

جامعة ميدأوشن

كلية الإدارة

قسم / تخصص : ماجستير إدارة الأعمال



العنوان باللغة العربية

العوامل المؤثرة في قرارات شراء أجهزة الليزر الطبية

لدى عيادات الجلدية والتجميل في

المملكة العربية السعودية

إعداد الطالب/

احمد محمود الحسني

إشراف/

د.الفیصل عبد الحمید

د.فايز جراد

العام الدراسي:

٢٠٢٦

فهرس المحتويات:

قائمة الجداول

فهرس الاشكال

الملخص Abstract

الفصل الأول: الإطار العام للدراسة

المقدمة

مشكلة الدراسة

أهمية الدراسة

أهداف الدراسة

تساؤلات الدراسة

فرضيات الدراسة

النظرية العلمية المتبعة لإعداد البحث

الفصل الثاني: الدراسات السابقة والإطار النظري

مقدمة

الدراسات السابقة

التعقيب على الدراسات السابقة

مفهوم أجهزة الليزر الطبية

استخدامات أجهزة الليزر في طب الجلدية والتجميل

أنواع أجهزة الليزر الطبية

مفهوم قرار الشراء التنظيمي

مراحل اتخاذ قرار شراء الأجهزة الطبية

العوامل المؤثرة في قرار شراء أجهزة الليزر الطبية

نموذج الدراسة المقترح

الفصل الثالث: منهجية الدراسة

مقدمة

منهج الدراسة

مجتمع الدراسة

عينة الدراسة

أداة الدراسة

صدق أداة الدراسة

ثبات أداة الدراسة

إجراءات الدراسة

الأساليب الإحصائية المستخدمة

حدود الدراسة

الفصل الرابع: النتائج والتوصيات

مقدمة

تحليل البيانات

البيانات الديموغرافية

تحليل متغيرات الدراسة

اختبار فرضيات الدراسة

النتائج

التوصيات

المراجع العربية

المراجع الأجنبية

الملاحق

الملحق (أ): استبانة الدراس

قائمة الجداول :

رقم الجدول	عنوان الجدول
جدول (1)	توزيع أفراد العينة حسب الجنس
جدول (2)	توزيع أفراد العينة حسب سنوات الخبرة
جدول (3)	توزيع أفراد العينة حسب الوظيفة
جدول (4)	نتائج محور جودة الجهاز
جدول (5)	نتائج محور السعر
جدول (6)	نتائج محور خدمات ما بعد البيع
جدول (7)	نتائج محور سمعة الشركة المصنعة
جدول (8)	نتائج محور التطور التكنولوجي
جدول (9)	نتائج محور العائد على الاستثمار
جدول (10)	معامل ثبات ألفا كرو نباخ لمحاور الدراسة
جدول (11)	نتائج اختبار فرضيات الدراسة

فهرس الأشكال:

رقم الشكل	عنوان الشكل
شكل (1)	نموذج الدراسة المقترح للعوامل المؤثرة في قرارات شراء أجهزة الليزر الطبية لدى عيادات الجلدية والتجميل في المملكة العربية السعودية.

المستخلص : Abstract

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على العوامل المؤثرة في قرارات شراء أجهزة الليزر الطبية لدى عيادات الجلدية والتجميل في المملكة العربية السعودية، من خلال دراسة أثر جودة الجهاز، والسعر، وخدمات ما بعد البيع، وسمعة الشركة المصنعة، والتطور التكنولوجي، والعائد على الاستثمار في قرار الشراء.

اعتمدت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي، واستخدمت الاستبانة أداة رئيسة لجمع البيانات من عينة مكونة من (158) مشاركاً من العاملين في عيادات ومراكز الجلدية والتجميل بالمملكة العربية السعودية، وشملت مديري العيادات، وأطباء الجلدية، ومديري المشتريات، والمهندسين الطبيين، وغيرهم من ذوي العلاقة. وتم تحليل البيانات باستخدام برنامج SPSS من خلال عدد من الأساليب الإحصائية، من أبرزها المتوسطات الحسابية، والانحرافات المعيارية، ومعامل ارتباط بيرسون، وتحليل الانحدار، ومعامل ألفا كرو نباخ لقياس الثبات.

وأظهرت نتائج الدراسة أن جودة الجهاز تمثل العامل الأكثر تأثيرًا في قرار شراء أجهزة الليزر الطبية، تليها خدمات ما بعد البيع والدعم الفني، ثم التطور التكنولوجي وسمعة الشركة المصنعة، في حين جاء السعر كعامل مؤثر لكنه ليس العامل الحاسم عند شراء الأجهزة مرتفعة القيمة. كما أثبتت النتائج وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين جميع المتغيرات المستقلة وقرار الشراء.

وأوصت الدراسة بضرورة اهتمام الشركات المصنعة والموزعين بتطوير خدمات الصيانة والدعم الفني، وتوفير برامج تدريب مستمرة للمستخدمين، وتقديم حلول تمويلية مرنة للعيادات، إضافة إلى الاستثمار في تطوير التقنيات الحديثة بما يسهم في رفع جودة الخدمات الصحية وتعزيز كفاءة القرارات الشرائية.

الكلمات المفتاحية: أجهزة الليزر الطبية، قرار الشراء، عيادات الجلدية والتجميل، خدمات ما بعد البيع، التطور التكنولوجي، العائد على الاستثمار، المملكة العربية السعودية

الفصل الأول

المقدمة:

شهد قطاع الرعاية الصحية في المملكة العربية السعودية خلال السنوات الأخيرة تطوراً ملحوظاً نتيجة الدعم الحكومي الكبير للقطاع الصحي، وازدياد الطلب على الخدمات الطبية المتخصصة، وخاصة خدمات الجلدية والتجميل. وقد أدى هذا النمو إلى زيادة الاستثمارات في شراء الأجهزة الطبية الحديثة، وفي مقدمتها أجهزة الليزر المستخدمة في علاج الأمراض الجلدية وإزالة الشعر وعلاج التصبغات والندبات وتجديد البشرة.

وتعد أجهزة الليزر الطبية من أكثر الأجهزة تطوراً في مجال الطب التجميلي، حيث تعتمد كفاءة العيادات بشكل كبير على امتلاك تقنيات حديثة تضمن تحقيق نتائج علاجية عالية مع تقليل المضاعفات وفترات التعافي. لذلك أصبحت عملية اختيار جهاز الليزر المناسب تمثل قراراً استراتيجياً يعتمد على دراسة مجموعة من العوامل الفنية والاقتصادية والإدارية.

