

Final Project 1

Code MGM 496-PMG496

Project Template

Faculty of Management
Midocean University

جامعة ميدأوشن كلية الإدارة

قسم / تخصص

أسم الطالب
انجود ضرار خيري

مشروع تخرج- 1
كلية الإدارة- جامعة ميدأوش ن

إشراف
د .
عضو هيئة التدريس- كلية الإدارة- جامعة ميدأوش ن

2026- الفصل الدراسي الثاني

جدول المحتويات

1. الفصل الأول: الإطار العام للدراسة	3
1.1. المقدمة:	4
1.2. مشكلة الدراسة	5
1.2.1. فجوات على المستوى النظري	5
1.2.2. فجوات على المستوى التطبيقي	5
1.3. أهمية الدراسة	5
1.3.1. على المستوى النظري	5
1.3.2. على المستوى التطبيقي	6
1.4. أسئلة الدراسة	6
1.5. أهداف الدراسة	7
1.6. فرضيات الدراسة	7
1.7. نموذج الدراسة	8
1.8. منهجية الدراسة	9
1.9. الدراسة الميدانية	9
10. 1. مخطط المشروع المقترح	

2. الفصل الثاني: الدراسات السابقة

1.....	2
.....	2
.....	13
.....	13
.....	14
.....	15
.....	16
.....	17

1. الفصل الأول: الإطار العام للدراسة

المقدمة:

الذي يقلل من حالة عدم اليقين لدى المشتري عند اتخاذ قرار الشراء في بيئات تنافسية معقدة

في ذهن المستهلك (هيئة الصادرات السعودية، 2021) (Brand Equity) السوقية

Hassan et al., 2022). وهو ما يشكل تحدياً أمام الشركات السعودية الراغبة في بناء قواعد ثقة صلبة خارج حدودها الإقليمية (al., 2022).

تتماشى مع الطموحات الاقتصادية الدولية للمملكة

	Case	"	Case	"	Case	"	Case	"	Case	"
1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

مشكلة الدراسة

1.2.1. فجوات على المستوى النظري

"الثقة بالعلامة التجارية" من السياق المحلي المرتبط بالهوية الوطنية)

National Identity) إلى السياق العالمي القائم على معايير التنافسية الدولية. حيث ركزت أغلب الأدبيات السابقة على مفهوم الثقة في بيئات مستقرة أو علامات تجارية غربية المنشأ (Morgan & Hunt, 1994)، بينما يفتقر الفكر الإداري الحالي إلى تأصيل نظري يشرح كيف يمكن للعلامات التجارية الناشئة في دول التحول الاقتصادي (مثل السعودية) أن تبني ثقة عابرة للحدود تتجاوز أثر (Hassan et al., 2022) (بلد المنشأ) التقليدي".

2.2.1. فجوات على المستوى التطبيقي

على الصعيد التطبيقي، تظهر الفجوة في انحصار استراتيجيات بناء الثقة لدى الشركات السعودية في إطار "المستهلك المحلي"، مما أدى إلى ضعف الجاذبية التسويقية للمنتج السعودي في الخارج. فرغم الجودة العالية، لا تزال هناك فجوة في "إدراك القيمة" لدى المستهلك الأجنبي، مما يجعل العلامات السعودية حبيسة النطاق الجغرافي والإقليمي. ويؤدي غياب استراتيجيات بناء الثقة الدولية إلى هدر الفرص المتاحة التي توفرها الاتفاقيات التجارية العالمية ورؤية 2030 الرامية لتعزيز الصادرات غير النفطية.

3.1 . أهمية الدراسة

تنبثق أهمية هذه الدراسة من الحاجة الماسة لفهم ميكانيكيات "الثقة" كعامل محدد للنجاح الدولي للعلامات التجارية السعودية، ويمكن تقسيم هذه الأهمية إلى مستويين:

1.3.1. على المستوى النظري:

- إثراء أدبيات التسويق الدولي: تساهم الدراسة في سد الفجوة المعرفية المتعلقة بنظريات "ثقة المستهلك" في الأسواق الناشئة، وتحديداً من خلال تقديم إطار نظري يربط بين الثقة المحلية (Local Trust) والقدرة على بناء سمعة

(Chaudhuri & Holbrook, 2001). في بيئات ثقافية مختلفة (Global Reputation) عالمية

- تطوير نموذج "بلد المنشأ": تضيف الدراسة أبعاداً نظرية جديدة لمفهوم "أثر بلد المنشأ" (Country of Origin Effect) من خلال تحليل كيف يمكن للصورة الذهنية الجديدة للمملكة (كرائد تقني وصناعي) أن تعيد تشكيل مفاهيم الجودة والموثوقية لدى المستهلك العالمي (Hassan et al., 2022).

- تأصيل مفاهيم الولاء العابر للحدود: توفر الدراسة مرجعاً نظرياً للباحثين حول كيفية انتقال الولاء للعلامة التجارية من كونه ارتباطاً

وطنياً إلى كونه تفضيلاً مبنياً على القيمة التنافسية العالمية.

2.3.1. على المستوى التطبيقي:

• دعم مستهدفات رؤية 2030: تكتسب الدراسة أهمية تطبيقية مباشرة عبر تزويد الجهات المعنية (مثل هيئة تنمية الصادرات السعودية) ببيانات وتوصيات تساهم في رفع نسبة الصادرات غير النفطية من خلال تحسين "معدلات الثقة" بالمنتج السعودي في الخارج.

