

تقييم تأثير الأزمة الاقتصادية في اتخاذ قرار الشراء للمستهلك النهائي للسلع الاستهلاكية (دراسة تطبيقية على المستهلك السوداني- ولاية الخرطوم ٢٠١٩م)

اعداد الدكتورة: أمل على محمد سليمان

أستاذ مشارك، قسم التسويق، كلية العلوم الإدارية، جامعة الطائف -المملكة العربية السعودية

Email: dameali123@gmail.com

مستخلص الدراسة:

تكمن مشكلة الدراسة في الأزمة الاقتصادية التي حلت بالسودان منذ ٢٠١١م وأدت الى تعقد عملية اتخاذ قرار الشراء للمستهلك السوداني للسلع الاستهلاكية، وهدفت الدراسة الى تقييم تأثير الأزمة الاقتصادية بأبعادها (نقص السيولة ، التضخم ، الندرة) على اتخاذ قرار الشراء للمستهلك النهائي بأبعاده (طريقة الشراء ، الكمية المشتراه ، مكان ووقت الشراء). اعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي وتوصل البحث الى عدة نتائج منها: هنالك علاقة طردية بين الأزمة الاقتصادية واتخاذ قرار الشراء للمستهلك النهائي السوداني للسلع الاستهلاكية مما أدى الى تغيير وتعديل طريقة اتخاذ قرار الشراء للمستهلك السوداني وظهور عدد من الأنماط الشرائية والاستهلاكية الجديدة من حيث اختيار مكان الشراء ، الكمية المشتريات ، طريقة الشراء، وأوقات الشراء . اهم التوصيات التي خرجت بها الدراسة انه على الحكومة السودانية وضع برنامج شامل للإصلاح الاقتصادي يعتمد على زيادة الإنتاج وفتح مجالات الاستثمار إلى جانب إحياء ودعم اسلوب حياة كان سائد في معظم مدن السودان وهو الاكتفاء الذاتي المنزلي مع زيادة الاهتمام بالأساليب الإلكترونية لإتمام عمليات التبادل في التسويق.

الكلمات المفتاحية: الأزمة الاقتصادية، المستهلك النهائي، اتخاذ قرار الشراء، السلع الاستهلاكية.

Abstract:

The problem of the study formulated in the economic crisis that occurred in Sudan since 2011, resulted in the complexity of the purchase decision-making process for the Sudanese consumer for consumed goods. The study aimed to evaluate the impact of the economic crisis with the following dimensions (Liquidity shortage, inflation, and scarcity) to make final purchase decision for consumer with these dimensions (method of purchase, quantity purchased, place and time of purchase). The study adopted descriptive analytical approach , the study achieved many results, as: There is a direct correlation between the economic crisis and final purchase decision for the Sudanese consumer, resulting in changing and modifying the method of purchase decision making for the Sudanese consumer and the emergence of a number of new purchasing and consumer patterns in terms of choosing the place of purchase, the amount of purchases, the method of purchase, and the times of purchase. The most notable recommendations of the study the Sudanese government should put in place a comprehensive program for economic reform that depends on increasing production and opening up investment fields in addition to reviving and supporting a lifestyle that was prevalent in most cities of Sudan, which is home self-sufficiency. Increasing interest in electronic methods.

Keywords: Economic crisis, final consumer, purchasing decision, consumer goods.

مقدمة:

شهد الاقتصاد السوداني ازدهاراً كبيراً في عام ١٩٩٥م بسبب الإنتاج النفطي وزيادة تدفق الاستثمارات الأجنبية، وبتطبيق اتفاقية نيفاشا في ٢٠١١م انفصل جنوب السودان عن شماله مما أدى إلى انخفاض عائد الإنتاج النفطي للسودان بنسبه ٧٥% لتركز حقول النفط بالجنوب وشهدت البلاد أزمة اقتصادية حادة أثرت سلباً على المنظمات الإنتاجية والخدمية والمستهلكين على حدٍ سواء. مما أدى إلى تغيير وتعديل السلوك الشرائي والاستهلاكي للمستهلك السوداني وظهور عدد من الأنماط الشرائية والاستهلاكية الجديدة.

مشكلة الدراسة:

لقد لوحظ أن الأزمة الاقتصادية السودانية الأخيرة (نقص السيولة، التضخم، الندرة) قد أثرت سلباً على المستهلك النهائي السوداني وأدت إلى صعوبة وتعقيد عملية اتخاذ قرار الشراء للمستهلك النهائي للسلع الاستهلاكية من حيث كيفية اتخاذ قرار الشراء والطريقة التي يشتري بها احتياجاته من السلع والخدمات وأوقات الشراء والكميات المشتراه وعليه يمكن صياغة مشكلة البحث كالاتي:

السؤال الرئيسي للبحث:

ما مدى تأثير الأزمة الاقتصادية بأبعادها (نقص السيولة، التضخم، الندرة) في اتخاذ قرار الشراء للمستهلك السوداني للسلع الاستهلاكية (اتخاذ قرار الشراء، طريقة الشراء، الكمية المشتراه، مكان ووقت الشراء) بالتطبيق على ولاية الخرطوم.

تفرعت أسئلة فرعية من السؤال الرئيسي كالاتي:

- ١- إلى أي مدى يمكن أن يؤثر نقص السيولة على اتخاذ قرار الشراء للمستهلك السوداني؟
- ٢- ما أثر ارتفاع نسبة مستوي التضخم على عملية اتخاذ قرار الشراء للمستهلك السوداني؟
- ٣- إلى أي مدى يمكن أن تؤثر ظروف الندرة في السلع على اتخاذ قرار الشراء للمستهلك السوداني؟

أهمية البحث:

تتمثل أهمية البحث العملية في المساهمة في معالجة مشاكل اتخاذ قرار الشراء للمستهلك السوداني في ظل الأزمة الاقتصادية. أما الأهمية العلمية فتتمثل في توفير مادة علمية عن الأزمة الاقتصادية وتأثيرها على عملية اتخاذ قرار الشراء للمستهلك السوداني.

أهداف البحث:

يهدف البحث لتحقيق عدة أهداف منها:

- ١- التعرف على تأثير الأزمة الاقتصادية على اتخاذ قرار الشراء للمستهلك السوداني للسلع الاستهلاكية.
- ٢- توضيح أثر نقص السيولة، التضخم، ندرة السلع على اتخاذ قرار الشراء للمستهلك السوداني.
- ٣- تقديم توصيات يمكن أن تساهم في تخفيف الآثار السلبية للازمة الاقتصادية ومساعدة المستهلك السوداني في ترشيد اتخاذ قرار الشراء.

منهج البحث:

يعتمد البحث على المنهج التاريخي لتتبع الدراسات السابقة التي لها علاقة بموضوع البحث، والمنهج الاستنباطي لتحديد محاور الدراسة وصياغة الفروض تم استخدام المنهج الوصفي التحليلي لوصف الظاهرة وقياس تأثيراتها من خلال الاساليب الاحصائية .

فروض البحث:

بناءً على التساؤلات السابقة تم صياغة الفروض البحث التالية:

الفرضية الرئيسية:

- يوجد أثر ذو دلالة إحصائية بين الأزمة الاقتصادية بإبعادها (نقص السيولة، التضخم، الندرة) واتخاذ قرار الشراء للمستهلك السوداني.

تتفرع منها فروض فرعية:

- يوجد أثر ذو دلالة إحصائية بين نقص السيولة واتخاذ قرار الشراء للمستهلك السوداني.
- يوجد أثر ذو دلالة إحصائية بين التضخم واتخاذ قرار الشراء للمستهلك السوداني.
- يوجد أثر ذو دلالة إحصائية بين الندرة والسلع واتخاذ قرار الشراء للمستهلك.

مصادر البحث:

اعتمد البحث على نوعين من المصادر مصادر الثانوية متمثلة في المراجع والدوريات والرسائل العلمية ومصادر أولية متمثلة في الاستبيان.

حدود البحث:

الحدود المكانية: للبحث ولأية الخرطوم.
الحدود البشرية: المستهلكين النهائيين بولاية الخرطوم

نموذج الدراسة:

اتخاذ قرار الشراء

المتغير التابع

الأزمة الاقتصادية

المتغير المستقل

- طريقة الشراء.
- الكمية المشتراه.
- مكان الشراء.
- أوقات الشراء.

- نقص السيولة
- التضخم
- الندرة

المحور الثاني: الدراسات السابقة والإطار النظري.