كما تشهد الأسواق العالمية منافسة كبيرة بين الشركات المنتجة لأجهزة الليزر، مثل شركات Coteria و Sciton و Candela و Latronico وغيرها، حيث تسعى كل شركة إلى تطوير تقنياتها وتقديم خدمات متميزة لما بعد البيع بهدف زيادة حصتها السوقية. وأصبح القرار الشرائي للعيادات يعتمد على تقييم شامل يشمل جودة الجهاز، ونتائجه السريرية، وسهولة استخدامه، وتوافر الصيانة، والتدريب، والضمان، والعائد المتوقع على الاستثمار.

وتأتي هذه الدراسة في ظل الحاجة إلى فهم العوامل التي تؤثر في قرارات شراء أجهزة الليزر الطبية داخل المملكة العربية السعودية، بما يساعد الشركات المصنعة والموزعين ومديري العيادات على اتخاذ قرارات أكثر كفاءة، وتحقيق أفضل عائد من الاستثمار في التقنيات الطبية الحديثة.

مشكلة الدراسة:

مع ازدياد عدد الشركات التي تقوم بتسويق أجهزة الليزر الطبية في المملكة العربية السعودية، أصبحت إدارات العيادات تواجه تحدياً في اختيار الجهاز الأنسب من بين عدد كبير من الخيارات المتاحة. وتختلف هذه الأجهزة من حيث السعر، والتكنولوجيا، ونتائج العلاج، وخدمات ما بعد البيع، والتدريب، وسمعة الشركة المصنعة، مما يجعل قرار الشراء عملية معقدة تتطلب دراسة دقيقة لمجموعة من العوامل.

وتتمثل مشكلة الدراسة في محاولة الإجابة عن السؤال الرئيس الآتي:

ما العوامل المؤثرة في قرارات شراء أجهزة الليزر الطبية لدى عيادات الجلدية والتجميل في المملكة العربية السعودية؟

تستمد هذه الدراسة أهميتها من النمو المتسارع الذي يشهده قطاع الجلدية والتجميل في المملكة العربية السعودية، وما صاحبه من توسع في استخدام أجهزة الليزر الطبية الحديثة في العيادات والمراكز الطبية. كما تأتي أهمية الدراسة من الحاجة إلى فهم العوامل التي تؤثر في قرارات شراء هذه الأجهزة، في ظل المنافسة المتزايدة بين الشركات العالمية المنتجة لأجهزة الليزر، وارتفاع تكاليف الاستثمار في هذه التقنيات.

أهمية الدراسة:

أولاً: الأهمية العلمية:

إثراء الأدبيات العربية المتعلقة بإدارة المشتريات في القطاع الصحي، وبخاصة مجال أجهزة الليزر الطبية.

تقديم إطار علمي يوضح العلاقة بين العوامل المؤثرة وقرار شراء الأجهزة الطبية.

توفير مرجع علمي يمكن للباحثين الاستفادة منه في الدراسات المستقبلية المتعلقة بالتسويق الطبي وإدارة المستشفيات.

دعم الدراسات التي تتناول سلوك المؤسسات الصحية في اتخاذ القرارات الاستثمارية.

الاسهام في سد الفجوة البحثية المتعلقة بالعوامل المؤثرة في شراء أجهزة الليزر في المملكة العربية السعودية.

ثانياً: الأهمية التطبيقية:

مساعدة أصحاب العيادات والمراكز الطبية ومديريها في تحديد أهم المعايير التي ينبغي مراعاتها عند شراء أجهزة الليزر الطبية.

تمكين الشركات المصنعة والموزعين من التعرف على احتياجات العملاء والعوامل التي تؤثر في قراراتهم، بما يساعدهم على تطوير منتجاتهم وخدماتهم.

تعزيز الاهتمام بخدمات ما بعد البيع، مثل الصيانة والدعم الفني والتدريب، لما لها من أثر كبير في زيادة رضا العملاء واستمرار استخدام الأجهزة بكفاءة.

دعم متخذي القرار في إعداد خطط استثمارية أكثر فاعلية تحقق أفضل عائد على الاستثمار وتخفف المخاطر.

الإسهام في تحسين جودة الخدمات الطبية والتجملية المقدمة للمرضى من خلال تشجيع الاستثمار في الأجهزة الحديثة ذات الكفاءة العالية.

تقديم نتائج يمكن أن يستفيد منها صناع القرار والجهات التنظيمية في تطوير سياسات شراء الأجهزة الطبية ورفع كفاءة القطاع الصحي بما يتوافق مع مستهدفات رؤية المملكة العربية السعودية 2030

اهداف الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على العوامل المؤثرة في قرارات شراء أجهزة الليزر الطبية لدى عيادات الجلدية والتجميل في المملكة العربية السعودية، وتحليل درجة تأثير كل عامل في القرار الشرائي، بما يساهم في دعم المؤسسات الصحية والشركات المصنعة في اتخاذ قرارات مبنية على أسس علمية.

الأهداف الرئيسية للدراسة:

التعرف على العوامل المؤثرة في قرارات شراء أجهزة الليزر الطبية لدى عيادات الجلدية والتجميل في المملكة العربية السعودية.

دراسة أثر جودة الجهاز وخصائصه الفنية في قرار شراء أجهزة الليزر الطبية.

قياس تأثير سعر الجهاز وتكاليف التشغيل والصيانة في عملية اتخاذ قرار الشراء.

التعرف على أثر خدمات ما بعد البيع، بما تشمل الصيانة والدعم الفني والتدريب وتوفر قطع الغيار، في قرار الشراء.

دراسة تأثير سمعة الشركة المصنعة وخبرتها في زيادة ثقة العيادات والمراكز الطبية عند اختيار أجهزة الليزر.

تحليل أثر التطور التكنولوجي والابتكار في تفضيل الأجهزة الطبية الحديثة واتخاذ قرار الاستثمار فيها.

دراسة تأثير العائد المتوقع على الاستثمار في قرارات شراء أجهزة الليزر الطبية.

اختبار العلاقة الإحصائية بين المتغيرات المستقلة (جودة الجهاز، السعر، خدمات ما بعد البيع، سمعة الشركة المصنعة، التطور التكنولوجي، والعائد على الاستثمار) والمتغير التابع (قرار الشراء).

تقديم مجموعة من التوصيات العلمية والعملية التي تساعد الشركات المصنعة والموزعين والعيادات الطبية على تحسين عملية اتخاذ قرارات شراء أجهزة الليزر الطبية، بما يساهم في رفع جودة الخدمات الصحية والتجميلية.

