



جامعة العلوم الإسلامية العالمية

المِثْقَالُ

للعلوم الاقتصادية والإدارية وتكنولوجيا المعلومات

مجلة علمية عالمية محكمة

المجلد العاشر - العدد الثاني: صفر 1446 هـ / آب 2024 م

Continues 2311-0988
ISSN 2957-7047
E-ISSN 2957-7055



المِثْقَالُ

المِثْقَالُ

المِثْقَالُ



The World Islamic Sciences and
Education University (W.I.S.E)

Al-Mithqal

for Economic and Administrative Sciences and information technology

An International Research and Refereed Journal

The views and ideas expressed in the articles published in this journal are of their own authors and do not reflect the views of the editorial board or the World Islamic science and Education University or the policies of the Ministry of Higher Education and Scientific Research

Volume (10), Number (2), Safar 1446, August 2024

Continues 2311-0988
ISSN 2957-7047
E-ISSN 2957-7055



جامعة غزة الإسلامية العالمية

المثقال

للعلوم الاقتصادية والإدارية وتكنولوجيا المعلومات

مجلة علمية محكمة

تصدر عن عمادة البحث العلمي في جامعة العلوم الإسلامية العالمية

عمان/ المملكة الأردنية الهاشمية

المجلد العاشر - العدد الثاني: صفح 1446هـ/ آب 2024م

ما ورد في هذه المجلة يعبر عن آراء الباحثين ولا يعكس بالضرورة آراء هيئة التحرير
أو جامعة العلوم الإسلامية العالمية أو سياسة وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

Continues 2311-0988

ISSN 2957-7047

E-ISSN 2957-7055

المنشأ للعلوم الاقتصادية والإدارية ونحوها المعلومات

مجلة علمية عالمية محكمة

المجلد العاشر - العدد الثاني: صف 1446 هـ / آب 2024 م

رئيس هيئة التحرير

أ.م.د. أحمد غائب الكرشنة

هيئة تحرير المجلات العلمية

أ.د. إبراهيم الأرناؤوط	جامعة العلوم الإسلامية العالمية
أ.د. علي العويدي	جامعة العلوم الإسلامية العالمية
أ.د. عبد الله العنبر	الجامعة الأردنية
أ.د. رضا المواضي	جامعة الزرقاء
أ.د. شاكرا الخشالي	جامعة العلوم الإسلامية العالمية
أ.د. عمر المومني	جامعة العلوم الإسلامية العالمية
أ.د. عدنان عبيدات	جامعة العلوم الإسلامية العالمية
أ.د. محمد النويهي	جامعة العلوم الإسلامية العالمية
أ.د. ليلى عابدين	جامعة العلوم الإسلامية العالمية
د. ابتهاج أحمد	جامعة العلوم الإسلامية العالمية

الهيئة الاستشارية

أ.د. أكرم لالالدين	رئيس الأكاديمية العالمية للبحوث الشريعة في المالية الإسلامية/ ماليزيا
أ.د. حسن علي الزعبي	جامعة عمان العربية
أ.د. لمياء الزبيدي	جامعة المستنصرية
أ.د. محمد شراري الكساسبة	جامعة الأميرة سمية للتكنولوجيا
د. عبد الخالق الراوي	جامعة الإسراء
أ.د. صالح خليل العقدة	جامعة العلوم التطبيقية الخاصة
د. عادل أحمد شرر كس	محافظة البنك المركزي الأردني

المحرر اللغوي / اللغة الإنجليزية

د. سناء جرار

المحرر اللغوي / اللغة العربية

د. أحمد العنيزات



أمين سر المجلة

إخراج العدد

أسماء زهير القزامل

ب



مجلة المنقال للعلوم الاقتصادية والإدارية ونظريات المعلومات

مجلة علمية عالمية محكمة

تعريف بالمجلة:

1. مجلة المنقال للعلوم الاقتصادية والإدارية، مجلة علمية عالمية محكمة، تصدر عن عمادة البحث العلمي في جامعة العلوم الإسلامية العالمية.
2. مقر المجلة: جامعة العلوم الإسلامية العالمية، عمان، المملكة الأردنية الهاشمية.
3. تصدر المجلة ثلاثة أعداد سنوياً.

أهداف المجلة:

1. الإسهام في نشر المعرفة العلمية الأصيلة، وتقديمها في مجال الاقتصاد والعلوم الإدارية.
2. الإسهام في المحافظة على هوية الأمة العربية والإسلامية وقيمتها وترسيخها والاعتزاز بها.
3. الإسهام في البناء الحضاري الإنساني، ونشر الدعوة الإسلامية القائمة على الوسطية والاعتدال.
4. المعالجة العلمية لقضايا العصر ومشكلاته.

دائرة اهتمام المجلة:

1. تنشر مجلة المنقال البحوث الأصيلة التي تحتوي إضافة علمية إلى المعرفة في مجال الاقتصاد والعلوم الإدارية من داخل الجامعة وخارجها، باللغتين العربية والإنجليزية.
2. تهتم المجلة بنشر الدراسات النظرية، والمراجعات النقدية التي تغطي بتعمق أحد فروع المعرفة التي تنتهي إلى تخصص المجلة.
3. تنشر المجلة الدراسات التطبيقية و/أو الدراسات المتعلقة بالوضع الراهن في الدول العربية و/أو الإسلامية منفردة أو مجتمعة على أن تكون هذه الأبحاث ملتزمة بالأسلوب والمنهجية المتعارف عليهما في هذه الحالة.
4. نشر مراجعات الكتب الحديثة، المنشورة منذ عامين على الأكثر، الخاصة بأحد فروع المعرفة التي تنتهي إلى تخصص المجلة، على أن تأتي هذه المراجعات حسب الأصول المتعارف عليها.
5. نشر المراجعات النقدية والتعليقات على النشاط العلمي من مؤتمرات وندوات علمية وحلقات بحث.
6. نشر المجلة ما يردّها من تعقيب على الأبحاث والدراسات المنشورة فيها.
7. ترحب المجلة بنشر الأبحاث المستقلة من الرسائل الجامعية ذات العلاقة بفروع المعرفة التي تنتهي إلى تخصص المجلة.

شروط النشر:

1. يشترط في البحث المقدم للنشر في المجلة ألا يكون قد نُشر أو قُدّم للنشر في مجلة أخرى، وعلى الباحث أن يُقدم إقراراً خطياً بذلك عند تقديم البحث للنشر.
2. إذا كان البحث مدعوماً من جهة ما، فعلى الباحث بيان ذلك وتقديم وثيقة محررة من الجهة الداعمة موجّهة إلى رئيس تحرير المجلة تفيد عدم ممانعتها لنشر البحث.

3. تخضع جميع البحوث المُقدّمة للنشر في المجلة للتحكيم العلمي الدقيق حسب الأصول المتبعة مع الحفاظ على سرية التحكيم.
4. تخضع جميع البحوث لفحص نسبة الاستلال قبل إرسالها للتحكيم.
5. تشمل معايير التحكيم كلاً من: الأصالة العلمية للبحث، ومدى إضافته للمعرفة، وإمكانية تطبيقه، ومنهجيته، وأسلوبه، ونتائجه، ومدى مراعاة الأمانة العلمية، وسلامة اللغة، وسلاسة أسلوب العرض.
6. للمجلة أن تطلب إجراء تعديلات على البحث قبل إجازته للنشر، كما أن لها الحق في إدخال قدر من "التحرير" على البحوث المُجازة.
7. تحتفظ المجلة بالحق في عدم نشر أي بحث دون إبداء الأسباب، ويُعد قرارها نهائياً.
8. يصبح البحث بعد قبوله حقاً محفوظاً للمجلة، ولا يجوز للباحث نشره في أي مجلة أخرى.
9. يلتزم الباحث بدفع النفقات المالية المترتبة عن إجراءات التحكيم إذا رغب الباحث بإيقافها بعد السير فيها أو ثبت للهيئة أن الباحث قد خالف شروط النشر بارتكابه سرقة أدبية، أو نشر بحثه في مجلة أخرى أثناء السير بإجراءات التحكيم وقبل ورود قرار المحكمين النهائي برّد بحثه.
10. الآراء التي ترد في الأبحاث المنشورة في المجلة تعبر عن آراء الباحثين أنفسهم، ولا تعكس بالضرورة سياسة جامعة العلوم الإسلامية العالمية أو هيئة التحرير.
11. يخضع ترتيب البحوث في المجلة لمعايير فنية تراها هيئة التحرير.

مواصفات البحث المقدم للنشر:

1. ألا يزيد حجم البحث مع المصادر والهوامش والجداول والملاحق على (40) صفحة بواقع (10000) كلمة، خط (Arial) حجم الحرف (14)، مطبوعة بمسافات مزدوجة بين الأسطر على ورق حجم (A4)، مع الترقيم المتسلسل لجميع صفحات البحث، أما الحواشي فتكون بالخط نفسه وبحجم (12).
2. ترقيم الجداول والأشكال بالترتيب كما وردت في البحث، وتزود الجداول بعناوين في الأعلى والأشكال في الأسفل وهوامشهما في الأسفل، ويطبّع كل منهما على صفحة مستقلة مع تحديد موقع الجدول أو الشكل في المتن على نحو "شكل (1) هنا تقريباً".
3. تشتمل الصفحة الأولى من البحث على عنوان البحث، والاسم الثلاثي للباحث أو الباحثين (بالعربية والإنجليزية)، ورتبهم العلمية وأماكن عملهم الحالية، وعنوان المراسلة للباحث الرئيس بالتفصيل.
4. تشتمل الصفحة الثانية من البحث على العنوان (دون ذكر اسم المؤلف) ويليهِ ملخص دقيق باللغة العربية على ألا يزيد عن (150) كلمة.
5. تشتمل الصفحة الثالثة من البحث على ملخص (Abstract) باللغة الانجليزية (ترجمة علمية دقيقة للملخص العربي) وبالشروط ذاتها.
6. تبدأ مقدمة البحث من الصفحة الرابعة، وتشتمل على عنوان البحث (دون ذكر اسم المؤلف).
7. يرسل الباحث نسخة إلكترونية بصيغة (word) ونسخة أخرى بصيغة (pdf) على نظام التحكيم الخاص بالمجلة.

المرفقات المطلوبة:

1. السيرة الذاتية للباحث (موجزة).
2. التعهد الخطي المعتمد على موقع المجلة.

خطوات النشر:

1. يقدم البحث للنشر إلى عمادة البحث العلمي إلكترونياً على الموقع المخصص لكل مجلة.
2. يرفق الباحث تعهد النشر المعتمد الموجود على رابط المجلة ويقوم بتعبئته وإرساله مع البحث.
3. يعرض البحث على هيئة التحرير ويخضع للتحكيم الأولي قبل إرساله إلى المحكمين الخارجيين، ويحق للهيئة أن تعتذر عن السير في إجراءات التحكيم الخارجي أو عن قبول البحث للنشر في أي مرحلة دون بيان الأسباب.
4. يرسل البحث إلى محكمين اثنين على أن يقوم كلاهما بالرد في مدة أقصاها شهر، وفي حال عدم الرد ضمن الموعد المحدد يتم إرسال البحث إلى محكم آخر، وبناءً عليه يكون قرار هيئة التحرير كما يأتي:
- يقبل البحث للنشر في حالة ورود تقارير إيجابية من المحكمين الاثنين، وبعد أن يقوم الباحث بإجراء التعديلات المطلوبة إن وجدت.
- يرفض البحث في حالة ورود تقارير سلبية من كلا المحكمين.
- يرفض البحث في حال ثبوت عدم التزام الباحث بالأمانة العلمية أو مخالفته لشروط النشر.
- يرسل البحث إلى محكم ثالث للبت في أمر صلاحيته في حال ورود تقارير المحكمين أحدهم سلباً والآخر إيجابياً.
5. يقوم الباحث بإجراء التعديل وفق ملاحظات المحكمين في مدة أقصاها (60) يوماً من تاريخ إبلاغه، وفي حال عدم استجابة الباحث ضمن المدة المحددة يتم وقف إجراءات السير في نشر البحث.
6. إذا أفاد المحكم بعد التأكد من إجراء التعديلات أن الباحث لم يلتزم بإجراء التعديلات المطلوبة يُعطى الباحث فرصة ثانية وأخيرة مدتها (30) يوماً للقيام بالتعديلات، فإذا أفاد المحكم بأن الباحث لم يلتزم بإجراء التعديلات المطلوبة للمرة الثانية، يُعرض البحث والتعديلات التي لم يلتزم الباحث بإجرائها على هيئة تحرير المجالات العلمية للبت في قرار قبول نشر البحث في المجلة أو رفضه، ويُعلم الباحث بقرار الهيئة النهائي.
7. يُعطى إشعار القبول للباحث أو للباحثين بعد التأكد من إجراء الباحث للتعديلات المطلوبة على البحث.
8. يتم ترتيب البحوث المقبولة للنشر حسب السياسة المتبعة في المجلة.
9. يتم تدقيق البحث لغوياً في صورته الأخيرة، ويُرسل للإخراج وبعدها للنشر.

طريقة التوثيق:

Documentation in the body of the manuscript

تعتمد المجلة نظام جمعية علماء النفس الأمريكية، الذي يعتمد على التوثيق بعد انتهاء النص المقتبس أو الذي رجع إليه الباحث بوضع عائلة المؤلف متبوع بفاصلة ثم السنة متبوعة بفاصلة ثم الصفحة وجميعها بين قوسين، ثم يعاد ترتيب المراجع جميعها هجائياً في قائمة المراجع. وقد طُوّر هذا النظام من قِبَل جمعية علماء النفس الأمريكية عام (1930، 1940)، علماً أن هذا النظام يتم تجديده باستمرار، وكان آخر تجديد له عام (2020).

أولاً: القرآن الكريم

في حال الرجوع إلى الآيات القرآنية الكريمة يكتفى بذكر اسم السورة متبوعاً بنقطتين ثم رقم الآية في النص، وتنسخ الآية الكريمة بخط المصحف العثماني بين قوسين مزهرين ويوضع بعدها التوثيق.

قوله تعالى: ﴿عَلَّمَ الْإِنْسَانَ مَا لَمْ يَعْلَمْ﴾ [العلق: 5]

ثانياً: السنة النبوية

في حالة الأحاديث الشريفة، يذكر اسم المؤلف (سنة النشر)، وعنوان الكتاب، والطبعة، والكتاب، والباب، ورقم الحديث، والجزء، والصفحة، والناشر، ومكان النشر.

- في حالة توثيق الأحاديث النبوية التي ورد ذكرها في الكتب الصحيحة: يتم ذكر المرجع، ثم الباب، ثم الجزء ثم الصفحة، ثم المعلومات المتعلقة بالطبعة، وفي حالة ما إذا كان هناك تعدد في الألفاظ، أو وجد أكثر من مرجع، يجب الإشارة إلى ذلك، مثل: أخرجه البخاري في الجامع الصحيح... كتاب: الطهارة، باب: الوضوء، رقم 2531، ج 1، ص 45.

- في حالة توثيق الأحاديث النبوية التي لم يرد ذكرها في الصحاح: هنا ينبغي أن يذكر الباحث درجة الحديث بعد أن يقوم بتخريجه، مثل: صحَّحه الحاكم في المستدرک 33/3 رقم (161)، وابن حجر في الفتح: (211/5)، والألباني في السلسلة: (50/4) رقم (550).

ثالثاً: الكتب Books

تكون طريقة التوثيق في قائمة المراجع عموماً في حالة الرجوع إلى الكتب بالشكل الآتي:
اسم المؤلف أو المؤلفين بدءاً من العائلة متبوعاً بفاصلة، يليه الاسم الأول للمؤلف، متبوعاً بالسنة وتوضع بين قوسين متبوعة بنقطة. عنوان الكتاب ويكتب بالخط المائل، وتوضع مباشرة الطبعة بين قوسين في حالة وجود أكثر من طبعة للكتاب متبوعة بنقطة، أما في حالة الطبعة الأولى للكتاب فلا داعي لذكرها. ثم دار النشر متبوعة بنقطة. ويلاحظ في توثيق الكتب في قائمة المراجع خاصّة باللغة الإنجليزية أن تبدأ الكلمة الأولى من عنوان الكتاب بحرف كبير ثم تكمل العنوان بأحرف صغيرة، أما دار النشر فتبدأ جميع كلماتها بأحرف كبيرة.

أما في حالة التوثيق داخل النص وعموماً فلا بد من التفريق بين حالتين، وهما:

1. التوثيق في نهاية الجملة حيث يكون بالشكل الآتي: (النجار، 2010، 13)، (Alter, 2002, 30)، (Laudon & Dess et al., 2005, 132), (Laudon, 2004).

2. التوثيق في بداية الجملة حيث يكون بالشكل الآتي: (النجار، 2010، 13)، (Alter, 2002, 30) (Laudon and Laudon, 2004), (Dess et al., 2005, 132).

ويلاحظ في توثيق بداية الجملة في حالة مؤلفين استخدام كلمة and بدل الرمز & وأن الأقواس تكون على السنة والصفحة فقط، كما يلاحظ أن الرقم الذي يلي السنة يدل على رقم الصفحة التي تم الرجوع إليها دون الحاجة إلى وضع حرف ص بالعربية أو P بالإنجليزية.

أ. مؤلف واحد: One Author

النجار، فايز جمعة (2005). نظم المعلومات الإدارية. دار الحامد للنشر والتوزيع.
النجار، فايز جمعة (2010). نظم المعلومات الإدارية (ط3). دار الحامد للنشر والتوزيع.

Alter, Steven (2002). *Information systems: The foundation of e-business* (4th ed.). Prentice-Hall, Inc.

If there is no year of publication on the book: التوثيق إذا لم توضع سنة الإصدار على الكتاب: في هذه الحالة توضع كلمة (بدون) بالعربية وتعني بدون تاريخ، أو (n.d.) بالإنجليزية وتعني (no date) بين قوسين مكان السنة ومثال ذلك:

عليان، ربيعي مصطفى (بدون). البحث العلمي: أسسه. مناهجه وأساليبه، إجراءاته. بيت الأفكار الدولية.

Two authors of a book: مؤلفان لكتاب:

النجار، نبيل جمعة، والنجار، فايز جمعة (2004). مهارات الحاسوب. عالم الكتب الحديث.
Laudon, Kenneth C., & Laudon, Jane P. (2004). *Management information systems: Managing the digital firm* (8th ed.). Prentice-Hall International, Inc.

Three or more authors of a book: ثلاثة مؤلفين فأكثر لكتاب:

عند التوثيق في قائمة المراجع يوضع أسماء لغاية (20) من المؤلفين الأوائل من مجموع المؤلفين في قائمة المراجع، وإذا زاد العدد عن عشرين مؤلف فإننا نضع في القائمة عائلات أول (19) مؤلف يتبعها فاصلة، ثم ثلاث نقاط متتالية ... ثم عائلة المؤلف العشرين ثم السنة بين قوسين ونتابع التوثيق كالمعتاد.

أما عند التوثيق في النص فإننا نضع عائلة المؤلف الأول وكلمة (آخرون) بالعربية، وبالإنجليزية et al. وتعود الكلمة إلى اللاتينية وأصلها (et alii-alia) وتعني وآخرون.

الحميدي، نجم عبد الله، السامرائي، سلوى أمين، والعبيد، عبد الرحمن (2005). *نظم المعلومات الإدارية: مدخل معاصر*. دار وائل للنشر.

Dess, Gregory G., Lumpkin, G. T., & Taylor, Marilyn L. (2005). *Strategic management: Creating competitive advantage* (2nd ed.). McGraw-Hill Companies, Inc.

Translated book: كتاب مترجم

سيكاران، أوما (1998). طرق البحث في الإدارة - مدخل بناء المهارات البحثية. (ترجمة: إسماعيل علي بسيوني وعبد الله بن سليمان العزاز). النشر العلمي والمطابع. (سنة النشر الأصلية 1992).

ويكون التوثيق داخل النص في نهاية الجملة (سيكاران، 1998/1992، 293).

ويكون التوثيق داخل النص في بداية الجملة سيكاران (1998/1992، 293).

وبلاحظ هنا أننا نثبت سنة التأليف الأصلية وسنة الترجمة في التوثيق داخل النص وبالشكل الآتي:
1989/1983، كما يتم تثبيتها داخل قائمة المراجع بالشكل الآتي: (سنة النشر الأصلية 1983)

Book without author or editor (institution): كتاب دون مؤلف أو مُحرّر (مؤسسة)

Merriam Webster's collegiate dictionary (10th ed.). (1993). Merriam- Webster.

- ويكون التوثيق داخل النص في نهاية الجملة (Merriam Webster's, 1993)

- ويكون التوثيق داخل النص في بداية الجملة (1993 Merriam Webster's)

ح. الرجوع إلى كتاب (إصدار طبعات رقمية).

Schiraldi, G.R. (2001). *The post-traumatic stress disorder sourcebook: A guide to healing, recovery, and growth* [Adobe Digital Editions Version]. doi: 10.1236/0071393722

خ. كتاب مُحرَّر (غير محدد بالفصول والمؤلفين) (Edited book (unspecified with chapters and authors))
نبدأ باسم مُحرَّر الكتاب مكان المؤلف متبوعاً بكلمة (Eds.) بالإنجليزية بين قوسين متبوعة بنقطة. ثم سنة تحرير الكتاب بين قوسين متبوعة بنقطة. عنوان الكتاب ويكتب بالخط المائل، ثم توضع مباشرة الطبعة بين قوسين في حالة وجود أكثر من طبعة للكتاب متبوعة بنقطة. وأخيراً دار النشر متبوعة بنقطة.

Gibbs, T. T., & Huang, L. N. (Eds.). (1991). *Children of color: Psychological intervention with minority youth*. Jossey-Bass.

د. فصل في كتاب مُحرَّر (مؤلف الفصل معروف) (A chapter in an edited book (the author of the chapter is known))

- اسم مؤلف الفصل بدءاً من العائلة متبوعاً بسنة النشر بين قوسين متبوعاً بنقطة. عنوان الفصل متبوعاً بنقطة.

توضع كلمة (في) باللغة العربية، أو (in) باللغة الإنجليزية، ويتبعها اسم المُحرَّر أو المُحرِّرون بالشكل الطبيعي (دون أن تسبق اسم العائلة) متبوعاً بكلمة (Eds.) أي (تحرير) بين قوسين متبوعة بفاصلة. عنوان الكتاب ويكتب بالخط المائل، ثم يوضع بين قوسين الطبعة في حالة وجود أكثر من طبعة للكتاب متبوعة بفاصلة، فالصفحات التي يغطيها الفصل مسبوقة بحرف PP مع إغلاق القوس متبوعة بنقطة. دار النشر.

Hale, Ron (2000). End - user computing control guidelines. In Carol V. Brown & Heikki Topi (Eds.), *IS management handbook* (7th ed., pp. 727-737). Auerbach Publications.

ذ. استخدام المصادر الثانوية في التوثيق (The use of secondary sources in documentation)

- التوثيق في النص يحوي المرجعين لتشير بأنك قرأت Rabbit (1982) كما ورد في Lyon et al. (2014) ويكون التوثيق داخل النص في نهاية الجملة (Rabbit, 1982, as cited in Lyon et al., 2014)
- التوثيق في القائمة يكون فقط لمرجع Lyon et al. (2014) وهو المرجع الذي قرأته ونظرت إليه.

مثال: إذا رجع الباحث إلى كتاب النجار وآخرين (2020)، ولكن النجار وآخرين أخذوها من الأعرجي (1995)، ولم يستطيع الباحث الوصول إلى كتاب الأعرجي لعدم توفره، فكيف يتم توثيق ذلك:

يكون التوثيق داخل النص في نهاية الجملة (الأعرجي، 1995، كما ورد في النجار وآخرين، 2020)
أما التوثيق في قائمة المراجع فيكون للكتاب الذي رأيته وقرأته وكالاتي:

النجار، فايز جمعة، النجار، نبيل جمعة، والزعي، ماجد راضي (2020). أساليب البحث العلمي: منظور تطبيقي (ط5). دار الحامد للنشر والتوزيع.

رابعا: المجلات العلمية (Scientific Journals)

وتكون طريقة التوثيق في قائمة المراجع عموماً بالشكل التالي:

- اسم الباحث، أو أسماء الباحثين بدءاً من اسم العائلة، متبوعاً بفاصلة، يليه الاسم الأول للباحث، متبوعاً بالسنة وتوضع بين قوسين متبوعة بنقطة. إذ نتعامل مع أسماء الباحثين بالطريقة نفسها التي تعاملنا بها في توثيق الكتب.
- إذا زاد عدد الباحثين عن عشرين فإننا نضع في القائمة عائلات أول (19) باحث يتبعها فاصلة، ثم ثلاث نقاط متتالية ... ثم عائلة الباحث العشرين ثم السنة بين قوسين ونتابع التوثيق كالمعتاد.
- عنوان المقالة متبوعاً بنقطة، مع ملاحظة أن تبدأ الكلمة الأولى من العنوان فقط بحرف كبير (Capital) ثم نكمل كلمات العنوان بأحرف صغيرة (Small) عندما يكون المرجع باللغة الإنجليزية.
- اسم المجلة ويكون بخط مائل. مع ملاحظة أن كلمات اسم المجلة تبدأ جميع كلماتها بأحرف كبيرة (Capital) عندما يكون المرجع باللغة الإنجليزية.
- المجلد (Vol.) والعدد (No.) وقد نجد بدل العدد الإصدار (Issue) حيث يوضع أولاً رقم المجلد (Vol.) بخط مائل، يليه مباشرة بين قوسين رقم العدد أو الإصدار متبوعاً بفاصلة، ولا داعي لذكر كلمة مجلد أو عدد أو إصدار، إذ تكتب مباشرة بالشكل الآتي: عند التوثيق بالعربية 3(4) وتعني المجلد 3 والعدد 4 مع التأكيد أن رقم المجلد تكتب بخط مائل.
- الصفحات التي احتلها البحث في المجلة متبوعة بنقطة في حال انتهاء التوثيق.
- معرف الوثيقة الرقمي ويكتب كاملاً دون اختصار، مع ملاحظة عدم وضع نقطة في نهايته حتى لا تتداخل مع معرف الوثيقة الرقمي وبالشكل التالي:

<http://dx.doi.org/10.5539/ijbm.v11n6p70>

أ. بحث منشور في مجلة علمية: A research published in a scientific journal

السالم، مؤيد سعيد، والنجار، فايز جمعة (2002). العلاقة بين وضوح المفهوم العلمي للتخطيط الاستراتيجي ومستوى ممارسته في المنظمات الصناعية الصغيرة: دراسة ميدانية في محافظة إربد. مجلة دراسات - العلوم الإدارية، 29(2)، 371-347.

Ashill, N. J., & Jobber, D. (2001). Defining the information needs of senior marketing executive: An exploratory study. *Quantitative Market Research: An International Journal*, 4(1), 52- 61.

ب. بحث منشور في مجلة إلكترونية ويحمل رقم (DOI) A research published in an electronic journal with DOI number

عندما يكون للبحث رقم (doi) (Digital object identifier) معرف الوثيقة الرقمي، فلا بدّ -والحالة هذه- من تثبيت معرف الوثيقة الرقمي ويكون المعرف كاملاً وبدءاً من <http://> في التوثيق في قائمة المراجع.

Al-Hayaly, Mohammad, & Alnajjar, Fayez (2016). Knowledge management process and their impact on organization performance, the adoption-balanced scorecard: The moderating role of quality assurance standards: An applied study on private Jordanian universities. *International Journal of Business and Management*, 11(6), 70-86. <http://dx.doi.org/10.5539/ijbm.v11n6p70>

ت. بحث منشور في مجلة علمية ويحمل رقم DOI، وبه مزيج من الأفراد ومجموعة تأليف.

A research published in a scientific journal with DOI number, and has a mixture of individuals and authorship groups

De Vries, R., Nieuwenhuijze, M., Buitendijk, S.E., & the members of Midwifery Science Work Group. (2013). What does it take to have a strong and independent profession of midwifery? Lessons from the Netherland. *Midwifery*, 29(10), 1122-1128. <https://doi.org/10.1016/j.midw.2013.07.007>

ويلاحظ هنا في توثيق القائمة أننا نضع العائلات كالمعتاد وقبل مجموعة التأليف نضع & ثم نضع كلمة أعضاء بالعربية أو the members بالإنجليزية، ونكمل التوثيق كالمعتاد
ج. بحث منشور في مجلة إلكترونية ولا يحمل رقم doi

A research published in an electronic journal without a number doi

عندما يكون البحث منشورًا في مجلة إلكترونية ولا يوجد له رقم (doi) لا بدّ - والحالة هذه- من تثبيت الموقع الإلكتروني في التوثيق في قائمة المراجع بالشكل الآتي:

Vicki, G. T., Thomae, M., Cullen, A., & Fernandez, H. (2007). The effect of sexist humor and type of rape on men's self-reported rape proclivity and victim blame. *Current Research in Social Psychology*, 13(10), 122-132. <http://www.uiowa.edu/~grpproc/crisp/crisp.html>

خامسًا: المؤتمرات العلمية Scientific Conferences

يُلاحظ في توثيق الورقة البحثية المقدمة في مؤتمر علمي أننا نضع السنة متبوعة بفاصلة ثم نثبت اليوم والشهر وجميعها بين قوسين متبوعة بنقطة، ثم نضع اسم المؤتمر مكان اسم المجلة، ثم نضع الجهة الراعية للمؤتمر متبوعة بفاصلة فالبلد متبوعة بفاصلة فالدولة متبوعة بنقطة. مع ملاحظة أن عنوان الورقة البحثية تكون بخط مائل. وفي توثيق المؤتمرات نقدم الملاحظات الآتية:

- في توثيق جلسة المؤتمر يضاف [جلسة المؤتمر] بعد العنوان.
- في عرض الورقة العلمية يضاف [عرض ورقة علمية] بعد العنوان.
- في عرض ورقة في ورشة عمل يتم تثبيت أسماء رؤساء الجلسة ثم كلمة (رؤساء)، فالعنوان متبوعة [ورشة عمل].

أ. جلسة المؤتمر Conference Session

الزغبلاوي، عصام (2004، 27 نيسان). مجتمع المعرفة الركيزة الأساسية للتطوير والتنمية [جلسة المؤتمر]. مؤتمر إدارة المعرفة في العالم العربي. كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، جامعة الزيتونة، عمان، الأردن.

Fistek, A., Jester, E. & Soonenberg, K. (2017, July 12-15). *Everybody's got a little music in them:*

Using music therapy to connect, engage, and motivate [Conference session]. Austin

Society National Conference, Milwaukee, WI, United State.

<https://asa.confex.com/asa/2017/webprogramarchives/Session9517.html>

ب. عرض ورقة علمية Paper Presentation

النجار، فايز جمعة (2005، 22 أيار). الريادة والتنمية [عرض ورقة علمية]. وقائع مؤتمر اليوم العلمي الثالث. كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، جامعة آل البيت، المفرق، الأردن.

Maddox, S., Hurling, J., Stewart, E., & Edwards, A. (2016, March 30- April 2). *If mama ain happy, nobody's happy: The effect of parental depression on mood dysregulation in children* [Paper presentation]. Southeastern Psychological Association 62nd Annual Meeting New Orleans, LA, United States.

ت. ورش العمل **Workshop**

صلاح الدين، حسن (2013، أبريل، 10-12). أساليب تعديل السلوك للأطفال. في إيمان فوزي ومحمد إبراهيم عبد (رؤساء)، تعديل السلوك [ورشة عمل]. المؤتمر السنوي السابع عشر للإرشاد النفسي. مركز الإرشاد النفسي، كلية التربية، جامعة عين شمس، القاهرة، جمهورية مصر العربية.

ث. مؤتمر افتراضي **Virtual Conference**

لا يوجد موقع جغرافي محدد للمؤتمر الافتراضي، لذا توضع جملة ورقة بحثية مقدمة في مؤتمر كذا (عنوان المؤتمر) يتبعها جملة مؤتمر افتراضي باللغة العربية أو (Virtual conference) باللغة الإنجليزية متبوعة بنقطة، مع تثبيت الموقع الذي تم الرجوع إليه.

Tan, G., & Lewandowsky, S. (1996). *A comparison of operator trust in humans versus machines*. [Paper presentation]. CybErg 96 Virtual conference.

<http://www.curtin.edu.au/conference/cyberg/center/outline.cgi/frame?dir=tan>

سادسا: أطروحات الدكتوراه ورسائل الماجستير. **Doctoral Dissertations and Master's Theses**

أ. أطروحات الدكتوراه ورسائل الماجستير غير المنشورة.

Unpublished Doctoral Dissertations and Master's Theses

الزعيبي، ماجد راضي (2004). التخطيط الاستراتيجي وبناء منظمات متميزة تكنولوجيا: دراسة تطبيقية على منظمات صناعة الأدوية الأردنية. [أطروحة دكتوراه غير منشورة]. جامعة عمان العربية للدراسات العليا.

Almeida, D. M. (1990). *Fathers participation in family work: consequences for father's stress and father-child relation* [Unpublished master's thesis]. University of Victoria.

ب. أطروحات الدكتوراه ورسائل الماجستير منشورة في قاعدة بيانات.

Doctoral dissertations and master's theses published in a database.

Hollander, M. M. (2017). *Resistance to authority: Methodological innovations and new lessons from the Milgram experiment* (Publication No. 10289373) [Doctoral Dissertations, University of Wisconsin-Madison]. ProQuest Dissertations and Theses Global.

ت. أطروحات الدكتوراه ورسائل الماجستير منشورة إلكترونيا وليس في قاعدة بيانات.

Doctoral dissertations and master's theses are published electronically and not in a database.

Hutcheson, V. H. (2012). *Dealing with dual differences: Social coping strategies of gifted and lesbian, gay, bisexual, transgender, and queer adolescents* [Master's thesis, The College of William & Mary]. William & Mary Digital Archive.

<https://digitalarchive.wm.edu/bitstream/handle/10288/16594/HutchesonVirginia2012.pdf>

ترتيب المراجع في قائمة المراجع

يتم ترتيب المراجع في قائمة المراجع بالشكل التالي:

- القرآن الكريم.
- السنة النبوية الشريفة.
- الكتاب المقدس/ الإنجيل.
- بقية المراجع مرتبة حسب الحروف الهجائية، مع ملاحظة أن (أل التعريف، أبو، بن، بو، با، ولد، عيال) لا تدخل في الترتيب الهجائي في اللغة العربية عند ترتيب المراجع بشكلها النهائي.
- لا تعطى المراجع أرقاماً متسلسلة عند ترتيبها في قائمة المراجع، ولكن يتقدم السطر الأول عن بقية الأسطر في كل مرجع بمقدار مسافة.
- توجه جميع المراسلات إلى المجلة على العنوان التالي:

رئيس تحرير مجلة الميثقال للعلوم الاقتصادية والإدارية وتكنولوجيا المعلومات

عمادة البحث العلمي/ جامعة العلوم الإسلامية العالمية

المملكة الأردنية الهاشمية

ص.ب (1101) الرمز البريدي (11947)

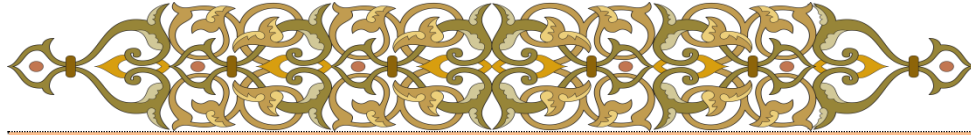
هاتف (+962 6 5600230)

البريد الإلكتروني: al_mithqal.journal@wise.edu.jo

موقع الجامعة الإلكتروني: www.wise.edu.jo

المحتويات

المجلد العاش - العدد الثاني: صفح 1446 هـ / آب 2024 م



الصفحات	عنوان البحث	الباحث/ الباحثون
35-13	تأثير التنافسية على الصادرات الأردنية	سنديان عمر الهزايمة الأستاذ الدكتور أحمد إبراهيم ملاوي
63-37	The Impact of Organizational Support on Logistics Management at Jordan National Shipping Lines Group in Jordan	لانا شوقي العورتاني
98-65	الدور المعدل للتحفظ المحاسبي في العلاقة بين جودة الأرباح والتنبؤ بالتعثر المالي: دراسة تطبيقية على الشركات الصناعية المدرجة في بورصة عمان.	ولاء محمود عيال سلمان
134-99	إدارة العلاقة مع الموردين وأثرها على مرونة سلسلة التوريد في شركات الاتصالات الخليوية الأردنية	هشام أسامة جملة د. منيرة عبد الله المفلح
175-135	أثر الريادة الرقمية في الميزة التنافسية: الدور الوسيط للرشاقة الإستراتيجية في شركات الاتصالات الأردنية	روان مصطفى عيروط الدكتور خالد محمود الشوايكة
211-177	دور تكنولوجيا المعلومات في تحسين الأداء المالي للشركات السعودية	سعد حمود محسن حجيلان



تأثير التنافسية على الصادرات الأردنية

الأستاذ الدكتور أحمد إبراهيم ملاوي**

سنديان عمر الهزايمة*

تاريخ قبول البحث: 2023/3/20م

تاريخ وصول البحث: 2023/1/6م

الملخص

هدفت هذه الدراسة إلى استقصاء تأثير التنافسية على الصادرات الأردنية، وذلك باستخدام بيانات سنوية للفترة الزمنية (2000-2019). وتم إجراء اختبار ديكي - فولر الموسع (ADF) واختبار فيليبس بيرون (PP) لجذر الوحدة. وتم إجراء اختبار جوهانسون للتكامل المشترك. وتم إجراء اختبار جرينجر للسببية الذي بين وجود علاقة سببية أحادية الاتجاه تتجه من مؤشر التنافسية العالمي ومعدل التبادل التجاري باتجاه الصادرات الأردنية، بالإضافة إلى وجود علاقة سببية أحادية الاتجاه تتجه من الصادرات الأردنية باتجاه سعر الصرف الحقيقي الفعال. وأظهرت نتائج تحليل مكونات التباين بأن الصادرات الأردنية تتأثر بقوة بمؤشر التنافسية العالمي، ليس لفترة واحدة بل لفترات زمنية لاحقة، كما أن تأثير مؤشر التنافسية العالمي على الصادرات الأردنية يكون بتباطؤ زمني. وأظهرت نتائج الاستجابة لردة الفعل بأن مؤشر التنافسية العالمي له تأثير إيجابي على الصادرات الأردنية لفترتين فقط ثم أصبح التأثير سلبياً، حيث أدى مؤشر التنافسية العالمي إلى ارتفاع الصادرات الأردنية لمدة عامين، ومن ثم يبدأ هذا التأثير بالانخفاض. ولذلك توصي هذه الدراسة بضرورة الاستفادة من تجارب الدول ذات القدرات التنافسية العالية، وتحفيز إجراء الدراسات التي تقترح السياسات المناسبة لتعزيز القدرات التنافسية للصادرات الأردنية على المستوى الكلي للصادرات وعلى المستوى القطاعي.

الكلمات المفتاحية: التنافسية، الصادرات الأردنية، معدل التبادل التجاري، الانفتاح التجاري.

* باحثه.

**أستاذ دكتور، قسم الاقتصاد، جامعة اليرموك.

The Impact of Competitiveness on the Jordanian Exports

Abstract

This study aimed to investigate the impact of competitiveness on Jordanian exports, using annual data for the time period (2000-2019). Augmented Dickey Fuller (ADF) and Phillips Perron (PP) for unit root were conducted. The Johanson Co-Integration Test was conducted. Granger causality test was conducted, which showed that there is a one-way causal relationship that moves from the global competitiveness index and the rate of trade exchange towards Jordanian exports, in addition to the existence of a unidirectional causal relationship that moves from Jordanian exports towards the effective real exchange rate.

The results of the analysis of the variance decomposition showed that Jordanian exports are strongly affected by the global competitiveness index, not for one period, but for a later time period. The results of the impulse response function showed that the global competitiveness index has a positive impact on Jordanian exports for two periods, and then it became negative, as the global competitiveness index leads to a rise in Jordanian exports for two years, and then this impact begins to decline. Finally, this study recommends utilizing the experiences of the countries that have competitiveness capacities, and encouraging research that suggests suitable policies for enhancing the competitiveness of the Jordanian exports at the macro level and sectoral level.

Keywords: Competitiveness, Jordanian Exports, Terms of Trade, Trade Openness.

المقدمة:

تعتبر الصادرات إحدى الركائز الأساسية الهامة لرفع معدلات النمو الاقتصادي في مختلف دول العالم النامية منها والمتقدمة، كونها من المصادر الرئيسية لإيجاد فرص العمل والحصول على العملات الأجنبية، كما أنها تعمل على تشجيع الاستثمار المحلي وجذب الاستثمارات الأجنبية. إن زيادة حجم الصادرات يمكن أن يتم من خلال سياسات عديدة مثل الحماية التجارية واتباع سياسة الإعانات التجارية والتي قد لا تتفق مع حرية التجارة الخارجية وتتعارض مع قواعد ومبادئ منظمة التجارة العالمية (WTO) التي يعتبر الأردن عضواً فيها. كما أنه يمكن زيادة الصادرات أيضاً من خلال تخفيض سعر صرف العملة، ولكن الآثار التضخمية لمثل هذا الإجراء قد تجعل هذه السياسة ضعيفة في نتائجها. ولذلك لا بد من البحث عن طرق أخرى لزيادة حجم الصادرات، حيث تعتبر زيادة التنافسية لتلك الصادرات من السياسات التي يتوقع أن تكون فعالة بدون أية آثار سلبية على الاقتصاد الأردني ولا تتعارض مع مبادئ منظمة التجارة العالمية. ولذلك أصبح موضوع القدرة التنافسية من المواضيع المتزايدة الأهمية في ظل الانفتاح الاقتصادي العالمي وحرية التجارة الخارجية، حيث تؤدي زيادتها إلى زيادة الحصة السوقية في السوق العالمي لصادرات أية دولة.

مشكلة الدراسة:

يعاني الأردن كغيره من الدول النامية من مشاكل اقتصادية مزمنة، كالفقر والبطالة والعجز في الميزان التجاري والتشوهات في ميزان المدفوعات وغيرها. ولذلك تسعى الأردن كغيرها من الدول إلى إيجاد الحلول المناسبة لهذه المشكلات. إن حل معظم هذه المشاكل يكمن في رفع معدلات النمو الاقتصادي، حيث تعتبر زيادة الصادرات الأردنية واحدة من الطرق الهامة لرفع معدلات النمو الاقتصادي في الأردن، وإن زيادة حجم الصادرات يعتمد على عوامل عديدة مثل زيادة القدرة التنافسية لتلك الصادرات. ولذلك جاءت هذه الدراسة بغرض تحليل أثر التنافسية على الصادرات الأردنية.

هدف الدراسة:

هدفت هذه الدراسة بشكل رئيسي إلى تحليل مدى تأثير الصادرات الأردنية بالتنافسية خلال الفترة الزمنية الممتدة من عام 2000م ولغاية نهاية عام 2019م باستخدام الأسلوب الوصفي التحليلي والتحليل القياسي باستخدام بيانات سنوية وباستخدام أسلوب تحليل السلاسل الزمنية.

أهمية الدراسة:

تكمن أهمية هذه الدراسة في جانبين هما: الأهمية العلمية والتي من خلالها يمكن إثراء الأدب الاقتصادي المتعلق بالأردن حول تأثير التنافسية على الصادرات الأردنية بحيث تكون مرجعا للباحثين لإجراء مزيد من الدراسات المتعلقة بموضوعها، أما الجانب الآخر فهو الأهمية العملية والتي من خلالها يتم توفير الدراسات التطبيقية لأصحاب القرار للاستعانة بها في اتخاذ قراراتهم المتعلقة بتحفيز الصادرات الأردنية لمختلف الأسواق العالمية.

فرضيات الدراسة:

في هذه الدراسة تم اختبار الفرضية الرئيسية التالية:
يوجد أثر إيجابي مقبول إحصائيا للقدرة التنافسية على الصادرات في الأردن.
كما تم اختبار الفرضيات الفرعية الآتية:

- تتأثر الصادرات الأردنية إيجابيا بالانفتاح التجاري.
- تتأثر الصادرات الأردنية إيجابيا بمعدل التبادل التجاري.
- تتأثر الصادرات الأردنية سلبيا بسعر الصرف الحقيقي الفعّال للدينار الأردني.

مصادر بيانات الدراسة:

تم الحصول على بيانات الدراسة المتعلقة بالصادرات الكلية والانفتاح التجاري ومعدل التبادل التجاري من التقارير السنوية للبنك المركزي الأردني، وتم الحصول على بيانات سعر الصرف الحقيقي الفعّال من قاعدة بيانات Bruegel، كما تم الحصول على بيانات مؤشر التنافسية العالمي من المنتدى التجاري الدولي.

منهجية الدراسة:

قامت الدراسة على اعتماد أسلوبين في التحليل، الأول الأسلوب الوصفي التحليلي لتطور الصادرات الأردنية ومؤشر التنافسية العالمي والانفتاح التجاري ومعدل التبادل التجاري وسعر الصرف الحقيقي الفعّال خلال فترة الدراسة، والثاني الأسلوب القياسي الكمي من خلال استخدام الأساليب القياسية المناسبة لبيان أثر التنافسية على الصادرات الأردنية.

متغيرات الدراسة والتعريفات الإجرائية:

من خلال الاعتماد على النظرية الاقتصادية والدراسات السابقة ذات العلاقة بموضوع الدراسة، يُمكن تعريف متغيرات الدراسة كالآتي:

-المتغير التابع:

• **الصادرات (EXP):** هي قيم السلع والخدمات والأصول المالية المحلية التي تباع إلى دول خارجية، حيث تمثل الصادرات حقنا للدخل الوطني في التدفق الدائري للدخل القومي. ولأغراض هذه الدراسة تم استخدام معدل النمو في الصادرات الأردنية لإجراء تناسق بين وحدات قياس متغيرات الدراسة.

-المتغيرات المستقلة:

• **مؤشر التنافسية (GCR):** ويشير إلى قدرة الاقتصاد على تسويق منتجاته وزيادة مبيعاته في ظل المنافسة مع السلع الأجنبية في الأسواق المحلية والخارجية. وهناك قيمة لمؤشر التنافسية العالمية لمعظم دول العالم ينشرها المنتدى التجاري سنوياً، حيث يتخذ قيماً بين (1) و (7)، حيث تعني (1) أقل قيمة لمؤشر التنافسية، و(7) أعلى قيمة لها. ونظراً لعدم توافر قيم هذا المؤشر للأردن خلال فترة الدراسة، تم تقدير البيانات خلال الفترة 2002-2006 من خلال أخذ متوسط معدل النمو السنوي خلال الفترة 2007-2019، ومن ثم احتساب قيم هذا المؤشر خلال السنوات 2002-2006 باستخدام المعادلة التالية:

$$\text{قيمة السنة الحالية} = \text{قيمة السنة السابقة} (1 + \text{معدل النمو})$$

• **درجة الانفتاح التجاري (OPEN):** ويعني الإزالة التامة للقيود على التجارة الخارجية وذلك وفقاً لإجراءات وتدابير معينة، وتقاس درجة الانفتاح الاقتصادي من خلال المعادلة التالية:

$$\text{الانفتاح التجاري} = \frac{\text{المستوردات} + \text{الصادرات}}{\text{الناجم المحلي الإجمالي}} \times 100\%$$

• **معدل التبادل التجاري (TOT):** وهو عبارة عن كمية المستوردات التي تحصل عليها الدولة مقابل ما تصدره من سلع منتجة محلياً، ويُقاس هذا المعدل من خلال المعادلة الآتية:

$$\text{معدل التبادل التجاري} = \frac{\text{الرقم القياسي لأسعار الصادرات}}{\text{الرقم القياسي لأسعار المستوردات}} \times 100\%$$

• **سعر الصرف الحقيقي الفعال للدينار الأردني (REER):** وهو سعر الصرف الاسمي للدينار الأردني مقابل متوسط مرجح لعدة عملات أجنبية.

النموذج القياسي:

تم اختيار المتغيرات المستقلة المؤثرة على الصادرات الأردنية اعتماداً على النظرية الاقتصادية، حيث اتخذ النموذج القياسي المستخدم في الدراسة الصيغة التالية:

$$GEXP = f(GCR, OPEN, TOT, REER)$$

حيث إن:

GEXP: يشير إلى معدل النمو في الصادرات الأردنية الكلية.

GCR: يشير إلى قيم مؤشر التنافسية العالمية في الأردن.

OPEN: يشير إلى الانفتاح التجاري في الأردن.

TOT: يشير إلى معدل التبادل التجاري في الأردن.

REER: يشير إلى سعر الصرف الحقيقي الفعال للدينار الأردني.

الإطار النظري والدراسات السابقة:

ظهر مفهوم التنافسية في فترة التسعينات بسبب التغيرات الكبيرة التي حدثت في مجال التجارة الخارجية وخاصة بعد انبثاق مصطلح العولمة وإنشاء منظمة التجارة العالمية وبالتالي الانفتاح الاقتصادي بكل أشكاله. ولم يكن لهذا المفهوم تعريف دقيق متفق عليه، بل كان به نوع من الغموض بالرغم من أن الهدف الرئيسي للتنافسية هو تعظيم الأرباح، وبالتالي فإن مؤشر التنافسية مرتبط بدرجة كبيرة بعامل الربح. فمثلاً يرى البعض (Muhtaseb, 1995) بأن التنافسية تعني (القدرة الحالية والمستقبلية على تصميم وإنتاج سلع أو خدمات بجودة عالية وتكلفة قليلة نسبياً لتعظيم الأرباح في المدى الطويل). وقد عرف الفريق الوطني الأردني للتنافسية التابع لوزارة التخطيط الأردنية تنافسية الشركة بأنها (القدرة على تزويد المستهلك بمنتجات وخدمات بشكل أكثر كفاءة وفاعلية من المنافسين الآخرين في السوق الدولية، وقدرة قطاع شركات معينة من تحقيق نجاح مستمر في الأسواق الدولية دون الاعتماد على الدعم والحماية الحكومية) (وزارة التخطيط الأردنية، 2004).

وللتنافسية أنواع مختلفة (Whleelen & Hunger, 2012) مثل: تنافسية التكلفة الأقل بالمقارنة مع تكاليف المنافسين الآخرين مما يؤدي إلى انخفاض الأسعار وبالتالي زيادة الأرباح، وميزة تميز المنتج أو تنافسية الجودة التي تتعلق بتقديم سلع وخدمات أفضل ذات نوعية أفضل مما

يزيد من درجة رضا المستهلك، وتنافسية اختصار الوقت بحيث يتم اختصار الوقت للزبون كاختصار وقت تسليم البضاعة وتخفيض زمن تقديم المنتجات الجديدة إلى الأسواق. ويقوم المنتدى الاقتصادي العالمي (World Economic Forum) في جنيف سنوياً ومنذ العام 1979 بإصدار تقرير التنافسية العالمي والذي يحتوي على قيما لمؤشر التنافسية العالمية لمعظم دول العالم بشكل سنوي.

ويتألف مؤشر التنافسية العالمية من 12 فئة تمثل ركائز التنافسية، وتشكل معاً صورة كاملة عن طبيعة تنافسية الدول، وتشمل المؤسسات والبنى التحتية وبيئة الاقتصاد الكلي والصحة والتعليم الأساسي والتعليم العالي والتدريب، وفاعلية سوق السلع والعمل، وتطوير السوق المالية والجاهزية التقنية، وحجم السوق وتطور الأعمال وابتكارها (Yang & Zhang, 2017).

ويعتمد إنجاز أية دولة في مجال الصادرات بشكل أساسي على عاملين رئيسيين هما: النمو في الطلب على السلع والخدمات في الأسواق المختلفة، وقدرتها على العرض بأسعار تنافسية، وبالتالي يوجد عدد كبير من محددات طلب وعرض أية سلعة. فالطلب على السلع القابلة للتصدير في أية دولة يعتمد على مستوى تنمية الدول المستوردة المتمثل في معدل الدخل الفردي فيها، ونمط الاستهلاك، وتوافر سلعها المحلية، والمصادر المختلفة لعرض السلع وتنافسيتها النسبية، والسياسة التجارية فيها الخاصة بالمستوردات، وتكاليف النقل وطبيعة العلاقات السياسية بين الدول المصدرة والمستوردة (Sharma, 2016).

إن تنافسية الصادرات تعتبر من العوامل المهمة لصادرات أية دولة، وتتأثر نظرياً بالصادرات بكل من معدل التضخم، وسعر الفائدة، وسعر صرف العملة، بالإضافة إلى عرض النقد. وتكمن أهمية التنافسية في تعظيم الاستفادة ما أمكن من الميزات التي يوفرها الاقتصاد العالمي والتقليل من سلبياته، ويشير تقرير التنافسية العالمي إلى أن الدول الصغيرة أكثر قدرة على الاستفادة من مفهوم التنافسية من الدول الكبيرة، حيث تعطي التنافسية الشركات الصغيرة فرصة الخروج من محدودية السوق الصغير إلى رحابة السوق العالمي (حسن، 2023) مما يؤدي لزيادة صادرات تلك الدول الصغيرة.

وبالرغم من وجود عدد كبير جداً من الدراسات التي حاولت البحث في موضوع تنافسية الصادرات، فإنه بحد علم الباحثين يوجد عدد قليل جداً من الأبحاث المتعلقة بتأثير التنافسية على الصادرات. فمثلاً جاءت دراسة حسن وإسماعيل (2012) بهدف تحليل الوضع التنافسي للدول العربية من خلال قياس عدد من المؤشرات الإحصائية للتنافسية التي تساعد على تقييم

أثر السياسات والإجراءات والتي انتهجتها الدول العربية لتطوير قدراتها التنافسية في التجارة الخارجية، وتبين منها ضعف المستوى الإنتاجي للدول العربية نتيجة انخفاض الجودة والمستوى التكنولوجي مما أدى إلى انخفاض تنافسية المنتجات العربية في الأسواق الدولية. كما جاءت دراسة الرويس وآخرين (2015) بهدف استقصاء أثر القدرة التنافسية على الصادرات السعودية لسلعة التمور خلال الفترة الزمنية الممتدة من عام 1990 ولغاية عام 2011، وأوصت الدراسة بضرورة زيادة القدرة التنافسية للتمور في الأسواق الدولية. وهدفت دراسة أحمد (2016) بهدف التعرف على اتجاهات تنافسية الصادرات السعودية غير النفطية في أهم الأسواق العربية، ومن خلال منهج تحليلي تجريبي توصلت الدراسة إلى تحسن تنافسية الصادرات السعودية غير النفطية في أسواق أهم شركائها من الدول العربية وخاصة في أسواق كل من دولة البحرين، وإمارة قطر، وجمهورية مصر العربية، والمملكة الأردنية الهاشمية.

كما هدفت دراسة (Amanbayev & Masih, 2020) إلى التعرف على أهم العوامل المؤثرة على تنافسية الصادرات في ماليزيا، وبينت النتائج التطبيقية بأن تنافسية الصادرات تتأثر بكل من معدل التضخم وسعر الفائدة وسعر صرف العملة وعرض النقد، ولكن العامل الأكثر تأثيراً على تنافسية الصادرات كان معدل التضخم بالمقارنة مع بقية العوامل الأخرى. وقد جاءت دراسة (Long, 2021) بهدف التعرف على تنافسية دولة الصين في ستة منتجات زراعية خلال الفترة الزمنية 1994-2013، وأشارت النتائج إلى أن تنافسية الصين في تلك المنتجات الزراعية ضعيفة وتتضاءل مع مرور الزمن. حيث تم فيها استخدام مؤشر تنافسية التجارة ومؤشر النظرية النسبية لقياس وتحليل التنافسية الدولية للمنتجات الزراعية المذكورة. كما هدفت دراسة (Olyanga et al., 2022) إلى اختبار أثار عناصر التنافسية المتمثلة في عمليات الشحن وتوقيت التوزيع ونوعية الجمارك وتوافر البنية التحتية وعمليات المتابعة (Tracking or Tracing) على تنافسية الصادرات لشركات في دول شرق إفريقيا. وباستخدام نموذج الجاذبية، توصلت النتائج إلى أن لتوقيت التوزيع وعمليات المتابعة تأثيراً إيجابياً على الصادرات، بينما لم يكن أي تأثير لترتيبات الشحن ونوعية الجمارك على تنافسية الصادرات.

وهدفت دراسة حسن (2023) إلى تحليل أثر التنافسية على الصادرات المصرية مع التركيز على صناعة الزجاج ومصنوعاته في جمهورية مصر العربية، وقد أوصت الدراسة بضرورة رفع مؤشر التنافسية لزيادة الصادرات المصرية، وإلى زيادة الاهتمام بالابتكارات التكنولوجية. كما جاءت دراسة (Zhang & Mia, 2023) بهدف استقصاء العوامل المؤثرة على الصادرات الصناعية لـ 14687 شركة صناعية في ماليزيا، وأشارت النتائج القياسية إلى وجود علاقة إيجابية بين إنتاجية عمالة الشركة وكثافة التصدير. كما أن زيادة كل من الملكية الأجنبية للشركة، وحجم الشركة، وعمر الشركة ترتبط إيجابيا بتنافسية الصادرات.

وبمقارنة أسلوب ونتائج هذه الدراسة مع الدراسات السابقة، يُلاحظ بأن جميع الدراسات السابقة ركزت على محددات التنافسية للمنتجات في دول مختلفة، بينما استخدمت دراستنا هذه مؤشر التنافسية كمتغير مستقل بالإضافة إلى مؤشرات رئيسية أخرى تطرقت بعض الدراسات السابقة لها مثل مؤشرات الانفتاح التجاري، ومعدل التبادل التجاري، وسعر الصرف الحقيقي الفعال للدينار الأردني كمتغيرات مستقلة تؤثر على حجم الصادرات.

التحليل الوصفي:

يبين الجدول (1) تطور كل من مؤشر التنافسية العالمي الأردني وحجم الصادرات والانفتاح التجاري ومعدل التبادل التجاري في الأردن وسعر الصرف الحقيقي الفعال للدينار الأردني خلال الفترة الزمنية (2000-2019).

الجدول (1): مؤشر التنافسية العالمي الأردني وحجم الصادرات والانفتاح التجاري ومعدل التبادل التجاري

في الأردن وسعر الصرف الحقيقي الفعال للدينار الأردني خلال الفترة الزمنية (2000-2019)

السنة	مؤشر التنافسية	الصادرات (مليون دينار)	درجة الانفتاح التجاري	معدل التبادل التجاري (%)	سعر الصرف الحقيقي الفعال للدينار الأردني (2007=100)
2000	4.08	1080.8	0.72	88.39	112.25
2001	4.24	1352.4	0.76	87.51	117.76
2002	3.93	1556.8	0.76	86.22	116.56
2003	3.64	1675.1	0.80	78.12	106.93
2004	3.37	2306.6	1.00	75.52	102.11
2005	3.12	2570.2	1.12	78.26	101.25
2006	2.89	2929.3	1.04	75.26	103.83
2007	4.32	3183.7	1.06	81.46	100.00
2008	4.37	4431.1	1.06	104.45	105.90
2009	4.30	3579.2	0.81	109.98	108.26
2010	4.21	4217.0	0.81	75.80	109.29

106.19	69.70	0.89	4805.9	4.19	2011
112.65	73.97	0.89	4749.6	4.23	2012
117.11	68.85	0.86	4805.2	4.20	2013
120.03	66.16	0.84	5163.0	4.30	2014
130.99	70.11	0.73	4797.6	4.23	2015
130.62	63.54	0.66	4396.5	4.29	2016
133.44	65.01	0.67	4504.7	4.30	2017
134.66	69.36	0.63	4674.7	4.00	2018
138.62	66.87	0.59	4992.1	4.00	2019

المصدر: مؤشر التنافسية العالمي في الأردن من تقرير التنافسية العالمية، الصادرات الأردنية والانفتاح التجاري ومعدل التبادل التجاري من بيانات البنك المركزي الأردني، وسعر الصرف الحقيقي للدينار الأردني من قاعدة بيانات (Bruegel).

حيث يلاحظ من الجدول 1 استقرار مؤشر التنافسية في الأردن خلال فترة الدراسة ما بين (4) و (4.37) ما عدا خلال الفترة الزمنية (2002-2006) التي انخفضت فيه قيمة هذا المؤشر عن (4). أما الاتجاه العام للصادرات الأردنية فقد كان التصاعد، فقد ارتفعت قيمة الصادرات الأردنية من (1080.8) مليون دينار أردني في عام 2000 إلى أن وصلت قيمة الصادرات إلى (4992.1) مليون دينار عام 2019 وبمعدل نمو سنوي قدره (8.39%) خلال فترة الدراسة. أما درجة الانفتاح الاقتصادي فقد كانت (0.72) عام 2000 وأصبحت (0.59) في عام 2019، حيث كان بها نوع من التذبذب ارتفاعا وانخفاضا. أما معدل التبادل التجاري فقد كان اتجاهه العام يميل للانخفاض، فقد بدأ (88.39) عام 2000 وأصبحت قيمته (66.87) عام 2019. أما سعر الصرف الحقيقي الفعال فقد بدأ بقيمة (112.25) عام 2000 وانتهى بقيمة (138.62) عام 2019 حيث كان اتجاهه العام هو التصاعد مع الانخفاض في بعض السنوات. ولأغراض المقارنة بين التنافسية بين الأردن وبعض الدول العربية، تم اختيار العام 2017 لمجموعة من الدول العربية كما يظهر من الجدول رقم 2.

جدول 2: مؤشر التنافسية العالمي للأردن وبعض الدول العربية عام 2017

الترتيب	الدولة	قيمة مؤشر التنافسية العالمي
1	الإمارات العربية المتحدة	5.30
2	قطر	5.11
3	السعودية	4.83
4	البحرين	4.54

4.43	الكويت	5
4.31	سلطنة عمان	6
4.30	الأردن	7
4.24	المغرب	8
4.07	الجزائر	9
3.93	تونس	10
3.90	مصر	11
3.84	لبنان	12
3.09	موريتانيا	13
2.87	اليمن	14

حيث يظهر من الجدول 2 بأن الأردن يقع في وسط الدول العربية التي تتوفر فيها قيمة مؤشر التنافسية العالمي في عام 2017م، حيث كان ترتيبه السابع من بين 14 دولة عربية، وكانت قيمة هذا المؤشر أعلاها في دولة الإمارات العربية المتحدة (5.30) وأقلها في اليمن (2.87).

الجانب التطبيقي:

لقد تم إجراء العديد من الاختبارات التشخيصية الأولية لمتغيرات الدراسة بهدف اختبار طريقة التقدير المناسبة مثل اختبار سكون السلاسل الزمنية واختبار التكامل المشترك وكانت النتائج كما يلي:

اختبار سكون السلاسل الزمنية:

تم إجراء اختبار سكون السلاسل الزمنية باستخدام اختبار ديكي - فولر الموسع (ADF) واختبار فيليبس بيرون (PP)، وكانت النتائج كما هي موضحة في الجدول رقم (3) والجدول رقم (4):

جدول رقم (3): نتائج اختبار ديكي - فولر الموسع لسكون السلاسل الزمنية

Variable	t-calculated	t-tabulated at 5%	Stationary
GEXP	-1.01	-3.08	I(1)
	-6.29	-3.08	
GCR	-1.98	-3.08	I(1)
	-4.07	-3.08	
OPEN	-0.91	-3.08	I(2)
	-3.06	-3.08	
	-3.14	-3.08	
TOT	-4.47	-3.08	I(0)
REER	-0.34	-3.08	I(1)
	-3.43	-3.08	

-من إعداد الباحثين باستخدام برمجية E-views 10.

أظهرت نتائج ديكي – فولر الموسع (ADF) في الجدول رقم (3) سكون متغير معدل التبادل التجاري عند المستوى، وسكون متغيرات (معدل نمو الصادرات الأردنية، ومؤشر التنافسية العالمي، وسعر الصرف الحقيقي الفعال) عند الفرق الأول، أما متغير الانفتاح التجاري فقد أصبح ساكناً بعد أخذ الفرق الثاني عند مستوى معنوية 5%.

جدول رقم (4): نتائج اختبار فيليبس بيرون لسكون السلاسل الزمنية

Variable	t-calculated	t-tabulated at 5%	Stationary
GEXP	-1.02	-3.04	I(1)
	-4.62	-3.04	
GCR	-1.98	-3.04	I(1)
	-4.07	-3.04	
OPEN	-0.91	-3.04	I(2)
	-3.00	-3.04	
	-9.43	-3.04	
TOT	-5.76	-3.04	I(0)
REER	-0.20	-3.04	I(1)
	-3.44	-3.04	

-من إعداد الباحثين باستخدام برمجية E-views 10.

وقد تطابقت نتائج اختبار فيليبس بيرون (PP) في الجدول رقم (4) مع نتائج اختبار ديكي – فولر الموسع (ADF) في الجدول 3، مما يدعم صحة نتائج اختبار سكون السلاسل الزمنية.

اختبار تحديد فترات التباطؤ الزمني Lag Length Selection Test

هناك عدة معايير لاختيار العدد الأمثل لفترات التباطؤ الزمني كما يظهر من الجدول رقم (5). وعند إجراء هذه الاختبارات كان العدد الأمثل لفترات التباطؤ الزمني هو (2) أي فترتين زمنيتين حسب جميع المعايير.

جدول رقم (5): نتائج تحديد عدد فترات التباطؤ الزمني

عدد فترات التباطؤ الزمني	Log L	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-229.8456	NA	687070.6	27.62890	27.87396	27.65326
1	-161.1674	88.87765	4719.629	22.49029	23.96066	22.63645
2	-85.01919	53.75171*	33.61920*	16.47285*	19.16854*	16.74080*

- المصدر: من إعداد الباحثين باستخدام برنامج E-views 10.