- دراسة (على، ٢٠١٩م): هدف البحث الى تحليل أسباب واثار الازمة الاقتصادية الجزائرية ، التي تتمثل في تراجع اسعار المحروقات في الاسواق العالمية بنسبة ٧,٥% في ٢٠١٤م مع ضعف القاعدة الانتاجية اعتمد البحث على المنهج الوصفي التحليلي و اهم نتائج البحث اثرت الازمة الاقتصادية سلبيا على ميزان المدفوعات بلغ العجز ٢١,٧٦٢ مليار دولار لسنة ٢٠١٧م وعجز الميزانية العامة للدولة ١٢,٠٦,٥ مليار دينار جزائري سنة ٢٠١٧م مع ارتفاع نسب التضخم حيث بلغت ٥,٥٩% لسنة ٢٠١٧م الامر الذي ادى الى اثار اقتصادية واجتماعية سلبية وقدم البحث مجموعة من الاقتراحات والتوصيات منها العمل على تنويع القاعدة الإنتاجية للاقتصاد الوطني ودعم الصناعة الوطنية مع الحد من الدعم المالي المقدم للمؤسسات الاقتصادية الوطنية.

دراسة (Hamilton1 et .al , 2019)

هدف البحث الى دراسة تأثير ندرة المنتجات على قرار شراء المستهلك و فحص التأثيرات المستقلة والمشاركة لندرة المنتج وندرة الموارد على مراحل قرا شراء المستهلك ،توصل البحث الى عدة نتائج اهمها يمكن لكل من ندرة المنتج وندرة الموارد أن تؤثر على مراحل اتخاذ قرار الشراء للمستهلك و كيفية معالجة المستهلكين للمعلومات وتقييم البدائل والاختيارات والاستهلاك، كما ان ندرة المنتج والموارد تجذب انتباه المستهلك ، وتزيد القيمة المتصورة للمنتج النادر وتشجع الإبداع في الاستخدام. في حين أن ندرة الموارد تشجع المستهلكين على التفكير في مجموعة أوسع من البدائل وندرة الموارد (مقابل ندرة المنتج) تؤدي الى تأجيل الرغبة في الشراء لدى المستهلك

دراسة (Odhiambo, 2017)

هدف البحث لدراسة تأثير الازمة الاقتصادية على الاستثمار الأجنبي المباشر والتدفقات الداخلة في اقتصاديات أفريقيا جنوب الصحراء تناول البحث تأثير الازمة الاقتصادية العالمية على اقتصاديات أفريقيا جنوب الصحراء في اربعة دول هي بوتسوانا ،كينيا ،ملوي ،موزنبيق تم استخدام بيانات اللوحة للتحليل مع Ols خلال الفترة من ١٩٩٠ - ٢٠١٠م توصل البحث الى عدة نتائج منها خلافا للتوقعات الاقتصادية كان لازمة الاقتصادية تأثير إيجابي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ويعزى ذلك لان معظم الاستثمارات موجهة نحو الموارد الطبيعية في الدول محل الدراسة كما ساهمت الازمة في الانفتاح على الاسواق العالمية وخاصة في كل من كينيا وملوي .

دراسة (T. Klieštík, 2015)

هدفت الدراسة الى التعرف على التغيرات في سلوك المستهلك في ظل الركود الاقتصادي التي قد يكون لها تأثير دائم في السوق الاستهلاكية السلوكية اعتمدت الدراسة على ثلاثة فرضيات اساسية هي تأثير الدورة الاقتصادية وفئات العمرية ،تأثير للدخل، ومدة الازمة الاقتصادية على سلوك المستهلكين، توصلت الدراسة الى عدة نتائج منها ساهمت مجموعة من التغيرات التي حدثت في السوق الاستهلاكية (استخدام التقنيات الجديدة، وإنشاء سوق أوروبية واحدة ،الكساد الاقتصادي) في احداث التغيرات في سلوك المستهلك وأن الركود الاقتصادي أثر على المستهلكين من جميع

الفئات العمرية تعتمد التغيرات في سلوك المستهلك على طول فترة الركود تعتبر مشتريات المستهلكين في البلدان الأوروبية أكثر جدوى واقتصادية ومسؤولية في ظل الركود .

دراسة (زهور الفضل محمد نور، عوض حاج على، ٢٠١٣م)

هدفت الدراسة الى حساب الرقم القياسي لأسعار المستهلكين في السودان ، تظهر اهمية البحث في ان حساب الرقم القياسي لأسعار المستهلك أصبح مؤشرا يعتمد عليه في دراسة مستويات المعيشة ومستويات التضخم والانحسار الاقتصادي . مجتمع الدراسة (الولاية الشمالية) لمجموعة المستهلكين من فئة الدخل (العليا، الوسطى ، الدنيا) خلال الفترة (١٩٧٠-٢٠٠٧ م) تم استخدام معادلة لاسبير لحساب الرقم القياسي أهم النتائج التي توصل اليها البحث ان عام ٢٠٠٧م شهد ارتفاع عام في أرقام السلع القياسية لمجموعة الدخل العليا والوسطى والدنيا ، تم التنبؤ بالأرقام نسبة التضخم خلال السنوات القادمة من ٢٠٠٨م - ٢٠١٧م كلاتي (٢٠٠٨م ١٣% ، ٢٠١٠م ٢١% ، ٢٠١٢م - ١١،٤١% ، ٢٠١٤ - ٢٦،٨% ، ٢٠١٧م ٥،٨٨% . اهم التوصيات الاستعانة بنتائج أعلاه وذلك لدعم اتخاذ القرار للوزارات الاتحادية بالسرعة والدقة مع الاهتمام بوضع استراتيجيات اقتصادية تتناسب ومعدلات التضخم المتوقعة .

(Vinod Sharma1, Jayant Sonwalkar2, 2013)

هدفت الورقة الى تسليط الضوء على التغيرات الرئيسية التي حدثت في سلوك الشراء الاستهلاكي للمستهلك في السوق الهندي في ظل الازمة الاقتصادية العالمية الاخيرة و اوضحت الورقة قد تغير سلوك المستهلك بشكل كبير في السنوات الـ ٢٥ الماضية وسلطت الضوء على صورة المستهلك الجديد وميزاته الرئيسية المستمدة في المقام الأول من الحاجة إلى الأصالة ، والتي تميزه عن ما يسمى المستهلك التقليدي، توصل البحث الى عدة نتائج منها أثرت الازمة الاقتصادية على كل من سلوك الشراء المخطط وغير المخطط له للمستهلك، لقد تغيرت كل ميزة في الوضع الاجتماعي والاقتصادي بشكل خاص ما يشترونه ولماذا يشترونه أصبح المستهلكون أكثر يقظة ووعياً بقدرتهم على التأثير في العالم بخياراتهم الاستهلاكية .

دراسة (Inzinerine , 2012)

هدفت الدراسة لفحص ميول المستهلكين في ظل الازمة الاقتصادية وفحص التمركز العرقي للمستهلك اوريا الوسطى والشرقية وشخصية المستهلك وتأثيره على شراء المنتجات المحلية والأجنبية. تكونت العينة التي تم تحليلها من ١٩٩ مستجيباً تشيكياً. تؤكد النتائج الدراسة الاتي تأثير الهوية الوطنية على المستهلك والتشدد العرقي التشيكي يدعم لشراء المنتجات المحلية فيما يتعلق بمقارنة جودة المنتجات الغذائية التشيكية مقابل المنتجات الغذائية الأجنبية ٨١% من المجيبين يفترضون أن التشيك المنتجات ذات جودة أعلى في الغالب من المنتجات الأجنبية. توصى الدراسة بان الدعم والتشجيع الذى تقدمه وزارة الزراعة للمنتجات المحلية المميزة يسهم فى زيادة مبيعات المنتجات المحلية مثال لذلك شركة كلاسا (يجب على المسوقين مراعاة تلك النقاط في وضع استراتيجياتهم التسويقية.

(Leila Voinea & Alina Filip ,2011)

سلطت الورقة الضوء على مجموعة التغيرات التي طرأت على سلوك المستهلكين الجدد في ظل الازمة الاقتصادية وخاصة في قياس جودة المنتج ويعتقد الباحث ان وثيقة المستهلك الامريكية ١٩٦٣م التي كفلت للمستهلك الحق في الاختيار والاستماع الية وغيرها ادت الى اثار اجتماعية سلبية بسبب زيادة النزعة الاستهلاكية وزيادة نمو الاهمية الاقتصادية لأنواع جديدة من المستهلكين الجدد تختلف تطلعاتهم وانماطهم الشرائية عن المستهلكين الماضي . توصل البحث الى نتيجة هي ان الازمة الاقتصادية اثرت على سلوك المستهلك الجديد واصبح اكثر اقتصادا ومسؤولية من حيث طريقة الشراء وماذا يشتري وازداد وعى المستهلك الجديد بمنتجات ابتداء من التصميم الى تأثيرها الاجتماعي .

