

Challenges Of Using Drones In Marketing For Cultural Tourism In Syria

(Survey Study At The Directorate Of Tourism And The Directorate Of Culture In Lattakia Governorate)

Dr. Fedaa AL. sheikh Hassan*
Dr.Najwa Issa Mahmoud**
Balsam Hasan Saeed***

(Received 22 / 6 / 2022. Accepted 11 / 9 / 2022)

□ ABSTRACT □

The study aimed to identify the most important obstacles to the use of Drones in the marketing of cultural tourism, whether they are financial, legal, technical or human obstacles. The deductive approach was relied on as a general method of thinking, and on the descriptive-analytical approach to describe the concepts of research and analysis of the data collected by means of a questionnaire distributed to workers in the field of marketing in the directorates of tourism and culture in Lattakia governorate, who numbered 51 individuals, The SPSS 20 statistical program was relied on as a tool for data analysis and testing research hypotheses using arithmetic averages and the One-Sample Test. The study reached many results, the most important of which was the weak marketing activity of cultural tourism in the districts under study due to the failure of the senior management to adopt modern strategies and methods of marketing and the lack of training and qualification of human cadres to follow up on marketing developments, in addition to the lack of encouragement of management to adopt and present attractive marketing programs for cultural tourism. As well as the existence of multiple financing obstacles that negatively affect the possibility of adopting the use of drones as a modern and sophisticated means of marketing for cultural tourism, due to the lack of financial capabilities necessary to secure equipment and supplies from drones, lighting devices, cameras, computers and software necessary for its work.

Keywords: Drones, Marketing, Cultural tourism.

*Associate Professor - Department of Business Administration - Faculty of Economics - Tishreen University - Lattakia – Syria. fedaahassan1984@gmail.com

**Assistant Professor - Department of Business Administration - Faculty of Economics - Tishreen University- Lattakia – Syria. mahmoudnajwa179@gmail.com

***Postgraduate Student- Department of Business Administration - Faculty of Economics - Tishreen University - Lattakia – Syria. balsam.hsaeed@tishreen.edu.sy

معوقات استخدام الطائرات بدون طيار في التسويق للسياحة الثقافية السورية (دراسة مسحية في مديرية السياحة ومديرية الثقافة في محافظة اللاذقية)

* الدكتور فداء الشيخ حسن
** الدكتورة نجوى عيسى محمود
*** بلسم حسن سعيد

(تاريخ الإيداع 2022 / 6 / 22. قبل للنشر في 2022 / 9 / 11)

□ ملخص □

هدفت الدراسة إلى تحديد أهم معوقات استخدام الطائرات بدون طيار في التسويق للسياحة الثقافية سواء كانت معوقات تمويلية أو قانونية أو تقنية أو بشرية. تم الاعتماد على المقاربة الاستنباطية كمنهج عام للتفكير، وعلى المنهج الوصفي التحليلي لتوصيف المفاهيم الخاصة بالبحث، وتحليل البيانات التي جمعت بواسطة استبانة وزعت على العاملين في مجال التسويق في مديرتي السياحة والثقافة في محافظة اللاذقية والبالغ عددهم 51 فرداً، ومن ثم تم الاعتماد على برنامج SPSS 20 الإحصائي كأداة لتحليل البيانات واختبار الفرضيات البحثية بالاعتماد على المتوسطات الحسابية واختبار One-Sample Test. توصلت الدراسة إلى العديد من النتائج كان من أهمها ضعف النشاط التسويقي للسياحة الثقافية في المديرية محل الدراسة بسبب عدم تبني الإدارة العليا استراتيجيات وطرق حديثة للتسويق، وعدم تدريب وتأهيل الكوادر البشرية لمتابعة المستجدات التسويقية، بالإضافة إلى عدم تشجيع الإدارة على تبني وتقديم برامج تسويقية جذابة للسياحة الثقافية. وكذلك وجود معوقات تمويلية متعددة تؤثر سلباً على إمكانية تبني استخدام الطائرات بدون طيار كوسيلة حديثة ومتطورة للتسويق للسياحة الثقافية، وذلك بسبب عدم توفر الإمكانيات المالية اللازمة لتأمين المعدات والمستلزمات من طائرات بدون طيار، وأجهزة الإضاءة وكاميرات للتصوير، وأجهزة حاسب وبرمجيات ضرورية لعملها.

الكلمات المفتاحية: الطائرات بدون طيار، التسويق، السياحة الثقافية.

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

fedaaahassan1984@gmail.com

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

mahmoudnajwa179@gmail.com

*** طالبة ماجستير - قسم إدارة الأعمال - كلية الاقتصاد - جامعة تشرين - اللاذقية - سورية.

balsam.hsaced@tishreen.edu.sy

مقدمة:

لاتزال السياحة الثقافية في سورية تعاني من آثار الحرب المستمرة منذ عام 2011، الأمر الذي تجلّى واضحاً في انخفاض عدد السياح العرب والأجانب بشكل ملحوظ، وانخفاض الواردات من القطع الأجنبي، وبالتالي انخفاض فرص العمل مما انعكس سلباً على الاقتصاد الوطني. وقد زاد من حدة المعاناة عدم وجود استراتيجيات تسويقية معاصرة ومبتكرة تستند إلى استخدام التكنولوجيا الحديثة والقادرة على إعادة جذب السياح بطرق جديدة تعيد الحياة إلى السياحة الثقافية باعتبارها من أهم مكونات السياحة في سورية، لغناها وتنوعها ووجود أهمّ المواقع الأثرية فيها والمسجلة عالمياً على قائمة اليونسكو للتراث العالمي. ونظراً لاشتداد المنافسة لإعادة إحياء السياحة عالمياً بعد أزمة COVID-19، بدأت معظم الدول مؤخراً بالبحث عن طرق جديدة مبتكرة لجذب السياح لبلادها، باستخدام أحدث التقنيات والتكنولوجيا المتطورة، وأصبحت التكنولوجيا جزءاً لا يتجزأ من تقنيات التسويق المعاصر، ومنها الطائرات بدون طيار (Drones). حيث تم استخدامها لتشمل النقاط الصور الجوية، وتسليم البضائع، ومراقبة الطقس، ومسح المباني الشاهقة، والأغراض العسكرية كالمراقبة والهجوم، وفي الاحتفالات والعروض والمناسبات الكبيرة لبعض الدول. وشكّل ذلك ثورة في عالم التسويق نظراً للعروض الثلاثية الأبعاد المبتكرة والدقيقة التي يمكن القيام بها بواسطة تلك الطائرات، والتي أصبحت عامل جذب هام للسياح من مختلف أنحاء العالم. وعلى الرغم من استخدامها على نحو متزايد عالمياً ودورها الهام في القطاعين العام والخاص، إلا أنه مازال هناك قصوراً كبيراً في استخدامها في سورية. انطلاقاً مما سبق، جاء هذا البحث ليلقي الضوء على معوقات استخدام الطائرات بدون طيار في التسويق للسياحة الثقافية في سورية، والعمل على تحديدها بدقة لمساعدة المعنيين في تجاوزها، وتقديم مقترحات وتوصيات بغية إعداد خطط تسويقية حديثة ومبتكرة، تساهم في إعادة الحياة إلى السياحة الثقافية في سورية، وتنشيطها وإعادة دورها الهام كداعم حقيقي للاقتصاد الوطني خصوصاً في مرحلة إعادة الإعمار.

المراجعة الأدبية:

- دراسة (بلعيد و كركار، 2021) بعنوان: التوجه نحو السياحة الذكية كآلية من آليات التنمية المستدامة (التجربة الإماراتية نموذجاً):

- **مشكلة البحث:** تم التعبير عن مشكلة البحث بالسؤال الرئيس الآتي: كيف يمكن توظيف هذه الثورة التكنولوجية لتقديم خدمات سياحية ذكية من شأنها الدفع بعجلة التنمية المستدامة للدول؟
- **أهداف البحث:** هدفت الدراسة إلى تبيان التحول الذي شهدته السياحة في العالم نتيجة الاستعمال الواسع للوسائل التكنولوجية الحديثة، مما أدى لظهور مفاهيم وتصورات جديدة للسياحة تهدف لإزالة الآثار السلبية للسياحة بالمنظور الكلاسيكي. والتوجه الذكي والعقلاني لتقديم خدمات سياحية ذات نوعية عالية تساهم في تطوير التنمية المستدامة للدول. وتسليط الضوء على السياحة الذكية التي تعتمد على طرق جديدة وأكثر استدامة ومنها الطائرات بدون طيار والذكاء الاصطناعي وغيرها.
- **منهجية البحث:** اعتمد الباحثان في دراستهم على المنهج الوصفي لتكوين الجانب النظري وعلى المنهج الوصفي التحليلي فيما يخص الجانب التطبيقي لتحقيق أهداف البحث.
- **أهم النتائج:** أوضحت الدراسة كيف أن الاتجاه المستقبلي للسياحة الذكية يعكس في الدرجة الأولى الذكاء في كل من: الخدمات، والأعمال، والمشاريع، والإدارة، والمؤسسات الحكومية والغير حكومية، وهذا كله يعتبر من العوامل الهامة التي تساعد في تطوير كفاءة أماكن الجذب السياحي في استقطاب عدد أكبر من السياح، بحيث تسمح بتلبية

طلبتهم وتحفيزهم على السياحة الذكية. استطاعت السياحة الذكية إبراز المقومات السياحية لمناطق الجذب السياحي مما يعزز من تنافسيتها، كما ساعدت أصحاب القرار على إبراز القرارات الذكية والتخطيط الذكي، مما يؤدي لتشجيع الاستثمار والاستدامة السياحية في هذا المجال. كما بينت الدراسة أن للسياحة الذكية آثار إيجابية جداً وتتماشى ومقاصد التنمية المستدامة.

