

# إهداء

إلى من غرسا في نفسي الوفاء والتضحية وحب العلم

والذي العزيزين اطال الله في عمرهما

إلى من أرى في وجوههم الحياة اولاي

إلى رمز الاخلاص والعطاء زوجتي الغالية

إلى جميع اخواني واخواتي

إلى كل من يسره نجاحي ويفرح بفرحي

إلى كل من مد يد العون لي في رحلتي العلمية

إليهم جميعا اهدي هذا الجهد المتواضع.

الباحث

# شكر ونفك

الشكر لله سبحانه وتعالى الذي وفقني لإتمام هذه الرسالة واسأله سبحانه وتعالى ان يجعل عملي هذا عملا نافعا لكاتبها وقارئها كما ينبغي ان اشيد بدور استاذي ومشرفي الدكتور / فضل المحمودي الذي اغدق علي بموفور علمه و افادني بمكتبته وتعهديني بالدرس والبحث الي ان غرس في نفسي حب العلم حقا لقد كان موجها وناصحا ومرشدا لي وكان له من صفات العلماء ما نعتز به من سعه علم وطول اناة ورحابة صدر فجزاه الله عني خير الجزاء و ابقاه لنا استاذا ناصحا وموجها مرشدا وعالما مبدعا كما اتوجه بالشكر والتقدير للجنة المناقشة لتفضلها علي بقبول مناقشه هذه الرسالة فهم اهل لسد خللها وتقويم معوجها وتهذيب نتواتها والإبانه عن مواطن القصور فيها سائلين الله ان يثيهم عني خير الجزاء ولا أنسى في هذا المقام ان اشكر رئيس الأكاديمية اليمنية للدراسات العليا واعضاء هيئه التدريس فيها ورئيس قسم العلوم الإدارية والمالية وجميع الأساتذة المحكمين لاداء الدراسة الذين افادوني بملاحظاتهم القيمة كما اشكر كل العاملين بالأكاديمية اليمنية للدراسات العليا علي ما قدموه لي من مساعده خلال مدة دراستي .

كما اتقدم بجزيل الشكر والتقدير الي شركات صناعة الأدوية اليمني علي تمكيني من المعلومات اللازمة لإنجاح هذه الدراسة وفي الاخير لا يسعني الا ان اشكر كل من قدم لي العون او ساندني بكلمه تشجيع او زودني ببعض المعلومات وغير ذلك مما كان له الاثر الايجابي في اخراج هذه الدراسة بصورتها النهائية راجيا من الله عزوجل ان يعلمنا ما ينفعنا وان ينفعنا بما علمنا وان يزيدنا علما.

والله ولي الهداية والتوفيق،،،

الباحث

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على أثر استراتيجية تسعير المنتجات في الحصة السوقية لدى شركات الصناعات الدوائية اليمينية"، إذ يكتسب السعر أهميته كونه يعد أهم مصادر الدخل لشركات الأعمال، ويشكل أحد الأركان الأساسية لاتخاذ القرار الشرائي؛ مما يجعل الشركات أمام تحديات جديدة تتمثل في تبني استراتيجيات التسعير لتعزيز حصتها السوقية، كونه يمثل العنصر الوحيد من بين عناصر المزيج التسويقي الذي يولد الأرباح للشركات، ولتحقيق أهداف الدراسة تم استخدام التحليل الوصفي التحليلي عبر تصميم استبانة شملت محاور الدراسة، تم استخدام المسح الشامل وتحدد مجتمع الدراسة في (9) من شركات تصنيع الأدوية، فيما تمثلت وحدة المعاينة من بالمديرين العاملين في الإدارة العليا والوسطى والمباشرة والمحدد بالآتي (المدير العام، ومديري الإدارات المعنية والمكاتب العلمية البالغ عددهم (135) مديراً.

وتوصلت الدراسة إلى بعض النتائج أبرزها وجود أثر لاستراتيجيات التسعير في الحصة السوقية لدى شركات تصنيع الأدوية في أمانة العاصمة، وتبين أن من أكثر الاستراتيجيات تأثيراً في الحصة السوقية المنافسة، وأدائها استراتيجية التمكين في الحصة السوقية، وأظهرت الدراسة ارتفاع مستوى الاهتمام لدى شركات تصنيع الأدوية باستراتيجيات التسعير ومستوى التوافر والممارسة بدرجات متقاربة نسبياً، كما وجد أيضاً - تفاوت في مدى توافرها، وتوزعت تنازلياً بدءاً باستراتيجية التسعير على أساس المنافسة، تليها التسعير على أساس التكلفة، فالتسعير على أساس الجودة، وأدائها استراتيجية التسعير على أساس التمكين، وتبين ارتفاع مستوى الحصة السوقية لدى شركات تصنيع الأدوية قيد الدراسة، وخلصت الدراسة إلى بعض التوصيات، منها: ينبغي على شركات تصنيع الأدوية بأمانة العاصمة التركيز على استراتيجيات التسعير بجميع أبعادها لتعزيز مستوى حضورها في السوق الدوائي اليمني وأن تلبي متطلبات السوق من منتجات بأسعار مخفضة أقل من الشركات المنافسة لضمان استمرارها بالأسواق والحفاظ على حصتها السوقية الحالية والحفاظ على سمعتها لدى الزبائن، فضلاً عن تقديم منتجات ذات جودة نوعية مع الأخذ بنظر الاعتبار أسعارها المقدمة الى المستهلك.

إعداد الباحث

وضاح عبده على عثمان الهجامي

إشراف

أ.م.د/ فضل محمد إبراهيم المحمودي

صنعا 1444هـ - 2023 م