دراسة (الزعيبي، 1986)

هدفت الدراسة الى التعرف سلوك المستهلك الأردني ومدى اقبالة على السلع المعمرة في ظل الظروف الركود الاقتصادي ويجاد العلاقة بين اسعار السلع المعمرة والطلب ، مستوى الادخار وطرق شراء المستهلك في ظل الظروف الركود الاقتصادية توصلت الدراسة لمجموعة من النتائج اهمها يفضل المستهلك زيادة أنفاقه علي السلع المعمرة عندما يعتقد أن أسعارها منخفضة. يفضل المستهلك تأجيل شرائه من السلع المعمرة عندما يعتقد أن أسعارها ستتخفض مستقبلا يفضل المستهلك زيادة مدخراته وتقليص مشترياته من السلع المعمرة في الظروف الاقتصادية الصعبة.

أوجه الاختلاف والتشابه بين البحث الحالي و الدراسات السابقة، تشابه البحث الحالي مع الدراسات السابقة في تناول الازمة الاقتصادية وتأثيرها على سلوك المستهلك الشرائي والاستهلاكي تميز البحث الحالي عن الدراسات السابقة في تحديد ابعاد لازمة الاقتصادية (التضخم ، الندرة ، نقص السيولة) وتأثيرها على اتخاذ قرار الشراء للمستهلك بأبعاد (كميات الشراء ، مكان الشراء ، اوقات الشراء) بينما ركزت دراسات على تناول تأثير بعد واحد (Inzinerine , 2012) لازمة الاقتصادية مثل دراسة (زهور، عوض ٢٠١٥). و دراسة: (على بلارو، ٢٠١٩م)، دراسة (Hamilton1, et al , 2019)

: الأزمة الاقتصادية- خلفية نظرية:

مفهوم الأزمة الاقتصادية وخصائصها:

هنالك صعوبة في إيجاد مفهوم واحد للأزمة الاقتصادية نظراً لتعدد جهات نظر الباحثين ودراسهم للآزمه من جوانب مختلفة، من تعريفات الأزمة الاقتصادية "إنها حالة يعاني فيها اقتصاد بلد ما من تباطؤ مفاجئ ناجم عن أزمة مالية" ومن المرجح أن الاقتصاد الذي يواجه أزمة يعاني من عدد من المظاهر منها انخفاض الناتج المحلي الإجمالي ونقص في السيولة مع ارتفاع في الأسعار بسبب التضخم والانكماش الاقتصادي كما يمكن للأزمة أن تأخذ شكل الركود أو الكساد الاقتصادي. (Siddiqui ,A.s2011)

من المفهوم السابق نستنتج ان للأزمة الاقتصادية مظاهر معينة من أهمها: -

أولا : ظاهرة التضخم الاقتصادي: بالرغم من شيوع مصطلح التضخم الا انه لا يوجد اتفاق بين الباحثين حول تعريفه حيث يستخدم هذا المصطلح ليصف عدد من الحالات المختلفة منها :-

١- الارتفاع المفرط في مستوى الأسعار العام، ويرى بعض الكتاب أنه عندما يستخدم تعبير التضخم دون تمييز الحالة التي يطلق عليها فان المقصود مباشرة هو ارتفاع الأسعار وهذا ما سيعتمد عليه الباحث.

- ٢- التضخم النقدي أي الإفراط في إصدار العملة النقدية.
 - ٣- انخفاض في العملة مقابل أسعار السلع والخدمات والتي يعبر عنها بالانخفاض في القوة الشرائية.
 - ٤- ارتفاع التكاليف.
 - ٥- تضخم الائتمان المصرفي.
- ثانياً: الندرة: يقصد بها التوافر المحدود للسلع الأساسية التي يكون عليها طلب في الأسواق. كما تشمل الندرة افتقار الافراد للموارد من اجل شراء السلع الاساسية.

<http://academocuofsedu/faculty/grambrow/tucrisstm2019>

ثالثاً نقص السيولة:

تبدأ أزمة السيولة في الظهور اذا زادت السيولة المتداولة او انخفضت في الاقتصاد عن المستوى المطلوب ويستخدم هذا المصطلح كمرادف لأزمة الائتمان. نقص السيولة تخلق نوع من الركود الذي يؤثر على النشاط الاقتصادي والأسواق و لا يجد الفرد النقود التي يشتري بها السلع رغم انخفاضها.

مفهوم سلوك المستهلك النهائي:

يقصد بالمستهلك النهائي الفرد الذي يقوم بالبحث عن سلعة أو خدمة ما وشراؤها لاستخدامه الخاص أو استخدامه العائلي. ويعرف سلوك المستهلك بأنه "جميع الأفعال والتصرفات المباشرة وغير مباشرة التي يقوم بها الأفراد في سبيل سلعة او خدمه معينه حسب وقت محدد ومكان معين". (المؤذن، ١٩٩٧م) يرى Ougust أن سلوك الشراء "يمثل مجموعة من الإجراءات والتي لا نستطيع مشاهدتها باستمرار وإنما يكون التعبير عنها فقط عند اتخاذ قرار الشراء، (الصميدعي و يوسف، ٢٠٠٧م) وتعكس هذه المفاهيم ارتباط دراسة سلوك المستهلك بالكيفية التي يقوم بها الفرد باتخاذ القرارات المتعلقة بتوزيع وانفاق الموارد المتاحة لديه (المال، الجهد، الوقت) على المنتجات المرغوبة والمقبولة لديه.

طبيعة ومراحل اتخاذ القرار الشراء للمستهلك النهائي:

إن قرار الشراء هو مجموعة من الإجراءات لا يمكن مشاهدتها باستمرار، وإنما التعبير عنها عند اتخاذ قرار الشراء، لذلك تكون الإجراءات التي تسبق السلوك الظاهري والنهائي للمستهلك كثيرة ومتفاعلة ومتداخلة وقد تكون طويلة، بينما السلوك الظاهري يكون لفترة قصيرة، ومن هنا فإن اتخاذ القرار الشراء للمستهلك يختلف حسب نوع المستهلكين كما يجدر الإشارة إلى أن اتخاذ القرار الشراء للمستهلك قد يكون نتيجة لتفاعل قرارات أطراف عديده تلعب دور مهم في اتخاذ قرار الشراء.

أنواع قرارات الشراء لدى المستهلك:

إن عملية اتخاذ قرار الشراء لدى المستهلك النهائي تختلف باختلاف نوع وباختلاف أنواع المنتجات المشتراه التي تحدد مدى تعقد اتخاذ قرار شرائها، من ثم فإن اغلب القرارات الشرائية تقع في ثلاثة أنواع هي القرارات الشرائية الروتينية، القرارات الشرائية المعقدة، القرارات الشرائية. (عزام، وآخرون، ٢٠٠٨م : ص ١٢٨) كما يمكن ان نميز أربعة أنواع من القرارات التي يتخذها المستهلك بشأن الشراء وهيا. <https://www.univ-alger3.dz2019> القرارات المتعلقة بقرارات الشراء المتعلقة باختيار المحلات التجارية، قرارات تتعلق بتخصيص الموارد المتاحة هي :

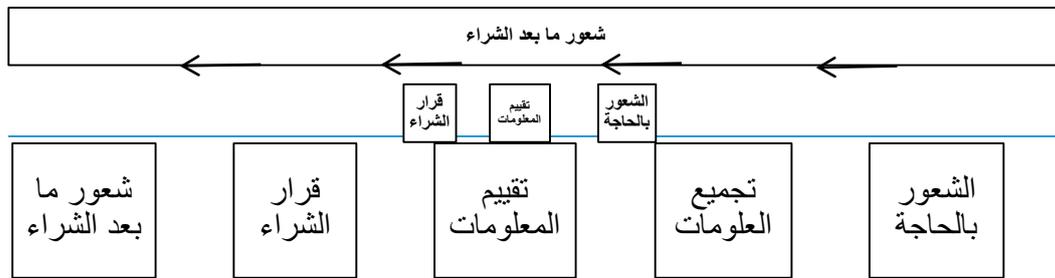
مراحل قرار الشراء:

ذكر "Philip Kotler" أن سلوك المستهلك عبارة عن قرار يتكون ويتجزأ لثلاثة أجزاء في شكل خطوات ومراحل متتالية هي:

- المرحلة الأولى: قرار ما قبل الشراء
- المرحلة الثانية: قرار الشراء
- المرحلة الثالثة: قرار ما بعد الشراء

ويمكن استعمال نموذج من خمسة مراحل، هذه المراحل تحدد أن قرار الشراء لا يبدأ فقط عند لحظة الشراء الحقيقي وإنما يبدأ قبل ذلك بوقت طويل وهذا ما يحفز رجل التسويق على إثارة حاجات المستهلكين الكامنة. (Kotler, 1980)

ويمكن تصوير هذا النموذج كما يلي: -

شكل رقم (١)**مراحل قرار الشراء للمستهلك النهائي**

Source: Philip Kotler, Marketing Management, Analysis Planning & Control 4th edition, Prentice Hall International, New Jersey, 1980, P.156.