- دراسة (حسن، 2015) بعنوان: "دور الترويج الإلكتروني في تحسين الصورة الذهنية للمطبوعات الثقافية في سورية".

• **مشكلة البحث:** تم التعبير عن مشكلة البحث بالتساؤل الرئيس الآتي: هل يسهم الترويج الإلكتروني في تحسين الصورة الذهنية للمطبوعات الثقافية؟

• **الأهداف:** هدفت الدراسة إلى تبيان دور عناصر المزيج الترويجي الإلكتروني، من تنشيط مبيعات على الخط، وعلاقات عامة على الخط، وإعلان على الخط وتسويق مباشر، في الترويج إلكترونياً للمطبوعات الثقافية في سورية. كذلك الأمر تبيان مدى توافر أبعاد الصورة الذهنية عن المطبوعات الثقافية في أذهان المستفيدين. ودراسة دور الترويج في تحسين الصورة الذهنية للمطبوعات الثقافية، من خلال دراسة العلاقة بين عناصر وأبعاد الصورة الذهنية.

• **منهجية البحث:** اعتمد الباحث على المنهج الوصفي التحليلي وعلى أسلوب المسح الاجتماعي، حيث تم توزيع استبانة على عينة مؤلفة من 450 مستفيد من خدمات المكتبات العامة في محافظات دمشق وطرطوس واللاذقية ثم إجراء التحليل بواسطة برنامج Spss الاحصائي.

• **أهم النتائج:** أظهرت الدراسة وجود علاقة طردية ومتمينة ذات دلالة إحصائية، بين عناصر المزيج الترويجي الإلكتروني وأبعاد الصورة الذهنية (البعد المعرفي، البعد الوجداني، البعد السلوكي). كما بينت أن عناصر المزيج الترويجي الإلكتروني تسهم في الترويج للمطبوعات الثقافية، وتتيح فرصة كبيرة للمستفيد في الحصول على احتياجاته من المطبوعات، واستقطاب وجذب عملاء جدد، وتشجيعهم على الشراء، ورفع سمعة المنظمة الثقافية وحظوظها التنافسية.

- دراسة (Parvez & Cobanoglu, 2021) بعنوان:

Opportunities and Challenges of Utilizing Service Robots in Tourism industry: A Tool for Recovery from COVID-19 Pandemic

فرص وتحديات استخدام روبوتات الخدمة في صناعة السياحة: أداة للتعافي من جائحة كوفيد-19

• **مشكلة البحث:** تم التعبير عن مشكلة البحث بالتساؤل الرئيس الآتي: ماهي الفرص والتحديات لاستخدام روبوتات الخدمة في صناعة السياحة كأداة للتعافي من جائحة COVID-19؟

• **الأهداف:** هدفت الدراسة إلى تقديم مراجعة تحليلية للأدبيات الحالية لمساعدة المتخصصين للتعرف على، وإدارة وتقييم وفهم فرص وتحديات استخدام روبوتات الخدمة في رقعته السياحة ودعم تعافي المتضررين بشدة في الصناعة.

• **منهجية البحث:** اعتمد الباحثان على تحليل المراجعة الأدبية حول استخدام الروبوتات في صناعة السياحة أثناء وبعد جائحة COVID-19 من خلال جمع 121 ورقة بحثية منشورة بين عامي 2019-2021 ومن ثم استخدم المنهج الوصفي التحليلي لتحقيق أهداف البحث.

• **أهم النتائج:** كان من أهم النتائج أن استخدام روبوتات الخدمة له آثار إيجابية وسلبية على السياحة والضيافة. وتشير رغبة 72% من المديرين أو قادة الصناعة في زيادة توظيف الروبوتات حالياً وفي مرحلة ما بعد الجائحة في التسويق السياحي. كما خلصت إلى أن الاستفادة من روبوتات الخدمة أصبح من متطلبات خدمات السياحة المستقبلية.

- دراسة (Parvathi & Pamnani , 2021) بعنوان:

Innovations in contemporary marketing through artificial intelligence and robotic Drones

- ابتكارات في التسويق المعاصر من خلال الذكاء الاصطناعي والطائرات بدون طيار الآلية
- **مشكلة البحث:** تم التعبير عن مشكلة البحث بالسؤال الرئيس الآتي: ما هو دور الابتكارات كالذكاء الاصطناعي والطائرات بدون طيار الآلية في التسويق المعاصر؟
 - **الأهداف:** هدفت الدراسة إلى: تحديد دور الذكاء الاصطناعي في التسويق الابتكاري المعاصر. وتحديد دور الطائرات بدون طيار الآلية في التسويق المعاصر. بالإضافة إلى تحديد تحديات التسويق بالذكاء الاصطناعي.
 - **منهجية البحث:** اعتمد الباحثان على المنهج الوصفي التحليلي وتحليل SWOT للتسويق الإبداعي المبتكر من خلال الذكاء الاصطناعي والطائرات بدون طيار، وتم إجراء تحليل تقييم نقدي لكل مرحلة.
 - **أهم النتائج:** خلصت الدراسة إلى اعتبار تسويق الطائرات بدون طيار جزءاً لا يتجزأ من عصر التكنولوجيا اليوم. وأن الحملات التسويقية القائمة على اللقطات المرئية والفيديو التي تم الحصول عليها من الطائرات بدون طيار، هي الوضع الطبيعي الجديد. كما بينت أن فائدة استخدام الطائرات بدون طيار من قبل الشركات محدودة فقط بالأفكار الإبداعية لفرق التسويق المختلفة. بالإضافة إلى اعتبار استخدام الطائرات بدون طيار أداة تسويقية فاعلة بغض النظر عن مجال الصناعة.

دراسة (Malik, 2020) بعنوان:

Cultural Tourism Destination Elements and Attributes: An Interpretive Planning

- عناصر ومميزات الوجهة السياحية الثقافية: مخطط تفسيري
- **مشكلة البحث:** تم التعبير عن مشكلة البحث بالسؤال الرئيس الآتي: ما هو المخطط التفسيري المناسب للوجهة السياحية الثقافية؟
 - **الأهداف:** هدفت الدراسة إلى دراسة العناصر والمكونات والسمات الأساسية للسياحة الثقافية، وعوامل الجذب المتمثلة بالموارد الطبيعية والتقاليد والتراث والثقافة والمرافق العامة والخاصة، التي تسهل إقامة المسافرين الراغبين في زيارة وجهة سياحية ثقافية معينة. كذلك الأمر، إمكانية الوصول لهذه الوجهة والتسعير والترويج الجيد، باستخدام التسويق الإلكتروني.
 - **منهجية البحث:** اعتمد الباحث المنهج الوصفي التحليلي لتحقيق أهداف بحثه.
 - **أهم النتائج:** توصل الباحث إلى عدة نتائج كان من أهمها اعتبار السياحة الإبداعية أحد أهم الاتجاهات لتطوير السياحة الثقافية وتمييزها بشكل مسؤول ومستدام. وكان من ضمن نتائجه ضرورة مراعاة مبادئ الاستدامة في إدارة السياحة الثقافية كوجهة سياحية.
 - **التعليق على الدراسات السابقة:** تتشابه الدراسة الحالية مع الدراسات السابقة في الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي لتوصيف المفاهيم الخاصة بالبحث وتحليل البيانات الثانوية والأولية التي قامت الباحثة بجمعها بالاعتماد على الاستبانة، وأيضاً في تناولها للأساليب الحديثة للتسويق السياحي المعتمدة على التكنولوجيا. تختلف الدراسة الحالية عن الدراسات السابقة في بيئة التطبيق المتمثلة بمديرتي السياحة والثقافة في محافظة اللاذقية وكذلك كونها-على حد علم

الباحثة-أول دراسة في سورية تلقي الضوء على معوقات استخدام الطائرات بدون طيار كوسيلة تكنولوجية تسويقية حديثة منتشرة عالمياً ولكن استخدامها محلياً مازال ضعيفاً ومحدوداً، وخصوصاً في مجال التسويق للسياحة الثقافية.