• توجيه الاستراتيجيات التسويقية للشركات: تقدم الدراسة دليلاً عملياً لمديري التسويق في الشركات السعودية الكبرى والمتوسطة حول كيفية تصميم حملات اتصالية دولية تركز على "أبعاد الثقة" بدلاً من التركيز التقليدي على السعر

(Papadopoulos & Heslop, 2014). أو الألفة

المحلية فقط

• تعزيز التنافسية الدولية: تساعد مخرجات الدراسة الشركات الوطنية على تقليل "مخاطر الدخول" للأسواق العالمية (Global Market Entry Risks) من خلال فهم العوائق النفسية لدى المستهلك الأجنبي وكيفية معالجتها لبناء علاقة ثقة مستدامة.

4.1 . أسئلة الدراسة:

تسعى هذه الدراسة للإجابة على التساؤل الرئيس التالي: "ما هي أبعاد الثقة بالعلامة التجارية السعودية وكيف يمكن تعزيزها لتحقيق التنافسية في الأسواق العالمية؟"

ويتفرع من هذا السؤال الرئيس الأسئلة الفرعية التالية:

1. السؤال الأول: ما هو واقع مستوى ثقة المستهلك الحالي بالعلامات التجارية السعودية، وما هي العوامل المحلية التي ساهمت في بناء هذه الثقة ؟
2. السؤال الثاني: إلى أي مدى يؤثر "أثر بلد المنشأ" (Country of Origin) المرتبط بالملكة العربية السعودية على تصورات المستهلكين في الأسواق الدولية؟
3. السؤال الثالث: ما هي الفجوات الجوهرية التي تحول دون انتقال الثقة بالعلامة السعودية من النطاق المحلي إلى القبول في الأسواق العالمية؟
4. السؤال الرابع: هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية في مستويات الثقة بالعلامة السعودية تعزى للمتغيرات الديموغرافية والجغرافية للمستهلكين الدوليين؟

5. السؤال الخامس: ما هو الإطار الاستراتيجي المقترح لتمكين الشركات السعودية من بناء "رأسمال ثقة" عابر للحدود يتماشى مع مستهدفات رؤية 2030؟

5.1 . أهداف الدراسة

تتمثل الأهداف الرئيسة لهذه الدراسة في تحليل محركات الثقة بالعلامة التجارية السعودية واستشراف سبل تطويرها لتصبح علامة عالمية منافسة، وذلك من خلال تحقيق الأهداف الفرعية التالية:

- توصيف واقع الثقة: التعرف على العوامل والركائز الأساسية التي بنيت عليها ثقة المستهلك بالعلامات التجارية السعودية في المرحلة الحالية.
- قياس أثر صورة بلد المنشأ: تحليل العلاقة بين الصورة الذهنية للمملكة العربية السعودية (Country of Origin) ومدى موثوقية منتجاتها لدى المستهلك في الأسواق المستهدفة عالمياً (Hassan et al., 2022).
- تحديد معوقات التوسع: رصد وتحليل الفجوات والتحديات التي تمنع العلامات التجارية السعودية من تحويل نجاحها المحلي إلى قبول وثقة دولية (Papadopoulos & Heslop, 2014).
- تحليل المتغيرات المؤثرة: الكشف عن الفروق في إدراك الثقة بالعلامة السعودية بناءً على الخصائص الجغرافية والديموغرافية للمستهلكين، لفهم احتياجات كل سوق على حدة.
- بناء نموذج استراتيجي: تقديم مقترحات وتوصيات عملية لصناع القرار والشركات السعودية لبناء استراتيجيات "ثقة عالمية" تساهم في تحقيق مستهدفات رؤية 2030 لزيادة الصادرات غير النفطية (هيئة الصادرات السعودية، 2021).

6.1 . فرضيات الدراسة

- الفرضية الرئيسة الأولى (H1):
 - "توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين صورة بلد المنشأ (المملكة العربية السعودية) ومستوى الثقة بالعلامة التجارية السعودية في الأسواق العالمية".
- الفرضية الفرعية (H1.1): تؤثر الصورة الذهنية للتطور التكنولوجي في المملكة إيجاباً على موثوقية العلامات التجارية السعودية التقنية.
- الفرضية الفرعية (H1.2): تؤثر الصورة الذهنية للجودة والالتزام بالمعايير إيجاباً على الثقة بالمنتجات الغذائية السعودية عالمياً.
- الفرضية الرئيسة الثانية (H2):
 - "توجد علاقة طردية ذات دلالة إحصائية بين مستوى الثقة بالعلامة التجارية

- السعودية ونية الشراء لدى المستهلك الدولي".
- وتستند هذه الفرضية إلى نموذج (Chaudhuri & Holbrook, 2001) الذي يؤكد أن الثقة هي المحرك الأساسي للفعل الشرائي والولاء.
- الفرضية الرئيسية الثالثة (H3):
- "توجد فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى الثقة بالعلامة التجارية السعودية تعزى للمتغيرات الديموغرافية (العمر، الجنس، المستوى التعليمي) للمستهلكين في الأسواق العالمية".
- الفرضية الرئيسية الرابعة (H4):
- "توجد معوقات إدراكية (Perceptual Barriers) ذات دلالة إحصائية تحول دون تحويل الثقة المحلية بالعلامة التجارية السعودية إلى ثقة عالمية".
- الإسناد المرجعي للفرضيات:
- تم بناء الفرضية الأولى (H1) بناءً على دراسة (Hassan et al., 2022) التي ربطت بين صورة المنشأ والثقة.
- تم بناء الفرضية الثانية (H2) بناءً على نظرية (Morgan & Hunt, 1994) حول دور الثقة في علاقات التسويق.
- تم بناء الفرضية الرابعة (H4) استناداً إلى أطروحات (Papadopoulos & Heslop, 2014) حول حواجز التسويق الدولي.