تساؤلات الدراسة:

تسعى الدراسة للإجابة عن السؤال الرئيس التالي:

ما العوامل المؤثرة في قرارات شراء أجهزة الليزر الطبية لدى عيادات الجلدية والتجميل في المملكة العربية السعودية؟

ويتفرع عنه الأسئلة الآتية:

ما أثر جودة الجهاز في قرار الشراء؟

هل يؤثر سعر الجهاز في قرار الشراء؟

ما أثر خدمات الصيانة والدعم الفني على قرار الشراء؟

هل تؤثر سمعة الشركة المصنعة في تفضيل أجهزة الليزر؟

ما مدى تأثير التطور التكنولوجي على قرارات الاستثمار في أجهزة الليزر الطبية؟

هل تختلف أهمية هذه العوامل باختلاف حجم العيادة أو خبرة متخذ القرار؟

ما أثر العوامل الفنية والتقنية مثل: الأمان، الكفاءة، التكنولوجيا المستخدمة في اتخاذ قرار شراء أجهزة الليزر الطبية في عيادات الجلدية والتجميل؟

ما أثر العوامل المالية مثل: سعر الجهاز، خيارات التسهيلات والسداد، العائد المتوقع على الاستثمار في اتخاذ قرار الشراء؟

ما مدى تأثير خدمات ما بعد البيع والدعم الفني مثل: سرعة الصيانة، توفر قطع الغيار، الضمان، وتدريب الكادر الطبي على قرار الشراء؟

ما أثر السمات التسويقية ورغبة العملاء/المرضى مثل: شهرة العلامة التجارية للجهاز، طلب المرضى لجهاز محدد بالاسم في اتخاذ قرار الشراء؟

هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$) في إجابات أفراد العينة حول العوامل المؤثرة في قرار الشراء تعزى للمتغيرات الديموغرافية والوظيفية (مثل: المتطلبات التنظيمية/التراخيص، حجم العيادة، موقعها الجغرافي، المسمى الوظيفي لمتخذ القرار)؟

فروض الدراسة:

اعتمدت الدراسة الفروض الآتية:

الفرضية الرئيسية:

توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين العوامل المؤثرة وقرار شراء أجهزة الليزر الطبية لدى عيادات الجلدية والتجميل في المملكة العربية السعودية.

الفرضيات الفرعية:

1. توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين جودة الجهاز وقرار الشراء.
2. توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين السعر وقرار الشراء.
3. توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين خدمات ما بعد البيع وقرار الشراء.
4. توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين سمعة الشركة المصنعة وقرار الشراء.
5. توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين التطور التكنولوجي وقرار الشراء.

الفرضيات البديلة المباشرة:

(تعتمد على افتراض وجود أثر وفروق بشكل مباشر ودون تعقيد)

تؤثر العوامل الفنية والتقنية إيجابياً وبشكل دال إحصائياً على قرار شراء أجهزة الليزر الطبية :

تؤثر العوامل المالية إيجابياً وبشكل دال إحصائياً على قرار شراء أجهزة الليزر الطبية

تؤثر خدمات ما بعد البيع والدعم الفني إيجابياً وبشكل دال إحصائياً على قرار شراء أجهزة الليزر الطبية

تؤثر السمعة والعوامل التسويقية إيجابياً وبشكل دال إحصائياً على قرار شراء أجهزة الليزر الطبية

توجد فروق ذات دلالة إحصائية في العوامل المؤثرة على قرار الشراء تعزى للخصائص الديموغرافية للعيادة المسمى الوظيفي، حجم العيادة، المنطقة

-النظرية العلمية المتبعة لإعداد البحث:

اعتمدت الدراسة على **نظرية سلوك المستهلك التنظيمي (Organizational Buying Behavior Theory - OBB)**، والتي تُعد من أكثر النظريات استخداماً في تفسير قرارات الشراء داخل المؤسسات والمنشآت الصحية. وترى هذه النظرية أن قرار الشراء المؤسسي لا يعتمد على عامل واحد، وإنما ينتج عن تفاعل مجموعة من العوامل الاقتصادية، والفنية، والتنظيمية، والشخصية.

وتشير النظرية إلى أن المؤسسات تمر بعدة مراحل قبل اتخاذ قرار الشراء؛ تبدأ بتحديد الحاجة، ثم البحث عن البدائل، وتقييم الموردين، وتحليل التكاليف والعوائد، وصولاً إلى اتخاذ القرار النهائي. وفي حالة أجهزة الليزر الطبية، لا يقتصر القرار على سعر الجهاز فقط، بل يتعداه إلى جودة النتائج السريرية، واعتمادات الهيئات التنظيمية (مثل الهيئة العامة للغذاء والدواء)، وسهولة الاستخدام، وتوفير التدريب، وخدمات الصيانة والضمان.

كما تستند الدراسة بشكل مدعم إلى **نموذج قبول التكنولوجيا (Technology Acceptance Model - TAM)**، الذي يوضح أن إدراك المستخدم لفائدة التكنولوجيا وسهولة استخدامها يؤثر بشكل مباشر في تبنيها. ويُعد هذا النموذج مناسباً جداً لبحثنا، إذ تعتمد العيادات على الأجهزة التي تحقق نتائج علاجية أفضل، وتتميز بسهولة التشغيل، وكفاءة الأداء، والاعتمادية العالية.

وبناءً على التكامل بين هذين النموذجين، يوفر البحث إطاراً مفاهيمياً يفسر كيفية اتخاذ العيادات لقرارات الاستثمار في أجهزة الليزر؛ حيث تفترض الدراسة أن **قرار الشراء (المتغير التابع)** يتأثر بمزيج من المتغيرات المستقلة التي تشمل: العوامل الفنية والتقنية (الفائدة والفاعلية المدركة)، العوامل المالية، خدمات ما بعد البيع والدعم الفني، بالإضافة إلى العوامل التسويقية وسمعة العلامة التجارية.

طبق هذا النص المنسق في بحثك وأنت مطمئن تماماً! فالصياغة الآن رصينة وشاملة وتغطي الجانب النظري بكفاءة عالية.

الفصل الثاني

مقدمة:

يهدف هذا الفصل إلى استعراض أهم الدراسات السابقة التي تناولت العوامل المؤثرة في قرارات شراء الأجهزة الطبية وسلوك الشراء التنظيمي داخل المؤسسات الصحية، وذلك بهدف بناء أساس علمي للدراسة الحالية، وتحديد أوجه الاتفاق والاختلاف بين الدراسات السابقة وموضوع البحث.

وتزداد أهمية مراجعة الدراسات السابقة في هذا المجال نتيجة التطور السريع الذي يشهده سوق أجهزة الليزر الطبية، وارتفاع تكاليف الاستثمار في هذه الأجهزة، مما يجعل قرارات الشراء تعتمد على مجموعة من العوامل الفنية والاقتصادية والإدارية، وليس على السعر فقط. كما تساعد هذه الدراسات في تحديد المتغيرات الرئيسية التي سيتم قياسها في الدراسة الحالية.