مشكلة البحث:

من خلال الدراسة الاستطلاعية التي قامت بها الباحثة على عينة ميسرة من العاملين في مجال التسويق في مديرية السياحة والبالغ عددها 5 مفردات، وعلى عينة ميسرة من العاملين في مجال التسويق في مديرية الثقافة البالغ عددها 5 مفردات في محافظة اللاذقية، وإجمالي قدره 10 مفردات لتبيان واقع استخدام الطائرات بدون طيار وطرق استخدامها في التسويق للسياحة الثقافية في ظل الانتشار العالمي لها. وجهت الباحثة للعينة الاستطلاعية في كل مديرية الأسئلة الآتية:

1. ماهي طرق التسويق للسياحة الثقافية المتبعة من قبلكم حالياً؟
2. هل يتم استخدام التكنولوجيا الحديثة في التسويق للسياحة الثقافية؟
3. هل يتم استخدام الطائرات بدون طيار لالتقاط الصور للمواقع الأثرية والمهرجانات الثقافية؟
4. هل يتم استخدام الطائرات بدون طيار لإنشاء مقاطع فيديو جوية للمواقع الأثرية والمهرجانات الثقافية؟
5. هل يتم استخدام الطائرات بدون طيار لتقديم عروض ضوئية في سماء المواقع الأثرية؟
6. هل تقوم المديرية بوضع خطط تسويقية معتمدة على التكنولوجيا الحديثة كالتائرات بدون طيار؟
7. هل يتوفر لديكم بنية تحتية متطورة تتناسب مع التوجهات الحديثة في التسويق؟
8. هل هناك تشجيع من الإدارة لاستخدام طرق حديثة ومبتكرة في التسويق للسياحة الثقافية؟
9. هل يتم تدريب الكوادر البشرية على الطرق التسويقية الحديثة كالتائرات بدون طيار؟

من خلال إجابات أفراد العينة الاستطلاعية في المديريتين على الأسئلة المطروحة، لاحظت الباحثة الآتي: اقتصر طرق التسويق للسياحة الثقافية المتبعة حالياً على إقامة المهرجانات في المواقع الأثرية، وصفحة فيس بوك واحدة، ونشر مواعيد المهرجانات والفعاليات الثقافية على الموقع الإلكتروني لوزارة السياحة، بالإضافة إلى إرسال بطاقات دعوة شخصية إلى بعض الشخصيات الهامة لحضور الفعاليات. كما أوضح أفراد العينة أنهم توقعوا عن استخدام الطرق التقليدية من إعلانات طريقية أو إذاعية أو تلفزيونية أو مطبوعات ورقية بسبب تكلفتها المرتفعة. كما أنهم لا يستخدمون حالياً طرق تكنولوجية حديثة حتى أنهم لا يمتلكون كاميرا تصوير احترافية خاصة بهم ولا كاميرا فيديو وإنما يتم استخدام أجهزة الخليوي الخاصة لالتقاط الصور والفيديوهات، وليس لديهم كوادر مختصة بالتصوير. كذلك لا يتم استخدام الطائرات بدون طيار لالتقاط الصور أو إنشاء مقاطع الفيديو أو العروض الضوئية لعدم توفرها. أيضاً تبين للباحثة وجود خطط تسويقية لكنها كما أوضحت العينة لا تعتمد على التكنولوجيا الحديثة، إنما تقتصر على الطرق الآتية الذكر، مع عدم توفر البنية التحتية المتطورة. أيضاً إن الإدارة تشجع على استخدام أفكار وطرق حديثة ومبتكرة للتسويق لكن في نفس الوقت تصطدم هذه الأفكار والمقترحات بالعديد من المعوقات، من أهمها المعوقات التمويلية وكذلك عدم توفر الكهرباء في المديريتين، والتي على الرغم من أنها جهة حكومية لكنها تخضع لبرنامج التقنين الكهربائي مثل الأحياء السكنية مما يشكل عائق كبير أمام المعنيين بالتسويق في المديرية للقيام بمهامهم على حد تعبير أفراد العينة. كذلك أوضح أفراد العينة عدم توفر وسائل نقل تمكنهم من الوصول إلى الأماكن الأثرية. وفي النهاية أوضحت العينة أنه لا يتم تدريب الكوادر البشرية على الطرق الحديثة كالتائرات بدون طيار لاستخدامها في التسويق للسياحة الثقافية في المديريتين. أوضح أفراد العينة الاستطلاعية أيضاً أن السياحة الثقافية تنبع لوزارة الثقافة تنظيمياً، لكن وزارة السياحة

هي الجهة المسؤولة عن التسويق حيث تقتصر مسؤولية وزارة الثقافة على توفير المعلومات الثقافية للجهات المعلنة والجهات التي تطلبها، وإقامة المحاضرات التعريفية بالسياحة الثقافية محلياً وعبر الفيس بوك أو موقع الوزارة. بناءً على نتائج الدراسة الاستطلاعية، ومع الانتشار الكبير للطائرات بدون طيار عالمياً وعربياً واستخدامها المتزايد في التسويق والنتائج التي تحققت في هذا المجال والقصور الكبير في استخدامها محلياً، ووجود الكثير من المعوقات أمام استخدامها لأغراض التسويق السياحي في سورية، وبالإضافة لضرورة استخدام أفضل وأحدث الطرق للتسويق للسياحة الثقافية، لما لها من دور كبير في تنمية السياحة بشكل عام مما يسهم بشكل كبير في دعم الاقتصاد الوطني. وبعد الاطلاع على أدب البحث من دراسات عربية وأجنبية، تم التعبير عن مشكلة البحث عبر التساؤل الرئيس الآتي:

ماهي معوقات استخدام الطائرات بدون طيار في التسويق للسياحة الثقافية في سورية؟

ويتفرع عنه التساؤلات الآتية:

1. ما هي المعوقات التمويلية لاستخدام الطائرات بدون طيار في التسويق للسياحة الثقافية في المديرية محل الدراسة؟
2. ما هي المعوقات القانونية لاستخدام الطائرات بدون طيار في التسويق للسياحة الثقافية في المديرية محل الدراسة؟
3. ما هي المعوقات التقنية لاستخدام الطائرات بدون طيار في التسويق للسياحة الثقافية في المديرية محل الدراسة؟
4. ما هي المعوقات البشرية لاستخدام الطائرات بدون طيار في التسويق للسياحة الثقافية في المديرية محل الدراسة؟

أهمية البحث و أهدافه:

تظهر أهمية البحث من ناحيتين رئيسيتين:

الأهمية النظرية: تتبع الأهمية النظرية للبحث من قلة وندرة البحوث والدراسات التي تناولت استخدام الطائرات بدون طيار كوسيلة تسويقية مبتكرة للتسويق للسياحة الثقافية في سورية، بالرغم من تزايد استخدامها حول العالم، ومن أهمية السياحة الثقافية في سورية وطرق ووسائل تنميتها، والتعريف بها كموروث ثقافي هام وأساسي لهوية بلدنا الثقافية والاجتماعية. حيث تسعى الباحثة في هذا البحث لتحديد أهم المعوقات والتحديات التي تحول دون استخدام الطائرات بدون طيار في التسويق للسياحة الثقافية في سورية كوسيلة متطورة للتسويق، والإضاءة على أهم الطرق لاستخدامها في هذا المجال.

الأهمية العملية: تتجلى الأهمية العملية للبحث من الأهمية الاقتصادية لتطوير وسائل التسويق لقطاع السياحة الثقافية في سورية بشكل عام وفي محافظة اللاذقية بشكل خاص، التي تمتلك العديد من المواقع الأثرية الهامة، أيضاً نظراً لكونه من القطاعات الهامة التي ترفد خزينة الدولة بعوائد مالية كبيرة ومساهمته في زيادة فرص العمل وتوفير القطع الأجنبي وزيادة الناتج القومي. وكذلك الاستفادة من نتائج البحث عملياً في تحديد معوقات استخدام وسائل متطورة كالتائرات بدون طيار للتسويق للسياحة الثقافية في محافظة اللاذقية، والانتقال من الحملات التسويقية التقليدية التي باتت غير جاذبة بشكل كافٍ وذات تكاليف مرتفعة إلى الحملات التسويقية المعتمدة على التكنولوجيا، وذلك لما للطائرات بدون طيار من مزايا كثيرة يمكن استخدامها في التسويق، في ظل القصور والضعف التسويقي الحالي الكبير، حيث يمكن تصنيعها وصيانتها محلياً وبتكلفة ليست كبيرة مقارنةً بالعوائد التي يمكن أن تحققها.

أهداف البحث:

1. تحديد المعوقات التمويلية لاستخدام الطائرات بدون طيار في التسويق للسياحة الثقافية في المديرية محل الدراسة.
2. تحديد المعوقات القانونية لاستخدام الطائرات بدون طيار في التسويق للسياحة الثقافية في المديرية محل الدراسة.

3. تحديد المعوقات التكنولوجية لاستخدام الطائرات بدون طيار في التسويق للسياحة الثقافية في المديرية محل الدراسة.
 4. تحديد المعوقات البشرية لاستخدام الطائرات بدون طيار في التسويق للسياحة الثقافية في المديرية محل الدراسة.
- فرضيات البحث:

الفرضية الرئيسية: لا توجد علاقة ذات دلالة معنوية بين معوقات استخدام الطائرات بدون طيار والتسويق للسياحة الثقافية في مديرتي السياحة والثقافة محل الدراسة.

وينبثق عن هذه الفرضية الرئيسية الفرضيات الفرعية الآتية:

- ✓ لا توجد علاقة ذات دلالة معنوية بين المعوقات التكنولوجية لاستخدام الطائرات بدون طيار والتسويق للسياحة الثقافية في مديرتي السياحة والثقافة محل الدراسة.
- ✓ لا توجد علاقة ذات دلالة معنوية بين المعوقات القانونية لاستخدام الطائرات بدون طيار والتسويق للسياحة الثقافية في مديرتي السياحة والثقافة محل الدراسة.
- ✓ لا توجد علاقة ذات دلالة معنوية بين المعوقات التكنولوجية لاستخدام الطائرات بدون طيار والتسويق للسياحة الثقافية في مديرتي السياحة والثقافة محل الدراسة.
- ✓ لا توجد علاقة ذات دلالة معنوية بين المعوقات البشرية لاستخدام الطائرات بدون طيار والتسويق للسياحة الثقافية في مديرتي السياحة والثقافة محل الدراسة.

