004. Stock option measures and the stock repurchase decision. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 23: 329-352.
- Li, K. and W. McNally. 1999. Open market versus tender offer share repurchases: A conditional event study. *University of British Columbia, Finance Working Paper* No. 98-2.
- Li, K. and W. McNally. 1999. Open market versus tender offer share repurchases: A conditional event study. *University of British Columbia working papers*. No number.
- McCarthy, E. 1999. Stock buybacks: The rules. *Journal of Accountancy* (May): 91-97.
- McNally, W. 1999. Open market stock repurchase signaling. *Financial Management*, 28 (2): 55-67.
- Medury, P.; L. Bowyer; and V. Srinivasan. 1992. Sotck repurchases: A multivariate analysis of repurchasing firms. *Quarterly Journal of Business and Economics*, 31 (1): 21-44.
- Norgaard, R. and C. Norgaard. 1974. A critical examination of share repurchase. *Financial Management*, 3 (1): 44-50.
- Oded, J. 2005. Why do firms announce open-market repurchase programs? The Review of Financial Studies, 18 (1): 271-300.
- Oliver, J and K. Moffeit. 2000. Corporate share buybacks. The CPA Journal, 70 (8): 56-58.

- Securities Exchange Commission (SEC). 2003. *Purchases of Certain Equity Securities by the Issuer and Others; Direct Final Rule*. SEC: Washington.
- Shirley, P. 1997. Share repurchases. *Fiscal Studies*, 18 (2): 211-221.
- Song, Ok-Rial. 2002. Hidden social costs of open market share repurchases. *Journal of Corporation law*, 27 (3): 425-480.
- Stephens, C. and M. Weisbach. 1998. Actual share reacquisitions in open-market repurchase program. *Journal of Finance*, 53 (1): 313-333.
- Toronto Stock Exhange (TSX). 2009. *TSX Company Manual*. Toronto Stock Exhange: Toronto>
- Vithessonthi, C. 2007. Share repurchases: Evidence from Thailand. *The Business Review*, 7 (2): 284-290.
- Westphal, J. and E. Zajac. 1998. The symbolic management of stockholders: Corporate governance reforms and shareholder reactions. *Administrative Science Quarterly*, 43: 127-153.
- Westphal, J. and E. Zajac. 2001. Decoupling policy from practice: The case of stock repurchase programs. *Administrative Science Quarterly*, 46 (2): 202-228.
- Young, A. 1969. (in Medury et., al., 1992) Financial operating and security market parameters of repurchasing. *Financial Analysts Journal*, Jul.-Aug.: 123-128.

* * *

مطابع الجامعة

VOLUME 22 - 2011

# JOURNAL OF HUMANITIES AND SOCIAL STUDIES

KINGDOM OF SAUDI ARABIA

KINGDOM OF SAUDI ARABIA
MINISTRY OF HIGHER EDUCATION
AL-IMAM MUHAMMAD IBN SAUD
ISLAMIC UNIVERSITY

- **The interpersonal relations of the faculty as seen by the postgraduate students in the College of Sociology, Imam Mohamed Ibn Saud Islamic University**
  Dr Abdurahman Ibn Hamad Aldawoud

- **Quality Assurance in Social Service**
  Dr Abdulaziz Ibn Abdulla Albreithen

- **An analytical study of the scientific and technological power balance between the Arabs, Iran, Israel, and Turkey: Reality and future challenges**
  Dr Essam Amanullah Bukhari

- **Impact of the Internet on advertising expenditure in Saudi mass media**
  Dr Abdullah Ibn Salih Alhiqail

- **What happens if the Saudi companies repurchase its shares**
  Dr Abdurahman Ibn Mohamed Alrazeen


www.imamu.edu.sa
e-mail: journal@imamu.edu.sa

عمادة البحث العلمي
Deanship of Scientific Research