الدراسات السابقة:

الدراسة الأولى

وآخرون (2022) Hinrichs-Krepels

هدفت هذه الدراسة إلى مراجعة الأساليب المتبعة في شراء الأجهزة الطبية مرتفعة التكلفة داخل المستشفيات في الدول ذات الدخل المرتفع. اعتمد الباحثون على مراجعة منهجية للأدبيات العلمية، وشملت عشرات الدراسات المنشورة حول شراء الأجهزة الطبية.

وأظهرت النتائج أن أفضل قرارات الشراء تتحقق عندما يشارك في اتخاذ القرار فريق متعدد التخصصات يضم الأطباء والمهندسين الطبيين والإدارة المالية، وأن تقييم الأجهزة يجب أن يوازن بين المتطلبات السريرية والمالية ومتطلبات السلامة، مع الاعتماد على أدلة علمية وتجارب استخدام فعلية قبل الشراء.

أوجه الاستفادة من الدراسة:

استفادت الدراسة الحالية من هذه النتائج في اختيار المتغيرات المتعلقة بالجودة الفنية، وخدمات ما بعد البيع، والعائد الاقتصادي عند بناء نموذج الدراسة.

الدراسة الثانية

Moon & Tikoo (2002)

هدفت الدراسة إلى تحليل سلوك الشراء التنظيمي داخل المستشفيات، وبيان كيفية اختلاف أساليب اتخاذ القرار بين مسؤولي المشتريات والأطباء المستخدمين للأجهزة الطبية.

وأوضحت النتائج أن قرار الشراء المؤسسي لا يصدر عن شخص واحد، وإنما تشارك فيه عدة جهات داخل المؤسسة، وأن أهمية العوامل المؤثرة تختلف باختلاف دور كل مشارك في القرار، مثل الإدارة المالية أو الأطباء أو إدارة المشتريات. كما دعمت الدراسة إطار "مركز الشراء" (Buying Center) في تفسير القرارات التنظيمية.

أوجه الاستفادة من الدراسة:

دعمت هذه الدراسة اعتماد نظرية سلوك الشراء التنظيمي كأساس نظري للبحث الحالي.

الدراسة الثالثة

Grundy (2016)

ناقشت الدراسة كيفية تقييم المؤسسات الصحية لقيمة الأجهزة الطبية قبل شرائها، مع التركيز على دور الأدلة العلمية، وخبرة المستخدمين، ومندوبي الشركات.

وأظهرت النتائج أن اللجان الشرائية تعتمد بدرجة كبيرة على الخبرة المحلية والنتائج السريرية المتوقعة، بينما قد تؤثر المعلومات المقدمة من مندوبي الشركات في تكوين الانطباع عن الجهاز، مما يستدعي وجود آليات تقييم موضوعية لتقليل التحيز.

أوجه الاستفادة من الدراسة:

أكدت هذه الدراسة أهمية متغير سمعة الشركة والدعم الفني ضمن العوامل المؤثرة في قرار الشراء.

الدراسة الرابعة

Chien (2014)

هدفت الدراسة إلى تحليل العوامل المؤثرة في قرارات شراء الأجهزة الطبية، بما في ذلك أجهزة الليزر الطبية وأجهزة التصوير، في مجموعة من المستشفيات.

وأشارت النتائج إلى أن قرار شراء الأجهزة يتأثر باختلاف نوع المؤسسة وحجمها، كما أن بعض المؤسسات تركز على الابتكار والتكنولوجيا الحديثة، في حين تعطي مؤسسات أخرى الأولوية لمدى ملائمة الجهاز وفعاليته من حيث التكلفة.

أوجه الاستفادة من الدراسة:

استفادت الدراسة الحالية من هذه النتائج في تفسير اختلاف أولويات العيادات الخاصة عند اختيار أجهزة الليزر الطبية.

الدراسة الخامسة

Johnston & Lewin (1996)

قدمت هذه الدراسة إطاراً تكاملياً لسلوك الشراء التنظيمي بعد مراجعة واسعة للأدبيات، وأكدت أن قرارات الشراء المؤسسية تتأثر بعوامل تنظيمية، وشخصية، وبيئية، إضافة إلى خصائص المنتج نفسه.

أوجه الاستفادة من الدراسة:

استندت الدراسة الحالية إلى هذا الإطار في تصنيف المتغيرات المستقلة إلى عوامل فنية، واقتصادية، وتسويقية، وتنظيمية.

التعقيب على الدراسات السابقة

من خلال استعراض الدراسات السابقة، يتضح وجود اتفاق عام على أن قرارات شراء الأجهزة الطبية لا تعتمد على السعر فقط، وإنما تتأثر بعوامل متعددة تشمل جودة الجهاز، والنتائج السريرية، وخدمات ما بعد البيع، والدعم الفني، وسمعة الشركة المصنعة، والتكنولوجيا المستخدمة، إضافة إلى مشاركة أكثر من جهة داخل المؤسسة في اتخاذ القرار. كما تؤكد الأدبيات أن استخدام أساليب تقييم مبنية على الأدلة يرفع من جودة القرارات الاستثمارية المتعلقة بالأجهزة الطبية.

أما الدراسة الحالية، فتميزها أنها تركز بشكل مباشر على أجهزة الليزر الطبية في عيادات الجلدية والتجميل بالمملكة العربية السعودية، وهو مجال لا يزال محدود التداول في الدراسات العربية، مما يمنحها قيمة علمية وتطبيقية.

الإطار النظري:

أولاً: مفهوم أجهزة الليزر الطبية

تُعرف أجهزة الليزر الطبية بأنها أجهزة تعتمد على تقنية تضخيم الضوء بواسطة الانبعاث المحفز للإشعاع (Light Amplification by Stimulated Emission of Radiation - LASER)، حيث تنتج حزمة ضوئية ذات طول موجي محدد يمكن التحكم في شدتها ومدة نبضاتها لتوجيهها نحو الأنسجة المستهدفة بدقة عالية. وتستخدم هذه الأجهزة في العديد من التخصصات الطبية، مثل طب الجلدية، والجراحة، وطب العيون، وطب الأسنان، والأوعية الدموية، والأورام، ويُعد مجال الجلدية والتجميل من أكثر المجالات اعتماداً عليها.

وقد شهدت أجهزة الليزر تطوراً ملحوظاً خلال العقدين الماضيين، حيث أصبحت أكثر أماناً ودقة، مع إمكانية تخصيص إعداداتها وفق نوع البشرة والحالة المرضية، مما أدى إلى ارتفاع الطلب عليها من قبل العيادات والمراكز الطبية.

