



التكليف الخامس

أهداف البحث وأهميته ومنهجه البحث

فيصل الشمري
برنامج دكتوراه الإدارة



أجندة العرض

- ١ - أهمية البحث العلمي.
- ٢ - أهداف البحث العلمي.
- ٣ - فروض البحث العلمي.
- ٤ - ورقة التطبيق.



أهمية البحث العلمي:

يشير الكتاب في مجال البحث العلمي إن أهمية إجراء البحث العلمي تكمن في الآتي:

- التحقق من تصحيح أو رفض تطور علمي.
- تطوير وتقييم المفاهيم والنظريات والأساليب.
- اكتشاف نتائج علمية جديدة.
- تطوير وخدمة المجتمع.



أهمية البحث العلمي:

وهذه النقاط تميز وتضفي للبحث العلمي مكانته وتأثيره، فمن دون هذه النقاط لم يكن البحث العلمي بحثاً علمياً، وإنما مقالاً عادياً أو رأياً شخصياً يغلب عليه شخصية الباحث، لأن البحث العلمي يقوم على أساس صارم ومنطقي متسلسل يقود إلى مجموعة من النتائج، تخضع في النهاية إلى معايير أهمية البحث المتضمنة في هذه النقاط التي أشرنا إليها.



أهمية البحث العلمي:

كما إن أهمية البحث غالباً ما يتم تقسيمها في البحث إلى الآتي:

- الأهمية النظرية أو العلمية: وهي أهمية البحث في مجال المعرفة والعلم، بمعنى مختصر:

ماذا سيقدم أو سيضيف البحث في العلم؟

- الأهمية التطبيقية أو العملية: وتكمن في تقديم التوصيات أو الطرق في مجال إنجاز

مهمة ما، وبما يتوافق مع حدود الدراسة الزمانية والمكانية.



أهداف البحث العلمي:

لا يمكن كتابة أي بحث علمي مالم تكن هناك دوافع للباحث وأهداف يرغب في تحقيقها ومن أدبيات البحث العلمي نجد أن أهداف البحث العلمي بشكل عام تكمن في مشكلة البحث المطروحة والسير في الأسلوب العلمي لوضع الحلول لها، ولكن بشكل أكثر تفصيل تكمن أهداف البحث العلمي في الآتي:

- الهدف النظري: وهو إثراء المفاهيم النظرية لمتغيرات البحث وفق النظريات المتبعة.
- الهدف التطبيقي: محاولة اختبار الفروض والتأكد من صحتها في مجتمع البحث، والتعليق عليها.
- هدف الباحث: تقديم نتائج وتوصيات لمجتمع البحث.



فروض البحث العلمي:

تعرف فروض البحث العلمي: بأنها علاقة بين متغيرين أو أكثر يعبر عنها على شكل عبارات قابلة للاختبار.

وتؤسس هذه الفروض وفق شبكة من التوقعات وضعها الباحث بعد اختياره موضوع البحث من خلال الاطلاع على الدراسات السابقة وتحديد الفجوة البحثية – **ومما يجب الإشارة إليه إن غالبية البحوث باللغة العربية تضع الفروض قبل جزئية الدراسات السابقة إلا قليلاً** – ومن الأفضل أن يبدأ قالب البحث باللغة العربية بمقدمة ثم استعراض الدراسات السابقة ومن ثم عناصر منهجية الدراسة.



فروض البحث العلمي:

وتصاغ فروض البحث العلمي على شكل ثلاثة أشكال كالآتي:

- الجمل الشرطية: وتحتل الصدق أو الكذب:

مثل: سوف يرتفع الإنفاق على تصميم الإعلان في أدوات الذكاء الاصطناعي.

- الفروض الاتجاهية وغير الاتجاهية: إذا استخدمنا في التعبير عن المتغيرات جمل إيجابية أو سلبية:

مثل:

كلما زادت المنافسة، كلما زادت النفقات الإعلانية.

كلما قلت المنافسة، كلما زادت الحصة السوقية.



فروض البحث العلمي:

وتصاغ فروض البحث العلمي على شكل ثلاثة أشكال كالآتي:

• فروض النفي والإثبات:

فرض النفي: وهي تعبير لغوي يعبر عن عدم وجود علاقة محددة بين متغيرين.

مثل: لا توجد علاقة بين الخصومات البيعية وزيادة الحصة السوقية.

فرض الإثبات: وهي تعبير لغوي يعبر وجود علاقة محددة بين متغيرين.

مثل: توجد علاقة بين الخصومات البيعية وزيادة الحصة السوقية.

ومما يجب الإشارة إليه إن الفروض في بحوث الإدارة تختبر بالأساليب الإحصائية.