أدوار الشراء:

من النقاط الهامة التي يهتم بها رجل التسويق هو تحديد من يقوم بالأدوار Roles المختلفة للشراء حتى يستطيع التأثير في قرار الشراء النهائي. وهناك خمسة أدوار يلعبها الشخص فيما يخص قرار الشراء هي (عبيدات ، 2004):

- المبادر Initiator: - وهو الشخص الذي يقترح شراء السلعة أو الخدمة.
- المؤثر Influencer: - وهو الشخص الذي يؤثر تأثيرا كبيرا في قرار الشراء النهائي.
- المقرر Decider: - وهو صاحب الكلمة الحاسمة في أن يشتري أو لا يشتري، من أين يشتري وكيف يشتري ومتى يشتري. المشتري Buyer: - وهو الشخص الذي يقوم بالشراء الفعلي.
- المستعمل User: - وهو الشخص الذي يستخدم السلعة أو الخدمة المشتراه.

اسباب الأزمة الاقتصادية في السودان:

وشهدت البلاد أزمة اقتصاديه حادة وقد ارتبطت الأزمة الاقتصادية الأخيرة في السودان بمجموعه من المظاهر من

أهمها: (Sudan Economy, Central, 2017)

أولا: ارتفاع نسبة التضخم:

يعد من الأسباب الرئيسية لتدهور الاقتصاد السوداني ويعزى ذلك للفقدان العائدت النفطية وانخفاض الإنتاج الزراعي والصناعي وارتفاع مستويات الصرف الحكومي الي جانب انتشار الفساد وانعكس ذلك على:

١- عجز الميزانية: وبلغ عجز موازنة لعام ٢٠١٨م ٢٨،٤ مليار جنية ٤،١١ مليار دولار ما يشكل نسبة ٢،٤% من الناتج المحلي الأمر الذي انعكس على سلبيا على الارتفاع المفرط في مستوى الأسعار العام للسلع والخدمات مع التضخم النقدي أي الإفراط في إصدار العملة النقدية.

٢- لانخفاض القوة الشرائية: هو انخفاض في العملة مقابل أسعار السلع والخدمات.

٣- ارتفاع تكاليف الإنتاج الأمر الذي أدى لتوقف عدد من المصانع الإنتاجية الأمر الذي ساهم في ارتفاع المفرط في الأسعار مع ظهور الندرة في بعض السلع الاستهلاكية.

ثانياً: اختلال سعر الصرف وانخفاض الاحتياطي للنقد الأجنبي:

نتيجة لفقدان عائد النفط الذي يشكل المصدر الأساسي للعملات الأجنبية ظهرت ندرة في الاحتياطي من النقد الأجنبي مما دفع الحكومة السودانية لاتخاذ حزمه من الإجراءات منها زيادة سعر الدولار الرسمي والجمركي من ٦،٩ إلى ١٨ جنية مالتى أجازها البرلمان السوداني في ٣١ ديسمبر ٢٠١٧م ما أدى إلى هبوط الجنية السوداني أمام العملات الأجنبية يصوره كبيرة ومتسارعة وشهد السوق الموازي ارتباكاً في تحديد سعر الدولار خلال اليوم الواحد. مما اثر سلبيا على حركة الاستيراد، مع تحجيم حجم السيولة. (الحيارى، ٢٠١٧).

ثالثاً: ظهور العجز في الميزان التجاري:

نتيجة للعاملين السابقين مع تراجع الصادرات غير النفطية ارتفع العجز في الميزان التجاري حيث بلغ الأمر الذي أدى إلى زيادة تكلفة الإنتاج واعتمدت الدولة على حلول مؤقتة مثل رفع نسبة الضرائب والقروض المصرفي إلى جانب الأسباب الرئيسية السابقة لأزمة الاقتصادية هنالك أسباب اخرى منها الحصار الأمريكي للسودان وتراكم الديون الأجنبية وارتفاع نسبة البطالة. (صلاح، ٢٠١٨م)

كل هذه العوامل أثرت سلبيا على المنظمات الإنتاجية والخدمية والمستهلكين على حد السوء، مما أدى الى غير وتعديل السلوك الشرائي والاستهلاكي للمستهلك السوداني وظهر عدد من الأنماط الشرائية والاستهلاكية الجديدة. وأدت إلى صعوبة وتعقيد عملية اتخاذ قرار الشراء لمستهلك النهائي للسلع الاستهلاكية من حيث كيفية اتخاذ قرار الشراء والطريقة التي يشتري بها احتياجاته من السلع والخدمات وأوقات الشراء والكميات المشتراه وهذا ما سيتم إثباته من خلال الدراسة الميدانية.

المحور الثالث: نتائج تحليل الدراسة الميدانية:

يشتمل هذا الجزء من على اجراءات الدراسة الميدانية والتي تتمثل في اسلوب جمع البيانات ومعالجتها احصائياً وتفسيرها، واجراء اختبارات الثبات والصدق للتأكد من صلاحيتها بالإضافة الى وصف لمجتمع وعينة الدراسة والاساليب الاحصائية التي تم بموجبها تحليل البيانات واختبار فروض الدراسة وذلك على النحو التالي:

أولاً: وصف مجتمع وعينة الدراسة:

يتكون المجتمع المستهدف للدراسة من المستهلكين النهائيين بولاية الخرطوم (الخرطوم ، بحرى ، أم درمان) والبالغ عددهم ٨ مليون نسمة بنسبة تبلغ ١٧% من سكان السودان و تمّ اختيار مفردات عينة البحث من مجتمع الدراسة عن طريق أسلوب العينة الطبقية حيث تم اختيار وحداتها عن طريق تقسيم المستهلكين الى الطبقات (المتوسطة والمنخفضة والمرتفعة الدخل) في مدن ولاية الخرطوم الثلاثة (والخرطوم . بحرى ، أم درمان) وذلك حتى تمثل المجتمع الأصلي تمثيلاً صحيحاً؛ حيث تم توزيع عدد(٣٨٤) حسب قانون العينة الطبقية وتم استرجاع عدد (٣٧٩) استمارة بنسبة استرجاع بلغت (٩٨,٧)% ويعتبر معدل الاستجابة من المعدلات العالية باعتباره يفوق الحدود المتعارف عليها (٧٥)%

وفيما يلي خصائص عينة الدراسة:

جدول (١) خصائص أفراد عينة الدراسة

النسبة المئوية %	التكرار	الفئات	خصائص العينة
61.7%	٢٣٤	ذكر	1/ النوع
38.3%	١٤٥	انثى	
٤٧,٥%	١٨٠	٢٠ وأقل من ٣٠ سنة	1/ العمر
٢٨%	١٠٦	٣٠ وأقل من ٤٠ سنة	
١٦,٤%	٦٢	٤٠ وأقل من ٥٠ سنة	
٥,٨%	٢٢	٥٠ وأقل من ٦٠ سنة	
٢,٤%	٩	٦٠ فأكثر	
٣,٤%	١٣	غير متعلم	
٢٣%	٨٧	ثانوي	
٥٨%	٢٢٠	بكالوريوس	
١٣,٧%	٥٢	ماجستير	
١,٨%	٧	دكتوراه	
٣٣,٥%	١٢٧	أعمال حرة	٤/ نوع العمل
٣٣,٢%	١٢٦	موظف حكومة	
٢٩%	١١٠	موظف قطاع خاص	
٤,٢%	١٦	ربة منزل	
٥١,٢%	١٩٤	١٠٠٠ وأقل من ٤٠٠٠	٥/ مستوى الدخل في الشهر
٣٠,٣%	١١٥	٤٠٠٠ وأقل من ٨٠٠٠	
١٠,٦%	٤٠	٨٠٠٠ وأقل من ١٢٠٠٠	
٤,٥%	١٧	١٢٠٠٠ وأقل ١٦٠٠٠	
٣,٤%	١٣	١٦٠٠٠ فأكثر	
٤٥,٦%	١٧٣	١٠٠٠ وأقل من ٤٠٠٠	٦/ حجم الانفاق الشهري في شراء السلع الاستهلاكية
٢٨,٢٥	١٠٧	٤٠٠٠ وأقل من ٨٠٠٠	
١٤%	٥٣	٨٠٠٠ وأقل من ١٢٠٠٠	
٦,٩%	٢٦	١٢٠٠٠ وأقل ١٦٠٠٠	
٥,٣%	٢٠	١٦٠٠٠ فأكثر	

المصدر: إعداد الباحثة من نتائج الدراسة الميدانية 2019م.