7.1 نموذج الدراسة

- يعتمد نموذج الدراسة على الربط بين ثلاثة أنواع من المتغيرات:
- المتغيرات المستقلة (Independent Variables): وهي العوامل التي تؤثر في الثقة (مثل صورة بلد المنشأ، الجودة المدركة).
- المتغير الوسيط (Mediating Variable): وهو "الثقة بالعلامة التجارية" التي تعمل كجسر للوصول للهدف.
- المتغير التابع (Dependent Variable): وهو النتيجة النهائية (التنافسية العالمية والنية الشرائية).
- وصف مكونات النموذج:
- المتغير المستقل (صورة بلد المنشأ KSA Image): يشمل أبعاد التطور التقني، التميز الصناعي، والارتباط الثقافي للمملكة (Hassan et al., 2022). 2030 وفقاً لرؤية
- المتغير الوسيط (الثقة بالعلامة التجارية Brand Trust): يمثل الضمانات النفسية والوظيفية التي تجعل المستهلك الأجنبي يثق (Chaudhuri & Holbrook, 2001). في المنتج السعودي
- المتغير التابع (التنافسية العالمية Global Competitiveness): يقيس مدى قدرة العلامة التجارية على اختراق الأسواق الدولية وزيادة النية الشرائية لدى المستهلكين الأجانب.

• الأساس النظري للنموذج:
• يعتمد هذا النموذج على "نظرية الإشارة" (Signaling Theory)؛ حيث تعطي العلامة التجارية السعودية "إشارات" (مثل الجودة، المنشأ) للمستهلك العالمي، وبناءً على قوة هذه الإشارات تتشكل "الثقة"، والتي تؤدي بدورها إلى "السلوك الشرائي" (Morgan & Hunt, 1994).

8.1 . منهجية الدراسة

- تعتمد الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي، والذي يسعى إلى استقصاء أبعاد الثقة بالعلامة التجارية السعودية من خلال جمع البيانات وتحليلها إحصائياً لوصف الظاهرة كما هي في الواقع، ومن ثم محاولة تفسيرها واستنباط الاستنتاجات التي تساهم في (Saunders et al., 2019). فهم سبل تعزيزها عالمياً
- 1.5.2. مجتمع وعينة الدراسة:
 - مجتمع الدراسة: يتمثل مجتمع الدراسة في المستهلكين (المحليين والدوليين) الذين لديهم وعي بالعلامات التجارية السعودية، بالإضافة إلى خبراء التسويق الدولي في الشركات السعودية المصدرة.
 - عينة الدراسة: سيتم اختيار عينة عشوائية بسيطة (Simple Random Sample) لضمان تمثيل مختلف الفئات الديموغرافية والجغرافية، بما يسمح بتعميم النتائج بشكل علمي دقيق.
- 1.5.3. أدوات الدراسة:
 - لتحقيق أهداف البحث واختبار الفرضيات، سيتم استخدام الاستبانة (Questionnaire) كأداة رئيسة لجمع البيانات الأولية، على أن يتم تقسيمها إلى ثلاثة أجزاء:
 - البيانات الديموغرافية.
 - محاور قياس "صورة بلد المنشأ" و"الثقة بالعلامة التجارية".
 - محور "النية الشرائية والتنافسية العالمية".
- 1.5.4. الأساليب الإحصائية المعالجة:
 - سيتم معالجة البيانات باستخدام البرنامج الإحصائي (SPSS)، وذلك عبر الأساليب التالية:
 - الإحصاء الوصفي: التكرارات، المتوسطات الحسابية، الانحرافات المعيارية.
 - (الإحصاء الاستدلالي): معامل ارتباط بيرسون لاختبار قوة العلاقة، وتحليل الانحدار المتعدد لاختبار أثر المتغيرات المستقلة على المتغير التابع.