اختبار التكامل المشترك Co-integration Test

بالرغم من اختلاف درجة تكاملية متغيرات نموذج الدراسة، فإن هناك إمكانية لوجود علاقة تكامل مشترك في المدى الطويل بين متغيرات النموذج، حيث يعتبر اختبار جوهانسون من أكثر الاختبارات شيوعاً في هذا المجال. وبعد إجراء اختبار جوهانسون للتكامل المشترك كانت النتائج كما هي مبينة في الجدول رقم (6):

جدول رقم (6): نتائج اختبار جوهانسون للتكامل المشترك

عدد متجهات التكامل المشترك	Trace statistic إحصاء الأثر	Critical Value 5% القيمة الحرية	Prob.** الاحتمالية	عدد متجهات التكامل المشترك	إحصاء Max- Eigen	Critical Value 5%	Prob.** الاحتمالية
None *	176.3619	69.81889	0.0000	None *	80.43275	33.87687	0.0000
At most 1 *	95.92916	47.85613	0.0000	At most 1 *	40.68927	27.58434	0.0006
At most 2 *	55.23989	29.79707	0.0000	At most 2 *	30.29282	21.13162	0.0020
At most 3 *	24.94707	15.49471	0.0014	At most 3 *	17.31453	14.26460	0.0160
At most 4 *	7.632533	3.841466	0.0057	At most 4 *	7.632533	3.841466	0.0057

-المصدر: من إعداد الباحثين باستخدام برنامج 10 E-views.

وبناء على إحصاء الأثر Trace Test وإحصاء قيم الطيغن Maximum Eigen Value عند مستوى معنوية 5%، أظهرت نتائج اختبار جوهانسون بأنه يوجد على الأقل متجه تكامل مشترك، وبذلك فإن نتائج اختبار التكامل المشترك تؤكد على وجود علاقة طويلة الأجل في المدى الطويل بين متغيرات الدراسة.

اختبار جرينجر للسببية Granger Causality Test

من أكثر اختبارات السببية الشائعة الاستعمال هو اختبار رينجر للسببية. حيث يبين هذا الاختبار اتجاه التأثير، فهل هو أحادي التأثير (كأن يؤثر متغير على متغير آخر باتجاه واحد فقط) أو تبادلي التأثير (كأن يؤثر كلا المتغيرين على بعضهما البعض) أو لا يكون بينهما أي تأثير. ولتحديد طبيعة العلاقة السببية واتجاهها بين المتغير التابع (معدل نمو الصادرات الأردنية) والمتغيرات المستقلة والمتمثلة في (مؤشر التنافسية العالمي، والانفتاح التجاري، ومعدل التبادل التجاري، وسعر الصرف الحقيقي الفعال) تم استخدام اختبار جرينجر للسببية، وكانت النتائج كما هي مبينة في الجدول (7):

الجدول (7): نتائج اختبار جرينجر السببية

الفرضية العدمية	المشاهدات	المحسوبة F	الاحتمالية	القرار
GCR لا يؤثر في GEXP	17	3.27233	0.0734	علاقة سببية
GEXP لا يؤثر في GCR		1.11805	0.3587	لا توجد علاقة سببية
OPEN لا يؤثر في GEXP	17	0.96336	0.4093	لا توجد علاقة سببية
GEXP لا يؤثر في OPEN		0.36064	0.7045	لا توجد علاقة سببية
TOT لا يؤثر في GEXP	17	15.6711	0.0005	علاقة سببية
GEXP لا يؤثر في TOT		0.21015	0.8134	لا توجد علاقة سببية
REER لا يؤثر في GEXP	17	2.29743	0.1430	لا توجد علاقة سببية
GEXP لا يؤثر في REER		4.25604	0.0401	علاقة سببية

-المصدر: من إعداد الباحثين باستخدام برنامج E-views 10.

أظهرت نتائج اختبار جرينجر للسببية في الجدول رقم (7) وجود علاقة سببية أحادية الاتجاه تتجه من مؤشر التنافسية العالمي ومعدل التبادل التجاري باتجاه معدل نمو الصادرات الأردنية، بينما لا يوجد علاقة سببية بين معدل نمو الصادرات وبقيّة المتغيرات المستقلة الأخرى في نموذج الدراسة. ولكن من الجدير بالذكر بأن اختبار جرينجر للسببية يبين الأثر المباشر فقط، بينما لا يبين الأثر غير المباشر، ولذلك هناك احتمالية من وجود أثر غير مباشر من المتغيرات الأخرى إلى معدل نمو الصادرات.

ونظراً لاختلاف درجة سكون متغيرات الدراسة، إذ إن بعضها ساكن عند المستوى (0) وبعضها عند الفرق الأول (1) والآخر عند الفرق الثاني (2)، فإنه تم تقدير المعادلة باستخدام نموذج متجه الانحدار الذاتي (VAR) Vector Autoregressive Model. حيث يعتبر نموذج الانحدار الذاتي المتجه من النماذج القياسية لدراسة التفاعلات بين المتغيرات الاقتصادية الكلية. وبالطبع لا يوجد متغيرات خارجية (Exogenous Variables) في هذا النموذج، وتعامل جميع المتغيرات المستخدمة في النموذج على أنها متغيرات داخلية (Endogenous Variables)، حيث يتم في هذا النموذج كتابة كل متغير من متغيرات الدراسة كدالة خطية بقيم المتغير نفسه في الفترات السابقة وبقيم المتغيرات الأخرى في النموذج في الفترات السابقة كما في الشكل التالي:

$$Y_t = A_1 Y_{t-1} + A_2 Y_{t-2} + A_3 Y_{t-3} + \dots + A_p Y_{t-p} + \mu_t$$

$$Y_t = [EXP_t \quad GCR_t \quad OPEN_t \quad TOT_t \quad REER_t]'$$

حيث: A_i تمثل مصفوفة معاملات أبعادها $K \times K$ حيث K عدد المتغيرات في النموذج.

μ_t : مصفوفة الخطأ العشوائي حيث القيمة المتوقعة لهذه المصفوفة تساوي المصفوفة الصفريّة.

P: عدد فترات التباطؤ الزمني.

t: الزمن.

وكل ما يحتاجه الباحث في هذا النموذج هو:

1. تحديد المتغيرات التي من الممكن أن تتفاعل مع بعضها البعض في نموذج الدراسة، ويتم اختيار هذه المتغيرات بناء على العلاقات الاقتصادية المتبادلة بين المتغيرات حسب النظرية الاقتصادية ووفقاً للدراسات السابقة بحيث تخدم هدف الدراسة.

2. العدد الأمثل لفترات التباطؤ الزمني.

وهما المعيارين الأكثر شيوعاً بالرغم من أنهما أحياناً يبالغان في عدد فترات التباطؤ الزمني وخاصة في البيانات السنوية.

ويمتاز نموذج متجه الانحدار الذاتي عن غيره من النماذج القياسية في أنه يتطلب أقل ما يمكن من المتطلبات عند اختيار المتغيرات. حيث إن أنصار هذا النوع من النماذج القياسية يقتنعون بأن النظرية الاقتصادية ربما لا تكون قادرة على تحديد المتغيرات الاقتصادية بالشكل الدقيق (ملاوي والمجالي، 2008).

ويقوم نموذج متجه الانحدار الذاتي (VAR) Vector Autoregressive Model على استخدام أداتين في التحليل وهما تحليل مكونات التباين (Variance Decomposition) وتحليل دالة الاستجابة الفورية لردة الفعل (Impulse Response Function)، ولقد تم استخدام هذا النموذج وفقاً للترتيب التالي: (معدل نمو الصادرات الأردنية، مؤشر التنافسية العالمي، الانفتاح التجاري، معدل التبادل التجاري، سعر الصرف الحقيقي الفعال).

تحليل مكونات التباين Variance Decomposition:

من أجل معرفة مقدار التباين في أثر مؤشر التنافسية العالمي على معدل نمو الصادرات الأردنية، تم استخدام تحليل مكونات التباين لنموذج متجه الانحدار الذاتي (VAR)، والمقدار العائد إلى خطأ التنبؤ في المتغيرات التفسيرية الأخرى، كانت النتائج كما هي موضحة في الجدول رقم (8). حيث إن هذا التحليل يعطي معلومات عن الأهمية النسبية لأثر كل تغير مفاجئ في كل متغير من متغيرات النموذج على كل متغيرات النموذج. وبما أن الافتراض الأساسي في هذا النموذج هو أنه لا يوجد ترابط متسلسل بين الأخطاء العشوائية، فإن هذا لا يمنع من وجود تأثير متزامن للأخطاء في المتغيرات المختلفة في النموذج القياسي المستخدم في الدراسة. ولحل هذه

المشكلة يتم عادة اللجوء إلى توزيع تشولاسكي والذي يتأثر بشكل كبير بترتيب متغيرات الدراسة في النموذج المراد اختياره.

جدول رقم (8): نتائج تحليل مكونات التباين لمعدل النمو في الصادرات الأردنية

Period	GEXP	GCR	OPEN	TOT	REER
1	100.0000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
2	42.71645	14.40604	20.87454	21.13305	0.869930
3	22.68779	40.80941	23.82122	12.07535	0.606224
4	19.35554	41.50182	25.34476	11.31838	2.479500
5	19.38141	38.08630	24.24733	16.07311	2.211850
6	19.94836	37.01189	22.53274	18.34073	2.166290
7	19.23800	38.53228	22.25275	17.70653	2.270446
8	18.99289	38.66848	22.12957	17.94235	2.266710
9	18.99589	38.79313	22.53904	17.38695	2.284994
10	19.34905	36.20177	21.45976	20.90408	2.085340

-المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على برنامج التحليل الإحصائي E-views 10.

يُبين الجدول رقم (8) بأن معدل نمو الصادرات الأردنية يتأثر بمؤشر التنافسية العالمي، حيث تبين أنه خلال الفترة الثانية كانت التغيرات في مؤشر التنافسية العالمي تُفسر حوالي (14.406) من التنبؤ بمعدل نمو الصادرات الأردنية، وازدادت هذه القيمة لتصل إلى (38.086) في الفترة الخامسة، ثم انخفضت لتصل إلى (36.201) في الفترة العاشرة، مما يدل على قوة تأثير مؤشر التنافسية العالمي على معدل نمو الصادرات الأردنية ليس لفترة واحدة بل لفترات زمنية لاحقة، كما أن تغير مؤشر التنافسية العالمي على معدل نمو الصادرات الأردنية يكون بتباطؤ زمني. وأظهرت النتائج بأن معدل نمو الصادرات الأردنية تتأثر بالانفتاح التجاري، حيث تبين أنه خلال الفترة الثانية كانت التغيرات في الانفتاح التجاري تُفسر حوالي (20.874) من التنبؤ بمعدل نمو الصادرات الأردنية، وازدادت هذه القيمة لتصل إلى (24.247) في الفترة الخامسة، ثم انخفضت لتصل إلى (21.459) في الفترة العاشرة، مما يدل على قوة تأثير الانفتاح التجاري على معدل نمو الصادرات الأردنية ليس لفترة واحدة بل لفترات زمنية لاحقة، كما أن تغير الانفتاح التجاري على معدل نمو الصادرات الأردنية يكون بتباطؤ زمني.

وأظهرت النتائج بأن معدل نمو الصادرات الأردنية تتأثر بمعدل التبادل التجاري، حيث تبين أنه خلال الفترة الثانية كانت التغيرات في معدل التبادل التجاري تُفسر حوالي (21.133) من

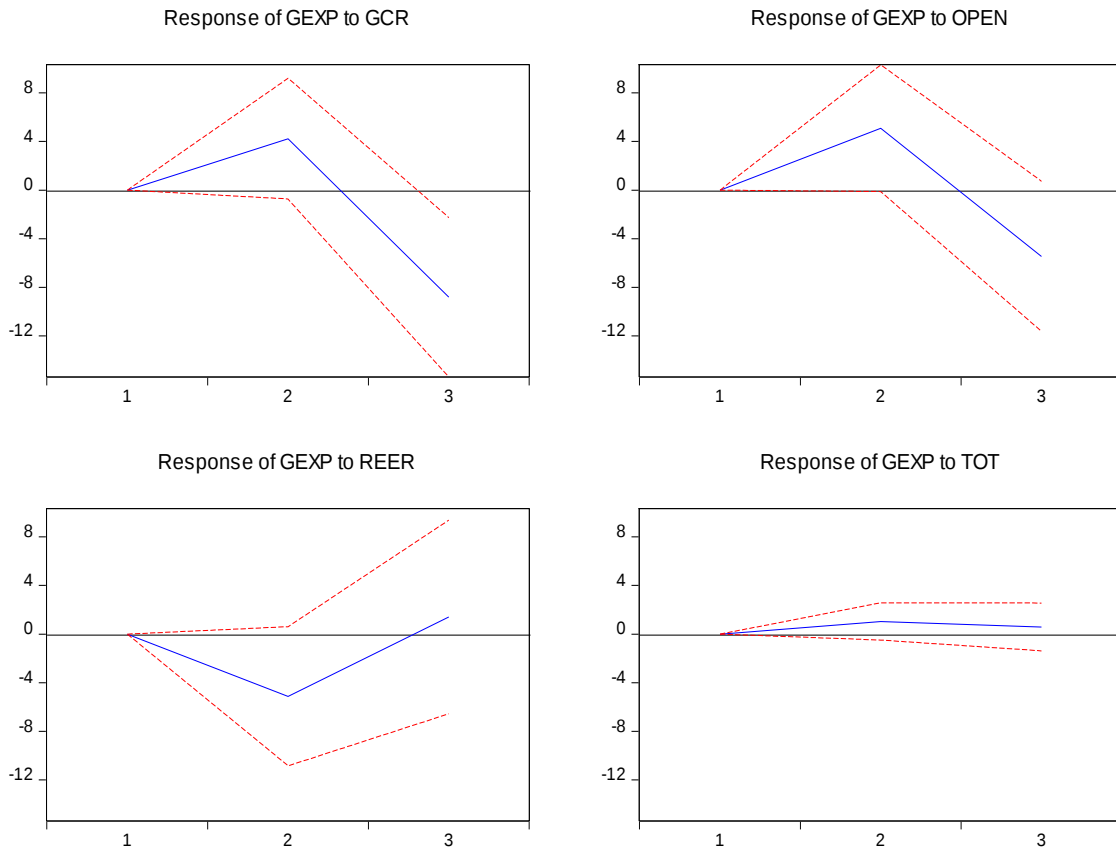
التنبؤ بمعدل نمو الصادرات الأردنية، وانخفضت هذه القيمة لتصل إلى (16.073) في الفترة الخامسة، ثم ارتفعت لتصل إلى (20.904) في الفترة العاشرة، مما يدل على قوة تأثير معدل التبادل التجاري على معدل نمو الصادرات الأردنية ليس لفترة واحدة بل لفترات زمنية لاحقة، كما أن تغير معدل التبادل التجاري على معدل نمو الصادرات الأردنية يكون بتباطؤ زمني. كما أظهرت النتائج بأن معدل نمو الصادرات الأردنية تتأثر بسعر الصرف الحقيقي الفعال، حيث تبين أنه خلال الفترة الثانية كانت التغيرات في سعر الصرف الحقيقي الفعال تُفسر حوالي (0.869) من التنبؤ بمعدل نمو الصادرات الأردنية، وازدادت هذه القيمة لتصل إلى (2.211) في الفترة الخامسة، ثم انخفضت لتصل إلى (2.085) في الفترة العاشرة، مما يدل على قوة تأثير سعر الصرف الحقيقي الفعال على معدل نمو الصادرات الأردنية ليس لفترة واحدة بل لفترات زمنية لاحقة، كما أن تغير سعر الصرف الحقيقي الفعال على معدل نمو الصادرات الأردنية يكون بتباطؤ زمني.

دالة الاستجابة الفورية لردة الفعل Impulse Response Function:

حيث تساعد هذه الدالة على تتبع المسار الزمني لمختلف التغيرات المفاجئة (Shocks) التي يمكن أن تتعرض لها المتغيرات المتضمنة في النموذج، كما تعكس أيضاً كيفية استجابة كل متغير من هذه المتغيرات لأي تغير عشوائي أو صدمة مفاجئة في أي متغير من متغيرات النموذج مع مرور الزمن.

يُبين الشكل (1) استجابة ردة فعل معدل نمو الصادرات الأردنية لكل من (مؤشر التنافسية العالمي GCR، الانفتاح التجاري OPEN، معدل التبادل التجاري TOT، سعر الصرف الحقيقي الفعال REER).

الشكل (1): دالة الاستجابة الفورية لردة الفعل

Response to Cholesky One S.D. (d.f. adjusted) Innovations ± 2 S.E.

-المصدر: من إعداد الباحثين باستخدام برنامج 10 E-views.

يُبين الشكل رقم (1) استجابة ردة فعل معدل نمو الصادرات الأردنية لمؤشر التنافسية العالمي، إذ يتضح بأن مؤشر التنافسية العالمي له تأثير إيجابي على معدل نمو الصادرات الأردنية، حيث يؤدي مؤشر التنافسية العالمي إلى ارتفاع معدل نمو الصادرات الأردنية لمدة عامين، ومن ثم يبدأ هذا التأثير بالانخفاض. وذلك يتوافق مع الفرضية الاقتصادية المتوقعة بوجود علاقة طردية بين معدل نمو الصادرات الأردنية ومؤشر التنافسية العالمي.

وهذا يتفق مع فرضية الدراسة الرئيسة والتي نصت على وجود أثر إيجابي ذي دلالة إحصائية للتنافسية على الصادرات الأردنية خلال فترة الدراسة".

واتفقت هذه النتيجة مع نتيجة دراسة (Babool et al., 2007) التي أظهرت أن سياسة المنافسة لها تأثير إيجابي كبير على الإنتاج الصناعي، كما أظهرت أن صادرات التصنيع الكلي وتصنيع الأغذية مرتبطة بشكل إيجابي بسياسة المنافسة. كما اتفقت هذه النتيجة مع نتيجة دراسة محمد (2016) التي أظهرت نتائجها أن كل المكونات الرئيسية لمؤشرات التنافسية العالمية لها تأثير مباشر وفعال على نسبة تغطية الصادرات للمستوردات. وكذلك اتفقت هذه النتيجة مع نتيجة دراسة سعد (2018) التي أظهرت نتائجها وجود أثر للإستراتيجيات الدولية التنافسية على عناصر إدارة وتنمية الصادرات. بالإضافة إلى اتفاق هذه النتيجة مع نتيجة دراسة (Madzova, 2018) التي أظهرت نتائجها وجود ارتباط إيجابي بين القدرة التنافسية وصادرات السلع والخدمات.

وأظهرت النتائج استجابة ردة فعل معدل نمو الصادرات الأردنية للانفتاح التجاري، إذ يتضح بأن الانفتاح التجاري له تأثير إيجابي على معدل نمو الصادرات الأردنية، حيث يؤدي الانفتاح التجاري إلى ارتفاع معدل نمو الصادرات الأردنية لمدة عامين، ومن ثم يبدأ هذا التأثير بالانخفاض. وذلك يتوافق مع الفرضية الاقتصادية المتوقعة بوجود علاقة طردية بين معدل نمو الصادرات الأردنية والانفتاح التجاري.

وهذا يتفق مع فرضية الدراسة الفرعية الأولى والتي نصت على "يوجد أثر إيجابي مقبول إحصائياً للانفتاح التجاري على الصادرات الأردنية خلال فترة الدراسة".

وقد يُعزى ذلك إلى أن تحرير التجارة والتطور المالي لها علاقة معنوية وإيجابية على الصادرات الأردنية، حيث إن إلغاء الحواجز التجارية يساعد على استقرار النمو الاقتصادي من خلال تحسين الكفاءة والعوائد الاقتصادية والتكنولوجيا، وهو ما ينعكس إيجابياً على الصادرات.

وأظهرت النتائج استجابة ردة فعل معدل نمو الصادرات الأردنية لمعدل التبادل التجاري، إذ يتضح بأن معدل التبادل التجاري له تأثير إيجابي على معدل نمو الصادرات الأردنية، حيث يؤدي معدل التبادل التجاري إلى ارتفاع معدل نمو الصادرات الأردنية لمدة عامين، ومن ثم يبدأ هذا التأثير بالانخفاض. وذلك يتوافق مع الفرضية الاقتصادية المتوقعة بوجود علاقة طردية بين معدل نمو الصادرات الأردنية ومعدل التبادل التجاري. وقد يُعزى ذلك إلى أن معدل التبادل التجاري يعمل على تحفيز قطاع المستثمرين والمنتجين الأردنيين وغير الاردنيين في زيادة الإنتاج

المحلي من السلع والبضائع المصدرة إلى السوق العالمية، في ضوء التزام الأردن بتحرير العديد من القيود الجمركية بتخفيض التعرفة الجمركية. وهذا يتفق مع فرضية الدراسة الفرعية الثانية والتي نصت على وجود أثر إيجابي مقبول إحصائياً لمعدل التبادل التجاري على الصادرات الأردنية خلال فترة الدراسة".

كما أظهرت النتائج استجابة ردة فعل معدل نمو الصادرات الأردنية لسعر الصرف الحقيقي الفعّال، إذ يتضح بأن سعر الصرف الحقيقي الفعّال له تأثير سلبي على معدل نمو الصادرات الأردنية، حيث يؤدي سعر الصرف الحقيقي الفعّال إلى انخفاض معدل نمو الصادرات الأردنية لمدة عامين، ومن ثم يبدأ هذا التأثير بالارتفاع. وذلك يتوافق مع الفرضية الاقتصادية المتوقعة بوجود علاقة عكسية بين معدل نمو الصادرات الأردنية وسعر الصرف الحقيقي الفعّال. وهذا يتفق مع فرضية الدراسة الفرعية الثالثة والتي نصت على "يوجد أثر سلبي مقبول إحصائياً لسعر الصرف الحقيقي الفعّال للدينار الأردني على الصادرات الأردنية خلال فترة الدراسة". وقد يُعزى ذلك إلى أن سعر الصرف يعتبر المرآة التي ينعكس عليها مركز الدولة التجاري مع العالم الخارجي، فارتفاع سعر الصرف يؤدي إلى انخفاض حجم الصادرات لارتفاع أسعارها، وبالتالي انخفاض حجم الطلب عليها.

واتفقت هذه النتيجة مع نتائج دراسة رمضاني وشربي (2020) التي أظهرت أنه خلال المدى القصير يتضح أن سعر الصرف الفعلي الحقيقي يؤثر سلباً على حجم الصادرات، بينما في الأجل الطويل عدم وجود أثر معنوي إحصائياً لتغير سعر الصرف الفعلي الحقيقي على الصادرات.

الخلاصة:

توصلت نتائج التحليل القياسي إلى ما يلي:

1. أظهرت نتائج تحليل مكونات التباين بأن الصادرات الأردنية تتأثر بمؤشر التنافسية العالمي، حيث تبين أنه خلال الفترة الثانية كانت التغيرات في مؤشر التنافسية العالمي تُفسر حوالي (14.406) من التنبؤ بالصادرات الأردنية، وازدادت هذه القيمة لتصل إلى (38.086) في الفترة الخامسة، ثم انخفضت لتصل إلى (36.201) في الفترة العاشرة، مما يدل على قوة

تأثير مؤشر التنافسية العالمي على الصادرات الأردنية ليس لفترة واحدة بل لفترات زمنية لاحقة، كما أن تغير مؤشر التنافسية العالمي على الصادرات الأردنية يكون بتباطؤ زمني. 2. أظهرت نتائج الاستجابة لردة الفعل بأن مؤشر التنافسية العالمي له تأثير إيجابي على الصادرات الأردنية، حيث يؤدي مؤشر التنافسية العالمي إلى ارتفاع الصادرات الأردنية لمدة عامين، ومن ثم يبدأ هذا التأثير بالانخفاض. وبناء على النتائج السابقة توصي هذه الدراسة بضرورة الاستفادة من تجارب الدول ذات القدرات التنافسية العالية، وتحفيز إجراء الدراسات التي تقترح السياسات المناسبة لتعزيز القدرات التنافسية للصادرات الأردنية على المستوى الكلي للصادرات وعلى المستوى القطاعي.

قائمة المراجع :

الدراسات العربية:

- أحمد، خالد إبراهيم سيد (2016). اتجاهات التنافسية للصادرات السعودية غير النفطية في أهم أسواقها العربية، مجلة الملك عبد العزيز، الاقتصاد والإدارة، مجلد 30، عدد 1، ص ص 77-94.
- البنك المركزي الأردني. (2021). بيانات إحصائية سنوية. استرجعت بتاريخ 2021/1/5 من الموقع: <https://www.cbj.gov.jo/Pages/viewpage.aspx?pageID=40>
- الرويس، خالد بن نهار، وأحمد، شرف الدين بكري، والدوحي، نجيب محمد علي (2015). أثر القدرة التنافسية على الصادرات السعودية للتمور، المجلة المصرية للاقتصاد الزراعي، 25، العدد 2، يونيو.
- حسن، جمال قاسم، وإسماعيل محمد (2012). تنافسية الصادرات السلعية في الدول العربية، صندوق النقد العربي، دراسة غير منشورة، أبريل.
- حسن، محمد عبد الواحد إسماعيل (2023). تحليل أثر التنافسية على الصادرات المصرية بالتطبيق على صناعة الزجاج ومصنوعاته في مصر، المجلة العلمية للدراسات والبحوث المالية والتجارية، كلية التجارة، جامعة دمياط، المجلد 4، العدد 1، يناير.
- رمضاني، أم الخير وشري، محمد. (2020). أثر تغير سعر الصرف على تنافسية الصادرات غير النفطية في الجزائر للفترة 1980-2018. مجلة إدارة الأعمال والدراسات الاقتصادية، جامعة زيان عاشور بالجلفة، الجلفة، الجزائر، (2)6، 77 – 92.
- سعد، عبد الرازق. (2018). أثر استخدام الإستراتيجيات الدولية التنافسية على تنمية الصادرات الليبية: دراسة ميدانية بالتطبيق على مركز تنمية الصادرات الليبية. مجلة الدراسات الاقتصادية، جامعة سرت، سرت، ليبيا، (4)1، 74 – 105.

- محمد، بوبكر. (2016). أثر مؤشرات التنافسية العالمية على نسبة تغطية الصادرات للواردات في الدول المغاربية. مجلة الإستراتيجية والتنمية، جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم، مستغانم، الجزائر، 11، 202 - 226.
- ملاوي، أحمد والمجالي، أحمد (2008). تأثير الائتمان المصرفي على النشاط الاقتصادي باستخدام نموذج الانحدار الذاتي المتجه (VAR): دراسة حالة الأردن (1970-2003). مجلة النهضة، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، المجلد 9، العدد 1، يناير.
- المعهد العربي للتخطيط. (2017). تحليل تقرير التنافسية. استرجعت بتاريخ 2020/12/15 من الموقع: http://www.arab-api.org/images/training/programs/1/2017/414_P17018-5.pdf
- وزارة التخطيط الأردنية (2004)، الفريق الوطني للتنافسية، دراسات وأبحاث غير منشورة.

الدراسات الأجنبية:

- Amanbayev, Y. & Masih, M. (2020). What Factors Affect the Export Competitiveness? Malaysian Evidence. MPRA (Munich Personal RePEc Archive). Paper No. 102512, 26 August.
- Babool, M., Reed, M., Mikic, M. & Saghaian, S. (2007). The Impact of Competition Policy on Production and Export Competitiveness: A Perspective from Agri-food Processing. The Southern Agricultural Economics Association Annual Meeting, Mobile, Alabama, February 4-7, 2007.
- Engel, R. F. & Granger C.W.J (1987). Co-integration and Error Correction: Representation, Estimation, & Testing, Econometrical. Vol.55, No.2, PP 251-276.
- Johansen, J. (1988). Statistical Analysis of Cointegration Vectors. Journal of Economics and Control 12: PP 231-254.
- Long, Yulin (2021). Export Competitiveness of Agricultural Products and Agricultural Sustainability in China. Regional Sustainability, Vol. 2, Issue 3, July, PP 203-210.
- Madzova, V. (2018). The Impact of Competitiveness on Export Performance of the Republic of Macedonia. The International Trade Journal, 1(1), 23-45.
- Mahmood, A. (2004). Export Competitiveness and Comparative Advantage of Pakistan's Non-agricultural Production Sectors: Trends and Analysis. Pakistan Development Review, 43(4), 541-561.
- Muhtaseb, B. M. A (1995). International Competitiveness of Jordan. Manufacturing Industry. Unpublished Ph.D thesis, University of Strathclyde.

- Olyanga, A. & Shinyekwa, I. & Ngoma, M. & Nkote, I. & Esemu, T. & Kayma, M. (2022). Export Logistics Infrastructure and Export Competitiveness in the East African Community. Modern Supply Chain Resereach and Applications. Vol. 4, No. 1.
- Sharma, O. P. (2016). Export Competitiveness: Some Conceptual Issues. Foreign Trade Review, Vol. 27, Issue 2.
- Whleelen, T. & Hunger, D. J. (2012). Strategic Management and Business and Policy, 13th Edition, PEARSON. PP 235-256.
- World Economic Forum. (2020). Global Competitiveness Report Special Edition 2020: How Countries are Performing on the Road to Recovery. Retrieved 22/12/2021 from <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2020>
- Yang, X. & Zhang, H. (2017). Intellectual property rights, migrants and competitiveness, International Journal of Development Issues, 16(1), 43-53.
- Zhang, M. & Mia, Md (2023). Drivers of Export Competitiveness: New Evidences from the Manufacturing Industry in Malaysia. Journal of the Asia Pacific Economy, Vol. 8, Issue 1, PP 2-32.

أثر الدعم التنظيمي على الإدارة اللوجستية في مجموعة خطوط الشحن الوطنية الأردنية في الأردن

الدكتورة لانا شوقي العورتاني

تاريخ قبول البحث: 2023/3/21م

تاريخ وصول البحث: 2022/12/5م

الملخص

هدفت هذه الدراسة البحثية إلى استكشاف تأثير الدعم المنظمي بأبعاده: (دعم القائد، والعدالة التنظيمية، والمشاركة في صنع القرار، والمكافآت) على إدارة اللوجستيات بأبعادها (التوريد والنقل والتخزين) في مجموعة الخطوط البحرية الوطنية في الأردن. ولتحقيق أهداف البحث، استخدمت أساليب وصفية وتحليلية. وقد أجريت الدراسة على عينة بحثية تتكون من (148) مديراً في المجموعة. وقد خلصت نتائج الدراسة إلى وجود أثر قوي للدعم التنظيمي بأبعاده، على إدارة اللوجستيات التي تستخدم جميع الآثار الرفيعة المستوى.

كما وجد أن هناك تأثيراً كبيراً لجميع أبعاد الدعم التنظيمي على إدارة اللوجستيات للمجموعة. وأوصت الدراسة بأن تركز الإدارة العليا للفريق على استخدام جميع أساليب الدعم التنظيمي، على كبار المديرين والتركيز على استخدام أدوات وتقنيات القيادة الإستراتيجية التي ستشارك في العدالة المشتركة في المنظمة وكذلك تشجيع جميع العاملين على تحقيق الأهداف الإستراتيجية من خلال تقاسم المفاهيم الصحيحة للإنصاف والعدالة، والمشاركة في عملية صنع القرار، ومنح المكافآت.

الكلمات المفتاحية: إدارة اللوجستيات، الدعم التنظيمي، النقل البحري، النقل البحري، الأردن.

The Impact of Organizational Support on Logistics Management at Jordan National Shipping Lines Group in Jordan

Abstract

This research study aimed to empirically explore the impact of organizational support with its dimensions: (leader's support, organizational justice, participation in decision-making, and rewards) on logistics management with its dimensions of (supply, transport, and storage) at Jordan National Shipping Lines Group in Jordan. To achieve the research objectives, both descriptive and analytical methods were used. The study was conducted on a research sample consisting of (148) managers at the JNSL group. The study results found that there was a strong impact of organizational support, with its dimensions, on the logistics management that utilized all high-level effects. It was also found that there was a significant effect of all organizational's support dimensions on the JNSL group's logistics management.

The study recommended that the top management of the group should focus on using all methods of organizational support techniques, and top managers should focus on using strategic leadership tools and techniques that will share the common justice in the organization as well as encourage all workers to achieve strategic goals by sharing the right concepts of fairness, engagement in the decision-making process, and granting rewards.

Keywords: Logistics management, Organizational support, Maritime, Shipping, Jordan.

Introduction:

Starting from the beginning of the 20th century and due to the globalization requirements that focused on openness and strategic positioning, many of the challenges facing business organizations have arisen; hence, the urgent need for change in management styles, tools, techniques, and working methods is required to maintain the global requirements. The consequent changes in the pattern of leadership, followed by the transition from traditional managerial styles to democratic ones, demonstrated the organizational interest in building human resources and investing in them. The need for organizational support to address these challenges has arisen from the departments expressing their support for the achievement of their objectives. The organization's degree of interest in its staff is demonstrated through its contribution and assistance to workers as well as their care and mental health.

The organization's effectiveness in providing this attention, care, and comprehensiveness is reflected in the staff's awareness of this support and empowerment as well. Organizational support seeks to address staff in terms of satisfying their social and emotional needs and providing mental support and financial resources, ideas, and technology, all of which will contribute to helping them achieve the organization's objectives.

Logistics management, on the other hand, is a modern management approach that faces sourcing and positioning challenges, and it's highlighted the importance of its ability to help organizations meet the challenges in their internal and external context, resulting in the expansion of the market that indeed will increase its market share. Lastly, one of the most vital subcomponents of the logistics and transportation sector is undoubtedly considered maritime logistics transportation. The maritime industry indeed plays an active and significant role in achieving countries' strategic short- and long-term goals.

STUDY IMPORTANCE:**Scientific Importance:**

The scientific significance of this research stems from the importance of appointed variables, which are independent variables of organizational support with its dimensions of leader's support, organizational justice, and participation in the decision-making process and rewards, as well as the dependent variable of logistics management and its dimensions of supply, transport, and storage.

In addition, the research's importance was provided by a theoretical and applied framework for research, that's, by linking organizational support with its dimensions and demonstrating the extent of its efficiency of logistic management with its dimensions.

Practical Importance:

This study is one of a few studies undertaken to understand the impact of organizational support on logistics management in the maritime corporation in Jordan, and it is -of course- expected to add a valuable result to a similar corporation in the maritime industry.

STUDY PROBLEM:

Due to the rapid changes in the business environment and the globalization of the maritime industry, logistics management became the most essential topic for organizational strategic management in the competing industries, and indeed, how the organization can use its strong points to compete with others. The success of an organization depends on the management's ability to build internal and external bridges of harmony, compatibility, cooperation, and compatibility with its staff, and subordinates through the effective application of human relations and management support.

Most shipping companies - like JNSL- are trying to compete with their external competitors by fast responding to the overall supplying process, looking at ways to enhance transportation and enhancing the lead time through the supply chains. In view of the external rapid changes in the organization's environment, their top strategic management looks forward to finding the best ways to overcome these changes, by focusing on supply chain methodologies of supply, shipping, and storage, which could expose them to unexpected threats. Right management usually includes the use of the power of organizational support and the activation of logistical management to overcome unexpected dynamic changes in work.

The problem of the study stems from the dependent variable of logistics management and its dimensions of supply, transport, and storage during the presence of organizational support in Jordan National Shipping Lines Group, and the impact of organizational support on its dimensions (leadership support, organizational justice, participation in decision-making, rewards) in logistics management by dimensions (supply, transport, storage) in Jordanian shipping companies.

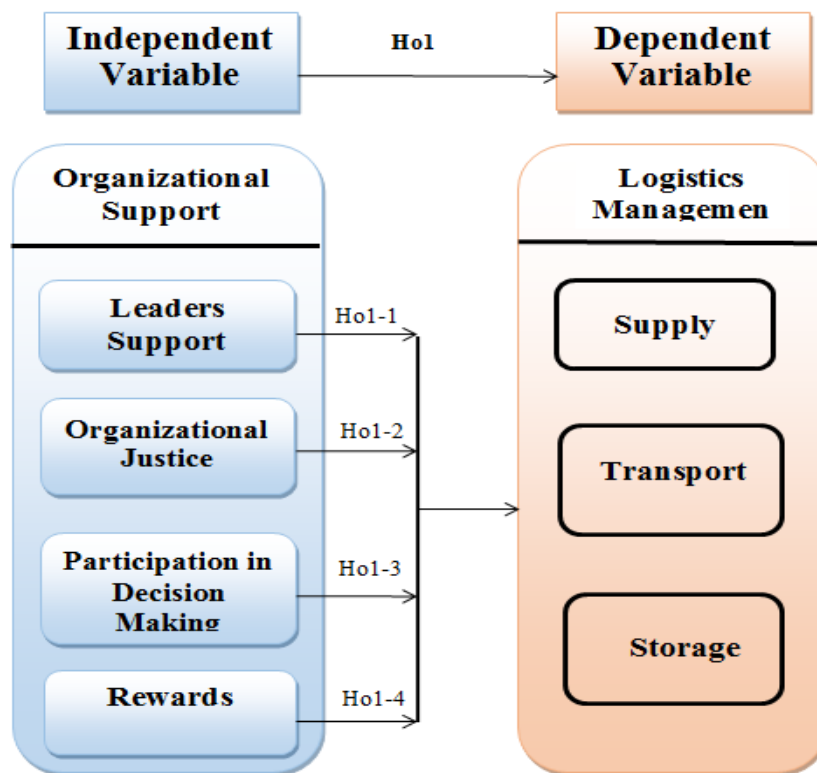
Accordingly, the study's problem could be formulated by asking the following main question: ***What is the impact of organizational support (leadership support, organizational justice, participation in decision-making, rewards) on logistics management (supply, transport, and storage) in Jordanian National Shipping Lines companies?***

STUDY OBJECTIVES:

The importance of organizational support is now expressed in the effectiveness of corporate logistics management, as it is considered a tool for the success of many organizations. Accordingly, this study tries to cover and explore the following areas:

1- Explore the relative importance of organizational support advantages at Jordan National Shipping Lines Group in Jordan

- 2- Identify the essential and relative importance of logistics management at Jordan National Shipping Lines Group in Jordan
- 3- Defining the vital effect of organizational support on logistics management at Jordan National Shipping Lines Group in Jordan.
- 4- Recommendations that will facilitate the overall performance of study variables that will be also applicable to most shipping companies.
- 5- STUDY MODEL:



This model was developed with reference to the following research:

- 6- HOA et al., 2020, Mahjoob, 2020) ;To & Huang, 2022 ;Pitafi et al., 2018

7- Alsaaydeh & Saaed, 2020; ALhaaj & Omar, 2016; Hassan, 2018).

STUDY HYPOTHESES:

This study is based on the research hypothesis that organizational support is an essential tool for organizational success in the application of logistics management. It's an essential value, not only because of independent reasons but also because "there is no statistically significant relationship between organizational support with its dimension and logistics management with its dimension." Hence, the following hypothesis will be tested:

MAIN HYPOTHESIS:

"There is no statistically significant effect at a level of $\alpha \leq 0.05$ of organizational support on logistics management in Jordan National Shipping Lines Group."

SUBSIDIARIES HYPOTHESIS:

Hypothesis 1: "There is no statistically significant effect of the leader's support on logistics management in Jordan National Shipping Lines Group at a level of $\alpha \leq 0.05$."

Hypothesis 2: "There is no statistically significant effect of organizational justice on logistics management in Jordan National Shipping Lines Group at a level of $\alpha \leq 0.05$."

Hypothesis 3: "There is no statistically significant effect of participation in decision-making on logistics management in Jordan National Shipping Lines Group at a level of $\alpha \leq 0.05$."

Hypothesis 4: "There is no statistically significant effect of rewards on logistics management in Jordan National Shipping Lines Group at a level of $\alpha \leq 0.05$."

Population and Sample

The population of this study was confined to the top and middle managers in the Jordan National Shipping Lines Group in Jordan, with a total of (240) managers. The researcher selected a random proportional sample to collect the required data in the JNSL group, the sample consisted of (148) managers. The questionnaire was a

research tool for collecting the data, and it was distributed to the samples through direct contact and visits.

Measurement

The researcher relied on the use of the approved statistical measure used in previous kinds of literature on organizational support as the independent variable and its efficiency in logistics management as the dependent variable. Four dimensions were used for the independent variable: leader's support, organizational justice, participation in the decision-making process, and rewards, as well as the dependent variable of logistics management and its dimensions of supply, transport, and storage.

A reliability coefficient of 0.7 or higher of Cronbach's alpha was used and tested, the greater value refers to internal consistency (Al-Najjar & Al-Zoubi, 2017, 109). The alpha's for the research variable ranged from (0.806) to (0.944) as shown in Table (1), Therefore, the reliability test of the questionnaire is acceptable by all measures, whereas Cronbach's alpha was found to be (0.944). Typically, the questionnaire has been evaluated and assessed by several instructors and the shipping industry, who have a very wide knowledge and experience, and consulted with the questionnaire, and their remarks were taken into consideration.

OPERATIONAL DEFINITIONS:

Organizational Support: it's referred as meeting the needs of employees and paying attention to their interests and appreciation of their contributions; this will make employees feel satisfied with the job and indeed will pursue the company's objectives.

Leaders Support: The role played by managers in JNSL is to promote the welfare of employees and meet their expectations, encouraging them, and praising them, which will lead them to perform their tasks and assigned duties effectively and efficiently.

Organizational Justice: this refers to the management approach for treating all employees fairly, and equally, without any kind of disadvantage or bias, which is reflected in their perception of justice between them and thus the achievement of the company's goals and aspirations.

Participation in decision-making: involve employees in the decision-making process, express their opinions, and consider their proposals, suggestions, and recommendations that serve the company, thereby making them feel responsible for the company and thus deepening their relationship with the organization.

Rewards: these refer to offers granted to employees' actual or potential contributions to work. It could be financial, tangible, or intangible.

Logistics Management: It is a set of operations and activities carried out inside and outside that aim to plan, implement, and monitor the movement of products from their sources to their final receivers to the extent of their full and final satisfaction.

Supply: The process for the collection of raw material, and placing the products or services to be available in the hands of the receivers, and conforming to the specifications at the appropriate time, location, quantity, and warranty.

Transport: This is the process that deals with the movements of products or services through proper channels to effectively and efficiently access the quality of activities and logistics services.

Storage: is the process of keeping products in shipping companies for a certain period of time from the moment of manufacture or purchase until the beneficiaries and customers receive them at the right place and time.

LITERATURE REVIEW:

HOA et al. (2020) addressed the impact of perceived organizational support on the emotional commitment to the organization in logistics institutions, which showed that organizational rewards, fairness of procedures, and supervisor support have a positive relationship with perceived organizational support, and the latter has a strong impact on the organization's emotional commitment. The study (Mahjoub, 2020), which examined the impact of perceived organizational support on workplace deviation behaviors at Mansoura University in Egypt, shows that there are moral differences between the views of employees at the university for perceived organizational support, employee response, and constructive and destructive deviation in the workplace according to type and number of years of experience. The study (Pitafi et al., 2018) indicated that the responses of employees can be developed in a flexible organizational environment, resulting in a smooth flow of information between them.

To & Huang (2022) study aimed to examine the relationship between equality, perceived organizational support, job satisfaction, organizational commitment, and unproductive work behavior in the Macao toy industry and whether the COVID-19 outbreak has implications for employees' perceptions and behaviors,

The results of this study showed that equality in jobs and wages has an impact on perceived organizational support and job satisfaction. Organizational support has a significant impact on organizational commitment, both directly and indirectly through job satisfaction.

Al-Saida and Al-Asa '(2020) aimed to demonstrate the impact of logistics management on the quality of services provided by the nutrition departments of Jordan's private hospitals. The results of the study revealed that the logistics

department dimensions (transport, supply, storage) affect the quality of services in their dimensions (the quality of food care, the quality of food services, the quality of food education) The study recommended raising the awareness of the managers of the nutrition departments in the sample study of the importance of the stages and trends in logistics management and attention to coordination between procurement and warehousing departments and logistics management.

A study (Hassan, 2018) developed a model of supply chain management to improve performance at Egyptian seaports by examining the relationships between port supply chain orientation, port supply chain management practices, and the port performance itself. The study demonstrated that port supply chain management practices have a direct positive impact on supply chain management practices. In addition to port effectiveness, the study also showed the possibility of applying the research model to the port of Alexandria and the port of Ain Sokhna despite their different characteristics, which is why the study recommended focusing attention on improving the port's performance.

The study (Hajj and Omar, 2016) was designed to identify the impact of the commitment to implement logistics activities (transport, storage, supply) on the quality of service by dimensions (organizational obligation, normative obligation, and emotional obligation). The study found a positive impact between the dimensions of logistical management and the quality of service. The study recommended that attention be paid to logistics management and its outreach because it has a significant impact on achieving customer satisfaction, supporting the competitive advantage of the enterprise, and improving the quality of service.

Modern organizations are directing their focus on human resources in an effort to develop their skills, abilities, and support by using professional management practices such as job redesign and business restructuring to involve and motivate staff in decision-making and planning processes, where the best field of contribution

to human resources development and support is organizational support to staff through senior management (Al-Amaraat, 2021, 69).

Organizational support is based on the role played by the organization and its leaders, as well as the characteristics of its employees, referring to the process of social exchange between workers and their managers. Workers expect rewards and a high level of good treatment, which leads to the organization's superiority and success (Al Khazmi, 2019, 121).

Definition of Organizational Support

Organizational support is defined as "the ability of organizations to support their staff and create an appropriate environment for their work, which is reflected in the level of commitment and satisfaction of employees and thus the improvement of their performance" (Al-Rashidi, 2019). It focuses on employees' participation and creating perceptions of their own well-being, with attention to their guidance, remuneration, equality, and justice, resulting in their self-employment and voluntary work, and raising their performance (Namal et al., 2018, 135).

Mahjoub, 2020, has provided a definition of it as "an interrelationship between staff and the organization in which they work, since when the organization is committed to satisfying their needs, it will increase their commitment to fulfilling their functions towards them."

Al-Yasiri et al. (2018) defined it as "the staff member's awareness and willingness to make additional efforts to make a fundamental difference in the course of action when he/she feels that the organization is sponsoring and valuing his/her contributions, resulting in his/her tendency to interact emotionally with the organization in providing the resources and needs to be needed to accomplish the objectives in accordance with general values and beliefs." Al-Zahar (2023) added

that organizational support is "the beliefs of staff on the extent to which the organization values their contributions, their interest in their well-being, and its willingness to reward efforts to achieve organizational objectives." In the researcher's view, organizational support reflects the organization's ability to satisfy the social and psychological needs of staff in such a way that they relate to them and increase their belief that the organization will uphold and care for them.

Importance of Organizational Support:

Organizational support is an important element for the success of the organization and the achievement of its desired goals. Staff cannot contribute effectively to the achievement of the organization's objectives without adequate support and a sense of interest and care for the organization (Al Maliki, 2019). organizational support is an important tool for measuring workers' performance and loyalty. As a result, organizations seek to increase the support of their staff as the organization implements three phases to measure organizational support. and these phases include the first phase, namely, the extent to which employees are aware of the organization's appreciation of their contributions and efforts. The second phase is related to the employees' self-esteem and needs, and the third phase is linked to the organization's faith in the ability of their employees, which increases their performance and the efficiency of their work (Jehanzeb, 2020).

The researcher expressed that the importance of organizational support concentrates on contributing to building the organizational commitment of workers, which increases their motivation to accomplish and achieve the desired goals, as well as creating a common vision between the workers' own goals and the overall objectives of the organization, since the greater the organizational support, the more the goals are linked to each other.

Benefits of Organizational Support

The application of organizational support has many advantages and benefits for organizations and individuals, including (Al Jaf, 2016):

- 1-Contributes to the redoubling of workers' efforts towards achieving the objectives of the Organization.
- 2-Improves the organization's image by developing positive attitudes in workers, prompting them to follow behaviors that reflect a good mental image of the organization and strive for its continuous improvement.
- 3-The impetus for action, increased performance efficiency, and thus high rates of return for the organization, in general, are being developed.
- 4-Helps in the self-development of workers, as they feel the organization's support for them, which will increase their eagerness to develop their expertise and skills through training, whether formal or informal.

Variables of Organizational Support:

Leaders' Support: it is a vital and competent part of the success of organizational support. Leadership style is an important factor in enhancing the positive impact of the organization's performance by motivating and encouraging workers to exceed expectations, by guiding and conveying leaders' vision to workers, employees, and their participation in the mission, vision, and objectives of the organization (Imran & Aldaas, 2020).

Organizations should provide support to their employees, in addition to focusing leaders on the welfare of workers and treating them fairly and equally, which will result in them doing more than their job requirements when they feel supported in all its forms in the organization (Andriyanti & Suprtha, 2021). Huang et al., 2021 considers that the relationship between leader and employee is one of the key

factors in organizational support that stimulates workers' behaviour and encourages them to invest their abilities and knowledge to achieve the desired objectives of the organization. The cooperative democratic leadership pattern encourages creativity, possesses a high degree of leadership support, team building and working facilities and focuses on goals (Ali, 2019, 99).

Organizational Justice This is the extent to which the organization has a fair environmental aspect according to a particular position or rule, and includes perceived integrity (Moliner et al., 2017, 1). Organizational justice is one of the components of the organization's social and psychological structure, based on the management of human relations and the management of the feelings of workers, and it concerns with their behaviors that positively affect the effectiveness of performance (Al-Ammar, 2022).

Participation in decision-making Participation in decision-making allows employees to contribute to their proposals and express their views in order to serve the organization by finding appropriate solutions to the problems they may face, creating a sense of importance and a sense of responsibility towards the organization they work for (Dubai and Meziani, 2018). Organizational support reveals the quality of the organization's relationship with its employees and the degree of their contributions and efforts (Gupta & Srivastava, 2020).

Rewards Remuneration is a key and important element of organizational support, through which the organization can create positive behavior for workers towards their work, make them feel satisfied and maintain morals compared to competing organizations (Hashemi and Mustafa, 2019). When remuneration is fair and equitable, and managers give employers opportunities to participate in decision-making, employees feel that the organization is supportive, thus achieving their job satisfaction (Andriyanti & Supartha, 2021).

LOGISTICS MANAGEMENT

The main objective of the logistics department is to develop an integrated system of activities that contribute to the achievement of the marketing and production objectives of the organization, which results in a balance between the performance to be achieved and the total costs required to achieve this performance, and the logistics department's objectives are divided into: (Latif and Abdul, 2019) 1. Achieving the highest possible levels of performance through logistics services by bearing a certain amount of cost to the organization. The required level of performance is determined in light of operating priorities and cost considerations. 2. Obtain the lowest cost resulting from the logistics function, given the logistics system as a cost centre; The higher the costs related to the logistics system, the shorter the time required to deliver the product to the consumer. Provided that the rapid distribution rate is sustained, a balance should be struck between the level of performance and the level of the cost related thereto, taking into account the requirements of marketing and production activities due to the nature of the association between both marketing and logistics activity.

Reach the financial objective of logistics by continuously maximizing the annual rate of return according to the level of service provided to customers, in conjunction with reducing the operating costs of the annual investment logistics system.

Dimensions of Logistics Management

Supply:

Supply is a process through which services and goods are obtained, and also means an activity that is concerned with the provision of materials that conform to the specifications at the right time and place, and at the right price and quantity (Iron, 2022). 2. Transport Transport expresses the movement of products and services

carried efficiently and effectively with the aim of enhancing the value added in logistics activities, transforming resources into useful products for the end consumer (Latif and Abdul, 2019).

Transport is one of the most important activities of logistics that allow the flow of products and materials between the various fixed points to achieve the spatial and temporal benefits while moving products and materials to the desired place and in the required time leading to the achievement of competitive advantage (Al-Metuti et al., 2020).

Storage:

It is defined as "the process of holding and maintaining the assets in their condition or exposing them to natural conditions in which they cause a required change and providing such assets as may be needed at the specified stage" (Sadiq and Tahir, 2016). In the storage process, licenses associated with the storage process are obtained, which meet the type of materials stored according to the law, with the aim of maintaining their status for a specified period of time until their need at a specified time (Khalifa, 2021).

STATISTICAL ANALYSIS:

Reliability and Validity

Reliability refers to the instrument's ability to provide consistent results in repeated uses under the same conditions with the same subjects. That is, reliability refers to the accuracy (consistency and stability) of measurement by the instrument or repeatability of an assessment over a variety of conditions (Al-Najjar et al, 2021,144).

The higher the reliability coefficient of 0.7 or of Cronbach's alpha value, the greater the internal consistency of the items making up composite measures (Al-Najjar et al., 2020,144). The Cronbach alphas for the constructs ranged from (0.806) to (0.944). Therefore, the reliability of the questionnaire is acceptable, whereas

Cronbach's alpha was found (0.929). Typically, the questionnaire has been assessed by several instructors, academics, and shipping professionals, who have knowledge and experience, and are consulted with the questionnaire, and their remarks and directions are taken into consideration.

Table (1) illustrated the research number of dimensions per each variable, noting that the reliability coefficient of these items was tested and resulted; all the resulted values are greater than the statistically acceptable percentage (0.70), which expresses the internal consistency (Sekaran & Bougie, 2019). The highest value of "mean" was for the supply variable with the value of (4.115) and the lowest one was related to the variable of "Participation in decision making" with a value of (3.494).

Table 1

Descriptive analysis of statistics and reliability

Variable	Items	Alpha	Mean	Std.
Leader's Support	5	0.806	3.537	0.931
Organizational Justice	5	0.877	3.639	0.839
Participation in Decision Making	5	0.885	3.494	0.783
Rewards	5	0.898	3.591	0.771
Supply	6	0.874	4.115	1.032
Transport	6	0.903	3.941	1.118
Storage	6	0.944	3.784	0.759

Table 2

The effect of "Organizational Support" on "Logistics Management".

Model	Dimensions	b	T	Sig.	r ²	f	Sig.
1	Leader's Support	0.571	35.058	0.000	0.618	67.721	0.000
2	Leader's Support	0.491	32.947	0.000	0.684	54.937	0.000
	organizational Justice	0.463	29.004	0.000			
3	Leader's Support	0.418	26.227	0.000	0.732	43.619	0.000

	Organizational Justice	0.374	22.736	0.000			
	Participation in Decision Making	0.347	18.529	0.000			
4	Leader's Support	0.288	14.692	0.000	0.759	36.728	0.000
	Organizational Justice	0.253	9.941	0.000			
	Participation in Decision Making	0.196	5.889	0.000			
	Rewards	0.169	3.492	0.000			

Table (2) illustrates the results of the stepwise regression coefficient to measure the effect of organizational support with its dimension of logistics management. In the first model, it was clearly found that the leader's support factor was the first dimension directly affecting the logistics management, where the value of " r^2 " is equal to (0.618), whereas the value of " f " is about to equal (67.721) at the level of significance (0.000), which means that "Leader's Support" explained the ratio (61.8%) in the variable of the "logistics management." In model #2, after interfering the "organizational justice" factor with the "leader's support," the value of " r " is equal to (0.684), and the value of " f " is equal to (54.937) at a significant level of (0.000), which means that the "leader's support" and "organizational justice" factors together explained a ratio of (68.4%) in the variable of "logistics management". In model #3, after adding the factor of "participation in decision making process" together with the other tested factors "leader's support and organizational justice", we found that the value of " r " increased directly to reach (0.732) and the value of " f " is equal to (43.619) at a significant level of (0,000). That clearly illustrated that the participation in decision making process factor increased the total effect on the logistics management to match the amount of (73.2%).

Lastly, in model #4, after adding the last factor of "rewards," the v " r " value was increased to (0.759), whereas the value of " f " is equal to (36.728) at a significant level of (0,000); that directly illustrates that total four dimensions were explained the percentage of (75.9%) of the variance in the dependent variable of "logistics

management”.

There is no statistically significant effect of organizational support on logistics management at Jordan National Shipping Lines Group in Jordan ($\alpha \leq 0.05$).

Table 3

Analysis of the effect of variable “leader’s support” on “logistics management”

r^2	b	F	Sig.
0.295	0.373	83.563	0.000

Table # (3) illustrated the analysis results of a linear simple regression test to measure the effect of variable “leader’s support” on “logistics management.” It showed that “there is a significant effect of leader’s support on logistics management,” where the value of “ r^2 ” result was (0.295) which- clearly indicates that leader’s support explained a significant mount (29.5%) of the variance in factor of logistics management whereas the value of b is equal to (0.373), while the value of “f” = (83.563) at a significant level of (0.000). The results of regression recommend rejecting the second study hypothesis.

Table 4

Analysis of the effect of variable of “organizational justice” on “logistics management”

r^2	b	f	Sig.
0.629	0.248	69.141	0.000

Table #4 illustrated the analysis results of the linear simple regression test to measure the effect of the variable of “organizational justice” on “logistics management.” It showed that the value of “ r^2 ” was equal to (0.629), which means that organizational justice explained the percentage of (62.9%) of the variance in the logistics management factor whereas the value of b is equal to (0.248), and the value of “f” is equal to (69.141) at a significant level (0.000). The results of this regression test recommended rejecting the third study hypothesis.

Table 5

Analysis of the effect of variable of "participation in decision making" on "logistics management"

r^2	B	f	Sig.
0.847	0.437	91.679	0.000

Table #5 illustrated the analysis results of the linear simple regression test to measure the effect of the variable of "*participation in decision making*" on "*logistics management*". It showed that the value of " r^2 " was equal to (0.847), which means the *participation in decision making* explained the percentage of (84.7%) of the variance in the "*logistics management*" factor whereas the value of b is equal to (0.437), and the value of "f" is equal to (91.679) at a significant level (0.000). The results of the regression analysis recommend rejecting the fourth study hypothesis.

Table 6

Analysis of the effect of variable of "rewards" on "logistics management"

r^2	B	f	Sig.
0.177	0.192	51.752	0.000

Table 6 illustrated the analysis results of the linear simple regression test to measure the effect of the variable of "rewards" on "logistics management." It showed that the value of " r^2 " was equal to (0.177), which means the rewards explained percentage of (17.7%) of the variance in the "logistics management" factor whereas the value of b is equal (0.192), and the value of "f" is equal to (51.752) at a significant level (0.000). The results of regression analysis recommend rejecting the fifth study hypothesis.

Discussion:

The researcher attempts to figure out the efficiency of organizational support on logistics management at Jordan National Lines Company Group in Jordan. The results of the study illustrated that there is a medium effect on the organizational support dimensions of the employees in the group.

The management of Jordan National Shipping Lines Group can encourage employees to do a better performance to align it with the strategic vision of the group. This is frankly referring to the lack of incentive programs in the group domain. In addition to that, improving the leader's support of group top management to understand the powers, and obstacles that are shaping the future will ensure the successful implementation of group organizational support strategies and achieve superior strategic business performance, focus, increase competitiveness, and differentiate itself from other competitors in the same industry.

On the other side, the results of the study indicated that the Jordan national shipping lines group distinguished itself by its' logistics management styles, which are especially focused in the fields of resilience and transport, supply, and storage since it can provide its products at a low cost compared to other competitors in the same industry while maintaining a high level of quality for its rendered products. Groups benefit clearly from the application of global strategies of integration and providing international standards.

Also, the results indicated that there was an effect of organizational support in selected dimensions on the group's achieving effective logistics management. the results also indicated that sub-variables of organizational support have a strong positive impact on logistics management. Also, based on the results, the group needs to promote and embrace the organizational support within its domain through expressing and enhancing the capabilities of top management in articulating and stipulating a clear strategic logistics management vision and engaging the team to embrace a common objective, targets, and a purpose by the excellent implementation of strategic group vision.

In addition to that, logistical activities aim to satisfy customers through achieving competitive spatial and temporal advantages, as well as service delivery costs, by paying attention to logistics activities, including supply, storage, and shipping. It's looking to strengthen competitive position and increase profitability, leadership support, organizational justice, and participation in decision-making. Rewards are playing an important role in increasing competitive positions for the JNSL, while adding a competitive advantage will -of course- empower the company to compete in the external industry.

Conclusion and Recommendation:

1. The study strongly recommends that top management focus on their leadership styles, empowering workers with all logistical management chains, including partners, service providers, 3PL, 4PL, suppliers... etc to enable the overall operations to be more efficient and to scarce resources with a high focus on the ability to safely manage the competition in the same industry, as well as helping the management to manage the risks and crises they may face by setting the contingencies and strategic risks plan (Hassan, 2018).
2. The need to provide storage facilities and stores to achieve complementarity for excellence in managing and conducting logistics activities (iron, 2022).
3. Companies need to develop clear strategies to manage potential market supply, increase their responsiveness to sudden market changes, and achieve marketing leadership.
4. Shipping companies have to focus on their strength powers to supply their products and services to the final consignee at the best convenient time and reduce the lead time process to keep them well-satisfied.

References:

- Al-Amarat, F. M. (2021). Human talent management in the organization. Gulf Publishing House.
- Al-Ammar, A. A. (2022). The impact of organizational support on crisis management: An applied study from the perspective of workers in private hospitals in the Asir region. *Scientific Journal of Financial and Commercial Studies and Research*, 3 (2), 1100-1055. <http://doi.10.21608/CFDJ.2022.230641>
- Al-Hadidi, A. A. (2022). The role of supply chain management in enhancing the quality of services provided: a field study on raft institutions. *International Journal of Economics and Business*, 12(2), 154-137. <http://search.mandumah.com/Record/1274010>
- Al-Hajj, M. M. & Ali, A. M. A. (2016). The impact of logistics management dimensions on improving service quality. *Journal of Economic Sciences*, 17(2), 1-15.
- Al-Hashemi, M. S. H., & Mustafa, M. M. J. (2019). The extent to which the determinants of perceived organizational support contribute to enhancing the mental status of banking services, a study of the opinions of a sample of employees in a number of banks in the city of Duhok. *Journal of Economic and Administrative Sciences*, 25(115), 145-171.
- Al-Jaff, W. J. A. (2016). The effect of perceived organizational support (POS) on health staff work behaviors, an applied study in Shahid Khaled Hospital in Koysanjak / Kurdistan Region. *Tikrit Journal of Administration and Economics Science*, 12(36), 30-49.
- Ali, L. M. A. (2019). Creative thinking of managers and its relationship to solving administrative problems. Dar Al-Yazuri for publication and distribution.
- Al-Khuzami, A. H. A. (2019). Techniques for managing organizational citizenship behavior. Dar Al-Fajr for publication and distribution.
- Al-Maliki, H. J. A. (2019). Perceived organizational support and its relationship to organizational commitment among teachers of general education schools in Adham Governorate. *International Journal of Educational and Psychological Studies*, 6(2), 145-188.
- Al-Matiouti, M. A., Handal, Q. A., & Saleh, S. K. (2020). The role of logistics activities in promoting the strategy of excellence, an exploratory study of the opinions of a sample of workers in the general companies for electrical industries / Diyala. *Kirkuk University. Journal of Administrative and Economic Sciences*, 10 (1), 108-152.

- Al-Najjar, F. J., Al-Najjar, N. J., & Al-Zoubi, M. R. (2020). *Scientific research methods: an applied perspective* (5th ed). Dar Al-Hamid for publication and distribution.
- Al-Rashidi, A. S. (2019). Organizational support and its relationship to organizational justice and organizational commitment: an applied study on doctors working in some government hospitals in the city of Riyadh. *Arab Journal of Administration*, 39(3), 237-244 <http://doi.10.21608/AJA.2019.48367>
- Al-Saaida, L. A, & Al-Saed, R. M. (2020). The impact of logistics management on the quality of services provided by the nutrition departments in Jordanian private hospitals. *Journal of the Islamic University for Economic and Administrative Studies*, 28(1), 114-133.
- Al-Yasiri, A. M., Al-Tai, F. A., & Al-Sharifi, A. K. H. (2018). Organizational support and its impact n strengthening strategic supremacy –an analytical study of the opinions of senior leaders in the southern cement industry company. *The Iraqi Magazinte For Managerial Sciences*, 14(56), 1-37.
- Al-Zahar, R. (2023). Originality in the workplace as a mediating variable in the relationship between the perceived organizational support of the employee's strengths and the level of his attachment to work, applied to government hospitals in Damietta Governorate. *Scientific Journal of Financial and Commercial Studies and Research*, 4(1), 304-259.
- Andriyanti, N. P. V., & Supartha, I. W. G. (2021). Effect of perceived organizational support on organizational citizenship behavior with job satisfaction as mediating variables. *American Journal of Humanities and Social Sciences Research (AJHSSR)*, 5(1), 46-55. www.ajhssr.com.
- Dubai, B. & Miziani, A. (2018). The perceived level of organizational support among civil protection workers in Ouargla. *Journal of Researcher in Humanities and Social Sciences*, 10(2), 397-408.
- Gupta, P., & Srivastava, S. (2020). Work–life conflict and burnout among working women: a mediated moderated model of support and resilience. *International Journal of Organizational Analysis*. 29(3) , 629-655. <https://doi.org/10.1108/IJOA-12-2019-1993>
- Hassan, D. G. (2018). *Towards a supply chain management model in Egyptian Seaport.*[Unpublished PH. D Thesis] . Faculty of commerce Banha University.
- HOA, N. D., NGAN, P. T. H., QUANG, N. M., THANH, V. B., & QUYEN, H. V. T. (2020). An empirical study of perceived organizational support and affective commitment in the logistics industry. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 7(8), 589-598.
- Huang, C., Du, P. L., Wu, L. F., Achyldurdyeva, J., Wu, L. C., & Lin, C. S. (2021). Leader–member exchange, employee turnover intention and Presenteeism: the mediating role of perceived

- organizational support. *Leadership & Organization Development Journal*, 42(2), 249-264. <https://doi.org/10.1108/LODJ-03-2020-0094>
- Imran, R., & Aldaas, R. E. (2020). Entrepreneurial leadership: a missing link between perceived organizational support and organizational performance. *World Journal of Entrepreneurship, Management and Sustainable Development*, 16(4), 377-388. <https://doi.org/10.1108/WJEMSD-10-2019-0077>
- Jehanzeb, K. (2020). Does perceived organizational support and employee development influence organizational citizenship behavior? Person–organization fit as moderator. *European Journal of Training and Development*, 44(6/7), 637-657. <https://doi.org/10.1108/EJTD-02-2020-0032>
- Khalifa, M. M. (2021). The role of logistical supplies in the activities of human resource management by application to pharmacy chains in Assiut Governorate. *Journal of Financial and Business Research*, 22(2), 71-99.
- Latif, R. N., & Abed, Q. I. (2019). Logistics management and its role in enhancing the competitive advantage: an analytical survey from the point of view of employees in some Iraqi telecommunications companies. *Anbar University Journal of Economic and Administrative Sciences*, 11 (26), 540-518.
- Mahgoub, I. G. M. (2020). The mediation of employee response in the relationship between perceived organizational support and delinquency in the workplace: an applied study on general staff at Mansoura University. *Scientific Journal of Economics and Trade*, 50(4), 523-576. DOI: <http://10.21608/jsec.2020.132299>
- Moliner, C., Cropanzano, R., & Martínez-Tur, V. (2017). *Organizational justice: International perspectives and conceptual advances*. Taylor & Francis.
- Namal, M. K., Koçanci, M., & Karataş, M. (2018). *Strategic Researches II: From Local to Global. "Working Life and Social Policy"*. London: IJOPEC Publication. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo>
- Pitafi, A. H., Liu, H., & Cai, Z. (2018). Investigating the relationship between workplace conflict and employee agility; the role of enterprise social media. *Telematics and Informatics*, 35(8), 2157-2172.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2019). *Research Methods for Business: A skill Building Approach* (8th ed). Wiley.