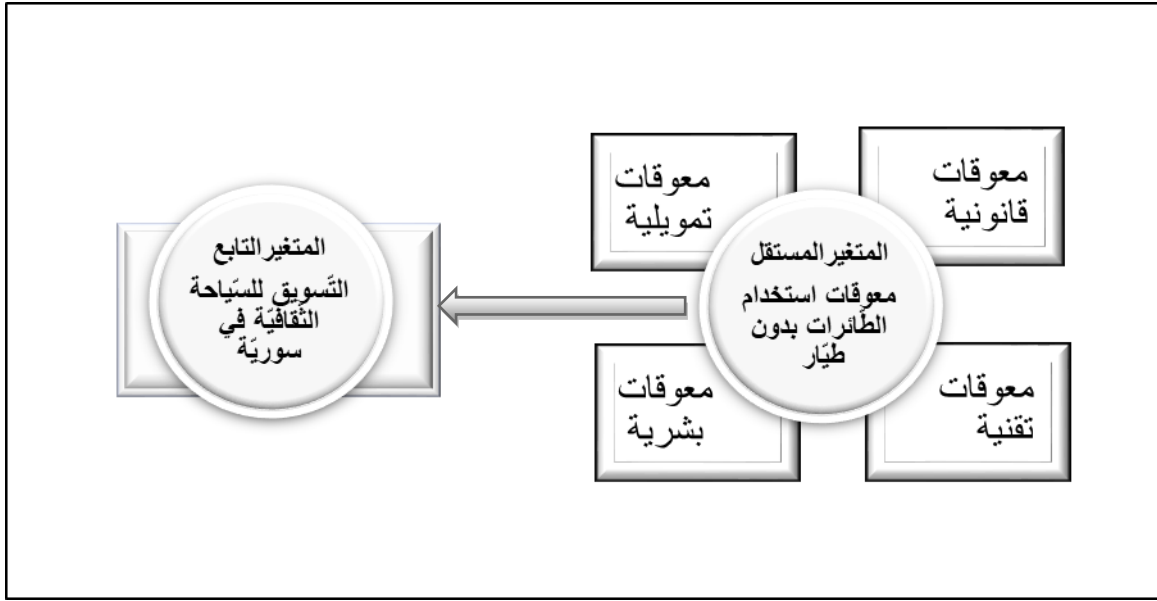
منهجية البحث:

بغية تحقيق أهداف البحث، اعتمدت الباحثة على المقاربة الاستنباطية كمنهج عام للتفكير، وعلى المنهج الوصفي التحليلي لتوصيف المفاهيم الخاصة بالبحث وتحليل البيانات الثانوية والأولية التي قامت الباحثة بجمعها، من خلال الرجوع إلى المصادر المختلفة، من كتب ودوريات ومقالات علمية، وبالاعتماد على أحدث الأبحاث والدراسات العربية منها والأجنبية، بالإضافة إلى شبكة الإنترنت. كما قامت الباحثة بتصميم استبانة بالاستعانة ببعض الدراسات السابقة لقياس متغيرات الدراسة وتم توزيعها على العاملين في مجال التسويق في مديرية السياحة ومديرية الثقافة في محافظة اللاذقية في سورية، لجمع البيانات اللازمة والبالغ عددهم 51 فرداً. كما تم الاعتماد على مقياس ليكرت الخماسي في تصميمها.

متغيرات البحث:

يتضمن هذا البحث نوعين من المتغيرات:

- **المتغير المستقل Independent Variable:** يتمثل المتغير المستقل بمعوقات استخدام الطائرات بدون طيار (معوقات تمويلية - معوقات قانونية - معوقات تقنية - معوقات بشرية)
 - **المتغير التابع Dependent Variable:** يتمثل بالتسويق للسياحة الثقافية في سورية.
- مما سبق يمكننا صياغة نموذج البحث المقترح وفقاً للشكل (1) الآتي:



الشكل (1) أنموذج البحث

المصدر: من إعداد الباحث

مجتمع البحث وعينته:

يتكون مجتمع البحث من العاملين في مجال التسويق في مديرتي السياحة والثقافة في محافظة اللاذقية، وقد لجأت الباحثة لأسلوب المسح الشامل لكافة العاملين في مجال التسويق السياحي في المديرتين محل الدراسة.

حدود البحث:

- ✓ الحدود الزمانية: تم إجراء الدراسة في شهر أيار من العام 2022.
- ✓ الحدود المكانية: مديرية السياحة ومديرية الثقافة في محافظة اللاذقية.
- ✓ الحدود العلمية: تم تناول معوقات استخدام الطائرات بدون طيار في التسويق للسياحة الثقافية السورية في مديرتي السياحة والثقافة في محافظة اللاذقية .

الإطار النظري للدراسة:

مقدمة: السياحة الثقافية هي نوع من أنواع السياحة وتعدّ من أقدمها (Pierre, 2008). فمع بداية القرن العشرين ارتفع عدد السياح الثقافيين بشكل كبير وفقاً لمنظمة السياحة العالمية UNWTO، مما دفع بالعديد من الدول لاستخدام وسائل متعددة للتسويق للسياحة الثقافية، كالطابع ونشر البطاقات التي تحمل صور للمواقع الأثرية، أو الدعوات للفعاليات الثقافية، وبيع المنتجات التذكارية التي تروج للمنتج الثقافي وحتى بناء فنادق ومراكز ترفيه بالقرب من المواقع الأثرية. واستخدام وسائل تكنولوجية مختلفة ومبتكرة للتحفيز على زيارتها نظراً للأثار الإيجابية التي تحققها على مختلف الأصعدة. (Valéry, 2005).

مفهوم السياحة الثقافية Cultural tourism concept: تعددت التعاريف التي وضعت للسياحة الثقافية، ولعل أشهرها كان وفقاً لمنظمة السياحة العالمية التابعة للأمم المتحدة UNWTO، التي عرّفها بأنها: "تنقل الأشخاص لدوافع ثقافية، مثل الجولات الدراسية، والفنون المسرحية، والجولات الثقافية، والسفر إلى المهرجانات والفعاليات الثقافية الأخرى، وزيارة المواقع والمعالم الأثرية، والسفر لدراسة الطبيعة، الفولكلور أو الفن والحج". وعرف مؤتمر روما العالمي للسياحة

سنة 1963 السائح بأنه: "من يزور دولة ما غير وطنه الذي يقيم فيه بصورة دائمة ومعتادة، لأي سبب من الأسباب، عدا قبول وظيفة بأجر في الدولة التي يزورها، أي تغيير مكان الإقامة المعتادة لفترة مؤقتة لأي غرض غير غرض العمل بأجر" (الحسن، 1978)

أما الباحثة فتعرفها بأنها: "كل تنقل يقوم به الأشخاص ويهدف إلى اكتشاف ثقافة مختلفة عن ثقافة المنطقة التي يعيشون فيها".

ترتبط السياحة الثقافية بمفهوم التراث الذي يقسم إلى شقين الأول: يتجسد بالتراث المادي الملموس (مواقع أثرية، متاحف، قرى تاريخية مساجد وكنائس وغيرها) والثاني: المتجسد بالتراث اللامادي (مهرجانات، معارض، ندوات، عادات وتقاليد، أكالات شعبية وغيرها). تعتمد صناعة السياحة الثقافية على عرض ذلك التراث وتقديمه والاهتمام اللازم لحمايته (Claude, 2007).

أهمية السياحة الثقافية : Importance of Cultural tourism : للسياحة الثقافية أهمية كبرى في مختلف المجالات، فعلى الصعيد الاقتصادي تساهم في تأمين فرص عمل كثيرة لسكان المناطق الأثرية، وجذب السائح الأجنبي، وتنشيط القطاع الفندقي وحركة النقل، بالتالي الحصول على القطع الأجنبي الذي يساهم في دعم وتعظيم الناتج القومي. وعلى الصعيد الاجتماعي والثقافي فتعمل على تبادل الثقافات والتعرف على حضارات الشعوب وتقليص المسافات والاختلافات الفكرية بينها. أما سياسياً يمكن أن يسهم التقارب الثقافي في تقليص النزاعات بين الشعوب ومدّ جسور الودّ وتعزيز العلاقات الدولية. (Csapó, 2019)

تري الباحثة أنّ السياحة الثقافية ثروة كامنة حقيقية، نظراً لغنى سورية بالعديد من المواقع الأثرية الهامة، والتي تحظى بشعبية كبيرة لدى الداخل والخارج، والمدرجة على قائمة اليونسكو للتراث العالمي مما يجعلها فرصة استثمارية يمكن أن تحقق عوائد كبيرة للاقتصاد الوطني، ومصدر هام للقطع الأجنبي.

التسويق السياحي Tourism Marketing: عرفه كريبتندوف (Kridppendrof, 1981) على أنه "التنفيذ العلمي والمنسق لسياسة الأعمال من قبل المشاريع السياحية، سواء كانت خاصة أم عامة على مستوى محلي، إقليمي، وطني، أو عالمي بغرض تحقيق الإشباع لمجموعات المستهلكين المحددين ومما يحقق عائداً ملائماً". إنّ هذا التعريف يتماشى والمفهوم التسويقي الذي يركز على تلبية رغبات وحاجات مجموعة المستهلكين كنقطة ارتكازية من خلال تنفيذ سياسة سياحية منسقة. تتمثل أهم أسس التسويق السياحي في: (Albatote, 2012)

- التسويق عملية إدارية وفنية في آن واحد، لأنها تقوم أساساً على التخطيط والتنظيم والتوجيه والتسويق والرقابة ووضع السياسات، باعتبارها الوظائف الإدارية الرئيسية لأي نشاط من أنشطة المشروع، بالإضافة إلى تحديد المنهج والأسلوب المستخدم في العملية التسويقية والممارسات المختلفة التي تتم في إطارها من الناحية الفنية.