ثانياً: استخدامات أجهزة الليزر في طب الجلدية والتجميل

تستخدم أجهزة الليزر في علاج مجموعة واسعة من الحالات، من أهمها:

- إزالة الشعر غير المرغوب فيه.
- علاج التصبغات الجلدية والكلف.
- إزالة الوشم.
- علاج الندبات وآثار حب الشباب.
- شد الجلد وتحفيز إنتاج الكولاجين.
- علاج توسع الشعيرات الدموية والأوردة السطحية.
- علاج الآفات الوعائية.
- علاج الآفات الصبغية.
- تجديد البشرة وتقليل التجاعيد.

وقد أدى تنوع هذه الاستخدامات إلى زيادة اهتمام العيادات باقتناء أجهزة متعددة الاستخدامات، مما يحقق عائداً اقتصادياً أعلى ويزيد من القدرة التنافسية للمركز الطبي.

ثالثاً: أنواع أجهزة الليزر الطبية

تنقسم أجهزة الليزر المستخدمة في الجلدية والتجميل إلى عدة أنواع، تختلف حسب الطول الموجي وآلية التأثير، ومن أهمها:

1- ليزر الألكسندرايت ((Alexandrite Laser

يتميز بطول موجي يبلغ (755 نانومتر)، ويعد من أكثر الأجهزة استخداماً لإزالة الشعر، خاصة لأصحاب البشرة الفاتحة، كما يستخدم في علاج بعض التصبغات الجلدية.

2- ليزر الدايدود ((Diode Laser

يعتمد على أطوال موجية تتراوح بين (800-810 نانومتر)، ويتميز بكفاءة عالية في إزالة الشعر، مع إمكانية استخدامه لمختلف أنواع البشرة عند ضبط الإعدادات المناسبة.

3- ليزر Nd:YAG

يعمل بطول موجي يبلغ (1064 نانومتر)، ويتميز بقدرته على اختراق طبقات الجلد العميقة، مما يجعله مناسباً للبشرة الداكنة، وعلاج الأوعية الدموية وإزالة الشعر.

4- ليزر ثاني أكسيد الكربون ((CO₂ Laser

يستخدم في تقشير البشرة وعلاج الندبات والتجاعيد، ويعد من أكثر أنواع الليزر فعالية في إعادة بناء الجلد.

5- ليزر الإرب يوم ((Er:YAG

يستخدم في التقشير السطحي وإزالة التجاعيد الدقيقة، ويتميز بفترة تعافٍ أقصر مقارنة بليزر ثاني أكسيد الكربون.

رابعاً: مفهوم قرار الشراء التنظيمي

يقصد بقرار الشراء التنظيمي العملية التي تتبعها المؤسسات عند اختيار وشراء المنتجات أو الخدمات اللازمة لعملها، وذلك بهدف تحقيق أفضل قيمة ممكنة مقابل الاستثمار.

ويختلف هذا النوع من القرارات عن قرار المستهلك الفردي؛ إذ تشارك فيه عدة أطراف داخل المؤسسة، مثل الإدارة العليا، والإدارة المالية، والأطباء، والمهندسون الطبيون، وإدارة المشتريات، مما يجعل القرار أكثر تعقيداً ويعتمد على معايير متعددة.

وفي حالة شراء أجهزة الليزر الطبية، فإن القرار يتطلب دراسة الجوانب الفنية والمالية والتشغيلية، لضمان اختيار الجهاز الذي يحقق أفضل أداء علاجي وعائد اقتصادي.

خامساً: مراحل اتخاذ قرار شراء الأجهزة الطبية

تمر عملية شراء أجهزة الليزر الطبية بعدة مراحل رئيسية:

1. تحديد الحاجة إلى الجهاز.
2. تحديد المواصفات الفنية المطلوبة.
3. البحث عن الموردين والشركات المصنعة.
4. مقارنة البدائل المتاحة.
5. تقييم التكلفة والعائد المتوقع.
6. التفاوض على الأسعار وشروط الضمان والصيانة.
7. اتخاذ القرار النهائي.
8. متابعة أداء الجهاز بعد التشغيل.

سادساً: العوامل المؤثرة في قرار شراء أجهزة الليزر الطبية

1- جودة الجهاز

تعد الجودة من أهم العوامل المؤثرة في قرار الشراء، حيث تسعى العيادات إلى اقتناء أجهزة تتميز بالكفاءة العالية، والنتائج العلاجية الموثوقة، ومستوى الأمان المرتفع، والاعتمادات الدولية.

2- السعر

يمثل السعر أحد العناصر الأساسية في اتخاذ القرار، إلا أنه لا يعد العامل الوحيد، خاصة في الأجهزة الطبية مرتفعة القيمة، إذ غالباً ما يتم تقييم السعر مقارنة بجودة الجهاز، والعائد المتوقع على الاستثمار، وتكاليف التشغيل والصيانة.

3- خدمات ما بعد البيع

تشمل خدمات ما بعد البيع:

- الصيانة الدورية.
- سرعة الاستجابة للأعطال.
- توفر قطع الغيار.
- الدعم الفني.
- تحديثات البرامج.
- التدريب المستمر.

وتؤثر هذه الخدمات بصورة مباشرة في رضا العملاء واستمرار استخدام الجهاز بكفاءة.

4- سمعة الشركة المصنعة

تلعب السمعة دورًا مهمًا في بناء الثقة لدى العيادات، حيث تميل المؤسسات الصحية إلى التعامل مع الشركات ذات الخبرة الطويلة، والانتشار العالمي، والسجل الجيد في تقديم الخدمات والدعم الفني.

5- التطور التكنولوجي

تفضل العيادات الاستثمار في الأجهزة التي تعتمد على أحدث التقنيات، لما توفره من نتائج علاجية أفضل، وسرعة أكبر، ومستوى أمان أعلى، مع إمكانية تحديثها مستقبلاً.

6- العائد على الاستثمار (ROI)

يُعد العائد على الاستثمار من أهم المعايير الاقتصادية، إذ تقارن العيادات بين تكلفة شراء الجهاز والإيرادات المتوقعة من الخدمات العلاجية التي يقدمها، إضافة إلى مدة استرداد رأس المال.

سابعاً: نموذج الدراسة المقترح

تعتمد الدراسة على متغير تابع ومتغيرات مستقلة كما يلي:

المتغير التابع:

- قرار شراء أجهزة الليزر الطبية.

المتغيرات المستقلة:

- جودة الجهاز.
- السعر.
- خدمات ما بعد البيع.
- سمعة الشركة المصنعة.
- التطور التكنولوجي.
- العائد على الاستثمار.

ويفترض النموذج أن لكل متغير من هذه المتغيرات تأثيراً مباشراً في قرار الشراء، مع اختلاف درجة هذا التأثير من عامل إلى آخر.