-To, W. M., & Huang, G. (2022). Effects of equity, perceived organizational support and job satisfaction on organizational commitment in Macao's gaming industry. *Management Decision*, 60(9), 2433-2454.

الدور المعدل للتحفظ المحاسبي في العلاقة بين جودة الأرباح والتنبؤ بالتعثر المالي: دراسة تطبيقية على الشركات الصناعية المدرجة في بورصة عمان.

ولاء محمود عيال سلمان*

تاريخ وصول البحث: 2023/1/16م

تاريخ قبول البحث: 2023/3/26م

الملخص

هدف البحث إلى اختبار وجود أثر للدور المعدل للتحفظ المحاسبي في العلاقة بين جودة الأرباح والتنبؤ بالتعثر المالي المقيس بنموذج ألتمان، تم استخدام المنهج الوصفي التحليلي لتحقيق أهداف البحث، وتكونت عينة البحث من جميع الشركات الصناعية الأردنية المساهمة العامة المدرجة أسهمها في بورصة عمان والبالغ عددها (51) شركة حيث تم اختيار العينة على أساس توافر البيانات المالية اللازمة لإجراء البحث خلال الفترة (2015- 2019)، وتم استخدام الانحدار الخطي البسيط والمتعدد للبيانات الجدولية (Panel Data)، وذلك لاختبار فرضيات الدراسة باستخدام برنامج (E-VIEWS). أظهرت النتائج أن الشركات الصناعية الأردنية تتباين في احتمالية تعرضها للتعثر المالي والإفلاس وأظهرت اختلافاً في جودة أرباحها المقيسة بـ (إدارة الأرباح واستمرارية الأرباح)، وبينت قيم متغير التحفظ المحاسبي أن الشركات تختلف في مستوى الإفصاح عن أرباحها وخسائرها المحتملة، وتبين وجود اختلاف في الشركات في سياسات التمويل والاعتماد على المصادر الخارجية لتمويل أصولها وعملياتها واختلفت الشركات في حجم أصولها، وتوصلت النتائج إلى أنه يوجد أثر لمقاييس جودة الأرباح (إدارة الأرباح، واستمرارية الأرباح) في التنبؤ بالتعثر المالي، وقد تبين أن زيادة ممارسة الشركة لإدارة الأرباح يزيد من احتمالية تعرضها للتعثر المالي والإفلاس، في حين أن زيادة استمرارية الأرباح يقلل من احتمالية تعرضها للتعثر المالي والإفلاس، كما أظهرت النتائج وجود دور معدل للتحفظ المحاسبي في العلاقة بين إدارة الأرباح والتعثر المالي. ومن أهم التوصيات ضرورة أن تقوم الشركات بتطبيق النماذج القياسية للتنبؤ بالتعثر المالي، والتقييم المستمر للأساليب الرقابية على الإدارة، وتقييم توجهات الإدارة نحو إدارة الأرباح، وتحديد مدى قدرة الإدارة على زيادة الأرباح السنوية وتنميتها مع مرور الزمن لضمان استمرارية الأرباح، وضرورة أن يكون مستوى التحفظ المحاسبي معتدلاً.

الكلمات المفتاحية: التنبؤ بالتعثر المالي، جودة الأرباح، التحفظ المحاسبي.

* باحثه.

The Modified Role of Accounting Conservatism in the Relationship between Earnings Quality and Predicting Financial Distress: An Applied Study on the Industrial Companies Listed at Amman Stock Exchange.

Abstract

The aim of the research is to test the existence of an effect of the modified role of accounting conservatism in the relationship between earnings quality and the prediction of financial distress measured by the Altman model. The descriptive analytical approach was used to achieve the objectives of the research. The research sample consisted of all (51) Jordanian public-shareholding industrial companies whose shares are listed on Amman Stock Exchange. The sample was selected based on the availability of the necessary financial data to conduct the research during the period (2015-2019); single and multiple linear regressions were used for tabular data (Panel Data) to test the hypotheses of the study using the (E-VIEWS) program. The results showed that Jordanian industrial companies vary in the possibility of exposure to financial distress and bankruptcy, showing a difference in the quality of their earnings measured by (earnings management and earnings persistence). Funding and relying on external sources to finance its assets and operations. Companies differed in the size of their assets. The results concluded that there is an effect of the two measures of earnings quality (earnings management and earnings persistence) in predicting financial distress while increasing earnings persistence reduces the possibility of financial distress and bankruptcy, and the results showed that there is a modified role of accounting conservatism in the relationship between earnings management and financial distress. Among the most important recommendations is the need for companies to apply standard models for predicting financial distress, continuous evaluation of control methods on management, evaluation of management's attitudes towards managing profits, determining the extent of management's ability to increase annual profits and develop them over time to ensure earnings persistence, and the need for the level of accounting conservatism to be moderate.

Keywords: Financial distress, Earnings quality, Accounting conservatism.

المقدمة:

يأتي هذا البحث في وقتٍ ازداد فيه حجم أعمال الشركات وتنوعت نشاطاتها واتسعت، حتى أصبحت المعلومات التي تقدمها القوائم المالية لا تكفي لرسم صورة واقعية عن حاضر ومستقبل الشركة، حيث إنه وبالرغم مما تقدمه هذه القوائم من معلومات ومؤشرات عن الوضع المالي للشركة من حيث الربحية والسيولة والنشاط وغيرها، فإنها لا تمكّن متخذ القرار من تحديد ما إذا كانت الشركة تتجه نحو مخاطر التعثر المالي والإفلاس في المستقبل، وهذا بسبب أن هذه القوائم يتم إعدادها وفق معايير محددة، وتعكس فترة زمنية محدودة، كما أن بعض الشركات قد تقوم بالتلاعب بالبيانات المالية، وتضليل مستخدمي القوائم المالية بهدف تحسين صورة الشركة أو الإدارة، وقد تستخدم التحفظ المحاسبي بشكل غير معتدل لتحقيق أهداف معينة أو لتأثير على مستخدمي البيانات المالية ومتخذي القرار، ومن هنا نشأت الحاجة إلى قياس ورصد الممارسات التي قد تقوم بها إدارة الشركات لتعديل نتائج أعمالها ومركزها المالي، ومدى أثر ذلك على تعرض هذه الشركات في المستقبل للتعثر المالي والإفلاس والخروج من الأسواق.

وقد تناولت العديد من الدراسات جودة الأرباح في الشركات منوهاً على أهميتها، ومن الأهمية بمكان أيضاً أن يتم ربطها بأثرها على التنبؤ بالتعثر المالي، كما أن بعض الدراسات التي تناولت هذا الموضوع اعتمدت في عمليتي القياس والتحليل على الاستبانة، والبعض الآخر اعتمد على بيانات ونماذج ونسب مأخوذة من الأسواق المالية، كما أن هناك دراسات قامت بدراسة الشركات المتعثرة والمفلسة فعلياً، الأمر الذي شجع الباحثة على إعداد دراسة تقوم على التنبؤ بتعثر الشركات مالياً وتقيس المتغيرات بشكل كمي وباستخدام نماذج رياضية وتعتمد على بيانات مأخوذة من التقارير المالية ومن بورصة عمان وتحليل نتائجها لتكون أكثر موثوقية، وذلك لكون البيانات المنشورة مدققة ويمكن تعميم نتائجها، وأن العينة ستطبق على أكبر قطاع في بورصة عمان ألا وهو قطاع الصناعة والذي يعد من أهم القطاعات ويلعب دوراً مهماً وبارزاً في الاقتصاد الأردني، ولمساعدة متخذي القرارات من مستثمرين ودائنين في البيئة المحلية وغيرهم من اتخاذ القرارات الرشيدة.

مشكلة وأسئلة البحث:

تكمن مشكلة هذا البحث في أن البعض من الشركات قد تعاني من التعثر المالي، لكنها تكتشف ذلك في وقت متأخر، لذلك فإن العديد من الدراسات نوهت إلى ضرورة التنبؤ بالتعثر المالي والفشل قبل وقوعه، وذلك لتفادي الخسائر المحتملة التي يمكن للشركات تكبدها، ووضع

الخطط والإستراتيجيات للنهوض بهذه الشركات قبل تعثرها وإفلاسها وخروجها من الأسواق، مع التأكيد على ضرورة الوقوف على أسباب تعثر هذه الشركات وأن لا يكون جراً ممارسة الإدارة لإدارة الأرباح والتلاعب بالبيانات المالية المنشورة بهدف تجميل الأداء المالي، وتضليل متخذي القرارات ومستخدمي البيانات المالية. هذا بالإضافة إلى تطرق البحث إلى دور التحفظ المحاسبي كمتغير قد يعدل من سلوك الإدارة التي قد تتخذ بعض الإجراءات المحاسبية في حال توقع حدوث مخاطر محتملة في المستقبل.

ويمكن توضيح مشكلة البحث من خلال الأسئلة التالية:

السؤال الرئيسي الأول:

هل تؤثر جودة الأرباح بأبعادها مجتمعة (إدارة الأرباح، استمرارية الأرباح) في التنبؤ بالتعثر المالي المقيس بنموذج ألتمان في الشركات الصناعية الأردنية المساهمة العامة المدرجة في بورصة عمان؟

ويندرج منها الأسئلة الفرعية التالية:

- هل إدارة الأرباح تؤثر في التنبؤ بالتعثر المالي المقيس بنموذج ألتمان في الشركات الصناعية الأردنية المساهمة العامة المدرجة في بورصة عمان؟
- هل استمرارية الأرباح تؤثر في التنبؤ بالتعثر المالي المقيس بنموذج ألتمان في الشركات الصناعية الأردنية المساهمة العامة المدرجة في بورصة عمان؟

السؤال الرئيسي الثاني:

هل للتحفظ المحاسبي دور في اختلاف أثر جودة الأرباح بأبعادها مجتمعة (إدارة الأرباح، استمرارية الأرباح) في التنبؤ بالتعثر المالي المقيس بنموذج ألتمان في الشركات الصناعية الأردنية المساهمة العامة المدرجة في بورصة عمان؟

ويندرج منها الأسئلة الفرعية التالية:

- هل للتحفظ المحاسبي دور في اختلاف أثر إدارة الأرباح في التنبؤ بالتعثر المالي المقيس بنموذج ألتمان في الشركات الصناعية الأردنية المساهمة العامة المدرجة في بورصة عمان؟
- هل للتحفظ المحاسبي دور في اختلاف أثر استمرارية الأرباح في التنبؤ بالتعثر المالي المقيس بنموذج ألتمان في الشركات الصناعية الأردنية المساهمة العامة المدرجة في بورصة عمان؟

أهمية وأهداف البحث:

تنبع أهمية البحث من أهمية الموضوع نفسه، الذي يُعنى ببحث الدور المعدل للتحفظ المحاسبي في العلاقة بين جودة الأرباح والتنبؤ بالتعثر المالي، لذلك فإن تقييم هذا الأثر يهدف إلى رصد أية انحرافات أو معوقات تتعرض لها الشركات الصناعية، ومن ثم القيام بتصحيحها وتذليل نقاط الضعف التي تواجهها بما يؤدي إلى تطوير أدائها ورفع قدرتها على توفير السيولة المناسبة لتغطية التزاماتها، وبذلك يؤمل من هذا البحث أن يقدم سبل العلاج المناسبة للعمل على تصويب الأوضاع القائمة عن طريق تنبيه الشركات التي يتم التنبؤ بتعثرها مالياً، الأمر الذي يعزز وجود تلك الشركات الصناعية في الاقتصاد الأردني ويضعها على مصاف الشركات القادرة على الاستمرار والمنافسة والتطور. ويمكن حصر أهداف البحث في بيان تأثير جودة الأرباح بأبعادها مجتمعة (إدارة الأرباح، استمرارية الأرباح) في التنبؤ بالتعثر المالي المقيس بنموذج ألتمان في الشركات الصناعية الأردنية المساهمة العامة المدرجة في بورصة عمان، وبيان تأثير كل منها على حدة، كما يهدف البحث إلى بيان تأثير التحفظ المحاسبي في اختلاف أثر جودة الأرباح بأبعادها مجتمعة (إدارة الأرباح، استمرارية الأرباح) في التنبؤ بالتعثر المالي المقيس بنموذج ألتمان في الشركات الصناعية الأردنية المساهمة العامة المدرجة في بورصة عمان.

حدود ومحددات البحث:

اقتصرت البحث على تحليل أثر المتغير المستقل (جودة الأرباح) على المتغير التابع (التنبؤ بالتعثر المالي المقيس بنموذج ألتمان) ودور المتغير المعدل (التحفظ المحاسبي) في الشركات الصناعية المدرجة أسهمها في بورصة عمان خلال الفترة (2015-2019). وتم استبعاد سنة 2020 والسنوات التي تلتها لتفادي أثر جائحة كورونا على تشتت البيانات المالية وانحراف النتائج المعتمدة عليها.

فرضيات الدراسة:

يمكن توضيح فرضيات البحث بالفرضيات التالية :

تكمن الفرضية الرئيسية الأولى للبحث بالفرضية التالية:

H_{01} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($P \leq 0.05$) لجودة الأرباح بأبعادها مجتمعة (إدارة الأرباح واستمرارية الأرباح) في التنبؤ بالتعثر المالي المقيس بنموذج ألتمان في الشركات الصناعية الأردنية المساهمة العامة المدرجة في بورصة عمان.

ويندرج من الفرضية الرئيسية الأولى الفرضيات الفرعية التالية:

Ho_{1.1}: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($P \leq 0.05$) لإدارة الأرباح في التنبؤ بالتعثر المالي المقيس بنموذج ألتمان في الشركات الصناعية الأردنية المساهمة العامة المدرجة في بورصة عمان.

Ho_{1.2}: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($P \leq 0.05$) لاستمرارية الأرباح في التنبؤ بالتعثر المالي المقيس بنموذج ألتمان في الشركات الصناعية الأردنية المساهمة العامة المدرجة في بورصة عمان.

تكمن الفرضية الرئيسية الثانية للبحث المتعلقة بالمتغير المعدل بالفرضية التالية:

Ho₂: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($P \leq 0.05$) للتحفظ المحاسبي في اختلاف أثر جودة الأرباح بأبعادها مجتمعة (إدارة الأرباح واستمرارية الأرباح) في التنبؤ بالتعثر المالي المقيس بنموذج ألتمان في الشركات الصناعية الأردنية المساهمة العامة المدرجة في بورصة عمان.

ويندرج من الفرضية الرئيسية الثانية الفرضيات الفرعية التالية:

Ho_{2.1}: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($P \leq 0.05$) للتحفظ المحاسبي في اختلاف أثر إدارة الأرباح في التنبؤ بالتعثر المالي المقيس بنموذج ألتمان في الشركات الصناعية الأردنية المساهمة العامة المدرجة في بورصة عمان.

Ho_{2.2}: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($P \leq 0.05$) للتحفظ المحاسبي في اختلاف أثر استمرارية الأرباح في التنبؤ بالتعثر المالي المقيس بنموذج ألتمان في الشركات الصناعية الأردنية المساهمة العامة المدرجة في بورصة عمان.

الإطار النظري:

التنبؤ بالتعثر المالي:

تم تعريف التنبؤ بالتعثر المالي على أنه حالة سلبية دائمة تتعرض خلالها الشركة لظروف مالية سيئة مثل السيولة المنخفضة، وعدم القدرة على سداد الديون، والقيود المفروضة على سياسة توزيع الأرباح، وزيادة تكلفة رأس المال، وانخفاض الوصول إلى التمويل من مصادر خارجية، وتصنيفات ائتمانية أضعف. (Agostini, 2018)

ومن وجهة نظر الباحثة يمكن تعريف التنبؤ بالتعثر المالي على أنه ضائقة مالية قد تكون مؤقتة أو دائمة، وتكون نتيجة عوامل داخلية أو خارجية ويمكن تحديده وتعريفه من خلال

التنبه للإشارات والمؤشرات المالية وغير المالية، حيث تتدرج هذه المؤشرات من خفيفة إلى متوسطة إلى عالية الخطورة والتي قد تكون مكلفة، لذا تستلزم إجراءات تصحيحية أو إعادة هيكلة للوقوف على أسباب التعثر المالي ومحاولة علاجه أو التكيف والتأقلم مع التحديات والظروف للحيلولة دون الوصول إلى فشل وإعلان إفلاس وتصفية الشركة. هناك عدة مقاييس ونماذج للتنبؤ بالتعثر المالي ولغايات هذا البحث اخترنا نموذج إدوارد ألتمان لقياس التنبؤ بالتعثر المالي للشركات الصناعية.

ما يميز نموذج ألتمان عن غيره من النماذج:

يعد إدوارد ألتمان من أوائل من بنوا النماذج لغايات التنبؤ بالتعثر المالي وهو أول من استخدم نموذج التحليل التمايز المتعدد، إذ قام باختبار 22 نسبة مالية وفحص كل منها على حدة، إذ تم اختيار النسب على أساس شعبيتها في الأدب وصلتها المحتملة بالدراسة. ثم اقتصر في بناء نموذج على أهم 5 نسب مالية وقام بتخصيص وزن نسبي لكل متغير في نموذج حسب أهميتها النسبية التي وجدها في دراستها. يعتبر نموذج Altman واحداً من أكثر نماذج درجات الائتمان استخداماً والأكثر انتشاراً من قبل الممارسين والأكاديميين للإشارة إلى احتمالية التخلف عن السداد للتنبؤ بالتعثر المالي والإفلاس، وذلك بعد أن أثبت النموذج فعاليته وكفاءته في العديد من الأبحاث التي طبقت في مختلف الدول ومختلف الأسواق المالية، ومن مميزات هذا النموذج سهولة استخدامه ومواكبته للتغيرات وإجراء التحديثات والتطورات. (Altman et al., 2019)

والتنبؤ بالتعثر المالي هو المتغير التابع في هذا البحث ويتم قياسه حسب نموذج Altman باستخدام المعادلة التالية: (Altman et al., 2019)

$$Z=1.2X_1+1.4X_2+3.3X_3+0.6X_4+0.999X_5$$

حيث يحتوي النموذج على خمسة مؤشرات للتنبؤ بالتعثر المالي وهي كالآتي:

1. صافي رأس المال العامل على مجموع الأصول. X_1
2. الأرباح المحتجزة على مجموع الأصول. X_2
3. الأرباح قبل الفوائد والضرائب على مجموع الأصول. X_3
4. القيمة السوقية لحقوق الملكية على القيمة الدفترية لمجموع المطلوبات. X_4
5. المبيعات على مجموع الأصول. X_5

حيث أكد Altman بأن نموذج Z تقسم فيه الشركات وتفسر حسب هذا النموذج إلى الفئات التالية:

- فئة الشركات القادرة على الاستمرار إذا كانت قيمة Z تساوي 2.99 أو أكبر، حيث احتمالية الإفلاس منخفضة للغاية.
- فئة الشركات المشكوك في مدى قدرتها على الاستمرار إذا كانت قيمة Z أقل من 1.81 أو تساوي، وهي أعلى من مخاطرة الإفلاس.
- فئة الشركات يصعب التنبؤ بوضعها إذا كانت قيمة Z بين 1.81 و 2.99، حيث تكون في المنطقة الرمادية.

جودة الأرباح:

جودة الأرباح هي قدرة أرقام الأرباح المسجلة على عكس الأرباح الحقيقية للشركة بالإضافة إلى فائدها في التنبؤ بالأرباح المستقبلية، ويمكن تعريف الأرباح عالية الجودة على أنها أرباح مستمرة ومستدامة وغنية بالمعلومات (Menicucci, 2020)، لغايات تحقيق أهداف هذا البحث، فإن هذا التعريف يعتبر الأنسب، لأنه يأخذ في الاعتبار جميع عناصر الجودة العالية للأرباح (أي استمرارية الأرباح، والقدرة على التنبؤ، والافتقار إلى التقلب) في تعريف واحد. لقد طور العديد من الباحثين في الكثير من الدراسات طرقاً لقياس جودة الأرباح المحاسبية. وهناك العديد من المقاييس والنماذج والمداخل لقياس جودة الأرباح، وسوف نعتمد عند إجراء الدراسة التطبيقية في هذت البحث على المقاييس التالية:

إدارة الأرباح:

هنالك تعريفات عدة في الأدب المحاسبي لإدارة الأرباح، حيث تم تعريف إدارة الأرباح على أنها استخدام تقنيات المحاسبة لإنتاج البيانات المالية التي تقدم نظرة إيجابية لأنشطة أعمال الشركات والمركز المالي، كما وهي عملية اتخاذ قرارات إدارية معقولة وقانونية وتقارير تهدف إلى تحقيق نتائج مالية مستقرة ويمكن التنبؤ بها. (Kliestik et al., 2021)

ولهذا فإنه من الممكن تعريف إدارة الأرباح من وجهة نظر الباحثة على أنها أداة قد تكون انتهازية أو إيجابية حسب الهدف من استخدامها، إذ قد يستخدمها المديرون بشكل انتهازي للهرب من ظروف معينة يمكن أن تؤثر على الشركة بشكل سلبي ومضلل للمستثمرين والدائنين

ولمستخدمي البيانات المالية الآخرين فيما يتعلق بالظروف الحقيقية للشركة، وذلك وفقاً لمعالجات محاسبية معينة، مثل تأجيل أو تقديم الاعتراف بالأرباح أو المصروفات والخسائر والتلاعب بالتقديرات والاستفادة من المرونة والصلاحيات المسموحة للإدارة بموجب المعايير المحاسبية، بهدف تحقيق مكاسب أو غايات معينة أو لتأثير على رأي أو قرارات مستخدمي البيانات المالية، ومن الممكن أن تكون إدارة الأرباح إيجابية من خلال اختيار السياسات المحاسبية الأكثر ملاءمة لطبيعة نشاط الشركة، وهذا جائز ما دامت معايير المحاسبية لم تجبر الشركات على اتباع سياسة محاسبية واحدة لمعالجة نفس الحدث (طرق الاهتلاك مثلاً).

وهناك عدة طرق لقياس إدارة الأرباح والكشف عنها في المراجع والأدبيات الأكاديمية، نذكر منها على سبيل المثال، وليس الحصر، الطرق والنماذج التالية (مدخل معامل التباين ومن أشهر نماذجه نموذج Eckel، وطريقة التحليل المحاسبي مثل تحديد السياسات المحاسبية الرئيسية وطريقة تحليل المستحقات الاختيارية مثل نموذج جونز المعدل، والنماذج المقطعية، ونموذج Healy ونموذج De Angelo). ذكر (Jones, 1991) أن نموده يفسر ما نسبته 25% من التفاوت في المستحقات الإجمالية، ويركز على متغيرين للتعبير عن المستحقات الكلية ألا وهما التغير في رأس المال العامل مثل التغير في الإيرادات للشركة ومستوى الملكية الكلية للمصانع. اقترح جونز لهذا النموذج خفض من حدة افتراضات نموذج Healy ونموذج Angelo De بثبات واستقرار المستحقات غير الاختيارية. ويفترض هذا النموذج التحكم في تأثير تغيرات الظروف الاقتصادية للشركة على المستحقات غير الاختيارية، وتم التعديل على النموذج وتطويره من العديد من الباحثين وتم استخدامه في العديد من الدراسات لذا تم اعتماد نموذج جونز المعدل في هذا البحث لقياس إدارة الأرباح. نموذج جونز المعدل (The Modified Jones Model, 1995): وهو من النماذج المستخدمة في قياس إدارة الأرباح والذي تم اعتماده في هذا البحث، حيث يفترض أن معامل المستحقات الاختيارية أقل قيمة من معامل المستحقات غير الاختيارية، أي أن المستحقات الاختيارية تعتبر مقياساً لصالح إدارة الأرباح، وذلك بسبب كثرة تعرضها للتلاعب من قبل المديرين، حيث قام Dechow وآخرون في عام 1995 بتطوير نموذج جونز للحد من التقديرات المتحيزة للمستحقات غير الاختيارية، والتي تمارس من قبل الإدارة حين التلاعب في المبيعات. وحسب (Dechow et al., 1995) فإن الفرق الجوهرى بين نموذج جونز الأصلي ونموذج جونز المعدل هو أن نموذج جونز المعدل يأخذ بعين الاعتبار التغير الحاصل في المبيعات النقدية. وتعتبر إدارة الأرباح أحد مقاييس جودة الأرباح، كما أنها تكشف عن ممارسات إدارة الأرباح في

الشركات قيد البحث، حيث تم استخدام طريقة المستحقات الاختيارية في نموذج جونز المعدل والذي يتم حسابه وفق الخطوات التالية: (Yates, 2016)
أولاً: المستحقات الكلية (TACit):

ويمكن قياسه وفق نهج التدفقات النقدية باستخدام المعادلة التالية:

$$TAC_{it} = NI_{it} - CFO_{it} \dots \dots \dots (1)$$

حيث إن:

TACit: المستحقات الكلية لشركة (i) خلال الفترة (t).

NIit: صافي الدخل لشركة (i) خلال الفترة (t).

CFOit: التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية لشركة (i) خلال الفترة (t).

ثانياً: تقدير معالم النموذج:

يتم تقدير معالم النموذج للمستحقات الاختيارية من خلال المعادلة التالية:

$$TAC_{it} / A_{it-1} = \alpha_1 (1/A_{it-1}) + \alpha_2 [(\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it}) / A_{it-1}] + \alpha_3 (PPE_{it} / A_{it-1}) + e_{it} \dots \dots \dots (2)$$

ثالثاً: المستحقات الاختيارية

وتحسب حسب المعادلة التالية:

$$DAC_{it} = TAC_{it} - NDAC_{it} \dots \dots \dots (3)$$

حيث إن:

TACijt: المستحقات الكلية للشركة (i) خلال الفترة (t).

NDACijt: المستحقات غير الاختيارية للشركة (i) خلال الفترة (t).

DACijt: المستحقات الاختيارية للشركة (i) خلال الفترة (t).

Aijt-1: إجمالي أصول الشركة (i) في نهاية الفترة (t-1).

ΔREV_{ijt} : التغير في رقم الأعمال للشركة (i) بين الفترتين (t) و (t-1).

ΔREC_{ijt} : التغير في رصيد حساب العملاء للشركة (i) بين الفترتين (t) و (t-1).

PPEijt: إجمالي العقارات والممتلكات والآلات للشركة (i) خلال الفترة (t).

$\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$: معالم النموذج.

رابعاً: المستحقات غير الاختيارية

سيتم حساب وتقدير المستحقات غير الاختيارية من خلال المعادلة التالية:

$$NDAC_{it}/A_{it-1} = \alpha_1 (1/A_{it-1}) + \alpha_2 [(\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it})/A_{it-1}] + \alpha_3 (PPE_{it}/A_{it-1}) \dots\dots\dots (4)$$

ولاكتشاف ممارسات إدارة الأرباح سيتم حساب القيمة المطلقة والمتوسط للمستحقات الاختيارية، فإذا كان المتوسط يفوق القيمة المطلقة فإن هذه الشركة لم تمارس إدارة الأرباح حسب طريقة المستحقات وإذا كان العكس فإنها تمارس إدارة الأرباح. ترتبط إدارة الأرباح بجودة الأرباح بعلاقة عكسية فكلما زاد مستوى إدارة الأرباح انخفضت جودة الأرباح بالشركات قيد البحث والعكس صحيح. استمرارية الأرباح:

تستخدم استمرارية الأرباح كمقياس لجودة الأرباح، وتعرف استمرارية الأرباح بأنها درجة استمرارية الأرباح الحالية خلال الفترة المستقبلية. عرفت الأرباح عالية الجودة على أنها أرباح مستدامة، كما ينظر إليها في التحليل المالي، وبذلك تستخدم كلمة الاستدامة (Sustainable) بشكل مرادف للاستمرارية (Persistence) (حميد والدباس، 2021).

ونستطيع تعريف استمرارية الأرباح على أنها أحد مقاييس أو مؤشرات جودة الأرباح، وهي قدرة الأرباح على تكرار نفسها في المستقبل، وتتصف الأرباح بالجودة العالية كلما كانت ناتجة من الأنشطة التشغيلية الرئيسية، وليست ناتجة من الأنشطة الاستثنائية أو المؤقتة، وبالتالي تصبح أكثر قيمة لمستخدمي المعلومات المحاسبية لأغراض التقييم واتخاذ القرارات، وتمثل الاستمرارية في مدى قدرة الشركة في الحفاظ على أرباحها في المدى الطويل، حيث يجب التأكيد بأن جودة الأرباح تتمثل في الثبات الأرباح واستدامتها وديمومتها وعدم تذبذبها وتقلبها.

وحسب (Francis et al., 2003b, 2004) فإن استمرارية الأرباح يتم قياسها كتقدير لمعامل الانحدار $(\Phi_{1,j})$ ، من نموذج الانحدار التلقائي للطلب الأول (ARI) للأرباح السهم السنوية المعدلة، حيث $X_{j,t}$ تقاس على أنها صافي الدخل للشركة (j) قبل البنود غير العادية في العام (t) مقسومة على المتوسط المرجح لعدد الأسهم القائمة خلال السنة (t) وكما يلي:

$$X_{j,t} = \Phi_{0,j} + \Phi_{1,j} X_{j,t-1} + V_{j,t} \dots\dots\dots (5)$$

لكل سنة للشركة، نقوم بتقدير المعادلة السابقة باستخدام أقصى تقدير للاحتمالية. ينتج عن هذا الإجراء تقديرات خاصة بالشركة والسنة (j)، والتي تلتقط استمرارية الأرباح. قيم $\Phi_{1,j}$ القريبة من 1 تعني أرباحاً ثابتة للغاية، بينما قيم $\Phi_{1,j}$ القريبة من 0 تعني أرباحاً انتقالية للغاية. من أجل تأكيد هذا المتغير لترتيب السمات لدينا، نستخدم السالب لمعامل (ARI). استمرارية

الأرباح = $\Phi_{1,j}$ ، بحيث تتوافق القيم الكبرى (الصغرى) للاستمرارية مع أرباح أقل (أكثر) مستمرة.

واستمرارية الأرباح هي أحد مقاييس جودة الأرباح وتقاس من خلال معامل الانحدار للأرباح الحالية تجاه الأرباح المستقبلية نموذج (ARI). (Yohan, 2017)

التحفظ المحاسبي:

عرف بيان المفاهيم SFAC رقم (2) بالفقرة (95) التحفظ المحاسبي بأنه "رد الفعل الحذر لحالات عدم اليقين وذلك لمحاولة ضمان أنه قد تم الأخذ في الاعتبار حالات عدم التأكد والمخاطر المتأصلة في الأعمال التجارية بشكل مناسب، ولذلك ففي حالة وجود تقديرات لمبالغ يتم تحصيلها أو سدادها مستقبلاً، فإن التحفظ المحاسبي يملئ عليك اختيار التقدير الأقل تفاؤلاً". (FASB, 1980)

وسيتم قياس درجة التحفظ المحاسبي باستخدام مؤشر (BTM) وهو عبارة عن نسبة القيمة الدفترية لحقوق الملكية للشركة إلى القيمة السوقية لحقوق الملكية. الميزة الرئيسية لـ (BTM) هي أنها خاصة بالشركة. وبالمقارنة، لا يمكن لمقياس التوقيت غير المتمثل AT ومقياس الاستحقاقات غير المتمثلة للتدفقات النقدية AACF، وهي مقاييس خاصة بالتحفظ المحاسبي، عمومًا إجراء قياسات خاصة بالشركة. ميزة أخرى هي أن مقياس BTM لديه الأساس النظري لنموذج (Feltham Ohlson, 1995) التحليلي، والذي يعد أحد أكثر نماذج التقييم صرامة في أدبيات المحاسبة. لذلك يعد هذا المقياس من أنسب الطرق للقياس للتحفظ المحاسبي، وذلك نظراً لتوافر كافة متطلبات تطبيقه في بورصة عمان، ولوجود أساس نظري يدعم استخدامه في الأبحاث المحاسبية على نطاق واسع. (Ramadan, 2017)

الدراسات السابقة:

دراسة (Chang & Forgione, 2022) الهدف من هذا البحث هو فحص ما إذا كانت الشركات تستخدم مناهج مختلفة لإدارة الأرباح عند مواجهة صعوبات مالية وتأثيرات المدققين في تقييد هذه الخيارات في الشركات في تاوان. تشير النتائج التجريبية إلى أن الشركات التي لديها مخاطر أقل لفشل الأعمال ولكن مع حوافز أقوى لتعديل الأرباح بالزيادة تميل إلى استخدام مناهج إدارة الأرباح الحقيقية (REM) لزيادة الدخل بينما في نفس الوقت، باستخدام الاستحقاقات التقديرية للدخل لتقليل إدارة الأرباح، بسبب القيود التي يفرضها المدققون على

استخدام إدارة الأرباح على أساس الاستحقاق (AEM). بغض النظر عن مستوى مخاطر الفشل، تلجأ الشركات إلى إدارة الأرباح الحقيقية، إن سلوك إدارة الأرباح الحقيقية يتم التقليل منه بشكل فعال من خلال مدققين متخصصين ورائدين في الصناعة في الشركات المتعثرة ماليًا.

دراسة (Viana et al., 2022) الهدف من هذا البحث هو فحص العلاقة بين التعثر المالي وإدارة الأرباح على أساس الاستحقاق في الأسواق الناشئة، والدور الذي يلعبه المدققون في هذا الاتجاه. تعتمد هذه الدراسة على عينة مكونة من 33455 ملاحظة مأخوذة لسنة من الشركات المدرجة في 20 سوقًا ناشئة، تغطي فترة تحليل فترة كبيرة مدتها 20 عامًا. هناك أدلة تجريبية من خلال نتائج البحث على أن الشركات التي تواجه تعثرًا ماليًا أكبر تنخرط في إدارة الأرباح القائمة على الاستحقاقات المتزايدة للدخل في الأسواق الناشئة، وأن هذه المشاركة أقل في الشركات التي خضعت للتدقيق من قبل الشركات الأربع الكبرى في التدقيق مقارنة بتلك التي تم تدقيقها من قبل مدققين من غير الأربعة الكبار. وجد الباحثون أيضًا اختلافات كبيرة بين شركات التدقيق الأربع الكبرى في دورها في تقييد إستراتيجيات إدارة الأرباح التي تزيد الدخل في الشركات ذات المستويات العالية من التعثر المالي.

دراسة (Bodle et al., 2016) الهدف من هذه الورقة البحثية هو التحقيق فيما إذا كانت البيانات المستندة إلى المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية (IFRS) تعمل على تحسين التنبؤ بالإفلاس على البيانات المستندة إلى مبادئ المحاسبة الأسترالية المقبولة عمومًا (AGAAP)، تركز هذه الورقة على الأصول غير الملموسة لأن قواعد المحاسبة المتحفظة للأصول غير الملموسة بموجب المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية تتطلب من المديرين شطب مبالغ كبيرة من الأصول غير الملموسة التي سبق رسملتها وإعادة تقييمها لأعلى بموجب AGAAP، كما أن التركيز على الأصول غير الملموسة مدفوع بالأدلة التجريبية على أن الشركات المتعثرة ماليًا من المرجح أن تقوم طوعاً بإعادة تقييم الأصول غير الملموسة وإجراء عمليات إعادة تقييم تصاعدية للأصول غير الملموسة مقارنة بالشركات السليمة. تحلل هذه الورقة عينة من 46 شركة مفلسة و46 شركة غير مفلسة (صحية) باستخدام تصميم ثنائي متطابق خلال الفترة من 1991 إلى 2004. باستخدام نموذج Altman (1968)، تقارن هذه الورقة نتائج التنبؤ بالإفلاس بين الشركات المفلسة وغير المفلسة لمدة تصل إلى خمس سنوات قبل الإفلاس. في الاختبارات، تم استخدام البيانات المالية كما ورد في AGAAP ومجموعتين من البيانات المستندة إلى (IFRS). وجدت هذه الورقة أنه بموجب المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية (IFRS)، يتنبأ نموذج Altman (1968)

باستمرار بإفلاس الشركات المفلسة بشكل أكثر دقة من AGAAP في جميع السنوات الخمس السابقة للإفلاس. تنبع دقة التنبؤ الأكبر هذه من القيم الصغرى للمدخلات في نموذج ألتمان بسبب قواعد المحاسبة المحافظة للأصول غير الملموسة بموجب (IFRS). ومع ذلك، فإن هذه الدقة الكبرى في التنبؤ بالإفلاس تأتي مع أخطاء أكبر من النوع الثاني للشركات السليمة. بشكل عام، تقدم النتائج دليلاً على أن التحول من نظام AGAAP إلى (IFRS) يحسن جودة المعلومات الواردة في البيانات المالية للتنبؤ بالإفلاس.

دراسة (Nagar & Sen, 2017) تهدف هذه الورقة إلى فحص ما إذا كانت الشركات المتعثرة ماليًا تتلاعب بالدخل الأساسي أو التشغيلي من خلال التصنيف الخاطئ لمصروفات التشغيل كعناصر خاصة متناقصة للدخل. تضم هذه العينة الشركات الأمريكية ببيانات من 1989 إلى 2010. من المرجح أن يضخم مديرو الشركات المتعثرة ماليًا الدخل الأساسي أو التشغيلي مقارنةً بالشركات السليمة لتلبية أو تجاوز معايير الأرباح. يفعلون ذلك عن طريق الخطأ في تصنيف النفقات الأساسية أو التشغيلية كعناصر خاصة لخفض الدخل. يتم تحويل المصاريف الأساسية إلى بنود خاصة لخفض الدخل مثل انخفاض قيمة الشهرة وتكاليف التسوية وتكاليف إعادة الهيكلة والشطب. تلقي الورقة الضوء على خاصية مهمة للشركة، وهي التعثر المالي التي تكثف تغيير التصنيف وهي أداة لإدارة الأرباح يجد المدققون والمستثمرون والمنظمون صعوبة في اكتشافها. الشركات المتعثرة قد تخفي أدائها الحقيقي، حيث إن الخطأ في تصنيف بنود قائمة الدخل يعد انتهاكاً لمبادئ المحاسبة.

دراسة (خضروا وآخرون، 2018) الهدف من الدراسة تحليل وقياس أثر العلاقة بين التحفظ المحاسبي وخصائص جودة الأرباح على احتمال التعرض لمخاطر التعثر المالي، حيث تم تطبيق الدراسة على عينة عشوائية طبقية مكونة من 52 شركة من شركات المساهمة غير المالية المقيدة والمتداول أسهمها في سوق الأوراق المالية المصرية خلال الفترة (2010-2015)، وأوضحت النتائج أن معظم الشركات تعاني من انخفاض مستوى التحفظ المحاسبي، وانخفاض مستوى كل من جودة الاستحقاقات واستمرارية الأرباح والقدرة التنبؤية لها، وخضوع الأرباح لعمليات التمهيد من قبل الإدارة باستخدام الاستحقاقات، بالإضافة إلى وقوع معظم الشركات في المنطقة الرمادية التي يصعب تحديد احتمال تعرضها لمخاطر التعثر المالي، وهناك تأثير معنوي (طردى) ذو دلالة إحصائية لمستوى التحفظ المحاسبي على جودة الأرباح. وهناك تأثير معنوي (عكسي) ذو دلالة

إحصائية لخصائص جودة الأرباح (في ظل التقيد بممارسات التحفظ المحاسبي) على احتمال التعرض لمخاطر التعثر المالي. وأوصى الباحث بإعادة النظر في الأطر المفاهيمية وإعادة إدراج التحفظ المحاسبي كأحد الخصائص النوعية لجودة المعلومات المحاسبية الصادرة عن المنظمات المهنية المصدرة للمعايير المحاسبية مثل (FASB, IASB) لما له من أثر إيجابي في الحد من احتمال التعرض للتعثر المالي ورفع مستوى خصائص جودة الأرباح. الاستمرار في تطبيق التحفظ المحاسبي في الشركات المصرية من خلال التقيد بمعايير المحاسبة المصرية وعدم المغالاة في تطبيقها، لتجنب تكوين احتياطات سرية يمكن استخدامها في إدارة الأرباح، واعتماد مؤشر لتصنيف الشركات وفقاً لجودة الأرباح.

دراسة (الحديثي وحسن، 2019) هدفت الدراسة إلى قياس دور جودة الأرباح ومقاييسها في التنبؤ بالفشل المالي، وتكونت عينة الدراسة من (16) مصرف مدرج في سوق العراق للأوراق المالية خلال الفترة (2009-2015)، وتبين من النتائج اختلاف مستوى جودة الأرباح حسب المقاييس المستخدمة في قياسها. توافقت نتائج نموذج القدرة التنبؤية للأرباح مع نموذج (Z-Sherrod) للتنبؤ بالفشل المالي، حيث وقعت المصارف الأعلى جودة للأرباح ضمن أول مستوى لنموذج (Z-Sherrod) وهي مصارف لا يوجد فيها المخاطر. أظهر نموذج (Z-Sherrod) للتنبؤ بالفشل المالي أن المصارف قيد الدراسة وقعت ضمن أول ثلاثة مستويات، وهي مصارف غير معرضة للفشل المالي، مصارف معرضة للفشل المالي بنسبة قليلة، مصارف معرضة للفشل المالي بنسبة متوسطة، في بينما لم تقع أي من المصارف ضمن المستوى الرابع أو الخامس من النموذج، وهي المصارف المعرضة للفشل المالي وذات المخاطر العالية والمصارف المعرضة للفشل المالي وذات المخاطر العالية جداً. يوصي الباحث باعتماد نموذج القدرة التنبؤية للأرباح في قياس جودة الأرباح للمصارف، وإجراء دورات تدريبية وثنائية وإجراء التعديلات التي تعمل على تحسين المعايير المحاسبية من قبل الجهات الرقابية في سوق العراق للأوراق المالية وذلك لخفض المرونة التي يستخدمها المدراء لإدارة الأرباح والتي بدورها تخفض من جودة الأرباح.

دراسة (الشرقاوي وآخرون، 2019) هدف البحث إلى اختبار أثر ممارسة إدارة الأرباح واحتمال تعرض الشركات لمخاطر التعثر المالي وقياس ذلك على نوع تقرير المدقق. تم اتباع المنهج الاستنباطي والاستقرائي، وتكونت العينة من (65) شركة خلال الفترة (2013-2017) شملت جميع الشركات غير المالية المصرية المساهمة والمقيدة في سوق الأوراق المالية. وكانت النتائج دالة إحصائياً على وجود أثر موجب تفاعلي عند مستوى معنوية (10%) بين كل من إدارة الأرباح

واحتمال تعرض الشركات لمخاطر التعثر المالي وعلى تحفظ مدقق الحسابات. وأظهرت النتائج عدم وجود أثر دال إحصائي لإدارة الأرباح على إصدار تقرير محتفظ. وعند إدخال التحفظ المحاسبي وجد أن ممارسة إدارة الأرباح يؤثر على احتمال أن يعطي المدقق الشركة المتعثرة ماليا رأياً متحفظاً.

دراسة (نعمة ومصطفى، 2019) هدفت الدراسة إلى قياس دور جودة الأرباح ومقاييسها في التنبؤ بالفشل المالي. تكونت العينة من (16) مصرفاً مدرجاً في سوق العراق للأوراق المالية خلال الفترة (2009-2015)، أوجدت النتائج أثراً ذا دلالة إحصائية للقدرة على التنبؤ كأحد مقاييس جودة الأرباح في التنبؤ بالفشل المالي المقاس بنموذج Z-Sherrod، في المقابل لم يكن هناك علاقة ذات دلالة إحصائية لاستمرار الأرباح كأحد مقاييس جودة الأرباح في التنبؤ بالفشل المالي.

التعقيب على الدراسات السابقة:

بالاطلاع على الدراسات السابقة التي تم استعراضها أعلاه، يتضح لنا أهمية جودة الأرباح وتأثيرها على التنبؤ بالتعثر المالي، ويتضح لنا أهمية الدور المعدل لتطبيق مبدأ التحفظ المحاسبي في التأثير بعلاقة جودة الأرباح في التنبؤ بالتعثر المالي، إذ تساهم دراسة (Chang & Forgione, 2022) في الأدبيات من خلال ملء فجوة في الأدبيات الحالية من خلال مقارنة الشركات ذات المخاطر العالية والشركات ذات المخاطر الأقل لفشل الأعمال لاستكشاف الاختلاف المحتمل في النوعين المختلفين سلوك إدارة الأرباح، وبتوسيع النتائج التي توصل إليها الباحثون الآخرون وفحص ما إذا كان المدققون المتخصصون، عند تدقيق الشركات ذات المخاطر العالية لفشل الأعمال سيُدخلون المزيد من جهود التدقيق لتقييد استخدام عملائهم لإدارة الأرباح الحقيقية. وتوفر الدراسة معلومات مفيدة للمدققين والمنظمين في تشكيل سياسة بارزة فيما يتعلق باستخدام إدارة الأرباح الحقيقية من قبل الشركات التي تواجه مخاطر عالية لفشل الأعمال. تضيف دراسة (Viana et al., 2022) إلى الأدبيات السابقة من خلال دراسة العلاقة بين التعثر المالي وإدارة الأرباح على أساس الاستحقاق في عينة شاملة من 20 سوقاً ناشئاً، من خلال توفير أدلة تجريبية عامة مهمة عبر البلدان لم يتم تناولها في الأدبيات السابقة. أضاف الباحثون أيضاً معرفة جديدة من خلال مناقشة الدور الذي تلعبه شركات التدقيق الأربع الكبرى في الحد من ممارسات إدارة الأرباح من قبل الشركات التي تعاني من مستويات عالية من التعثر المالي. يعمل هذا القيد كآلية خارجية مهمة لحوكمة الشركات لتقييد السلوك الانتهازي للمديرين في الشركات

التي تواجه تعثراً مالياً خاصة في الاقتصادات الناشئة. أبرزت دراسة (Bodle et al., 2016) فوائد اعتماد المعايير الدولية لإعداد التقارير ودورها في التنبؤ بالإفلاس. إذ يوضح الباحثون كيف أن القيود المفروضة على القدرة على الاستفادة من الأصول غير الملموسة وإعادة تقييمها تعزز جودة المعلومات المستخدمة للتنبؤ بالإفلاس. توفر هذه النتائج دليلاً لوضعي المعايير الدولية لما يمكن أن يتوقعوه إذا تم التخلي عن جهودهم لإزالة الممارسات المحاسبية غير المقيدة للأصول غير الملموسة، لكن في هذه الدراسة قد يحد حجم العينة الصغير ووجود البيانات المتاحة خلال الفترة المطلوبة من إمكانية تعميم النتائج. ساهمت دراسة (Nagar & Sen, 2017) بتوسيع الأدبيات حول إدارة الاستحقاقات والأرباح الحقيقية من قبل الشركات المتعثرة مالياً ويقدمون الدليل من خلال نتائج الدراسة على أن مديري هذه الشركات يتلاعبون أيضاً بالدخل الأساسي أو التشغيلي من خلال تغيير التصنيف.

ما يميز هذه الدراسة عن الدراسات السابقة:

يعد هذا البحث استمرارية للدراسات السابقة، ومن المواضيع التي تهم أطراف متعددة لها اهتمامات في اقتصاديات الشركات الصناعية الأردنية المدرجة في بورصة عمان. تساهم نتائج هذه الدراسة في أدلة إضافية للأدبيات المتعلقة بجودة الأرباح والتنبؤ بالتعثر المالي وتأثير استخدام التحفظ المحاسبي في الأسواق الناشئة مثل بورصة عمان. ومن مميزاته هو أن عينة البحث اختيرت بعيداً عن فترات جائحة كورونا والأزمات المالية، الأمر الذي قد يشكك ويحرف النتائج، وتطبيق هذه الدراسة على البيئة المحلية وعلى الشركات الصناعية المساهمة العامة في بورصة عمان الذي يعد من أكبر القطاعات والذي يدعم الاقتصاد الأردني مما يساعد على تعميم نتائج البحث، وأن فترة الدراسة حديثة مقارنة بالدراسات السابقة، وتم استخدام مقاييس مختلفة عن الدراسات السابقة لقياس التنبؤ بالتعثر المالي وجودة الأرباح والتحفظ المحاسبي مما يساعد على مقارنة نتائج واكتشاف أسباب اختلاف النتائج أنها تعزى لاختلاف المقاييس المستخدمة لقياس المتغيرات أو هي نتيجة للأسباب أخرى. تم استخدام نماذج كمية ومعادلات رياضية مأخوذة من بورصة عمان في هذه الدراسة والتي تعد أكثر موثوقية من استخدام أدوات جمع البيانات الأخرى كالاستبانات والمقابلات وغيرها. بعض الدراسات السابقة والأبحاث تناولت متغيرات الدراسة الحالية وقامت بتحليلها في ضوء المعايير المحلية مثل المعايير المصرية مثل دراسة (خضر وآخرون، 2018، الشرقاوي وآخرون، 2019) والمعايير الأسترالية مثل دراسة (Bodle et al., 2016)، أما هذه الدراسة فتناولت المتغيرات هذا البحث في ضوء معايير المحاسبة

الدولية، وهذا من شأنه أن يؤثر على النتائج ويعطينا فرصة لمقارنة هذه النتائج في ضوء تطبيق معايير المحاسبة المحلية والدولية. مستوى المعنوية المستخدم أقل من بعض الدراسات مثل دراسة (الشرقاوي وآخرون، 2019) إذ كان مستوى المعنوية 10% وهذا يزيد من نسبة قبول الفرضيات البديلة ويسمح بوجود نسبة خطأ أعلى من الدراسة الحالية التي تستخدم نسبة معنوية 5%.

منهجية البحث والطريقة والإجراءات:

تم استخدام المنهج الكمي التحليلي لقياس الدور المعدل للتحفظ المحاسبي في العلاقة بين جودة الأرباح والتنبؤ بالتعثر المالي المقيس بنموذج ألتمان في الشركات الصناعية المساهمة العامة المدرجة أسهمها في بورصة عمان خلال الفترة (2015-2019).

نموذج البحث:

$$Z\text{-SCORE} = \alpha - \beta_1 * EM + \beta_2 * PERSIS - \beta_3 * DEBT + \beta_4 * SIZE + e_{it} \dots\dots (1)$$

$$Z\text{-SCORE} = \alpha - \beta_1 * EM + \beta_2 * PERSIS - \beta_3 * CONSERV - \beta_4 * EM * CONSERV + \beta_5 * PERSIS * CONSERV - \beta_6 * DEBT + \beta_7 * SIZE + e_{it} \dots\dots\dots (2)$$

حيث:

Z-SCORE: نموذج ألتمان (Altman model, 1968) المستخدم لقياس التنبؤ بالتعثر المالي.
EM: إدارة الأرباح وتقاس من خلال نموذج جونز المعدل (The Modified Jones Model, 1995).
PERSIS: استمرارية الأرباح وتقاس من خلال معامل الانحدار للأرباح الحالية تجاه الأرباح المستقبلية (نموذج ARI).
CONSERV: التحفظ المحاسبي ويقاس من خلال مؤشر (BTM) وهو عبارة عن نسبة القيمة الدفترية لحقوق الملكية للشركة إلى القيمة السوقية لحقوق الملكية.
DEBT: نسبة المديونية وهي مقسوم إجمالي الالتزامات إلى إجمالي الأصول.
SIZE: إجمالي الأصول هو متوسط إجمالي الأصول، وتم أخذ اللوغاريتم الطبيعي لهذه القيمة.
 α : الثابت في المعادلة.

β : معاملات المتغيرات في النموذج.

e_{it} : البواقي أو خطأ النموذج.

متغيرات البحث وطرق قياسها

- المتغير التابع: التنبؤ بالتعثر المالي (Z-SCORE) ويقاس من خلال نموذج التمان Altman (model, 1968).

- المتغير المستقل: جودة الأرباح وتقاس من خلال إدارة الأرباح واستمرارية الأرباح.
- المتغير المستقل: إدارة الأرباح (EM) ويقاس من خلال نموذج جونز المعدل (The Modified Jones Model, 1995)
- المتغير المستقل: استمرارية الأرباح (PERSIS) وتقاس من خلال معامل الانحدار للأرباح الحالية تجاه الأرباح المستقبلية نموذج (ARI).
- المتغير المعدل: التحفظ المحاسبي (CONSERV) ويقاس من خلال مؤشر (BTM) وهو عبارة عن نسبة القيمة الدفترية لحقوق الملكية للشركة إلى القيمة السوقية لحقوق الملكية.* (وتقاس القيمة السوقية لحقوق الملكية من خلال حاصل ضرب العدد المرجح للأسهم بسعر إغلاق السهم في نهاية السنة).
- المتغير الضابط: نسبة المديونية (DEBT): وهو مقسوم إجمالي الالتزامات إلى إجمالي الأصول.
- المتغير الضابط: إجمالي الأصول (SIZE): هو متوسط إجمالي الأصول في الشركة كما هو في مركزها المالي، وتم أخذ اللوغاريتم الطبيعي لهذه القيمة لاحتساب حجم الشركة.

مجتمع وعينة الدراسة:

لقد تكون مجتمع وعينة الدراسة من الشركات المساهمة العامة الصناعية الأردنية المدرجة في بورصة عمان والبالغ عددها (51) شركة صناعية، حيث تم اختيار العينة على أساس توافر البيانات المالية اللازمة لإجراء الدراسة، وتم الحصول على المعلومات من التقارير السنوية المنشورة على المواقع الإلكترونية للشركات الصناعية محل الدراسة ومن بورصة عمان للفترة الممتدة من (2015-2019).

وحد المعاينة:

تتمثل في هذه الدراسة وحدة المعاينة بالشركة الصناعية المنشور بياناتها والمدرجة في بورصة عمان.

مصادر جمع البيانات:

المصادر الأولية:

تم جمع البيانات وإجراء بعض المعالجات والحسابات لتتناسب النماذج القياسية والنسب المالية والمقاييس المستخدمة لاحتساب متغيرات البحث من خلال القيم والنسب المالية المنشورة في التقارير السنوية للشركات الصناعية المساهمة العامة الأردنية المدرجة في بورصة عمان.

المصادر الثانوية:

تتمثل البيانات الثانوية بالكتب والدوريات والرسائل الجامعية والأبحاث العلمية والدراسات السابقة ذات العلاقة بالموضوع والمقالات المختلفة المنشورة وتم استخدام المعلومات والتقارير المالية للشركات الصناعية المساهمة العامة الأردنية المنشورة على الموقع الرسمي لبورصة عمان.

الأدوات والأساليب الإحصائية:

تم استخدام برمجية E-Views لمعالجة البيانات الأولية حيث تم استخدام المقاييس والاختبارات الإحصائية التالية:

1. النسب المئوية والتكرارات والمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية، وذلك بهدف وصف متغيرات الدراسة.

2. معامل الارتباط الخطي لاختبار ظاهرة الارتباط المتعدد Multicollinearity.

3. اختبار جذر الوحدة Unit Root، لتحديد استقرارية السلاسل الزمنية.

4. تقدير نموذج الدراسة باستخدام اختبار (Lagrange Multiplier) واختبار (Hausman).

5. تحليل الانحدار الخطي المتعدد Multiple Regression، والانحدار التفاعلي Interaction Regression.

ملائمة أنموذج الدراسة:

تم إجراء اختبار الارتباط الخطي المتعدد للبيانات (Multi-Co-linearity) لاختبار مدى ملائمة بيانات الدراسة لتحليل الانحدار، حيث تم استخدام معاملات ارتباط بيرسون للكشف عن مشكلة الارتباط الخطي المتعدد بين متغيرات الدراسة المستقلة.

التحليل الإحصائي:

نتائج التحليل الوصفي لمتغيرات الدراسة:

اعتمدت الدراسة على البيانات الخاصة بالشركات الصناعية المساهمة العامة المدرجة في بورصة عمان للفترة (2015-2019)، والجدول (2)، يعرض الإحصاء الوصفي لمتغيرات نموذج الدراسة في الشركات عينة الدراسة، وعلى النحو التالي:

الجدول (2) الإحصاء الوصفي لمتغيرات الدراسة

المتغير	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	أعلى قيمة مشاهدة	أدنى قيمة مشاهدة
Z-SCORE	1.407	3.756	42.370	-13.145
إدارة الأرباح	0.069	0.067	0.337	0.001
استمرارية الأرباح	0.018	0.074	0.870	0.00001
التحفظ المحاسبي	1.410	1.631	8.520	-7.934
نسبة المديونية %	43.558	31.200	90.372	3.199
إجمالي الأصول (دينار أردني)	87,727,803	222,968,940	1,173,205,000	320,140

Z-SCORE: هو مقياس ألتمان الذي يوضح درجة تعرض الشركة للتعثر المالي والإفلاس. إدارة الأرباح (EM): وهي القيمة المطلقة للبواقي من تطبيق نموذج جونز المعدل، وكلما زادت هذه القيمة زادت احتمالية ممارسة الشركة لإدارة الأرباح. استمرارية الأرباح (PERSIS): حيث إن اقتراب هذه القيمة من العدد (1) يشير إلى وجود استمرارية في الأرباح، والعكس صحيح عند اقتراب القيمة من العدد (0). التحفظ المحاسبي (CONSERV): وهو مقسوم القيمة الدفترية للشركة إلى قيمتها السوقية، وكلما زاد هذا المقياس زاد مستوى التحفظ المحاسبي في الشركة. نسبة المديونية (DEBT): وهو مقسوم إجمالي الالتزامات إلى إجمالي الأصول. إجمالي الأصول (SIZE): هو متوسط إجمالي الأصول في الشركة كما هو في مركزها المالي، وتم أخذ اللوغاريتم الطبيعي لهذه القيمة لاحتساب حجم الشركة.

يعرض الجدول (2) مقاييس الإحصاء الوصفي لمتغيرات الدراسة، حيث كانت النتائج على النحو التالي:

1- Z-SCORE: بلغ المتوسط الحسابي لهذا المتغير (1.407) وهي قيمة تشير إلى أن الشركات الصناعية بالمتوسط معرضة للتعثر المالي حسب نموذج ألتمان، إلا أن هذه النتيجة لا يمكن تعميمها على جميع الشركات حيث تبين وجود اختلاف في احتمالية التعثر المالي، حيث تراوحت قيم Z-SCORE من (-13.145) ولغاية (42.370)، حيث تشير القيم التي دون (1.81) إلى زيادة احتمالية الإفلاس في الشركة، وأكد هذا الاختلاف قيمة الانحراف المعياري (3.756) التي أظهرت وجود تباين بين الشركات في احتمالية تعرضها للتعثر المالي.

2- إدارة الأرباح (EM): وهذا المتغير يقيس إدارة الأرباح في الشركة، حيث بلغ المتوسط الحسابي (0.069)، والانحراف المعياري (0.067)، في حين بلغت قيمة أعلى مشاهدة

(0.337)، وقيمة أدنى مشاهدة (0.001)، وهذه القيم تشير إلى اختلاف الشركات الصناعية في مستوى ممارسة إدارة الأرباح، حيث إن زيادة هذه القيمة مؤشر على زيادة ممارسة الشركة لإدارة الأرباح، وبالتالي نقصان في جودة الأرباح.

3- استمرارية الأرباح: بلغ المتوسط الحسابي لهذا المتغير (0.018) وبانحراف معياري (0.074)، في حين بلغت قيمة أعلى مشاهدة (0.870)، وقيمة أدنى مشاهدة (0.00001)، وحيث إن القيم التي تقترب من العدد (1) تشير إلى زيادة قدرة الشركة على الحفاظ على استمرارية أرباحها خلال الفترة، فنجد أن الشركات تختلف بشكل كبير فيما بينها في ذلك.

4- التحفظ المحاسبي: بلغ معدل مقياس التحفظ المحاسبي (1.410)، وبانحراف معياري (1.631)، في حين كانت قيمة أكبر مشاهدة (8.520)، وقيمة أدنى مشاهدة (-7.934)، وفي ذلك إشارة إلى اختلاف الشركات في مستوى التحفظ المحاسبي، حيث إن القيمة السالبة لهذا المقياس تشير إلى أن بعض الشركات تمتلك إجمالي التزامات أكبر من إجمالي الأصول، وهذا انعكس على المقياس الذي يعتمد على القيمة الدفترية للشركة.

5- نسبة المديونية: بلغ المتوسط الحسابي لإجمالي الالتزامات إلى إجمالي الأصول (43.558%)، وبانحراف معياري (31.200%)، وتراوحت قيم نسب المديونية من (3.199%) ولغاية (190.372%)، وهذا مؤشر على اختلاف سياسات التمويل لدى الشركات، كما يدل على وجود شركات صناعية مهددة بالإفلاس، وتعاني من مخاطر ائتمانية متمثلة بعدم قدرتها على سداد ديونها والوفاء بالتزاماتها.

6- إجمالي الأصول: وهو مقياس لحجم الشركة، حيث بلغ المتوسط الحسابي ما يقارب (87.73) مليون دينار، والانحراف المعياري (222.97) مليون دينار، في حين بلغت قيمة أعلى مشاهدة (1,173.21) مليون دينار، وقيمة أدنى مشاهدة (0.32) مليون دينار، وفي ذلك بيان على اختلاف أحجام الشركات المتمثل بإجمالي الأصول فيها، والذي يرتبط بقدرة الشركة على النمو، وكذلك قدرتها على الحصول على الموارد اللازمة لتمويل عملياتها.

اختبار ملاءمة النموذج:

قبل القيام بتقدير نموذج البيانات المقطعية الزمنية، يجب التأكد من أن النماذج القياسية المستخدمة ملائمة من الناحية الإحصائية، والجدول التالي يظهر نتائج الاختبار. الجدول (3) اختبار الارتباط الخطي المتعدد والنموذج المقدر الأفضل

المتغير التابع LMV				المتغيرات المستقلة
Hausman Test	Berush-Pagan LM Test	Tolerance	VIF	
الفرضية الأولى H_{01}				EM
$Chi^2 = 29.002$ $p\text{-value} = 0.000$	$Chi^2 = 1168.449$ $p\text{-value} = 0.000$	0.952 0.847	1.050 1.181	PERSIS
الفرضية الثانية H_{02}				CONSERV
$Chi^2 = 52.348$ $p\text{-value} = 0.000$	$Chi^2 = 1161.172$ $p\text{-value} = 0.000$	0.702 0.709	1.424 1.410	DEBT
		0.894	1.119	SIZE
EM: إدارة الأرباح. PERSIS: استمرارية الأرباح. CONSERV: التحفظ المحاسبي. DEBT: نسبة المديونية. SIZE: حجم الشركة.				

تشير القيم الخاصة بمعامل تباين التضخم (Variance Inflation Factor (VIF)) إلى خلو البيانات من مشكلة الارتباط الخطي المتعدد Multicollinearity، ذلك أن جميع قيم المعامل عند جميع المتغيرات المستقلة كانت أكبر من العدد (1)، وأقل من العدد (5). كما أن السماحية (Tolerance) تراوحت بين العدد (0.10) والعدد (1.0). ولتحديد فيما إذا كان نموذج الانحدار التجميعي (Pooled Regression) أو نموذج الآثار الثابتة والعشوائية (Fixed & Random Effect Model) هو الأكثر ملاءمة لتقدير نماذج الدراسة واختبار الفرضيات، تم استخدام اختبار Berush-Pagan LM Test، حيث بلغت قيمة مربع كاي ($Chi^2 = 1168.449$)، عند الفرضية الأولى H_{01} ، و ($Chi^2 = 1161.172$)، عند الفرضية الثانية H_{02} ، وهما قيمتان معنويتان عند مستوى دلالة أقل من 0.05، مما يشير إلى ملاءمة نماذج الآثار الثابتة والعشوائية لتقدير نماذج الدراسة. ولتحديد أي من النموذجين أفضل، وقد تم استخدام اختبار هاوسمان Hausman Test، حيث بلغت قيمة مربع كاي ($Chi^2 = 29.002$)، عند الفرضية الأولى H_{01} ، و ($Chi^2 = 52.348$)، عند الفرضية الثانية H_{02} ، وهما قيمتان معنويتان عند مستوى دلالة أقل من 0.05، مما يشير إلى ملاءمة نماذج الآثار الثابتة لتقدير نماذج الدراسة واختبار الفرضيات.

اختبار فرضيات البحث:

هدف اختبار فرضيات البحث لتحديد أي من مقاييس جودة الأرباح (إدارة الأرباح، استمرارية الأرباح) لها أثر على التنبؤ بالتعثر المالي للشركة، كما هدف إلى تحديد الدور المعدل للتحفظ

المحاسبي في العلاقة بين مقاييس جودة الأرباح (إدارة الأرباح، استمرارية الأرباح) والتنبؤ بالتعثر المالي للشركة. وفيما يلي نتائج اختبار الفرضيات:

يعرض الجدول (4) نتائج اختبار الفرضية الرئيسة الأولى والفرضيات المتفرعة عنها، والمتمثلة بنتائج اختبار الانحدار المتمثل بنموذج الآثار الثابتة fixed effect، على النحو التالي:

الجدول (4) نتائج اختبار نموذج الدراسة الأول بالاعتماد على نموذج الآثار الثابتة

المتغير التابع	المتغيرات المستقلة	معامل الانحدار	الخطأ المعياري	قيمة t المحسوبة	مستوى الدلالة Prob.
التعثر المالي Z-SCORE	إدارة الأرباح EM	-8.468	3.107	-2.725	0.007**
	استمرارية الأرباح PERSIS	55.116	3.578	15.405	0.000**
	نسبة المديونية DEBT	-0.027	0.014	-1.898	0.060
	حجم الشركة SIZE	3.300	1.347	2.451	0.016*
	ثابت الانحدار C	-54.188	23.016	-2.354	0.020*
معامل التحديد R ²		0.788			
معامل التصحيح Adj R ²		0.710			
قيمة F المحسوبة		10.079			
مستوى الدلالة Prob. F		0.000**			
D-W درين واتسون		2.081			

(**). (*) دال إحصائياً عند مستوى دلالة 0.01 و 0.05 على الترتيب

نتائج اختبار الفرضية الرئيسة الأولى: H_{01} لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($P \leq 0.05$) لجودة الأرباح بأبعادها مجتمعة (إدارة الأرباح، استمرارية الأرباح) في التنبؤ بالتعثر المالي المقيس بنموذج ألتمان في الشركات الصناعية الأردنية المساهمة العامة المدرجة في بورصة عمان.