- التسويق السياحي نشاط متعدد الجوانب، لا يقتصر على العمل التسويقي في الخارج فقط، ولكنه نابع أساساً من داخل الدولة، التي تمثل المصدر الرئيسي لهذا النشاط حيث توفر له المقومات المختلفة والإمكانيات المادية والبشرية اللازمة لنجاحه واستمراره.

الطائرات بدون طيار Drones: يعتبر مصطلح درونز Drones مصطلح أجنبي والأكثر استخداماً وشيوعاً حول العالم، خاصة في المجال المدني. استخدمه الفقه الفرنسي والأنغلو سكسوني للتعبير عن الطائرات التي تحلق من دون طيار على متنها. وهو يشمل جميع الطائرات من هذا النوع بغض النظر عن التصميم أو الاستخدام أو طريقة التشغيل. وترجع تسميتها بهذا الاسم إلى ذكر النحل بسبب التشابه في الصوت بينها. يطلق عليها البعض (UAV)

(Unmanned Aerial Vehicles) أي المركبات الجوية غير المأهولة، وقد ارتبطت هذه التسمية غالباً باستخدامات الدرونز العسكرية. و تسمى بالطائرات ذات التحكم عن بعد (RPA : Remotely Piloted Aircraft) أي الطائرات غير المأهولة التي يتم التحكم فيها عن بعد بواسطة جهاز تحكم . أما مصطلح نظام الطائرات ذات التحكم عن بعد (RPAS : Remotely Piloted Aircraft System) فهو شامل للطائرة والأجهزة والمعدات والملحقات وجميع المستلزمات الأخرى الضرورية لتشغيله. التسميتين الأخيرتين ارتبطتا بالاستخدامات المدنية للطائرات بدون طيار (Faust, 2015).

استخدام الطائرات بدون طيار في التسويق السياحي: يمكن استخدام الطائرات بدون طيار في الحملات التسويقية، حيث توفر كل من لقطات الفيديو والصور الثابتة للطائرة بدون طيار مناظر جوية مذهشة وغير مسبوقه، عند مقارنتها بالصور العادية أو فيديو تم تصويره من الأرض. تضيف هذه اللقطات بُعداً وحركةً إلى مواقع الويب والمواد المطبوعة والإعلانات التجارية وغيرها، مما يترك انطباعاً مؤثراً لدى الجمهور المستهدف . وفقاً لـ John Tidwell، مؤسس DronesX "تقدم الطائرات بدون طيار منظوراً مختلفاً يجذب انتباه الناس و تتيح لجهات التسويق أن تكون أكثر إبداعاً وابتكاراً باستخدام زوايا ولقطات لم تكن ممكنة في السابق وبتكلفة أقل بكثير " . (www.cmo.com) . من خلال:

- تضمين لقطات فيديو والصور المأخوذة بالطائرة بدون طيار في: الموقع الإلكتروني، صفحات التواصل الاجتماعي، إعلانات تجارية، العروض التقديمية، المدونات، الرسائل الإخبارية، الإعلانات الرقمية، الإعلانات الخارجية. (Pavlik, 2020)

- الرحلات الافتراضية: يمكن استخدام الطائرات بدون طيار بالتكامل مع تقنيات الواقع الافتراضي VR للقيام برحلات افتراضية لا يمكن للسائح القيام بها مثل غور أعماق المحيطات لرؤية الآثار الغارقة. أو رؤية المعالم السياحية المختلفة كالقلاع والقرى والمدن الأثرية من زوايا مرتفعة لا يمكن رؤيتها من الأرض والحصول على منظور رؤية بزاوية 360 درجة. (Pavlik, 2020)

- الطائرات بدون طيار كمنصة إعلانية: تستخدم لحمل لافتات إعلانية لأحداث قادمة، أو إعلانات لمنتجات جديدة، أو عروض مقدمة من شركات أو منظماتٍ سياحية. حيث يتم تثبيت اللوحات باستخدام الطائرات بدون طيار، وتنقل الرسالة الإعلانية إلى الناس بشكل مباشر في مكاتبهم أو أمام شرفات منازلهم (Mason,2018).
- البث المباشر للفعاليات والمهرجانات أو لمناظر المناطق السياحية سواء على مواقع الإنترنت أو التواصل الاجتماعي أو التلفاز.

- جمع البيانات والتسويق المستند إلى ذكاء الموقع، للحصول على معلومات العملاء الأكثر دقة دون الاعتماد على نظام تحديد المواقع العالمي (GPS) أو اعتماد المشغل، ثم تقديم إعلانات وعروض ترويجية شديدة الاستهداف تستند إلى الموقع والسياق للعملاء المحتملين. (www.mmaglobal.com)

- تقديم العروض الضوئية والصوتية في السماء: يتم ذلك بواسطة مجموعات من الطائرات بدون طيار المزودة بأجهزة إنارة ملونة، والمتزامنة والمصممة للعروض، والتي تنظم نفسها في تكوينات جوية مختلفة. يمكن إعادة إنشاء أي صورة أو شكل في السماء بواسطة برنامج حاسوب يحول الرسومات إلى أوامر طيران، وينقلها إلى الطائرات بدون طيار لتولّد عروضاً ثلاثية الأبعاد كاملة، والتأكد من أنه يبدو تماماً كما هو مرغوب. كما يتم إرسال برنامج فريد لكل طائرة بدون طيار وتقوم محطة التحكم الأرضية بمراقبة كل طائرة عبر شبكة محلية مشفرة لتحقيق أقصى درجات الأمان. (https://verge.aero)

أهم المعوقات أمام استخدام الطائرات بدون طيار في التسويق للسياحة الثقافية السورية: تتعدد التحديات والمعوقات التي تواجه التسويق للسياحة الثقافية في ظل الظروف الحالية التي تمر بها سورية وخصوصاً في مجال استخدام الطرّق التسويقية الحديثة والمتطورة، ولذلك كان لا بدّ من تحديد هذه المعوقات بدقة من أجل العمل على الحدّ منها. من أهم هذه المعوقات:

- 1- **المعوقات التّمويلية:** استطاعت العديد من الدّول ومنها العربية احتلال مراتب متقدمة في مجال استخدام التكنولوجيا في التسويق السياحي، بسبب قدراتها المالية الكبيرة، مثل دولة الإمارات العربية المتحدة، وبالمقابل فإنّ الدّول الأخرى أغلبها قد واجه تحديات تمويلية تتلخص في الآتي: (عساف، 2016)
 - I. ضعف الموارد المالية المخصصة لتطوير عمليات التسويق السياحي.
 - II. ضعف مستوى البنية التحتية وهذا راجع لارتفاع تكاليف التّجهيز.
 - III. قلة الموارد المالية لتقديم برامج تدريبية والاستعانة بخبرات معلوماتية في ميدان التكنولوجيا ذات الكفاءة العالية.
 - IV. ضعف الموارد المالية المخصصة لشراء تجهيزات وبرمجيات حديثة خاصة بالتسويق.

2- المعوقات التّقنية: والمتمثلة في توفير المتطلبات الخاصة بعمليات التّشغيل والصيانة للمعدات والبرمجيات المستخدمة في العمليات التسويقية. يجب أن يكون هناك إمكانيات لتشغيل التّجهيزات الواجب استخدامها من كمبيوترات وطائرات بدون طيار وغيرها بالشكل الأمثل وصيانتها بشكل دوري حفاظاً على سلامة العاملين وأفراد المجتمع.

3- المعوقات القانونية: وتتمثل في التّشريعات والقوانين اللازمة للسماح باستخدام الوسائل التكنولوجية الحديثة في العمليات التسويقية. (Richard and Slater, 2021)

4- المعوقات البشرية: يعدّ العنصر البشري الركيزة الأساسية التي يُعتمد عليها في إنجاز وإنجاح أي عملية تسويقية، لكن الكثير من الدّول تعاني نقصاً حاداً في المؤهلين للتأقلم مع التّطورات التكنولوجية المتسارعة، ويمكن تلخيص المعوقات البشرية لدى هذه الدّول في الآتي: (عساف، 2016)

- I. الأمية المعلوماتية أو التكنولوجية، وصعوبة استخدام التقنية الحديثة.
- II. غياب البرامج التدريبية للكوادر البشرية على استخدام الطرّق الحديثة في التسويق لعدم وجود التّمويل الكافي.
- III. مقاومة التّغيير والتجديد والتمسك بالطرق التقليدية في أداء الاعمال التسويقية.

ترى الباحثة أنّ الطائرات بدون طيار وسيلة تسويقية تستحق الاهتمام لإعادة إحياء السياحة الثقافية بعد ركودها لأعوام، من خلال الاستفادة من ميزات الإبداعية، والتي تشكل فرصة ذهبية لتقديم المنتج السياحي الثقافي في سورية بطريقة مبتكرة وجاذبة ومختلفة عن الطرّق التقليدية، التي لم تعد تتمتع بنفس القدرة على جذب السائحين الثقافيّين، وتزويدهم بإحساس تجربة مختلف عند زيارتهم لهذه المواقع، أو حضور الفعاليات الثقافية المختلفة، وكذلك كوسيلة للدمج بين الحداثة والعراقة.