ورقة التطبيق:

وكالعادة سنأخذ في تكليفنا هذه الورقة البحثية والموسومة بعنوان:

كفاءة سياسات تسويق منتج العسل الحضرمي المصدر إلى الأسواق الخليجية “
من وجهة نظر المصدرين في مدينة المكلا محافظة حضرموت

أ.د. هاني سالمين بلعفير النهدي ، أ.د. محمد سعيد خنبش

(مجلة الريان للعلوم الإنسانية والتطبيقية، المجلد ١ ، العدد: ١)



أولاً: أهمية البحث:

إن الباحثان وضعاً أهمية البحث في خمس نقاط ودمجوا فيها بين الأهمية النظرية والأهمية التطبيقية كما هو في النقطة الأولى والنقطة الثالثة والرابعة التي أشارت للأهمية النظرية، في حين إن النقطة الثانية والخامسة قد أشارت للأهمية التطبيقية.

ثم إن الباحثان بلورا ميزة بحثهم في الأهمية من خلال الإشارة إلى أن هذا البحث من الدراسات القليلة في موضوع تسويق وتصدير العسل، وسيوجه المهتمين في هذا المجال بكيفية استخدام السياسات التسويقية بكفاءة في مجال تصدير العسل ومنتجاته.

خامساً: أهمية البحث:

يمكن التطرق إلى أهمية البحث كما يأتي:

1- يعد من الأبحاث القليلة جداً التي تم دراستها وتطبيقها في البيئة اليمنية والبيئة العربية في موضوع تسويق وتصدير العسل.

2- قد يسهم في تقديم مقترحات يمكن أن تساهم في تفعيل استخدام سياسات التسويق بكفاءة في مجال تصدير منتج العسل.

3- قد يقدم ويسهم في إيجاد معلومات نظرية ستستفيد منها المنشآت اليمنية الأخرى التي تمارس الأنشطة الشبيهة لنشاط تسويق العسل وتصديره .

4- إن نتائج هذا البحث قد تكون انطلاقة لبحوث أخرى في هذا المجال. كما أنها قد تسهم في إغناء

المكتبة اليمنية والعربية بمرجع مهم في مجال تسويق منتجات العسل وتصديرها .

5- إن دراسة هذا الموضوع قد تسهم في المساعدة على تقديم مقترحات قد تساعد على زيادة مستوى كفاءة تصدير منتج العسل اليمني بشكل عام إلى الأسواق الخليجية، الأمر الذي يساعد المنشآت المصدرة من تحقيق أهدافها المحددة، كهدف البقاء والاستمرار، الربحية، تحقيق أقصى مبيعات ممكنة. وهذا بدوره سينعكس على الاقتصاد الوطني.



أولاً: أهمية البحث:

أيضاً أشارت أهمية البحث إلى النتائج المتوقعة من تطبيق توصيات البحث، وهي:

- كفاءة تصدير العسل الحضرمي إلى الأسواق الخليجية التي تعتبره - عسل دوعن - خيارها الأول؛ مما يعني ارتفاع جودة المنتج ومطابقته للمواصفات الصحية، كذلك إتاحته في الوقت المناسب وبالكميات المطلوبة وإنتاج حديث وليس مخزون لفترات طويلة من الزمن فيتأثر بمواد التغليف.
- زيادة مبيعات العسل الحضرمي وهذا فائدة للمنشآت المصدرة إضافة إلى خلق علامة تجارية مميزة في مجال العسل.
- المساهمة في رفع مستوى الناتج المحلي من خلال أرقام التصدير ورسوم التصدير وتحويل قيمة البيع بالعملة الصعبة.

خامساً: أهمية البحث:

يمكن التطرق إلى أهمية البحث كما يأتي:

- 1- يعد من الأبحاث القليلة جداً التي تم دراستها وتطبيقها في البيئة اليمنية والبيئة العربية في موضوع تسويق وتصدير العسل.
- 2- قد يسهم في تقديم مقترحات يمكن أن تساهم في تفعيل استخدام سياسات التسويق بكفاءة في مجال تصدير منتج العسل.
- 3- قد يقدم ويسهم في إيجاد معلومات نظرية ستستفيد منها المنشآت اليمنية الأخرى التي تمارس الأنشطة الشبيهة لنشاط تسويق العسل وتصديره .
- 4- إن نتائج هذا البحث قد تكون انطلاقة لبحوث أخرى في هذا المجال. كما أنها قد تسهم في إغناء

المكتبة اليمنية والعربية بمرجع مهم في مجال تسويق منتجات العسل وتصديرها .

5- إن دراسة هذا الموضوع قد تسهم في المساعدة على تقديم مقترحات قد تساعد على زيادة مستوى كفاءة تصدير منتج العسل اليمني بشكل عام إلى الأسواق الخليجية، الأمر الذي يساعد المنشآت المصدرة من تحقيق أهدافها المحددة، كهدف البقاء والاستمرار، الربحية، تحقيق أقصى مبيعات ممكنة. وهذا بدوره سينعكس على الاقتصاد الوطني.



ثانياً: أهداف البحث:

أشار الباحثان في الهدف من بحثهما إلى ثلاثة أهداف هي كالآتي:

- الهدف النظري: وهو إيجاد معلومات في إطار نظري يتحدث عن مفهوم سياسات التسويق، ومفهوم التصدير وطرقه وآلياته، واستخدام تلك المفاهيم والسياسات والآليات في تسويق وتصدير العسل الحضرمي.