يتضح من الجدول (١) أن غالبية أفراد عينة الدراسة من الذكور حيث بلغت نسبتهم (٦١,٧) %، وأن أعلى فئة عمرية هي الفئة التي تتراوح اعمارهم ما بين (٢٠ وأقل من ٣٠ سنة) بنسبة (٤٧,٥) %، والنسبة العظمى من افراد العينة من المستوى التعليمي الجامعي حيث بلغت نسبتهم (٥٨) %، كما أن غالبية العينة نوع عملهم أعمال حرة وموظفي الحكومة بنسبة (٦٦,٥) %، ومستوى الدخل الشهري يتراوح ما بين (١٠٠٠ وأقل من ٤٠٠٠) لغالبية أفراد العينة بالإضافة الى ان النسبة العظمى تنفق ما بين (١٠٠٠ وأقل من ٤٠٠٠ جنية) شهريا" في شراء السلع الاستهلاكية (الخبز، البنزين، اللحوم، ملابس، مواد البقالة).

ثانياً: أداة الدراسة:

تتمثل أداة جمع البيانات التي اعتمد عليها الباحث في الحصول على البيانات الأولية اللازمة للدراسة على الاستبيان واشتملت الاستبانة على متغيرات الدراسة وذلك على النحو التالي:
المحور الأول (المتغير المستقل): (الأزمة الاقتصادية بأبعادها).
المحور الثاني (المتغير التابع): يقيس: (اتخاذ القرار الشرائي والاستهلاكي للمستهلك السوداني) ويشتمل على الابعاد التالية:

١/ البعد الأول: مكان الشراء.

٢/ البعد الثاني: الكميات المشتراة.

٣/ البعد الثالث: أوقات وطرق الشراة

كما تم قياس درجة الاستجابات المحتملة على الفقرات إلى تدرج خماسي (أوافق بشدة، أوافق، محايد، لا أوافق بشدة، لا أوافق) حسب مقياس ليكرت (Likart Scale).

ثالثاً: اختبار الصدق والثبات لأداة الدراسة:

(أ). اختبار صدق محتوى المقياس (content validity)

وحتى يتم التحقق من صدق محتوى أداة الدراسة والتأكد من أنها تخدم أهداف الدراسة تم عرضها على مجموعة من المحكمين والخبراء المختصين بلغ عددهم (٥) من المحكمين في مجال موضوع الدراسة وقد طلب من المحكمين إبداء آرائهم حول أداة الدراسة ومدى صلاحية الفقرات وشموليتها وتنوع محتواها وتقويم مستوى الصياغة اللغوية أو أية ملاحظات يرونها مناسبة وبعد أن تم استرجاع الاستبيان من جميع الخبراء تم تحليل استجاباتهم والأخذ بملاحظاتهم وإجراء التعديلات التي اقترحت عليه وقد اعتبرت الباحثة الأخذ بملاحظات المحكمين وإجراء التعديلات المشار إليها بمثابة الصدق الظاهري.

(٢). اختبار الثبات:

واعتمدت الدراسة على طريقة الفأكرنباخ للتأكد من الاتساق الداخلي للمقاييس وذلك على النحو التالي:

جدول رقم (٢) نتائج اختبار الفأكرنباخ لمتغيرات الدراسة

المتغيرات	عدد الفقرات	معامل الفأكرنباخ
١/ الأزمة الاقتصادية بأبعادها	٥	٠,٨٣
٢/ مكان الشراء	٣	0.85
٣/ الكميات المشتراة	٤	0.80
٤/ أوقات وطرق الشراء	٣	٠,٧٩

المصدر: إعداد الباحثة من نتائج الدراسة الميدانية ٢٠١٩

من الجدول (٢) نتائج اختبار الثبات أن قيم الفأكرنباخ لجميع متغيرات الدراسة أكبر من (٦٠%) وتعنى هذه القيم توافر درجة عالية من الثبات الداخلي مما يمكننا من الاعتماد على هذه الإجابات في تحقيق أهداف الدراسة وتحليل نتائجها.

رابعاً: أساليب التحليل الإحصائي المستخدم في الدراسة:

لتحليل البيانات واختبار فروض الدراسة، تم استخدام الأدوات الإحصائية التالية:

(١) / إجراء اختبار الثبات (Reliability Test) لأسئلة الاستبانة وذلك باستخدام " كل من:

أ/ اختبار الصدق الظاهري. (ب). اختبارات الصدق والثبات:

(٣) / أساليب الإحصاء الوصفي: وذلك لوصف خصائص مفردات عينة الدراسة من خلال: أ/ الوسط الحسابي.

ب/ الانحراف المعياري.

(3) -تحليل الانحدار: وتم استخدام تحليل الانحدار (المتعدد) لاختبار الدلالة الإحصائية لفروض الدراسة.

خامساً: عرض وتحليل نتائج الدراسة:

يهدف الباحث من تحليل البيانات الأساسية الى تقديم إحصاء وصفياً للبيانات الأساسية. وهذا يعكس الأهمية النسبية لعبارات الدراسة واستخدام أسلوب الانحدار لمناقشة فروض الدراسة وذلك على النحو التالي:

أولاً: الإحصاء الوصفي لمحاور الدراسة:

المحور الأول: الأزمة الاقتصادية بأبعادها (نقص السيولة، ارتفاع اسعار السلع الاستهلاكية، الندرة)

فيما يلي التحليل الإحصائي الوصفي للعبارات التي تقيس الأزمة الاقتصادية وذلك على النحو التالي:

جدول رقم (٣): التحليل الإحصائي الوصفي لعبارات الأزمة الاقتصادية بأبعادها

م	الفقرات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الوزن النسبي %	مستوى الاستجابة	الترتيب
١	لم يحدث تغير في أسلوب حياتك نتيجة لنقص السيولة	3.12	1.64	62.5%	متوسطة	٤
٢	تستطيع توفير احتياجاتك من النقود لالتزاماتك اليومية	3.20	1.52	64.0%	متوسطة	٣
٣	نقص السيولة ساهم في زيادة مدخراتك وتقليل المصروفات	2.97	1.54	59.3%	متوسطة	٥

م	الفقرات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الوزن النسبي %	مستوى الاستجابة	الترتيب
٤	هل تعتقد حدث ارتفاع في اسعار السلع الاستهلاكية خلال الفترة الاخيرة	4.11	1.07	82.2%	مرتفعة جدا	٢
٥	أدت الندرة في بعض السلع الاستهلاكية الى توفيرها عن طرق السوق الأسود	4.16	1.07	83.2%	مرتفعة جدا	١
	جميع العبارات	3.51	1.36	70.2%	مرتفعة	

المصدر: إعداد الباحثة من نتائج التحليل ٢٠١٩ م.

يتضح من الجدول رقم (٣) ما يلي:

١/ المتوسط الحسابي لجميع العبارات أكبر من الوسط الفرضي للدراسة (٣) وأكبر من الوزن النسبي (٦٠%) ماعدا العبارة (الثالثة) حيث يقل متوسطها عن الوسط الفرضي وهذه النتيجة تدل على موافقة أفراد العينة على الأزمة الاقتصادية بأبعادها (نقص السيولة، ارتفاع اسعار السلع الاستهلاكية. الندرة) بمستوى استجابة مرتفعة حيث حققت جميع العبارات متوسطاً عام مقداره (٣,٥١) وانحراف معياري (١,٣٦) وأهمية نسبية (٧٠,٢) %.

٢/ ويلاحظ من الجدول أن العبارة (أدت الندرة في بعض السلع-الاستهلاكية الى توفيرها عن طرق السوق الأسود) جاءت في المرتبة الأولى من حيث الأهمية النسبية حيث بلغ متوسط إجابات أفراد العينة على العبارة (٤,١٦) بانحراف معياري (١,٠٧) وبأهمية نسبية مرتفعة جدا بلغت (٨٣,٢) %.

٣/ أما المرتبة الأخيرة فقد جاءت العبارة (نقص السيولة ساهم في زيادة مدخراتك وتقليل المصروفات) حيث بلغ متوسطها (٢,٩٧) وانحراف معياري (١,٥٤) وأهمية نسبية بلغت (٥٩,٣) %.

المحور الثاني: اتخاذ القرار الشرائي والاستهلاكي للمستهلك السوداني:

فيما يلي التحليل الإحصائي الوصفي للعبارات التي تقيس ابعاد اتخاذ القرار الشرائي والاستهلاكي للمستهلك السوداني على النحو التالي:

(١) / مكان الشراء:

جدول رقم (٤): التحليل الإحصائي الوصفي لعبارات بعد مكان الشراء

م	العبارات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الوزن النسبي %	مستوى الاستجابة	الترتيب
١	الأسواق التي تتعامل بالبطاقة الالكترونية أصبحت جاذبة للأسر مع انعدام ونقص السيولة.	4.17	1.15	83.4%	مرتفعة جدا	٣
٢	أدى ارتفاع أسعار السلع الاستهلاكية الى أن يبحث المستهلك عن أسواق جديدة أسعارها أقل.	4.38	0.92	87.7%	مرتفعة جدا	١
٣	أدت الندرة في بعض السلع الاستهلاكية الى توفيرها عن طريق السوق الأسود.	4.33	1.02	86.6%	مرتفعة جدا	٢
	جميع العبارات	٤,٣٠	1.02	85.9%	مرتفعة جدا	

المصدر: إعداد الباحثة من نتائج التحليل ٢٠١٩م.