الدراسة الميدانية: أداة الدراسة: تم الاعتماد على الاستبانة كأداة لجمع البيانات اللازمة لاختبار الفرضيات، قسمت إلى خمس محاور لقياس: التسويق للسياحة الثقافية، المعوقات التّمويلية، المعوقات القانونية، المعوقات التقنية، المعوقات البشرية. كما تمّ الاعتماد على مقياس The Five Likert Scale في تصميمها وتراوحت درجات المقياس وفق الآتي:

غير موافق بشدة	غير موافق	محايد	موافق	موافق بشدة
1	2	3	4	5

بلغ متوسط المقياس: $(5+4+3+2+1)/5=3$.

كان عدد الاستبانات الداخلة في التحليل والمستثناة منها كما في الجدول (1) الآتي:

الجدول (1) Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	51	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	51	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure

المصدر: نتائج التحليل الإحصائي باستخدام SPSS 20.

ثبات وصدق الاستبانة: تحققت الباحثة من ثبات استبانة الدراسة من خلال استخدام معامل Cronbach's Alpha لحساب ثبات جميع عبارات الاستبانة معاً كما هو موضح في الجدول (2) الآتي:

جدول (2) Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
0.83	17

المصدر: نتائج التحليل الإحصائي باستخدام SPSS 20

ويُظهر الجدول السابق أن قيمة معامل الثبات الكلية تساوي 0.83 وتمثل معامل ثبات جيد جداً وأكبر من 0.6 بالتالي إن جميع عبارات الاستبانة تتمتع بثبات مقبول ولا داعي لحذف أي عبارة. كما قامت الباحثة بحساب معامل الثبات Cronbach's Alpha لكل متغير من متغيرات الاستبانة وظهرت النتائج كالتالي:

جدول (3) معامل الثبات Cronbach's Alpha لكل متغير من متغيرات الاستبانة

Variables	N of Items	Cronbach's Alpha	stability*
التسويق للسياحة الثقافية	3	0.7	0.84
معوقات تمويلية	5	0.86	0.93
معوقات قانونية	3	0.78	0.88
معوقات تقنية	3	0.76	0.87
معوقات بشرية	3	0.65	0.81

* stability يساوي الجذر التربيعي للموجب لمعامل Cronbach's Alpha

المصدر: نتائج التحليل الإحصائي باستخدام SPSS 20

من خلال النتائج الموضحة أعلاه نستنتج أن قيمة معامل Cronbach's Alpha كانت مرتفعة لكل مجال من مجالات الاستبانة، وتتراوح قيمها بين (0.65 - 0.86) وجميعها أكبر من 0.6 ، وكذلك قيمة الثبات كانت مرتفعة لكل مجال وتتراوح قيمها بين (0.81 - 0.93) لكل مجال من مجالات الاستبانة. بالنتيجة إن الاستبانة صالحة لتحليل النتائج والإجابة على أسئلة الدراسة واختبار فرضياتها.

اختبار الصدق: للتأكد من صدق المقياس (الاتساق الداخلي لفقرات الاستبانة) ، تم الاعتماد على التحليل العاملي الأولي (الاستكشافي) بحيث تم تطبيق هذا التحليل على كل متغير أو محور من محاور الاستبانة على حدى عبر حساب قيمة اختبار KMO واختبار Bartlett ، وكانت النتائج مبينة ضمن الجدول (4) على الشكل الآتي:

الجدول (4) قيمة اختبار KMO واختبار Bartlett لكل متغير أو محور

KMO and Bartlett's Test			
Variables	KMO	Bartlett	N of Items
التسويق للسياحة الثقافية	0.87	0.00	3
معوقات تمويلية	0.90	0.00	5
معوقات قانونية	0.91	0.00	3
معوقات تقنية	0.88	0.00	3
معوقات بشرية	0.92	0.00	3

المصدر: نتائج التحليل الإحصائي باستخدام برنامج SPSS إصدار 20.

يتضح من الجدول السابق أنّ قيمة مقياس كفاية حجم العينة KMO لجميع المتغيرات والمحاور هي أكبر من 0.50 وبالتالي يتوفر شرط كفاية حجم العينة لإجراء التحليل، كما أنّ قيمة احتمال الدلالة Sig لاختبار Bartlett أصغر من (0.05) ، وبالتالي هناك ارتباطات معنوية بين المتغيرات والمحاور بدرجة كافية لإجراء التحليل عليها.

الجدول (5) مصفوفة العوامل لمتغيرات البحث

Components Matrix		
التسويق للسياحة الثقافية في المديرية	تقوم المديرية بحملات تسويقية لتشجيع السياحة الثقافية	0.91
	تشجع الإدارة على تطوير وتحديث أساليب التسويق للسياحة الثقافية	0.89
	تقوم المديرية بتدريب الكوادر البشرية المختصة بالتسويق على استخدام التكنولوجيا الحديثة في التسويق للسياحة الثقافية	0.85
معوقات تمويلية	تتوفر لدى المديرية الإمكانيات المادية لشراء طائرات بدون طيار	0.92
	تتوفر لدى المديرية الإمكانيات المادية لشراء برامج متخصصة بالتحكم بالطائرات بدون طيار	0.90
	تتوفر لدى المديرية الإمكانيات المادية لشراء المعدات والبرمجيات اللازمة لمعالجة البيانات التي يتم الحصول عليها من الطائرات بدون طيار	0.91
	تتوفر لدى المديرية الإمكانيات المادية لشراء الكاميرات المراد تثبيتها على الطائرات بدون طيار	0.93
	تتوفر لدى المديرية الإمكانيات المادية لشراء أجهزة الإضاءة المراد تثبيتها على الطائرات بدون طيار	0.89
	لا تمنع القوانين والتشريعات الحالية في سورية المديرية من امتلاك طائرات بدون طيار	0.88
معوقات قانونية	لا يوجد صعوبة لدى المديرية في الحصول على الموافقات القانونية لاستخدام طائرات بدون طيار في التسويق للسياحة الثقافية	0.91

	لا يوجد صعوبة لدى المديرية في الحصول على الموافقات الأمنية لاستخدام طائرات بدون طيار في التسويق للسياحة الثقافية	0.94
معوقات تقنية	يتوفر لدى المديرية القدرة على تشغيل الطائرات بدون طيار	0.87
	يتوفر لدى المديرية القدرة على صيانة الطائرات بدون طيار	0.92
	يتوفر لدى المديرية القدرة على تأمين متطلبات السلامة عند استخدام الطائرات بدون طيار لحمايتها من الاختراق	0.90
معوقات بشرية	يوجد كوادر بشرية مؤهلة ومدربة على استخدام الطائرات بدون طيار	0.93
	يتم إعداد البرامج التدريبية التي تساعد على تطوير المعارف النظرية والعملية للموارد البشرية للعمل على الطائرات بدون طيار واستخدامها في التسويق.	0.91
	يوجد لدى المديرية القدرة على معالجة المشاكل التي تواجه العاملين عند استخدام الطائرات بدون طيار	0.89

المصدر: نتائج التحليل الإحصائي باستخدام برنامج SPSS إصدار 20

ضمن التحليل العاملي الأولي أيضاً قامت الباحثة بحساب مصفوفة العوامل لكل متغير أو محور ضمن الاستبانة كما هو موضح في الجدول رقم (5) السابق وكانت قيمة التشبعات تتراوح ما بين 0.85 و 0.94 وهي جميعاً أكبر من 0.50 وهذا يدل على أن قوة الارتباطات بين العبارات والمحاور الخاصة بها كافية وتحقق الدرجة المطلوبة.

اختبار الفرضيات:

✓ الفرضية الفرعية الأولى: لا توجد علاقة ذات دلالة معنوية بين المعوقات التمويلية لاستخدام الطائرات بدون طيار والتسويق للسياحة الثقافية في مديرتي السياحة والثقافة محل الدراسة. يوضح الجدول (6) الآتي إجابات وآراء أفراد العينة على المحور المتعلق بالمعوقات التمويلية لاستخدام الطائرات بدون طيار والتسويق للسياحة الثقافية في مديرتي السياحة والثقافة محل الدراسة.

الجدول (6) One-Sample Statistics

العبارات	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
تتوفر لدى المديرية الإمكانيات المادية لشراء طائرات بدون طيار	51	1.24	.428	.060
تتوفر لدى المديرية الإمكانيات المادية لشراء برامج متخصصة بالتحكم بالطائرات بدون طيار	51	1.41	.497	.070
تتوفر لدى المديرية الإمكانيات المادية لشراء المعدات والبرمجيات اللازمة لمعالجة البيانات التي يتم الحصول عليها من الطائرات بدون طيار	51	1.37	.488	.068
تتوفر لدى المديرية الإمكانيات المادية لشراء الكاميرات المراد تثبيتها على الطائرات بدون طيار	51	1.29	.460	.064

تتوفر لدى المديرية الإمكانيات المادية لشراء أجهزة الإضاءة المراد تثبيتها على الطائرات بدون طيار	51	1.25	.440	.062
معوقات تمويلية	51	1.3137	.19289	.02701

المصدر: نتائج التحليل الاحصائي باستخدام SPSS 20

ومنه نلاحظ أن المتوسط الإجمالي 1.312 أقل من متوسط القياس المستخدم (3)، أي أن أفراد العينة المدروسة يؤكدون وجود معوقات تمويلية متعددة تحد من استخدام الطائرات بدون طيار كوسيلة تسويقية حديثة في المديرية محل الدراسة.