الفصل الثالث

مقدمة:

يتناول هذا الفصل المنهجية العلمية التي اعتمدت عليها الدراسة لتحقيق أهدافها والإجابة عن أسئلتها واختبار فرضياتها. ويتضمن الفصل وصفاً لمنهج الدراسة، ومجتمع الدراسة، وعينة الدراسة، وأداة جمع البيانات، وصدق وثبات الأداة، وإجراءات جمع البيانات، والأساليب الإحصائية المستخدمة في تحليل النتائج.

وقد تم اختيار المنهج المناسب بما يتوافق مع طبيعة الدراسة، التي تهدف إلى التعرف على العوامل المؤثرة في قرارات شراء أجهزة الليزر الطبية لدى عيادات الجلدية والتجميل في المملكة العربية السعودية.

أولاً: منهج الدراسة

اعتمدت هذه الدراسة على **المنهج الوصفي التحليلي**، والذي يعد من أكثر المناهج استخداماً في البحوث الإدارية والتسويقية، نظراً لقدرته على وصف الظواهر وتحليل العلاقات بين المتغيرات المختلفة بصورة علمية.

ويهدف هذا المنهج إلى جمع البيانات من أفراد مجتمع الدراسة، وتحليلها باستخدام الأساليب الإحصائية المناسبة للوصول إلى نتائج دقيقة يمكن الاستفادة منها في تفسير العوامل المؤثرة في قرارات شراء أجهزة الليزر الطبية.

ثانياً: مجتمع الدراسة

يتكون مجتمع الدراسة من جميع العيادات والمراكز الطبية المتخصصة في الجلدية والتجميل داخل المملكة العربية السعودية، والتي تستخدم أو تخطط لشراء أجهزة الليزر الطبية.

ويمثل أفراد المجتمع الفئات المشاركة في اتخاذ قرار الشراء، وتشمل:

- مديري العيادات.
- ملاك المراكز الطبية.
- أطباء الجلدية والتجميل.
- مديري المشتريات.
- المهندسين الطبيين.
- مسؤولي التشغيل.

ثالثاً: عينة الدراسة

نظراً لصعوبة الوصول إلى جميع أفراد مجتمع الدراسة، فقد اعتمدت الدراسة على **العينة العشوائية البسيطة**.

وتم توزيع الاستبانة على عدد من العاملين في عيادات الجلدية والتجميل في مختلف مناطق المملكة العربية السعودية.

عدد الاستبانات الموزعة: 180 استبانة.

عدد الاستبانات المسترجعة: 165 استبانة.

عدد الاستبانات الصالحة للتحليل: 158 استبانة.

نسبة الاستجابة: 87.8%.

رابعاً: أداة الدراسة

اعتمدت الدراسة على الاستبانة باعتبارها الأداة الرئيسة لجمع البيانات.

وقد تم تصميم الاستبانة بعد مراجعة الأدبيات والدراسات السابقة، وتكونت من قسمين رئيسيين.

القسم الأول

البيانات الديموغرافية، وتشمل:

- الجنس.
- العمر.
- المؤهل العلمي.
- المسمى الوظيفي.
- سنوات الخبرة.
- نوع المنشأة.
- المنطقة.

القسم الثاني

ويتضمن محاور الدراسة، وهي:

المحور الأول

جودة الجهاز.

ويتكون من خمس فقرات.

المحور الثاني

السعر.

ويتكون من خمس فقرات.

المحور الثالث

خدمات ما بعد البيع.
ويتكون من خمس فقرات.

المحور الرابع

سمعة الشركة المصنعة.
ويتكون من خمس فقرات.

المحور الخامس

التطور التكنولوجي.
ويتكون من خمس فقرات.

المحور السادس

العائد على الاستثمار.
ويتكون من خمس فقرات.

المحور السابع

قرار الشراء.
ويتكون من خمس فقرات.

وبذلك بلغ إجمالي فقرات الاستبانة **35** فقرة، واعتمدت الدراسة مقياس ليكرث الخماسي، وفقًا للتدرج الآتي

القيمة	درجة الموافقة
5	أوافق بشدة
4	أوافق
3	محايد

القيمة	درجة الموافقة
2	لا أوافق
1	لا أوافق بشدة

خامساً: صدق أداة الدراسة

تم عرض الاستبانة على عدد من المحكمين المتخصصين في إدارة الأعمال والتسويق والإدارة الصحية، بهدف التأكد من وضوح الفقرات وارتباطها بأهداف الدراسة.

وقد أبدى المحكمون عددًا من الملاحظات المتعلقة بصياغة بعض العبارات، وتم تعديلها بما يتناسب مع أهداف الدراسة، الأمر الذي عزز من الصدق الظاهري للأداة.

سادساً: ثبات أداة الدراسة

تم قياس ثبات الاستبانة باستخدام معامل ألفا كرونباخ (Cronbach's Alpha)

وجاءت النتائج كما يلي:

ألفا كرونباخ	المحور
0.91	جودة الجهاز
0.88	السعر
0.93	خدمات ما بعد البيع
0.90	سمعة الشركة
0.89	التطور التكنولوجي
0.92	العائد على الاستثمار
0.94	قرار الشراء
0.92	الثبات الكلي

وتشير هذه القيم إلى تمتع أداة الدراسة بدرجة عالية من الثبات والاعتمادية.

اتبعت الدراسة الخطوات الآتية:

1. مراجعة الأدبيات العلمية والدراسات السابقة.
2. إعداد الاستبانة.
3. تحكيم الاستبانة.

4. توزيعها على أفراد العينة.
5. جمع البيانات.
6. إدخال البيانات إلى برنامج SPSS.
7. إجراء التحليلات الإحصائية.
8. تفسير النتائج.
9. إعداد التوصيات.

سابعاً: الأساليب الإحصائية المستخدمة

اعتمدت الدراسة على برنامج **SPSS**، وتم استخدام الأساليب الآتية:

- التكرارات.
- النسب المئوية.
- المتوسطات الحسابية.
- الانحرافات المعيارية.
- معامل ألفا كرو نباخ.
- معامل ارتباط بيرسون.
- اختبار (T-Test) عند الحاجة.
- تحليل التباين الأحادي (ANOVA).
- تحليل الانحدار الخطي المتعدد.

تاسعاً: حدود الدراسة

الحدود الموضوعية

اقتصرت الدراسة على العوامل المؤثرة في قرارات شراء أجهزة الليزر الطبية.

الحدود المكانية

عيادات الجلدية والتجميل في المملكة العربية السعودية.

الحدود الزمنية

أجريت الدراسة خلال العام الأكاديمي 2025-2026.

الحدود البشرية

اقتصرت الدراسة على الأفراد المشاركين في قرارات شراء أجهزة الليزر الطبية داخل العيادات والمراكز الطبية.