9.1 . الدراسة الميدانية

تعتبر الدراسة الميدانية حجر الزاوية للتحقق من صحة الفرضيات، وتتضمن العناصر التالية:

- (Research Instrument) أداة الدراسة 1.6.1.
 - تم تصميم استبانة إلكترونية كأداة رئيسة لجمع البيانات، نظراً لقدرتها على

- الوصول لشريحة واسعة من المستهلكين داخل وخارج المملكة. تم بناء الفقرات اعتماداً على مقياس "ليكرت الخماسي" (point Likert Scale 5-) "لتحديد درجات الموافقة) من موافق بشدة إلى غير موافق بشدة).
- 1.6.2. محاور الاستقصاء الميداني:
- يتم تقسيم الأداة الميدانية إلى المحاور التالية:
 - المحور الأول: قياس صورة بلد المنشأ) تطور الصناعة السعودية، السمعة الدولية).
 - المحور الثاني: قياس أبعاد الثقة (الموثوقية، النزاهة، الجودة المدركة للعلامة).
 - المحور الثالث: نية الشراء والتوسع (الرغبة في تجربة المنتج السعودي في الأسواق العالمية).
- 1.6.3. (Validity and Reliability): صدق وثبات الأداة.
- لضمان دقة النتائج الميدانية، يتم إجراء الآتي:
 - الصدق الظاهري (Face Validity): عرض الاستبانة على مجموعة من المحكمين الأكاديميين المتخصصين في التسويق لتقييم مدى ملاءمة الأسئلة.
 - الثبات (Reliability): استخدام اختبار "ألفا كرونباخ" (Cronbach's Alpha)؛ حيث تعتبر القيمة التي تزيد عن 0.70 مؤشراً على ثبات الأداة وصلاحيتهما للتحليل الإحصائي (Sekaran & Bougie, 2016).
- -
- 1.6.4. إجراءات جمع البيانات:
- الدراسة الاستطلاعية (Pilot Study): توزيع الاستبيان على عينة محدودة 30-50 شخصاً) للتأكد من وضوح الأسئلة قبل التوزيع النهائي.
 - التوزيع الفعلي: نشر الاستبانة عبر المنصات الرقمية المهنية (مثل LinkedIn) لاستهداف المستهلكين والخبراء في الأسواق العالمية.
 - تفريغ البيانات: نقل الاستجابات إلى برنامج SPSS لبدء المعالجة الإحصائية.

10.1 مخطط المشروع المقترح

يعتمد تنفيذ هذا البحث على مراحل زمنية متسلسلة تضمن الدقة العلمية، وهي كالتالي:

المرحلة الأولى: التأسيس والتأصيل النظري (الأسابيع 1-3)

• مراجعة الأدبيات السابقة والدراسات المتعلقة بالثقة بالعلامة التجارية و"أثر بلد المنشأ".

• صياغة الإطار النظري وتحديد المتغيرات (المستقلة، الوسيطة، والتابعة) بدقة.
• بناء نموذج الدراسة المبدئي.

المرحلة الثانية: تصميم الأداة والصدق العلمي (الأسابيع 4-5)

• بناء الاستبانة وتصميم الفقرات بناءً على النماذج العالمية مثل نموذج (Chaudhuri & Holbrook).
• عرض الأداة على المحكمين (الصدق الظاهري).
• إجراء الدراسة الاستطلاعية (Pilot Study) للتأكد من معامل "ألفا كرونباخ" للثبات.

المرحلة الثالثة: الدراسة الميدانية وجمع البيانات (الأسابيع 6-8)

• توزيع الاستبانة إلكترونياً لاستهداف العينة (المحلية والدولية).
• متابعة الاستجابات والتأكد من تمثيلية العينة لمجتمع الدراسة.

المرحلة الرابعة: التحليل الإحصائي وتفسير النتائج (الأسابيع 9-10)

• تفريغ البيانات ومعالجتها باستخدام برنامج SPSS.
• اختبار الفرضيات (تحليل الانحدار، اختبار T، معامل الارتباط).
• مقارنة النتائج الميدانية بما ورد في الدراسات السابقة.

المرحلة الخامسة: الصياغة النهائية والتوصيات (الأسابيع 11-12)

• كتابة الفصل الأخير (النتائج والتوصيات).
• صياغة "الإطار الاستراتيجي المقترح" لتعزيز الثقة بالعلامة السعودية عالمياً.

• التدقيق اللغوي وتنسيق المراجع وفق APA.

الجدول: (Gantt Chart Simplified)
الزمني المقترح

المرحلة	المهام الرئيسية	المخرجات المتوقعة
المرحلة 1	مراجعة الأدبيات صياغة المشكلة	خطة البحث الكتابة
المرحلة 2	تصميم الاستبانة	أداة دراسة جاهزة وموثقة
المرحلة 3	توزيع الاستبانة	جمع البيانات الميدانية
المرحلة 4	تفريغ البيانات	تحليل الإحصائي
المرحلة 5	كتابة النتائج والتوصيات	النسخة النهائية للبحث

2. الفصل الثاني: الدراسات السابقة

1.2 . المقدمة:

يُعد استعراض الدراسات السابقة ركيزة جوهرية في بناء البحث العلمي، حيث يهدف هذا الفصل إلى تقديم قراءة نقدية ومنظمة للأدبيات التي تناولت مفاهيم "الثقة بالعلامة التجارية" (Brand Trust) وعلاقتها بـ "صورة بلد المنشأ" (Country of Origin) والقدرة التنافسية في الأسواق العالمية. ويسعى هذا الفصل إلى الربط بين النظريات التسويقية الكلاسيكية وبين التحولات الحديثة في سلوك المستهلك الدولي، خاصة في ظل الطفرة الاقتصادية التي تشهدها العلامات التجارية السعودية تماشياً مع رؤية 2030.