وللحكم على نتيجة الفرضية، قامت الباحثة باختبار وجود علاقة معنوية بين المعوقات التمويلية والتسويق للسياحة الثقافية بالاعتماد على اختبار One-Sample Test لإيجاد الفرق بين المتوسط المحسوب ومتوسط الحياض في مقياس Likert المستخدم (3) وظهرت النتائج كما في الجدول (7) الآتي:

الجدول (7) One-Sample Test

المحور	Test Value = 3					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
معوقات تمويلية	-62.430	50	.000	-1.68627	-1.7405	-1.6320

المصدر: نتائج التحليل الاحصائي باستخدام SPSS 20

نلاحظ أن احتمال الدلالة Sig= 0.000 أصغر من مستوى الدلالة $\alpha=0.05$ ، بالتالي نرفض فرضية العدم ونقبل الفرضية البديلة والتي تؤكد وجود علاقة معنوية بين المعوقات التمويلية لاستخدام الطائرات بدون طيار والتسويق للسياحة الثقافية في المديرية محل الدراسة.

الفرضية الفرعية الثانية: لا توجد علاقة ذات دلالة معنوية بين المعوقات القانونية لاستخدام الطائرات بدون طيار والتسويق للسياحة الثقافية في مديرتي السياحة والثقافة محل الدراسة.

الجدول (8) One-Sample Statistics

العبارات	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
لا تمنع القوانين والتشريعات الحالية في سورية المديرية من امتلاك طائرات بدون طيار	51	1.29	.460	.064
لا يوجد صعوبة لدى المديرية في الحصول على الموافقات القانونية لاستخدام طائرات بدون طيار في التسويق للسياحة الثقافية	51	1.25	.440	.062

لا يوجد صعوبة لدى المديرية في الحصول على الموافقات الأمنية لاستخدام طائرات بدون طيار في التسويق للسياحة الثقافية	51	1.33	.476	.067
معوقات قانونية	51	1.2941	.25514	.03573

المصدر: نتائج التحليل الاحصائي باستخدام SPSS 20

من الجدول السابق يظهر أنّ المتوسط الإجمالي لإجابات أفراد العينة على المحور المتعلق بالمعوقات القانونية هو 1.2941 وهو أقل من متوسط المقياس المستخدم (3)، أي أنّ أفراد العينة المدروسة يؤكدون وجود معوقات قانونية وأمنية وتشريعية تجعل من الصعب استخدام الطائرات بدون طيار في التسويق للسياحة الثقافية في المديرية محل الدراسة. قامت الباحثة باختبار وجود علاقة معنوية بين المعوقات القانونية والتسويق للسياحة الثقافية بالاعتماد على اختبار One-Sample Test وذلك لإيجاد الفرق بين المتوسط المحسوب ومتوسط الحياد في مقياس Likert المستخدم (3) وظهرت النتائج كما في الجدول (9) الآتي:

الجدول (9) One-Sample Test

المحور	Test Value = 3					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
معوقات قانونية	-47.747	50	.000	-1.70588	-1.7776	-1.6341

المصدر: نتائج التحليل الاحصائي باستخدام SPSS 20

ومنه نجد أنّ احتمال الدلالة Sig = 0.000 أصغر من مستوى الدلالة $\alpha = 0.05$ بالتالي نرفض فرضية العدم ونقبل الفرضية البديلة والتي تؤكد وجود علاقة معنوية بين المعوقات القانونية لاستخدام الطائرات بدون طيار والتسويق للسياحة الثقافية في مديرتي السياحة والثقافة محل الدراسة بالاستناد إلى تحليل آراء أفراد العينة المدروسة . الفرضية الفرعية الثالثة: لا توجد علاقة ذات دلالة معنوية بين المعوقات التقنية لاستخدام الطائرات بدون طيار والتسويق للسياحة الثقافية في مديرتي السياحة والثقافة محل الدراسة.

الجدول (10) One-Sample Statistics

العبارات	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
يتوفر لدى المديرية القدرة على تشغيل الطائرات بدون طيار	51	1.31	.469	.066
يتوفر لدى المديرية القدرة على صيانة الطائرات بدون طيار	51	1.25	.440	.062
يتوفر لدى المديرية القدرة على تأمين متطلبات السلامة عند استخدام الطائرات بدون طيار لحمايتها من الاختراق	51	1.22	.415	.058
معوقات تقنية	51	1.2614	.26089	.03653

المصدر: نتائج التحليل الاحصائي باستخدام SPSS 20

من الجدول السابق نلاحظ أنّ المتوسط الإجمالي لإجابات أفراد العينة على المحور المتعلق بالمعوقات التقنية هو 1.2941 وهو أقل من متوسط القياس المستخدم (3) أي أن أفراد العينة المدروسة يؤكدون وجود العديد من المعوقات التقنية المتعلقة بتشغيل وصيانة ومتطلبات السلامة اللازمة لاستخدام الطائرات بدون طيار تسويقياً والتي تحدّ وتعرقل من استخدامها في التسويق للسياحة الثقافية في المديرية محل الدراسة.

قامت الباحثة باختبار وجود علاقة معنوية بين المعوقات القانونية والتسويق للسياحة الثقافية بالاعتماد على اختبار One-Sample Test لإيجاد الفرق بين المتوسط المحسوب ومتوسط الحياد في مقياس Likert المستخدم (3) وظهرت النتائج كما في الجدول (11) الآتي :

الجدول (11) One-Sample Test

المحور	Test Value = 3					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
معوقات تقنية	-47.591	50	.000	-1.73856	-1.8119	-1.6652

المصدر: نتائج التحليل الإحصائي باستخدام SPSS 20

مما سبق نلاحظ أن احتمال الدلالة Sig=0.000 أصغر من مستوى الدلالة $\alpha=0.05$ بالتالي نرفض فرضية العدم ونقبل الفرضية البديلة والتي تؤكد وجود علاقة معنوية بين المعوقات التقنية لاستخدام الطائرات بدون طيار والتسويق للسياحة الثقافية في مديرتي السياحة والثقافة محل الدراسة من وجهة نظر أفراد العينة .

الفرضية الفرعية الرابعة: لا توجد علاقة ذات دلالة معنوية بين المعوقات البشرية لاستخدام الطائرات بدون طيار والتسويق للسياحة الثقافية في مديرتي السياحة والثقافة محل الدراسة.

الجدول (12) One-Sample Statistics

العبارات	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
يوجد كوادر بشرية مؤهلة ومدربة على استخدام الطائرات بدون طيار	51	1.27	.451	.063
يتم إعداد البرامج التدريبية التي تساعد على تطوير المعارف النظرية والعملية للموارد البشرية واستخدامها في التسويق.	51	1.25	.440	.062
يوجد لدى المديرية القدرة على معالجة المشاكل التي تواجه العاملين عند استخدام الطائرات بدون طيار	51	1.31	.469	.066
معوقات بشرية	51	1.2810	.24379	.03414

المصدر: نتائج التحليل الإحصائي باستخدام SPSS 20

من الجدول السابق نلاحظ أن المتوسط الإجمالي لإجابات أفراد العينة على المحور المتعلق ب المعوقات البشرية هو 1.2810 وهو أقل من متوسط القياس المستخدم (3) أي أن أفراد العينة المدروسة يؤكدون وجود معوقات تتعلق بالكوادر البشرية من حيث عدم تأهيلها وتدريبها وحل مشاكلها لاستخدام الطائرات بدون طيار في التسويق للسياحة الثقافية في المديرية محل الدراسة . وللحكم على نتيجة الفرضية قامت الباحثة باختبار وجود علاقة معنوية بين المعوقات البشرية والتسويق للسياحة الثقافية بالاعتماد على اختبار One-Sample Test لإيجاد الفرق بين المتوسط المحسوب ومتوسط الحيات في مقياس Likert المستخدم (3) وظهرت النتائج كما في الجدول (13) الآتي :

الجدول (13) One-Sample Test

المحور	Test Value = 3					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
معوقات بشرية	-50.354	50	.000	-1.71895	-1.7875	-1.6504

المصدر: نتائج التحليل الاحصائي باستخدام SPSS 20

وجدت الباحثة من خلاله أن احتمال الدلالة $\text{Sig}=0.000$ أصغر من مستوى الدلالة $\alpha=0.05$ بالتالي نرفض فرضية العدم ونقبل الفرضية البديلة والتي تؤكد وجود علاقة معنوية بين المعوقات البشرية لاستخدام الطائرات بدون طيار والتسويق للسياحة الثقافية في مديرتي السياحة والثقافة محل الدراسة من وجهة نظر أفراد العينة المدروسة تعيق استخدامها كوسيلة تسويقية حديثة.

الفرضية الرئيسية: لا توجد علاقة ذات دلالة معنوية بين معوقات استخدام الطائرات بدون طيار والتسويق للسياحة الثقافية في مديرتي السياحة والثقافة محل الدراسة.