يتضح من الجدول رقم (٤) ما يلي:

١/ المتوسط الحسابي لجميع العبارات أكبر من الوسط الفرضي للدراسة (٢) وأكبر من الوزن النسبي (٦٠%) وهذه النتيجة تدل على موافقة أفراد العينة على مكان الشراء بمستوى استجابة مرتفعة جدا حيث حققت جميع العبارات متوسطاً عام مقداره (٤,٣٠) وبانحراف معياري (١,٠٢) وأهمية نسبية (٨٥,٩) %.

٢/ ويلاحظ من الجدول أن العبارة (أدى ارتفاع أسعار السلع الاستهلاكية الى أن يبحث المستهلك عن أسواق جديدة أسعارها أقل) جاءت في المرتبة الأولى من حيث الأهمية النسبية حيث بلغ متوسط إجابات أفراد العينة على العبارة (٤,٣٨) بانحراف معياري (٠,٩٢) وبأهمية نسبية مرتفعة بلغت (٨٧,٧) %.

الأخيرة فقد جاءت العبارة (الأسواق التي تتعامل بالبطاقة الالكترونية أصبحت جاذبة للأسر مع انعدام ونقص السيولة) حيث بلغ متوسطها (٤,١٧) وبانحراف معياري (١,١٥) وأهمية نسبية بلغت (٨٣,٤) %.

(٢) / الكميات المشتراة:

جدول رقم (٥): التحليل الإحصائي الوصفي لعبارات بعد الكميات المشتراة

م	العبارات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الوزن النسبي %	مستوى الاستجابة	الترتيب
١	نقص السيولة أدى الى تقليل الكميات المشتراة من السلع الاستهلاكية المعتادة	4.32	1.05	86.4%	مرتفعة جدا	١
٢	قمت باستبدال السلع الاستهلاكية المرتفعة الأسعار في المحلات التجارية بسلع بديلة أقل سعرا	4.11	1.17	82.1%	مرتفعة جدا	٣
٣	الكميات المعتاد على شرائها من السلع الاستهلاكية ظلت ثابتة لم تتأثر بارتفاع الأسعار	2.90	1.54	57.9%	متوسطة	٤
٤	امتنعت عن شراء واستهلاك السلع غير المتوفرة (الندرة)	4.29	2.86	85.7%	مرتفعة جدا	٢
	جميع العبارات	٣,٩٠	1.65	78%	مرتفعة	

المصدر: إعداد الباحثة من نتائج التحليل ٢٠١٩م.

يتضح من الجدول رقم (٥) ما يلي:

١/ المتوسط الحسابي لجميع العبارات أكبر من الوسط الفرضي للدراسة (٢) وأكبر من الوزن النسبي (٦٠%) ماعدا العبارة (الرابعة) حيث يقل متوسطها عن الوسط الفرضي وهذه النتيجة تدل على موافقة أفراد العينة على مستوى الكميات المشتراة بمستوى استجابة مرتفعة حيث حققت جميع العبارات متوسطاً عام مقداره (٣,٩٠) وبانحراف معياري (١,٦٥) وأهمية نسبية (٧٨) %.

٢/ ويلاحظ من الجدول أن العبارة (نقص السيولة أدى الى تقليل الكميات المشتراة من السلع الاستهلاكية المعتادة) جاءت في المرتبة الأولى من حيث الأهمية النسبية حيث بلغ متوسط إجابات أفراد العينة على العبارة (٤,٣٢) بانحراف معياري (١,٠٥) وبأهمية نسبية مرتفعة جدا بلغت (٨٦,٤) %.

الأخيرة فقد جاءت العبارة (الكميات المعتاد على شرائها من السلع الاستهلاكية ظلت ثابتة لم تتأثر بارتفاع الأسعار) حيث بلغ متوسطها (٢,٩٠) وبانحراف معياري (١,٥٤) وأهمية نسبية بلغت (٥٧,٩) %.

(٣) / أوقات وطرق الشراء:

جدول رقم (٦): التحليل الإحصائي الوصفي لعبارات بعد أوقات وطرق الشراء

م	العبارات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الوزن النسبي %	مستوى الاستجابة	الترتيب
١	أدى ارتفاع أسعار بعض السلع الاستهلاكية الى تغير أوقات شرائها.	4.27	1.09	85.4%	مرتفعة جدا	٢
٢	قمت بتغير أوقات شراء السلع الاستهلاكية نتيجة نقص السيولة.	4.26	1.09	85.2%	مرتفعة جدا	٣
٣	انعدام ونقص السيولة أوجدت اشكال جديدة من طرق اتمام عمليات البيع للسلع الاستهلاكية.	4.30	1.08	86.0%	مرتفعة جدا	١
	جميع العبارات	٤,٢٨	1.08	85.5%	مرتفعة جدا	

المصدر: إعداد الباحثة من نتائج التحليل ٢٠١٩ م.

يتضح من الجدول رقم (٦) ما يلي:

١/ المتوسط الحسابي لجميع العبارات اكبر من الوسط الفرضي للدراسة (٢) وأكبر من الوزن النسبي (٦٠%) وهذه النتيجة تدل على موافقة أفراد العينة على مستوى أوقات وطرق الشراء بمستوى استجابة مرتفعة جدا حيث حققت جميع العبارات متوسطاً عام مقداره (٤,٢٨) وبانحراف معياري (١,٠٨) وأهمية نسبية (٨٥,٥) %.

٢/ ويلاحظ من الجدول أن العبارة (انعدام ونقص السيولة أوجدت اشكال جديدة من طرق اتمام عمليات البيع للسلع الاستهلاكية) جاءت في المرتبة الأولى من حيث الأهمية النسبية حيث بلغ متوسط إجابات أفراد العينة على العبارة (٤,٣٠) بانحراف معياري (١,٠٨) وبأهمية نسبية مرتفعة بلغت (٨٦) % فقد جاءت العبارة الأخيرة (قمت بتغير أوقات شراء السلع الاستهلاكية نتيجة نقص السيولة) حيث بلغ متوسطة (٤,٢٦) وبانحراف معياري (١,٠٩) وأهمية نسبية بلغت (٨٥,٢) %.

ثانياً " عرض ومناقشة النتائج المتعلقة بفروض الدراسة:

الفرضية الرئيسية للدراسة: هنالك علاقة ذات دلالة إحصائية بين الأزمة الاقتصادية بأبعادها (السيولة، ارتفاع اسعار السلع الاستهلاكية، الندرة) واتخاذ القرار الشرائي والاستهلاكي للمستهلك السوداني بأبعاد (مكان الشراء، الكميات المشتراة، اوقات وطرق الشراء): وتتفرع منها الفروض الفرعية التالية :

- هناك علاقة ذات دلالة إحصائية بين الأزمة الاقتصادية بأبعادها (السيولة، ارتفاع اسعار السلع الاستهلاكية، الندرة) ومكان الشراء.

- هناك علاقة ذات دلالة إحصائية بين الأزمة الاقتصادية بأبعادها (السيولة، ارتفاع اسعار السلع الاستهلاكية، الندرة) والكميات المشتراة.

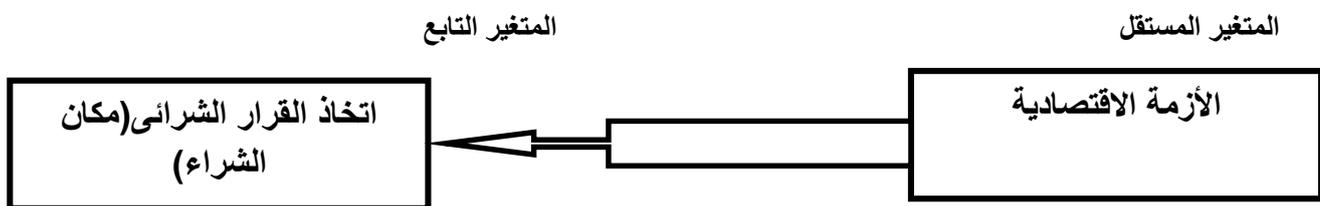
-هناك علاقة ذات دلالة إحصائية بين الأزمة الاقتصادية بأبعادها (السيولة، ارتفاع اسعار السلع الاستهلاكية، الندرة) وأوقات وطرق الشراء.