نلاحظ من الجدول (4) أن أثر المتغيرات المستقلة على التعثر المالي للشركة كان أثراً معنوياً، حيث بلغت قيمة ($F=10.079$)، وبمستوى دلالة ($\text{Prob. F} = 0.000$)، كما بلغ معامل التحديد ($R^2=0.788$)، وفي ذلك إشارة إلى أن المتغيرات المستقلة مجتمعة، قد فسرت ما نسبته (78.8%) من التباين في المتغير التابع وهو التعثر المالي للشركة. وعليه يمكن القول بوجود أثر معنوي لمقاييس جودة الأرباح مجتمعة على التعثر المالي في الشركات الصناعية الأردنية المساهمة العامة المدرجة في بورصة عمان.

نتائج اختبار الفرضية الفرعية الأولى H_{01-1} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($P \leq 0.05$) لإدارة الأرباح في التنبؤ بالتعثر المالي المقيس بنموذج ألتمان في الشركات الصناعية الأردنية المساهمة العامة المدرجة في بورصة عمان.

نلاحظ من الجدول (4) أن قيمة معامل الانحدار عند المتغير (إدارة الأرباح) قد بلغ (-8.468)، وبلغت قيمة t (-2.725)، وبمستوى دلالة ($Prob = 0.007$)، وهو أقل من 0.05، وعليه يمكن القول بوجود أثر معنوي سلبي لإدارة الأرباح على التعثر المالي في الشركات الصناعية الأردنية المساهمة العامة المدرجة في بورصة عمان.

نتائج اختبار الفرضية الفرعية الثانية H_{01-2} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($P \leq 0.05$) لاستمرارية الأرباح في التنبؤ بالتعثر المالي المقيس بنموذج ألتمان في الشركات الصناعية الأردنية المساهمة العامة المدرجة في بورصة عمان.

نلاحظ من الجدول (4) أن قيمة معامل الانحدار عند المتغير (استمرارية الأرباح) قد بلغ (55.116)، وبلغت قيمة t (15.405)، وبمستوى دلالة ($Prob = 0.000$)، وهو أقل من 0.01، وعليه يمكن القول بوجود أثر معنوي إيجابي لاستمرارية الأرباح على التعثر المالي في الشركات الصناعية الأردنية المساهمة العامة المدرجة في بورصة عمان.

وتظهر نتائج اختبار الفرضية الرئيسية الأولى، والفرضيات المتفرعة عنها، أن أثر (إدارة الأرباح) على التعثر المالي، كان أثراً معنوياً سلبياً على قيمة (Z -SCORE)، وهذا مؤشر على أن زيادة ممارسة الإدارة لأساليب إدارة الأرباح تقلل من جودة الأرباح، وذلك من شأنه أن يزيد من احتمالية تعرض الشركات للتعثر المالي. كما تبين أن أثر (استمرارية الأرباح) على التعثر المالي، كان أثراً معنوياً إيجابياً على قيمة (Z -SCORE)، وهذا مؤشر على أن زيادة قدرة الشركة على الحفاظ على أرباح مستمرة ومتنامية من شأنه أن يقلل من تعرضها للتعثر المالي ويزيد من استمرارية الشركة. ومن جهة أخرى، فقط تبين أن أثر (نسبة المديونية) كان أثراً غير معنوي، حيث بلغت قيمة معامل الانحدار عند هذا المتغير (-0.027)، وبلغت قيمة t (-1.898)، وبمستوى دلالة ($Prob = 0.060$)، وهو أكبر من 0.05، كما تبين أن أثر (حجم الشركة) كان أثراً معنوياً، حيث بلغت قيمة معامل الانحدار عند هذا المتغير (3.300)، وبلغت قيمة t (2.451)، وبمستوى دلالة ($Prob = 0.016$)، وهو أقل من 0.05.

وبالاعتماد على نتائج الجدول (4)، يمكن كتابة نموذج الدراسة الأول، على النحو التالي:

$$Z\text{-SCORE} = -54.188 - 8.468*EM + 55.116*PERSIS - 0.027*DEBT + 3.300*SIZE + e_{it} \dots (1)$$

الجدول (5) يعرض نتائج أثر المتغير المعدل (التحفظ المحاسبي) على العلاقة بين مقاييس جودة الأرباح (إدارة الأرباح، واستمرارية الأرباح) والتعثر المالي. وقد تم عرض نتائج اختبار الفرضية الرئيسية الثانية والفرضيات المتفرعة عنها، والمتمثلة بنتائج اختبار الانحدار المتمثل بنموذج الآثار الثابتة fixed effect، على النحو التالي:

الجدول (5) نتائج اختبار نموذج الدراسة الثاني بالاعتماد على نموذج الآثار الثابتة.

المتغير التابع	المتغيرات المستقلة	معامل الانحدار	الخطأ المعياري	قيمة t المحسوبة	مستوى الدلالة Prob.
التعثر المالي Z-SCORE	إدارة الأرباح EM	-12.624	4.990	-2.530	0.013*
	استمرارية الأرباح PERSIS	55.312	10.081	5.487	0.000**
	التحفظ المحاسبي CONSERV	-0.845	0.250	-3.374	0.001**
	إدارة الأرباح EM*التحفظ المحاسبي CONSERV	-4.445	2.020	-2.200	0.030*
	استمرارية الأرباح PERSIS*التحفظ المحاسبي CONSERV	4.980	7.243	0.688	0.493
	نسبة المديونية DEBT	-0.018	0.019	-0.964	0.337
	حجم الشركة SIZE	3.431	1.444	2.376	0.019*
	ثابت الانحدار C	-55.687	24.177	-2.303	0.023*
معامل التحديد R ²		0.800			
معامل التصحيح Adj R ²		0.720			
قيمة F المحسوبة		9.940			
مستوى الدلالة Prob. F		0.000**			
D-وين و اتسون		2.057			

(**). (*) دال إحصائياً عند مستوى دلالة 0.01 و 0.05 على الترتيب

نتائج اختبار الفرضية الرئيسية الثانية: H_{02} لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($P \leq 0.05$) للتحفظ المحاسبي في اختلاف أثر جودة الأرباح بأبعادها مجتمعة (إدارة الأرباح، استمرارية الأرباح) في التنبؤ بالتعثر المالي المقيس بنموذج ألتمان في الشركات الصناعية الأردنية المساهمة العامة المدرجة في بورصة عمان.

نلاحظ من الجدول (5) أن أثر المتغيرات المستقلة على التعثر المالي للشركة كان أثراً معنوياً، حيث بلغت قيمة ($F=9.940$)، وبمستوى دلالة ($\text{Prob. F} = 0.000$)، كما بلغ معامل التحديد ($R^2=0.800$)، وفي ذلك إشارة إلى أن المتغيرات المستقلة مجتمعة، قد فسرت ما نسبته (80.0%) من التباين في المتغير التابع وهو التعثر المالي للشركة. وعليه يمكن القول بوجود أثر معنوي لمقاييس

جودة الأرباح مجتمعة على التعثر المالي في الشركات الصناعية الأردنية المساهمة العامة المدرجة في بورصة عمان.

نتائج اختبار الفرضية الفرعية الأولى من الفرضية الرئيسية الثانية H_{02-1} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($P \leq 0.05$) للتحفظ المحاسبي في اختلاف أثر إدارة الأرباح في التنبؤ بالتعثر المالي المقيس بنموذج ألتمان في الشركات الصناعية الأردنية المساهمة العامة المدرجة في بورصة عمان.

نلاحظ من الجدول (5) أن قيمة معامل الانحدار عند المتغير (إدارة الأرباح*التحفظ المحاسبي) قد بلغ (-4.445)، وبلغت قيمة t (-2.200)، وبمستوى دلالة ($Prob = 0.030$)، وهو أقل من 0.05، وعليه يمكن القول بوجود دور معدل معنوي سلبى للتحفظ المحاسبي في العلاقة بين إدارة الأرباح على التعثر المالي في الشركات الصناعية الأردنية المساهمة العامة المدرجة في بورصة عمان.

نتائج اختبار الفرضية الفرعية الثانية من الفرضية الرئيسية الثانية H_{02-2} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($P \leq 0.05$) للتحفظ المحاسبي في اختلاف أثر استمرارية الأرباح في التنبؤ بالتعثر المالي المقيس بنموذج ألتمان في الشركات الصناعية الأردنية المساهمة العامة المدرجة في بورصة عمان.

نلاحظ من الجدول (5) أن قيمة معامل الانحدار عند المتغير (استمرارية الأرباح*التحفظ المحاسبي) قد بلغ (4.980)، وبلغت قيمة t (0.688)، وبمستوى دلالة ($Prob = 0.493$)، وهو أكبر من 0.05، وعليه يمكن القول بعدم وجود دور معدل معنوي للتحفظ المحاسبي في العلاقة بين استمرارية الأرباح على التعثر المالي في الشركات الصناعية الأردنية المساهمة العامة المدرجة في بورصة عمان.

وتظهر نتائج اختبار الفرضية الثانية والفرضيات المتفرعة عنها، وجود الدور المعدل للتحفظ المحاسبي في العلاقة بين إدارة الأرباح على التعثر المالي، وقد تبين أن معامل الانحدار كان سلبياً على قيمة (Z-SCORE)، وفي ذلك إشارة إلى أن زيادة مستوى التحفظ المحاسبي في الشركات التي تمارس إدارة الأرباح من شأنه أن يؤدي إلى زيادة احتمالية تعرض الشركات إلى التعثر المالي، حيث إن المبالغة في التحفظ المحاسبي مع وجود ممارسة لإدارة الأرباح من شأنه أن يخفي الحقيقة الاقتصادية للمنشأة ويعطي معلومات مضللة لمتخذي القرارات. كما تبين عدم وجود دور معدل للتحفظ المحاسبي في العلاقة بين استمرارية الأرباح على التعثر المالي، وقد تبين أن معامل الانحدار كان غير معنوي، وهذا قد يرتبط بأن الشركات التي تتمتع باستمرارية أرباحها لن تتأثر

بمستوى التحفظ المحاسبي الذي تمارسه الشركة. ومن جهة أخرى، فقط تبين أن أثر (التحفظ المحاسبي) كان أثراً معنوياً سلبياً، حيث بلغت قيمة معامل الانحدار عند هذا المتغير (-0.845)، وبلغت قيمة t (-3.374)، وبمستوى دلالة (Prob = 0.001)، وهو أقل من 0.05، وتبين أن أثر (نسبة المديونية) كان أثراً غير معنوي، حيث بلغت قيمة معامل الانحدار عند هذا المتغير (-0.018)، وبلغت قيمة t (-0.964)، وبمستوى دلالة (Prob = 0.337)، وهو أكبر من 0.05، كما تبين أن أثر (حجم الشركة) كان أثراً معنوياً، حيث بلغت قيمة معامل الانحدار عند هذا المتغير (3.431)، وبلغت قيمة t (2.376)، وبمستوى دلالة (Prob = 0.019)، وهو أقل من 0.05، وبالاعتماد على نتائج الجدول (5)، يمكن كتابة نموذج الدراسة الثاني، على النحو التالي:

$$Z\text{-SCORE} = -55.687 - 12.624*EM + 55.312*PERSIS - 0.845*CONSERV - 4.445*EM*CONSERV + 4.980*PERSIS*CONSERV - 0.018*DEBT + 3.431*SIZE + e_{it} \dots\dots\dots (2)$$

النتائج والتوصيات:

النتائج:

استناداً لما تم عرضه من نتائج التحليل الإحصائي، فقد قامت الباحثة بتلخيص النتائج التالية:

1- تتباين الشركات الصناعية الأردنية المساهمة العامة المدرجة في بورصة عمان خلال الفترة (2015-2019) في احتمالية تعرضها للتعثر المالي والإفلاس، حيث أظهرت قيم نموذج ألتمان قيماً متراوحة بشكل كبير، وهذا مؤشر على اختلاف الوضع المالي في الشركات وقدرتها على الاستمرار، كما يدل على اختلاف في كفاءة الشركة في استغلال أصولها وتقليل تكاليفها وإدارة التزاماتها. وهذا يمكن استقراؤه من خلال استعراض النسب التي اعتمد عليها نموذج ألتمان. وعلى الرغم من اختلاف النموذج المستخدم في دراسة (الحديثي وحسن، 2019) فإنها تتفق مع هذه النتيجة في تبين الشركات في احتمالية تعرضها للتعثر المالي.

2- أظهرت الشركات الصناعية الأردنية المساهمة العامة المدرجة في بورصة عمان خلال الفترة (2015-2019) اختلافاً في جودة أرباحها المقيسة بـ (إدارة الأرباح واستمرارية الأرباح)، وهذا قد يرتبط بشكل أساسي بممارسات الإدارة وتوجهاتها والضغوط التي تتعرض لها الإدارة، والفرص المتاحة للتلاعب، كما يدل على كفاءة الإدارة في استغلال مواردها وقدرتها على تحقيق الأرباح وتنميتها. وهذه النتيجة متوافقة مع دراسة (Viana et al., 2022).

- 3- أظهرت قيم متغير التحفظ المحاسبي أن الشركات تختلف في مستوى الإفصاح عن أرباحها وخسائرها المحتملة، وهذا قد يرتبط بحجم الفرص المتاحة والمخاطر المحتملة في الشركة وإمكانية تحققها في المدى القصير. وهذه النتيجة متوافقة مع دراسة (خضر وآخرون، 2018).
- 4- تبين وجود اختلاف في الشركات في سياسات التمويل والاعتماد على المصادر الخارجية لتمويل أصولها وعملياتها، والذي تبين من اختلاف نسبة المديونية، كما تبين تعرض بعض الشركات لاحتمال كبير للإفلاس والتصفية بسبب زيادة التزاماتها مقارنة بأصولها.
- 5- اختلفت الشركات في حجم أصولها، وبشكل كبير جداً، وهذا يرتبط بحجم موارد الشركة، وحجم وطبيعة عملياتها، وتنوع أصولها.
- 6- أظهرت نتائج اختبار الفرضية الرئيسة الأولى، والفرضيات المتفرعة عنها، وجود أثر لمقياسي جودة الأرباح (إدارة الأرباح، واستمرارية الأرباح) في التعثر المالي، وقد تبين أن زيادة ممارسة الشركة لإدارة الأرباح يزيد من احتمالية تعرضها للتعثر المالي والإفلاس هذه النتيجة متوافقة مع دراسة (Viana et al., 2022) ودراسة (Nagar & Sen, 2017)، كما أن زيادة استمرارية الأرباح يقلل من احتمالية تعرضها للتعثر المالي والإفلاس، هذه النتيجة تعارضت مع دراسة (نعمة ومصطفى، 2019) وقد يكون سبب التعارض اختلاف النموذج المستخدم إذ تستخدم الدراسة نموذج Z-Sherrod. وتؤكد هذه النتيجة أنه وبالرغم مما تقدمه إدارة الأرباح من تحسين لمقاييس الربحية والسيولة، وحتى الانتماء في المدى القصير، إلا أن ذلك لا يعكس حقيقة واقع الشركة الاقتصادي مما سيؤدي لحصول تضارب وتعارض في المعلومات المقارنة خلال السنوات، وهذا من شأنه أن يلفت نظر المتعاملين مع الشركة، سواء كانوا داخليين كالعاملين وأعضاء مجلس الإدارة، أو خارجيين كالمزودين والمساهمين، وغيرهم. وهذا يجعل الإدارة تحت الأنظار، ويقيد من قدرتها على اتخاذ القرارات، وسيما وأن عملية اتخاذ القرارات لن تكون مبنية على معلومات بجودة عالية، وذلك قد يؤدي بالنهاية لتعطل العمليات ويقود الشركة للتعثر المالي.
- 7- أظهرت نتائج اختبار الفرضية الرئيسة الثانية، والفرضيات المتفرعة عنها، وجود دور معدل للتحفظ المحاسبي في العلاقة بين إدارة الأرباح والتعثر المالي، حيث إن زيادة التحفظ المحاسبي مع زيادة ممارسة إدارة الأرباح يؤدي إلى زيادة احتمالية تعرضها للتعثر المالي والإفلاس هذه النتيجة جاءت متوافقة مع دراسة (خضر وآخرون، 2018). إلا أن هذا الدور المعدل لم يظهر في العلاقة بين استمرارية الأرباح والتعثر المالي. وتشير هذه النتيجة إلى أنه من الممكن اعتبار زيادة التحفظ المحاسبي من العوامل التي تدعم الأثر السلبي لإدارة الأرباح على التعثر المالي، وهذا يرتبط

بتوجهات الإدارة نحو الالتزامات المحتملة على الشركة، من حيث إظهارها أو إخفاؤها، أو حتى التلاعب في قيمها زيادة أو نقصاناً، وكل ذلك يجعل المعلومات التي ستعتمد عليها الشركات في عملية اتخاذ القرارات معلومات غير حقيقية، أي أنها ذات منفعة عكسية أو سالبة، ذلك أن وجود معلومات مغلوطة سيؤدي إلى توجيه العمليات والأنشطة داخل الشركة لوجهة لا تناسب قدرات الشركة، مما يزيد من احتمالية الفشل، وبالتالي الوقوع في التعثر المالي. ومن جهة أخرى، لم يكن للتحفظ المحاسبي أي مساهمة في تعزيز أو تثبيط العلاقة بين استمرارية الأرباح والتعثر المالي، وهذا قد يفسر من أن زيادة استمرارية الأرباح ونموها خلال الفترات الزمنية سيكون هو العامل الأساسي لانخفاض احتمالية التعثر المالي، حتى لو تزامن ذلك مع زيادة في التحفظ المالي الذي قد يبالغ في الالتزامات المحتملة على الشركة، سيما وأن نموذج ألتمان يتأثر بشكل كبير في حجم المبيعات والأرباح الموزعة والمحتجزة، بالإضافة للقيم السوقية، كل ذلك يصب في جهة أن يطغى أثر استمرارية الأرباح على الزيادة التي قد تحدث في التحفظ المحاسبي، والتي ستكون زيادة محدودة، لأنه لا بد من تبريرها من قبل الإدارة.

التوصيات:

في ضوء ما تم التوصل إليه من نتائج فإن الباحثة توصي بما يلي:

- ضرورة أن تقوم الشركات بتطبيق النماذج القياسية التي تقيّم قدرة الشركة على الاستمرارية، واحتمالية تعرضها للإفلاس، سيما وأن بعض القيم المفصح عنها تنتج عن تلاعب الإدارة بالبيانات المالية.
- التقييم المستمر للأساليب الرقابية على الإدارة، واحتمالية قيامها بالتلاعب بالبيانات المالية، وتقييم توجهات الإدارة نحو إدارة الأرباح وممارسات المحاسبة الإبداعية.
- العمل على ربط مصالح الشركة بمصالح الإدارة من خلال وضع سياسة واضحة لمكافآت الإدارة، وربطها بأداء الإدارة في تحقيق الأرباح، وقدرتها على تعظيم ثروة المساهمين.
- ضرورة ألا تكتفي الإدارة بتحقيق الأرباح خلال الفترة، بل يجب أن يتم مقارنتها بأرباح الفترات السابقة، وتحديد مدى قدرة الإدارة على زيادة الأرباح السنوية وتنميتها مع مرور الزمن لضمان استمرارية الأرباح.

- ضرورة أن يكون مستوى التحفظ المحاسبي معتدلاً، بحيث ألا تؤدي زيادة التحفظ المحاسبي لحصول متخذ القرار ومستخدمي البيانات المالية على معلومات مضللة عن الشركة.
- عقد محاضرات وورش ولقاءات مع الإدارة لبيان أهمية جودة الأرباح في استمرارية الشركة - وتقليل احتمالية تعرضها للتعثر المالي والإفلاس على المديين القصير والطويل.
- القيام بدراسات أخرى تقيس العلاقة بين متغيرات الدراسة في القطاع الخدمي والمالي، وتضمين متغيرات أخرى مثل جودة التدقيق.

المراجع:

المراجع باللغة العربية:

- الحديثي، عماد صالح نعمة، وحسن، مصطفى سعيد. (2019). أثر مقاييس جودة الأرباح المحاسبية في فاعلية نموذج Z-Sherrod للتنبؤ بالفشل المالي: دراسة تطبيقية في عينة من الشركات المدرجة في سوق العراق للأوراق المالية. مجلة تكريت للعلوم الإدارية والاقتصادية، مج15، ع48، 60 - 81.
- حميد، ثائر كامل والدباس، وفاء عبد الأمير علي حسن، (2021). تأثير جودة الأرباح المحاسبية باستخدام أنموذج الاستدامة (استمرارية الأرباح) والقدرة التنبؤية في استمرارية المصارف: بحث تطبيقي في عينة من المصارف التجارية المدرجة في سوق العراق للأوراق المالية. مجلة دراسات محاسبية ومالية، 15(52)، 209-226.
- خضر، أحمد خضر محمود، طعيمة، ثناء محمد إبراهيم، وأحمد، طارق عبد العظيم. (2018). أثر العلاقة بين التحفظ المحاسبي وجودة الأرباح على احتمال التعرض لمخاطر التعثر المالي للشركات المقيدة في سوق الأوراق المالية: دراسة تطبيقية (رسالة ماجستير غير منشورة). جامعة بنها، بنها.
- الشرقاوي، أحمد عبد العاطي محمد، عبد الفتاح، محمد عبد الفتاح محمد، وحماد، طارق عبدالعال. (2019). أثر ممارسات إدارة الأرباح من خلال الاستحقاقات الاختيارية واحتمال تعرض الشركة لمخاطر التعثر المالي على نوع تقرير مراقب الحسابات: دراسة تطبيقية. الفكر المحاسبي، مج23، ع1، 451 - 472.
- نعمة، عماد صالح ومصطفى سعيد حسن. 2019. أثر مقاييس جودة الأرباح المحاسبية في فاعلية نموذج Z-Sherrod للتنبؤ بالفشل المالي: دراسة تطبيقية في عينة من الشركات المدرجة في سوق العراق للأوراق المالية. مجلة تكريت للعلوم الإدارية والاقتصادية، مج. 15، ع. 48، ج. 2، ص ص. 60-81.

المراجع باللغة الإنجليزية:

- Agostini, M. (2018). Corporate financial distress: going concern evaluation in both international and US contexts. Springer.
- Altman, E. I., Hotchkiss, E., & Wang, W. (2019). Corporate financial distress, restructuring, and bankruptcy: Analyze leveraged finance, distressed debt, and bankruptcy. John Wiley & Sons.
- Bodle, K. A., Cybinski, P. J., & Monem, R. (2016). Effect of IFRS adoption on financial reporting quality: Evidence from bankruptcy prediction. Accounting Research Journal.
- Chang, Y. S., Liu, L. L., & Forgione, D. A. (2022). Financially distressed firms' earnings management behavior: does audit partners' industry expertise matter? Asian Review of Accounting, 30(4), 616-644.
- Dechow, P. M., & Schrand, C. M. (2004). Earnings quality.
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1995). Detecting earnings management. Accounting review, 193-225.
- Financial Accounting Standards Board (FASB). 1980. Statement of Financial Accounting Concepts No. 2. Qualitative Characteristics of Accounting Information Norwalk, CT: FASB.
- Francis, J. R. LaFond, P. M. Olsson, and K. Schipper. (2003b). Costs of Equity and Earnings Attributes. Working Paper, Fuqua School of Business, Duke University 1-42.
- Francis, J., R. LaFond, P. M. Olsson, and K. Schipper. (2004). Costs of Equity and Earnings Attributes. The Accounting Review, 79(4), 967-1010.
- Jones, J. J. (1991). Earnings management during import relief investigations. Journal of accounting research, 29(2), 193-228.
- Kliestik, T., Belas, J., Valaskova, K., Nica, E., & Durana, P. (2021). Earnings management in V4 countries: The evidence of earnings smoothing and inflating. Economic Research-Ekonomska Istraživanja, 34(1), 1452-1470.
- Menicucci, E. (2020). Earnings quality: How to define. In Earnings Quality (pp. 1-22). Palgrave Pivot, Cham.
- Nagar, N., & Sen, K. (2017). Do financially distressed firms misclassify core expenses?. Accounting Research Journal.
- Ramadan, M. M. (2017). An Investigation of the effect of the quality of accounting reports on financial distress in Egyptian Listed Firms Evidence from Emerging Markets. accounting thought, 21(8), 40-84.

- Viana Jr, D. B. C., Lourenço, I., & Black, E. L. (2022). Financial distress, earnings management and Big 4 auditors in emerging markets. *Accounting Research Journal*.
- Yohan, A. N. (2017). Measuring earnings quality over time. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 7(3), 82-87.
- Yates, K. (Ed.). (2016). *Earnings Management: Global Perspectives, Performance and Future Research*. Novinska.

إدارة العلاقة مع الموردين وأثرها على مرونة سلسلة التوريد في شركات الاتصالات الخليوية الأردنية

هشام أسامة جملة*

د. منيرة عبد الله المفلح**

تاريخ وصول البحث: 2022/6/14م

تاريخ قبول البحث: 2023/3/30م

الملخص

هدفت هذه الدراسة إلى تحديد أثر إدارة العلاقات مع الموردين في مرونة سلسلة التوريد في شركات الاتصالات الخليوية الأردنية، تكون مجتمع الدراسة من جميع الموظفين الذين لديهم علاقة مباشرة أو غير مباشرة مع المورد في شركات الاتصالات الخليوية الأردنية حيث بلغ مجموع الموظفين ذوي العلاقة 280 موظفًا. وزعت أداة الدراسة الاستبانة على 3 شركات اتصالات خليوية أردنية. أظهرت نتائج الدراسة وجود تأثير ذي دلالة إحصائية لإدارة علاقات الموردين بجميع أبعادها (جودة المورد - الثقة المتبادلة - فترة التسليم) في مرونة سلسلة التوريد بجميع أبعادها (المرونة المخصصة - مرونة الحجم - مرونة العملية - مرونة العمال) في شركات الاتصالات الخليوية الأردنية. كما أظهرت نتائج الدراسة عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية في اتجاهات أفراد عينة الدراسة نحو إدارة العلاقة مع الموردين تعزى لمتغيرات (اسم الشركة، والجنس، والعمر، والمستوى العلمي، وعدد سنوات الخبرة، والمستوى الوظيفي).

الكلمات المفتاحية: إدارة العلاقات مع الموردين، مرونة سلسلة التوريد، شركات الاتصالات الخليوية الأردنية.

*باحث.

**أستاذ مشارك، قسم الإدارة، جامعة العلوم الإسلامية العالمية.

Supplier Relationship Management and Its Impact on Supply Chain Flexibility in the Jordanian Cellular Telecommunication Companies

Abstract

This Study aimed to identify the impact of supplier relationship management on supply chain flexibility in Jordanian cellular telecommunication companies. The study population consisted of all employees who have direct or indirect relationship with the supplier in the Jordanian cellular telecommunication companies totaling 280 Employees who are distributed to 3 Jordanian cellular telecommunication companies. The study results showed there is a statistically significant impact of supplier relationship management in all dimensions (Supplier Quality – Mutual Trust – Delivery Period) in Supply Chain Flexibility with its all dimensions (customized flexibility – size flexibility – process flexibility – workers flexibility) in Jordanian cellular telecommunication companies. The results of the study as well showed the absence of statistically significant differences in the attitudes of the study sample individuals towards supplier relationship management due to variables (company's name, gender, age, scientific level, number of years of experience, and career level).

Key Words: Supplier relationship management, Supply chain flexibility, Jordanian cellular telecommunication companies.

(1) المقدمة:

في ظلّ وجود بيئة تنافسيّة مضطربة بين المنظّمات في الوقت الرّاهن، والتّطوّر التّكنولوجيّ السّريع الذي تشهده الطّروف الحاليّة، كان لا بُدّ للمنظّمات أن تستجيب لمتطلبات زبائنها في الوقت المناسب وبمرونة عالية؛ حيث إنّ المنافسة بين هذه المنظّمات تزداد حدّتها مع الزّمن، ممّا يؤدّي إلى إحداث ضغوطات متزايدة وتهديدات مباشرة عليها كي تبقى وتنمو وتستمرّ في بيئة كهذه، وممّا لا شكّ فيه، فإنّ وجود مخزون كافٍ من الموادّ الأوليّة يُعتبر أحد الحلول المناسبة لمواجهة تلك التّحدّيات، إلّا أنّ التطور السريع في ظهور الخدمات التكنولوجية المتطورة تنعكس سلباً على مرونة الاستجابة لتلك التغيرات بالتّالي الإخفاق في استثمار هذه الأسبقية التنافسيّة لدى المنظّمات الخدمائية. (أبوزيد، 2018).

حيث إنّ المنظّمات تواجه في هذه الأيام بيئة غير مستقرة ومعقدة ونظراً لأنّه يصعب التنبؤ بالمستقبل، فقد تحاول الشركات وضع منهجيات لكي تصبح أكثر قدرة على التكيف بدلاً من التنبؤ (Tseng and Lin, 2011).

حيث إنّ وجود علاقة وثيقة بين المنظمة ومورديها هي من الأهمية بمكان بالنسبة إلى المنظمة، فالعلاقة الوثيقة بين الطرفين تؤدي إلى تحقيق عوائد كثيرة بالنسبة إلى المنظمة وكذلك بالنسبة إلى المورد. وينبغي أن تكون هذه العلاقة مبنية على أساس من الثقة المتبادلة، فإذا كان جو الثقة بين الطرفين متوافراً فإن العلاقة بينهما ستستمر لفترات طويلة.

لذا فإن العلاقات الجيدة مع الموردين تعتبر من أحد الإستراتيجيات المهمّة والتي تعود على المنظّمات الخدمية بالفائدة، حيث إنّ المورد لديه بعض المعلومات عن المنافسين والتي تُساعد المنظمة الخدمية للحفاظ على مكانتها السوقية أو زيادة حصتها.

ومن الجدير بالذّكر أنّ هناك حلاً يساعد على التّغلب على الإشكاليات السّابقة المرتبطة بالمخزون ودخول الموادّ الأوليّة في مرحلة التّدهور وتلف تلك الموادّ بالإضافة إلى الحصول على بعض المعلومات عن المنافسين حيث يمكن هذا الحل من إكساب المنظّمات الخدميّة مرونة وسرعة استجابة لمتطلبات الزبائن من خلال كفاءة إدارة العلاقة مع الموردين.

لذلك هدف البحث إلى التعرف على دور إدارة العلاقة مع الموردين في تحقيق مرونة سلسلة التوريد للمنظّمات الخدمية في ظلّ وجود بيئة تنافسية شديدة الاضطراب.

(2) مشكلة الدراسة وأهدافها:

تتعرض شركات الاتصالات محليا وعالميا إلى وجود بعض المشاكل اليومية التي تحول دون أداء الخدمة بشكل كفؤ وفعال وتؤثر برضا العميل وانخراطه مع هذه المنظمات، بالرغم من تخطيط الموارد إلكترونيا في هذه المنظمات فإنه قد يتعرض العاملون في المشتريات إلى نقص في أحد الأجزاء الرئيسية أو الفرعية للتوصيلات المتعلقة بالإنترنت أو الأجهزة اللازمة لهذه الخدمة، وقد تعرض أحد الباحثين بحكم عمله في هذا المجال إلى نقص في أحد المواد المهمة لتزويد المشتركين بخدمات الإنترنت المنزلي، وقام بعرض هذا العجز على قسم المشتريات وتم تعديل إجراءات الشراء وعقد اتفاقيات مع مجموعة جديدة من الموردين اضطراريا، وكان من ضمنهم مورد لديه خط إنتاج في الأردن، وباقي الموردين كانت خطوط إنتاجهم خارج الأردن، وتم اختياره رغم تكلفته المرتفعة قليلا مقارنة بالموردين الآخرين؛ لذلك وجد الباحثان أن إدارة العلاقات مع الموردين بأبعادها المختلفة (جودة المورد، الثقة المتبادلة، ومدة التسليم) تعتبر الحَكَم في تحقيق المرونة المبدئية لسلسلة التوريد التي هدفها أولاً وأخيراً رضا العملاء وتحقيق الأرباح، حيث تكمن الفجوة البحثية بضرورة الاهتمام بإدارة العلاقة مع الموردين مما يساهم في الحصول على المواد المطلوبة في الوقت المناسب مثلا دون أن يشعر المشتركون بأي تأخر في الحصول على الخدمة المطلوبة. فتهدف الدراسة إلى التعرف إلى مستوى المرونة وإدارة العلاقة مع الموردين في شركات الاتصالات الأردنية الخلوية وقياس أثر إدارة العلاقة مع الموردين في مرونة سلسلة التوريد في شركات الاتصالات الأردنية الخلوية. من خلال الإجابة على الأثر الذي تحدثه إدارة العلاقات مع الموردين في تحقيق مرونة سلسلة التوريد في شركات الاتصالات الأردنية الخلوية.

(3) الإطار النظري:

في هذه البيئة التنافسية الشديدة كان لابد للمنظمات الخدمية أن تقوم بعلاقات طويلة المدى مع الموردين، وذلك لما فيه من تحقيق مصلحة متبادلة للمنظمة الخدمية من جهة وللمورد من جهة أخرى، حيث إن هذه العلاقة تساعد المنظمات الخدمية على تلبية طلبات زبائنهم بسرعة ومرونة عاليتين مما يؤدي إلى الحفاظ على حصتها السوقية أو حتى زيادتها، وأيضا المزودون يصبح لديهم علاقة طويلة المدى مع المنظمات الخدمية مما يساعد على بقائها في السوق.

أ- إدارة العلاقة مع الموردين:

تعتبر إدارة العلاقة مع الموردين بأنها التزام الشركة المشتري بعلاقات طويلة الأجل مع الموردين الرئيسيين، ومشاركة الأهداف معهم والقيم لها (Ambekar, Deshmukh & Hudnurkar, 2020) وبناء على دراسة حالة لشركة تويوتا في أستراليا بأن كفاءة علاقة مشتري الموارد قد تأثرت بعدة عوامل، منها التواصل ونشر المعلومات، التعلم وإشراك العمال في برامج الشركة المشتري، والتشابه في التقنيات والصناعة (Butt, 2019).

ولقد وجد (Lutende, 2018) بأن إستراتيجية إدارة المورد والعميل تحتوي على أثرٍ إيجابي على إستراتيجية سلسلة التوريد وأيضاً على أداء السلسلة. وأشار (Alqershi, N., Isamil, A. I., & Abualrejal, H., & Salahudin, S. N. (2020)) إلى بعض الأبعاد الأساسية لإدارة علاقة الموردين والتي تحتوي على درجة عالية من الثقة، مشاركة المعلومات، مشاركة المكافآت والمخاطر، التعاون، ومشاركة الموردين في تطوير منتج جديد.

وتعد عملية اختيار المورد من الأمور الإستراتيجية المهمة للغاية، وعلى المنظمة أن تقدر قوتها اتجاه الموردين، واستخدام هذه القوة بكفاءة، وتختلف طرق التعامل مع الموردين من نظام اقتصادي لآخر، مثلاً تتعامل المنظمات في الولايات المتحدة مع مورديها على أساس القوة، كالتهديد بالتعامل معهم أو بالتكامل الخلفي، وإنتاج ما تحتاجه من مكونات، إلا أن المنظمات في اليابان تعتمد على تطوير علاقات طويلة الأجل وثابتة مع الموردين، ويكون أداء الموردين مهماً للمنظمة كأهمية طرق الإنتاج في المصنع لغرض تحقيق أهداف المنظمة. (Monczka, Handfield, Giunipero & Patterson, 2020))

كما يشير كل من (عفانة وأبو عيد، 2004) إلى أن اختيار الموردين ومواقعهم تعد الخطوة الثانية بعد تحديد الحاجة من المواد، إذ تكون المواد متوافرة للمشروعات الصغيرة محدودة مقارنة بالمشروعات الكبيرة، ويجب مراعاة عدة أمور هنا في أثناء عملية الانتقال للموردين مثل: الجودة، والسعر، ووقت التسليم، والخدمات، والإرشادات المقدمة، وتكاليف الشحن. تكون علاقات المشتري بالبائع بعدة مستويات، إذ توجد على مستوى المنظمات بين المنظمات البائعة والمشتري من خلال مجموعة من الروابط المالية والقانونية والشخصية، كما توجد على مستوى الأشخاص بين فريق البيع ومركز الشراء (رجب، 2006).

مما سبق نستنتج أن لكلٍ من التوجهات التنافسية والتعاونية إيجابياتها وسلبياتها، والمفتاح هو استخدام التوجه الذي يخدم المنظمة في تحقيق أولوياتها التنافسية، وتستفيد بعض

المنظمات من تنفيذ الإستراتيجية المدموجة بينهما، إذ يمكن للمنظمة أن تتبّع التوجّه التنافسيّ عن طريق السعي إلى تخفيض الأسعار من مورّديها، بالمقابل يمكن لها أن تتبّع المنظمة التوجّه التعاونيّ عن طريق تخفيض عدد المورّدين، والتّباحث في العقود الطويلة الأجل معهم، حيث يمكن لهذه الالتزامات الطويلة الأجل أن تعطي المورّدين الحجم الكافي للاستثمار في المعدّات المتوافرة للقدرة والكلفة الجديدة. والجدول التالي يوضّح مزايا وعيوب كلّ من المورّد الوحيد والمورد المتعدّد كما أشار لها (Slack et.al., 2004).

ب- أبعاد إدارة العلاقة مع الموردين:

أولاً - جودة المورّد (Supplier Quality):

أشار (الكساسبة، 2011) أن الجودة تعني المحافظة على مواصفات المواد الأولية من المورّدين مروراً بعمليات التصنيع بانعدام التالف وحتى وصول المنتج النهائي إلى العميل بجودة ومواصفات عالية مع ضمان التحسين المستمر على الجودة.

وأضاف (De Toni and Nassimbeni, 2000) أنّ القضاء على عمليات التفتيش على المواد الأولية ممكنة عن طريق تحسين جودة المورّدين. بالإضافة إلى وجود نظام الحوافز مثلاً، علاقة العقود أو الالتزام طويلة الأمد من المتوقع أن تساعد على تشجيع المورّدين على القيام بتحسين جودة المواد المقدمة للمنظمات، حيث إن 30% من المواد تواجه مشاكل في الجودة (Lyons, F.Krachenberg, A. and Henke,J, 1990; De Toni & Nassimbeni, 2000).

حيث يؤثر المورد في الجودة من خلال جودة المواد الأولية التي يقومون بتجهيزها، وبالتالي فإن الاختيار الناجح للمورّدين يساعد المنظمات على تجاوز مشكلات الجودة الناتجة عن رداءة المواد الأولية المستخدمة في عمليات الإنتاج. (Muthulingam & Agrawal, 2016).

ثانياً- الثقة المتبادلة (Mutual Trust):

الثقة بين المنظمة ومورّديها تعمل على تحسين التعاون، والرّضا، بالمقابل تقليل التّضاربات بينهما، وتسهل عملية تبادل المعلومات، وتؤدي إلى علاقات طويلة الأجل (Graca, Barry & Doney, 2015).

وقد خلص (Asio, 2019) إلى أنّ الثّقة ضروريّة ومفيدة أيضاً للشّركة المورّدة، التي يتعيّن عليها بذل الجهود لتأسيس وتوسيع والحفاظ على ثقة الشّركة المشتريّة، خاصّة عندما تؤدي هذه

الثقة إلى المزيد من الفوائد للمورد. على الرغم من أن بناء الثقة يعدّ إجراءً مكلفاً وصعباً ويستغرق وقتاً طويلاً، فإنّه يؤدي إلى علاقات قويّة وطويلة الأجل بين المشتري والبائع. ويرى الباحثان بأن الثقة تعتبر أحد العناصر الأساسية لوجود علاقة ناجحة بين المنظمة ومورديها، ففي غياب هذا العنصر لا تكون العوامل الاخرى ممكنة لتحسين الجودة مثلاً، وأيضاً تمنح الثقة الموردين المساهمة في عملية تطوير منتج جديد للمنظمة.

ثالثاً- مدة التسليم (Delivery Duration):

أشار (Hashemi, Karimi & Tavana, 2015) إلى أن الموردين لهم دور كبير في مشكلات التأخير في تسليم الموارد. حيث إنّ في بيئة الإنتاج الرشيق، تطلب المنظمات من الموردين تزويدهم بالموارد الأولية على شكل دفعات صغيرة ومتكررة. وهذا يتطلب تزامن دقيق بين الموردين والمنظمات، والذي يتم عن طريق دمج نظام تخطيط الإنتاج والمراقبة (De Toni & Nassimbeni, 2000). وأشار (Heikkila, 2000) إلى تقليل المهلة الزمنية كنهج أساسي لإنشاء سلسلة إمداد سريعة الاستجابة وتجنب الشك.

ج - مرونة سلسلة التوريد:

تم الإشارة من قبل عدد من الكتاب والباحثين إلى أهمية ودور مرونة سلسلة التوريد في التعامل مع التغيرات والاضطرابات البيئية المستمرة، وقبل البدء في موضوع مرونة سلسلة التوريد كان لابد من تعريف سلسلة التوريد أولاً، إذ يعرفها كل من (Udin & Soon, 2011) إلى أنها تعني "دمج أو اتحاد عدة عمليات وأنشطة بدءاً من المورد وصولاً إلى الزبون"، ويضيف الباحثان أنّه مع تزايد الضغوط التنافسية العالمية، امتلكت المنظمات قدرة في الاستجابة إلى التنوع في إستراتيجيات الأعمال من أجل تعزيز قيمة الزبون، أمّا (Stevenson, 2005) فيعرفها بأنها "سلسلة متعاقبة من نشاطات ومنظمات تعمل على تقديم وتسليم سلع وخدمات.

وبالإضافة هي سلسلة التوريد التي تعتبر مرنة من بدايتها إلى نقطة الفصل، مما يعني أن تبدأ عمليات تنوع المنتجات ومن هذه النقطة وصاعداً يكون الإنتاج رشيقاً (Shahin, Gunasekaran, & Shirouyehzad, 2016).

وتعتبر أيضاً بأنها عملية للتخلص من الأنشطة التي ليس لها قيمة إضافية والتي بدورها تؤدي إلى إنتاج عملية مرنة وكفؤة (Qamar, Hall & Collinson, 2018).

أمّا مرونة سلسلة التوريد فأكد كل من (Fantazy, K., Kumar, V. and Kumar, U., 2009) على أنّ المرونة في سلسلة التوريد تمثل وسائل كامنة لتحسين كفاءة المنظمة، واعتبرت أحد المقاييس

المهمة لأداء سلسلة التوريد، وتُعرّف بأنها "مجموعة من أبعاد المرونة التي تؤثر مباشرةً على زبائن المنظمة وتساهم في مسؤوليّة وظيفيتين أو أكثر على طول سلسلة التوريد سواء أكانت داخلية (تصنيع) أو خارجية (مجهزين).

وتعرّف مرونة سلسلة التوريد بأنها "قدرة أعضاء سلسلة التوريد على إعادة هيكلة عملياتهم وتنظيم إستراتيجياتهم والمساهمة بالمسؤوليّة للاستجابة وبسرعة إلى طلب الزبائن في كلّ موضع ارتباط من سلسلة التوريد من أجل تقديم منتجات متنوعة وبكميّات وكلف وجودة متوقّعة للزبون مع المحافظة على الأداء العالي" (Kumar et al., 2006).

ويرى كل من (Shahin & Rezaei, 2018) أنّه يُمكن تعريف مرونة سلسلة التوريد بأنها فلسفة الإدارة إلى جانب مجموعة من الأساليب والعمليات التي من الممكن أن تقلّل الهدر من عمليات الإنتاج.

وكما تم تعريفها من قبل (Eltawy & Galleary, 2017) بأنها نظام علمي يهدف إلى استخدام مُدخلات أقل لإنتاج مُخرجات أكبر وذلك بسبب تلبية حاجات العملاء من خلال تحقيق هدف رئيسي ألا وهو تقليل الهدر والضّياع.

ويرى الباحثان بناءً على ما سبق بأن مرونة سلسلة التوريد ما هي إلا تطوير لعمليات الإنتاج من خلال تعظيم المُخرجات وتقليل الهدر والضّياع من المُدخلات والمواد.

كما ذكر (Kumar, 2022) أن مدخلات وعمليات وأدوات النظام المرن من المحتمل أن يؤدي لمزايا عديدة مثل: عدم وجود فقدٍ للمواد، كمية مخزونٍ أقل، وانخفاض عيوب المخزون، والإنتاج بكمياتٍ أكبر، بالإضافة إلى التحسين المستمر (Eltawy & Galleary, 2017). ويمكن لتطوير سلسلة التوريد المرنة أن تؤدي إلى خفض التكلفة، وزيادة معدل الدوران، وتقليل المهل الزمنية للانتظار، والخفض من العيوب، حيث تشجّع هذه المزايا المنظمات على تحسين سلسلة التوريد الخاصة بهم اعتماداً على مبادئ المرونة (Shahin, et al., 2016).

ويتم تقسيم أبعاد مرونة سلسلة التوريد إلى:

أولاً- مرونة التصميم (الإيصاء):

تعني تغيير المنتج كلياً أو جزئياً بالسرعة المطلوبة، وبأقلّ الكلف للاستجابة لمتطلبات الزبائن الخاصة، وتقاس بالكلفة، والسرعة المطلوبة للتحوّل من تصميم لآخر، وبعدد المنتجات الجديدة التي تنتج في المدة المحددة. ويُعدّ تحقيق مرونة المنتج من المهام الإستراتيجية كونها تتطلب التكامل

في أنشطة مُتعدّدة وعلى امتداد سلاسل التوريد، فعندما تنخفض دورة حياة المُنتج يُصبح هناك اهتمام إستراتيجي من خلال الإدارة بطرح منتجات جديدة في السوق بتصاميم مُتطوّرة وبسرعة فائقة، فعندما تُطرح المنظمة منتجاتها قبل منافسيها، فحتما ستتمكن من الحصول على مجموعة من الميّزات التنافسية، مثلا: ميزة قيادة الابتكار، وميزة الخدمة، وميزة حصد الحصة السوقية والأرباح (Vickery & Markland, 1997).

ثانياً- مرونة الحجم:

تعني قُدرةُ المنظّمة على تسريع أو إبطاء مُعدّل الإنتاج بِسرعةٍ لمُعالجة التقلّبات الكبيرة في الطلب، على أن تبقى المنظّمة تعمل بِشكل اِقتصاديّ مُريح خاصّةً عند إبطاء / تخفيض مُعدّل الإنتاج بمستوى كبير، حيث تم الاتفاق على دور مرونة الحجم في إسناد الكلفة من خلال المحافظة على العمل بِربحية عند مُستويات مُختلفة من المخرجات (محسن، النجار، 2006).

حيث يرى الباحثان بأن مرونة الحجم تعني القابليّة على الاستجابة بِكفاءةٍ وسُرعةٍ إلى التغيّرات والتقلّبات في الطلب غير المتوقعة، فهي بذلك تساعد شركات الاتصالات الأردنية الخلوّيّة على الاستجابة إلى الانخفاض أو الزيادة في الطلب دون أثر سلبي على أدائها، ويعتبر هذا البُعد من الأبعاد الهامّة وذلك لأنّها تنبّع من شدّة وتكرار التذبذبات في حجم الإنتاج، فقد يكون الوقت بين ذروات الطلب لساعات قليلة كمرحلة الازدهار في مُنتج ما أو لساعات طويلة كمرحلة الاضمحلال لمنتج آخر.

ثالثاً- مرونة العملية (مزيج المنتجات):

تعني إمكانية المنظّمة في تصنيع مُزيجٍ من المُنتجات من دون إضافة مكائِن ومُعدّات جديدة، وتُقاس هذه المرونة بمستوى التنوع الحاصل في المنتجات. ووصفَ كلاً من (Sethi & Sethi, 1990) بأنّ مرونة المُنتج عبارة عن قُدرة نظام الإنتاج على تصنيع أنواع من المنتجات من دون إضافة معدّات رئيسية رأسمالية، وتسمح هذه المرونة للشركة المُنافسة في الأسواق التي يكون فيها الطلب على المنتجات الجديدة بِشكل مُتكرّر، فهي تمنح المنظّمة القُدرة على تخفيض وقت التنفيذ من حيث تقدّم منتجات أو تحديث وتطوير المنتجات الحالية.

رابعاً- مرونة العاملين:

وتعني إمكانية المنظّمة بالمُناورة بالأفراد العاملين لديها، وتُقاس هذه المرونة بِعدد المهمّات والمهارات التي يُتقنها العاملون، إذ ازدادت أهميّة دور العاملين ذوي المهمات المُتعدّدة والخاصّة في

الأونة الأخيرة لدى المنظمات العالمية كونها تُعدّ قيمة عظيمة لها والجزء الأهم من رأس المال الفكري.

الجدول (1): أبعاد مرونة سلسلة التوريد

أبعاد مرونة سلسلة التوريد	الباحث
مرونة المدى، مرونة الاستجابة، مرونة النظام، مرونة الأجل الطويل والأجل القصير	Wild, 1989
مرونة الحجم، مرونة المنتج (المزيج)	Dilworth, 1992 Stonebraker & Leong, 1994
مرونة التصميم (الإيصاء)، مرونة مزيج المنتجات، مرونة الحجم، مرونة العاملين	Elango & Meinhar, 1994 Dilworth, 1996
مرونة المنتج (الإيصاء)، مرونة الحجم، مرونة العملية (مزيج المنتج)	Markland, 1995
مرونة المدى، مرونة الحركة، مرونة التطابق، مرونة التسليم	Slack, 1998
مرونة المدى، مرونة الحركة، مرونة التطابق	Merdith & Shafer, 2002
الإيصاء، التنوع، مرونة الحجم	Krajewski & Ritzman, 2005

المصدر: من إعداد الباحثين بالاستناد إلى المصادر أعلاه.

4) فرضيات الدراسة:

للإجابة على الإشكالية والأسئلة الرئيسة تمت صياغة الفرضيات التالية:

الفرضية الرئيسية الأولى:

H0₁: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($\alpha \leq 0.05$) لإدارة العلاقة مع الموردين بأبعادها (جودة المورد، والثقة المتبادلة، ومدة التسليم) في مرونة سلسلة التوريد بأبعادها مجتمعة في شركات الاتصالات الأردنية الخلوية.

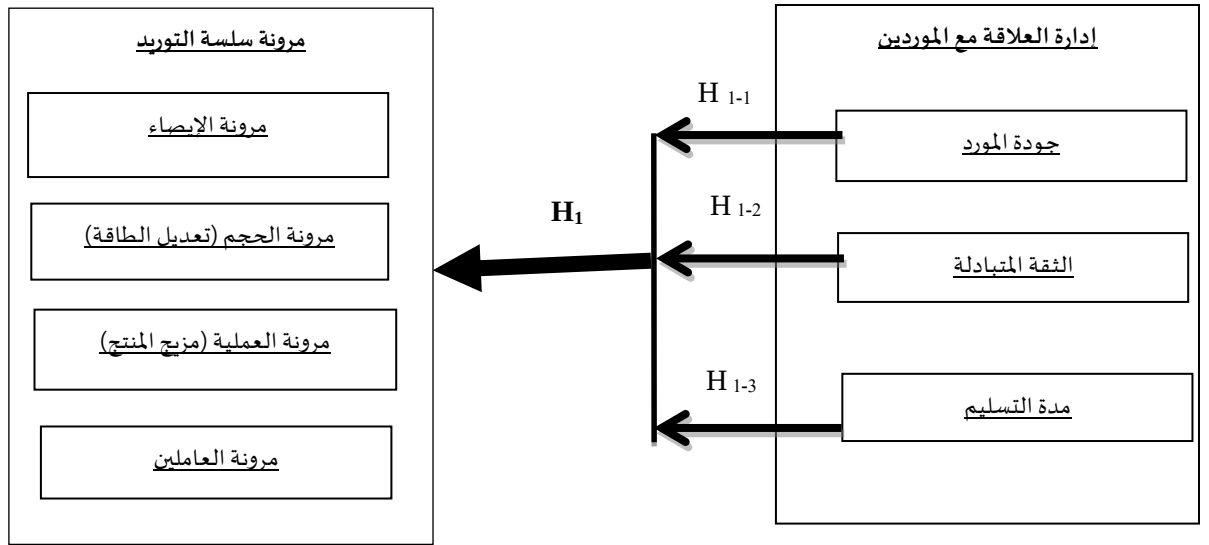
ويندرج من هذه الفرضية مجموعة فرضيات منها:

H0₁₋₁: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($\alpha \leq 0.05$) لجودة المورد في مرونة سلسلة التوريد في شركات الاتصالات الأردنية.

H0₁₋₂: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($\alpha \leq 0.05$) للثقة المتبادلة في مرونة سلسلة التوريد في شركات الاتصالات الأردنية.

H0₁₋₃: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($\alpha \leq 0.05$) لمدة التسليم في مرونة سلسلة التوريد في شركات الاتصالات الأردنية.

تم بناء نموذج الدراسة كالتالي:



الشكل (1) أنموذج الدراسة

وقد استند الباحثان في تحديد أبعاد متغيرات الدراسة على المراجع الآتية:

المتغير المستقل: (Krause, D., Handfield, R., & Tyler, B., 2007) ، (Langfield-Smith and) ، (Greenwood, 1998) ، (Echtelt, F., Wynstra, F., Weele, A., & Duysters, G., (Wisner, 2003) ، (2008).

المتغير التابع: (Dilworth, 1996) (Elango & Meinhar, 1994) ، (Udin & Soon, 2011)

5- نوع وطبيعة الدراسة:

أعتمد الباحثان في تصميم هذه الدراسة على منهج المسح / المعاينة لمعرفة أثر متغيرات إدارة علاقة الموردين في مرونة سلسلة التوريد والإجابة على أسئلة الدراسة وفرضياتها المختلفة، لكونها

تسمح بجمع كمية من البيانات من مجتمع ضخم وكونها أيضاً تُعتبر من أكثر الإستراتيجيات شيوعاً في البحوث الإنسانية والاجتماعية (النجار، النجار والزعبي، 2017، 61)، حيث تم استخدام الإحصاء الاستدلالي للوصول إلى العلاقة والأثر.

6 - مجتمع الدراسة وعينتها:

تشكل مجتمع الدراسة من جميع العاملين في شركات الاتصالات الأردنية الخلوية (أمنية، وزين، وأورانج) ذوي علاقة مباشرة مع الموردين أو غير مباشرة - حيث يكون الاتصال بين قسم الهندسة والموردين مثلاً عن طريق قسم المشتريات - (قسم المشتريات، قسم العطاءات، قسم الهندسة) ويقدر عددهم بمئتين وثمانين موظفاً. أما عينة الدراسة فتكونت من:

عينة الدراسة الاستطلاعية:

تم اختيار عينة استطلاعية مكونة من (15) فرداً من أفراد مجتمع الدراسة لغايات التحقق من صدق الظاهري لأداة الدراسة، ويهدف تطوير أداة الدراسة (الاستبانة) والتأكد من سلامة فقراتها ووضوحها ودقتها وترابطها، وتم استبعاد هذه العينة من الدراسة بعد ذلك، ويُعتبر العدد (15) مقبولاً في هذه الحالة للحكم على صدق الاستبانة، لأن الحد المقبول للدراسة القبلية يكون (10) حالات على الأقل (النجار، النجار والزعبي، 2017، 149 ; Fink, 2003).

عينة الدراسة الرئيسية:

تم اعتماد العينة العشوائية الطبقية المناسبة والمكونة من (160) موظفاً وموظفةً في شركات الاتصالات الأردنية الخلوية، والغاية من اختيار (160) فرداً كعينة للدراسة هو أن مجتمع الدراسة تكون من (280) موظفاً وموظفةً، واستناداً إلى (Sekar & Bougie, 2010, 295) فإن حجم العينة المناسب هو (160).

7- أداة الدراسة:

لقد تم الاعتماد في هذه الدراسة على الاستبانة كأداة رئيسية لغايات الحصول على البيانات الأولية وبالاعتماد على فرضيات الدراسة ومتغيراتها، وذلك لسبب قياس أثر إدارة العلاقة مع الموردين في مرونة سلسلة التوريد في شركات الاتصالات الأردنية الخلوية، وفق محاور الدراسة الرئيسية، وعليه فقد قام الباحثان بتوزيع 180 استبانة إلكترونية ضماناً لتمثيل المجتمع، وتم استرداد (161) استبانة، وعند مراجعتها تبين أن هناك (1) استبانة منها غير صالحة للتحليل

ليصل مجموع الاستبانات الصالحة لأغراض التحليل (160) استبانة، أي تحقق نسبته (100%) من الاستبانات المطلوبة. وتم إجراء الصدق والثبات لأداة الدراسة كالتالي:

أ- للعينة الاستطلاعية:

تبيّن هذه الفحوصات مصداقية أداة جمع البيانات (الاستبانة) المستخدمة في الدراسة، للتأكد من كونها تقيس فعلاً ما هو مطلوب قياسه، وإذا كانت تتسم بالصّلاحية والاستقرار في الفحص، ولتحقيق هذه الغاية تمّ التأكد من الاختبارات التالية للعينة الاستطلاعية (الدراسة القبليّة):

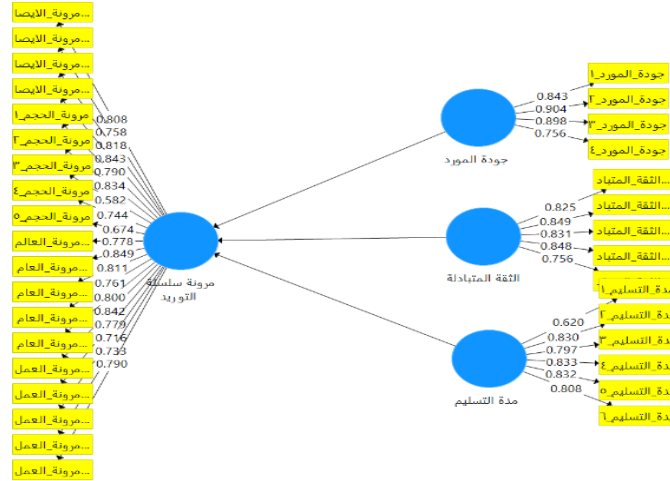
-الصدق الظاهري للأداة:

للتأكد من صدق أداة الدراسة تمّ عرضها على عددٍ من المحكّمين من أعضاء هيئة التدريس وأصحاب الاختصاص في الجامعات الأردنية والبالغ عددهم (6) مُحكّمين، وذلك للتأكد من صدق أداة الدراسة وإبداء الرأي فيها والتأكد من أنها ستقيس ما أُعدت لقياسه، وتمّ تعديل بعض الفقرات بناءً على هذه الملاحظات، لتُصبح أكثر صلاحية وصدق في قياس الموضوع، (ملحق رقم 2).

-صدق المحتوى وصدق المعيار للأداة:

يستخدم التحليل العاملي في تقييم مدى صدق فقرات الاستبانة من خلال فحص قيم تحميل المسار لها (Path loadings) للتأكد من وجود أو عدم وجود علاقة بين المؤشرات مع المتغيرات الكامنة (latent variables) لكل منها، كما يُستخدم التحليل العاملي كذلك في تقييم قدرة نموذج العوامل على التعبير عن مجموعة البيانات الفعلية. والقيمة المقبولة عموماً هي المؤشرات ذات التحميلات (0.50) أو أكثر (Hair, Black, Babin, Anderson & Tatham, 2006)، مما يعني ضمناً أن هناك تبايناً مشتركاً بين المتغيرات ومقاييسها.

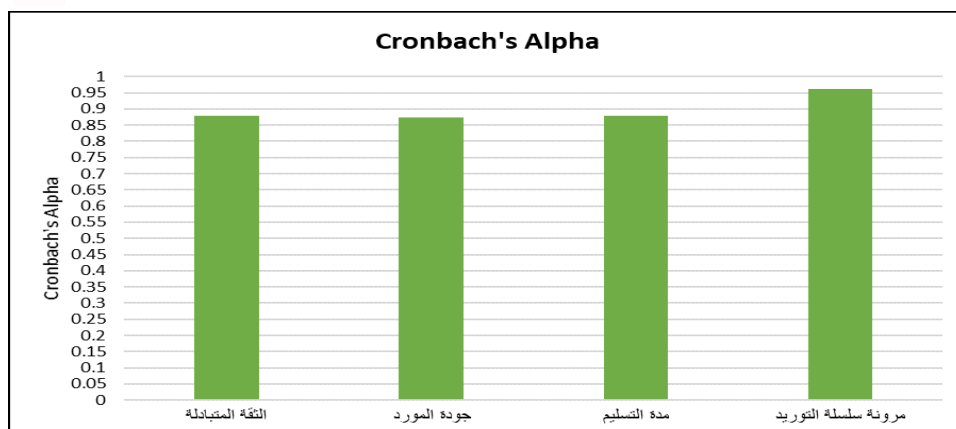
وعند النظر إلى الشكل أدناه نجد أنّ التحليل العاملي لفقرات الاستبانة ذات مؤشرات تحميل أعلى من 0.50 كالتالي:



الشكل (2): التحليل - العاملي (Loading - Factor) لفقرات الاستبانة

ب- ثبات أداة الدراسة (العينة الاستطلاعية):

يُقصدُ بثبات أداة الدراسة استقرار النتائج واعتماديتها وقدرتها على التنبؤ، ومدى التوافق أو الاتساق في نتائج الاستبيان إذا طُبّق أكثر من مرة وفي ظروف مماثلة (Ary et al., 2002)، ويهدف التحقق من ثبات أداة الدراسة قام الباحثان بدراسة قبلية حيث تم توزيع عدد من الاستبانات على أفراد عينة الدراسة المُستهدفة، وقد تم استخدام اختبار الاتساق الداخلي والمسعى بكرونباخ ألفا (Cronbach's Alpha)، إذ يقيس مدى التناسق في إجابات المبحوثين عن كل الأسئلة الموجودة في المقياس، كما يُمكن تفسير (ألفا) بأنها معامل الثبات الداخلي بين الإجابات، ويدل ارتفاع قيمتها على درجة ارتفاع الثبات، حيث تتراوح قيمتها ما بين (0 – 1) وتكون قيمتها مقبولة عند (60%) وما فوق (Hair et al., 2006)، وفي دراسات أخرى تكون مقبولة عند (70%) وما فوق (Vogt, 1999) وكانت النتائج كالتالي للدراسة القبليّة (Pilot Test):



الشكل (3): مُعامل كرونباخ - ألفا (Cronbach'a - Alpha) لعَيِّنَةِ الدَّرَاسَةِ الاستطلاعية

10- تحليل البيانات واختبار الفرضيات:

وبغرض تحقيق أهداف الدراسة قام الباحثان بالتحليل الإحصائي للبيانات التي تم الحصول عليها، كما سيعتمد على مستوى دلالة معنوية (0.05) الذي يقابله مستوى ثقة (95%) بهدف تفسير نتائج اختبار الفرضيات.

تم استخدام برنامجي (IBM SPSS 24) و (SMARTPLS, v. 3.2.6) في التحليل الإحصائي لتحليل بيانات الدراسة واختبار فرضياتها.

الإحصاءات الوصفية للمتغيرات (المستقل والتابع):

يتكون هذا المبحث من الإحصاء الوصفي المتمثل بحساب المتوسطات الحسابية والانحراف المعياري بالإضافة إلى الأهمية النسبية (Relative Importance - RI) لكل بعد، والتصنيفات المعيارية لقيم النسب المئوية (RI) للمتوسطات الحسابية (Johnson & LeBreton, 2004, 250)

-إدارة العلاقة مع الموردين:

يُبين الجدول (2) النتائج لأبعاد المتغير المستقل (إدارة العلاقة مع الموردين)، إذ تم احتساب المتوسط الحسابي لكل بعد، والأهمية النسبية وترتيبها حسب أهميتها.

الجدول (2): نتائج المتوسطات الحسابية، والأهمية النسبية لأبعاد إدارة العلاقة مع الموردين

رقم البعد	البعد	المتوسط الحسابي	الأهمية النسبية	الأهمية النسبية (RI)	الترتيب حسب الأهمية النسبية
1	جودة المورد	3.077	متوسط	61540.	3
2	الثقة المتبادلة	1763.	متوسط	63520.	1
3	مدة التسليم	3.1216	متوسط	62430.	2
	المعدل العام	3.1248	متوسط	62490.	-

المصدر: الجدول من إعداد الباحثين اعتماداً على نتائج البرنامج الإحصائي SPSS

- مرونة سلسلة التوريد:

يبين الجدول (3) النتائج لأبعاد المتغير التابع مرونة سلسلة التوريد، حيث تم احتساب لكل بعد المتوسطات الحسابية، والأهمية النسبية وترتيبها حسب أهميتها.