الجدول (14) One-Sample Statistics

المحاور	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
التسويق للسياحة الثقافية	51	2.0327	.30004	.04201
معوقات تمويلية	51	1.3137	.19289	.02701
معوقات قانونية	51	1.2941	.25514	.03573
معوقات تقنية	51	1.2614	.26089	.03653
معوقات بشرية	51	1.2810	.24379	.03414
معوقات استخدام الطائرات بدون طيار	51	1.4221	.11806	.01653

المصدر: نتائج التحليل الاحصائي باستخدام SPSS 20

من الجدول السابق نلاحظ أن المتوسط الإجمالي لإجابات أفراد العينة على معوقات استخدام الطائرات بدون طيار هو 1.4221 وهو أقل من متوسط القياس المستخدم (3) أي أن أفراد العينة المدروسة يؤكدون وجود معوقات متعددة أمام استخدام الطائرات بدون طيار تحد وتصعب عملية استخدامها في التسويق للسياحة الثقافية في المديرية محل الدراسة. قامت الباحثة باختبار وجود علاقة معنوية بين معوقات استخدام الطائرات بدون طيار والتسويق للسياحة الثقافية بالاعتماد على اختبار One-Sample Test لإيجاد الفرق بين المتوسط المحسوب ومتوسط الحياض في مقياس Likert المستخدم (3) وظهرت النتائج كما في الجدول (15) الآتي:

الجدول (15) One-Sample Test

	Test Value = 0					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
معوقات استخدام الطائرات بدون طيار	86.024	50	.000	1.42215	1.3889	1.4554

المصدر: نتائج التحليل الإحصائي باستخدام SPSS 20

ومنه وجدت الباحثة أن احتمال الدلالة Sig=0.000 أصغر من مستوى الدلالة $\alpha=0.05$ بالتالي نرفض فرضية العدم ونقبل الفرضية البديلة والتي تؤكد وجود علاقة معنوية بين معوقات استخدام الطائرات بدون طيار والتسويق للسياحة الثقافية في مديرتي السياحة والثقافة محل الدراسة من وجهة نظر أفراد العينة المدروسة تعيق استخدامها كوسيلة تسويقية حديثة .

الاستنتاجات والتوصيات:

✿ **الاستنتاجات:** من خلال اختبارات الدراسة الميدانية توصلت الباحثة إلى مجموعة من الاستنتاجات:

- أظهرت النتائج أن واقع التسويق للسياحة الثقافية في المديرية محل الدراسة ضعيف بسبب عدم تبني الإدارة العليا استراتيجيات حديثة للتسويق، وعدم تدريب وتأهيل الكوادر البشرية لمتابعة المستجدات التسويقية، وعدم تشجيع الإدارة على تبني وتقديم برامج تسويقية جاذبة للسياحة الثقافية.
- وجود معوقات تمويلية متعددة تؤثر سلباً على إمكانية تبني استخدام الطائرات بدون طيار كوسيلة حديثة ومتطورة للتسويق للسياحة الثقافية، وذلك بسبب عدم توفر الإمكانيات المالية اللازمة لتأمين المعدات والمستلزمات من طائرات بدون طيار، وأجهزة الإضاءة وكاميرات للتصوير، وأجهزة حاسب وبرمجيات ضرورية لعملها.
- أظهرت النتائج أن المعوقات القانونية والأمنية تؤثر وبشكل كبير على إمكانية استخدام الطائرات بدون طيار في التسويق السياحي، في ظل الحاجة إلى العديد من الموافقات الأمنية المتعلقة، سواء بشراء وامتلاك الطائرات من قبل المديرية أو حتى استخدامها للقيام بعمليات التصوير الجوي أو العروض الضوئية في ظل الظروف الأمنية والحرب التي تعاني منها سورية منذ عدة سنوات.

- هناك معوقات تقنية متعلقة بالقدرة على صيانة وتشغيل الطائرات بدون طيار، بالإضافة إلى عدم القدرة على توفير متطلبات السلامة اللازمة لضمان سلامة الكوادر التسويقية أثناء عملهم.
- وجود ضعف لدى المديرية محل الدراسة فيما يخص توفر الكوادر البشرية المؤهلة والقادرة على استخدام الطائرات بدون طيار في الحملات التسويقية.
- وجود ضعف شديد لدى المديرية محل الدراسة فيما يخص الدورات التدريبية التي تساعد على تطوير المعارف النظرية والعملية للعاملين في مجال التسويق، لتمكينهم من استخدام أساليب حديثة ومتطورة للتسويق الثقافي.
- عدم توفر القدرة لدى المديرية على حل المشكلات التي تواجه العاملين في مجال التسويق بشكل فعال يساهم في تسهيل عملهم للخروج بنتائج جيدة.

✿ التوصيات:

- بناء على النتائج التي توصلت إليها الباحثة تتقدم بمجموعة من التوصيات كما يأتي:
- توصي الباحثة بضرورة العمل على تغيير الاستراتيجيات التسويقية المتبعة حالياً في التسويق للسياحة الثقافية من قبل الإدارة العليا، والانتقال من الطرق التقليدية المكلفة جداً والتي أصبحت غير مجدية، إلى تبني استخدام التقنيات الحديثة والمتطورة لتحسين الواقع التسويقي في المديرية محل الدراسة من خلال أعداد دراسات وأبحاث والاستعانة بالخبراء لإعداد هذه الاستراتيجيات.
- ضرورة توفير الدعم المادي اللازم، لتأمين المعدات والمستلزمات الحديثة كالطائرات بدون طيار والاضاءة والكاميرات وغيرها لتسهيل عمل الكوادر العاملة في مجال التسويق بهدف تنشيط السياحة الثقافية والترويج بطريقة جاذبة للسياحة الثقافية. من خلال زيادة موازنة التسويق بشكل يغطي هذه النفقات.
- ضرورة العمل على سن القوانين والأنظمة التي تسهل إمكانية شراء وامتلاك واستخدام الطائرات بدون طيار من قبل المديرية لأغراض تسويقية، ومنحهم الموافقات اللازمة بالشكل الذي يعطي الكوادر التسويقية الحرية الكافية للإبداع التسويقي.
- ضرورة خلق ثقافة تشجع على الابتكار والتغيير لدى العاملين في المجال التسويقي في المديرية من خلال البرامج والدورات التدريبية وورشات العمل ومكافأة أصحاب الأفكار التسويقية المبتكرة والحديثة.
- ضرورة مشاركة المديرية في المعارض الخارجية المختصة بالتكنولوجيا الحديثة وإرسال كوادرها التسويقية للاطلاع على أحدث الطرق والتجهيزات والابتكارات التي من شأنها المساعدة في الإبداع في العملية التسويقية للسياحة الثقافية.
- ضرورة العمل من قبل الإدارة العليا على تقديم الحلول، التي تساعد المديرية محل الدراسة، على حل المشاكل التي تحول دون قدرتها على الإبداع التسويقي واستخدامها للطائرات بدون طيار في التسويق، نظراً للمزايا الكبيرة التي تحققها.
- ضرورة الاهتمام بالسياحة الثقافية والترويج لها لما يمكن أن تحققه من عوائد مالية عالية تنعكس إيجاباً على أفراد المجتمع ككل.

References:

- AIBATOTE, Saeed (2012). **Tourism Marketing**. Englo library, Cairo.
- Alhasan, Hasn(1978). **Tourism is an industry and public relations**. The Lebanese House and Public Relations. Beirut.
- ASSAF, Bader.(2016) **Tourism Resources Development**. Dar Al-Raya Publishing Distribution, Jordan.
- CLAUDE, Orijet du cluzeau (2007). **Le tourisme culturel**. Paris: PUF.
- CSAPÓ, János(2019).**The Role and importance of cultural Tourism in Modern Tourism Industry**, www.academia.edu, Retrieved 2019. Paris.
- SLATER Timothy, RICHARD, Eric (2021). **Learning with Drones (Marketing): The FPV Experience Drone Curriculum and Classroom-Ready Lesson Plans**. Independently Published. ISBN 9798534087987.
- FAUST, Daniel R. (2015). **Police Drones** (1 ed.). New York: The Rosen Publishing Group, Inc. ISBN 9781508145028.
- KRIDPPENDROF (1981). **Marketing et tourisme** , Bern, Langet , CIC.
- PIERRE, Merlin (2008). **Tourisme et aménagement touristique : des objectifs inconciliables**. Paris: la documentation française .
- VALÉRY, Patin(2005). **Tourisme et patrimoine**. Paris: la documentation française.
- JOHN V. Pavlik,(2020) **Drones**, Augmented Reality and Virtual Reality Journalism: Mapping Their Role in Immersive News Content, Media and Communication, Vol. 8, Issue 3, pp, 137–146
- BLEID, Zahabia. KARKAR, Mlekih(2021).**Heading towards smart tourism as one of the tools for sustainable development- UAE model experiment** . Journal of Alebdaa Vol.11. No.3 .P164-180
- HASN, Ola (2015).**The role of electronic promotion in improving the mental image of cultural publications in Syria**. Unpublished PhD thesis, Department of Business Administration, Tishreen University: Syria.
- MALIK, Younis Mohammad (2020). **Cultural Tourism Destination Elements and Attributes: An Interpretive Planning**, Lovely Professional University Jalandhar, Punjab India: India.
- PARVEZ, Omar; Cobanoglu, Cihan (2021). **Opportunities and Challenges of Utilizing Service Robots in Tourism Industry: A Tool for Recovery from COVID-19 Pandemic**. Muma College of Business, University of South Florida, Tampa, Journal of Smart Tourism Vol. 1 No. 3 (2021) 17-20 USA.
- PAMNANIII, A. and Parvathi, V. (2021). **Innovations in contemporary marketing through artificial intelligence and robotic drones**. Prayukti - Journal of Management Applications, Vol. 1, Issue 1, pp. 34-43.
- MASON, Tyler (2018).**Personal Drones**. Norwood House, Press.Vol1.p48.
- Retrieved 18/04/2022. <www.unwto.org>.
- Retrieved 21/04/2022. <<https://verge.aero/everything-about-drone-lightshows/#:~:text=Drone%20light%20shows%20are%20performed%20by%20illuminated%2C%20synchronized%2C,flight%20commands%20and%20communicates%20them%20to%20the%20drones>> .
- Retrieved 22/04/2022. < <http://www.mmaglobal.com/articles/adnear-experimenting-drones-data-collection>>.