ولإثبات هذه الفرضية استخدم الباحث تحليل الانحدار لتحديد العلاقة السببية بين المتغير المستقل والذي يمثل الأزمة الاقتصادية والمتغير التابع ويمثله اتخاذ القرار الشرائي والاستهلاكي للمستهلك السوداني. وفيما يلي نتائج الفروض الفرعية لفرضية الدراسة الرئيسية:

الفرضية الفرعية الاولى:

هناك علاقة ذات دلالة إحصائية بين الأزمة الاقتصادية بأبعادها (السيولة، ارتفاع اسعار السلع الاستهلاكية، الندرة) ومكان الشراء:

شكل رقم (١) العلاقة بين الأزمة الاقتصادية ومكان الشراء



ولإثبات هذه الفرضية استخدم الباحث تحليل الانحدار الخطى البسيط لتحديد العلاقة السببية بين المتغير المستقل والذي يمثل (الأزمة الاقتصادية) والمتغير التابع ويمثله (مكان الشراء). وفيما يلي نتائج التقدير.

جدول رقم (٧) نتائج تحليل الانحدار للعلاقة بين الأزمة الاقتصادية ومكان الشراء

الفرضية الفرعية الأولى	معامل الارتباط R	قيمة T	مستوى المعنوية	نتيجة العلاقة
العلاقة بين الأزمة الاقتصادية ومكان الشراء	٠,٣٦٢	١٢,٨٩	٠,٠٠٠	قبول وجود علاقة
معامل التحديد (R ²)	٠,٨٨			
قيمة F	٠,٧٧			
مستوى المعنوية	٦٩,٣٣			
	٠,٠٠٠			

المصدر: إعداد الباحثة من نتائج بيانات الميدانية ٢٠١٩م.

يتضح من الجدول رقم (٧):

١/ وجود ارتباط طردي قوى بين الأزمة الاقتصادية واتخاذ القرار الشرائي والاستهلاكي للمستهلك السوداني في اختيار مكان الشراء. ويتضح ذلك من خلال قيمة معامل الارتباط (R) وقيمة معامل الانحدار (B) وذلك على النحو التالي:

* بلغت قيمة معامل الارتباط (٠,٨٨) وتدل هذه القيمة على وجود علاقة ارتباطية بين الأزمة الاقتصادية واختيار مكان الشراء للمستهلك السوداني موضع الدراسة.

* بلغت قيمة معامل انحدار متغير العلاقة بين الأزمة الاقتصادية ومكان الشراء (٠,٣٦٢) وهذا يعني أن الأزمة الاقتصادية تؤثر في اختيار مكان الشراء.

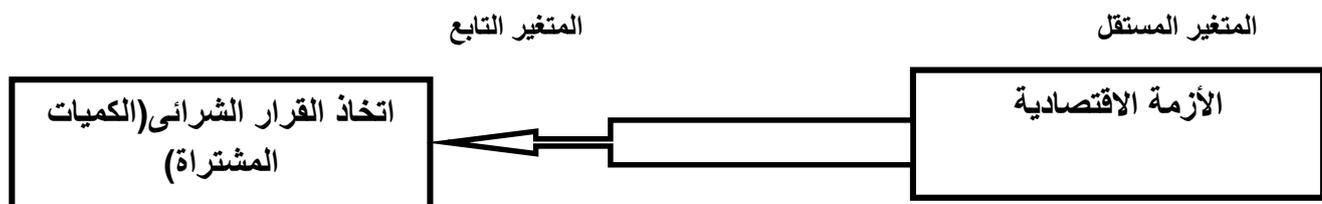
٢. كما تشير نتائج التقدير إلى أن متغير الأزمة الاقتصادية يؤثر في اختيار مكان الشراء بنسبة (٧٧) % حيث بلغت قيمة معامل التحديد (٠,٧٧) بينما تؤثر المتغيرات الأخرى بنسبة (٢٣) %.

٣. كما يتضح من نتائج التحليل وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين الأزمة الاقتصادية بأبعادها واتخاذ القرار باختيار مكان الشراء وفقاً لاختبار (t) واختبار (F) عند مستوى معنوية (5%) حيث بلغت قيمة (t) لمعامل العلاقة (١٢,٨٩) بمستوى دلالة معنوية (٠,٠٠٠) وقيمة F (٦٩,٣٣) بمستوى معنوية (٠,٠٠٠) وهذه القيم أقل من مستوى المعنوية 5%. وعليه يتم رفض فرض العدم وقبول الفرض البديل والذي يشير إلى وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين الأزمة الاقتصادية بأبعادها واتخاذ القرار الشرائى والاستهلاكي للمستهلك السوداني في اختيار مكان الشراء. وبناء على نتائج التحليل الإحصائي الموضحة في الفقرات السابقة يتم قبول فرضية الدراسة الفرعية الأولى بوجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين الأزمة الاقتصادية واتخاذ القرار الشرائى والاستهلاكي للمستهلك السوداني في اختيار مكان الشراء.

الفرضية الفرعية الثانية:

هناك علاقة ذات دلالة إحصائية بين الأزمة الاقتصادية بأبعادها (السيولة ، ارتفاع اسعار السلع الاستهلاكية ، الندرة) والكميات المشتراة:

شكل رقم (٢) العلاقة بين الأزمة الاقتصادية والكميات المشتراة



ولإثبات هذه الفرضية استخدم الباحث تحليل الانحدار الخطى البسيط لتحديد العلاقة السببية بين المتغير المستقل والذي يمثل (الأزمة الاقتصادية) والمتغير التابع ويمثله (الكميات المشتراة). وفيما يلي نتائج التقدير

جدول رقم (٨) نتائج تحليل الانحدار للعلاقة بين الأزمة الاقتصادية والكميات المشتراة

الفرضية الفرعية الثانية	معامل الانحدار (B)	قيمة T	مستوى المعنوية	نتيجة العلاقة
العلاقة بين الأزمة الاقتصادية والكميات المشتراة	-٠,١٥٦	٨,٦٥	٠,٠٠٠	قبول وجود علاقة
معامل الارتباط R	٠,٧٨			
معامل التحديد (R2)	٠,٦١			
قيمة F	٤٥,٣٢			
مستوى المعنوية	٠,٠٠٠			

المصدر: إعداد الباحثة من نتائج بيانات الميدانية ٢٠١٩م.

يتضح من الجدول رقم (٨):

١/ وجود ارتباط عكسي قوى بين الأزمة الاقتصادية واتخاذ القرار الشرائى والاستهلاكي لمستهلك السوداني فى الكميات المشتراة. ويتضح ذلك من خلال قيمة معامل الارتباط (R) وقيمة معامل الانحدار (B) وذلك على النحو التالي:
* بلغت قيمة معامل الارتباط (٠,٧٦) وتدل هذه القيمة على وجود علاقة ارتباطيه بين الأزمة الاقتصادية واختيار الكميات المشتراة للمستهلك السوداني موضع الدراسة.

* بلغت قيمة معامل انحدار متغير العلاقة بين الأزمة الاقتصادية والكميات المشتراة (٠,١٥٦-) وهذا يعنى أن الأزمة الاقتصادية يؤثر عكسياً: فى الكميات المشتراة.

٢. كما تشير نتائج التقدير إلى أن متغير الأزمة الاقتصادية يؤثر فى الكميات المشتراة بنسبة (٦١) % حيث بلغت قيمة معامل التحديد (٠,٦١) بينما تؤثر المتغيرات الأخرى بنسبة (٣٩) %.

٣. كما يتضح من نتائج التحليل وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين الأزمة الاقتصادية بأبعادها والكميات المشتراة وفقاً لاختبار (t) واختبار (F) عند مستوى معنوية (5%) حيث بلغت قيمة (t) لمعامل العلاقة (٨,٦٥) بمستوى دلالة معنوية (٠,٠٠٠) وقيمة F (٤٥,٣٢) بمستوى معنوية (٠,٠٠٠) وهذه القيم أقل من مستوى المعنوية 5%. وعليه يتم رفض فرض العدم وقبول الفرض البديل والذي يشير إلى وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين الأزمة الاقتصادية والكميات المشتراة.

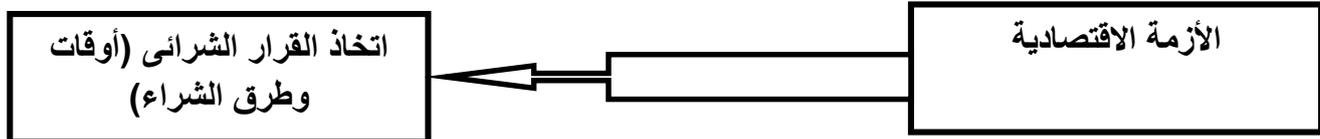
وبناء على نتائج التحليل الإحصائي الموضحة في الفقرات السابقة يتم قبول فرضية الدراسة الفرعية الثانية بوجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين الأزمة الاقتصادية بأبعادها والكميات المشتراة من السلع الاستهلاكية.