الجدول (3): نتائج المتوسطات الحسابية، والأهمية النسبية لأبعاد مرونة سلسلة التوريد

رقم البعد	البعد	المتوسط الحسابي	الأهمية النسبية	الأهمية النسبية (RI)	الترتيب حسب الأهمية النسبية
1	مرونة الإيصاء	2.945	متوسط	5890.	3
2	مرونة الحجم	2303.	متوسط	6460.	1
3	مرونة العملية	2.926	متوسط	58520.	4
4	مرونة العاملين	2.968	متوسط	59360.	2
	المعدل العام	3.017	متوسط	0.6034	-

المصدر: الجدول من إعداد الباحثين اعتماداً على نتائج البرنامج الإحصائي SPSS

اختبار فرضيات الدراسة:

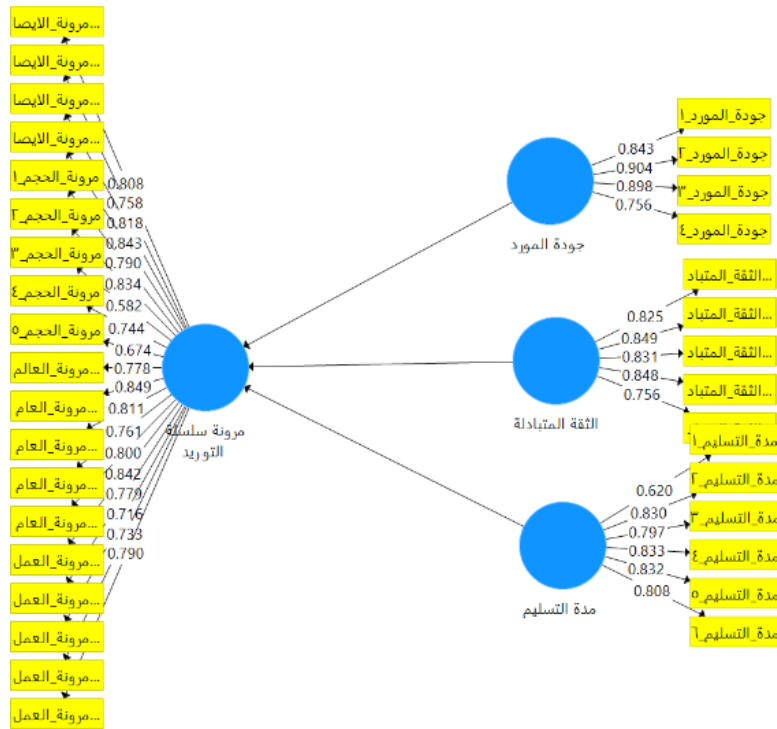
استخدم الباحثان برنامج (3. Smart PLS) (Partial Least Square Path Modeling PLS-SEM) التمدجة بالمعادلة الهيكلية كطريقة تحليلية لاختبار جميع الفرضيات وصحة نموذجها، حيث يمكن اعتبار هذه الأداة أكثر ملائمة لدقة التنبؤ وثقة أفضل في الاختبار من الأدوات الإحصائية الأخرى، حيث يقدم تحليلاً أكثر وضوحاً للنموذج بأكمله كونه يقدم للباحث إمكانية اختبار العلاقة بين متغيرات النموذج دفعة واحدة.

- وصف العلاقات بين المتغيرات ومقاييسها (النموذج القياسي):

لقد تمَّ عرضُ اختباراتِ نتائجِ الصِّدْقِ والثَّباتِ المُتعلِّقةِ بالعَيِّنةِ الاستِطلاعيةِ في الفَصْلِ الرَّابِعِ مِنْ قِبَلِ البَاحِثِينَ، أَمَّا فِي هَذَا الفَصْلِ فَسَوْفَ يَتَنَاوَلُ الفُحُوصَاتِ لِصِدَاقِيَّةِ أَدَاةِ جَمْعِ البَيَّانَاتِ (الاستِبانةِ) المُستخدَمةِ فِي الدِّرَاسَةِ، لِلتَّأَكُّدِ مِنْ كَوْنِهَا تَقْيِيسُ فِعْلاً مَا هُوَ مَطْلُوبٌ قِيَّاسُهُ، وَإِذَا كَانَتْ تَتَّسِمُ بِالصَّالِحِيَّةِ وَالاسْتِقْرَارِ بِالإِضَافَةِ إِلَى صِدْقِ البَيَّانَاتِ فِي الفَحْصِ لَعَيِّنةِ الدِّرَاسَةِ بِأكْمَلِهَا، وَ تَمَّ اسْتِكْمَالُ الاختِبارَاتِ التَّالِيَةِ فِي الأَنموذجِ (إدارة العلاقة مع الموردين بأبعادها ومرونة سلسلة التوريد بأبعادها ، وتم ذلك عن طريق اختبارين بعدة مؤشرات : (Convergent Validity و (Discriminant Validity وهما (الصدق التقاربي) و(الصدق التمايزي) باستخدام برنامج (النمذجة بالمعادلة الهيكلية) و على النحو الآتي:

صِدْقُ المُحتَوَى وَصِدْقُ المَعْيَارِ لِلأَدَاةِ لِكَامِلِ العَيِّنة:

تَمَّ اسْتِخْدَامُ التَّحْلِيلِ العَامِلِيِّ فِي تَقْيِيمِ مَدَى صِدْقِ فَقَرَاتِ الاستِبانةِ مِنْ خِلَالِ فَحْصِ قِيَمِ تَحْمِيلِ المَسَارِ لَهَا (Path loadings) وَذَلِكَ لِلتَّأَكُّدِ مِنْ وُجُودِ أَوْ عَدَمِ وُجُودِ عِلَاقَةٍ بَيْنَ المَوْشَرَاتِ مَعَ المُتَغَيَّرَاتِ الكَامِنَةِ (latent VARIABLES) لِكُلِّ مِنبَا، وَقَدْ تَمَّ التَّعْدِيلُ عَلَى فَقَرَاتِ الاستِبانةِ أَكْثَرُ مِنْ مَرَّةٍ بِالإِلْغَاءِ عِنْدَ احْتِسَابِ التَّحْلِيلِ العَامِلِيِّ وَيُظْهِرُ الشَّكْلُ رَقْمَ (4) التَّحْلِيلِ العَامِلِيِّ لِلنموذجِ بَعْدَ الإِلْغَاءِ لِلْفَقَرَاتِ ذَاتِ مَوْشَرَاتِ التَّحْمِيلِ الأَقْلَ مِنْ 0.50 كالتالي:

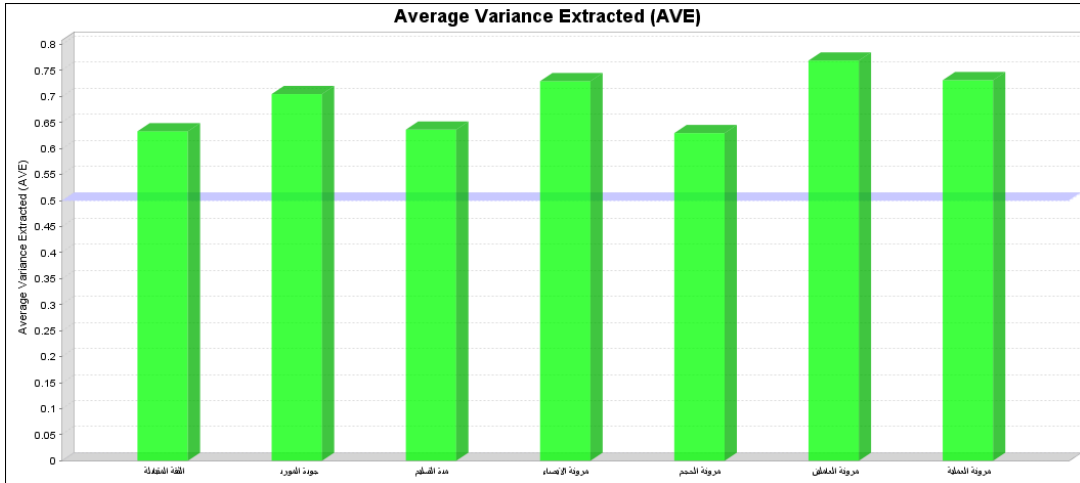


الشكل (4): التحليل العاملي (Factor Loading) لأنموذج العينة

- صدق المفهوم (الصدق التطابقي، والصدق التمييزي)

1- الصدق التطابقي:

ويتم من خلال اختبار معامل الثقة (Average Variance Extracted: AVE) حيث يتم استخدام هذا الاختبار للتحقق من الثقة لجميع المتغيرات في النموذج، وتعتبر قيم (AVE) مقبولة إذا كانت أكبر من (0.50): (Falk & Miller, 1992) وقد جاءت جميعها مطابقة كما يلي:



شكل (5) نتائج اختبار معامل الثقة (Average Variance Extracted: AVE)

المصدر: من مخرجات برنامج (Smart PLS)

2-الصدق التمايزي:

وتَمَّ التَّكَّدُ مِنَ الصِّدْقِ التَّمْيِيزِيِّ Discriminant Validity حَيْثُ يُقَيَّسُ هَذَا الْفَحْصُ دَرَجَةَ اختلافَ مُتَغَيِّرَاتِ الدِّرَاسَةِ عَنْ بَعْضِهَا الْبَعْضَ، وَبِالتَّالِي ضَمَانٌ عَدَمُ التَّشَابُهِ، وَذَلِكَ بِالتَّحَقُّقِ مِنْ عَدَمِ وُجُودِ ارْتِبَاطٍ خَطِّيٍّ عَالٍ (Multicollinearity) بَيْنَ أبعادِ المُتَغَيِّرِ المُسْتَقِلِّ، وَالتَّابِعِ بِاسْتِعْمَالِ طَرِيقَةِ فُورْنِيل لَارَكِر (Fornell-Larcker Criterion) بِاسْتِخْدَامِ (Squared Average Variance Extracted) و تتسم أداة الدراسة بالصدق التمايزي حينما يكون الجذر المربع لكل قيمة من قيم فحص معامل الثقة (Average Variance Extracted: AVE) أعلى من قيمة الارتباط بين المتغيرات في الصف والأعمدة المقابلة لها. (Henseler, Ringle & Sinkovics (2009)، وهنا يبين جدول (4) أن الجذر المربع لقيمة (AVE) وجدت أعلى من قيم الارتباط بين كافة الأبعاد في الصفوف والأعمدة المقابلة، مما يوضح أن أداة الدراسة تتصف بالصدق التمايزي، وعموماً، أن نتائج الاختبارين (الصدق التقاربي والصدق التمايزي) في هذه الدراسة أظهرت صحة وموثوقية سليمة لجميع متغيرات أداة الدراسة. وكما هو في جدول (4) الآتي:

جدول (4) معيارُ (Fornell-Larcker Criterion) لقيم الارتباط (Multicollinearity) بين الأبعاد المكونة

لكلا المتغيرين إدارة العلاقة مع الموردين وأبعاد مرونة سلسلة التوريد

	الثقة المتبادلة	جودة المورد	مدة التسليم	مرونة الإيصال	مرونة الحجم	مرونة العاملين	مرونة العمل
AVE	0.633	0.705	0.636	0.730	0.630	0.769	0.731
الثقة المتبادلة	0.795	0.795 > (0.781, 0.751)					
جودة المورد	**0.781	0.840	0.840 > (0.735)				
مدة التسليم	**0.751	**0.735	0.798				
مرونة الإيصال	*0.840	*0.741	*0.836	0.854	0.854 > (0.788, 0.814, 0.832)		
مرونة الحجم	*0.785	*0.670	*0.803	**0.788	0.794	0.794 > (0.800, 0.823)	
مرونة العاملين	*0.801	*0.693	*0.802	**0.814	**0.700	0.877	0.877 > (0.848)
مرونة العمل	*0.766	*0.677	*0.783	**0.832	**0.723	**0.848	0.855
معامل تضخم التباين VIF	1.205	1.194	1.350	1.598	2.003	1.639	2.035

**قيم الارتباط دالة إحصائياً عند مستوى 0.01

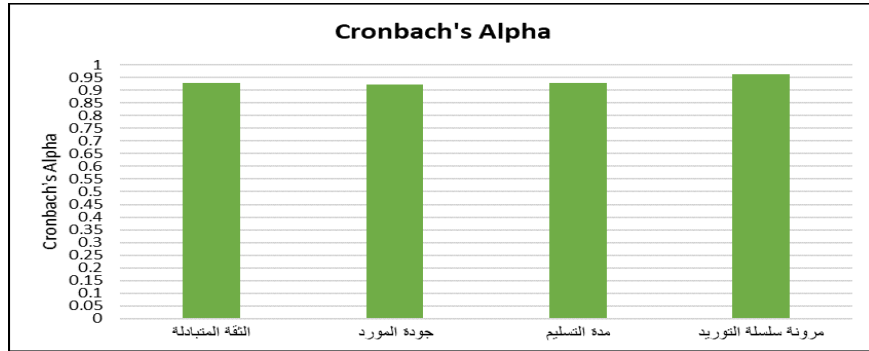
*قيم الارتباط غير دالة إحصائياً عند مستوى 0.01

المصدر: من إعداد الباحثين اعتماداً على مخرجات برنامج (Smart PLS)

وكما يظهر أعلاه في الجدول (16.5) وجود درجة ارتباط متوسطة بين عناصر إدارة العلاقة مع الموردين حيث تراوحت قيم حاصل ضرب معاملات الارتباط الدالة إحصائياً بين مكونات المتغير المستقل بين (0.735-0.781) ووجود درجة ارتباط عالية إلى متوسطة بين عناصر مرونة سلسلة التوريد حيث تراوحت قيم حاصل ضرب معاملات الارتباط الدالة إحصائياً بين مكونات المتغير التابع بين (0.700-0.855) وجميع معاملات الارتباط ذات دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$) ولمراعاة عدم وجود تشابه وترابط بين مكونات إدارة العلاقة مع الموردين ومرونة سلسلة التوريد لوجود قيم في الجدول أعلاه أعلى من 0.800، استلزم من الباحثين إيجاد قيم (VIF). وكانت القيم جميعها أقل من 10.

ج- ثبات أداة الدراسة :

يُقصد بثبات أداة الدراسة استقرار النتائج واعتماديتها وقدرتها على التنبؤ ومدى التوافق أو الاتساق في نتائج الاستبيان إذا طُبّق أكثر من مرة وفي ظروف مماثلة (Ary et al., 2002)، ويهدف التحقق من ثبات أداة الدراسة قام الباحثان بدراسة قبلية، وبعد أن تم توزيع جميع الاستبانات على أفراد عينة الدراسة المُستهدفة، كانت النتائج وفق المعايير التي تم ذكرها في الفصل الرابع كالتالي:

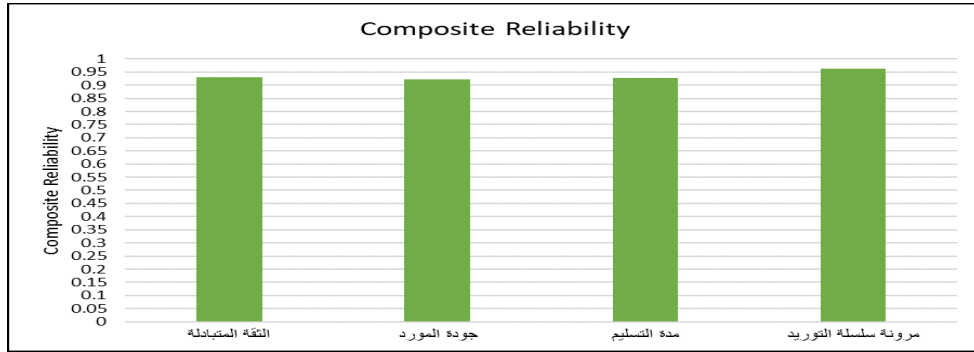


الشكل (6): معامل كرونباخ ألفا (Cronbach's Alpha) لعينة الدراسة الاستطلاعية

د- تحليل المصداقية (CR) Composite Reliability:

يُستخدم هذا التحليل للتأكد من درجة الثقة لجميع المتغيرات في النموذج، ويُصنّف هذا الاختبار بأنه أفضل من اختبار كرونباخ ألفا لكونه يأخذ بعين الاعتبار جميع قيم تحميل المسار (Path Loading) للمؤشرات على عكس اختبار كرونباخ ألفا والذي يفترض أن جميع قيم تحميل المسار (Path Loading) ثابتة ومتساوية لجميع المؤشرات (Fornell & Larcker, 1992)، وعند

استخدام هذا الاختبار، أظهرت مُتغيّرات الدّراسة قيماً مقبولة ($CR \geq 0.70$)، حيث تُعتَبَر قيم (CR) مقبولة إذا كانت أكبر من (0.70) (Falk & Miller, 1992)، كما هو موضح في الشكل (7):

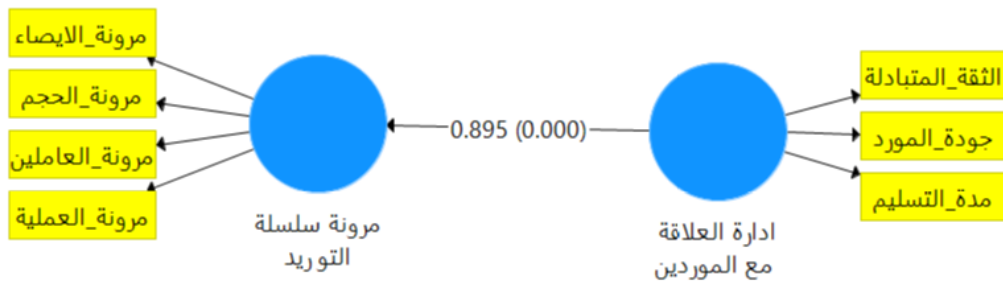


الشكل (7): نتائج اختبار تحليل المصداقية (Composite Reliability (CR)

المصدر: من مخرجات برنامج (Smart PLS)

11- اختبار فرضيات الدراسة:

لقد تمّ استخدام تحليل BOOTSTRAPING (Smart PLS) وذلك لاختبار فرضيات الدراسة حيث بلغت عينة الدراسة (160) فرداً، والأشكال التالية توضح قيم (Bet و p-significance) H_0 : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($\alpha \leq 0.05$) لإدارة العلاقة مع الموردين بأبعادها (جودة المورد، الثقة المتبادلة، مدة التسليم) على مرونة سلسلة التوريد في شركات الاتصالات الأردنية الخلوية. ويوضح الشكل رقم (8) والجدول رقم (5) النتائج الإحصائية لاختبار الفرضية الرئيسة الأولى كما يلي:



الشكل (8) نتائج تحليل المسار (Smart PLS) لقياس أثر إدارة العلاقة مع الموردين بأبعادها في مرونة سلسلة التوريد باستعمال اختبار (PLS-BOOTSTRAPING)

جدول (5) نتائج تحليل المسار (Smart PLS) لقياس أثر إدارة العلاقة مع الموردين بأبعادها (جودة المورد- الثقة المتبادلة-مدة التسليم) في مرونة سلسلة التوريد في شركات الاتصالات الأردنية الخلوية.

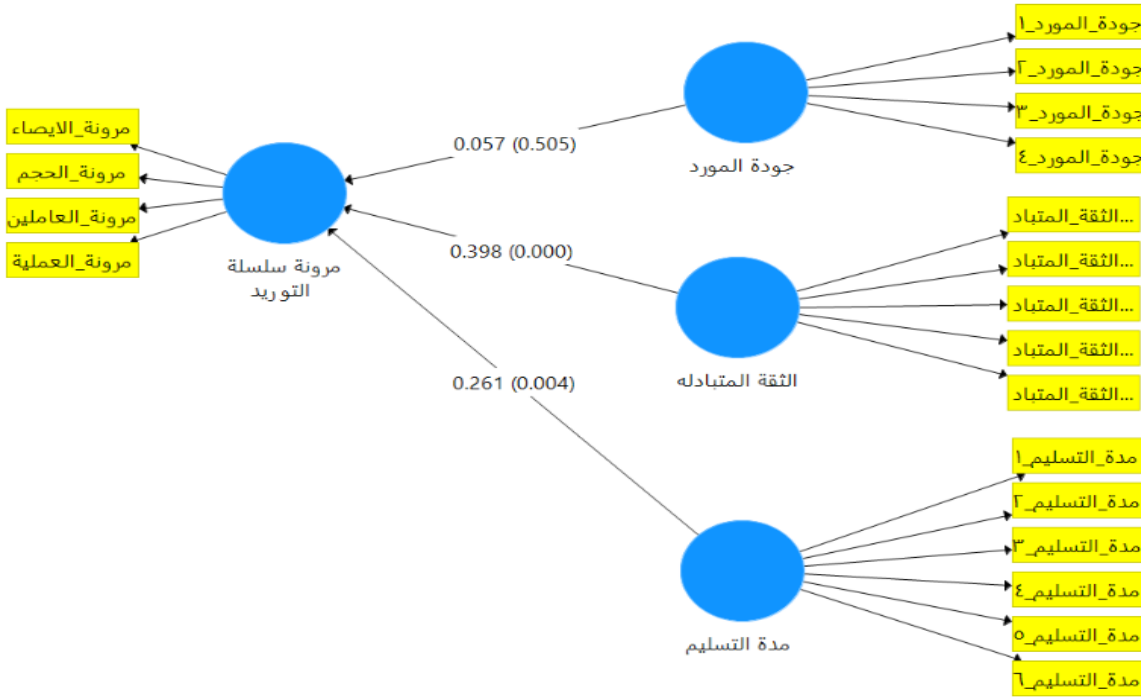
قيمة R-squared للنموذج	قيمة Beta	قيمة T المحسوبة	مستوى الدلالة
0.801	0.895	61.352	0.000*

*دالة إحصائية عند مستوى ($\alpha \leq 0.05$)

وباستقراء النتائج الواردة في جدول (17.5) نلاحظ أن قيمة معامل التحديد (R^2) هو (0.801) وهذا يعني أن إدارة العلاقة مع الموردين بأبعادها مجتمعة تفسر ما نسبته (80.1%) من التباين الحاصل في المتغير التابع (مرونة سلسلة التوريد)، وباستعراض قيمة (Beta) والتي تبلغ (0.895) وهي تشير إلى مقدار الزيادة في إدارة العلاقة مع الموردين مع نتيجة الزيادة في مرونة سلسلة التوريد، وبدلالة قيمة ($T = 61.352$) وهي أكبر من (1.96) عند مستوى معنوية (0.000) أقل من مستوى المعنوية ($\alpha \leq 0.05$)، وبناءً على ذلك وفي ضوء هذه النتائج فإنه يتم رفض الفرضية الرئيسة الأولى العدمية وقبول فرضية البحث والتي تنص على أنه يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($\alpha \leq 0.05$) لإدارة العلاقة مع الموردين بأبعادها (جودة المورد- الثقة المتبادلة-مدة التسليم) على مرونة سلسلة التوريد في شركات الاتصالات الأردنية الخلوية.

ويتفرع من الفرضية الرئيسة الفرضيات الفرعية التالية:

ويوضح كل من الجدول رقم (6) والشكل رقم (9) نتائج تحليل المسار (PSL-SEM) لقياس أثر إدارة العلاقة مع الموردين بأبعادها منفردة (جودة المورد- الثقة المتبادلة-مدة التسليم) في مرونة سلسلة التوريد في شركات الاتصالات الأردنية الخلوية.



الشكل (9) نتائج قيم (Beta) لاختبار الفرضيات الرئيسية باستعمال اختبار (Smart PLS)

BOOTSTRAPING-

المصدر: من مخرجات برنامج (Smart PLS)

جدول (6) نتائج تحليل المسار (Smart PLS) لقياس أثر إدارة العلاقة مع الموردين بأبعادها منفردة (جودة المورد- الثقة المتبادلة- مدة التسليم) في مرونة سلسلة التوريد في شركات الاتصالات الأردنية الخلوية.

أبعاد إدارة العلاقة مع الموردين	قيمة Beta	قيمة t المحسوبة	مستوى الدلالة
جودة المورد	0.505	0.667	0.057
الثقة المتبادلة	0.398	3.742	0.000
مدة التسليم	0.261	2.749	0.004

*دالة إحصائية عند مستوى ($\alpha \leq 0.05$)

المصدر: من إعداد الباحثين اعتماداً على مخرجات برنامج التحليل الإحصائي (Smart PLS)

وباستقراء النتائج الواردة في جدول (6)، وباستعراض قيمة (Beta) من الجدول والتي تبلغ قيمتها (0.505)، وبِدلالة قيمة (T = 0.667) وهي أقل من (1.96) وعند مستوى معنوية (0.057) وهي أعلى من مستوى المعنوية ($\alpha \leq 0.05$) وعليه فإنه يتم قبول الفرضية الفرعية الأولى والتي تنص أنه لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($\alpha \leq 0.05$) لجودة المورد في مرونة سلسلة التوريد في شركات الاتصالات الأردنية الخلوية.

وباستقراء النتائج الواردة في جدول (6) نلاحظ أنه وباستعراض قيمة (Beta) والتي تبلغ (0.398)، وبِدلالة قيمة (T = 3.742) وهي أكبر من (1.96) عند مستوى معنوية (0.000) وهي أقل من مستوى المعنوية ($\alpha \leq 0.05$) حيث يمكن القول إن الزيادة في متغير الثقة المتبادلة بقيمة وحدة واحدة يؤدي إلى زيادة في متغير مرونة سلسلة التوريد بقيمة (39.8%) من هذه الوحدة، فإنه يتم رفض الفرضية الفرعية الثانية وقبول فرضية البحث والتي تنص أنه يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($\alpha \leq 0.05$) للثقة المتبادلة في مرونة سلسلة التوريد في شركات الاتصالات الأردنية الخلوية.

وباستقراء النتائج الواردة في جدول (6) نلاحظ أنه وباستعراض قيمة (Beta) والتي تبلغ (0.261)، وبِدلالة قيمة (T = 2.749) وهي أكبر من (1.96) عند مستوى معنوية (0.004) وهي أقل من مستوى المعنوية ($\alpha \leq 0.05$)، حيث يمكن القول إن الزيادة في متغير الثقة المتبادلة بقيمة وحدة واحدة يؤدي إلى زيادة في متغير مرونة سلسلة التوريد بقيمة (26.1%) من هذه الوحدة، فإنه يتم رفض الفرضية الفرعية الثالثة وقبول فرضية البحث والتي تنص أنه يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($\alpha \leq 0.05$) لمدة التسليم في مرونة سلسلة التوريد في شركات الاتصالات الأردنية الخلوية.

12- مناقشة النتائج:

مناقشة الأهمية النسبية لمتغيرات الدراسة:

أظهرت نتائج التحليل أن الأهمية النسبية لإدارة العلاقة مع الموردين كانت متوسطة في شركات الاتصالات الأردنية الخلوية، حيث بلغ المتوسط الحسابي لإدارة العلاقة مع الموردين (3.1248) بأبعادها المتمثلة بجودة المورد، والثقة المتبادلة، ومدة التسليم، وقد كان بُعد الثقة المتبادلة الأعلى من حيث الأهمية النسبية بمتوسط حسابي بلغ (3.176)، وهذا يدل على إدراك شركات الاتصالات الأردنية لأهمية وجود الثقة المتبادلة بينها وبين مورديها لما لها من فوائد

مُشتركةً بينهما لتحقيق أهدافهما، حيثُ وجودُ الثقةِ المتبادلةِ يُساعدُ شركاتُ الاتصالاتِ الأردنيةِ الخلويةِ في الحصولِ على معلوماتٍ عن مُنافسها من قِبَلِ الموردين، وجاءَ في المرتبةِ الثانيةِ بعدُ مُدّةِ التسليمِ بمتوسطِ حسابي (3.1216) وبأهميةٍ نسبيةٍ متوسطةٍ، مما يدل على اهتمام شركات الاتصالاتِ الأردنيةِ الخلويةِ في الحصولِ على الموادِ المطلوبةِ بالمدةِ الزمنيةِ المناسبةِ من الموردين وذلك لضمان عدم التأخر في تقديم خدماتها إلى زبائنهم، وأخيراً جاء بعد جودة المورد في المرتبة الأخيرة وبمتوسطِ حسابي (3.077) وبأهميةٍ نسبيةٍ مُتوسطةٍ أيضاً، مما يدل على اهتمام شركات الاتصالاتِ الأردنيةِ الخلويةِ في الحصولِ على الموادِ ذي الجودةِ المرتفعةِ من المورد وذلك حرصاً منها على تقديم خدمات ذات جودة عالية لزبائنهم.

وبهذا تتفقُ هذه النتيجة مع دراسة كل من (2014) Al-Abdalla, Abdalla & Bany Hamdan التي هدفت إلى أثر تعاون الموردين في تطوير المنتجات على الأداء العملي لشركات السكر في كينيا، لإثبات تأثير تبادل المعلومات على الأداء التشغيلي لشركات السكر فيها ولتحديد تأثير العلاقة القائمة على الثقة في الأداء التشغيلي لشركات السكر في كينيا، ولقد توصلت النتائج إلى أن العلاقات القائمة على الثقة وتبادل المعلومات وتعاون الموردين في تطوير المنتجات الجديدة تؤثر بشكل إيجابي على الكفاءة التشغيلية في قطاع السكر في كينيا. وقد وجد أيضاً أن معظم العمليات داخل شركات السكر تعتمد على الثقة، ودراسة (2014) Mwangi هدفت إلى التعرف على تأثير إدارة علاقات الموردين في الأداء التنافسي في قطاع الصناعة، ولقد أظهرت النتائج أن تؤثر ممارسات في إدارة علاقات الموردين هما شراكة الموردين/التطوير وتقليل مهلة المورد بشكل كبير وإيجابي على الأداء التنافسي للشركات المشترية، ودراسة (2013) Abdullah & Musa التي هدفت إلى التعرف على تأثير الثقة وتفاقم المعلومات في التزام إدارة سلسلة التوريد بالعلاقة، وكانت نتائج الدراسة أنها أثبتت بأن الثقة وتبادل المعلومات أثرت بشكل إيجابي وكبير على مستوى الالتزام بالعلاقة من تجار الجملة والموزعين وتجار التجزئة مع شركائهم التجاريين الرئيسيين، وأن تحسين الثقة وتبادل المعلومات بين الشركاء التجاريين يؤدي إلى تحسين الالتزام بالعلاقات في إدارة سلسلة الإمداد، وأيضاً هدفت دراسة العاني (2013) إلى التعرف على مدى جودة العلاقات بين الشركاء في سلسلة التوريد في شركات صناعات الدواء الأردنية، ومعرفة أثر هذه العلاقات على أداء هذه الشركات، وكان من أهم نتائجها أن جودة العلاقة بين الشركاء في سلاسل التوريد لها تأثير إيجابي ومباشر على الأداء، وأخيراً دراسة شموط (2007) التي هدفت إلى

فَحَصِ أَثَرِ عِلَاقَاتِ الشَّرَكَاتِ الصَّنَاعِيَةِ الْأُرْدُنِيَّةِ الْمُتَوَسِّطَةِ بِالْمُورِدِينَ فِي سِلْسِلَةِ التَّوْرِيدِ، مِنْ خِلَالِ دِرَاسَةِ عِلَاقَةِ الْمُورِدِينَ بِالشَّرَكَاتِ الْمَبْحُوثَةِ، وَكَانَتْ مِنْ أَبْرَزِ النَّتَائِجِ أَنَّ هُنَاكَ أَثَرًا ذَا دَلَالَةٍ إِحْصَائِيَّةً لِشَكْلِ الْعِلَاقَةِ الْمُتَبَادَلَةِ بَيْنَ الشَّرَكَاتِ الْمَبْحُوثَةِ وَالْمُورِدِينَ فِي أَدَاءِ سِلْسِلَةِ التَّوْرِيدِ وَأَنَّ هَذِهِ الْعِلَاقَةُ الْمُتَبَادَلَةُ تَعْتَمِدُ عَلَى مُرُونَةِ التَّوْرِيدِ، وَتَبَادُلِ الْمَعْلُومَاتِ وَخِدْمَةِ مَا بَعْدَ الْبَيْعِ.

أَظْهَرَتْ نَتَائِجُ التَّحْلِيلِ تَوَسُّطَ الْأَهْمِيَّةِ النَّسْبِيَّةِ لِمُرُونَةِ سِلْسِلَةِ التَّوْرِيدِ فِي شَرَكَاتِ الْإِتِّصَالَاتِ الْأُرْدُنِيَّةِ الْخَلَوِيَّةِ، حَيْثُ بَلَغَ الْمُتَوَسُّطُ الْحِسَابِيُّ لِمُرُونَةِ سِلْسِلَةِ التَّوْرِيدِ (3.017) بِأَبْعَادِهَا الْمُتَمَثِّلَةِ بِمُرُونَةِ الْإِيصَاءِ، مُرُونَةِ الْحَجْمِ، مُرُونَةِ الْعَمَلِيَّةِ وَمُرُونَةِ الْعَامِلِينَ، حَيْثُ كَانَ بُعْدُ مُرُونَةِ الْحَجْمِ الْأَعْلَى مِنْ حَيْثُ الْأَهْمِيَّةِ النَّسْبِيَّةِ بِمُتَوَسِّطِ حِسَابِيٍّ (3.230)، مِمَّا يَدُلُّ عَلَى وَعْيِ شَرَكَاتِ الْإِتِّصَالَاتِ الْأُرْدُنِيَّةِ الْخَلَوِيَّةِ بِالْاهْتِمَامِ بِحَجْمِ الْخِدْمَاتِ الْمُقَدَّمَةِ لِزِبَائِنِهَا وَذَلِكَ لِمَا لَهَا مِنْ أَهْمِيَّةٍ فِي رِضَا الْمُسْتَرِكِينَ عَنِ الْخِدْمَاتِ الْمُقَدَّمَةِ، وَجَاءَ فِي الْمُرْتَبَةِ الثَّانِيَّةِ بُعْدُ مُرُونَةِ الْعَامِلِينَ بِمُتَوَسِّطِ حِسَابِيٍّ (2.968) وَبِأَهْمِيَّةِ نَسْبِيَّةٍ مُتَوَسِّطَةٍ، مِمَّا يَدُلُّ عَلَى اهْتِمَامِ شَرَكَاتِ الْإِتِّصَالَاتِ الْأُرْدُنِيَّةِ الْخَلَوِيَّةِ مِنْ تَوْظِيفِ الْعَامِلِينَ الَّذِينَ يَمْتَلِكُونَ خِبْرَاتٍ مُتَنَوِّعَةً وَلَهُمْ الْقُدْرَةُ عَلَى مُشَارَكَتِهَا مَعَ غَيْرِهِمْ مِنَ الْمُوظَّفِينَ سِوَاهُ مِنْ نَفْسِ الْقِسْمِ أَوْ أَقْسَامٍ مُخْتَلِفَةٍ، أَمَّا فِي الْمُرْتَبَةِ الثَّالِثَةِ فَقَدْ جَاءَ بُعْدُ مُرُونَةِ الْإِيصَاءِ وَبِمُتَوَسِّطِ حِسَابِيٍّ (2.945) وَبِأَهْمِيَّةٍ نَسْبِيَّةٍ مُتَوَسِّطَةٍ أَيْضًا وَذَلِكَ يَدُلُّ عَلَى وَعْيِ شَرَكَاتِ الْإِتِّصَالَاتِ الْأُرْدُنِيَّةِ الْخَلَوِيَّةِ بِتَفَاوُتِ حَاجَاتِ مُسْتَرِكِيهَا مِنَ الْخِدْمَاتِ الْمُقَدَّمَةِ وَبِالْتَّالِي تَحْرُصُ هَذِهِ الشَّرَكَاتُ عَلَى تَقْدِيمِ الْخِدْمَةِ الَّتِي تَنْتَاسِبُ وَحَاجَاتِ زِبَائِنِهَا، وَأَخِيرًا جَاءَ بُعْدُ مُرُونَةِ الْعَمَلِيَّةِ فِي الْمُرْتَبَةِ الْأَخِيرَةِ وَبِمُتَوَسِّطِ حِسَابِيٍّ (2.926) وَبِأَهْمِيَّةٍ نَسْبِيَّةٍ مُتَوَسِّطَةٍ وَذَلِكَ يُعَبِّرُ عَنِ اهْتِمَامِ شَرَكَاتِ الْإِتِّصَالَاتِ الْأُرْدُنِيَّةِ الْخَلَوِيَّةِ بِالِاسْتِخْدَامِ الْأُمُثِلِ لِلْمَوَارِدِ الْمُتَوَقَّعَةِ وَذَلِكَ لِتَقْدِيمِ الْخِدْمَاتِ الْمُتَنَوِّعَةِ لِزِبَائِنِهَا دُونَ اللَّجْوِ إِلَى الْحَصُولِ عَلَى مَوَارِدٍ إِضَافِيَّةٍ، وَمِنْ خِلَالِ مَا سَلَفَ يَتَبَيَّنُ مَدَى اهْتِمَامِ شَرَكَاتِ الْإِتِّصَالَاتِ الْأُرْدُنِيَّةِ الْخَلَوِيَّةِ لِأَهْمِيَّةِ مُرُونَةِ سِلْسِلَةِ التَّوْرِيدِ بِأَبْعَادِهَا (مُرُونَةُ الْإِيصَاءِ- مُرُونَةُ الْحَجْمِ- مُرُونَةُ الْعَمَلِيَّةِ- مُرُونَةُ الْعَامِلِينَ) وَذَلِكَ لِتَحْقِيقِ أَهْدَافِهَا الْمَرْجُوءَةِ.

وَبِهَذَا تَتَّفَقُ هَذِهِ النَّتِيجَةُ مَعَ دِرَاسَةِ كُلِّ مِنْ إِبْرَاهِيمَ وَرَاشِدَ (2019) حَيْثُ كَانَ هَدَفُ هَذَا الْبَحْثِ هُوَ مَعْرِفَةُ تَأْثِيرِ الْقِيَادَةِ الرِّيَادِيَّةِ عَلَى الْمُرُونَةِ التَّنْظِيمِيَّةِ، وَأَظْهَرَتْ نَتَائِجُ الْإِرْتِبَاطِ لِلدِّرَاسَةِ بِوُجُودِ عِلَاقَةٍ مُبَاشِرَةٍ بَيْنَ الْقِيَادَةِ الرِّيَادِيَّةِ وَالرِّشَاقَةِ التَّنْظِيمِيَّةِ، بِالإِضَافَةِ إِلَى ذَلِكَ فَإِنَّ الْقِيَادَةَ الرِّيَادِيَّةَ لَهَا تَأْثِيرٌ حَاسِمٌ عَلَى الْمُرُونَةِ التَّنْظِيمِيَّةِ، وَكَانَتْ نَتَائِجُ الْإِنْجِدَارِ لِلدِّرَاسَةِ بِمَدَى أَهْمِيَّةِ الْقِيَادَةِ الرِّيَادِيَّةِ فِي تَعْزِيزِ الْمُرُونَةِ التَّنْظِيمِيَّةِ، وَدِرَاسَةِ Rajesh (2018) حَيْثُ هَدَفَتْ هَذِهِ الدِّرَاسَةُ إِلَى بَحْثِ تَسْلُسُلِ التَّطَوُّرِ الْحَاصِلِ فِي سِلَاسِلِ التَّوْرِيدِ الْمَرْنَةِ وَالْمُسْتَدَامَةِ وَالْمُتَعَلِّقِ بِتَحْدِيدِ مَوْقِعِ خَطِّ

التقسيم في شبكات التوريد، وتوصلت إلى عدة نتائج أهمها أن سلاسل التوريد المرنّة – الرشيقة تدعم المبادئ الرئيسية لسلاسل التوريد الرشيقة مثل بناء المرونة وتحسين الكفاءات لإعادة الترتيب السريع مما يقلل عدم التأكد المرتبط بسلاسل التوريد جنباً إلى جنب مع اعتبارات تقليل الفاقد إلى أقصى حد ممكن وبالتالي يمكن اعتبارها شكلاً غنياً من سلاسل التوريد الرشيقة، ودراسة Ghobakhloo & Azar (2018) ولقد هدفت هذه الدراسة إلى المساهمة في المعرفة الموجودة حول العلاقات بين تكنولوجيا التصنيع المتقدمة، والتصنيع المرن، والتصنيع الرشيقي، وأداء الأعمال، وقد أظهرت نتائج الدراسة أن تكنولوجيا التصنيع المتقدمة تساهم بشكل كبير في تطوير كل من التصنيع المرن والتصنيع الرشيقي. كما وأشارت نتائج الدراسة إلى أن التصنيع المرن يساهم في الأداء التشغيلي بينما يعمل التصنيع الرشيقي على تحسين الأداء التسويقي والأداء المالي. كما أظهرت نتائج الدراسة أنه يتم تسهيل التصنيع المرن بشكل كبير من خلال تنفيذ تكنولوجيا التصنيع المتقدمة. كما أظهرت النتائج أيضاً أن تكنولوجيا التصنيع المتقدمة أمر هام للحصول على درجات أعلى من التصنيع الرشيقي بين الشركات المصنعة التي شملها الاستطلاع. يمكن أن تدعم إدارة تكنولوجيا التصنيع المتقدمة AMTs رشاقة القيمة السوقية أو حصة الحركة السوقية من خلال جمع ومعالجة كمية كبيرة من المعلومات التي تمكن الشركات المصنعة من الإحساس والتنبؤ بالتغيرات في الطلب. وبدلاً من ذلك يوفر تصميم وتصنيع وعملية تكنولوجيا التصنيع رشاقة تشغيلية من خلال تقليل الوقت اللازم لتسويق المنتجات الجديدة وابتكار منتجات جديدة والقدرة التنافسية لجودة المنتجات، وكما هدفت دراسة الدباغ (2017) إلى التعرف على واقع متغيري البحث في المنظمة المبحوثة، والتعرف على علاقة الارتباط والتأثير بين (الرشاقة التنظيمية والأداء العالي)، وتوصلت النتائج إلى أن عدم اهتمام المصارف الحكومية بمتابعة تغييرات البيئة من حيث تحركات المنافسين من المصارف الأخرى لكونهم جهة حكومية، وليست تنافسية مع الآخرين، ولكون رواتب الموظفين مستمرة ولا تتأثر بالمنافسة أو تحقيق الأرباح فضلاً عن ذلك يؤدي تبادل العاملين للمعرفة فيما بينهم إضافة لدخولهم الدورات التدريبية إلى زيادة قدراتهم للتعليم، ودراسة الحوري (2011) والتي هدفت إلى التعرف على مستوى مرونة سلسلة التوريد في المنظمات الأردنية العاملة في مجالي الألبسة والأدوية، أما من خلال النتائج فقد تبين أن الشركات المصنعة للألبسة وكذلك شركات الأدوية الأردنية تمتلك القدرة على التعاون والتنسيق لتقديم منتجات جديدة كاملة ومتنوعة وبسرعة عالية، إضافة لقدرة

على تقليص دورة تطوير المنتجات الجديدة، بينما بلغ مستوى المرونة أدناه في مرونة المنتج (إحداثيات تعديل على المنتج)، كما تبين أن تلك الشركات تمتلك القدرة على إنتاج منتجات ذات مزايا وخيارات وأحجام وألوان مختلفة على تلبية المواصفات الخاصة لكل عميل.

3.6 مناقشة نتائج اختبار فرضيات الدراسة:

1. أظهرت نتائج اختبار الفرضيات المتفرعة عن فرضية الدراسة الرئيسية الأولى إلى وجود أثر ذي دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($\alpha \leq 0.05$) لمعظم أبعاد إدارة العلاقة مع الموردين في مرونة سلسلة التوريد في شركات الاتصالات الأردنية حيث إن بُعد جودة المورد أشار إلى عدم وجود أثر ذي دلالة إحصائية في مرونة سلسلة التوريد عند مستوى معنوية ($\alpha \leq 0.05$)، وهذا لا يتعارض وأهمية هذا البعد في مرونة سلسلة التوريد في شركات الاتصالات الأردنية الخلوية، بل يظهر أن الأبعاد الأخرى كانت أكثر أهمية.

2. أظهرت نتائج اختبار الفرضية الرئيسية الأولى إلى وجود أثر ذي دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($\alpha \leq 0.05$) لإدارة العلاقة مع الموردين بأبعادها (جودة المورد - الثقة المتبادلة - مدة التسليم) في مرونة سلسلة التوريد بأبعادها مجتمعة في شركات الاتصالات الأردنية الخلوية. حيث يرى الباحثان أن شركات الاتصالات الأردنية الخلوية لها القدرة على إدارة العلاقة مع الموردين من خلال الاهتمام بجودة المورد، والثقة المتبادلة، ومدة التسليم والتي من خلالها تصل الشركات إلى أهدافها المرجوة.

3. وكما أظهرت نتائج تحليل المسار لقياس أثر إدارة العلاقة مع الموردين بأبعادها منفردة في مرونة سلسلة التوريد في شركات الاتصالات الأردنية الخلوية إلى أن البعدين (الثقة المتبادلة ومدة التسليم) كانا أكثر الأبعاد تأثيراً في مرونة سلسلة التوريد، مما يدل على أن شركات الاتصالات الأردنية الخلوية تعمل بأهمية أعلى على بناء الثقة المتبادلة مع مورديها بالإضافة إلى الاهتمام بمدة التسليم وذلك لتحقيق أهدافها، بينما كان لبعد جودة المورد المساهمة الأقل في مرونة سلسلة التوريد وهذا قد يبرر حرص شركات الاتصالات الأردنية الخلوية على الالتزام بالشروط المحدد لها مسبقاً كالجودة، حيث إن البحث عن جودة المورد قد يؤدي إلى استهلاك الكثير من الوقت لقضائها في عمليات التفتيش لذا تحرص شركات الاتصالات الأردنية الخلوية بوجود عقد بينها وبين مورديها بالالتزام بشروط الجودة وذلك حرصاً على عدم استهلاك الوقت الناجم عن عمليات التفتيش عن جودة المواد.

وتتفق نتيجة الفرضية الرئيسة والفرضيات المتفرعة منها مع نتائج دراسة Gyampah, Boakye, Adaku and Famiyeh (2019) والتي هدفت إلى تطبيق إجراءات تحليلية صارمة وقوية ومتسقة لفحص علاقات الوساطة المعتدلة بين إدارة علاقات الموردين والمرونة التشغيلية وهيكل الملكية وأداء الشركة، وتوصلت الدراسة إلى أن تأثير إدارة علاقات الموردين على أداء الشركة أقوى بالنسبة للشركات المملوكة محلياً من الشركات الأجنبية، مما يشير إلى أن الشركات المحلية ستستفيد أكثر من الاستثمارات في إدارة علاقات الموردين من الشركات ذات الملكية الأجنبية، ودراسة الرقيبات (2018) حيث هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على أثر تكامل ممارسات سلاسل التوريد بأبعادها (الشركات الإستراتيجية مع الموردين، العلاقة مع العملاء، جودة المعلومات ومستوى المشاركة بها)، في مرونة التصنيع بأبعادها (المرونة التشغيلية، ومرونة إطار العمل)، وتوصلت الدراسة إلى وجود أثرٍ لتكامل ممارسات سلاسل التوريد بأبعادها (الشركات الإستراتيجية مع الموردين، العلاقة مع العملاء، جودة المعلومات ومستوى المشاركة بها) منفردة ومجمعة في مرونة التصنيع (المرونة التشغيلية، ومرونة إطار العمل) في شركات صناعة الأدوية الأردنية، ودراسة الشعار، زلوم والعوامل (2016) هدفت هذه الرسالة إلى التعرف على أثر علاقة الموردين والزبائن في أداء الشركات الصناعية الأردنية من خلال استخدام أداء سلسلة التوريد كمتغير وسيط وتوصلت النتائج إلى أن العلاقة مع الموردين والزبائن لها أثر في كل من أداء الشركات الصناعية الأردنية، وأداء سلسلة التوريد، كما أشارت نتائج الدراسة إلى أن أداء سلسلة التوريد يؤثر في أداء الشركات الصناعية الأردنية. وتوصلت الدراسة إلى أن أداء سلسلة التوريد لا يتوسط أثر العلاقة مع الموردين والزبائن في أداء الشركات الصناعية الأردنية.

أظهرت نتائج تحليل اختبار الفرضية الرئيسية الثانية عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($0.05 \geq \alpha$) بين متوسطات إجابات أفراد عينة الدراسة نحو إدارة العلاقة مع الموردين في شركات الاتصالات الأردنية الخلوية تعزى لمتغير (اسم الشركة، النوع الاجتماعي، العمر، المستوى التعليمي، الخبرة العملية، المستوى الوظيفي).

الاستنتاجات:

أظهرت نتائج تحليل أسئلة الدراسة توسط الأهمية النسبية لمعظم فقرات أداة الدراسة وهذا يشير إلى الاهتمام المتوسط لشركات الاتصالات الأردنية الخلوية بإدارة العلاقة مع الموردين. وتم

التوصل إلى حرص شركات الاتصالات الأردنية الخلوية على إدارة العلاقة مع الموردين لما فيه من مصالح مشتركة بينها وبين مورديها لتحقيق الأهداف المرجوة، حيث تقوم شركات الاتصالات ببناء الثقة المتبادلة بينها وبين مورديها وذلك لغاية الحصول على المواد المطلوبة في الوقت المطلوب والجودة المرغوبة دون وجود أي خلل أو تأخير في تسليم تلك المواد. وتعطي اهتماما لاستخدام الطرق والأساليب التي تساعد على البقاء والاستمرار والنمو في بيئة شديدة التنافس والتغير.

التوصيات:

توصل الباحثان إلى عدة توصيات من أهمها:

1. التأكيد على وجود علاقات جيدة بين شركات الاتصالات الأردنية الخلوية والموردين، وذلك لأن الموردين سيقومون بإعطاء الأولوية لتزويد الموارد لتلك الشركات، لذا وجود الثقة المتبادلة بينهما سيؤدي إلى درج هذه الشركات ضمن أولويات الموردين في ظل هذه الجائحة مما يؤدي إلى استمرارية العمل لدى شركات الاتصالات الأردنية الخلوية دون أن يتأثر مشتركوها.
2. ضرورة توفير وحدات إدارية متخصصة في شركات الاتصالات الأردنية تقوم على إدارة العلاقة مع الموردين لما لها من أثر إيجابي في تحقيق أهدافها المرجوة.
3. زيادة الاهتمام بإدارة العلاقة مع الموردين من قبل شركات الاتصالات الأردنية الخلوية وذلك لما له من فائدة في تعزيز قوة الثقة المتبادلة مع الموردين، لتشارك المعلومات حول التطورات المستقبلية، وأيضا للتكيف مع التغيرات البيئية الخارجية المحيطة بشركات الاتصالات الأردنية الخلوية.

أولاً: المراجع باللغة العربية:

- أبوزيد، تامر حسن. (2018). أثر الإدارة الإلكترونية على كفاءة سلسلة التوريد الإنتاجية. المجلة العربية للإدارة 38.1 (2018): 247-252.
- جودة، محفوظ أحمد (2018). إدارة الجودة الشاملة، ط7، ص 159، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
- الحوري، سليمان (2011). مرونة سلاسل التوريد في الشركات الصناعية الأردنية. المجلة العربية للعلوم الإدارية، المجلد 18، العدد (1)، ص 7-49.
- الدباغ، إيناس نهاد كامل (2017). تأثير الرشاقة التنظيمية في الأداء العالي (بحث ميداني). مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية 105 (24)، 324-351.

- رجب، جهان عبد المنعم، 2006، العلاقة بين المشتري والمورد- مدخل التسويق بالعلاقات، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر.
- الرقبيات، محمد (2018). تكامل ممارسات سلاسل التوريد وأثرها في مرونة التصنيع في شركات صناعة الأدوية الأردنية. أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية الدراسات العليا، جامعة العلوم الإسلامية العالمية، عمان، الأردن.
- الشعار، إسحق محمود، وزلوم، نضال عمر، والعوامل، حمدان (2016). أثر علاقة الموردين والزبائن في أداء الشركات الصناعية الأردنية من خلال استخدام أداء سلسلة التوريد كمتغير وسيط. مجلة دراسات العلوم الإدارية 139-157.
- العاني، مصطفى (2013). جودة علاقات أطراف سلسلة التوريد وأثرها على أدائها. رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة عمان العربية، عمان، الأردن.
- عفانة، جهاد عبد الله وأبو عيد، قاسم موسى (2004). إدارة المشاريع الصغيرة، الطبعة العربية، دار اليازوري للنشر والتوزيع، الأردن.
- فيحان، إيثار عبد الهادي (2011). إدارة الإنتاج والعمليات، (ط1)، بغداد، دار الكتب والوثائق.
- الكساسبة، فراس (2011). معوقات تطبيق نظام الإنتاج الآني في شركات الأدوية الأردنية المساهمة العامة الأردنية - دراسة ميدانية في الشركات الصناعية الأردنية، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة الشرق الأوسط/ عمان، الأردن.
- محسن، عبد الكريم، والنجار، صباح مجيد (2012). إدارة الإنتاج والعمليات، الطبعة الرابعة، مكتبة الذاكرة، بغداد - العراق.
- محسن، عبد الكريم، والنجار، صباح مجيد، (2006). إدارة الإنتاج والعمليات، الطبعة الثانية، مكتبة الذاكرة، بغداد - العراق.

ثانياً: المراجع باللغة الإنجليزية:

- Alqershi,N., Isamil, A. I., Abualrejal, H., & Salahudin, S. N. (2020). Competitive advantage achievement through customer relationship management dimensions. Journal of Distribution Science, 18(11), 61-67
- Ambekar, S. S., Deshmukh, U., & Hudnurkar, M. (2020). Impact of purchasing practices, supplier relationships and use of information technology on firm performance. International Journal of Innovation Science
- Asio, H. G. (2019). Supplier relationship management and operational performance of sugar manufacturing organizations: a case study of kakira sugar works limited, Jinja Uganda

- Burton, T. (1988). JIT/repetitive sourcing strategies: trying the knot with your suppliers. *Production and Inventory Management Journal*, 29(4), 38–41.
- Butt, A. S. (2019). Absence of personal relationship in a buyer-supplier relationship: case of buyers and suppliers of logistics services provider in Australia. *Heliyon*, 5(6), e01799.
- De Toni, A., & Nassimbeni, G. (2000). Just-in-time purchasing: an empirical study of operational practices, supplier development and performance. *Omega*, 28(6), 631–651.
- Dilworth, James, B., 1992, "Operations Management, Design, Planning and Control for Manufacturing and Services", McGraw – Hill, Inc, New York.
- Dilworth, James, B., 1996, "Operations Management" , 2nd ed., McGraw – Hill, Publishing Co., New York.
- Doney, P., & Cannon, J. (1997). An Examination of the Nature of Trust in Buyer-Seller Relationships. *Journal of Marketing*, 61(2), 35–51.
- Echtelt, F., Wynstra, F., Weele, A., & Duysters, G. (2008). Managing Supplier Involvement in New Product Development: A Multiple-Case Study. *The Journal of Product Innovation Management*, 25(2), 180–201.
- Elango, B. and Meinhart, W. A., 1994, "Selecting a flexible manufacturing Systems- A Strategic Approach", *Leong Rang Planning*, Vol. 27, Vo. 3.
- Fantazy, K., Kumar, V. and Kumar, U. (2009). "An Empirical Study of the Relationships Among Strategy, Flexibility, and Performance in the Supply Chain Context", *Supply Chain Management: An International Journal*, Vol. 14 No. 3 pp. 177-188
- Graca, S. S., Barry, J. M., & Doney, P. M. (2015). Performance outcomes of behavioral attributes in buyer-supplier relationships. *Journal of Business & Industrial Marketing*
- Hashemi, S. H., Karimi, A., & Tavana, M. (2015). An integrated green supplier selection approach with analytic network process and improved Grey relational analysis. *International Journal of Production Economics*, 159, 178-191
- Heikkila, J. (2002). From supply to demand chain management: efficiency and customer satisfaction. *Journal of Operations Management*, 20(6), 747–767.
- Krafcik, J. F. (1988). Triumph of the lean production system. *MIT Sloan Management Review*, 30(1), 41.
- Krajewski, L.J., & Ritzman, Lm 2005, "Operations Management: Processes and Value Chains" , 7th Ed., Pearson, Prentice – Hall.

- Krajewski, Lee J. & Ritzman, Larry P. (2005). Operation Management: Processes and Value chains, (7th ed.). New Jersey: Prentice – Hall.
- Krause, D., Handfield, R., & Tyler, B. (2007). The relationships between supplier development, commitment, social capital accumulation and performance improvement. *Journal of Operations Management*, 25(2), 528–545. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jom.2006.05.007>
- Krotov, Vlad., Juglas, Iris and Steel, Douglas (2015) The Mobile Agility Framework: An Exploratory Study of Mobile Technology Enhancing Organizational Agility. *Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research*. 1-17
- Kumar, V., Fantazy, K.A. and Kumar, U., 2006, "Implementation and management framework for supply chain flexibility", *Journal of Enterprise Information Management*, Vol. 19, No. 3, pp. 303-319.
- Kumpe, Ted. And Bolwijn, Piet T., 1988, "Manufatcuring: The new Case for Vertical Integration", *Harvard Business Review*.
- Kumar, R. (2022). *Operations management*. Jyothis Publishers
- Li, S., Ragu-Nathan, B., Ragu-Nathan, T.S., Rao, S.S., 2006. The impact of supply chain management practices on competitive advantage and organizational performance. *Omega* 34 (2), 107–124.
- Lutende, D. D. (2018). The impact of supplier relationship management on supply chain performance in telecommunication industry: a case of tigo (Doctoral dissertation, The University of Dodoma)
- Lyons, F., Krachenberg, A., & Henke, J. (1990). Mixed motive marriages: what's next for buyer-supplier relations? *Sloan Management Review*, spring, 31(3), 29–36.
- Markland, Robert H., 1995, "Operations Management: Concepts in Manufacturing & Service", West Publishing Co., New York.
- Merdith, Jack R.& Shafer, Scott, M., 2002, "Operations Management for MB As", John wildly Sons, New York.
- Morgan, R., & Hunt, S. (1994). The Commitment-Trust Theory of Relationship Marketing. *Journal of Marketing*, 58(3). 20–38.
- Mwangi, Michel (2014). Supplier Relationship Management and Operational Performance of Sugar Firms in Kenya. University of Nairobi Master Theses.

- Monczka, R. M., Handfield, R. B., Giunipero, L. C., & Patterson, J. L. (2020). Purchasing and supply chain management. Cengage Learning.
- Muthulingam, S., & Agrawal, A. (2016). Does quality knowledge spillover at shared suppliers? An empirical investigation. *Manufacturing & Service Operations Management*, 18(4), 525-544
- Qamar, A., Hall, M. (2018). Can lean and Agile organizations within the UK automotive supply chain be distinguished based upon contextual factors? *Supply Chain Management: An International Journal*, 23(3), 239-254.
- Rajesh, R. (2018). On sustainability, resilience, and the sustainable—resilient supply networks. *Sustainable Production and Consumption*. 74-88
- Schroeder, Boger G., 1989, "Operations Management, Decision making in the operations functions", 3rd ed., McGraw-Hill, Book Co., New York.
- Sekaran, Uma, & Bougie, Roger (2010). Research methods in social relations (3rd ed.) New York, NY: John Wiley & Sons Inc.
- Sethi. A.K. and Sethi, P.S. (1990), Flexibility in Manufacturing: a survey. *International Journal of Flexibility Manufacturing Systems*, 2(4), 282-328.
- Shahin, A., & Gunasekaran, A., Khalili, A., & Shirouyehzad, H. (2016). A new approach for estimating leagile decoupling point using data envelopment analysis. *Assembly Automation*, 36(3), 233-245.
- Shahin, A., & Rezeai, M. (2018). An integrated approach for prioritizing lean and agile production factors based on costs of quality with a case study in the home appliance industry. *Benchmarking: An International Journal*, 25(2), 660-676.
- Slack, Nigel, 1998, "Operations Management", Pitman.
- Slack, Nigel, et. Al., 2004 "Operations Management", 4th ed., FT Prentice-Hall, Financial Times, P.453.
- Smith, P., & Reinensen, D. (1991). Developing Products in Half the Time. Van Nostrand, NY.
- Soon, Q.H. and Udin, Z.M. (2011). "Supply chain management from the perspective of value chain flexibility: an exploratory study", *Journal of Manufacturing Technology Management*, Vol. 22 No. 4, pp. 506-526.
- Stevenson, W.J. (2005), "Operations Management", 8th ed., McGrawHill, Irwin, USA
- Stonebraker, Peter W. and Leong, G. Keong, 1994, "Operations Strategy: Focusing Competitive Excellence", Allyin & Bacon, McGraw – Hill, Inc., USA.

- Tseng, Y. H., Lin, C. T. (2011) "Enhancing Enterprise Agility By Deploying Agile Drivers, Capabilities and Providers", Information Sciences, Vol. 181, Issue 17.
- Vickery S., Drge C. & Markland, R. (1997). Dimensions of manufacturing strength in the furniture industry. Journal of Operations Management, 3(15), 17-30.
- Wisner, J. (2003). A Structural Equation Model of Supply Chain Management Strategies and Firm Performance. Journal of Business Logistics, 24(1), 1–26.

ثالثاً: المواقع الإلكترونية:

Fowler (2000), <http://www.martinfowler.com/articles/newMethodologyOriginal.html> [Accessed 03/15/2015].

أثر الريادة الرقمية في الميزة التنافسية: الدور الوسيط للرشاقة الإستراتيجية في شركات الاتصالات الأردنية

روان مصطفى عيروط*

الدكتور خالد محمود الشوابكة**

تاريخ وصول البحث: 2023/4/9م

تاريخ قبول البحث: 2023/5/16م

الملخص

هدفت الدراسة إلى التعرف على أثر الريادة الرقمية بأبعادها (المهارات الرقمية، والقيادة الرقمية، وثقافة الريادة الرقمية، وتمويل التحول الرقمي، والمعرفة الرقمية) في الميزة التنافسية بأبعادها (الجودة، والتكلفة، والابتكار، والمرونة، والتسليم) بوجود الرشاقة الإستراتيجية كمتغير وسيط في شركات الاتصالات الأردنية. ومن أجل تحقيق أهداف الدراسة والإجابة عن التساؤلات، استندت الدراسة على المنهج (الوصفي التحليلي) وقد اعتمدت الدراسة على الاستبانة لجمع البيانات الأولية في مجتمع الدراسة وهو شركات الاتصالات الأردنية البالغ عددها (3) شركات، وأيضاً اعتمدت هذه الدراسة إستراتيجية المعاينة، حيث تم سحب عينة عشوائية طبقية متناسبة ممثلة لمجتمع الدراسة بلغ عددها (240) مفردة. وقد استخدمت الدراسة برنامج (SEM-PLS) وذلك من أجل تحليل البيانات.

وتوصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج وكان من أهمها أن مستوى الأهمية النسبية لمتغيرات الدراسة جميعها (المتغير المستقل الريادة الرقمية وأبعادها، وأيضاً للمتغير التابع الميزة التنافسية وأبعادها، والمتغير الوسيط الرشاقة الإستراتيجية) جاءت مرتفعة.

وكما أظهرت الدراسة أن هنالك علاقة مباشرة بين الريادة الرقمية بأبعادها والميزة التنافسية بأبعادها في شركات الاتصالات الأردنية، كما تبين وجود علاقة غير مباشرة بين الريادة الرقمية بأبعادها والميزة التنافسية بأبعادها بوجود الرشاقة الإستراتيجية كمتغير وسيط في شركات الاتصالات الأردنية.

وفي ضوء نتائج الدراسة قدم الباحثان جملة من التوصيات التي تعزز أثر الرشاقة الإستراتيجية في العلاقة بين الريادة الرقمية والميزة التنافسية في شركات الاتصالات الأردنية، ومن أهم التوصيات التي توصلت إليها الدراسة ضرورة عقد الشركات المبحوثة برامج تدريبية نوعية لإكساب عاملها المهارات الرقمية وتعزيز ثقافة الابتكار التي تتعلق بتقديم خدمات جديدة للعملاء.

الكلمات المفتاحية: الريادة الرقمية، الميزة التنافسية، الرشاقة الإستراتيجية، شركات الاتصالات الأردنية.

* باحثه.

** دكتور مشارك، قسم الإدارة، جامعة العلوم الإسلامية العالمية.

The Impact of Digital Entrepreneurship on Competitive Advantage: The Mediating Role of Strategic Agility in Jordanian Telecom Companies

Abstract

The study is aimed at demonstrating the impact of digital entrepreneurship in all dimensions (digital skills, digital leadership, culture of digital entrepreneurship, financing of digital transformation, and digital knowledge) on competitive advantage by its dimensions (quality, cost, innovation, flexibility, and delivery) in light of strategic agility as a mediating variable in Jordanian telecommunications companies.

In order to achieve the objectives of the study and to answer the questions, the study relied on the quantitative approach (analytical and descriptive) by using the questionnaire, which is considered a tool in order to collect primary data, in the community of the study which is (3) companies. This study also adopted a sampling strategy, where a proportional, stratified random sample representing the study population was drawn, numbering (240) individuals. The study used the (SEM-PLS) program in order to analyze the data.

The study reached a set of results, the most important of which was that the level of relative importance of all study variables (the independent variable digital leadership and its dimensions, and also the dependent variable competitive advantage and its dimensions, and the mediating variable strategic agility) was high.

The results also showed that there is a direct relation between digital entrepreneurship and competitive Advantage, and showed there is an indirect impact between digital entrepreneurship and competitive advantage in the presence of strategic agility as a mediator in Jordanian communications companies.

In light of the results of the study, the researchers presented a number of recommendations that enhance the impact of strategic agility in the relationship between digital leadership and competitive advantage in Jordanian telecommunications companies. Among the most important recommendations that the study reached is the necessity of the companies studied to hold specific training programs to provide their workers with digital skills and enhance the culture of innovation that relates to providing new services to customers.

Key Terms: Digital entrepreneurship, Competitive advantage, Strategic agility, Jordan telecom companies, Jordan

1. المقدمة:

تواجه المنظمات المعاصرة تغيرات جذرية في جميع المجالات، وخصوصاً في مجال التكنولوجيا والاتصالات، كما أن الظهور السريع للتقنيات الرقمية استطاع أن يغير بشكل كبير جداً في البيئات المنافسة وبالإضافة إلى تعديل الإستراتيجيات والهياكل التنظيمية.

حيث إن الميزة التنافسية ارتبطت بشكل كبير مع التقنيات الرقمية، لذلك تشير الميزة التنافسية إلى السمة التي تميز المنظمة عن المنظمات المنافسة الأخرى وتحقق لها مكانة قوية أمام مختلف الأطراف. يمكن لأي منظمة أن تحقق ميزة تنافسية بعدة طرق، ولكن أهم هذه الطرق هو أن تسعى لخفض التكاليف (تنتج بتكاليف تنافسية وتبيع بسعر أقل) أو أن المنظمة يمكنها أن تميز منتجاتها مادياً (رفع جودة المنتجات)، أو أنها تتميز بالمرونة والتنوع في المنتجات.

أما ما يتعلق بالريادة الرقمية فهي تعبر عن تبني أعمال ومشاريع جديدة أو تحويل الأعمال القائمة باستخدام التقنيات الرقمية. لذلك تمتاز الريادة الرقمية بسهولة الممارسة والإدارة من أي مكان في العالم حيث يوجد اتصال بالإنترنت وسهولة الوصول والنشر، فضلاً عن المرونة بمرور الوقت، ويمكن أن تكون السعة الرقمية نفسها ميزة تنافسية للمنظمة: حيث يتم تسويق وتوفير ودعم الشركات التي تقدم منتجات رقمية عبر الإنترنت.