الفصل الرابع

مقدمة:

يهدف هذا الفصل إلى عرض نتائج الدراسة وتحليل البيانات التي تم جمعها من خلال الاستبانة، ثم تفسير النتائج في ضوء أهداف الدراسة والدراسات السابقة، وأخيرًا تقديم التوصيات والمقترحات التي يمكن أن تسهم في تحسين عملية اتخاذ قرارات شراء أجهزة الليزر الطبية في عيادات الجلدية والتجميل بالمملكة العربية السعودية.

أولاً: تحليل البيانات

البيانات الديموغرافية

جدول (1): توزيع أفراد العينة حسب الجنس

النسبة المئوية	التكرار	الجنس
74.7%	118	ذكر
25.3%	40	أنثى
100%	158	الإجمالي

يتضح من الجدول أن غالبية أفراد العينة من الذكور بنسبة (74.7%)، بينما بلغت نسبة الإناث (25.3%).

جدول (2): توزيع أفراد العينة حسب سنوات الخبرة

النسبة	التكرار	سنوات الخبرة
13.9%	22	أقل من 5 سنوات
30.4%	48	5-10 سنوات
55.7%	88	أكثر من 10 سنوات
100%	158	الإجمالي

تشير النتائج إلى أن أكثر من نصف أفراد العينة يمتلكون خبرة تزيد على عشر سنوات، مما يعزز موثوقية البيانات.

جدول (3): توزيع أفراد العينة حسب الوظيفة

الوظيفة	التكرار
طبيب جلدية	41
مدير عيادة	35
مالك مركز	29
مدير مشتريات	24
مهندس طبي	18
أخرى	11

ثانياً: تحليل متغيرات الدراسة

المحور الأول: جودة الجهاز

الانحراف	المتوسط	العبرة
0.42	4.73	تؤثر جودة الجهاز في قرار الشراء
0.49	4.68	دقة النتائج العلاجية مهمة
0.51	4.60	الاعتمادات الدولية تؤثر في القرار
0.56	4.55	سهولة الاستخدام عامل مهم
0.45	4.70	كفاءة الجهاز التشغيلية تؤثر في الاختيار

المتوسط العام = 4.65

التفسير

تشير النتائج إلى وجود موافقة مرتفعة جداً على أن جودة الجهاز تمثل العامل الأكثر تأثيراً في قرار الشراء

المتوسط العام = 4.18

تشير النتائج إلى أن السعر يعد عاملاً مهماً، إلا أنه ليس العامل الحاسم عند مقارنة الأجهزة ذات الجودة العالية.

المحور الثالث: خدمات ما بعد البيع

المتوسط العام = 4.57

أظهرت النتائج أن خدمات الصيانة والدعم الفني والتدريب تعد من أهم العوامل التي يعتمد عليها المشترون عند اختيار أجهزة الليزر.

المحور الرابع: سمعة الشركة المصنعة

المتوسط العام = 4.46

أوضحت النتائج أن سمعة الشركة تزيد من ثقة العملاء، وتؤثر بصورة مباشرة في قرار الاستثمار.

المحور الخامس: التطور التكنولوجي

المتوسط العام = 4.51

تشير النتائج إلى أن العيادات تفضل الأجهزة التي تتميز بأحدث التقنيات والابتكارات.

المحور السادس: العائد على الاستثمار

المتوسط العام = 4.39

تبين النتائج أن العائد المتوقع من استخدام الجهاز يمثل عاملاً مهماً عند اتخاذ القرار، خاصة في ظل ارتفاع أسعار أجهزة الليزر الطبية.

ثالثاً: اختبار فرضيات الدراسة

الفرضية الأولى

توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين جودة الجهاز وقرار الشراء.

وكانت قيمة مستوى $r = 0.82$ أظهر تحليل الانحدار وجود علاقة إيجابية قوية، حيث بلغت قيمة معامل الارتباط وهي أقل من (0.05)، مما يدل على قبول الفرضية. $Sig = 0.000$ الدلالة

الفرضية الثانية

توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين السعر وقرار الشراء.

وكانت قيمة الدلالة (0.000)، مما يدل على وجود تأثير معنوي للسعر. $r = 0.63$ بلغ معامل الارتباط

الفرضية الثالثة

توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين خدمات ما بعد البيع وقرار الشراء.
أظهرت النتائج معامل ارتباط بلغ (0.79)، مع مستوى دلالة أقل من (0.05)، مما يؤكد قبول الفرضية.

الفرضية الرابعة

توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين سمعة الشركة المصنعة وقرار الشراء.
بلغ معامل الارتباط (0.71)، وكانت قيمة الدلالة (0.000)، مما يدل على وجود تأثير إيجابي معنوي.

الفرضية الخامسة

توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين التطور التكنولوجي وقرار الشراء.
بلغ معامل الارتباط (0.77)، وكانت قيمة الدلالة أقل من (0.05)، وبالتالي تم قبول الفرضية.

رابعاً: النتائج

توصلت الدراسة إلى النتائج الآتية:

1. تعد جودة الجهاز العامل الأكثر تأثيراً في قرار شراء أجهزة الليزر الطبية.
2. خدمات ما بعد البيع والصيانة من أهم العوامل التي تؤثر في قرار الشراء.
3. تؤثر سمعة الشركة المصنعة بصورة إيجابية في ثقة العملاء.
4. تمثل التكنولوجيا الحديثة عنصراً أساسياً في المفاضلة بين الأجهزة.
5. لا يعد السعر العامل الأول عند شراء الأجهزة مرتفعة القيمة، بل تتم المقارنة بين السعر والقيمة العلاجية.
6. يساهم العائد المتوقع على الاستثمار في تعزيز قرار شراء الأجهزة الحديثة.
7. توجد علاقة إحصائية معنوية بين جميع المتغيرات المستقلة وقرار الشراء.

خامساً: التوصيات

في ضوء النتائج، توصي الدراسة بما يلي:

1. التركيز على جودة الأجهزة وفعاليتها السريرية قبل النظر إلى السعر.
2. تعزيز خدمات ما بعد البيع، بما يشمل الصيانة والدعم الفني والتدريب.
3. توفير برامج تدريب مستمرة للأطباء والمستخدمين لضمان الاستفادة المثلى من الأجهزة.
4. الاهتمام ببناء سمعة قوية للشركات المصنعة والموزعين من خلال جودة الخدمة.
5. تقديم حلول تمويل مرنة للعيادات لتسهيل شراء الأجهزة الحديثة.

- تشجيع الاستثمار في التقنيات المتطورة التي تحقق نتائج علاجية أفضل. 6.
- إجراء دراسات مستقبلية تتناول تأثير الذكاء الاصطناعي والتقنيات الرقمية على قرارات شراء الأجهزة الطبية. 7.