- الهدف التطبيقي: وهو التعرف على مستوى كفاءة استخدام سياسات التسويق عند تصدير العسل الحضرمي من قبل المنشآت في مدينة المكلا - عاصمة محافظة حضرموت باليمن.

- الدافع الشخصي للباحثان: تقديم مجموعة من التوصيات لمنشآت بيع العسل الحضرمي لتجاوز مشكلات التسويق والتصدير؛ ناهيك إن الباحثان أحدهما بروفيسور في علم التسويق بجامعة حضرموت، والثاني بروفيسور في علم النحل بجامعة حضرموت.

ثالثاً: أهداف البحث:

يهدف البحث إلى تحقيق ما يأتي:

1- إيجاد إطار نظري عام يشتمل على موضوعات تتعلق بسياسات التسويق، وكذلك موضوعات تتعلق بمفهوم وفوائد التصدير، وكيفية استخدامه بمستوى عالٍ من الكفاءة على مستوى الأعمال والأنشطة كافة، ومنها تصدير منتج عسل النحل.

2- التعرف على مستوى كفاءة سياسات التسويق (المنتج، التسعير، التوزيع، الترويج) المستخدمة من قبل المنشآت في مدينة المكلا م/ حضرموت عند تصدير منتج العسل الحضرمي إلى الأسواق الخليجية.

3- تقديم مجموعة من الاقتراحات والحلول لإدارة المنشآت في مدينة المكلا م/ حضرموت المصدرة لمنتج العسل، التي من شأنها المساهمة في تجاوز مشكلات التسويق والتصدير التي تعاني منها.



ثالثاً: فرضيات البحث:

وبناءً على مشكلة البحث التي وضعها الباحثان، وما بررا له من أهمية للبحث، وما أشارا إليه من مستهدفات للبحث، فقد قاما بصياغة فرضيات البحث على شكل جمل شرطية – قابلة للاختبار –.

وقد اختار الباحثان هذا الأسلوب في صياغة الفرضيات؛ نظراً للهدف من البحث الذي يستهدف معرفة كفاءة سياسات التسويق عند تصدير العسل الحضرمي إلى الأسواق الخليجية من قبل المنشآت المختصة العاملة في مدينة المكلا عاصمة محافظة حضرموت باليمن. ويعد هذا البحث استكشافياً فمن الضروري أن تكون فرضياته بشكل الجمل الشرطية لمعرفة استخدام السياسات التسويقية من عدمها، إضافة إلى تحديد مستواها حالما كانت تستخدم في المنشآت المختصة ببيع العسل الحضرمي.

رابعاً: فرضيات البحث:

في ضوء مشكلة البحث فإنه يمكن صياغة الفرضيات الرئيسة الآتية:

الفرضية الرئيسة: (تستخدم المنشآت في المكلا م/ حضرموت السياسات التسويقية بمستوى عالٍ من الكفاءة عند تصدير منتج العسل اليمني الحضرمي إلى الأسواق الخليجية).



ثالثاً: فرضيات البحث:

وقد قام الباحثان بصياغة الفروض مبتدئين بفرضية رئيسية ثم قاما بتجزئتها إلى فرضيات فرعية، بغية استنباط النتائج؛ لمعرفة مستوى توافر كل سياسة تسويقية من سياسات التسويق (سياسات المنتج، سياسات التسعير، سياسات التوزيع، سياسات الترويج) تستخدم من قبل منشآت بيع العسل الحضرمي عند تصديره للأسواق الخليجية. كما إن أسلوب صياغة الفرضيات بالجمال الشرطية يفيد الباحثان في الوصول إلى استنتاجات نظرية إضافة إلى الاستنتاجات التطبيقية التي تكمن في إثبات مستوى استخدام السياسات التسويقية عند تصدير العسل الحضرمي.

وتنبثق عن هذه الفرضية الرئيسة الفرضيات الفرعية الآتية:

- 1- تستخدم المنشآت في المكلا م/ حضرموت سياسات المنتج بمستوى عالٍ من الكفاءة عند تصدير منتج العسل اليمني الحضرمي إلى الأسواق الخليجية.
- 2- تستخدم المنشآت في م/ حضرموت سياسات التسعير بمستوى عالٍ من الكفاءة عند تصدير منتج العسل اليمني الحضرمي إلى الأسواق الخليجية.
- 3- تستخدم المنشآت في م/ حضرموت سياسات التوزيع بمستوى عالٍ من الكفاءة عند تصدير منتج العسل اليمني الحضرمي إلى الأسواق الخليجية.
- 4- تستخدم المنشآت في م/ حضرموت سياسات الترويج بمستوى عالٍ من الكفاءة عند تصدير منتج العسل اليمني الحضرمي إلى الأسواق الخليجية.



شكرا جزيا