تعتبر الرشاقة الإستراتيجية مفتاح النجاح لبيئة الأعمال التي تتصف بسرعة التغيير، لذلك تعتبر الرشاقة الإستراتيجية هي القدرة على دعم وقيادة التغيير المفاجئ الذي يحصل داخل المنظمات بسبب العوامل الخارجية، بالإضافة أنها تمنح القدرة للمنظمات على الإدراك والحصول على المزايا التي تتيحها الفرص البيئية، فالرشاقة الإستراتيجية هي الفرصة الكبيرة لدى المنظمات من أجل النمو والازدهار وتحقيق الميزة التنافسية في ظل بيئة الأعمال غير المستقرة.

لذا جاءت هذه الدراسة للتعرف على أثر الريادة الرقمية بأبعادها (المهارات الرقمية، والقيادة الرقمية، وثقافة الريادة الرقمية، وتمويل التحول الرقمي، والمعرفة الرقمية) في الميزة التنافسية بأبعادها مجتمعة (الجودة، والتكلفة، والابتكار، والمرونة، والتسليم) بوجود الرشاقة الإستراتيجية كمتغير وسيط في شركات الاتصالات الأردنية.

2. أهمية الدراسة:

تستمد الدراسة أهميتها العلمية من خلال توضيح المفاهيم المتعلقة بالريادة الرقمية بأبعادها (المهارات الرقمية، والقيادة الرقمية، وثقافة الريادة الرقمية، وتمويل التحول الرقمي، والمعرفة

الرقمية) وبيان مفهوم الميزة التنافسية بأبعادها (الجودة، والتكلفة، والابتكار، والمرونة، والتسليم)، وكذلك مفهوم الرشاقة الإستراتيجية.

كما تبرز أهمية الدراسة في الجانب العملي التطبيقي من خلال التركيز على شركات الاتصالات الأردنية والبحث في مستوى الاهتمام بالريادة الرقمية والرشاقة الإستراتيجية وأثرها في الوصول إلى ميزة تنافسية، وتعتبر شركات الاتصالات الأردنية أحد روافد الاقتصاد الوطني. وبالتالي الاستفادة من التوصيات التي ستقدمها هذه الدراسة في تعزيز الريادة الرقمية في الميزة التنافسية في شركات الاتصالات الأردنية.

3. أهداف الدراسة:

تهدف هذه الدراسة التعرف إلى أثر الريادة الرقمية بأبعادها (المهارات الرقمية، والقيادة الرقمية، وثقافة الريادة الرقمية، وتمويل التحول الرقمي، والمعرفة الرقمية) في الميزة التنافسية بأبعادها (الجودة، والتكلفة، والابتكار، والمرونة، والتسليم) بوجود الرشاقة الإستراتيجية كمتغير وسيط في شركات الاتصالات الأردنية. وينبثق من الهدف الرئيس الأهداف الفرعية الآتية:

1- التعرف إلى مستوى الأهمية النسبية لمتغيرات الدراسة (الريادة الرقمية، والميزة التنافسية، والرشاقة الإستراتيجية) في شركات الاتصالات الأردنية.

2- بيان أثر الريادة الرقمية بأبعادها في الميزة التنافسية في شركات الاتصالات الأردنية.

3- تقديم مجموعة من التوصيات والمقترحات فيما يتعلق بتعزيز الريادة الرقمية ودورها في تحقيق الميزة التنافسية، في ظل وجود الرشاقة الإستراتيجية في شركات الاتصالات الأردنية.

4. مشكلة الدراسة:

تتمثل مشكلة الدراسة الحالية في الميزة التنافسية في شركات الاتصالات الأردنية، نظرا للتغيرات والتطورات الحاصلة في بيئة العمل بشتى المجالات وخاصة شركات الاتصالات الأردنية التي أدت إلى تعزيز الميزة التنافسية في من أجل المحافظة على عملائها وتقديم الخدمات المطلوبة من قبلهم بالإضافة إلى جذب عملاء جدد ودخول الأسواق بشكل جديد الأمر الذي دفع هذه الشركات إلى تبني استخدام التكنولوجيا الحديثة لمواكبة التطورات الحاصلة وبما يسمى بـ (الريادة الرقمية) في بيئة الأعمال من أجل تحقيق الميزة التنافسية في السوق والتعرف على رغبات عملائهم.

وتلقى الريادة الرقمية في الوقت الحالي دعماً وتعزيزاً كبيراً من قبل الحكومة والمؤسسات المواكبة للتطور في مجال أعمالها وخاصة قطاع خدمات الاتصالات بالإضافة إلى سعي وزارة الاقتصاد الرقمي والريادة إلى تهيئة بيئة صالحة ومناسبة للريادة الرقمية، ويرى الباحثان بأنه من الممكن أن تسهم الرشاقة الإستراتيجية في تفسير أثر الريادة الرقمية في الميزة التنافسية في شركات الاتصالات الأردنية. وتتمثل مشكلة الدراسة بالسؤال الرئيس التالي:

ما أثر الريادة الرقمية في الميزة التنافسية بوجود الرشاقة الإستراتيجية كمتغير وسيط في شركات الاتصالات الأردنية؟

5. فرضيات الدراسة:

استناداً إلى مشكلة الدراسة والسؤال الرئيس تمت صياغة الفرضيات التالية:

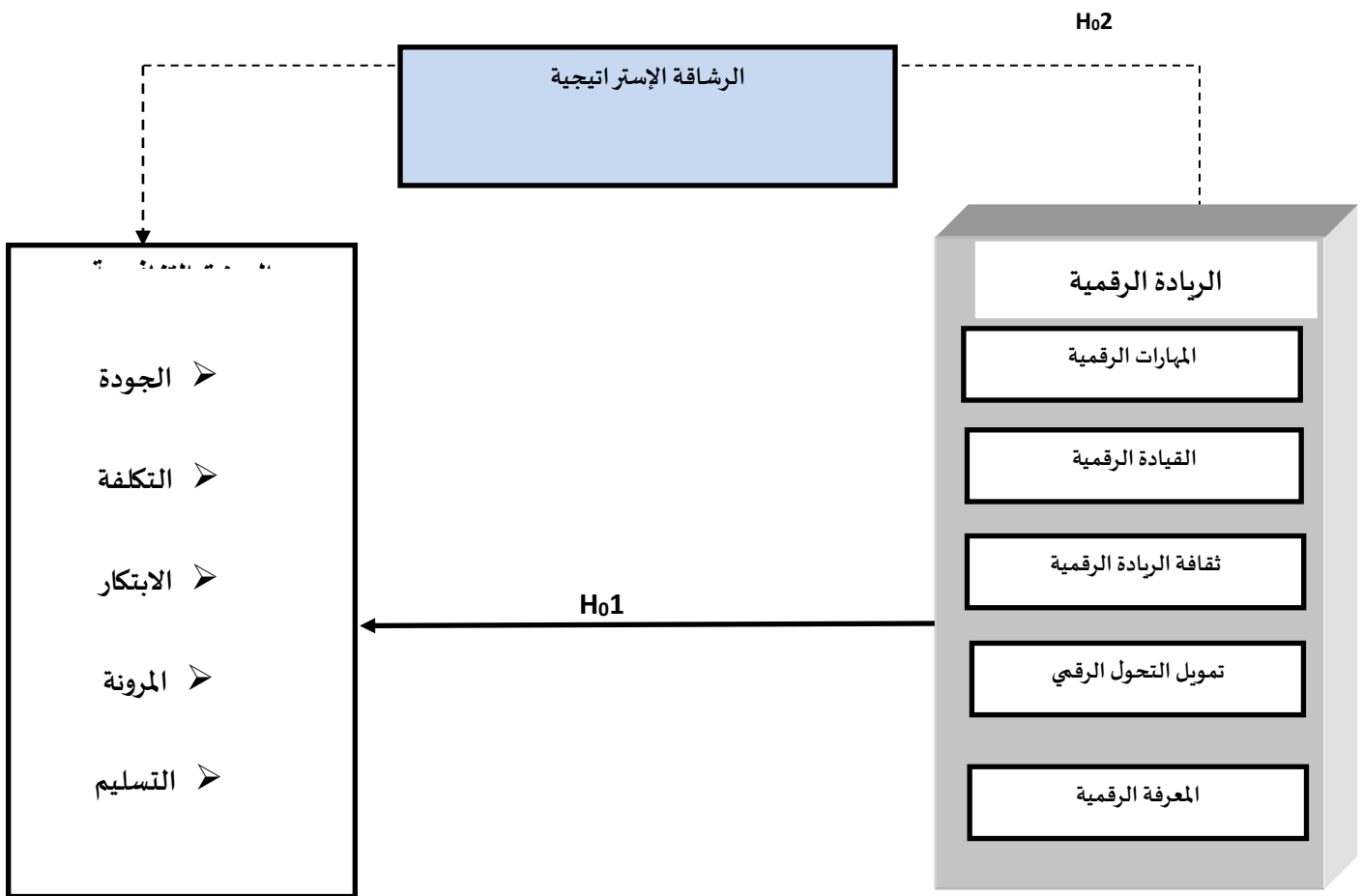
Ho1: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($P \leq 0.05$) للريادة الرقمية بأبعادها: (المهارات الرقمية، والقيادة الرقمية، وثقافة الريادة الرقمية، وتمويل التحول الرقمي، والمعرفة الرقمية) في الميزة التنافسية بأبعادها (الجودة، والتكلفة، والابتكار، والمرونة، والتسليم) في شركات الاتصالات الأردنية.

Ho2: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($P \leq 0.05$) للريادة الرقمية بأبعادها: (المهارات الرقمية، والقيادة الرقمية، وثقافة الريادة الرقمية، والتمويل المالي للتحول الرقمي، والمعرفة الرقمية) في الميزة التنافسية بأبعادها بوجود الرشاقة الإستراتيجية في شركات الاتصالات الأردنية.

6. أنموذج الدراسة:

الشكل رقم 1

أنموذج الدراسة



المصدر: من إعداد الباحثين اعتماداً على الدراسات التالية ويتصرف.

المتغير المستقل: (Soltanifar et al., 2021,327؛ Elia et al., 2020؛ النصور وخليفات، 2020؛

(Vineela, 2018

المتغير التابع: (البدرى وعمران، 2021؛ Battour et al., 2021؛ Deszczyński, 2021؛ Heizer et al., 2017؛ Wheele & Hunger, 2012)

المتغير الوسيط: (Battour et al., 2021؛ AL- Nsour, 2021؛ Permana et al., 2021؛ OECD, 2014).

7. الدراسات في البيئة العربية:

دراسة الضابط (2022) بعنوان " دور الرقابة الإستراتيجية في تحقيق الميزة التنافسية بالتطبيق على المنظمات غير الربحية في السعودية":

والتي هدفت التعرف إلى دور الرقابة الإستراتيجية بأبعادها (الحساسية الإستراتيجية، واختيار الأهداف الإستراتيجية، ووضوح الرؤيا، والمسؤولية المشتركة، والقدرات الجوهرية، والالتزام الجماعي) في تحقيق الميزة التنافسية بأبعادها (الجودة، والكفاءة، والمرونة، والإبداع). وذلك بالتطبيق على المنظمات غير الربحية بالسعودية. واستخدمت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي وتم توزيع استبانة على عينة الدراسة والتي بلغت (100) عامل في المنظمات غير الربحية في المملكة العربية السعودية، وتم اعتماد التحليل الإحصائي (SPSS).

توصلت الدراسة إلى أن الأهمية النسبية للرقابة الإستراتيجية في المنظمات السعودية غير الربحية جاءت مرتفعة وأيضاً جاءت الميزة التنافسية بأهمية النسبية مرتفعة، بالإضافة إلى وجود تأثير معنوي إيجابي لأبعاد الرقابة الإستراتيجية في كل من (الجودة، والكفاءة، والمرونة، والإبداع).

أوصت الدراسة بضرورة اعتماد المنظمات على تطبيق الرقابة الإستراتيجية لما لها من أثر بالغ الأهمية في تحقيق الميزة التنافسية، سواء في المنظمات الربحية أم تلك التي لا تستهدف الربح كما هو الحال في المنظمات السعودية غير الربحية محل الدراسة.

دراسة السرحان (2021) بعنوان "دور الذكاء التسويقي في تحقيق الميزة التنافسية للمنظمات الريادية: دراسة تطبيقية على شركات الاتصالات الأردنية":

هدفت الدراسة إلى بيان دور الذكاء التسويقي في تحقيق الميزة التنافسية للمنظمات الريادية في شركات الاتصالات الأردنية، لما للذكاء التسويقي من أهمية في نجاح المنظمات الريادية وتحقيق الميزة التنافسية، حيث تكون مجتمع الدراسة من جميع شركات الاتصالات الأردنية وعددها ثلاث شركات (زين، وأورانج، وأمنية)، توصلت الدراسة إلى أن هناك تركيزاً عالياً لشركات الاتصالات الأردنية على أهمية الذكاء التسويقي لتحقيق ميزة تنافسية في تقديم خدماتها للعملاء من خلال

استخدام مزيج من التسويق والترويج في المنتجات والخدمات والبحث والتطوير، لا سيما فيما يتعلق بتقديم منتجات جديدة وتطوير المنتجات والخدمات الحالية. أوصت الدراسة بحذر شركات الاتصالات الأردنية من المخاطرة وتحويل الأنشطة البحثية التي يمكن أن تساعد على الإبداع، وهذا مؤشر على توجه هذه الشركات نحو أفكار آمنة ومنتجات منخفضة المخاطر، ولا شك أن هذا الاتجاه قد يكون في مواجهة تطور منتجات تحمل درجة معينة من المخاطرة وبالتالي تقلل من هامش الإبداع.

دراسة (Seyadi and Elali (2021 بعنوان

The Impact of strategic Agility on the SMEs Competitive Capabilities in the Kingdom of Bahrain:

أثر الرشاقة الإستراتيجية في القدرات التنافسية للشركات الصغيرة والمتوسطة في مملكة البحرين

هدفت الدراسة إلى التعرف إلى بيئة الأعمال المتغيرة وغير المؤكدة التي تؤثر بشكل كبير على الشركات الحالية وعلى التنافس الكبير في ظل التقدم التكنولوجي، حيث تناولت هذه الدراسة الرشاقة الإستراتيجية بأبعادها (الحساسية الإستراتيجية، وسيولة الموارد، والقيادة والالتزام الجماعي) وتناولت أيضا القدرات التنافسية بأبعادها (الإبداع، والنمو، والربحية، ورضا العملاء). ركزت الدراسة في مملكة البحرين بالاستفادة من التغييرات التي ممكن أن تحصل في الظروف غير المؤكدة بالإضافة إلى القدرة على التعامل مع التغييرات غير المتوقعة وإدارة الأزمات.

توصلت الدراسة إلى وجود تأثير للرشاقة الإستراتيجية على القدرات التنافسية للشركات الصغيرة والمتوسطة، بالإضافة إلى تسليط الضوء على التحديات والفرص لتطبيق الرشاقة الإستراتيجية. أوصت الدراسة بأنه يجب على الشركات قياس وتحديد جميع العوامل الحاسمة في مساعدتها على الوصول إلى المرونة في عملياتها. وبالتالي، فإن الهدف الرئيسي للأعمال المرنة هو ضمان رضا جميع عملائها وموظفيها واكتساب المهارات اللازمة لضمان ذلك بسرعة وفعالية.

دراسة (Battour et al. (2021 بعنوان

The Relationship between HRM Strategies and Sustainable Competitive Advantage: Testing the Mediating Role of Strategic Agility:

العلاقة بين إستراتيجيات إدارة الموارد البشرية والميزة التنافسية المستدامة: اختبار الدور الوسيط للرشاقة الإستراتيجية

هدفت الدراسة التعرف إلى العلاقة بين إستراتيجيات إدارة الموارد البشرية والميزة التنافسية المستدامة بوجود الرشاقة الإستراتيجية كمتغير وسيط، حيث تم مسح ودراسة ما مجموعه (227) شركة تصنيع كبيرة ومتوسطة الحجم في دولة اليمن، حيث تم استخدام (271) استبيان، وتم التحليل عن طريق التحليل الإحصائي (SEM).

توصلت الدراسة إلى وجود تأثير إيجابي ومباشر لإستراتيجيات إدارة الموارد البشرية في الميزة التنافسية بأبعادها (الكفاءة، والجودة، والابتكار، واحتياجات العملاء)، بالإضافة إلى وجود أثر وسيط للرشاقة الإستراتيجية على العلاقة بين إستراتيجيات إدارة الموارد البشرية والميزة التنافسية.

أوصت الدراسة بتقديم إرشادات عملية لشركات التصنيع اليمنية الكبيرة والمتوسطة للحفاظ على هيئة الأوراق المالية والسلع من خلال التركيز بشكل أكبر على المرونة الإستراتيجية في بيئة الأعمال المضطربة.

دراسة (2021) Al- Nsour بعنوان Investigating the Impact of Organizational Agility on the Competitive Advantage:

التحقق من أثر الرشاقة المنظمة في الميزة التنافسية

هدفت الدراسة إلى التحقق في تأثير الرشاقة المنظمة في الميزة التنافسية لشركات الاتصالات الأردنية. تم جمع البيانات من (460) مشاركا من خلال استبيان. تم استخدام مقياس ليكرت لقياس مفاهيم الرشاقة المنظمة والميزة التنافسية بأبعادها (الابتكار، والقدرة على التكيف). وتم استخدام التحليل الإحصائي (SPSS).

توصلت الدراسة إلى أن الرشاقة المنظمة ترتبط بشكل إيجابي وكبير بالميزة التنافسية بأبعادها (الابتكار، القدرة على التكيف) للشركة، كما أكدت نتائج الدراسة أن الرشاقة المنظمة أصبحت بشكل متزايد عاملاً حاسماً في تحقيق ميزة تنافسية مستدامة في تكنولوجيا المعلومات والصناعة كثيفة المعرفة مثل قطاع الاتصالات.

أوصت الدراسة شركات الاتصالات بالتركيز على تطوير الرشاقة المنظمة لاكتساب ميزة تنافسية، بالإضافة هناك ارتباط إيجابي وكبير بين الرشاقة المنظمة وبين الميزة التنافسية وأوصت الدراسة الاهتمام الكبير بالرشاقة المنظمة وضرورة تطبيقها في شركات الاتصالات.

دراسة النسور وخليفات (2020) بعنوان "أثر الريادة الرقمية في الأداء التنظيمي من وجهة نظر مديري شركات صناعة الأدوية الأردنية ضمن منظور نظرية الشبكة الاجتماعية":

هدفت الدراسة إلى بيان أثر الريادة الرقمية بأبعادها (إدارة المعرفة الرقمية، وإدارة بيئة الأعمال الرقمية، والحصول على التمويل المالي، ومهارات القيادة الإلكترونية) في الأداء المنظمي في الشركات العاملة في الصناعات الدوائية في الأردن ضمن منظور نظرية الشبكة الاجتماعية. ولتحقيق أهداف الدراسة؛ قام الباحثان بتصميم استبانة لجمع البيانات الأولية من عينة الدراسة؛ إذ تكون مجتمع الدراسة من جميع العاملين في شركات صناعة الأدوية الأردنية وعددها 12 شركة، واقتصرت عينة الدراسة على المديرين ورؤساء الأقسام العاملين في إدارات شركات صناعة الأدوية الأردنية، وتم استخدام برنامج SPSS لمعالجة البيانات.

توصلت الدراسة إلى وجود أثر ذي دلالة إحصائية لتطبيق الريادة الرقمية بأبعادها (إدارة المعرفة الرقمية، وإدارة بيئة الأعمال الرقمية، والحصول على التمويل المالي، ومهارات القيادة الإلكترونية) في الأداء التنظيمي مقاساً ببطاقة الأداء المتوازن بأبعاده (المؤشرات المالية، والعلاء، والعمليات الداخلية، والتعلم والنمو) في الشركات العاملة في الصناعات الدوائية. كما أشارت النتائج إلى أن إدارة المعرفة الرقمية وإدارة بيئة الأعمال الرقمية لهما الأثر الأكبر في الأداء التنظيمي، في حين لم يتبين وجود أثر للحصول على التمويل المالي ومهارات القيادة الإلكترونية في الأداء التنظيمي في تلك الشركات.

2.2 الدراسات في البيئة الأجنبية:

دراسة Kraus and Marchenko (2021)

Innovation Digital-Entrepreneurship as Link of Industry Formation in The Conditions of Virtual Reality:

الابتكار-ريادة الأعمال الرقمية كحلقة وصل لتشكيل الصناعة في ظروف الواقع الافتراضي هدفت الدراسة هو تقديم ميزات ومحتوى ريادة الأعمال الرقمية كأساس مهم جداً للصناعة في ظروف الواقع الافتراضي الجديد والتقنيات التي تغير الأعمال في اتجاه الرقمنة، وأوضحت الدراسة أن العملية الرقمية هي حلقة وصل مهمة لعملية الصناعة وتقوم على أساس الأساليب الجدلية والنظامية والمصفوفة.

اهتمت هذه الدراسة على ضرورة الابتكار واستخدام المساحات الرقمية التي تشكل الواقع الافتراضي للصناعة التي تخصص في توصيل المنتجات عن طريق الخدمات الرقمية والهندسة الرقمية والعمليات الرقمية، اقترحت هذه الدراسة بتنفيذ التحول الرقمي من خلال وضع عدد من المهام في تنفيذ مشروع التحول الرقمي للمؤسسة مع الأخذ بعين الاعتبار التحديات والتهديدات التي تواجه التنفيذ.

دراسة (Elia et al. (2020 بعنوان:

Digital Entrepreneurship Ecosystem: How Digital Technologies and Collective Intelligence are Reshaping the Entrepreneurial Process

النظام البيئي لريادة الأعمال الرقمية: كيف تعمل التقنيات الرقمية والذكاء الجماعي على إعادة تشكيل عملية الريادة

هدفت الدراسة إلى بيان كيفية عمل التقنيات الرقمية في الوقت الحاضر لما لها من تأثير كبير في كيفية إنشاء المشاريع التجارية الجديدة في أمريكا. وأشارت إلى أن نموذج التكنولوجيا الناشئ يستفيد من إمكانات التعاون والذكاء الجماعي لتصميم وإطلاق مبادرات ريادية أكثر قوة واستدامة. تم تطبيق الدراسة من خلال وصف 9 حالات حقيقية للشركات والمبادرات، والتي تم تحليلها كنظم بيئية لريادة الأعمال الرقمية على مدى الأبعاد الرئيسة الأربعة المعروضة.

أوصت الدراسة بتبسيط الضوء على منظور المخرجات الرقمية المتكاملة والبيئة الرقمية. ثم يتم اعتماد نهج الذكاء الجماعي لتحديد إطار وصفي وتحديد الجينات المميزة لمنظومة ريادة الأعمال الرقمية. أربعة أبعاد مرتبطة بالجهات الفاعلة الرقمية (من) والأنشطة الرقمية (ماذا) والدوافع الرقمية (لماذا) والتنظيم الرقمي (كيف) يتم تحديدها ومناقشتها.

دراسة (Lee & Falahat (2019

The Impact of Digitalization and Resources on Gaining Competitive Advantage in International Markets: Mediating Role of Marketing, Innovation and Learning Capabilities:

أثر الرقمنة والموارد في اكتساب ميزة تنافسية في الأسواق الدولية: الدور الوسيط للتسويق والابتكار وقدرات التعلم

هدفت الدراسة إلى بيان أثر الرقمنة والموارد في اكتساب ميزة تنافسية بأبعادها (السعر، الجودة، والكلفة) في الأسواق الدولية والدور الوسيط للتسويق والابتكار وقدرات التعلم في

ماليزيا، استنادًا إلى البيانات التي تم جمعها من 143 شركة مصنعة من الشركات الصغيرة والمتوسطة المصدرة في ماليزيا، وتم استخدام برنامج (SPSS) لمعالجة البيانات. مع التركيز بشكل خاص على السعر والمنتج ومزايا الخدمة في الأسواق الدولية الرقمية. توصلت الدراسة إلى أن الرقمنة ليس لها تأثير مباشر في الميزة التنافسية بأبعادها (السعر، والمنتج، والكلف أوصت الدراسة صانعي القرارات بالاستفادة من الرقمنة لتحسين خطط تدويل شركاتهم وفقًا لإستراتيجياته. أوصت الدراسة صانعي القرارات ضرورة الاستفادة من الرقمنة لتحسين خطط تدويل شركاتهم وفقًا لإستراتيجياتها التنافسية المقصودة.

8. الإطار النظري

- الريادة الرقمية:

تعتبر الريادة الرقمية من المفاهيم المعاصرة والمهمة في حقل الادارة، فقد أحدثت الريادة الرقمية تغييرًا كبيرًا في طريقة إدارة رواد الأعمال لأنشطتهم التجارية. لا يتم فقط تشكيل نماذج الأعمال وأشكال الأعمال المختلفة حول قدراتها الرقمية، ولكن في الواقع العديد من أشكال الأعمال الحالية لرواد الأعمال لم تكن موجودة من قبل هذه التطورات الحديثة في التكنولوجيا الرقمية وبالتالي، تم إنشاء العديد من الفرص الجديدة لرواد الأعمال، ويتطلع الأكاديميون بشكل متزايد إلى عوامل النجاح والتحديات التي تواجه أنشطة الأعمال الرقمية (Kraus et al., 2019). هناك العديد من وجهات النظر حول مفهوم الريادة الرقمية، يشير Mihardjo et al. (2019) إلى مفهوم الريادة الرقمية على أنها مجموعة من العناصر التي تجمع بين ثقافة المنظمة وكفاءة القائد وبالإضافة إلى استخدام عنصر التكنولوجيا الرقمية من أجل الحصول على قيمة مؤسسية كبيرة، وأيضا عرف (De Waal et al. 2016) الريادة الرقمية على أنها الاعتماد على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات من خلال توجيه وإرشاد المهارات البشرية من أجل استخدام تكنولوجيا المعلومات بشكل كبير.

وأيضاً عرفها (Sasmok et al., 2019, 286) على أنها عبارة عن مجموعة من العناصر التي تجمع بين ثقافة وكفاءة القائد وأيضا عنصر استخدام التكنولوجيا الرقمية من أجل الحصول على قيمة مؤسسية. كما عرفها (Nikolova-Alexieva and Angelova 2019) بأنها "استخدم التقنيات الرقمية الجديدة (خاصة الحلول الاجتماعية والجوالة والتحليلات والسحابة) لتحسين

العمليات التجارية وابتكار نماذج أعمال رقمية جديدة وتحسين ذكاء الأعمال والتفاعل مع العملاء وأصحاب المصلحة من خلال قنوات رقمية جديدة".

أبعاد الريادة الرقمية:

-المهارات الرقمية:

هناك عدد من الأمور التي يجب توافرها في الإدارة من أجل القيام الصحيح بالمهارات الرقمية وهي: التفكير الإبداعي، والتعاون، والمرونة والقدرة على التكيف في الظروف البيئية المتغيرة بشكل كبير، بالإضافة إلى الإنتاجية وبناء فريق ناجح، لكي يؤدي إلى الابتكار والإبداع للمهارات الرقمية ويؤدي إلى وجود المشاريع الناجحة بشكل كبير (Piccinini et al., 2015).

هناك تركيز كبير على الأفراد لما لهم من أهمية كبيرة جدا في التقنيات الرقمية والريادة الرقمية، ولأن الأفراد هم الأساس في أي منظمة ويعتبر الأفراد هم الرأس المال البشري لذلك لابد من الاهتمام الكبير للمهارات الرقمية والأفراد ويعتبر الأفراد هم الركيزة الأساسية للتحويل الرقمي (Singh & Hess, 2020).

وأيضاً يوجد العديد من المهارات التي يجب أن يمتلكها رواد الأعمال، حيث تعتبر المهارات الرقمية، أي المهارات المتعلقة بالتقنيات الرقمية، وممكن من خلالها التدريب على التكنولوجيا الرقمية والاستفادة من الفرص المتاحة لتطوير المعلومات، ويؤدي وجود المهارات الرقمية لدى الأفراد إلى تحسين كفاءة العمل بشكل كبير (Turuk, 2018, 184).

-القيادة الرقمية:

تمثل القيادة الرقمية في سياق الأعمال الكفاءة الأساسية في الأعمال الريادية، وبالإضافة إلى أنها تسهم بشكل كبير في دعم تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (Oberer & Erkollar, 2018). تعتبر القيادة الرقمية الركيزة الأساسية في استخدام التكنولوجيا الرقمية، حيث تسعى العديد من المنظمات الاهتمام بشكل كبير بالقيادة الرقمية مركزة على العديد من التغييرات حيث شمل التغيير في الثقافة التنظيمية وثقافة العمل والتقنيات لكي تتحول إلى الريادة الرقمية، حيث يمتلك القادة تأثير كبير ومهم للتغيير نحو الريادة الرقمية. (De Araujo et al., 2021, 46).

القيادة الرقمية تعتبر من المفاهيم التي وصفت وأوضحت دور القيادة، حيث إن القيادة في العصر الرقمي تدل على أن المنظمة لا تتجزأ من التحولات الواسعة نحو التحولات الرقمية، حيث إن جميع القادة في مختلف المجالات يدركون أن هناك عددا من القيود المتعلقة بالريادة

الرقمية ويعملون على توفير الفرص المتعلقة بتكنولوجيا المعلومات واستخدامها بطريقة كفؤة، حيث إن القيادة الرقمية تهتم بالريادة في جميع القطاعات (Collin et al., 2015, 5).

-ثقافة الريادة الرقمية:

تعبر ثقافة الريادة الرقمية عن مدى تقبل لمنظمات والأفراد لنهج الريادة الرقمية، وأن تصبح ثقافة منظمية. وتتأثر ثقافة الريادة الرقمية بعدة عوامل منها: الثقافة الفردية والجماعية والمنظمة، حيث إن ثقافة المنظمة عبارة عن نظام القيم ومجموعة من المعايير التي تكون معبرة عن المنظمة والتفاعل بين الأفراد داخل المنظمة (Hitka et al., 2015, 29).

أيضا عرفها Rudito and Sinaga (2017, 130) بأنها عبارة عن ثقافة مؤسسية حيث تقوم بالدعم والتأييد للاستخدام الكبير لتكنولوجيا لتحقيق أهداف المنظمة.

-التمويل المالي للتحويل الرقمي:

حدد تقرير ماكينزي (Mckinesy) بأن التمويل الرقمي عبارة عن خدمات مالية يتم استخدامها عن طريق الهواتف النقالة أو الإنترنت أو البطاقات التي تتعامل مع الانترنت، حيث يشمل التمويل الرقمي برامج متطورة جدا من ناحية الأعمال الرقمية، والتي تساعد العملاء على توفير خدمات جديدة للعملاء والتي تساعد العملاء على لدفع الرقمي والتمويل الرقمي (غراية، 2020)، (75). يعتبر التمويل الرقمي من الإستراتيجيات التي تسعى إليها جميع المنظمات، حيث إن التحويل الرقمي يعتبر حاجة ملحة وضرورية في وقتنا الحالي (النجار، 2014، 202).

-المعرفة الرقمية:

المعرفة الرقمية المقصود بها القدرة الكبيرة على العمل في الاقتصاد الرقمي على الصعيدين الخاص والعام. حيث تعد زيادة الإنتاجية وزيادة الابتكار من الطرق الجديدة الآن لإدارة العمليات، مع التأكيد على وجود المرونة والقدرة على الاستجابة والتوقع وإدارة المواهب وتعزيز المعرفة في بيئة الأعمال، هذه العوامل تساعد المنظمة من أجل أن تكون لديها القدرة على الإدارة الرقمية وأيضا استخدام الموارد الرقمية من أجل تحقيق الميزة التنافسية المستدامة، أيضا يجب على المنظمات الاهتمام الكبير بالتعلم المستمر والتحسين المستمر، والتأكيد على الوصول إلى الميزة التنافسية للمنظمات، أيضا هذا يشجع على إنشاء شبكات داخلية من أجل التعلم ومن أجل التشجيع على وجود منظمة ريادية من خلال تحديد العوامل الرئيسة للتحويل الرقمي (Kokolek et al., 2019, 48)

2.8 الميزة التنافسية:

1.2.8 تمهيد:

تعيش المنظمات المعاصرة في ظل بيئة ديناميكية وغير مستقرة، وحالة من التنافس الشديد، وتستطيع المنظمات الوصول إلى الميزة التنافسية عندما تقوم بتطوير أو اكتساب مجموعة من السمات التي تسمح للمنظمة بالتفوق على منافسيها، وهناك عدد من النظريات التي ساعدت في تطوير وتفسير مصطلح الميزة التنافسية، فهناك نظرية (MBV) Market Based View النظرية القائمة على السوق، والنظرية القائمة على الموارد (RBV) Resource-Based View، فالنظرية القائمة على السوق فتعود إلى (Bain 1968) الذي اهتم بالعوامل الخارجية للمنظمة، حيث اهتم (Porter 1980) بأن هذه النظرية تركز على بيئة المنظمة والعوامل الخارجية للمنظمة حيث لاحظ أن أداء المنظمة يعتمد بشكل كبير جدا على العوامل الخارجية بالنسبة للمنافسين. بينما اهتمت نظرية القائمة على الموارد (RBV) بأن الميزة التنافسية للمنظمات تتحقق من خلال ما تملك من موارد منافسة وتدعم حالة التنافس، وأن هذه الموارد يجب أن تكون ذات قيمة، ونادرة، وغير قابلة للتقليد، ومنظمة بشكل جيد (VRIO).

2.2.8 مفهوم الميزة التنافسية:

جدير بالذكر بأن (Kotler 2012) قدم نموذج بالنسبة لحصول المنظمة على الميزة التنافسية عن طريق حصولها على قدر كبير من المعلومات حول منافسيها، والتحليل المستمر للمنافسين ومنتجاتهم وتسعير منتجاتهم ومتابعة سلاسل التوريد، كل هذه الأمور تساعد المنظمة على حصولها على الميزة التنافسية.

ويشير (Wheelen and Hunger 2012) بأن الميزة التنافسية عبارة هي السمة المهمة التي تتيح للمنظمة التفوق على منافسيها، حيث من الممكن أن تحصل المنظمة على الميزة التنافسية عن طريق جودة المنتجات، أو المواد الخام، أو القوى العاملة، حتى المواقع الجغرافية ممكن أن تعد من الأمور التي تحصل المنظمة على الميزة التنافسية.

يشير كل من (Heizer and Render 2011) بأن الميزة التنافسية عبارة عن تكوين نظام يمتلك ميزة فريدة عن نوعها وتكون مميزة عن المنافسين. في حين عرفها (Schroeder et al. 2011) بأنها عبارة عن الموقع التي تحتله المنظمة والعمليات الداخلية لدى المنظمة والتي تتمثل بالجودة والكلفة والمرونة والتسليم.

3.2.8 أبعاد الميزة التنافسية:

-الجودة:

يرى Juran بأن كلمة الجودة تعود إلى الأصل اللاتيني، وعرفها جوران بأنها الاستخدام الأمثل للعمليات الموجودة داخل المنظمة. كما تعرف الجودة من خلال (Kotler 2006,165) بأنها العمليات التي تتبعها المنظمات من أجل تحقيق الميزة التنافسية.

بينما يشير (Robbins and Coulter 2003,128) بأن الجودة عبارة عن الوصول إلى رضا العملاء، والتي تكون من خلال عملية التطوير والتي تكون أغلبها في العمليات التنظيمية للمنظمة، وهذا يؤدي إلى تحقيق الميزة التنافسية، والتي بدورها تتميز عن باقي المنظمات وتحقيق الأهداف المرجوة. في حين عرف (Wheelen et al. 2017) الجودة على أنها تقديم المنتج بما يتوافق مع المواصفات المتوقعة من قبل الزبائن، وسد احتياجات الزبون من أول مرة وفي كل مرة، وأيضا إنجاز العمل بالشكل الصحيح ومن المرة الأولى.

-التكلفة:

يشير (Periasamy 2010, 5) أن التكلفة هي عبارة عن قدرة المنظمة على إدارة التكاليف وذلك بإضافة القيمة السوقية للشركة. ويرى (Kotler and Kaller 2012) بأن التكلفة هو قدرة المنظمة على تصميم المنتج والخدمة بأقل تكلفة مقارنة بالمنظمات الأخرى، مما يساعد في تعظيم الأرباح، لذلك يجب على المنظمات الاهتمام بشكل كبير بالتكلفة ومحاولة تخفيض التكلفة ببقية عن المنافسين لأنها تعتبر من الأمور المهمة لحصول المنظمة على الميزة التنافسية.

-الابتكار:

يعتبر Shumpeter من الأوائل الذين ركزوا على أهمية وجود المنتجات الجديدة والتي تعتبر من المحفزات الاقتصادية، وأضاف أن الابتكار هو عبارة عن وجود معرفة جديدة وبالتالي يؤدي إلى تطبيق المنتجات والخدمات (Trott,2017,8-9).

عرف (Motee 2013,16) أن الابتكار ليس مجرد فقط تخطيط للمنتجات والخدمات والاختراعات التكنولوجية لا بل يتعلق بالتخيل والتنظيم والمنافسة بالطرق الجديدة. وجدير بالذكر عرف (Barood 2010, 46) أن الابتكار هو عبارة عن إضافة نوعية على سلسلة القيمة بأكملها وأن يكون الابتكار موجودا في عقول الأفراد العاملين داخل الشركات ويكون لديهم الحس الابتكاري، وبالتالي يؤدي إلى وجود الميزة التنافسية داخل الشركات.

-المرونة:

يشير (Slack et al. (2010, 40) إلى أن المرونة تعد بعدا مهما جدا وهو قدرة المنظمة على توفير مجموعة متنوعة من المنتجات في الوقت المطلوب بالإضافة إلى قدرة المنظمة على تطوير منتجاتها الحالية وتحسين عملياتها لتوفير منتجات جديدة.

وأيضاً تعرف بأنها قدرة المنظمة على توفير مجموعة متنوعة ومستويات مختلفة في السوق المستهدف من خلال مواكبة التطورات التكنولوجية وتصميم المنتجات والخدمات بناء على هذه التطورات والتغيرات التكنولوجية وفقاً لتوقعات العملاء (Diab, 2014, 140)، بالإضافة إلى قدرة المنظمات نحو الاستجابة السريعة في التغير لاحتياجات العملاء في الطلب، فالمرونة من الأبعاد المهمة والأبعاد الأساسية لحصول المنظمة على الميزة التنافسية. ويمكن الإشارة إليها بأنها تعتبر ضبط الخدمات للرد على متطلبات العملاء وتحقيق مستويات عالية وكبيرة من رضا العملاء وبالإضافة إلى تخفيض التكاليف الكلية من أجل حصول المنظمة على حصة سوقية كبيرة لا بل حصة سوقية أكبر من المنافسي (Porter & Kramer, 2002, 5).

-التسليم:

يعتبر التسليم من الأولويات وذات الأهمية الكبيرة التي تساعد في تحقيق أهداف المنظمة التي تسعى إليها من خلال قدرة المنظمة على فهم احتياجات العملاء والعمل على خدمتهم في الوقت المحدد، والتسليم هو الوقت المحدد والوقت المتفق عليه (محسن والنجار، 2012، 61). يرى Kotler (1999) أن سرعة التسليم تتمثل بالقدرة على إكمال جداول التسليم في المواعيد المحددة ويتم قياسها حسب خلال القدرة على التسليم في الوقت المحدد والتعبير عنها كنسبة مئوية، وأيضاً اعتمادية التسليم وهي قدرة المنظمة على الالتزام بمواعيد التسليم المتفق عليها مع العملاء.

3.8 الرقابة الاستراتيجية:

تعتبر الرقابة الاستراتيجية بمثابة القدرة على الاستجابة للتغيرات التي لا يمكن التنبؤ بها من خلال الاستجابة السريعة للتغيرات في البيئة الخارجية (Erande & Alok, 2008).

يشار إلى أن Doz and Kosonen (2008) يعتبرون الرقابة الاستراتيجية بأنها قدرة المنظمات على تحويل إستراتيجيتها وتكون بناء على الظروف في البيئة الخارجية.

وجدير بالذكر بأن Mavengere (2013, 2-4) يعرفها بأنها قدرة المنظمة على الحفاظ على قدرتها التنافسية من خلال التكيف مع الأفكار الجديدة المبتكرة والتكيف معها واستخدام هذه

الأفكار لإنشاء منتجات وخدمات جديدة، حيث تشمل الرشاقة الإستراتيجية الحساسية الإستراتيجية والتكيف مع الأفكار المبتكرة.

وعرفها (Doz & Kosnen 2014,15-17) هي عبارة عن العملية التي تقوم بها المنظمة وبطريقة متكاملة من أجل مواجهة الظروف المتغيرة المستجدة في الظروف الراهنة والخارجية. وعرفها (Lynyso 2014,9) أنها عبارة عن الإستراتيجية التي تقوم على العمليات والتقنيات التي تساعد في تطوير الأعمال وتقديم الحلول للشركات في حال الظروف المستجدة في البيئة الخارجية. يرى (Kotter 2014, 4) أن الرشاقة الإستراتيجية هي القدرة على اغتنام الفرص بالسرعة القصوى وبالإضافة إلى تجنب المخاطر، وأيضا الاستجابة السريعة للتغيرات الخارجية التي قد تحصل في البيئة الخارجية.

9. منهجية الدراسة:

اعتمدت هذه الدراسة الأسلوب الوصفي التحليلي، وتعتبر هذه الدراسة تطبيقية من حيث الطبيعة وإيضاحية من حيث الغرض لأنها تبين أثر الريادة الرقمية في الميزة التنافسية بوجود المتغير الوسيط الرشاقة الإستراتيجية في شركات الاتصالات الأردنية.

مجتمع الدراسة وعينتها:

تشكل مجتمع الدراسة من جميع المديرين بالإدارة العليا والإدارة الوسطى في شركات الاتصالات الأردنية الثلاث وهي: الأردنية لخدمات الهواتف النقالة المتنقلة (زين)، والبتراء الأردنية للاتصالات المتنقلة (أورانج)، وأمنية للهواتف النقالة (أمنية). والبالغ عددهم (567) موظفاً كما هو مبين في الجدول (1). وقد تم سحب عينة عشوائية طبقية تناسبية من كل شركة وفقاً للمعادلة التالية: العينة العشوائية الطبقية المتناسبة = (حجم العينة / حجم المجتمع) * العينة

واستناداً إلى جدول العينات وحسب حجم المجتمع الكلي وبهامش خطأ (5%)، فقد كانت العينة الممثلة لمجتمع الدراسة (234) مديراً، ولضمان نسبة استرداد جيدة قام الباحثان بتوزيع (260) استبانة، استرد منها (244) كان الصالح للتحليل منها (240) استبانة ونسبة (92%) وكما هو مبين في الجدول (1) (Sekran & Bougie, 2016).

جدول 1

مجتمع وعينة الدراسة

الرقم	اسم الشركة	العاملين في الإدارة العليا والوسطى	حجم العينة من كل شركة
1	الشركة الأردنية لخدمات الهواتف المتنقلة (زين).	289	133
2	البتراء الأردنية للاتصالات المتنقلة (أورانج).	186	85
3	شركة أمنية للهواتف المتنقلة (أمنية).	92	42
	المجموع	567	260

المصدر: من إعداد الباحثين استناداً إلى الهيكل التنظيمي للشركات ومن خلال الاتصال بتلك

الشركات وبالإستناد إلى هيئة تنظيم قطاع الاتصالات www.trc.gov.jo

10. تحليل البيانات واختبار الفرضيات:

1.10. وصف خصائص عينة الدراسة:

جدول 2

خصائص عينة الدراسة

المتغير	مستويات المتغير	العدد	النسبة المئوية
النوع الاجتماعي	ذكر	121	50.4
	أنثى	119	49.6
	المجموع	240	100
الفئة العمرية	أقل من 30 سنة	38	15.8
	30-أقل من 40 سنة	110	45.8
	40-أقل من 50 سنة	73	30.4
	50 سنة فأكثر	19	7.9
	المجموع	240	100
المؤهل العلمي	دبلوم متوسط	5	2.1
	بكالوريوس	161	67.1
	ماجستير	63	26.3
	دكتوراة	11	4.6
	المجموع	240	100
سنوات الخبرة العملية	أقل من 10 سنوات	53	22.1
	من 10 سنوات-أقل من 15 سنة	71	29.6
	من 15 سنة-أقل من 20 سنة	73	30.4
	من 20 سنة فأكثر	43	17.9
	المجموع	240	100

المصدر: من إعداد الباحثين بالإعتماد على التحليل الإحصائي.

أولاً: النوع الاجتماعي: يظهر الجدول (2) بأن نسبة الذكور أعلى من نسبة الإناث في عينة الدراسة حيث بلغ عدد الذكور (121) بنسبة (50.4) وهذا يشير إلى أن شركات الاتصالات الأردنية قد أبدت الاهتمام بتعيين الذكور أكثر من الإناث، ويعزى ذلك بأن طبيعة عمل شركات الاتصالات الأردنية تتطلب إلى مجهود كبير جداً وساعات عمل طويلة.

ثانياً: الفئة العمرية: يتضح من الجدول (2) أن النسبة الكبرى من أفراد العينة هم من فئة (30) أقل من 40 سنة حيث بلغ عددهم (110) فرداً وشكلوا ما نسبته (45.8%) من إجمالي أفراد العينة، وهذا يعني ارتفاع الشباب بين أفراد العينة يتفق مع طبيعة العمل في شركات الاتصالات الأردنية.

ثالثاً: المؤهل العلمي: يظهر الجدول (2) بأن المؤهل العلمي الأعلى والأكثر بين حملة البكالوريوس حيث بلغ عددهم (161) فرداً وشكلوا ما نسبته (67.1)، وهذا يعزى باهتمام شركات الاتصالات الأردنية بتعيين حملة المؤهلات الجامعية والتي توفر لهم القاعدة العلمية الكبيرة لإنجاز العمل بكل دقة وسرعة، وهذا يتناسب مع الفئة العمرية لشركة الاتصالات حيث احتل الفئة العمرية الشبابية الأعلى لشركات الاتصالات وهذا يدل على اهتمام شركات الاتصالات بفئة الشباب.

رابعاً: سنوات الخبرة العملية: تشير بيانات جدول (2) إلى أن النسبة الكبرى من أفراد عينة الدراسة يمتلكون خبرة من فئة (15 سنة – أقل من 20 سنة) حيث بلغ عددهم (73) فرداً وشكلوا ما نسبته (30.4%) من أفراد العينة، وهذا يدل على أكثر الأشخاص من الفئة الشبابية التي لديها خبرة جيدة ويتناسب مع الفئة العمرية.

2.10 تحليل فقرات الدراسة (التحليل الوصفي):

1.3.5 عرض وتحليل نتائج أبعاد المتغيرات

يمثل الجدول (3) الأوساط الحسابية والانحراف المعياري والأهمية النسبية والرتبة لجميع متغيرات الدراسة.

جدول 3

الأوساط الحسابية والانحرافات المعيارية والأهمية النسبية لمتغيرات الدراسة

المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الأهمية النسبية	البعد
4.2667	0.717	مرتفعة	المهارات الرقمية
4.3198	0.676	مرتفعة	القيادة الرقمية
4.3323	0.693	مرتفعة	ثقافة الريادة الرقمية

تمويل التحول الرقمي	4.1604	0.748	مرتفعة
المعرفة الرقمية	4.2708	0.724	مرتفعة
الجودة	4.3500	0.646	مرتفعة
التكلفة	4.2267	0.733	مرتفعة
الابتكار	4.30080	0.726	مرتفعة
المرونة	4.2850	0.686	مرتفعة
التسليم	4.2033	0.722	مرتفعة
الرشاقة الإستراتيجية	4.1265	1.494	مرتفعة

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على التحليل الإحصائي

يشير جدول (3) إلى أن المتوسط الحسابي للمهارات الرقمية قد بلغ (4.2667) والانحراف المعياري قد بلغ (0.717) والأهمية النسبية كانت مرتفعة، وبالنسبة للقيادة الرقمية فكان المتوسط الحسابي قد بلغ (4.3198) والانحراف المعياري قد بلغ (0.676) والأهمية النسبية كانت مرتفعة، أما بالنسبة لبعد ثقافة الريادة الرقمية فالمتوسط الحسابي قد بلغ (4.3323) والانحراف المعياري قد بلغ (0.693) والأهمية النسبية كانت مرتفعة، أما بالنسبة لبعد تمويل التحول الرقمي فكان المتوسط الحسابي قد بلغ (4.1604) والانحراف المعياري قد بلغ (0.748) والأهمية النسبية كانت مرتفعة، أما بالنسبة لبعد المعرفة الرقمية فكان المتوسط الحسابي قد بلغ (4.2708) والانحراف المعياري قد بلغ (0.724) والأهمية النسبية كانت مرتفعة، وأما بالنسبة لبعد الجودة فكان المتوسط الحسابي قد بلغ (4.3500) والانحراف المعياري قد بلغ (0.646)، وبالنسبة لبعد التكلفة فقد بلغ المتوسط الحسابي (4.2267) والانحراف المعياري قد بلغ (0.733) والأهمية النسبية كانت مرتفعة، أما بالنسبة لبعد الابتكار فقد بلغ المتوسط الحسابي (4.30080) والانحراف المعياري بلغ (0.726) والأهمية النسبية أيضاً مرتفعة، أما بالنسبة لبعد المرونة فقد بلغ المتوسط الحسابي بلغ (4.2850) والانحراف المعياري بلغ (0.686) والأهمية النسبية كانت مرتفعة، أما بالنسبة لبعد التسليم فقد بلغ المتوسط الحسابي (4.2033) والانحراف المعياري (0.722) والأهمية النسبية مرتفعة، وبالنسبة لمتغير الوسيط (الرشاقة الإستراتيجية) فقد بلغ المتوسط الحسابي (4.1265) والانحراف المعياري بلغ (1.494) والأهمية النسبية مرتفعة.

5.4.5 عرض نتائج فرضيات الدراسة

تضمنت هذه الدراسة فرضيتين رئيسيتين حيث تقوم بدراسة الأثر المباشر للريادة الرقمية بأبعادها في الميزة التنافسية بأبعادها، ودراسة الأثر غير المباشر للريادة الرقمية بأبعادها في الميزة التنافسية بأبعادها بوجود الرشاقة الإستراتيجية كمتغير وسيط.

1.4.5 قياس وتحليل متغيرات الدراسة:

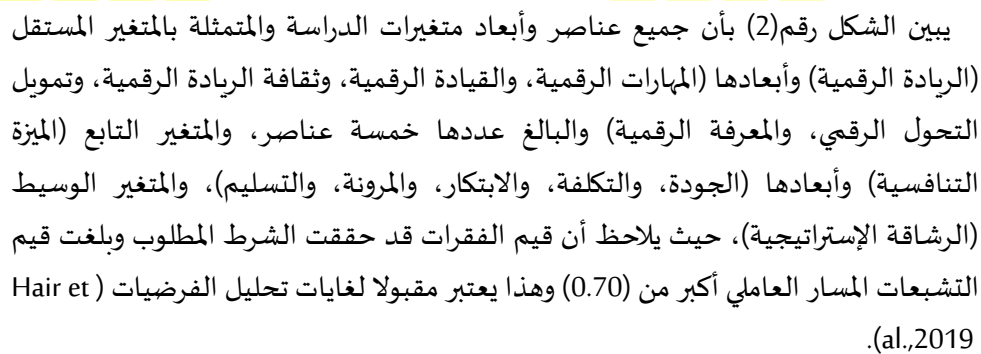
• تقييم نموذج القياس لمتغيرات الدراسة:

يتمثل تقييم نموذج قياس متغيرات الدراسة بداية باختبارات الصدق والثبات والتأكد من قدرة البيانات في قياس الشيء الذي بنيت من أجله وهو ما يعرف بالصدق (Validity)، والقدرة على القياس تحت ظروف متعددة وهو ما يعرف بالثبات أو الموثوقية (Reliability)، من خلال الاعتماد على قياس صدق التقارب (Conergent Validity)، والصدق التمايزي (Discriminant Validity).

أولاً: تحليل المسار الكلي (Path Loading for Proposed Model)

تحليل المسار الكلي للنموذج المقترح (Path Loading for Proposed Model)، تبين نتائج تحليل المسار العاملي تشبعات الفقرات الواردة باستبانة الدراسة، حيث يجب أن تبلغ جميع قيم التشبعات أو ما يسمى بالمسار العاملي أكبر من (0.70)، حتى يتم قبول الفقرة للتحليل (Hair et al., 2019).

قيم التشبعات للفقرات



جدول 4

AVE	Composite reliability (rho_c)	reliability Composite (rho_a)	Cronbach's alpha	
0.759	0.940	0.969	0.928	الريادة الرقمية
0.747	0.922	0.889	0.886	المهارات الرقمية
0.778	0.933	0.908	0.905	القيادة الرقمية
0.857	0.96	0.944	0.944	ثقافة الريادة الرقمية
0.758	0.926	0.899	0.894	تمويل التحول الرقمي

0.842	0.955	0.938	0.937	المعرفة الرقمية
0.791	0.950	0.974	0.933	الميزة التنافسية
0.733	0.932	0.91	0.908	الجودة
0.758	0.94	0.922	0.92	التكلفة
0.806	0.954	0.94	0.94	الابتكار
0.765	0.924	0.924	0.923	المرونة
0.792	0.95	0.934	0.934	التسليم
0.656	0.954	0.948	0.947	الرشاقة الإستراتيجية

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على التحليل الإحصائي.

يتبين من الجدول (4) بأن معالم قيم موثوقية الاتساق الداخلي للأبعاد للمتغير المستقل (الريادة الرقمية)، وأبعاد المتغير التابع (الميزة التنافسية)، والمتغير الوسيط (الرشاقة الإستراتيجية) قد تراوحت بين (0.973-0.886) وهذا يدل على أنها أكبر من (0.70) وهذا يدل على وجود اتساق داخلي عالي في أبعاد المتغيرات الثلاث (Sekran & Bougie, 2016, 263-264).

أما بالنسبة لقيم معامل (Rho de Joreskog) فقد تم اقتراحه كمعامل في طريقة المعادلات البنائية وذلك كونه يمثل أقل عدد من البنود التي تم تحليلها لاختبار الصدق التقاربي، ويشير الجدول (15.5) إلى أن جميع قيم معامل (rho-a) لجميع أبعاد أنموذج الدراسة قد كانت أكبر من (0.70) وبالتالي فإن جميعها مقبولة (Valette- Florence & Didellon, 1996).

كما يشير الجدول رقم (4) أن قيم متوسط التباين المستخرج (AVE) لأبعاد أنموذج الدراسة (الريادة الرقمية)، (الميزة التنافسية)، (الرشاقة الإستراتيجية) وأبعادهم الفرعية قد كانت جميعها أكبر من (0.50) حيث فسر أن جميع هذه القيم أكثر من نصف العناصر التي تملكها لأنها أكبر من (0.050)، وبالتالي فإن التباين يشرح أكثر من نصف العناصر التي يعكسها في البناء. وبما أن الكثير من الدراسات تعتمد في اختبار صدق الاتساق الداخلي على معامل الثبات المركب (CR) والتي تظهر نتائجه في الجدول أعلاه لجميع أبعاد أنموذج الدراسة للمتغير المستقل (الريادة الرقمية) والمتغير التابع (الميزة التنافسية) والمتغير الوسيط (الرشاقة الإستراتيجية) والتي تظهر نتائجه في الجدول أعلاه لجمع أبعاد الدراسة لقيم أعلى من (0.70) وبالتالي تعتبر جميعها جيدة فقد بلغت جميع القيم (CR) أكبر من (0.070).

وأيضاً يتبين من الجدول (4) بأن جميع القيم للمتغيرات في قيم (AVE) جميعها مقبولة لأنها أكبر من (0.50) (Falk & Miller, 1992).

ثالثاً: تقييم الصديق التمايزي (Discriminant Validity).

يأتي كمرحلة ثانية من أجل الوصول إلى أنموذج بنائي جيد وبعد تقييم صديق المقياس لمتغيرات الأنموذج يتم الانتقال لمرحلة قياس وتقييم الصديق التمايزي أنموذج المسار، ويعبر الصديق التمايزي عن المدى الذي يتميز فيه كل متغير كامن عن المتغيرات الكامنة أخرى وفق معايير محددة (Hair et al, 2017)، حيث تم اختيار الصديق التمايزي وفق عدة معايير أو اختبارات ومنها التشبعات المتقاطعة أو التباين بين الفقرات (Cross Loading) وبعد أن تبين أن جميع فقرات لكل بعد كانت أعلى من وجودها لأبعاد أخرى، ثم تم اختبار مقياس (Fornell- Larcker Criterion) لقياس التباين بين الأبعاد.

- مقياس (Fornell-Larcker Criterenion):

لقد أشار كل من (Fornell and Larcker 1998) أن استخدام الجذر التربيعي لمتوسط القياس المستخرج (AVE) لكل متغير كامن من أجل اختبار الصديق التمايزي بحيث يجب أن يكون متوسط التباين المستخرج (AVE) لكل متغير أعلى من ارتباطه التربيعي مع أي متغير كامن آخر والجدول رقم (4.10) يوضح ذلك.

جدول 5

ملخص نتائج Fornell Larcker

المهارات الرقمية	الثقافة الريادة الرقمية	تمويل التحول الرقمي	المعرفة الرقمية	الجودة	التكلفة	الابتكار	المرونة	التسليم	الرشاقة الإستراتيجية
0.864									
0.686	0.882								
0.811	0.643	0.926							
0.756	0.566	0.744	0.871						

						0.918	0.794	0.806	0.624	0.753	المعرفة الرقمية
					0.856	0.72	0.66	0.708	0.656	0.703	الجودة
				0.871	0.764	0.649	0.633	0.617	0.587	0.651	التكلفة
			0.898	0.732	0.737	0.625	0.531	0.593	0.625	0.631	الابتكار
		0.875	0.813	0.734	0.694	0.624	0.535	0.556	0.604	0.606	المرونة
	0.89	0.822	0.747	0.671	0.674	0.598	0.534	0.599	0.603	0.652	التسليم
0.808	0.794	0.733	0.758	0.705	0.685	0.667	0.598	0.651	0.618	0.678	الرشاقة

يشير الجدول أعلاه أن نتائج مقياس (Fornell Larcker Criterion) لقيم التباين لكل بعد من أبعاد الدراسة والتي يجب أن تكون القيمة لكل متغير كامن (بعد) جاءت أعلى قيمة من قيمة أي ارتباط مع متغيرات أخرى تقابلها من الأبعاد (المتغيرات) الأخرى.

2.1.4.5 الفرع الثاني: تقييم النموذج الهيكلي (Assessment of Structural Model):

بعد إجراء تقييم أنموذج الدراسة بطريقة قياسية، وبعد التأكد من ثبات وصدق النموذج القياسي وصلاحيته، فإن الخطوة التي تليها هي تقييم نتائج الأنموذج البنائي أو الهيكلي من خلال عدة مؤشرات وهي:

1-تقييم مشكلة التداخل الخطي في النموذج الهيكلي باستخدام مقياس وقيم التضخم (VIF).

2-تقييم معامل التحديد (R^2) ومعامل التحديد المعدل (R^2 Adjusted).

3-تقييم الملاءمة التنبؤية (Q^2).

4-تقييم حجم الأثر (F^2).

*1 تقييم مشكلة أنموذج الدراسة بطريقة قياسية:

جدول 6

ملخص نتائج اختبار معامل تضخم التباين (VIF)

النتائج	VIF
3.808	المهارات الرقمية

2.027	القيادة الرقمية
4.181	ثقافة الريادة الرقمية
3.438	تمويل التحول الرقمي
3.799	المعرفة الرقمية
2.98	الجودة
3.068	التكلفة
3.736	الابتكار
4.543	المرونة
3.403	التسليم
3.190	الرشاقة الإستراتيجية

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على التحليل الإحصائي عام (2023)

يشير جدول (6) إلى أن قيم معامل التضخم التباين (VIF) بأن جميع الأرقام جميعها أكبر من (2) وأصغر من (10)، وهذا يدل إلى عدم وجود ارتباط خطي يبين أبعاد متغيرات الدراسة (Gujarati & Porter, 2009).

*2 تقييم معامل التحديد (R^2) ومعامل التحديد المعدل (R^2 Adjusted):

تم تحديد العلاقة التفسيرية (معامل التحديد R^2) بين متغيرات الدراسة المتغير المستقل (الريادة الرقمية) بأبعادها (المهارات الرقمية، والقيادة الرقمية، وثقافة الريادة الرقمية، وتمويل التحول الرقمي، والمعرفة الرقمية)، والمتغير التابع (الميزة التنافسية) بأبعادها (الجودة، والتكلفة، والابتكار، والمرونة، والتسليم)، وبدون وجود المتغير الوسيط (الرشاقة الإستراتيجية) وبوجود المتغير الوسيط (الرشاقة الإستراتيجية).

جدول 7

اختبار معامل التحديد

Construct	قيمة معامل التحديد R^2	قيمة معامل التحديد المعدل R^2 Adjusted	مدى قوة معامل الارتباط
الميزة التنافسية	0.757	0.755	ارتباط عال
الرشاقة الإستراتيجية	0.530	0.528	ارتباط متوسط

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على التحليل الإحصائي.

يشير الجدول رقم (7) بأن قيمة معامل التحديد (R^2) للنموذج قد بلغت عند المتغير التابع (0.757) مما يشير إلى وجود ارتباط عال، أما عند المتغير الوسيط فقد بلغ معامل التحديد (0.530) مما يشير إلى ارتباط متوسط.

*3 تقييم حجم الأثر (F^2):

جدول 8

ملخص قيم معامل حجم التأثير (F^2).

العلاقة	قيمة F^2	حجم التباين
الريادة الرقمية في الميزة التنافسية	0.288	متوسط
الرشاقة الإستراتيجية في الميزة التنافسية	0.581	كبير

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على التحليل الإحصائي سنة (2023)

يبين جدول رقم (8) بأن نتائج اختبار معامل حجم التأثير (F^2)، حيث أشارت النتائج إلى أن الأثر للمتغير المستقل (الريادة الرقمية) في المتغير التابع (الميزة التنافسية) بلغت قيمته (0.288) وتعتبر هذه القيمة معبرة عن حجم التأثير متوسط (Hair et al.2017؛ Cohen,1998). كما بين الجدول رقم (8) بأن حجم التأثير (F^2) للرشاقة الإستراتيجية في الميزة التنافسية قد بلغ (0.581) وهذا يشير إلى حجم تأثير كبير.

*4 تقييم الملائمة التنبؤية:

تم استخدام مؤشر الملائمة التنبؤية (Q^2) كمعيار للتنبؤ، حيث يشير معامل العلاقة التنبؤية (Q^2) إلى مدى جودة إعادة تجميع البيانات التي تم جمعها تدريجياً من خلال النموذج المقترح. لقد تم استخراج معامل الملائمة التنبؤية (Q^2) للمتغير المستقل الريادة الرقمية بأبعادها (المهارات الرقمية، والقيادة الرقمية، وثقافة الريادة الرقمية، وتمويل التحول الرقمي، والمعرفة الرقمية) في المتغير التابع الميزة التنافسية بأبعادها (الجودة، والابتكار، والتكلفة، والمرونة، والتسليم) بدون وجود المتغير الوسيط (الرشاقة الإستراتيجية)، وبوجود المتغير الوسيط (الرشاقة الإستراتيجية)، وكما هو موضح في الجدول (8.10).

جدول رقم 9

قيم معامل الملائمة التنبؤية (Q^2)

العلاقة	Q^2 Predict	RMSE	MAE
الرشاقة الإستراتيجية	0.532	0.692	0.536
الميزة التنافسية	0.626	0.620	0.450

المصدر: من إعداد الباحثين استناداً إلى نتائج التحليل الإحصائي سنة (2023)

استناداً إلى الجدول رقم (9) بلغت قيمة معامل العلاقة التنبؤية (Q^2) للنموذج عند المتغير التابع (الميزة التنافسية) بلغت (0.626) وهي أعلى من صفر، مما يعكس أن النموذج له صلة

وعلاقة تنبؤية (له قدرة تنبؤية) (Hair et al.,2017)، بينما بلغت قيمة معامل العلاقة التنبؤية (Q^2) للمتغير الوسيط (الرشاقة الإستراتيجية) بلغت (0.532)، وهي أعلى من صفر، مما يعكس أن للأنموذج صلة وعلاقة تنبؤية (Hair et al.,2017).