المراجع

المراجع العربية:

- أبو النصر، مدحت محمد. (2022). إدارة المشتريات والإمداد. القاهرة: المجموعة العربية للتدريب والنشر.
- البكري، ثامر ياسر. (2021). التسويق الصحي وإدارة المؤسسات الطبية. عمان: دار اليازوري العلمية.
- الخضير، محسن أحمد. (2020). إدارة الجودة الشاملة في المؤسسات الصحية. القاهرة: مجموعة النيل العربية.
- السلمي، علي. (2019). إدارة الأعمال. القاهرة: دار غريب للنشر.
- القحطاني، سالم سعيد. (2021). منهجية البحث العلمي. الرياض: مكتبة العبيكان.
- العلاق، بشير عباس. (2020). إدارة التسويق. عمان: دار اليازوري.
- عبيدات، ذوقان، وعبد الحق، كايد، وعدس، عبد الرحمن. (2022). البحث العلمي: مفهومه وأدواته وأساليبه. عمان: دار الفكر.
- مرعي، توفيق أحمد. (2020). الإحصاء التطبيقي في البحوث الإدارية. عمان: دار المسيرة.

المراجع الأجنبية:

- Armstrong, G., & Kotler, P. (2023). *Marketing: An Introduction* (15th ed.). Pearson.
- Churchill, G., & Iacobucci, D. (2021). *Marketing Research*. Cengage Learning.
- Hair, J. F., Black, W., Babin, B., & Anderson, R. (2022). *Multivariate Data Analysis* (9th ed.). Cengage.
- Johnston, W., & Lewin, J. (1996). Organizational buying behavior: Toward an integrative framework. *Journal of Business Research*, 35(1), 1–15.
- Kotler, P., Keller, K., & Chernev, A. (2022). *Marketing Management* (16th ed.). Pearson.
- Malhotra, N. (2020). *Marketing Research: An Applied Orientation*. Pearson.
- Moon, M., & Tikoo, S. (2002). Buying decision approaches of organizational buyers and users. *Journal of Business Research*.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2021). *Research Methods for Business*. Wiley.
- WHO. (2023). *Medical Devices Technical Series*. World Health Organization.
- BMJ Open. (2022). Purchasing processes for high-cost medical equipment in hospitals.
- Grundy, Q. (2016). *Decision making in medical device purchasing*. Health Policy.
- ISO 13485:2016. *Medical devices – Quality management systems*.

الملاحق

الملحق (أ)

استبانة الدراسة

العوامل المؤثرة في قرارات شراء أجهزة الليزر الطبية لدى عيادات الجلدية والتجميل في المملكة العربية السعودية
عزيزي المشارك،

تهدف هذه الاستبانة إلى جمع البيانات لأغراض البحث العلمي، وستعامل جميع المعلومات بسرية تامة، ولن تستخدم إلا لأغراض الدراسة.

يرجى اختيار درجة موافقتك باستخدام مقياس ليكرث الخماسي

القيمة	درجة الموافقة
5	أوافق بشدة
4	أوافق
3	محايد
2	لا أوافق
1	لا أوافق بشدة

الجنس

العمر

المؤهل العلمي

الوظيفة

سنوات الخبرة

نوع المنشأة

المنطقة

المحور الأول: جودة الجهاز

تؤثر جودة الجهاز في قرار الشراء.

أفضل الأجهزة ذات النتائج السريرية المثبتة.

أعطي الأولوية للأجهزة الحاصلة على اعتمادات دولية.

سهولة استخدام الجهاز تؤثر في قراره.

كفاءة الجهاز التشغيلية عامل مهم.

المحور الثاني: السعر

السعر يؤثر في قرار الشراء.

أقارن بين السعر وجودة الجهاز.

أفضل الجهاز الأعلى قيمة، حتى لو كان أعلى.

تكاليف التشغيل تؤثر في الاختيار.

تكلفة الصيانة تؤثر في قرار الشراء.

المحور الثالث: خدمات ما بعد البيع

توفر الصيانة عامل مهم.

سرعة الاستجابة للأعطال تؤثر في القرار.

توفر قطع الغيار مهم.

التدريب يزيد من رغبتني في الشراء.

الدعم الفني المستمر يؤثر في الاختيار.

المحور الرابع: سمعة الشركة

أفضل الشركات ذات السمعة الجيدة.

خبرة الشركة تؤثر في قراره.

انتشار الشركة يزيد الثقة.

تقييم العملاء مهم.

أوصي بالشراء من الشركات المعروفة.

المحور الخامس: التطور التكنولوجي

أفضل الأجهزة الحديثة.

الابتكار يؤثر في قرار الشراء.

أفضل الأجهزة القابلة للتحديث.

التكنولوجيا الحديثة تزيد من جودة الخدمات.

أحرص على اقتناء أحدث التقنيات.

المحور السادس: العائد على الاستثمار

أدرس فترة استرداد رأس المال.

أقارن الإيرادات المتوقعة بالتكلفة.

عدد المرضى المتوقع يؤثر في القرار.

الجهاز متعدد الاستخدامات أفضل.

الربحية تؤثر في قرار الشراء.

المحور السابع: قرار الشراء

أدرس جميع البدائل قبل الشراء.

أستشير المختصين قبل اتخاذ القرار.

أأخذ القرار بناءً على بيانات دقيقة.

أوازن بين الجودة والسعر.

أحرص على تحقيق أفضل عائد استثماري.

Abstract الملخص

Factors Influencing the Purchasing Decisions of Medical Laser Devices among Dermatology and Aesthetic Clinics in the Kingdom of Saudi Arabia

This study aimed to identify the factors influencing the purchasing decisions of medical laser devices among dermatology and aesthetic clinics in Saudi Arabia. The study focused on the impact of device quality, price, after-sales services, manufacturer reputation, technological advancement, and return on investment on purchasing decisions.

A descriptive analytical approach was adopted, and a questionnaire was designed to collect data from managers, physicians, biomedical engineers, and purchasing officers working in dermatology and aesthetic clinics. Data were analyzed using appropriate statistical techniques.

The findings revealed that device quality was the most influential factor affecting purchasing decisions, followed by after-sales services, technological advancement, manufacturer reputation, and return on investment. Price was found to be important but not the primary determinant when purchasing high-value medical laser devices.

The study recommends enhancing after-sales services, providing continuous technical training, improving financing solutions for clinics, and focusing on technological innovation to support better purchasing decisions.

Keywords: Medical Laser Devices, Purchasing Decision, Dermatology Clinics, Aesthetic Medicine, Saudi Ara

Midocean University

College of Management

Department of: Master of Business Administration

Title in English

Prepared by:

Ahmed Mahmoud AL Hassani

Supervised by:

Dr. Faisal Abdulhamid

Dr. Fayez Jarad

Year: 2026