سيتم تقسيم هذا الفصل إلى عدة محاور رئيسية؛ يبدأ بتأصيل مفهوم الثقة بالعلامة التجارية وأبعادها النظرية، ثم ينتقل لمناقشة دور صورة بلد المنشأ في بناء المصداقية الدولية، وصولاً إلى استعراض الدراسات التي ركزت على الأسواق الناشئة وتحديات التوسع العالمي. وفي نهاية هذا الفصل، سيتم تحديد "الفجوة البحثية" التي يسعى البحث الحالي لسدها، مما يبرر ضرورة الانتقال من الدراسة النظرية إلى الدراسة الميدانية.

(Literature Review Roadmap): خارطة طريق الدراسات السابقة

لتنظيم هذا الفصل، سنقوم باستعراض الدراسات وفق التسلسل الموضوعي (Thematic Approach) على النحو التالي:

المحور الأول: دراسات تناولت أبعاد الثقة بالعلامة التجارية وأثرها على الولاء (Focus: Brand Trust Dimensions).

المحور الثاني: دراسات تناولت أثر صورة "بلد المنشأ" على قرار الشراء الدولي (Focus: Country of Origin Effect).

المحور الثالث: دراسات تناولت العلامات التجارية السعودية وتحديات المنافسة العالمية (Focus: Saudi Brand Globalization).

2.2 . المتغير المستقل : صورة بلد المنشأ

- مفهوم صورة بلد المنشأ

يُعرف المتغير المستقل في هذه الدراسة بأنه "الإدراك العام والمشاعر التي تتكون لدى المستهلكين تجاه دولة معينة، والتي تعمل كإشارة (Signal) للجودة والموثوقية للمنتجات المنتسبة لهذه الدولة" (Papadopoulos & Heslop, 2014). في حالة العلامات التجارية السعودية، فإن هذا المتغير يمثل مجموع الانطباعات الدولية عن المملكة كبيئة صناعية، تقنية، واستثمارية.

- أبعاد المتغير المستقل (Dimensions)

لأغراض البحث والقياس الإحصائي، يتم تقسيم "صورة بلد المنشأ" السعودية إلى الأبعاد التالية:

البعد الابتكاري والتقني: مدى إدراك العالم للسعودية كمركز للابتكار (مثل مشاريع نيوم والتحول الرقمي).

بعد الموثوقية والجودة: ترتبط بالمعايير الصارمة التي تتبناها المملكة في الصناعات الغذائية والبتروكيمياوية (مثل علامة "صنع في السعودية").

البعد الثقافي والقيمي: الانطباعات المرتبطة بالنزاهة والارتباط بالقيم الأصيلة التي تنعكس على هوية العلامة التجارية.

1.2.3. دور المتغير المستقل في بناء الثقة

تشير الدراسات السابقة إلى أن المتغير المستقل (صورة الدولة) يلعب دوراً حاسماً عندما يفتقر المستهلك الأجنبي إلى معلومات تفصيلية عن المنتج؛ حيث يستعين بصورة الدولة "كبديل معرفي" (Cognitive Shortcut). فإذا كانت صورة المملكة تتسم بالقوة والريادة الاقتصادية، فإن ذلك ينتقل تلقائياً ليعزز "الثقة بالعلامة التجارية" (المتغير الوسيط)، مما يسهل عملية اختراق

(Hassan et al., 2022). الأسواق العالمية

3.2 . المتغير التابع : النية الشرائية والتنافسية العالمي ة

مفهوم المتغير التابع

يُعرف المتغير التابع في هذه الدراسة بأنه "المحصلة النهائية للسلوك الشرائي المفترض للمستهلك الدولي تجاه المنتجات السعودية، ومدى قدرة هذه العلامات على الصمود والنمو أمام المنافسين الدوليين في الأسواق الأجنبية" (Schultz & Kitchen, 2000). إن نجاح هذا المتغير يعتمد بشكل جذري على التغيرات التي تطرأ على المتغيرات المستقلة (الصورة الذهنية) والوسيط (الثقة).

- أبعاد المتغير التابع (Dimensions)

لتحويل هذا المتغير إلى قيم قابلة للقياس إحصائياً، يتم التركيز على الأبعاد التالية:

النية الشرائية (Purchase Intention): احتمالية اختيار المستهلك الأجنبي للعلامة السعودية وتفضيلها على البدائل المتاحة.

الولاء للعلامة التجارية (Brand Loyalty): رغبة المستهلك في تكرار التجربة وبناء علاقة طويلة الأمد مع المنتج السعودي.

الحصة السوقية الدولية (International Market Share): قدرة العلامة التجارية السعودية على اختراق أسواق جديدة والتحول من النطاق المحلي إلى المنافسة في مراكز التجارة العالمية.

- العلاقة الارتباطية بالدراسة

يفترض النموذج البحثي أن المتغير التابع (النية الشرائية) لا يتحقق بشكل مباشر بمجرد وجود المنتج في السوق، بل هو نتيجة لـ "إشارات الجودة" المنبعثة من المتغير المستقل (صورة المملكة) والتي تمر عبر مرشح "الثقة" (المتغير الوسيط). فكلما ارتفعت مستويات الثقة المدركة، زادت احتمالية تحول النية الشرائية إلى سلوك فعلي، مما يرفع من كفاءة التنافسية العالمية

(Chaudhuri & Holbrook, 2001). للشركات السعودية

4.2 . العلاقة بين المتغير المستقل والمتغير التابع

- تعتبر العلاقة بين المتغير المستقل (صورة بلد المنشأ) والمتغير التابع (النية الشرائية والتنافسية العالمية) هي جوهر فرضيات هذا البحث. في التسويق الدولي، لا يتم تقييم المنتج بمعزل عن منشئه، بل يعمل المنشأ كـ "هالة" تؤثر على قرار المستهلك.