5.5 اختبار الفرضيات:

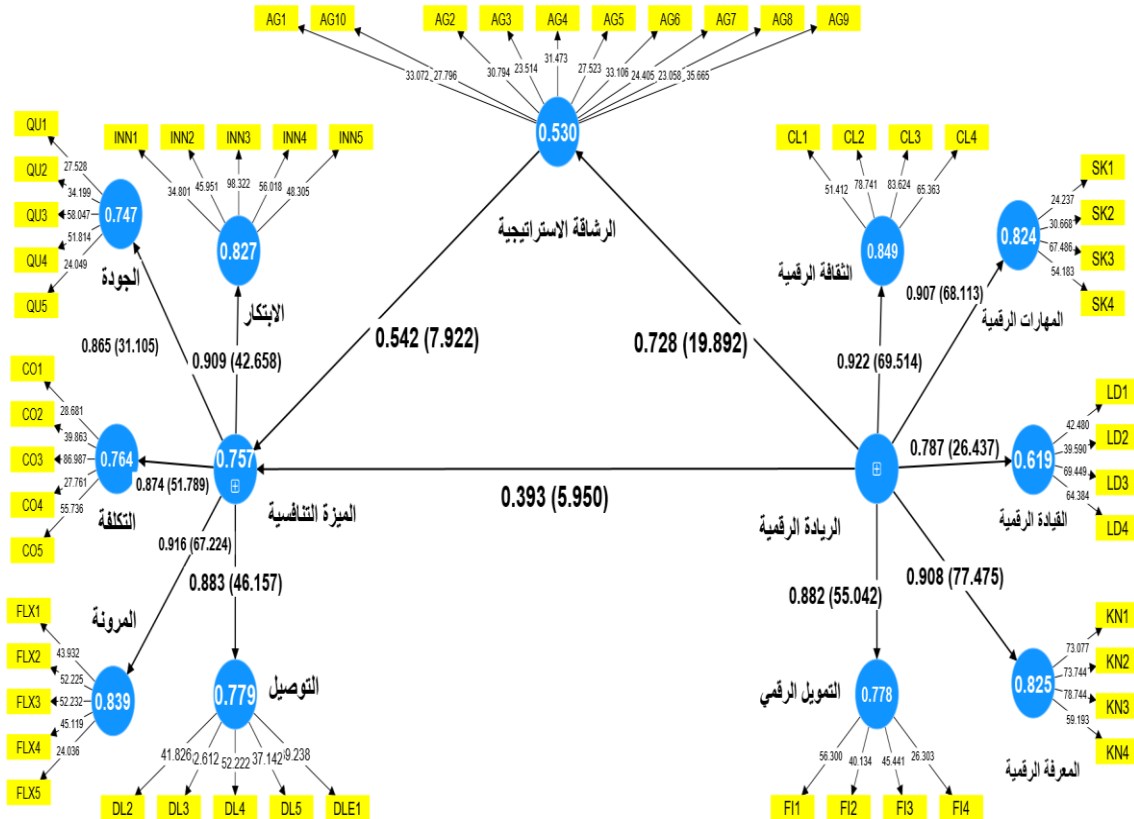
تم إجراء تحليل جميع الفرضيات المتعلقة بأنموذج الدراسة باستخدام برنامج (PLS) لقياس العلاقة المباشرة والعلاقة غير المباشرة بين متغيرات الدراسة وكما جاءت في الفرضيات وأنموذج الدراسة وذلك كما يلي:

1.5.5 اختبار الفرضيات الرئيسة الأولى والثانية:

من أجل اختبار العلاقة المباشرة بين المتغير المستقل والمتمثل بالريادة الرقمية بأبعادها (المهارات الرقمية، والقيادة الرقمية، وثقافة الريادة الرقمية، وتمويل التحول الرقمي، والمعرفة الرقمية)، والمتغير التابع والمتمثل بالميزة التنافسية بأبعادها (الجودة، والتكلفة، والابتكار، والمرونة، والتسليم)، وكذلك اختبار العلاقة غير المباشرة للرشاقة الإستراتيجية كمتغير وسيط بين الريادة الرقمية بأبعادها (المهارات الرقمية، والقيادة الرقمية، وثقافة الريادة الرقمية، وتمويل التحول الرقمي، والمعرفة الرقمية) والميزة التنافسية بأبعادها (الجودة، والتكلفة، والابتكار، والمرونة، والتسليم)، تم تحليل قيمة (T) و (Beta)، وباستخدام Bootstrapping للأنموذج الدراسة الكلي.

الشكل رقم 3

تحليل قيمة (T Value) باستخدام Bootstrapping للمتغير المستقل (الريادة الرقمية) في المتغير التابع (الميزة التنافسية) بوجود المتغير الوسيط (الرشاقة الإستراتيجية).



بالاستناد إلى الشكل رقم (3)، تم اختبار العلاقة المباشرة بين الريادة الرقمية بأبعادها (المهارات الرقمية، والقيادة الرقمية، وثقافة الريادة الرقمية، وتمويل التحول الرقمي، والمعرفة الرقمية) والميزة التنافسية بأبعادها (الجودة، والتكلفة، والابتكار، والمرونة، والتسليم)، والعلاقة غير المباشرة بين الريادة الرقمية بأبعادها (المهارات الرقمية، والقيادة الرقمية، وثقافة الريادة الرقمية، وتمويل التحول الرقمي، والمعرفة الرقمية) في الميزة التنافسية بوجود الرشاقة الإستراتيجية في شركات الاتصالات الأردنية، كما هو موضح في الجدول رقم (10).

جدول 10

نتائج تحليل العلاقة المباشرة بين أبعاد المتغير المستقل والمتغير التابع

النتيجة	P-Value	T-Statistics	Beta	العلاقة
قبول الفرضية	0.000	5.950	0.393	العلاقة المباشرة بين الريادة الرقمية بأبعادها والميزة التنافسية بأبعادها
قبول الفرضية	0.000	6.922	0.395	العلاقة غير المباشرة بين الريادة الرقمية بأبعادها في الميزة التنافسية بوجود الرشاقة الإستراتيجية

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على التحليل الإحصائي

أولاً: الفرضية الرئيسة الأولى HO1: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($p < 0.05$) للريادة الرقمية بأبعادها (المهارات الرقمية، والقيادة الرقمية، وثقافة الريادة الرقمية، وتمويل التحول الرقمي، والمعرفة الرقمية) في الميزة التنافسية بأبعادها (الجودة، والتكلفة، والابتكار، والمرونة، والتسليم) في شركات الاتصالات الأردنية.

لاختبار العلاقة المباشرة بين الريادة الرقمية بأبعادها (المهارات الرقمية، والقيادة الرقمية، وثقافة الريادة الرقمية، وتمويل التحول الرقمي، والمعرفة الرقمية) في الميزة التنافسية بأبعادها (الجودة، والتكلفة، والابتكار، والمرونة، والتسليم) كما جاء في الفرضية الرئيسة الأولى تبين من الجدول (10) بأنه يوجد علاقة مباشرة بين الريادة الرقمية بأبعادها (المهارات الرقمية، والقيادة الرقمية، وثقافة الريادة الرقمية، وتمويل التحول الرقمي، والمعرفة الرقمية) و الميزة التنافسية بأبعادها (الجودة، والتكلفة، والابتكار، والمرونة، والتسليم) في شركات الاتصالات الأردنية، حيث بلغت قيمة (Beta) (0.393) وقيمة (T) بلغت (5.950) وهي أعلى من (1.96) عند مستوى معنوية (0.00). كما تبين نتائج التحليل بأن قيمة R^2 (معامل التحديد) قد بلغت (0.757) مما يشير إلى أن (75.7%) من التباين في الميزة التنافسية يمكن تفسيره من خلال التباين في أبعاد المتغير المستقل (الريادة الرقمية).

جدول رقم 11

نتائج معاملات المتغير المستقل (الريادة الرقمية)

P-Value	T Value	Beta	المسار Path
0.000	5.950	0.393	الريادة الرقمية في الميزة التنافسية
0.000	68.131	0.907	المهارات الرقمية

0.000	26.437	0.787	القيادة الرقمية
0.000	69.514	0.922	ثقافة الريادة الرقمية
0.000	55.042	0.882	تمويل التحول الرقمي
0.000	77.475	0.908	المعرفة الرقمية

المصدر: نتائج التحليل الإحصائي PLS

يظهر في الجدول (11) أعلاه أن قيم المعاملات (Cofficient) للمتغير المستقل (الريادة الرقمية) فقد أظهرت أن قيمة (Beta) (للمهارات الرقمية) قد بلغت (0.907) وقيمة (T) تساوي (68.131)، وبمستوى دلالة (0.000)؛ مما يشير إلى أن هذا البعد معنوي، وأيضاً أظهرت النتائج أن قيمة (Beta) (للقيادة الرقمية) قد بلغت (0.787) وقيمة (T) تساوي (26.437) وبمستوى دلالة (0.000) مما يشير إلى أن هذا البعد معنوي، وبالإضافة إلى (ثقافة الريادة الرقمية) أظهرت النتائج أن قيمة (Beta) (قد بلغت (0.922) وقيمة (T) تساوي (69.514) وبمستوى دلالة (0.000) مما يشير إلى أن هذا البعد معنوي، وأيضاً أظهرت النتائج أن قيمة (Beta) (للمويل التحول الرقمي) فقد بلغت (0.882) وقيمة (T) تساوي (55.042) وبمستوى دلالة (0.000) مما يشير إلى أن هذا البعد معنوي، وأيضاً أظهرت النتائج أن قيمة (Beta) (للمعرفة الرقمية) تساوي (0.908) وقيمة (T) تساوي (77.475) وبمستوى دلالة (0.000) مما يشير إلى أن هذا البعد معنوي وعليه لا نستطيع قبول الفرضية العديمة الرئيسة الأولى ونقبل الفرضية البديلة القائلة:

"يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($P \leq 0.05$) للريادة الرقمية بأبعادها (المهارات الرقمية، والقيادة الرقمية، وثقافة الريادة الرقمية، وتمويل التحول الرقمي، والمعرفة الرقمية) في الميزة التنافسية بأبعادها (الجودة، والتكلفة، والابتكار، والمرونة، والتسليم) في شركات الاتصالات الأردنية.

3.2.5.5 اختبار الفرضية الرئيسة الثانية:

H_02 : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($P \leq 0.05$) للريادة الرقمية بأبعادها (المهارات الرقمية، والقيادة الرقمية، وتمويل التحول الرقمي، وثقافة الريادة الرقمية، والمعرفة الرقمية) في الميزة التنافسية بأبعادها بوجود الرشاقة الإستراتيجية في شركات الاتصالات الأردنية.

بالاعتماد على الشكل رقم (3)، تم اختبار الفرضية الرئيسة الرابعة والتي تبين العلاقة غير المباشرة بين الريادة الرقمية بأبعادها (المهارات الرقمية، والقيادة الرقمية، وثقافة الريادة

الرقمية، وتمويل التحول الرقمي، والمعرفة الرقمية) والميزة التنافسية بأبعادها (الجودة، والتكلفة، والابتكار، والمرونة، والتسليم) بوجود الرشاقة الإستراتيجية كما هو موضح بالجدول رقم (11).

وحتى يتم التأكد من حساب فرضية الوسيط لابد من تحقق شرطين: الشرط الأول أن تكون العلاقة بين المتغير المستقل والمتغير التابع من خلال الوسيط ذات دلالة إحصائية عند مستوى المعنوية (0.05) بعد إجراء عملية Bootstrapping وهنا تحقق الشرط الأول من الوساطة حيث بلغت قيمة (P- Value) أقل من (0.05) وكذلك كانت قيمة (T- Value) تساوي (6.855). الشرط الثاني: وبعد القيام بتنفيذ عملية BootStrapping لابد من التأكد من قيم (Lower Level and Upper Level Confidence Interval) بحيث لا يقطع الصفر هذه القيم والتي يمكن أخذها بعد قيم التأثير المباشر للمسارات ويتم حساب الأثر غير المباشر وكذلك قيمة (T-Value) من خلال الجدول التالي.

جدول رقم 12

المسار للفرضية الرئيسية الرابعة

المسار	Path(a)	Path (b)	Indirect Effect	SE	T- Value	95% LL	95% UL
	0.728	0.542	0.395	0.075	6.922	0.283	0.506

حيث يمثل (Path a) المسار الأول وهو العلاقة بين الريادة الرقمية بأبعادها & الرشاقة الإستراتيجية وبلغت قيمة (Beta) (0.728) للمسار الأول. ونلاحظ أن قيمة (LL) و (UL) لا يقطعها الصفر وهنا يتحقق الشرط الثاني للوساطة، والوساطة هنا هي وساطة جزئية حيث إن قيمة (Beta) أقل من (0.80) وكذلك وجود دلالة إحصائية بين المتغير المستقل والمتغير التابع وللتأكد من معاملات الأثر المباشر والأثر الكلي المعياري لمسارات أنموذج الدراسة تم قياس الأثر المباشر وغير المباشر لتلك المسارات، كما هو موضح بالجدول رقم (12). بينما يمثل المسار الثاني (path b) العلاقة بين الرشاقة الإستراتيجية والميزة التنافسية بأبعادها حيث بلغت قيمة Beta (0.542).

جدول رقم 13

معاملات الأثر المباشر وغير المباشر والأثر الكلي للفرضية الرئيسية الرابعة

المتغير/المسار	الأثر المباشر المعياري	الأثر المباشر غير المعياري	الأثر الكلي المعياري
الريادة الرقمية _ الميزة التنافسية	0.393	Partially mediate (0.395)	0.788
الريادة الرقمية _ الرشاقة الإستراتيجية	0.728	_____	

		0.542	الرشاقة الإستراتيجية__ الميزة التنافسية
--	--	-------	---

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على التحليل الإحصائي.

يشير جدول رقم (13) أن الأثر المباشر المعياري للريادة الرقمية بأبعادها (المهارات الرقمية، والقيادة الرقمية، وثقافة الريادة الرقمية، وتمويل التحول الرقمي، والمعرفة الرقمية) في الميزة التنافسية قد بلغ (0.393)، بينما بلغ الأثر المباشر المعياري للريادة الرقمية في الرشاقة الإستراتيجية تساوي (0.728)، بينما بلغ الأثر المعياري المباشر للرشاقة الإستراتيجية في الميزة التنافسية قد بلغ (0.542).

كما بين الجدول (13) أن الأثر المعياري غير المباشر للرشاقة الإستراتيجية في العلاقة بين الريادة الرقمية بأبعادها (المهارات الرقمية، والقيادة الرقمية، وثقافة الريادة الرقمية، وتمويل التحول الرقمي، والمعرفة الرقمية) في الميزة التنافسية بأبعادها (الجودة، والتكلفة، والابتكار، والمرونة، والتسليم) قد بلغت (0.395) وهو أثر معنوي يؤكد معنوية الدور الوسيط في الرشاقة الإستراتيجية في العلاقة بين الريادة الرقمية بأبعادها (المهارات الرقمية، والقيادة الرقمية، وثقافة الريادة الرقمية، وتمويل التحول الرقمي، والمعرفة الرقمية) بأبعادها (الجودة، والتكلفة، والابتكار، والمرونة، والتسليم)، كما بلغ الأثر الكلي المعياري للريادة الرقمية بأبعادها (المهارات الرقمية، والقيادة الرقمية، وثقافة الريادة الرقمية، وتمويل التحول الرقمي، والمعرفة الرقمية) في الميزة التنافسية بأبعادها (الجودة، والتكلفة، والابتكار، والمرونة، والتسليم) بوجود الرشاقة الإستراتيجية ما قيمته (0.788) وهو أثر معنوي عند مستوى دلالة أعلى من (0.005) لهذا فإن الرشاقة الإستراتيجية تعتبر وسيطا جزئيا (Partial Mediation).

وبالتالي لا نستطيع قبول الفرضية الصفريّة الثانية، وقبول الفرضية البديلة التي تنص على: "يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($P \leq 0.05$) للريادة الرقمية بأبعادها (المهارات الرقمية، والقيادة الرقمية، وثقافة الريادة الرقمية، وتمويل التحول الرقمي، والمعرفة الرقمية) في الميزة التنافسية بوجود الرشاقة الإستراتيجية في شركات الاتصالات الأردنية".

2.6 مناقشة النتائج:

3.6 مناقشة نتائج اختبار فرضيات الدراسة:

تشير النتائج التي تتعلق بالفرضية الرئيسة الأولى إلى وجود علاقة مباشرة بين المتغير المستقل (الريادة الرقمية) بأبعادها (المهارات الرقمية، والقيادة الرقمية، وثقافة الريادة الرقمية، وتمويل التحول الرقمي، والمعرفة الرقمية) في المتغير التابع (الميزة التنافسية) بأبعادها (الجودة، والتكلفة، والابتكار، والمرونة، والتسليم)، كما تبين وجود أثر إيجابي ذي دلالة إحصائية للريادة الرقمية في الميزة التنافسية حيث بلغت الأثر المباشر المعياري للريادة الرقمية في الميزة التنافسية (0.393) وهذا يؤكد معنوية العلاقة المباشرة بين الريادة الرقمية في الميزة التنافسية، ويعزو الباحثان إلى الاهتمام الكبير بالريادة الرقمية في شركات الاتصالات الأردنية لما لها من أهمية كبيرة في هذا القطاع ، حيث إن الريادة الرقمية يجب العمل بها والاهتمام بها خصوصا في جائحة كورونا، والتي أسهمت في تغيرات تكنولوجية كبيرة في جميع القطاعات وخصوصا في قطاع الاتصالات وهذه النتيجة جاءت تتفق مع دراسة النصور وخليفات (2020) والتي ركزت الدراسة على دراسة الريادة الرقمية في الأداء التنظيمي وكان مجتمع الدراسة في صناعة الأدوية الأردنية، وكان من أهم النتائج بوجود أثر إيجابي كبير في وجود الريادة الرقمية والتي تؤدي إلى تحقيق الميزة التنافسية وتحقيق الأداء التنظيمي ، وتوصلت الدراسة إلى تطبيق الريادة الرقمية في الأداء التنظيمي ولما لها من أثر كبير في تحقيق الريادة الرقمية ولها أثر إيجابي كبير جدا للتطوير وتحقيق الميزة التنافسية .

ويرى الباحثان بأنه لا بد من اهتمام المنظمات بالشكل الكبير بالريادة الرقمية لما لها من دور كبير الآن في تحقيق الميزة التنافسية، لذلك يجب على المنظمات التفكير الصحيح في الاهتمام بالريادة الرقمية، والتوائم من التغيرات التكنولوجية السريعة التي تحدث عن طريق تبني الريادة الرقمية في جميع إستراتيجيات المنظمة.

وبالنسبة للفرضية الثانية حيث تشير النتائج إلى أن الأثر المعياري المباشر للريادة الرقمية في الميزة التنافسية قد بلغ (0.393)، في حين بلغ الأثر المباشر المعياري للريادة الرقمية في الرقابة الإستراتيجية قد بلغ (0.728)، وأيضا الأثر المعياري المباشر للرقة الإستراتيجية في الميزة التنافسية قد بلغ (0.542)، والأثر غير المباشر للريادة الرقمية في الميزة التنافسية من خلال المتغير الوسيط والممثل بالرقة الإستراتيجية قد بلغ (0.395)، وهذا يؤكد معنوية الدور الوسيط للرقة الإستراتيجية في العلاقة بين الريادة الرقمية والميزة التنافسية ولهذا تعتبر الرقة الإستراتيجية وسيطا جزئيا، وهذا يؤكد وجود أثر إيجابي للرقة الإستراتيجية في شركات الاتصالات الأردنية كمتغير وسيط في أثر الريادة الرقمية في الميزة التنافسية، وعليه يمكن

القول بوجود أثر غير مباشر في الريادة الرقمية بأبعادها (المهارات الرقمية، والقيادة الرقمية، وثقافة الريادة الرقمية، وتمويل التحول الرقمي، والمعرفة الرقمية) في الميزة التنافسية بأبعادها (الجودة، والتكلفة، والابتكار، والمرونة، والتسليم) مع وجود الرشاقة الإستراتيجية كمتغير وسيط في شركات الاتصالات الأردنية، ويعزو الباحثان أن الرشاقة الإستراتيجية لها دور كبير في تحقيق الريادة الرقمية في الميزة التنافسية حيث إنها تتفق مع دراسة Elali (2021) أكدت هذه الدراسة على الاهتمام الكبير بالرشاقة الإستراتيجية لما لها من أهمية كبيرة خصوصا في ظل التغيرات السوقية السريعة وحتى التغيرات البيئية التي تحدث في الوقت الحالي وأكدت الدراسة أيضا بالاهتمام بالرشاقة الإستراتيجية في ظل جائحة كورونا وذلك من أجل تحقيق التميز والاستدامة في ظل بيئة منافسة، وأيضا تتفق هذه النتائج مع دراسة Arokodare and Falana (2021) حيث أكدت هذه الدراسة إلى أن الرشاقة الإستراتيجية لها دور كبير جدا في الهيكل التنظيمي ويجب على المنظمات أن تكون قادرة على التفكير بشكل إستراتيجي وب عقلية رشاقة في ظل هذه الأزمات والتغيرات السريعة.

4.6 الاستنتاجات:

عند الاستناد إلى نتائج الدراسة يتضح مجموعة من الاستنتاجات منها:

1. يدعم القادة في شركات الاتصالات الأردنية التكنولوجيا الرقمية ويستشرفون المستقبل الرقمي للأداء.
2. يرتبط التمويل المالي للتحول الرقمي برؤية شركات الاتصالات الأردنية وتخصص جزء من موازنتها لتمويل التحول الرقمي.
3. تتوافر لدى الشركات المبحوثة قاعدة معرفة رقمية تسهل تشاركية المعرفة الرقمية بين وحداتها.
4. تقوم الشركات المبحوثة بإجراء تحسينات مستمرة للخدمات التي تقدمها بشكل مبتكر.
5. تستطيع الشركات المبحوثة التكيف مع التغيرات في البيئة الخارجية من أجل رضا العملاء والانتقال من إستراتيجية إلى أخرى بناء على الظروف المستجدة.
6. تسعى الشركات المبحوثة إلى تبسيط إجراءات تسليم خدماتها للعملاء وبالوقت المحدد.
7. تمتلك الشركة القدرة على تحويل التهديدات إلى فرص برشاقة.

التوصيات:

1. ضرورة عقد الشركات المبحوثة برامج تدريبية نوعية لإكساب عاملها المهارات الرقمية.
2. تعزيز مساهمة عمليات التمويل الرقمي في تخفيض التكاليف التشغيلية من خلال البحث عن الفرص الأمثل، وتطوير برامج متخصصة لتقليل التكاليف. ويمكن ذلك من خلال استخدام الطرق الحديثة للسيطرة على التكاليف كإدخال تقنيات وأدوات حديثة في ذلك المجال.
3. ضرورة الاهتمام بوضع مقاييس الجودة للخدمات المقدمة للعملاء بشكل دقيق وواضح من خلال الرجوع إلى المقاييس العالمية والمقارنات المرجعية (Benchmarking).
4. تعزيز تشجيع الشركات المبحوثة ثقافة الابتكار التي تتعلق بتقديم خدمات جديدة للعملاء من خلال الندوات وورش العمل، ومجموعات الممارسات الفضلى.
5. تعزيز التكامل بين كافة وحدات وإدارات الشركات المبحوثة وتعزيز الشراكة مع كافة الأطراف.
6. تعزيز الحساسية الإستراتيجية في الشركات المبحوثة من خلال حرص الشركات المبحوثة على تحليل البيئة بشكل مستمر.

المراجع العربية:

- البدرى، حسين فلاح، وعمران، نمر جاسم (2021). دور مقترح القيمة في تعزيز الميزة التنافسية المستدامة: دراسة تحليلية لأراء عينة من مندوبي المبيعات في شركات ومتاجر بيع الهاتف النقال في بغداد، مجلة الدراسات المستدامة، (3) 445-425.
- السرطان، عطالله فهد (2021). دور الذكاء التسويقي في تحقيق الميزة التنافسية للمنظمات الريادية: دراسة تطبيقية على شركات الاتصالات الأردنية، المجلة العربية للإدارة، 41 (2)، 337-353.
- الضابط، محمود محمد حسن. (2022) دور الرشاقة الإستراتيجية في تحقيق الميزة التنافسية بالتطبيق على المنظمات غير الربحية بالسعودية، المجلة العربية للإدارة، 42 (2)، 17-32.
- النسور، بلال هاشم وخليفات، إبراهيم هاشم (2020). أثر الريادة الرقمية في الأداء التنظيمي من وجهة نظر مديري شركات صناعة الأدوية الأردنية ضمن منظور نظرية الشبكة الاجتماعية، المجلة الأردنية في إدارة الأعمال، 16، 259-284.
- التجار، فريد راغب (2014). دور تكنولوجيا المعلومات في التحول نحول المنظمات الرقمية، المؤتمر العربي السنوي الخامس في الإدارة بعنوان "الإبداع والتجديد... دور المدير العربي في الإبداع والتميز"، خلال الفترة من 27-29 نوفمبر، المنظمة العربية للتنمية الإدارية بجامعة الدول العربية، شرم الشيخ.

غراية، زهير (2020). تأثير التمويل الرقمي على الإدماج المالي والاستقرار المالي، *مجلة الحقيقة*، جامعة أحمد دراية أدرار، 19 (1)، 73-97.

محسن، عبد الكريم، والنجار، صباح (2012). *إدارة الإنتاج والعمليات*، الذاكرة للنشر والتوزيع.

المراجع الأجنبية:

- AL Nsour,Jasser (2021). Investing the Impact of Organizational Agility on the Competitive Advantage, *Journal of Governance and Regulation*, 10(1),153-157.
- Barood G. James (2010). *Entrepreneurship and Innovation Global Insights from 24 leaders*.
- Battour, M., Barahma, M., & Al-Awlaqi, M. (2021). The Relationship between HRM Strategies and Sustainable Competitive Advantage: Testing the Mediating Role of Strategic Agility. *Sustainability*, 13(9), 5315.
- Cohen, J. (1998) *Statistical Power Analysis for the Behavioural Sciences*. Lawrence Erlbaum Associates, Hillsdale
- De Araujo, L. M., Priadana, S., Paramarta, V., & Sunarsi, D. (2021). Digital leadership in business organizations. *International Journal of Educational Administration, Management, and Leadership*, 2(1)45-56.
- De Waal, B., Van Outvorst, F., & Ravesteyn, P. (2016). Digital leadership: The objective - subjective dichotomy of technology revisited, (November), 52–61.
- Deszczynski,B (2021). Firm Competitive Advantage Through Relationship Management: A Theory for Successful Sustainable Growth.
- Didellon,L& Valette- Florence, P. (1996). L"utilisation des indices d"ajustement dans les modeles d"equations structurelles:presentation et recommandations d"usage. *Actes des*, 13,111-126.
- Diab, S, M. (2014). Using the Competitive Dimensions to Achieve Competitive Advantage: A Study on Jordanian Private Hospitals. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*. 4(9), 138
- Doz, Y. & Kosonen, Mikko. (2008). The Dynamics of Strategic Agility: Nokia's Rollercoaster Experience, *California Management Review*.3(50) 95-118.
- Doz, Y., & Kosonen, M. (2014). *Governments for the future: Building the strategic and agile state*. Sitra Studies.

- Elia, G., Margherita, A., & Passiante, G. (2020). Digital entrepreneurship ecosystem: How digital technologies and collective intelligence are reshaping the entrepreneurial process. *Technological Forecasting and Social Change*, 150, 119791.
- Erande, Ameya S. and Verma, Alok K., "Measuring Agility of Organizations - A Comprehensive Agility Measurement Tool (CAMT)" (2008). *Engineering Technology Faculty Publications*. 58.
- Falk, R.F. and Miller, N.B. (1992). *A Primer for Soft Modeling* University of Akron Press, Akron.
- Gujarati D. N. & Porter, D. C. (2009) *Basic Economics*, (5th ed.). Boston: McGraw-Hill Irwin, 2009.
- Hair, Joseph F., Black C. William & Babin J. Barry & Anderson E. Rolph (2019). *Multivariate Data Analysis* (7th ed.).
- Heizer, Jay, Render, Barry & Munson, Chuck (2017). *Operations Management Sustainability and Supply Chain Management* 12th ed.
- Hitka, M., Vetráková, M. & Danihelová, Z., Danihelova Z. (2015). Corporate culture as a tool for competitiveness improvement. *Procedia Economics and Finance*, 34.
- Heizer, Jay & Render, Barry (2011). *Principles of Operation Management* (10th ed.).
- Kokolek, N., Jakovic, B., & Curlin, T. (2019). Digital Knowledge and Skills—Key Factors for Digital Transformation. *Annals of DAAAM & Proceedings*, 30th International Symposium of Intelligent Manufacturing and Automation.
- Kotler, P. (1999). *Marketing management: the millennium edition* (199). Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall
- Kotter, John P., (2014) "accelerate Building Strategic Agility for a Faster-Moving World", Harvard Business.
- Kotler, P. & Keller, K. (2012). *Marketing Management*. (13th ed.). New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Kotler, P. & Keller, K (2006). *Marketing Management*. (12th ed.). New Jersey: Pearson Prentice Hall
- Kraus, N., & Marchenko, O. (2021). Innovative-digital entrepreneurship as key link of Industry X. 0 formation in the conditions of virtual reality. *Baltic Journal of Economic Studies*, 7(1), 47-56.
- Kraus, Sascha Norat, Roig-Tierno & Bouncken: Rivarda B. (2019). Digital innovation and venturing an introduction into the digitalization of entrepreneurship. *Review of Managerial Science*, 13(3).
- Lee, Y. Y. & Falahat, M. (2019). The impact of digitalization and resources on gaining competitive advantage in international markets: Mediating role of marketing, innovation and learning capabilities. *Technology Innovation Management Review*, 9(11).
- Lynso, Soren (2014). *Agile Strategy Management*. (1st Ed)
- Mavengere, Nichlos (2013). *Information System Role in Strategic Agility*.
- Mootee, I. (2013). *Design thinking for strategic innovation: What they can't teach you at business or design school*. John Wiley & Sons

- Mihardjo, L, Sasmoko, S, Alamsyah, F., & Elidjen, E. (2019). The Influence of Digital Leadership on Innovation Management Based on Dynamic Capability: Market Orientation as a Moderator. *Management Science Letters*, 9(7), 1059-1070 <http://dx.doi.org/10.5267/j.msl.2019.3.018>
- Nikolova- Alexiev, V., & Angelova, M. (2019). Digital Entrepreneurship Doing Business for smart and Sustainable Bio-Based Economy, In IOP conference Series, Materials Science and Engineering, 618(1).
- Oberer, B., & Erkollar, A. (2018). Leadership 4. 0: Digital Leaders in the Age. *International Journal of Organizational Leadership*, 7(4), 404-412.
- Oecd, (2014). Chiles Supreme Audit Institution Enhancing Strategic Agility and Puplic Trust.
- Permana, A., Aima, M., Ariyanto, E., Nurmahdi, A., Sutawidjaya, A., & Endri, E. (2021). The effect of compensation and career development on lecturer job satisfaction. *Accounting*, 7(6), 1287-1292.
- Piccinini, E., Gregory, R. W., & Kolbe, L. M. (2015). Changes in the producer-consumer relationship - towards digital transformation. *Changes*, 3(4), 1634-1648. <https://aisel.aisnet.org/wi2015/109>
- Porter, ME (1980). *Competitive Advantage: Techinques for Analyzing Industries and Competitores*, Frr Press NewYork.
- Porter, M, E, & Kramer, M, R. (2002). The competitive advantage of corporate philanthropy. *Harvard business review*, 80(12) 56-68.
- P.Periasamy (2010). *Financal Cost and Managmet Accouting*, Himalaya ,Publishing House.
- Robbins, S.P & Coulter, M (2003). *Management*. (7th ed.).
- Rudito, P., & Sinaga, M. F. (2017). *Digital Mastery, Building Digital Leadership to Win the Era of Disruption*. Gramedia Pustaka Utama.
- Schroeder G. Rogder, Gold Stein, Susan Meyer (2011). *Operation Managmet* (4th ed.).
- Sekran B. Bougie R. (2016). *Reasearch Methods for Busniess A SkillBuilding Approach* (7th ed.): WILLY.
- Seyadi, A. E., & Elali, W. (2021). The Impact of strategic Agility on the SMEs competitive capabilities in the Kingdom of Bahrain. *International Journal of Business Ethics and Governance*, 31-53.
- Singh A. & Hess T. (2020). *How Chief Digital Officers promote the digital transformation of their companies* (5th ed.).
- Schroeder G. Rogder, Gold Stein, Susan Meyer (2011). *Operation Managmet* (4th ed.).
- Sotanlifar Marisiz & Gocke Lutz & Huhes, Mathew (2021). *Digital Entrepreuenship. Impact on Business and Society*, Springer.
- Slack, N., Chambers, S., Johnston, R., & Chambers S. (2010). *Operations management*. Pearson education.
- Turuk, Mladen (2018). *The Importance of Digital Entrepreneurship in Economic Development*, (7th ed.).
- Trott, Paul (2017). *Innovation Management and New Product Development* (6th ed.).

- Wheelen, Thomas L., Hunger, J. & David. (2012). Strategic management and business policy: toward global sustainability (13th ed).
- Wheelen, T. L., Hunger, J. (2012). Strategic Management and Business Policy, publishing as prentice Hall.
- Wheelen, T. L., Hunger, J. D., Hoffman, A. N., & Bamford, C. E. (2017). Strategic Management and Business Policy. Boston, MA: PEARSON.

دور تكنولوجيا المعلومات في تحسين الأداء المالي للشركات السعودية

سعد حمود محسن حجيلان*

تاريخ وصول البحث: 2023/3/19 م

تاريخ قبول البحث: 2023/6/4 م

الملخص

هدفت الدراسة الكشف عن دور تكنولوجيا المعلومات في تحسين الأداء المالي للشركات السعودية، تم استخدام المنهج الوصفي التحليلي وتكون مجتمع الدراسة من جميع الشركات السعودية المدرجة في البورصة أما العينة فتكونت من الشركات الصناعية السعودية والبالغ عددها (100) شركة سعودية، وتم الاعتماد على التقارير المالية لهذه الشركات في الأعوام (2013-2022) وقد توصلت الدراسة إلى عدد من النتائج كان أبرزها: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) لتطبيق تكنولوجيا المعلومات في الأداء المالي مقاساً بمؤشرات (العائد على الأصول، العائد على حقوق الملكية، العائد على المبيعات) في الشركات السعودية، ويوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) لتطبيق تكنولوجيا المعلومات على العائد على الأصول في الشركات السعودية وقد أوصى الباحث بضرورة زيادة الأداء المالي للشركات من خلال تشجيع الاستثمار في الشركات السعودية، وتوفير السيولة النقدية التي تساعد الإدارة التنفيذية في الاستثمار في المشروعات الاستثمارية.

الكلمات المفتاحية: تكنولوجيا المعلومات، الأداء المالي، الشركات السعودية.

* باحث.

The Role of Information Technology in Improving the Financial Performance of Saudi Companies

Abstract

The study aimed to reveal the role of information technology in improving the financial performance of Saudi companies. The analytical descriptive approach was used. The study population consisted of all Saudi companies listed on the stock exchange. The sample consisted of (100) Saudi industrial companies. The financial reports of these companies in the years (2013-2022) were relied upon. The study reached a number of results, the most prominent of which are:

There is a statistically significant effect at the level of significance ($\alpha \leq 0.05$) for the application of information technology in the financial performance measured by indicators (return on assets, return on equity, return on sales) in Saudi companies, and there is a statistically significant effect at the level of significance ($\alpha \leq 0.05$) to apply information technology to the return on assets in Saudi companies. The researcher recommended the need to increase the financial performance of companies by encouraging investment in Saudi companies, and providing cash liquidity that helps the executive management invest in investment projects.

Keywords: Information technology, Financial performance, Saudi companies.

المقدمة:

تشهد منظمات الأعمال العديد من التطورات العلمية والتكنولوجية والتي طالت جميع الميادين، وقد ساهم ذلك في ظهور العديد من المصطلحات الإدارية والتي تم تبنيها في منظمات الأعمال، حيث تم توظيف الأساليب التكنولوجية والتقنيات الإدارية الحديثة، وذلك في إطار التكيف مع المتغيرات في بيئة العمل، وتطوير الأداء بشكل عام.

ونظراً لما تتمتع به تكنولوجيا المعلومات من مرونة، والقابلية على استخدام مكونات، وتطبيقات متعددة الأغراض، تعزز من حرص منظمات الأعمال على مواجهة التحديات التي تتعرض لها من قبل المستفيدين والمستخدمين النهائيين. فقد غيرت تكنولوجيا المعلومات الكثير من المفاهيم الإدارية والتسويقية. إذ أصبحت تكنولوجيا المعلومات تمثل مورداً إستراتيجياً تعتمد عليه منظمات الأعمال بمختلف اختصاصاتها للتعامل مع ظروف المنافسة الشديدة والبيئات المتغيرة (Elliott, 2022).

كما أن الأداء المالي هو السلوك المرئي الظاهر الذي يمكن قياسه، كما يمثل الأداء المالي المقياس لنجاح المنظمات أو العاملين فيها أو الإمكانيات المادية والفنية لديها، أو فشلها ويمكن اعتباره قدرة المنظمة على تحقيق أهدافها من خلال استخدام الموارد المتاحة بطريقة كفؤة وفاعلة، ويعرف الأداء المالي بأنه العملية التي يتم من خلالها استكشاف واشتقاق مجموعة من المؤشرات الكمية والنوعية حول نشاط أي مشروع اقتصادي يهتم بتحديد أهمية وخواص النشاطات التشغيلية والمالية للمشروع، وذلك من خلال معلومات تستخدم من القوائم المالية، ومصادر أخرى لكي يتم استخدام هذه المؤشرات في تقييم الأداء المالي (شخاترة وعباده، 2020). وللأداء المالي أهمية كبيرة في الاقتصاد والشركات، وتم التركيز عليه في معظم الدراسات، والأبحاث المالية، لعدم كفاية الموارد المالية للشركة، بالقياس بحجم ما تحتاجه من أموال لها، وكما تواجه تحديات فيما بينها نتيجة السوق المفتوح، والانفتاح الاقتصادي، والطلب على الخدمة، والمنتج.

ومن هنا كانت عملية تقييم الأداء المالي من أهم العناصر الأساسية للعمليات الإدارية بتوفير معلومات وبيانات تستخدمها الإدارة في عملها (Abdelrahim & Al-Malkawi, 2022). ومن هنا تأتي هذه الدراسة للكشف عن دور تكنولوجيا المعلومات في تحسين الأداء المالي للشركات السعودية.

مشكلة الدراسة:

تتمثل مشكلة الدراسة في وجود فجوة في البحث الأكاديمي، والتجريبي في دراسة العلاقة بين الأداء للشركات، والعوامل المؤثرة في الأداء المالي مجتمعة، حيث لم يعثر الباحث على دراسات ربطت بين المتغيرين سوى دراسة واحدة، وهي دراسة أرشيد (2017) والتي بينت وجود أثر للاستثمار بتكنولوجيا المعلومات في أداء المصارف السعودية مما يبرر إجراء الدراسة.

كما تتمثل مشكلة الدراسة فيما تواجهه الشركات من تعثر، وذلك بسبب العديد من العوامل التي تؤثر في استمرارية الشركة، ومنها عدم التركيز على الأداء المالي، لذلك تظهر أهمية تكنولوجيا المعلومات لما لها من دور في استمرارية الشركة، ونموها، وثقة المستثمرين بها، مما يتطلب تناول مكوناتها بما يضمن استقرار الأداء المالي للشركة، وبيان أهمية الرافعة المالية، وأثرها في العلاقة بين تكنولوجيا المعلومات، والأداء المالي في الشركات السعودية.

يتم صياغة المشكلة عن طريق الأسئلة التالية:

أسئلة الدراسة:

في إطار تحقيق أهداف الدراسة ستحاول الدراسة الإجابة عن السؤال الرئيس الآتي:
السؤال الرئيس: ما أثر تكنولوجيا المعلومات في الأداء المالي مقاساً بمؤشرات (العائد على الأصول، العائد على حقوق الملكية، العائد على المبيعات) في الشركات السعودية؟
ويتفرع من السؤال الرئيسي الأسئلة الفرعية التالية:

- ما أثر تكنولوجيا المعلومات في العائد على الأصول في الشركات السعودية؟
- ما أثر تكنولوجيا المعلومات في العائد على حقوق الملكية في الشركات السعودية؟
- ما أثر تكنولوجيا المعلومات في العائد على المبيعات في الشركات السعودية؟

الفرضية الرئيسية: H_{01} لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) لتطبيق تكنولوجيا المعلومات في الأداء المالي مقاساً بمؤشرات (العائد على الأصول، العائد على حقوق الملكية، العائد على المبيعات) في الشركات السعودية
الفرضية الفرعية الأولى:

H_{01} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) لتطبيق تكنولوجيا المعلومات على العائد على الأصول في الشركات السعودية.

الفرضية الفرعية الثانية:

H_{02} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) لتطبيق تكنولوجيا المعلومات على العائد على حقوق الملكية في الشركات السعودية.

الفرضية الفرعية الثالثة:

H_{03} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) لتطبيق تكنولوجيا المعلومات على العائد على المبيعات في الشركات السعودية .

أهمية الدراسة:

تستمد هذه الدراسة أهميتها من خلال جانبين النظرية (العلمية)، والتطبيقية (العملية):

أولاً: الأهمية النظرية (العلمية):

تظهر أهمية الدراسة من الناحية النظرية من خلال السعي بناء الإطار النظري الذي يتناول دور تكنولوجيا المعلومات في تحسين الأداء المالي للشركات السعودية، بحيث يأمل الباحث مساهمة الإطار في إثراء المكتبة العربية ويسهل مهام الباحثين مستقبلاً. حيث تمثل هذه الدراسة أيضاً امتداداً لجهود الباحثين الذين تعرضوا لموضوع تكنولوجيا المعلومات والأداء المالي في بحوثهم ودراساتهم التي قاموا بعملها.

ثانياً: الأهمية التطبيقية (العملية):

تبرز أهمية الدراسة من الناحية التطبيقية حيث من المؤمل أن يستفيد الباحثون من نتائج الدراسة وكذلك الشركات السعودية في الكشف عن الآليات التي يمكن من خلالها تحسين الأداء المالي للشركات، كما تتمثل أهميتها التطبيقية أيضاً في تناولها لبيانات فعلية ولفترة حديثة بحيث يأمل الباحث أن تسهم النتائج التي سيتوصل إليها في تقديم معلومات وافية بحيث يساعد الشركات على الاستفادة منها بالإضافة إلى تقديم توصيات واقتراحات للشركات عينة الدراسة عند الأخذ بها بما يمكنها منها، وستفتح المجال أمام إجراء دراسات مستقبلية.

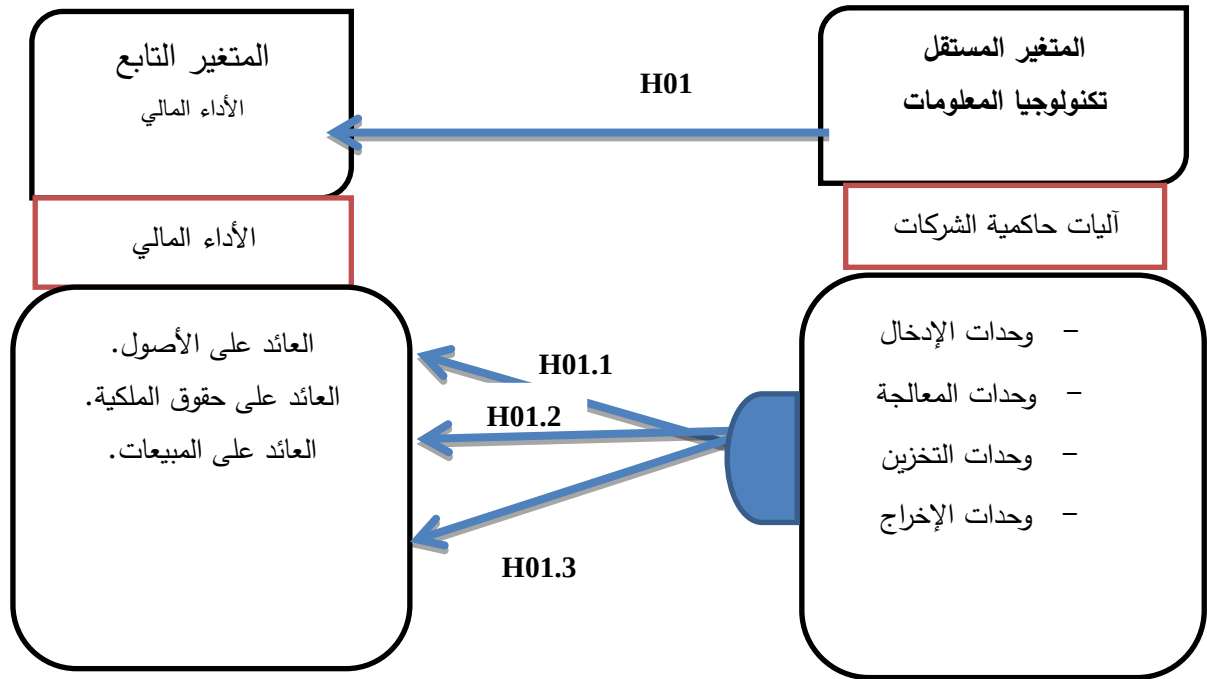
أهداف الدراسة:

هدفت الدراسة الكشف عن أثر تكنولوجيا المعلومات في الأداء المالي للشركات الصناعية السعودية، كما هدفت لتحقيق عدد من الأهداف الفرعية وهي:

- بيان أثر تكنولوجيا المعلومات في العائد على الأصول في الشركات السعودية.
- بيان أثر تكنولوجيا المعلومات في العائد على حقوق الملكية في الشركات السعودية.
- بيان أثر تكنولوجيا المعلومات في العائد على المبيعات في الشركات السعودية.

أنموذج الدراسة:

لتحقيق الغاية من الدراسة ووصولاً إلى أهدافها المعنية في تحديد مدى الأثر بين المتغير المستقل والمتغير التابع، فقد قام الباحث ببناء أنموذج افتراضي للدراسة، والشكل (1) يوضح أنموذج الدراسة ومتغيراتها.



شكل (1) أنموذج الدراسة
المصدر: من إعداد الباحث بالاستناد إلى

المتغير المستقل-تكنولوجيا المعلومات	(Alter, 2022) (Elliott, 2022)
المتغير التابع-الأداء المالي (العائد على الأصول، العائد على حقوق الملكية، العائد على المبيعات).	(الدلاهمة، 2021). (شخاترة وعباده، 2020). (& Aldahyat, 2021, Weshah, Dahiyat,.)

التعريفات الإجرائية:

لأغراض الدراسة تم تبني التعريفات الإجرائية، وهي:
تكنولوجيا المعلومات: هي الإطار الذي يضم علم الحاسوب الموظف لصالح نظم المعلومات، والشبكات، والاتصالات، وتطبيقاتها في مختلف مجالات العمل الإنساني للمنظمة (Hayes, 2021).

أولاً: وحدات الإدخال (Input Devices):

تعمل أجهزة الإدخال على التقاط البيانات وتحويلها إلى شكل إلكتروني لإدخالها إلى نظام الحاسوب. وهذه الوحدات هي التي يتم من خلالها إدخال كافة البيانات وتحميل الحاسوب بها مثل لوحة المفاتيح (Key Board)، والفأرة (Mouse)، ومشغلات الأقراص (Disk Drivers) وغيرها من أجهزة الإدخال الأخرى.

ثانياً: وحدات المعالجة: (The Central Processing Unit):

وهي التي تعمل على معالجة البيانات الخام لتحويلها إلى شكل أكثر فائدة، كما تقوم بعملية الرقابة على باقي الأجزاء الأخرى في نظام الحاسوب، والتنسيق بين جميع العمليات التي تتم فيه. وهذه الوحدات تقوم منفردة بتشغيل كافة عمليات الحاسوب، سواء كانت العمليات الحسابية، أم المنطقية، وتتكون من وحدة الحساب والمنطق، المسجلات وهي مواقع الحفظ الرئيسية، والثانوية، ووحدة التحكم (Control Unit).

ثالثاً: وحدات التخزين الرئيسية والثانوية:

تقوم وحدة التخزين الرئيسية بعملية التخزين المؤقت للبيانات والتعليمات خلال عملية المعالجة. أما أجهزة التخزين الثانوية فتقوم بعملية تخزين البيانات والبرامج التي لا تستعمل أثناء عملية المعالجة.

رابعاً: وحدات الإخراج: (Output Devices):

تعمل وحدات الإخراج على تحويل البيانات الإلكترونية الناتجة عن نظام الحاسوب وعرضها بشكل مفهوم للمستخدم النهائي للحاسوب. وهذه الوحدات تسمح بإخراج البيانات من الحاسوب وتقديمها على شكل تقارير مكتوبة، أو مرئية، أو مسموعة مثل الشاشة، الطابعة، السماعات.

الأداء المالي: وهو قدرة الشركة على تخفيض تكاليف وزيادة الإيرادات من أجل الوفاء بالالتزامات (العقلة، 2022).

وسيتم قياسه من خلال الأبعاد الآتية: (العائد على الأصول، العائد على حقوق الملكية، العائد على المبيعات).

العائد على الأصول: وهو مقدرة الشركة على استخدام الأصول في إيجاد الأرباح وسيتم قياسه من خلال المعادلة الآتية:

$$\frac{\text{صافي الدخل}}{\text{متوسط الأصول}}$$

العائد على حقوق الملكية: وهو عائد يحققه الملاك من استثمار أموالهم بالشركة وسيتم قياسه من خلال المعادلة الآتية:

$$\frac{\text{صافي الربح}}{\text{متوسط حقوق المساهمين العاديين}} =$$

العائد على المبيعات: وهو مجمل الأرباح الصافية بعد الفوائد، والضرائب الناتجة عن كل دينار من صافي المبيعات وسيتم قياسه من خلال المعادلة الآتية:

$$\frac{\text{صافي الربح}}{\text{صافي المبيعات}} =$$

الإطار النظري والدراسات السابقة:

تكنولوجيا المعلومات:

تؤدي تكنولوجيا المعلومات دوراً هاماً في إحداث تغييرات جذرية في العمليات نفسها، مما جعلها جزءاً رئيساً ضمن هذه العمليات، إضافة إلى أنها تمكّن المشروعات الصغيرة من فتح قنوات اتصال مع جميع الجهات التي تتعامل معها، وأعطتها المرونة الكافية للتكيف مع المستجدات التي تطرأ سواء على العمليات نفسها أم على البيئة الخارجية، إضافة إلى تخفيض الكلف من خلال السيطرة على المخزون والطلبات، وتنظيم عمليات النقل والشحن. وهذا كله يعتمد على قدرة المنظمة على توظيف تكنولوجيا المعلومات المناسبة لها ولعملياتها بما يتناسب مع البيئة المحيطة.

مفهوم تكنولوجيا المعلومات:

ارتبط مفهوم تكنولوجيا المعلومات بمهمة جمع البيانات، ومعالجتها، وتخزينها، وتحديثها، واسترجاعها، إلا إن الباحثين والمختصين في هذا المجال اختلفوا في تحديد مفهومها، فوصفها بعضهم بأنها التقنية الأساسية المستخدمة في نظم المعلومات الحديثة المبنية على تطبيقات الحاسوب ومعطياته.

ويشير مفهوم تكنولوجيا المعلومات إلى أنها "أي جهاز من أجهزة الحاسوب الأساسية التي يستخدمها الأفراد للتعامل مع المعلومات، وتدعيمها من أجل تفعيل هذه المعلومات، وتسخيرها لخدمة أهداف المنظمة" (Alter, 2022).

أما توربان وماكلين ويزيري (Turban McLean Wetherbe, 2022) فقد نظروا إلى تكنولوجيا المعلومات على أنها "ذلك الجزء الذي يحتوي على الأجهزة، وقواعد البيانات، وشبكات الاتصال، والأجهزة الأخرى المرتبطة بها كالطابعات والمساحات الضوئية وغيرها من الأجهزة ذات العلاقة". ومهما كانت وجهات النظر المطروحة حول ماهية هذا المصطلح، فإن تعريف تكنولوجيا المعلومات يتمحور حول التعريف الذي قدمه (Elliott, 2022) والذي نص على أنها (ابتكار، ومعالجة، وتخزين، ونشر الأنواع المختلفة من البيانات بواسطة التكنولوجيا المحوسبة، وشبكات الحاسوب، وتكنولوجيا الاتصالات).

وفي ضوء ما تقدم يرى الباحث أن مفهوم تكنولوجيا المعلومات والاتصالات ينطوي على احتواء هذه التكنولوجيا لأجزاء مادية ملموسة مثل: الأجهزة، والمعدات، والبنى التحتية، والشبكات المحلية الواسعة، والملحقات المرتبطة بهذه الأجزاء، وكذلك تحتوي الأجزاء غير الملموسة مثل: البرامج، والتطبيقات المختلفة التي تنظم الشؤون الإدارية والمالية، وقواعد البيانات المختلفة التي تشكل الوعاء الأساسي لبيانات المنظمة، كما تشمل العنصر البشري وهو المحرك، والمستخدم الرئيس لهذه المنظومة المتكاملة.

أهمية تكنولوجيا المعلومات والاتصالات:

أصبح استخدام التكنولوجيا للحصول على المعلومة ونقلها، من أهم الوظائف التي تمكن من مواكبة التطور والتقدم في المجالات كافة، لما لها من أثر في توفير الوقت والجهد والمال، سواء أكان ذلك في مجال الحصول على المعلومات، أو نقلها أو حفظها.

ويرى كل من العاني وجواد، (2020)، أن أهمية تكنولوجيا المعلومات والاتصالات تأتي نتيجة للتطورات التي حدثت في العالم. وتتسم أغلب هذه التطورات بالاعتماد على تكنولوجيا المعلومات

أو قدرتها على الارتباط بإدارة المنظمة التي من المتوقع أن تصبح اللغة المشتركة بين القطاعات كافة الصناعية، والخدمية، والاجتماعية، والحكومية.
أبعاد تكنولوجيا المعلومات:

ويشير (Williams & Sawyer, 2020) إلى أن الحواسيب تتكون من أجزاء رئيسة تقوم بوظائف متعددة لتسهيل العمل داخل المنظمات، وهذه الوحدات هي:
أولاً: وحدات الإدخال (Input Devices):

تعمل وحدات الإدخال على التقاط البيانات وتحويلها إلى شكل إلكتروني لإدخالها إلى نظام الحاسوب. وهذه الوحدات هي التي يتم من خلالها إدخال كافة البيانات وتحميل الحاسوب بها مثل لوحة المفاتيح (Key Board)، والفأرة (Mouse)، ومشغلات الأقراص (Disk Drivers) وغيرها من وحدات الإدخال الأخرى.

ثانياً: وحدات المعالجة المركزية: (The Central Processing Unit):

وهي التي تعمل على معالجة البيانات الخام لتحويلها إلى شكل أكثر فائدة، كما تقوم بعملية الرقابة على باقي الأجزاء الأخرى في نظام الحاسوب، والتنسيق بين جميع العمليات التي تتم فيها. وهذه الوحدات تقوم منفردة بتشغيل كافة عمليات الحاسوب، سواء كانت العمليات الحسابية، أم المنطقية، وتتكون من وحدة الحساب والمنطق، المسجلات وهي مواقع الحفظ الرئيسية، والثانوية، ووحدة التحكم (Control Unit).

ثالثاً: وحدات التخزين الرئيسية والثانوية:

تقوم وحدة التخزين الرئيسية بعملية التخزين المؤقت للبيانات والتعليمات خلال عملية المعالجة. أما أجهزة التخزين الثانوية فتقوم بعملية تخزين البيانات والبرامج التي لا تستعمل أثناء عملية المعالجة.

رابعاً: وحدات الإخراج: (Output Devices)

تعمل وحدات الإخراج على تحويل البيانات الإلكترونية الناتجة عن نظام الحاسوب وعرضها بشكل مفهوم للمستخدم النهائي للحاسوب. وهذه الوحدات تسمح بإخراج البيانات من الحاسوب وتقديمها على شكل تقارير مكتوبة، أو مرئية، أو مسموعة مثل الشاشة، الطابعة، السماعات.

خامساً: أجهزة الاتصالات (Communications Devices):

وتساعد أجهزة الاتصالات على مراقبة الاتصالات بين وحدة المعالجة المركزية، وأجهزة الإدخال والإخراج، والمستخدمين.

ويرى الباحث أن أهمية تكنولوجيا المعلومات والاتصالات الحديثة تكمن في كونها قيمة إستراتيجية لمساهمتها في إدخال تحسينات جذرية على أعمال المنظمة، بشكل يزيد من كفاءة العمليات التشغيلية والتسويقية والإدارية، لينعكس بشكل إيجابي على تخفيض التكاليف، وتحسين الجودة، وتطوير منتجات مبتكرة ومتطورة لأسواق جديدة، هذا فضلاً عن قدرتها في إدخال تحسينات كبيرة على التصميم، والهندسة، والإنتاج، وإدارة موارد المنظمة بشكل تام.

الأداء المالي:

الأداء المالي له أهمية كبيرة في الاقتصاد والشركات وتم التركيز عليه في معظم الدراسات والأبحاث المالية. لعدم كفاية الموارد المالية للشركة، بالقياس بحجم ما تحتاجه من أموال لها وكما تواجه تحديات فيما بينها نتيجة السوق المفتوح، والانفتاح الاقتصادي والطلب على الخدمة والمنتج ومن هنا كانت عملية تقييم الأداء المالي من أهم العناصر الأساسية للعمليات الإدارية بتوفير معلومات وبيانات تستخدمها الإدارة في عملها.

تعريف وماهية الأداء المالي:

يعرف الأداء المالي بأنه العملية التي يتم من خلالها استكشاف واشتقاق مجموعة من المؤشرات الكمية والتنوعية حول نشاط أي مشروع اقتصادي يهتم في تحديد أهمية وخصائص النشاطات التشغيلية والمالية للمشروع، وذلك من خلال معلومات تستخدم من القوائم المالية ومصادر أخرى لكي يتم استخدام هذه المؤشرات في تقييم الأداء المالي (شخاترة وعباده، 2020).

يعد الأداء المالي مفهومًا مهمًا لجميع الشركات وقد تم تعريفه على أنه معيار قياس الأداء الذي يقيس مدى استخدام الأصول لتحقيق الإيرادات وتوليدها. كإجراء عام لفهم سلامة الوضع المالي العام للشركة في فترة زمنية معينة، يمكن استخدامه لمقارنة أداء الشركة في نفس الصناعة أو في صناعات مختلفة أو بين الصناعات. هناك العديد من الطرق المختلفة لقياس المالية الأداء، مثل الدخل التشغيلي والتدفقات النقدية وتكاليف التشغيل وإجمالي المبيعات ومعدلات نمو هامش الربح، ولكن ينبغي النظر في جميع التدابير بشكل شامل. يهدف الأداء المالي، بشكل عام، إلى تقييم أداء الشركة من وجهات نظر متعددة، لخدمة مستخدمي البيانات المالية وأولئك الذين

لديهم مصالح مالية في الشركة، وتحديد نقاط القوة والضعف، والاستفادة من البيانات المقدمة في المالية. لاتخاذ القرارات الإدارية المناسبة (مسمح، 2018).

ويستخدم بعض الباحثين نجاح الشركة في تحقيق أهدافها للتعبير عن الأداء، أي ما مدى نجاحها في تحقيق نتائج محددة؟ لذلك، يمكن التعبير عن الأداء على أنه مجموع قدرة الشركة على استخدام جميع مواردها، وتوجيهها لتحقيق أهدافها. الأداء هو وظيفة لجميع النشاطات للشركة ومرآة تعكس حالة جميع جوانب الشركة (العسيلي وأبو الخير، 2021).

يعد الأداء المالي ذا أهمية كبيرة في غالبية الاقتصاديات ولدى الكثير من الشركات بمختلف أنواعها وركزت عليه غالبية الدراسات والأبحاث المحاسبية والإدارية. وذلك بسبب الندرة النسبية للموارد المالية للشركة قياساً بحجم الاحتياجات المالية الكبيرة لها، وكما تواجه تحديات كبيرة منها عولمة السوق والانفتاح الاقتصادي واتساع التركيز على المنتج والخدمة المقدمة، ولهذا فإن تقييم الأداء المالي يعد من أهم العناصر الأساسية للعملية الإدارية حيث يوفر للإدارة معلومات وبيانات تستخدم في قياس مدى تحقيق أهداف الشركة والتعرف إلى اتجاهات الأداء فيها.

يركز الأداء المالي على مؤشرات مالية يتم استخدامها كمقياس لمستوى إنجاز الشركات لأهدافها ورغباتها، وتعد هذه المؤشرات أداة تحفيزية لاتخاذ قرارات استثمارية مستقبلية، وكما تعد الكشوفات والتقارير المالية النهائية التي تعدها الشركة وسيلة مهمة ورئيسة في تقييم الأداء المالي. إن تحليل هذه التقارير يساعد في تقديم نتائج تمكن من تحديد نقاط القوة والضعف وفرض الاستثمار وتقديم المعلومات للإدارة والمستثمرين والدائنين وغيرهم، وتشكل النسب المالية الوسيلة الأكثر استخداماً والنموذج الأكثر أهمية لتحليل التقارير المالية والوصول إلى تقييم دقيق للكفاءة والفاعلية للشركة (الداهمة، 2021).

مما تقدم يمكن القول بأن الأداء المالي يتعلق بشكل مباشر بالإنتاج مهما كانت طبيعة الإنتاج سواء أكان منتجاً أم خدمة، ويرتبط الأداء ببعض المفاهيم الهامة، والتي من أهمها (الكفاءة والفاعلية) حيث تشير الفاعلية إلى الأهداف المتحققة، والمحددة مسبقاً بغض النظر عن التكاليف المرتبطة بها، أما الكفاءة فتشير إلى نسبة المدخلات المستهلكة إلى المخرجات المتحققة، وكلما كانت المخرجات أكثر من المدخلات فإن الكفاءة تكون أعلى (شخانة وعباد، 2020).

يستخدم بعض الباحثين نجاح الشركة في تحقيق الأهداف للتعبير عن الأداء، أي ما مدى نجاحها في تحقيق نتائج محددة؟ لذلك، يمكن التعبير عن الأداء على أنه مجموع قدرة الشركة

على استخدام جميع مواردها، وتوجيهها لتحقيق أهدافها. الأداء هو وظيفة لجميع نشاطات الشركة، ومرآة تعكس حالة جميع جوانب الشركة (الحنوي، 2019).

أهمية الأداء المالي:

تنبع أهمية الأداء المالي من بناء نظام قياس الأداء في الشركات، بحيث يعمل على تشخيص واقع الأداء المالي، وتكوين قاعدة بيانات أساسية تساعد في إيجاد مؤشرات موضوعية لقياس الأداء، وتدعم قرارات الشركة المتعلقة بجهود التطوير الإداري والمالي، كما أن مخرجات القياس تساعد في تصنيف أقسام الشركة استناداً لمستويات أدائها، وبالتالي تحديد آفاق المنافسة بينها، وعلاوة على ذلك فإن قياس الأداء سيكون أساساً لدراسة أسباب انخفاض جودة الخدمات التي تقدمها الشركة، وكذلك تحديد أسباب الإسراف، والهدر التي تنعكس على زيادة تكاليف الخدمات، وانخفاض مستوى إرضاء المستفيدين (القضاة، 2016).

أهداف تقويم الأداء المالي:

يهدف تقويم الأداء المالي إلى (Darwanis, Saputra., & Kartini, 2016):

1. تحديد أهداف الشركة ووحداتها الوظيفية، ووضع كل فرد فيها.
2. تحديد المستويات المقبولة لتحقيق الأهداف، أو معايير الأداء المالي.
3. مقارنة نتائج قياس الأداء المالي بالمعايير السابق تحديدها.
4. تحديد الاختلافات الجوهرية بين النتائج الفعلية المحددة لها بهدف تطوير مراحل العمل.

أبعاد الأداء المالي:

أولاً- العائد على الأصول (ROA):

العائد على الأصول (Return on Assets) اختصاراً (ROA) وهي توضح علاقة ربح الشركة بأجمالي أصولها. وتسمى أيضاً العائد على متوسط الأصول (Return on Average Assets) وتسمى أيضاً العائد على أجمالي الأصول (Return on Total Assets) والاسم الأول هو المنتشر وبقية الأسماء هي مسميات لمعنى واحد، فبما أن الأصول التي تحسب هنا هي متوسط أجمالي الأصول بمعنى أجمالي الأصول، أو الفترة، ويجمع عليها أجمالي الأصول آخر الفترة ويتم تقسيمها على 2 للخروج بقيمة متوسط أجمالي الأصول.

وهو الربح المتحقق عن كل دينار مستثمر في أصول الشركة، وهو يعكس مدى كفاءة إدارة الشركة باستخدام الموارد المتاحة لديها لتحقيق الأرباح، أي أنه يقيس الاستخدام الأمثل للأصول، ويتم احتسابه من خلال (الحنوي، 2019):

العائد على الأصول = صافي الربح / متوسط إجمالي الأصول
وهو معدل العائد على الأصول (Return on Assets) وهو نسبة صافي الربح إلى إجمالي الأصول (أي مجموع الأصول المتداولة والثابتة). يمكن استخدام إجمالي الأصول، أو متوسط إجمالي الأصول. وهذه النسبة مشابهة لمعدل العائد على حقوق المساهمين حيث إن كلا منهما يقيس العائد على الاستثمار بصورة أو بأخرى.
ثانياً - العائد على حقوق الملكية:

العائد على حقوق الملكية (ROE) هو مقياس العائد السنوي للشركة هو عنصر رئيسي، ليس فقط في بيان الدخل، ولكن في جميع البيانات المالية الأساسية الثلاثة. بينما يتم الوصول إليه من خلال الدخل، كما أنه يمثل القيمة المتبقية للأصول مطروحاً منها الخصوم. من خلال إعادة ترتيب المعادلة المحاسبية الأصلية، نحصل على حقوق المساهمين = الأصول - الالتزامات، معبراً عنها كنسبة مئوية (على سبيل المثال، 12٪). بدلاً من ذلك، يمكن أيضاً اشتقاق العائد على حقوق المساهمين من خلال قسمة معدل نمو أرباح الشركة على معدل الاحتفاظ بالأرباح (العقلة، 2022).

وهو عائد يحققه الملاك من استثمار أموالهم بالشركة، وسيتم قياسه من خلال المعادلة الآتية:

العائد على حقوق الملكية = صافي الربح / متوسط حقوق المساهمين العاديين.
يبين هذا المعدل كفاءة الإدارة في استثمار أموال أصحاب الشركة، وقدرتها على تحقيق أرباح من تلك الأموال (اللاهمة، 2021).
يحسب هذا المعدل كما يأتي:

$$\text{معدل العائد على حقوق الملكية} = \text{صافي الربح بعد الضريبة} \times 100$$

حقوق الملكية

إن ارتفاع هذا المعدل يعبر عن كفاءة الإدارة لدى العميل في استثمار أموال الملاك وبالتالي ضمان عائد مرضي لهم، والعكس يحصل عندما تنخفض هذه النسبة دون المعايير التي تستخدم للمقارنة. إن الارتفاع الكبير في هذه النسبة قياساً بمعيار المقارنة المستخدم رغم أنه يعبر عن كفاءة الإدارة وكفاءة العمليات التشغيلية للعميل فإنه يثير اهتمامات إدارة الائتمان ويتطلب

التحقق بعمق بأسباب هذا الارتفاع. فقد يكون هذا الارتفاع ناتجا عن عمليات غير تشغيلية (غير متكررة) وبالتالي فمن المنطق التحقق بأسباب هذا الارتفاع.