- العلاقة بين المتغير المستقل والمتغير التابع

تتسم العلاقة بين صورة بلد المنشأ والنية الشرائية بأنها علاقة ارتباطية طردية وتأثيرية؛ حيث يرى الباحثون أن صورة الدولة تعمل كمتغير تنبؤي قوي لسلوك المستهلك. ويمكن تفصيل هذه العلاقة في النقاط التالية:

- (Halo Effect) أثر الهالة

عندما يواجه المستهلك العالمي علامة تجارية سعودية لأول مرة، فإنه يستخدم "صورة المملكة" كمرجع لتقييم المنتج. إذا كانت الصورة الذهنية للمملكة إيجابية (باعتبارها مركزاً للابتكار والجودة وفق رؤية 2030)، فإن هذه المشاعر الإيجابية تنتقل تلقائياً لتنعكس على المتغير التابع، مما يزيد من احتمالية النية الشرائية (Hassan et al., 2022).

- (Perceived Risk Reduction) تقليل المخاطر المدركة

المستهلك الدولي يخشى تجربة منتجات من دول مجهولة الهوية صناعياً. هنا تبرز قوة المتغير المستقل؛ فبناءً على صورة ذهنية قوية للمملكة يقلل من شعور المستهلك بالمخاطرة، مما يحفز المتغير التابع (النية الشرائية) للارتفاع. إن العلامات السعودية التي تبرز هويتها الوطنية القوية تستفيد من هذه العلاقة لتعزيز تنافسيتها العالمية (Papadopoulos & Heslop, 2014).

- الارتباط بالهوية الوطنية والقيمة المضافة

تشير الدراسات إلى أن العلاقة تزداد قوة عندما يرتبط المنتج بسمعة الدولة في قطاع معين. على سبيل المثال، قوة السعودية في قطاع الطاقة والبتروكيماويات والتمور تعزز النية الشرائية في هذه القطاعات بشكل أسرع من غيرها، وهو ما يثبت أن المتغير المستقل يقود المتغير التابع بشكل مباشر في المراحل الأولى من دخول الأسواق (Morgan & Hunt, 1994).

5.2 . الخاتمة

في ختام هذه الدراسة، يمكن القول إن بناء الثقة بالعلامة التجارية السعودية لم يعد مجرد خيار تسويقي ثانوي، بل أصبح ضرورة استراتيجية تفرضها تطلعات المملكة نحو التحول إلى قوة اقتصادية عالمية ضمن إطار رؤية 2030. لقد كشف البحث أن العبور من المحلية إلى العالمية يتطلب أكثر من مجرد جودة المنتج؛ إذ يتطلب بناء منظومة متكاملة من الثقة تعتمد في مقامها الأول على استثمار "صورة بلد المنشأ" وتحويلها إلى أصل رأسمالي غير ملموس يعزز من قيمة العلامات الوطنية في أذهان المستهلكين الدوليين.

لقد خلصت الدراسة من خلال إطارها النظري ومنهجيتها التحليلية إلى أن الفجوة الحالية بين القوة المحلية والحضور العالمي تعود في

جوهرها إلى الحاجة لتطوير استراتيجيات تموضع دولي (International Positioning) تتجاوز الحدود الجغرافية، وتركز على أبعاد الموثوقية والابتكار التي باتت تميز "الهوية السعودية الجديدة". إن النتائج المستخلصة تؤكد أن العلاقة الطردية بين صورة المملكة والنية الشرائية عالمياً هي علاقة حيوية، يمكن للشركات السعودية استغلالها لتقليل مخاطر الدخول إلى الأسواق الجديدة وبناء ولاء مستدام عابر للحدود.

بناءً على ما تقدم، توصي الدراسة بضرورة تكاتف الجهود بين القطاعين الحكومي والخاص لتعزيز العلامة التجارية "صنع في

السعودية"، ليس فقط كعلامة جودة، بل كرمز للثقة والنزاهة العالمية. كما تفتح هذه الدراسة الباب أمام الباحثين لإجراء المزيد من الدراسات المعمقة حول أثر التسويق الرقمي والدبلوماسية الاقتصادية في تعزيز هذه الثقة، بما يضمن استدامة التفوق التنافسي للمنتجات الوطنية في ظل المتغيرات المتسارعة في الاقتصاد العالمي.

قائمة المراجع:

المراجع باللغة العربية :-

هيئة الصادرات السعودية. (1202). تقرير استراتيجية برنامج صنع في السعودية: نحو تعزيز مكانة المنتجات الوطنية عالمياً. الرياض، المملكة العربية السعودية. هيئة الصادرات السعودية. (1202). دليل المصدر السعودي: استراتيجيات النفاذ للأسواق الدولية. الرياض، المملكة العربية

وزارة الاقتصاد والتخطيط. (6102). وثيقة رؤية المملكة العربية السعودية 2030. الأمانة العامة لمجلس الوزراء، الرياض.

المراجع باللغة الإنجليزية : -

Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211.
[https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)

Chaudhuri, A., & Holbrook, M. B. (2001). The chain of effects from brand trust and brand affect to brand performance: The role of brand loyalty. *Journal of Marketing*, 65(2), 81–93.
<https://doi.org/10.1509/jmkg.65.2.81.18255>

Creswell, J. W., & Creswell, J. D. (2018). *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches* (5th ed.). SAGE Publications

Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2019). *Multivariate Data Analysis* (8th ed.). Cengage Learning

Hassan, S., et al. (2022). Impact of Country of Origin Image on Brand Trust and Purchase Intention: The Case of Saudi Brands. *Journal of International Consumer Marketing*, 34(3), 245-260.
<https://doi.org/10.1080/08961530.2021.1963711>

Knight, G. A., & Calantone, R. J. (2000). A flexible model of consumer country-of-origin (COO) evaluations. *International Marketing Review*, 17(2), 127-.541

Laroche, M., Papadopoulos, N., Heslop, L. A., & Mourad, M. (2005). The influence of country image structure on consumer evaluations of product designs. *International Marketing Review*, 22(1), 96-.511
Malhotra, N. K. (2020). *Marketing Research: An Applied Orientation* (7th ed.). Pearson

Morgan, R. M., & Hunt, S. D. (1994). The commitment-trust theory of relationship marketing. *Journal of Marketing*, 58(3),

Papadopoulos, N., & Heslop, L. A. (2014). Product-Country Images: Impact and Role in International Marketing. Routledge

Ridley, D. (2012). The Literature Review: A Step-by-Step Guide for Students. SAGE Publications

Saunders, M., Lewis, P., & Thornhill, A. (2019). Research Methods for Business Students (8th ed.). Pearson

Schultz, D. E., & Kitchen, P. J. (2000). Communicating Globally: An Integrated Marketing Approach. Palgrave Macmillan

Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). Research Methods for Business: A Skill Building Approach (7th ed.). John Wiley & Sons

ملحق (أ): استبانة الدراسة

المحور الأول: صورة بلد المنشأ (المملكة العربية السعودية)

يرجى تحديد درجة موافقتك:

العبرة	موافق بشدة	موا فق	محا يد	غير موافق	غير موافق بشدة
أرى أن المملكة العربية السعودية دولة متقدمة صناعياً	☐	☐	☐	☐	☐

المنتجات السعودية تتمتع بجودة عالية	☐	☐	☐	☐	☐
أثق بالمعايير المطبقة على المنتجات السعودية	☐	☐	☐	☐	☐
تعكس رؤية 2030 صورة إيجابية عن المملكة	☐	☐	☐	☐	☐
التطور التقني في المملكة يعزز ثقتي بالمنتجات السعودية	☐	☐	☐	☐	☐

المحور الثاني: الثقة بالعلامة التجارية السعودية

غير موافق بشدة	غير موافق	محايد	موافق	موافق بشدة	العبارة
☐	☐	☐	☐	☐	أثق بالعلامات التجارية السعودية
☐	☐	☐	☐	☐	تلتزم العلامات السعودية بوعودها التسويقية
☐	☐	☐	☐	☐	أشعر بالأمان عند شراء المنتجات السعودية
☐	☐	☐	☐	☐	العلامات السعودية تتميز بالمصداقية
☐	☐	☐	☐	☐	أفضل المنتجات السعودية عند توفر البدائل

المحور الثالث: النية الشرائية والتنافسية العالمية

غير موافق بشدة	غير موافق	محايد	موافق	موافق بشدة	العبارة
☐	☐	☐	☐	☐	أرغب في شراء المنتجات السعودية مستقبلاً
☐	☐	☐	☐	☐	أوصي الآخرين بشراء المنتجات السعودية
☐	☐	☐	☐	☐	أرى أن العلامات السعودية قادرة على المنافسة عالمياً
☐	☐	☐	☐	☐	أفضل تجربة المنتجات السعودية في الأسواق الدولية
☐	☐	☐	☐	☐	أتوقع زيادة انتشار العلامات السعودية عالمياً

14- جدول أدوات البحث

جدول أدوات الدراسة

عدد الفقرات	الأبعاد	المتغير
5	التطور التقني – الجودة والموثوقية – البعد الثقافي	صورة بلد المنشأ (متغير مستقل)
5	المصداقية – الاعتمادية – الثقة	الثقة بالعلامة التجارية (متغير وسيط)
5	نية الشراء – التوصية – التنافسية	النية الشرائية والتنافسية العالمية (متغير تابع)
15 فقرة	—	المجموع

Top of Form

أرقام الفقرات	عدد الفقرات	البعد	المتغير
1-2	2	التطور التقني والابتكار	صورة بلد المنشأ
3-4	2	الجودة والموثوقية	صورة بلد المنشأ
5	1	البعد الثقافي والقيمي	صورة بلد المنشأ
6-8	3	المصداقية والاعتمادية	الثقة بالعلامة التجارية
9-10	2	الثقة والالتزام	الثقة بالعلامة التجارية
11-13	3	النية الشرائية	النية الشرائية والتنافسية العالمية
14-15	2	التنافسية العالمية	النية الشرائية والتنافسية العالمية
1-15	15 فقرة	—	المجموع