ثالثاً - العائد على المبيعات:

وهو مجمل الأرباح الصافية بعد الفوائد، والضرائب الناتجة عن كل دينار من صافي المبيعات وسيتم قياسه من خلال المعادلة التالية:

العائد على المبيعات = صافي الربح / صافي المبيعات

العوامل المؤثرة على الأداء المالي هنا العنوان العوامل والمكتوب أسفله أنواع النسب المالية: ويمكن تقسيم النسب المالية إلى خمسة أنواع رئيسية: النسبة الحالية ونسبة النشاط ونسبة الدين ونسبة الربح ونسبة السوق. تقيس النسبة الحالية ونسبة النشاط بشكل أساسي المخاطر، بينما تقيس نسبة الربح العائد، وتقيس نسبة السوق العائد والمخاطر. عادةً ما تكون بيانات المدخلات الرئيسية من أجل الحصول على تحليل فعال، تشمل على الأقل بيان الدخل وبيان المركز المالي (سردوك، 2021).

تقسم النسب المالية إلى:

أولاً - نسبة السيولة:

هي النسب التي تستخدمها الإدارة للحكم على درجة السيولة قدرتها على سداد الديون المستحقة في تاريخ الاستحقاق في فترة زمنية قصيرة. من خلال نسبة السيولة، يفهم المقرض قدرة إدارة المنشأة على سداد الديون قصيرة الأجل، والذي يعطي المستثمرين إشارة سلبية، ولكن إذا كانت نسبة السيولة مرتفعة بعض الشيء، فإنها تعطي إشارة جيدة للمستثمرين، مما يعني أنه يمكنه اتخاذ قرارات الاستثمار بناءً على شراء، أو بيع أو امتلاك الأسهم.

ثانياً - نسب الربحية:

هي النسبة التي تقيس كفاءة مرافق التشغيل الربحية هي النتيجة النهائية لسلسلة من السياسات والقرارات التي اعتمدها المدير المالي. توضح المعلومات التي تم الحصول عليها من خلال الربحية أيضاً كيفية عمل الشركة خلال السنة التي تنتهي فيها. الربحية هي مؤشر على نجاح الأعمال، ومقياس للربحية أنها تشكل المحور الرئيسي لجميع الأطراف المعنية، مثل الدائنين والمستثمرين والمالكين والإدارة، حيث ستؤثر ربحية المنشأة في قرار المستثمر لفهم ما إذا كانت تحصل المنشأة على أرباح كافية لتخصيص جزء منها للأسهم، ويمكن للمستثمرين اتخاذ قرارات استثمارية بناءً على ذلك (اللاهمة، 2021)

ثالثاً - نسب المديونية:

هي النسب التي تشير إلى الوضع المالي للشركة على المدى الطويل، تظهر بعد ذلك قدرة المنشأة على سداد ديونها، والتزاماتها طويلة الأجل، مثل: السندات، والقروض طويلة الأجل، والتي تظهر مساهمة الدين في رأس المال. يمكن حساب نسبة الدين بناءً على البيانات الواردة في الميزانية ثم يتم استدعاء نسبة الرافعة المالية، أو بناءً على بيانات الدخل تغطية. ضع في اعتبارك قدرة الشركة على سداد مصاريف الديون والفوائد من وجهة نظر الدائنين، أو الممولين والمستثمرين، هذا جانب مهم لأنه بعد السداد، من حيث الراحة في الديون والنفقات، يتم توزيع الأرباح على أساس كل سهم، هنا يمكنك معرفة كيف ستؤثر مصاريف الديون والفوائد الناتجة عن نسبة الرافعة المالية في اتخاذ قرارات المستثمرين (مسمح، 2018).

رابعاً - نسب الأداء أو النشاط:

هي النسب التي تقوم بقياس كفاءة الإدارة باستخدام مواردها المتاحة، ويعبر عنها بالعبارة الآتية معدل الدوران مثل: معدل دوران الأصول، معدل دوران المخزون، معدل دوران الحسابات المدينة، معدل دوران المدينة، ورأس المال العامل. يقاس بنسبة النشاط كفاءة موارد تطوير المرافق، حيث يفهم المستثمرون ما إذا كان مديرو المرافق قادرين على إدارة الموارد المتاحة وتطويرها، وهو ما يعطي المستثمرين ما إذا كانت إدارة المنشأة كفؤة، وبالتالي التأثير في قراره الاستثماري سواء كان بيع الأسهم، أو الشراء، أو الاحتفاظ بها (بني خالد، 2018).

خامساً - نسب السوق:

تعد نسب السوق من أهم النسب المالية التي يهتم بها المستثمرون في سوق رأس المال عند اتخاذ قرارات بشراء أو بيع الأسهم. نسب السوق هي النسب التي يهتم بها المستثمرون أكثر من غيرها لأنها كذلك يمكن أن يعكس تقييم الشركة، والأداء السابق، والفرص المستقبلية. من منظور المساهمين والإدارة، مثل معدل العائد المضاعف تقيس هذه النسبة المبلغ الذي يرغب المستثمرون في دفعه مقابل ربح الشركة. تعكس هذه النسبة توقعات المستثمرين للفرص المستقبلية للشركة. نسبة السوق لها التأثير الأكبر في قرارات المستثمرين الاستثمارية وفي عملية الشراء أو البيع (الحناوي، 2019).

الدراسات السابقة:

الدراسات العربية:

هدفت دراسة العقلة (2022) للكشف عن أثر المحاسبة الإبداعية في الأداء المالي للشركات الصناعية الأردنية المدرجة في بورصة عمان، تم استخدام المنهج الوصفي التحليلي من خلال تقارير تدقيق لشركات صناعية تمثل العينة (2015-2020)، وتكون مجتمع الدراسة من (34) شركة صناعية مدرجة في سوق عمان، وتم اختيار (20) شركة مدرجة في بورصة عمان وقد توصلت الدراسة إلى النتائج التالية: بينت النتائج أنه لا يوجد أثر ذو الدلالة الإحصائية عند مستوى معنوية ($\alpha \leq 0.05$) للمحاسبة الإبداعية بأبعادها (تعظيم الأرباح، تمهيد الدخل) على أداء الشركات المالي في الشركات الصناعية الأردنية المدرجة في بورصة عمان يعزى لاختلاف حجم الشركة.

دراسة السليحات (2021) هدفت هذه الدراسة التعرف على أثر جودة التدقيق الخارجي في الأداء المالي في البنوك التجارية الأردنية تم استخدام المنهج الوصفي التحليلي أما بالنسبة لعينة الدراسة فقام الباحث بعمل مسح شامل لمجتمع الدراسة لتكون عينة الدراسة هي نفسها مجتمع الدراسة ومكونة من (13) بنكاً تجارياً أردنياً تنطبق عليها شروط الدراسة، من خلال جمع التقارير المالية الخاصة بتلك البنوك. تم جمع بيانات الدراسة من خلال الرجوع الى التقارير المالية المنشورة للفترة (2015-2019) وتم احتساب متغيرات الدراسة لهذه التقارير لقياس اثر المتغير المستقل (جودة التدقيق الخارجي بأبعاده) على مؤشرات المتغير التابع (الأداء المالي بأبعاده) توصلت الدراسة الى أنه يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) لجودة التدقيق الخارجي بأبعاده (أتعاب التدقيق، رأي المدقق، الارتباط مع مكاتب تدقيق عالمية) في العائد على الأصول في البنوك التجارية الأردنية ولا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) لجودة التدقيق الخارجي بأبعاده (أتعاب التدقيق، رأي المدقق، الارتباط مع مكاتب تدقيق عالمية) في ربحية السهم الواحد في البنوك التجارية الأردنية.

هدفت دراسة العمري (2020) إلى تحليل استخدام البنوك التجارية الأردنية لتكنولوجيا المعلومات بأبعادها (البرمجيات، المكونات المادية، الموارد البشرية) وإدارة المعرفة بأبعادها (تخزين المعرفة، تبادل المعرفة، البعد التكنولوجي)، بهدف تحقيق قيمة عالية لأعمال هذه البنوك، وتحديد طبيعة الارتباط بينهما، وبين القيمة العالية للأعمال، تم استخدام المنهج الوصفي التحليلي، وتكون مجتمع الدراسة من جميع العاملين في البنوك التجارية، وكانت العينة (120)

فرداً وتمّ جمع المعلومات بواسطة الاستبانة. وتوصلت الدراسة إلى عدد من النتائج أبرزها: وجود علاقة بين الاستخدام المشترك لإدارة المعرفة، وتكنولوجيا المعلومات، وبين القيمة العالية لأعمال البنوك التجارية الأردنية، ووجود أثر في الزيادة المتحصلة لقيمة الأعمال في البنوك نتيجة للاستخدام المشترك لتكنولوجيا المعلومات، وإدارة المعرفة، هناك زيادة في القيمة العالية لأعمال البنوك التجارية نتيجة لاستخدام تكنولوجيا المعلومات، وإدارة المعرفة، علاوة على وجود فروق ذات دلالات معنوية، وبدرجات كبيرة بين البنوك فيما يتعلق بالقيمة العالية لأعمالها، واستخدامها لتكنولوجيا المعلومات، وإدارة المعرفة.

وهدفت دراسة شعيب، وخلوط، (2020) الكشف عن أثر تطبيق تكنولوجيا المعلومات بأبعادها (الموارد البشرية، الأجهزة والمعدات) في الرفع من أداء المنظمات الريادية بأبعادها (الكفاءة، الفاعلية). وقد أجريت في الجزائر. واستندت الدراسة إلى بيان أن هذه التكنولوجيا تتكون من نظام فيه مدخلات، وعمليات معالجة، ومخرجات، وتغذية عكسية. وخلصت الدراسة إلى عدد من النتائج كان أبرزها أنه في ظل المتغيرات العالمية الجديدة، التي أفرزتها المعطيات الاقتصادية والثورة التكنولوجية، أصبحت الريادة والتنوع سمة أساسية من سمات الاقتصاديات المعاصرة، وأن التطور التكنولوجي، وتقدم الاتصالات، وازدياد المعرفة، وانتقال الاقتصاد إلى اقتصاد رقمي مترابط ساهمت في ازدياد دور الأفكار الإبداعية والريادية. ولقد استفادت منظمات الأعمال الحديثة كثيراً من تكنولوجيا المعلومات، وآلياتها في تحسين أدائها وإنتاجيتها. مما جعلها تنتج عدة أساليب، وإستراتيجيات الابتكار والإبداع، إضافة إلى الدور الكبير لتكنولوجيا المعلومات في إدارة هذه العملية. كذلك أشارت الدراسة إلى أن الدول النامية والمنظمات العاملة فيها، ولا سيما المنظمات الحديثة تقف على مفترق الطرق، إما أن تتكيف مع ما يحدث من تغيرات عالمية وتندمج في الجو الحديث. وإما أن تبقى بعيدة عن ذلك، وبالتالي تهمش.

هدفت دراسة عليوي (2019) للبحث في أثر الرفع المالي على الأداء المالي في الشركات المساهمة العامة الأردنية المدرجة في سوق عمان المالي، تم استخدام المنهج الوصفي التحليلي، وتم اختيار (49) شركة صناعية مساهمة عامة في الفترة ما بين (2013-2019)، وقد توصلت الدراسة إلى وجود أثر للرفع المالي على الأداء المالي المقاس من خلال العائد على الأصول، ووجود فروقات في أثر الرفع المالي على الأداء المالي المقاس من خلال العائد على حقوق الملكية.

الدراسات الأجنبية:

هدفت دراسة (Dahiyat Weshah, & Aldahyat, 2021) للكشف عن تأثير إدارة السيولة، والملاءة المالية على الأداء المالي لشركات التصنيع الأردنية المالي للفترة من 2010 الى 2019. وتم استخدام حجم الشركة كمتغير والعائد على الأصول، وعائد السهم لقياس الأداء المالي. وتم استخدام النسبة الحالية، وإجمالي الديون إلى إجمالي الأصول كوكلاء لإدارة السيولة، والملاءة المالية. وتم تطبيق تحليلات الارتباط. بينت النتائج وجود أثر ذي دلالة إحصائية (إدارة السيولة والملاءة وحجم الشركة) في الأداء المالي، وأن السيولة لها تأثير عكسي ضئيل على الأداء المالي.

هدفت دراسة (Abdelrahim & Al-Malkawi, 2022) " للكشف عن التأثير لإدارة السيولة، والملاءة المالية في أداء شركات التصنيع الأردنية المدرجة في سوق عمان المالي للفترة 2010 الى 2019. كان المجتمع جميع الشركات الصناعية المدرجة في سوق عمان المالي وعددها (179) شركة واقتصرت الدراسة على عينة من شركات التصنيع الأردنية وعددها (15) شركة. وأظهرت النتائج التأثير الإيجابي للمتغيرات المستقلة، والضابطة على الأداء المالي.

دراسة (Gomez, Navarro, Badenes & Quilis, 2020) كان الهدف من الدراسة هو البحث في التحول الرقمي لإدارة علاقات الزبائن من خلال أنموذج عمل مستدام للابتكار، باستخدام الابتكار كمتغير رئيس، وقد استخدم الباحث المنهج الكمي. تكونت عينة الدراسة من مئة موظفٍ من مختلف الوظائف الإدارية في الشركات الإسبانية، واستخدمت الاستبانة أداة لجمع البيانات من أفراد عينة الدراسة، وتوصلت الدراسة إلى أن لهذا النموذج العديد من الفوائد الاقتصادية، والبيئية والاجتماعية، وأن هناك توجهًا ملحوظًا نحو تفعيل إدارة علاقات الزبائن، كما توصلت الدراسة إلى أن مستوى إدارة علاقة الزبون في الشركات الإسبانية عينة الدراسة كانت بدرجة متوسطة.

التعقيب على الدراسات السابقة:

تباينت الدراسات السابقة في أهدافها كدراسة العقلة (2022)، والتي هدفت للكشف عن أثر المحاسبة الإبداعية في الأداء المالي للشركات الصناعية الأردنية المدرجة في بورصة عمان، ودراسة السليحات (2021) هدفت الدراسة التعرف إلى أثر جودة التدقيق الخارجي في الأداء المالي في البنوك التجارية الأردنية، ودراسة العمري والتي هدفت إلى تحليل استخدام البنوك التجارية الأردنية لتكنولوجيا المعلومات بأبعادها (البرمجيات، المكونات المادية، الموارد البشرية) وإدارة المعرفة بأبعادها (تخزين المعرفة، تبادل المعرفة، البعد التكنولوجي)، كما هدفت دراسة شعيب،

وخلوط، (2004) الكشف عن أثر تطبيق تكنولوجيا المعلومات بأبعادها (الموارد البشرية، الأجهزة والمعدات) في الرفع من أداء المنظمات الريادية بأبعادها (الكفاءة، الفاعلية).
أما الدراسة الحالية فهدفت الكشف عن دور تكنولوجيا المعلومات في تحسين الأداء المالي للشركات السعودية، وهي من الدراسات الأولى في حدود علم الباحث مما يشكل إضافة جديدة للمكتبة العربية.
وقد استفادت الدراسة من الدراسات السابقة في كتابة الأدب النظري.

المنهجية والإجراءات:

منهجية الدراسة:

اعتمد الباحث المنهج الوصفي التحليلي الذي يعد أحد مناهج البحث العلمي للكشف عن مقدار تأثير كل عامل في هذه الظاهرة.

مجتمع الدراسة وعينتها:

تكون مجتمع الدراسة من جميع الشركات السعودية المدرجة في البورصة في العام (2022-2023) وتم الاعتماد على تقارير الشركات الصناعية السعودية في الفترة (2022-2013).

أداة الدراسة:

تم جمع بيانات الدراسة من خلال الرجوع إلى التقارير المالية المنشورة للفترة (2022-2013)، وتم احتساب متغيرات الدراسة لهذه التقارير لقياس أثر المتغير المستقل على مؤشرات المتغير التابع.

مصادر جمع المعلومات:

ولغرض تحقيق أهداف الدراسة اعتمد الباحث نوعين من مصادر المعلومات هما: (المصادر الثانوية والمصادر الأولية) وكما يأتي:

المصادر الأولية: تم الحصول على البيانات المالية للدراسة من خلال موقع سوق عمان المالي للفترة (2022-2013) من خلال القوائم المالية المنشورة للشركات السعودية.
المصادر الثانوية: وتتمثل بالكتب، والدراسات، والأبحاث، المحكمة التي تناولت متغيرات الدراسة بحيث تم الاستعانة بمكتبات الجامعات، والمكتبات العامة بالإضافة إلى قواعد البيانات المتاحة للباحث على الإنترنت.

الأساليب الإحصائية المستخدمة:

تم معالجة البيانات التي تم الحصول عليها من خلال تحليل القوائم المالية لعينة الدراسة، وفق الاختبارات التي تحقق غرض الدراسة، وتحديدًا سيتم استخدام الأساليب الإحصائية الآتية:

الإحصاء الوصفي الذي يتمثل بالمتوسط الحسابي والانحرافات المعيارية، والحدود الدنيا والعليا للمشاهدات، وذلك للتمكن من وصف متغيرات الدراسة.

تحليل الانحدار الخطي المتعدد (Multiple Regression): وذلك لاختبار فرضيات الدراسة.

اختبار استقرار السلاسل الزمنية للتأكد من ثبات الأوساط الحسابية عبر السلاسل الزمنية.

اختبار الارتباط الخطي المتعدد للتأكد من عدم وجود مشكلة الارتباط الخطي المتعدد بين أبعاد المتغير المستقل.

مصفوفة الارتباط: للتعرف إلى العلاقة بين أبعاد متغيرات الدراسة، واتجاهها، ومستوى دلالتها الإحصائية.

نتائج الدراسة:

تم اختبار ملائمة النموذج، والذي تم من خلال الارتباط الخطي المتعدد، والارتباط الذاتي، وكذلك مصفوفة الارتباط، أما الجزء الثاني فتكون من الإحصاء الوصفي ومن ثم نتائج اختبار فرضيات الدراسة.

أولاً: ملائمة أنموذج الدراسة:**1- الارتباط الخطي المتعدد:**

تم التأكد من عدم وجود مشكلة الارتباط الخطي المتعدد بين أبعاد المتغير المستقل تم استخراج معامل تضخم التباين (Variance Inflation Factor: VIF) حيث تم الحكم بعدم وجود هذه المشكلة إذا كانت قيم (VIF) لا تزيد عن العدد (5)، وكذلك تم استخراج نسبة التباين المسموح به (Tolerance) والتي يجب أن تزيد عن (0.05) وقد ظهرت النتائج في الجدول (1).

الجدول (1) نتائج الارتباط الخطي المتعدد

المتغير	VIF معامل تضخم التباين	Tolernace
وحدات الإدخال	1.028	0.938
وحدات المعالجة	1.018	0.944
وحدات التخزين	1.025	0.933
وحدات الإخراج	1.020	0.922

يظهر من الجدول (1) أن كافة قيم معامل التضخم التباين تقل عن العدد (5) وكذلك نسبة التباين المسموح به تزيد عن (0.05) مما يعني ملائمة أبعاد المتغير المستقل، وعدم وجود مشكلة الارتباط الخطي المتعدد بينها.

2- الارتباط الذاتي:

كي يتأكد الباحث من القدرة التنبؤية لنموذج الانحدار تم التأكد من خلو البيانات من مشكلة الارتباط الذاتي المتمثلة في وجود ارتباط بين حدود الخطأ العشوائي تم إجراء اختبار (Durbin-Watson: D-W) والتي تتراوح قيمة بين (0-4) ويتم عدم قبول وجود ظاهرة الارتباط الذاتي عندما تساوي قيمة (D-W) العدد (2) أو تقترب منه، وقد ظهرت نتائج الاختبار كما يأتي:

الجدول (2) نتائج اختبار الارتباط الذاتي

النتيجة	قيمة (D-W)	الفرضية
عدم وجود ارتباط ذاتي	1.777	H_{01}
عدم وجود ارتباط ذاتي	1.678	$H_{01,1}$
عدم وجود ارتباط ذاتي	1.745	$H_{01,2}$
عدم وجود ارتباط ذاتي	1.695	$H_{01,3}$

يتبين من الجدول (2) أن قيم (D-W) لكافة الفرضيات تقترب من العدد (2) مما يعني عدم وجود مشكلة الارتباط الذاتي بين حدود الخطأ العشوائي في نماذج الانحدار.

3- مصفوفة الارتباط:

الجدول (3) نتائج ارتباط بيرسون

ملكية المستثمرين الأجانب	حجم شركة التدقيق	اجتماعات مجلس الإدارة	حجم مجلس الإدارة	العائد على المبيعات	العائد على حقوق الملكية	العائد على الأصول	
						1	العائد على الأصول
					1	0.032	العائد على حقوق الملكية
				1	0.000	0.010	العائد على المبيعات
			1	-0.034	0.259	0.795	وحدات الإدخال

وحدات المعالجة	-0.168	-0.073	-0.102	0.033	1	
وحدات التخزين	0.267	0.039	0.117	-0.091	0.84	1
وحدات الإخراج	-0.073	-0.102	0.033	-0.073	-0.102	0.117

يتبين من الجدول (3) أن هناك علاقة ارتباط عكسية بين المتغيرات.

ثانياً: الإحصاء الوصفي:

المتغير المستقل: تكنولوجيا المعلومات وقد ظهرت الأوساط الحسابية والانحرافات المعيارية لهذه

الأبعاد خلال سنوات الدراسة (2022-2013) على النحو الآتي:

وحدات الإدخال:

الجدول (4) الأوساط الحسابية والانحرافات المعيارية ووحدات الإدخال

الترتيب	الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	السنة
3	0.245	0.703	2013
6	0.275	0.653	2014
7	0.217	0.600	2015
10	0.106	0.525	2016
4	0.164	0.663	2017
5	0.165	0.662	2018
2	0.240	0.711	2019
9	0.080	0.546	2020
1	0.241	0.713	2021
8	0.235	0.568	2022

يتبين من الجدول (4) أن أعلى المتوسطات الحسابية قد بلغ (0.713) والانحراف المعياري (0.241)، ويعود لوحدة الإدخال (2021)، وجاءت في المرتبة الأولى، ثم جاء في المرتبة الأخيرة الوسط الحسابي لوحدة الإدخال في العام (2016) والذي بلغ (0.525) وبانحراف معياري (0.106)

وحدات المعالجة:

الجدول (5) المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لوحدة المعالجة

الترتيب	الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	السنة
3	0.244	0.702	2013
7	0.273	0.655	2014
8	0.219	0.602	2015
10	0.103	0.522	2016
4	0.163	0.667	2017
4	0.163	0.667	2018

1	0.242	0.711	2019
9	0.082	0.544	2020
1	0.242	0.711	2021
6	0.234	0.567	2022

يتبين من الجدول (5) أن أعلى الأوساط الحسابية قد بلغ (7.11) وبانحراف معياري (0.242) ويعود لوحدة المعالجة في العامين 2019 و2021 وجاءت في المرتبة الأولى، ثم جاء في المرتبة الأخيرة الوسط الحسابي البالغ 0.522 وبانحراف معياري (0.103) ويعود لوحدة المعالجة بالعام 2016.

وحدات التخزين:

الجدول (6) الأوساط الحسابية والانحرافات المعيارية لوحدة التخزين

الترتيب	الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	السنة
5	0.086	0.777	2013
3	0.125	0.806	2014
2	0.183	0.833	2015
3	0.125	0.806	2016
6	0.164	0.692	2017
3	0.068	0.806	2018
5	0.125	0.694	2019
1	0.086	0.889	2020
4	0.086	0.778	2021
4	0.086	0.778	2022

يتبين من الجدول (6) أن أعلى الأوساط الحسابية قد بلغ (0.889) وبانحراف معياري (0.086) ويعود لوحدة التخزين في العام 2020 وجاءت في المرتبة الأولى، ثم جاء في المرتبة الأخيرة جاء الوسط الحسابي لوحدة التخزين في العام 2017، والذي بلغ 0.692، وبانحراف معياري (0.164).

وحدات الإخراج:

الجدول (7) الأوساط الحسابية والانحرافات المعيارية لوحدة الإخراج

الترتيب	الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	السنة
2	0.223	0.700	2013
3	0.266	0.644	2014
1	0.225	0.799	2015

6	0.082	0.544	2016
1	0.239	0.710	2017
7	0.234	0.567	2018
4	0.219	0.602	2019
9	0.106	0.500	2020
3	0.266	0.644	2021
3	0.266	0.644	2022

يتبين من الجدول (7) أن أعلى المتوسطات الحسابية قد بلغ (0.799)، وبانحراف معياري (0.225)، ويعود لوحداث الإخراج في العام 2015، وجاءت في المرتبة الأولى، ثم جاء في المرتبة الأخيرة الوسط الحسابي البالغ (0.544)، وبانحراف معياري (0.082)، ويعود لوحداث الإخراج بالعام 2020.

المتغير التابع:

العائد على الأصول:

الجدول (8) الأوساط الحسابية والانحرافات المعيارية للعائد على الأصول

الترتيب	الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	السنة
6	0.661	0.975	2013
3	2.090	1.751	2014
10	79.044	30.044-	2015
9	8.535	3.181-	2016
2	4.965	2.370	2017
1	3.222	2.899	2018
5	0.940	0.984	2019
4	0.802	0.991	2020
8	4.285	0.535-	2021
7	0.466	0.652	2022

يتبين من الجدول (8) أن أعلى الأوساط الحسابية قد بلغ (2.899)، وبانحراف معياري (3.222)، ويعود للعائد على الأصول بالعام 2018، وجاءت في المرتبة الأولى، وبالمرتبة الأخيرة جاء الوسط الحسابي للعائد على الأصول في العام 2015، والذي بلغ (-30.044) وبانحراف معياري (79.044).

العائد على حقوق الملكية:

الجدول (9) المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية للعائد على حقوق الملكية.

الترتيب	الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	السنة
7	0.198	0.437	2013

6	0.207	0.438	2014
5	0.295	0.473	2015
10	0.304	0.352	2016
9	0.165	0.357	2017
8	0.202	0.422	2018
4	0.366	0.557	2019
3	0.506	0.704	2020
1	0.638	0.838	2021
2	0.533	0.808	2022

يتبين من الجدول (9) أن أعلى الأوساط الحسابية قد بلغ (0.838) وبانحراف معياري (0.638) ويعود للعائد على حقوق الملكية للعام 2021، وجاءت في المرتبة الأولى، ثم الوسط الحسابي عن العائد على حقوق الملكية في العام 2016، والذي بلغ (0.352)، وبانحراف معياري (0.304).

العائد على المبيعات:

الجدول (10) المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية للعائد على المبيعات

الترتيب	الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	السنة
8	0.083	0.078	2013
7	0.155	0.080	2014
10	3.128	1.112-	2015
9	0.259	0.032	2016
4	0.229	0.150	2017
1	3.014	1.319	2018
5	0.176	0.141	2019
3	0.150	0.169	2020
6	0.118	0.084	2021
2	0.443	0.274	2022

يتبين من الجدول (10) أن أعلى الأوساط الحسابية قد بلغ (1.319)، وبانحراف معياري (3.014)، ويعود للعائد على المبيعات للعام 2018، وجاءت في المرتبة الأولى، وفي المرتبة الأخيرة جاء الوسط الحسابي للعائد على المبيعات في العام 2015 والذي بلغ (1.112-)، وبانحراف معياري (3.128).

ثالثاً: نتائج اختبار فرضيات الدراسة:

الفرضية الرئيسية: H_{01} لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) لتطبيق تكنولوجيا المعلومات في الأداء المالي مقاساً بمؤشرات (العائد على الأصول، العائد على حقوق الملكية، العائد على المبيعات) في الشركات السعودية.

تم اختبار هذه الفرضية باستخدام اختبار الانحدار الخطي المتعدد المعياري (Standard Multiple Linear Regression)، والانحدار الخطي التدريجي (Stepwise Multiple Linear Regression).

الجدول (11) نتائج اختبار الفرضية.

T Sig.	قيمة (T) المحسوبة	المعاملات المعيارية Standardized Coefficients	معاملات الانحراف المعياري Unstandardized Coefficients		المتغير المستقل	المتغير النتيجة
		معامل بيتا β	الخطأ المعياري	B		
*0.000	7.208	0.421	0.046	0.331	وحدات الإدخال	الأداء المالي
*0.000	5.817	0.406	0.041	0.236	وحدات المعالجة	
0.137	1.494	0.107	0.055	0.082	وحدات التخزين	
*0.000	5.817	0.406	0.041	0.236	وحدات الإخراج	
Sig. F		قيمة F المحسوبة		DF	معامل التحديد R^2	معامل الارتباط R
*0.000		78.586		3	0.603	0.777

*: دالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$).

يوضح الجدول (11) نتائج اختبار الانحدار المتعدد الخطي المعياري.

يلاحظ من الجدول أن معامل الارتباط ($R=0.777$) وهذا يشير إلى وجود علاقة بين تكنولوجيا المعلومات في الأداء المالي مقاساً بمؤشرات (العائد على الأصول، العائد على حقوق الملكية، العائد على المبيعات) في الشركات السعودية، كما بلغت قيمة معامل التحديد ($R^2=603$)، وهذا يعني أن تطبيق تكنولوجيا المعلومات تفسر نسبة (60.3%) من التباين في الأداء المالي مقاساً بمؤشرات

(العائد على الأصول، العائد على حقوق الملكية، العائد على المبيعات) في الشركات السعودية ، بدرجة حرية (DF=3)، كما بلغت (F=78.586) عند مستوى دلالة (Sig.=0.000)، مما يشير إلى معنوية الانحدار عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$). يظهر من نتائج جدول المعاملات لهذه الفرضية أن قيمة B قد بلغت (B=0.331)، وخطأ معياري (Std. error=0.046)، كما بلغت قيمة بيتا ($\beta=0.421$) وأن قيمة (T) المحسوبة (7.208) عند مستوى معنوية (Sig.=0.000) وهي ذات دلالة إحصائية. في ضوء النتائج ترفض الفرضية الصفرية الرئيسة الأولى والقبول بالفرضية البديلة التي تقول:

يوجد أثر إيجابي ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) لتطبيق تكنولوجيا المعلومات في الأداء المالي مقاساً بمؤشرات (العائد على الأصول، العائد على حقوق الملكية، العائد على المبيعات) في الشركات السعودية.

ويمكن تفسير ذلك من خلال أن القواعد والأسس الخاصة بتكنولوجيا المعلومات أصبحت من أهم الموضوعات التي يتم طرحها في اقتصاديات دول العالم، كما أنها تشكل أحد العناصر الهامة لتحقيق الإصلاح الاقتصادي، والإصلاح التنظيمي، والنجاح، في ظل العولمة، والانفتاح الاقتصادي بين الدول، وظهور مبدأ المنافسة، واختلاف ما تضعه المنظمات والمؤسسات في ظل وجود منافسة بين اقتصاديات الدول، وفي ظل ما تضعه هذه المنظمات، والمؤسسات، والشركات في دول العالم لقبول العضوية في أسواق تلك الدول، كما غدا تطبيق قواعد وأسس الحوكمة أحد الشعارات التي يتبناها القطاع العام والخاص بشكل عام، وإحدى الوسائل لتعزيز الثقة في اقتصاديات الدول، وتعزيز السياسات العادلة، والشفافة، والقواعد لحماية المستثمرين، والمتعاملين، وأحد المؤشرات للالتزام الإدارات بمبادئ وقواعد حسن الإدارة، والشفافية، والمحاسبة، والحد ما أمكن من الفساد المالي، مما يؤدي إلى زيادة جذب الاقتصاديات والاستثمارات المحلية، والخارجية، وتحقيق قدرة تنافسية عالية.

الفرضية الفرعية الأولى:

H0_{1.1}: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) لتطبيق تكنولوجيا المعلومات على العائد على الأصول في الشركات السعودية.

الجدول (12) نتائج اختبار الفرضية الفرعية الأولى

T Sig.	قيمة (T) المحسوبة	المعاملات المعيارية Standardized Coefficients	معاملات الانحراف المعياري Unstandardized Coefficients		المتغير المستقل	المتغير التابع
		معامل بيتا β	الخطأ المعياري	B		
*0.000	5.740	0.303	0.051	0.294	وحدات الإدخال	الأداء المالي
*0.000	6.611	0.416	0.045	0.299	وحدات المعالجة	
*0.000	4.172	0.269	0.061	0.255	وحدات التخزين	
*0.000	6.611	0.416	0.045	0.299	وحدات الإخراج	
Sig. F		قيمة F المحسوبة		DF	معامل التحديد R^2	معامل الارتباط R
*0.000		107.966		3	0.676	0.822

*: دالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$).

يوضح الجدول (12) نتائج اختبار الانحدار المتعدد الخطي المعياري. ويلاحظ من الجدول أن معامل الارتباط ($R=0.822$) وهذا يعني وجود علاقة بين أثر تطبيق تكنولوجيا المعلومات على العائد على الأصول، كما بلغت قيمة معامل التحديد ($R^2=67.6\%$)، وهذا يعني أن تكنولوجيا المعلومات فسرت ما نسبته (67.6%) من التباين في العائد على الأصول، وبدرجة حرية ($DF=3$)، كما بلغت ($F=107.966$) عند مستوى دلالة ($Sig.=0.000$)، مما يشير إلى معنوية الانحدار عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$).

بناءً على ما سبق من نتائج ترفض الفرضية الصفرية الفرعية الأولى والقبول بالفرضية البديلة التي تنص على:

يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) لتطبيق تكنولوجيا المعلومات على العائد على الأصول في الشركات السعودية.

ويمكن تفسير ذلك من خلال ارتباط مفهوم تكنولوجيا المعلومات بالأساس مع الشفافية والمساواة في الأحكام، والذي يقضي كيف يمكن للشركة أن توجه وتراقب نشاطاتها من خلال

هيكلها التنظيمي، وأسلوب أدارتها. كما تشير الحاكمية إلى المعايير التي تتضمن وضع الأسس لممارسة السلطة، وحل النزاع. كما وتعني بأنها مجموعة من أنظمة الحكم في كافة مستويات النشاط الإنساني من العائلة ولغاية الشركة والحاكمة هي أيضاً قدرة الحكومة على اتخاذ الإجراء المناسب في تطبيق القواعد، وتقديم الخدمات سواء كانت هذه الحكومات غير ديموقراطية، أم عكس ذلك، وعليه فإن جودة الحاكمية تختلف في نتائجها وطريقة تطبيقها.

الفرضية الفرعية الثانية:

H_{02} : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) لتطبيق تكنولوجيا المعلومات على العائد على حقوق الملكية في الشركات السعودية.

الجدول (13) نتائج اختبار الفرضية الفرعية الثانية

T Sig.	قيمة (T) المحسوبة	المعاملات المعيارية Standardized Coefficients	معاملات الانحراف المعياري Unstandardized Coefficients		المتغير المستقل	المتغير التابع
		معامل بيتا β	الخطأ المعياري	B		
*0.000	5.490	0.321	0.053	0.292	وحدات الإدخال	الأداء المالي
*0.000	6.058	0.423	0.047	0.285	وحدات المعالجة	
*0.009	2.646	0.189	0.064	0.168	وحدات التخزين	
*0.000	4.551	0.400	0.065	0.295	وحدات الإخراج	
Sig. F		قيمة F المحسوبة	DF	معامل التحديد R ²	معامل الارتباط R	
*0.000		78.216	3	0.602	0.776	

*: دالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$).

يوضح الجدول (13) نتائج اختبار الانحدار المتعدد الخطي المعياري.

يلاحظ من الجدول أن معامل الارتباط ($R=0.776$) وهذا يدل على وجود علاقة لأثر تطبيق تكنولوجيا المعلومات على العائد على حقوق الملكية، كما بلغت قيمة معامل التحديد ($R^2=0.602$)، وهذا يعني أن تطبيق تكنولوجيا المعلومات تفسر ما نسبته (60.2%) من التباين

على العائد على حقوق الملكية، بدرجة حرية (DF=3)، كما بلغت (F=78.216) عند مستوى دلالة (Sig.=0.000)، مما يشير إلى معنوية الانحدار عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$). بناءً على ما سبق ترفض الفرضية الصفرية الفرعية الثانية والقبول بالفرضية البديلة التي مفادها:

يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) لتطبيق تكنولوجيا المعلومات على العائد على حقوق الملكية في الشركات السعودية.

ويمكن تفسير ذلك من خلال أن أهمية تكنولوجيا المعلومات تزداد في إدارة الشركات السعودية من أجل تحقيق الثقة في المعلومات المالية الواردة في القوائم المالية المنشورة وذلك بغرض حماية مستخدمي القوائم المالية، وتأكيد نزاهة الإدارة فيها، وكذلك الوفاء بالالتزامات والتعهدات، ولضمان تحقيق المؤسسات أهدافها، وبشكل قانوني، واقتصادي سليم خاصة ما يتصل بتنفيذ دور الجمعيات العمومية لحملة الأسهم للاطلاع بمسؤولياتهم وممارسة دورهم في الرقابة والإشراف على أداء مجلس الإدارة والمديرين التنفيذيين في هذه المؤسسات.

الفرضية الفرعية الثالثة:

H_0 : لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) لتطبيق تكنولوجيا المعلومات على العائد على المبيعات في الشركات السعودية.

جدول (14) نتائج اختبار الفرضية الفرعية الثالث

T Sig.	قيمة (T) المحسوبة	المعاملات المعيارية	معاملات الانحراف المعياري		المتغير المستقل	المتغير التابع
		Standardized Coefficients	Unstandardized Coefficients			
		معامل بيتا β	الخطأ المعياري	B		
*0.000	4.669	0.344	0.073	0.342	وحدات الإدخال	المال الأداء
*0.000	4.551	0.400	0.065	0.295	وحدات المعالجة	
0.701	0.384 -	0.035 -	0.088	0.034 -	وحدات التخزين	
*0.000	6.058	0.423	0.047	0.285	وحدات الإخراج	
Sig. F		قيمة F المحسوبة	DF	معامل التحديد R ²	معامل الارتباط R	
*0.000		30.267	3	0.369	0.608	

*: دالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$).

يوضح الجدول (14) نتائج اختبار معامل الانحدار المتعدد الخطي المعياري. يلاحظ من الجدول أن معامل الارتباط ($R=0.608$)، وهذا يعني وجود علاقة بين أثر تطبيق تكنولوجيا المعلومات على العائد على المبيعات، كما بلغت قيمة معامل التحديد ($R^2=0.369$)، وهذا يعني تطبيق تكنولوجيا المعلومات تفسر ما نسبته (36.9%) من التباين على العائد على المبيعات للشركات السعودية، بدرجة حرية (3) ($DF=3$)، كما بلغت ($F=30.267$) عند مستوى دلالة ($Sig.=0.000$)، مما يشير إلى معنوية الانحدار عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$). يظهر من نتائج جدول المعاملات لهذه الفرضية أن قيمة B قد بلغت ($B=0.342$)، وخطأ معياري (Std. error=0.073)، كما بلغت قيمة بيتا ($\beta=0.344$) وأن قيمة (T) المحسوبة (4.669) عند مستوى معنوية ($Sig.=0.000$) وهي ذات دلالة إحصائية. بناء على ما سبق من نتائج ترفض الفرضية الصفرية الفرعية الثالثة والقبول بالفرضية البديلة التي تنص على:

يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) لتطبيق تكنولوجيا المعلومات على العائد على المبيعات في الشركات السعودية.

ويمكن تفسير ذلك من خلال أن تكنولوجيا المعلومات لها أثر كبير في العائد على المبيعات حيث يمكن للشركات السعودية الاستفادة منها لزيادة مستوى المبيعات، وبالتالي للحصول على الربحية، والنمو والاستمرارية لتلك الشركات في ظل وجود بيئة منافسة.

التوصيات:

- زيادة الأداء المالي للشركات من خلال تشجيع الاستثمار في الشركات السعودية، وتوفير السيولة النقدية التي تساعد الإدارة التنفيذية في الاستثمار في المشاريع الاستثمارية.
- العمل على وضع القوانين والتشريعات الاستثمارية التي تهيئ بيئة استثمارية للمساهمين وبالتالي زيادة الاستثمار الداخلي في السعودية.
- العمل على زيادة فاعلية مجلس الإدارة في اختيار ومراقبة الإدارة التنفيذية وممارسة دورهم في تنمية ثروة المساهمين بما يضمن توازن المصالح بين جميع الأطراف.

- العمل على إيجاد أسس وقواعد عادلة، وتطبيقها بشكل متساوٍ على كافة المساهمين، بما يضمن الحفاظ على حقوق المساهمين كافة.
- العمل على منح صلاحيات أوسع لأصحاب المصالح وخصوصاً المساهمين الأقلية في ممارسة الدور الرقابي على الإدارة، مما يساهم في دعم وتشجيع المستثمرين.
- العمل على زيادة مستوى الإفصاح والشفافية في التقارير المالية وإتاحتها لجميع أصحاب المصالح لإعطاء المساهمين الأمان لأموالهم.

قائمة المراجع:

المراجع باللغة العربية:

- أرشيد، عقلة (2017) أثر الاستثمار في تكنولوجيا المعلومات أعلى أداء المصارف السعودية، المجلة العربية للإدارة، 37(1): 207-222.
- بني خالد، مرعي (2019). أثر النسب المالية، حجم الشركة والتدفقات النقدية التشغيلية على سعر السهم السوقي للشركات الصناعية المساهمة العامة الأردنية" دراسة تحليلية للفترة من 2005-2015م. "مجلة المنارة للبحوث والدراسات، 25(2)، 253-278
- الحناوي، السيد (2019) أثر هيكل الملكية على جودة التقارير المالية: دراسة تطبيقية على الشركات المقيدة بالبورصة المصرية، مجلة البحوث، 1(1): 66-105.
- الدلاهمة، عمران (2021) أثر النسب المالية على جودة معلومات القوائم المالية للشركات الخدمية المدرجة في بورصة عمان، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة عمان العربية، عمان، الأردن.
- سردوك، فاتح (2021) أساليب المحاسبة الإبداعية وأثرها على مصداقية القوائم المالية والمستفيدين منها، دراسة تحليلية من وجهة نظر معدي القوائم المالية مجلة البحوث الاقتصادية المتقدمة، 6(2): 229-262
- السليحات، محمد (2021) "أثر جودة التدقيق الخارجي في الأداء المالي في البنوك التجارية الأردنية"، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة عمان العربية، عمان، الأردن.
- شخاترة، محمد خير. وعبادة، إبراهيم. (2020). تقييم أداء المصارف الإسلامية الأردنية باستخدام النسب المالية: دراسة مقارنة (2002 – 2017). مجلة الجامعة الإسلامية للدراسات الاقتصادية والإدارية. 28 (3)، 262-289.
- شعيب، بونوة، وخلوط عواطف، (2020) ، أثر تطبيق تكنولوجيا المعلومات في تحقيق ريادة المنظمات الحديثة، دراسة مقدمة إلى المؤتمر الدولي السابع عشر لكلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان، بعنوان: الإبداع ودوره في الرفع من أداء المنظمات الحديثة وعلاقته بالتغيير التنظيمي، المنعقد خلال الفترة ما بين 6-8 تشرين الثاني/نوفمبر 2012، الجزائر.

- العاني، مزهر شعبان وجواد، شوقي ناجي، (2020)، العملية الإدارية وتكنولوجيا المعلومات، عمان: دار إثراء للنشر.
- العرموطي، شذى (2017) أثر كفاءة إدارة رأس المال العامل على الأداء المالي للشركات الصناعية المدرجة في بورصة عمان، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة الشرق الأوسط، عمان، الأردن.
- العسيلي، محمد وأبو الخير، مدثر (2021) أثر العلاقة بين هيكل الملكية وإدارة التدفقات النقدية على تكلفة رأس المال: دراسة تطبيقية على الشركات المقيدة في سوق رأس المال المصري، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة طنطا، القاهرة، مصر.
- العقلة، بشار (2022) أثر المحاسبة الإبداعية في الأداء المالي للشركات الصناعية الأردنية المدرجة في بورصة عمان، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة عمان العربية، عمان، الأردن.
- عليوي، نشأت (2019) أثر الرفع المالي على الأداء المالي في الشركات المساهمة العامة الأردنية المدرجة في سوق عمان المالي، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة الشرق الأوسط، عمان، الأردن.
- العمري، غسان عيسى (2004)، الاستخدام المشترك لتكنولوجيا المعلومات وإدارة المعرفة لتحقيق قيمة عالية لأعمال البنوك التجارية الأردنية، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة عمان العربية للدراسات العليا، عمان، الأردن.
- القضاة، مصطفى عبد الله. (2016). العوامل المؤثرة على الأداء المالي في الشركات المساهمة العامة الصناعية الأردنية مقاساً بالعائد على الأصول والعائد على حقوق الملكية للفترة 2005-2011، مجلة الجامعة الإسلامية للدراسات الاقتصادية والإدارية، 1(25): 1-35.
- مسمح، باسل (2018) أثر الملكية على الأداء المالي للشركات المدرجة في بورصة فلسطين: دراسة تطبيقية، رسالة ماجستير غير منشورة، الجامعة الإسلامية، غزة، فلسطين.

المراجع باللغة الإنجليزية:

- Abdelrahim, A. & Al-Malkawi, H. (2022). The Influential Factors of Internal Audit Effectiveness: A Conceptual Model, International Journal of Financial Studies, 10(71) 20-50.
- Alter. Steven, (2022), Information System: The Foundation of E-Business, 4th Edition, Prentice Hall, New Jersey.
- Dahiyat, A. A., Weshah, S. R., & Aldahyat, M. (2021). Liquidity and Solvency Management and its Impact on Financial Performance: Empirical Evidence from Jordan. The Journal of Asian Finance, Economics and Business, 8(5) 135-141.

- Darwanis, D., Saputra, M., & Kartini, K. (2016). Effect of professionalism, competence, knowledge of financial management, and intensity guidance apparatus inspectorate for quality of financial statements
- Elliott. G, (2022) "Global Business Information Technology- An Integrated Systems "Approach", ADDISON- WESIEY.
- Gomez, H., Navarro, V., Badenes, R., & Quilis, J. (2020). Customer relationship management: Digital transformation and sustainable business model innovation. *Economic Research*, 33(1), 2733-2750.
- Hayes. A. (2021). *Information, Since, Digital Edition*, Digital Library, Congress.
- Turban. E. and McLean. E. and Wetherbe, J. (2022). *Information Technology for Management*, New York: John Wiley and Sons, Inc., New York.
- Williams, C. & Sawyer, Stacey (2020), *Using Information Technology: A Practical Introduction to Computers & Communications: Complete Version by Brian K. Paperback*, Subsequent Edition.



**The World Islamic Sciences and
Education University (W.I.S.E)**

Al-Mithqal

for Economic and Administrative Sciences and information technology

An International Research and Refereed Journal

Volume (10), Number (2), Safar 1446, August 2024

 The views and ideas expressed in the articles published in this journal are of their own authors and do not reflect the views of the editorial board or the World Islamic science and Education University or the policies of the Ministry of Higher Education and Scientific Research. 

Continues 2311-0988

ISSN 2957-7047

E-ISSN 2957-7055

Al- Mithqal

Al- Mithqal for Economic and Administrative Sciences and information technology

An International Research and Refereed Journal

Volume (10), Number (2), Safar 1446, August 2024

Editor in Chief

Prof. Ahmad Ghaleb Alkhresheh

Editorial Staff

Prof. Ibraheem AL-Arnaoot	The World Islamic Science & Education University
Prof. Alia ALoweidi	The World Islamic Science & Education University
Prof. Abdullah ALanbar	The University of Jordan
Prof. Rada ALmawadie	The Zarqa University
Prof. Shaker ALkshali	The World Islamic Science & Education University
Prof. Omar ALmomani	The World Islamic Science & Education University
Prof. Adnan Obeidat	The World Islamic Science & Education University
Prof. Mohammed ALnwihi	The World Islamic Science & Education University
Prof. Layla Farouq Abdeen	The World Islamic Science & Education University
Dr. Ibtehaj Ahmad	The World Islamic Science & Education University

Advisory Editorial Board

Professor Akram Ladin	Executive Director, International Shari'ah Research Academy for Islamic Finance (ISRA)
Professor Hasan Ali Al-Zou'bi	Amman Arab University
Professor Lamyaa Al-Zubaidi	Al-Mustansiriyah University
Professor Mouhammd Sharari Alkasassbeh	Princess Sumaya University for Technology
Professor Abd al-khaliq al-rawi	Consultant, Islamic International Arab Bank
Professor Saleh khalil AL-aqda	The Isra University
Dr. Adel Ahmad Sharkas	Governor, Central Bank of Jordan

English Language Editor

Dr. Sana Jarrar



Arabic Language Editor

Dr. Ahmad Eneizat

Journal Secretary & Designer

Asma'a Tawfiq AL-Rahamnah

Al- Mithqal for Economic and Administrative Sciences and information technology

About the Journal

- Al Mithqal Journal for Economic and Administrative Sciences is a refereed scientific international journal issued by the Deanship of Scientific Research at the World Islamic Sciences and Education University.
- Location: the World Islamic Sciences and Education University, Amman, the Hashemite kingdom of Jordan.
- The journal publishes two issues per year.

Objectives of the Journal:

1. Contributing to the spread and progress of authentic knowledge in the field of economics and administrative sciences.
2. Contributing to preserve, enroot and cherish the identity and values of the Arabic and Islamic nation.
3. Contributing to the buildup of human civilization and spreading the Islamic Call based on moderation.
4. Approaching the current problems scientifically.

Area of Interest:

1. Al Mithqal Journal publishes original researches that add to the knowledge of economic and administrative sciences in Arabic and English received from both inside and outside the university.
2. The journal focuses on publishing theoretical studies and critical reviews that thoroughly cover any of the branches of knowledge in which the journal is concerned.
3. The journal publishes applied studies and / or the studies that cover the current situation of the Arab and / or Islamic countries individually or collectively provided that the submitted papers comply with the policy and methodology observed by the journal.
4. To publish duly made reviews of modern books published within the last two years maximum, being within the area of interest for the journal.
5. Publishing critical reviews and comments on academic activities like scientific conferences, seminars and research forums.
6. The journal publishes feedback and comments on the papers already published therein.

The journal welcomes publishing abstracts of postgraduate studies that cover the branches of knowledge in which the journal is specialized.

Documentation in the body of the manuscript:

The journal adopts the system of the American Psychological Association, which depends on documentation after the end of the quoted text by placing the author's family followed by a comma, then the year followed by a comma, then the page, and all in parentheses. All references are arranged alphabetically in the reference list. This system was developed by the American Psychological Association in (1930, 1940) and is constantly being renewed, the last renewal was in (2020).

Documentation method:

1. **Qur'anic verses:** The noble verse is transcribed in the Uthmani Qur'an script, and after the end of the verse, the verse number and the name of the surah are placed in parentheses. Example:

﴿عَلَّمَ الْإِنْسَانَ مَا لَمْ يَعْلَمْ﴾ [5 :Al Alaq]

2. **The Noble Prophetic Hadiths:** they are documented by reference to the original Hadith book and by explaining the book, the chapter, the Hadith number, publisher, place of publication if possible. Example: It was narrated that Aishah said: The Messenger of Allah, may Allah's prayers and peace be upon him, said: "The most beloved deeds to Allah Almighty are those that are permanent, even if they are small." Muslim, Sahih Muslim, The Book of Travelers' Prayers and their Shortening, Chapter the Virtue of Constant Work from Night Prayers and others, Hadith no. (218).
- In the case of documenting the Hadiths of the Prophet that were mentioned in the authentic books: the reference is mentioned, then the chapter, then the part, then the page, then the information related to the edition, and in the event that there is a multiplicity of words, or there is more than one reference, this must be indicated, such as: Al-Bukhari included it in the Sahih Mosque... Book: Purification, Chapter: Ablution, No. 2531, Part 1, p. 45.
- In the case of documenting the Hadiths of the Prophet that were not mentioned in the Sahih: here the researcher should mention the degree of the hadith after he extracts it, such as: Al-Hakim authenticated it in Al-Mustadrak (3/33 No. 161), and Ibn Hajar in Al-Fath: (5/211) And Al-Albani in Al-Silsilah: (4/50) No. (550).

1. **Books:** the method of documentation in the list of references is generally in the case of reference to books as follows:

The name of the author or authors starting with the family followed by a comma, followed by the author's first name, followed by the year and placed in parentheses followed by a period. The title of the book is written in the same

script. The edition is directly placed in parentheses if there is more than one edition of the book followed by a period, but in the case of the first edition of the book there is no need to mention it. Then the publishing house followed by a period. It is noted in the documentation of books in the list of references, especially in the English language, that the first word of the title of the book begins with a capital letter, then we complete the title with small letters. As for the publishing house, all its words begin with capital letters.

In the case of documentation within the text and in general, a distinction must be made between two cases:

1. The documentation at the end of the sentence is in the following form: (Al-Najjar, 2010, 13), (Alter, 2002, 30), (Laudon & Laudon, 2004), (Dess et al., 2005, 132).
2. The documentation at the beginning of the sentence is as follows: Al-Najjar (2010, 13), Alter (2002, 30), Laudon and Laudon (2004), Dess et al. (2005, 132)
It is noted in documenting the beginning of the sentence in the case of authors that the word "and" is used instead of the symbol & and that the brackets are on the year and the page only. It is also noted that the number following the year indicates the page number that was referenced without the need to put the letter r in Arabic or P. in English.

A. One Author:

Al-Najjar, Fayez Jumaa (2005). Management information systems. Dar Al-Hamid for Publishing and Distribution.

Al-Najjar, Fayez Jumaa (2010). Management Information Systems (3rd Edition). Dar Al-Hamid for Publishing and Distribution.

Alter, Steven (2002). Information systems: The foundation of e-business (4th ed.). Prentice-Hall, Inc.

Documentation if there is no year of publication on the book. If there is no year of publication on the book.

In this case, the word (without) in Arabic, which means without a date, or (n.d.) in English, which means (no date) is placed in parentheses in the place of the year, for example:

Alyan, Ribhi Mustafa (without). Scientific research: its foundations. Its methods, methods, and procedures. International Ideas House.

B. Two authors of a book:

Al-Najjar, Nabil Juma'a, and Al-Najjar, Fayez Juma'a (2004). Computer skills. The modern world of books.

Laudon, Kenneth C., & Laudon, Jane P. (2004). Management information systems: Managing the digital firm (8th ed.). Prentice-Hall International, Inc.

C. Three or more authors of a book:

When documenting in the list of references, the names of up to (20) of the first authors from the total number of authors are placed in the reference list, and if the number exceeds twenty authors, we put in the list the families of the first (19) authors followed by a comma, then three consecutive points ... then the author's family Twenty and then the year in parentheses and we follow documentation as usual.

As for documenting in the text, we include the family of the first author and others in Arabic, and in English et al. The word goes back to Latin and its origin is (etalii-alia), meaning others.

Al-Hamidi, Najm Abdullah, Al-Samarrai, Salwa Amin, and Al-Obeid, Abdel-Rahman (2005). Management Information Systems: A Contemporary Introduction. Wael Publishing House.

Dess, Gregory G., Lumpkin, G. T., & Taylor, Marilyn L. (2005). Strategic management: Creating competitive advantage (2nd ed.). McGraw-Hill Companies, Inc.

D. Translated book:

Sikaran, Uma (1998). Research methods in management - an approach to building research skills. (Translated by: Ismail Ali Bassiouni and Abdullah bin Suleiman Al-Azzaz). Scientific publishing and printing presses. (original publication year 1992).

The documentation within the text is at the end of the sentence (Sekaran, 1992/1998, 293).

The documentation is within the text at the beginning of the sentence Sekaran (1992/1998, 293).

It is noted here that we prove the year of original authorship and the year of translation in the documentation within the text and in the following form: 1983/1989, and it is also installed in the reference list as follows: (original publication year 1983).

E. Book without author or editor (institution):

Merriam Webster's collegiate dictionary (10th ed.). (1993). Merriam-Webster.

The documentation is within the text at the end of the sentence (Merriam Webster's, 1993)

The documentation is within the text at the beginning of the sentence Merriam Webster's (1993)

F. Reference to the book (digital edition):

Schiraldi, G.R. (2001). The post-traumatic stress disorder sourcebook: A guide to healing, recovery, and growth [Adobe Digital Editions Version [doi: 10.1236/0071393722].

G. Edited book (undefined by chapters and authors):

We begin with the name of the book's editor in place of the author, followed by the word (Eds.) in English in parentheses, followed by a period. Then the year of editing the book in parentheses followed by a period. The title of the book is written in italics, then the edition is placed directly in parentheses if there is more than one edition of the book followed by a period. Finally, the publishing house is followed by a period.

Gibbs, T. T., & Huang, L. N. (Eds.). (1991). *Children of color: Psychological intervention with minority youth*. Jossey-Bass.

Dr.. A chapter in an edited book (the author of the chapter is known)

A chapter in an edited book (the author of the chapter is known)

- The name of the author of the chapter starting with the family followed by the year of publication in parentheses followed by a period. Chapter title followed by a period.

The word (in) is placed in Arabic, or (in) in English, followed by the name of the editor or editors as normal (without preceding the last name) followed by the word (Eds.) i.e. (editing) in parentheses followed by a comma. The title of the book is written in italics, then placed in parentheses. Edition If there is more than one edition of the book followed by a comma, the pages covered by the chapter are preceded by the letter PP. With a bow closing followed by a dot. Dar Al nasher.

Hale, Ron (2000). End - user computing control guidelines. In Carol V. Brown & Heikki Topi (Eds.), *IS management handbook* (7th ed., pp. 727-737). Auerbach Publications.

H. The use of secondary sources in documentation:

Documentation in the text includes the two references to indicate that you have read Rabbit (1982) as mentioned in Lyon et al. (2014)

The documentation within the text is at the end of the sentence (Rabbit, 1982, as cited in Lyon et al., 2014)

Documentation in the list is only for the reference of Lyon et al. (2014), which is the reference I read and looked at.

Example: If the researcher returns to the book of Al-Najjar and others (2020), but Al-Najjar and others took it from Al-Araji (1995), and the researcher could not access Al-Araji's book because it was not available, how can this be documented:

The documentation within the text is at the end of the sentence (Al-Araji, 1995, as mentioned in Al-Najjar et al., 2020)

As for the documentation in the list of references, it is for the book that I have seen and read by my agencies:

Al-Najjar, Fayez Jumaa, Al-Najjar, Nabil Jumaa, and Al-Zoubi, Majed Rady (2020). *Scientific Research Methods: An Applied Perspective* (5th Edition). Dar Al-Hamid for Publishing and Distribution.

1. Scientific Journals:

The method of documentation in the list of references is generally as follows:

- The name of the researcher, or the names of researchers starting with the last name followed by a comma, followed by the researcher's first name, followed by the year, and it is placed in parentheses followed by a period. We treat the names of researchers in the same way we treat the documentation of books.
- If the number of researchers exceeds twenty, we put in the list the families of the first (19) researchers, followed by a comma, then three consecutive dots ... then the family of the twenty researchers, then the year in parentheses, and we follow the documentation as usual.
- The article title is followed by a period, noting that the first word of the title begins only with a capital letter and then we complete the title words with small letters when the reference is in English.
- The name of the magazine is in italics. Noting that the words of the magazine's name begin with all capital letters when the reference is in English.
- The volume (Vol.) and the issue (No.), where the volume number (Vol.) is placed first in italics, followed immediately in parentheses by the issue or issue number followed by a comma, and there is no need to mention the word volume, number, or Issuance, as it is written directly in the following form when authenticating in Arabic 3(4), meaning volume 3 and number 4, with the emphasis that the volume number is written in italics.
- The pages occupied by the research in the journal, followed by a dot in the event of the end of the documentation.
- The digital document identifier and written in full without abbreviation, noting that a period is not placed at the end of it so as not to interfere with the digital document identifier and in the following format: <http://dx.doi.org//10.5539/ijbm.v11n6p70>.

A. A Research published in a scientific journal.

Al-Salem, Muayyad Saeed, and Al-Najjar, Fayez Juma'a (2002). The relationship between the clarity of the scientific concept of strategic planning and the level of its practice in small industrial organizations: a field study in Irbid Governorate. *Dirasat Journal of Administrative Sciences*, (2) 29, 347-371.

Ashill, N. J., & Jobber, D. (2001). Defining the information needs of senior marketing executive: An exploratory study. *Quantitative Market Research: An International Journal*, 4(1), 52- 61.

B. A research published in an electronic journal with DOI number:

When the search has a digital object identifier (doi) number, the digital document identifier must be installed and the identifier is complete and starts from <http://> in the documentation in the reference list.

Al-Hayaly, Mohammad, & Alnajjar, Fayez (2016). Knowledge management process and their impact on organization performance, the adoption-balanced

scorecard: The moderating role of quality assurance standards: An applied study on private Jordanian universities. *International Journal of Business and Management*, 11(6), 70-86. <http://dx.doi.org//10.5539/ijbm.v11n6p70>.

C. A research published in a scientific journal with DOI number, and has a mixture of individuals and authorship groups.

De Vries, R., Nieuwenhuijze, M., Buitendijk, S.E., & the members of Midwifery Science Work Group. (2013). What does it take to have a strong and independent profession of midwifery? Lessons from the Netherland. *Midwifery*, 29(10), 1122-1128. <https://doi.org/10.1016/j.midw.2013.07.007>.

It is noted here in the documentation of the list that we put the families as usual and before the authoring group we put & then put the word members in Arabic or the members in English, and we complete the documentation as usual.

D. A research published in an electronic journal without a number doi:

When the research is published in an electronic journal and there is no doi number for it, in this case, the website must be installed in the documentation in the list of references as follows:

Vicki, G. T., Thoma, M., Cullen, A., & Fernandez, H. (2007). The effect of sexist humor and type of rape on men's self-reported rape proclivity and victim blame. *Current Research in Social Psychology*, 13(10), 122-132. <http://www.uiowa.edu/~grpproc/crisp/crisp.html>.

1. Scientific Conferences:

It is noted in documenting the research paper presented in a scientific conference that we put the year followed by a comma, then we provide the day and month, all of which are in parentheses followed by a period, then we put the name of the conference in place of the name of the journal, then put the sponsor of the conference followed by a comma, the country is followed by a comma, the country is followed by a period. Noting that the title of the research paper is in italics. In documenting the conferences, we make the following observations:

- In documenting the conference session, [the conference session] is added after the title.
- In the presentation of the scientific paper, [presentation of a scientific paper] is added after the title.
- In the presentation of a paper in a workshop, the names of the session chairs are fixed, then the word (chairs), the title followed by [workshop].

A. Conference Session:

Zabalawi, Issam (2004, April 27). The knowledge society is the cornerstone of development and development [conference session].

Knowledge Management Conference in the Arab World. Faculty of Economics and Administrative Sciences, Al-Zaytoonah University, Amman, Jordan.

Fistek, A., Jester, E. & Soonenberg, K. (2017, July 12-15). Everybody's got a little music in them: Using music therapy to connect, engage, and motivate [Conference session].

Austin Society National Conference, Milwaukee, WI, United State.
<https://asa.confex.com/asa/2017/webprogramarchives/Session9517.html>

B. Presentation of a scientific paper

Al-Najjar, Fayez Jumaa (2005, May 22). Entrepreneurship and development [presentation of a scientific paper]. Proceedings of the third scientific day conference. Faculty of Economics and Administrative Sciences, Al al-Bayt University, Mafrq, Jordan.

Maddox, S., Hurling, J., Stewart, E., & Edwards, A. (2016, March 30- April 2). If mama ain happy, nobody's happy: The effect of parental depression on mood dysregulation in children [Paper presentation]. Southeastern Psychological Association 62nd Annual Meeting New Orleans, LA, United States.

C. Workshop:

Salah El-Din, Hassan (2013, April, 10-12). Behavior modification methods for children. In Iman Fawzy and Muhammad Ibrahim Abd (chairs), Behavior Modification [workshop]. The seventeenth annual conference of psychological counseling. Psychological Counseling Center, Faculty of Education, Ain Shams University, Cairo, Arab Republic of Egypt.

D. Virtual Conference

There is no specific geographical location for the virtual conference, so the sentence of a research paper presented in such a conference (the conference title) is placed, followed by the sentence of a virtual conference in Arabic or (Virtual conference) in English, followed by a period, with the referenced site installed.

Tan, G., & Lewandowsky, S. (1996). A comparison of operator trust in humans versus machines. [Paper presentation]. CybErg 96 Virtual conference. <http://www.curtin.edu.au/conference/cyberg/center/outline.cgi/frame?dir=tan>

1. Doctoral Dissertations and Master's Theses

A. Unpublished Doctoral Dissertations and Master's Theses

Al-Zoubi, Majid Rady (2004). Strategic Planning and Building Technologically Distinguished Organizations: An Applied Study on Jordanian Pharmaceutical Industry Organizations. [Unpublished doctoral thesis]. Amman Arab University for Graduate Studies.

Almeida, D. M. (1990). Fathers participation in family work: consequences for father's stress and father-child relation [Unpublished master's thesis]. University of Victoria.

B. Doctoral dissertations and master's theses published in a database.

Hollander, M. M. (2017). Resistance to authority: Methodological innovations and new lessons from the Milgram experiment (Publication No. 10289373) [Doctoral Dissertations, University of Wisconsin-Madison]. ProQuest Dissertations and Theses Global.

C.Doctoral dissertations and master's theses are published electronically and not in a database.

Hutcheson, V. H. (2012). Dealing with dual differences: Social coping strategies of gifted and lesbian, gay, bisexual, transgender, and queer adolescents [Master's thesis, The College of William & Mary]. William & Mary Digital Archive. <https://digitalarchive.wm.edu/bitstream/handle/10288/16594/HutchesonVirginia2012.pdf> Arrange the references in the reference list

References are arranged in the reference list as follows:

- The Holy Quran.
- The Sunnah of the Noble Prophet.
- The Bible / Injil.
- The rest of the references are arranged according to the alphabet, noting that (Al-Tarif, Abu, Bin, Bo, Ba, Son, Eyal) are not included in the alphabetical arrangement in the Arabic language when arranging the references in their final form.
- References are not given sequential numbers when arranged in the list of references, but the first line is ahead of the rest of the lines in each reference by a spa

Editorial Board

All Correspondence Concerning this Journal should be addressed to:

Editor in Chief
Deanship of Academic Research
The World Islamic Sciences and Education University (W.I.S.E)
Amman- Jordan
p.o. Box: (1101), Post Code (11947)

Tel: 00962 6 5600230, Ext. 2015, Fax: 00962 6 5600237

Email: al_mithqal.journal@wise.edu.jo
Website: www.wise.edu.jo