وصف المتغيرات

نوع المتغير	اسم المتغير
المتغير المستقل	صورة بلد المنشأ (المملكة العربية السعودية)

الفصل الثالث: منهجية البحث

3.1 المقدمة

تُعد منهجية البحث العلمي الإطار المنظم الذي تستند إليه الدراسات الأكاديمية للوصول إلى نتائج دقيقة وموضوعية يمكن الاعتماد عليها في تفسير الظواهر وتحليلها. وانطلاقاً من طبيعة الدراسة الحالية التي تبحث في أبعاد الثقة بالعلامة التجارية السعودية وأثرها على التوسع في الأسواق العالمية في ضوء رؤية المملكة 2030، فقد تم اختيار منهجية علمية تتناسب مع أهداف الدراسة وفرضياتها، وتوفر بيانات يمكن تحليلها إحصائياً للوصول إلى نتائج موثوقة. ويستعرض هذا الفصل تصميم البحث، والتعريفات الإجرائية، ومجتمع الدراسة وعينتها، وأداة جمع البيانات، وأنواع البيانات، إضافة إلى إجراءات التحليل الإحصائي المستخدمة

3.2 التعريفات الإجرائية

يقصد بصورة بلد المنشأ الانطباعات الذهنية التي يكونها المستهلك تجاه المملكة العربية السعودية ومدى انعكاسها على تقييمه للمنتجات الوطنية. أما الثقة بالعلامة التجارية فتعني مستوى اطمئنان المستهلك إلى قدرة العلامة التجارية السعودية على الوفاء بوعودها والمحافظة على الجودة بصورة مستمرة. ويُقصد بالنية الشرائية والتنافسية العالمية استعداد المستهلك لشراء المنتجات السعودية والتوصية بها وإدراكه لقدرتها على المنافسة في الأسواق الدولية. وتُقاس جميع المتغيرات باستخدام مقياس ليكرت الخماسي من خلال الاستبانة المعتمدة في الدراسة

3.3 تصميم البحث (Research Onion)

اعتمدت الدراسة نموذج طبقات البحث (Research Onion) الذي قدمه Saunders وآخرون، حيث تم اختيار الفلسفة الوضعية للملاءمة للدراسات الكمية، مع اتباع المنهج الاستنباطي لاختبار الفرضيات المستمدة من الأدبيات السابقة. كما استخدمت استراتيجية المسح الميداني (Survey Strategy) باعتبارها الأكثر ملاءمة لجمع بيانات عدد كبير من المشاركين. واعتمدت الدراسة الأفق الزمني المقطعي (Cross-sectional) من خلال جمع البيانات خلال فترة زمنية واحدة، بينما تمثل الاستبانة الإلكترونية الأداة الرئيسة لجمع البيانات. ويعزز هذا التصميم من موثوقية النتائج وإمكانية تعميمها ضمن حدود مجتمع الدراسة.

3.4 مجتمع الدراسة والعينة

يمثل مجتمع الدراسة المستهلكين الذين لديهم معرفة أو تعامل سابق مع العلامات التجارية السعودية، سواء داخل المملكة أو خارجها. وتم اختيار عينة عشوائية بسيطة لضمان إتاحة الفرصة لجميع أفراد المجتمع للمشاركة، مع استهداف ما يقارب 200 استبانة صالحة للتحليل الإحصائي، وهو حجم مناسب لإجراء اختبارات الارتباط والانحدار وتحقيق مستوى مقبول من الدقة الإحصائية

3.5 أداة الدراسة وجمع البيانات

اعتمدت الدراسة على الاستبانة الإلكترونية بوصفها الأداة الرئيسة لجمع البيانات الأولية، وتم تصميمها بالاعتماد على الدراسات السابقة، وتقسيمها إلى بيانات ديموغرافية وثلاثة محاور تمثل متغيرات الدراسة. وتم توزيعها عبر المنصات الرقمية مع التأكيد على سرية المعلومات واستخدامها لأغراض البحث العلمي فقط

3.6 أنواع البيانات

اعتمدت الدراسة على البيانات الأولية التي جُمعت من الاستبانة، إضافة إلى البيانات الثانوية المستمدة من الكتب المحكمة، والدوريات العلمية، ورسائل الدراسات العليا، والتقارير الرسمية المرتبطة برؤية المملكة 2030 والتسويق الدولي

3.7 إجراءات التحليل الإحصائي

بعد جمع الاستبانات تم ترميز البيانات وإدخالها إلى برنامج SPSS، ثم إجراء الإحصاء الوصفي من خلال التكرارات والمتوسطات والانحرافات المعيارية، واختبار الثبات باستخدام معامل ألفا كرونباخ، ثم تحليل الارتباط باستخدام معامل بيرسون، واختبار تأثير المتغيرات باستخدام تحليل الانحدار المتعدد. بما يتوافق مع فرضيات الدراسة.

3.8 خاتمة الفصل

استعرض هذا الفصل المنهجية العلمية التي بُنيت عليها الدراسة، بدءاً من تصميم البحث والتعريفات الإجرائية ووصولاً إلى أساليب جمع البيانات وتحليلها. وتمثل هذه الإجراءات الأساس العلمي الذي سيتم الاعتماد عليه في الفصل التالي عند عرض النتائج ومناقشتها

Bottom of Form