الفرضية الفرعية الثالثة:

هناك علاقة ذات دلالة إحصائية بين الأزمة الاقتصادية بأبعادها (السيولة، ارتفاع اسعار السلع الاستهلاكية، الندرة) وأوقات وطرق الشراء:

شكل رقم (٣) العلاقة بين الأزمة الاقتصادية وأوقات وطرق الشراء

المتغير المستقل المتغير التابع



ولإثبات هذه الفرضية استخدم الباحث تحليل الانحدار الخطى البسيط لتحديد العلاقة السببية بين المتغير المستقل والذي يمثله (الأزمة الاقتصادية) والمتغير التابع ويمثله (أوقات وطرق الشراء). وفيما يلي نتائج التقدير.

جدول رقم (٩) نتائج تحليل الانحدار للعلاقة بين الأزمة الاقتصادية وأوقات وطرق الشراء

الفرضية الفرعية الثالثة	معامل الانحدار (B)	قيمة T	مستوى المعنوية	نتيجة العلاقة
العلاقة بين الأزمة الاقتصادية وأوقات وطرق الشراء	٠,٥٦١	١٠,٥٤	٠,٠٠٠	قبول وجود علاقة
معامل الارتباط R	٠,٨١			
معامل التحديد (R ²)	٠,٦٦			
قيمة F	٥٦,١٢			
مستوى المعنوية	٠,٠٠٠			

المصدر: إعداد الباحثة من نتائج بيانات الميدانية ٢٠١٩م.

يتضح من الجدول رقم (٩):

١/ وجود ارتباط طردي قوى بين الأزمة الاقتصادية واتخاذ القرار الشرائي والاستهلاكي للمستهلك السوداني في اختيار أوقات وطرق الشراء. ويتضح ذلك من خلال قيمة معامل الارتباط (R) وقيمة معامل الانحدار (B) وذلك على النحو التالي:

* بلغت قيمة معامل الارتباط (٠,٨١) وتدل هذه القيمة على وجود علاقة ارتباطيه بين الأزمة الاقتصادية واختيار أوقات وطرق الشراء للمستهلك السوداني موضع الدراسة.

* بلغت قيمة معامل انحدار متغير العلاقة بين الأزمة الاقتصادية وأوقات وطرق الشراء (٠,٥٦١) وهذا يعنى أن الأزمة الاقتصادية تؤثر في اختيار أوقات وطرق الشراء.

٢. كما تشير نتائج التقدير إلى أن متغير الأزمة الاقتصادية يؤثر في اختيار أوقات وطرق الشراء بنسبة (٦٦) % حيث بلغت قيمة معامل التحديد (٠,٦٦) بينما تؤثر المتغيرات الأخرى بنسبة (٣٤) %.

٣. كما يتضح من نتائج التحليل وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين الأزمة الاقتصادية بأبعادها واتخاذ القرار باختبار أوقات وطرق الشراء وفقاً لاختبار (t) واختبار (F) عند مستوى معنوية (5%) حيث بلغت قيمة (t) لمعامل العلاقة (١٠,٥٤) بمستوى دلالة معنوية (٠,٠٠٠) وقيمة F (٥٦,١٢) بمستوى معنوية (٠,٠٠٠) وهذه القيم أقل من مستوى المعنوية 5%. وعليه يتم رفض فرض العدم وقبول الفرض البديل والذي يشير إلى وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين الأزمة الاقتصادية واتخاذ القرار الشرائي والاستهلاكي في اختيار أوقات وطرق الشراء.

وبناء على نتائج التحليل الإحصائي الموضحة في الفقرات السابقة يتم قبول فرضية الدراسة الفرعية الثالثة بوجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين الأزمة الاقتصادية واتخاذ القرار الشرائي والاستهلاكي في اختيار أوقات وطرق الشراء.

وفيما يلي ملخص لفرضية الدراسة الرئيسية:

الفرضية الرئيسية للدراسة: هناك علاقة ذات دلالة إحصائية بين الأزمة الاقتصادية بأبعادها (السيولة، ارتفاع اسعار السلع الاستهلاكية، الندرة) واتخاذ القرار الشرائي والاستهلاكي للمستهلك السوداني بأبعاد (مكان الشراء، الكميات المشتراه، اوقات وطرق الشراء): وتتفرع منها الفروض الفرعية التالية:

جدول رقم (١٠) نتائج تحليل الانحدار للعلاقة بين الأزمة الاقتصادية واتخاذ القرار الشرائي للمستهلك السوداني

نتيجة الفرضية	الفروض الفرعية لفرضية الدراسة
قبول	هناك علاقة ذات دلالة إحصائية بين الأزمة الاقتصادية بأبعادها (السيولة، ارتفاع اسعار السلع الاستهلاكية، الندرة)
قبول	هناك علاقة ذات دلالة إحصائية بين الأزمة الاقتصادية بأبعادها (السيولة، ارتفاع اسعار السلع الاستهلاكية، الندرة)
قبول	هناك علاقة ذات دلالة إحصائية بين الأزمة الاقتصادية بأبعادها (السيولة، ارتفاع اسعار السلع الاستهلاكية، الندرة)

المصدر : إعداد الباحثة من نتائج التحليل ٢٠١٩م.

النتائج والتوصيات

حسب تحليل الدراسة الميدانية توصل البحث الى مجموعه من النتائج أهمها: -

اولا: هنالك علاقة طردية بين الأزمة الاقتصادية بأبعادها (نقص السيولة، ارتفاع اسعار السلع الاستهلاكية، الندرة) واتخاذ قرار الشراء للمستهلك السوداني للسلع الاستهلاكية بأبعاد (مكان الشراء، الكميات المشتراة، اوقات وطرق الشراء) أكد ذلك جميع افراد العينة بمختلف مستوياتهم وأظهرت نتائج الدراسة تلك العلاقة كالاتي:
١- وجود اثر إيجابي بين الأزمة الاقتصادية واتخاذ القرار الشراء للمستهلك السوداني في اختيار مكان الشراء، واتضح ذلك في:-

أ- (أدى ارتفاع أسعار السلع الاستهلاكية الى أن يبحث المستهلك عن أسواق جديدة أسعارها أقل) جاءت في المرتبة الأولى من حيث الأهمية النسبية حيث بلغ متوسط إجابات أفراد العينة على العبارة (٤,٣٨) بانحراف معياري (٠,٩٢) وبأهمية نسبية مرتفعة بلغت (٨٧,٧)% ومما ساهم في ظهور الاسواق الشعبية في اطراف مدن العاصمة ولأية الخرطوم مثل سوق سته بحرى سوق الثلاثاء سوق صابرين سوق الكلاكلة اللفة و تميزت تلك الاسواق بانخفاض الاسعار وامكانية الشراء بكميات صغيرة جدا تتناسب وانخفاض دخل المستهلك وازدهار اسواق كانت موجوده لنفس السبب ومعظم تلك الاسواق لا تلتزم وتتقيد بالموصفات القانونية للسلع .

ب-أدت الندرة في بعض السلع الاستهلاكية الى توفيرها عن طرق السوق الأسود. (البنزين. الخبز).

ج-الأسواق التي تتعامل بالبطاقة الالكترونية أصبحت جاذبة للأسر مع انعدام ونقص السيولة.

ثانيا: وجود ارتباط عكسي قوى بين الأزمة الاقتصادية واتخاذ القرار الشراء لمستهلك السوداني في اختيار الكمية المشتراه حيث جاءت عبارة (نقص السيولة أدى الى تقليل الكميات المشتراه من السلع الاستهلاكية المعتادة) جاءت في المرتبة الأولى من حيث الأهمية النسبية حيث بلغ متوسط إجابات أفراد العينة على العبارة (٤,٣٢) بانحراف معياري (١,٠٥) وبأهمية نسبية مرتفعة جدا بلغت (٨٦,٤) %، وترتب على ذلك:

أ. امتنع المستهلك عن الشراء نهائيا لبعض السلع الاستهلاكية لظروف الندرة وارتفاع الاسعار جاءت اللحوم في المرتبة الاولى يليها الخبز.

ب. معظم الاسر خفضت من الكميات المشتراة من السلع الاستهلاكية لارتفاع الاسعار وظروف الندرة.

ثالثا: وجود ارتباط طردي قوى بين الأزمة الاقتصادية واتخاذ القرار الشرائي والاستهلاكي للمستهلك السوداني في اختيار اوقات وطرق ومكان الشراء.

وترتب على ذلك :-

أ-انعدام ونقص السيولة أوجدت اشكال جديدة من طرق اتمام عمليات البيع للسلع الاستهلاكية (المقايضة ، وجود اكثر من سعر للسلعة الواحدة سعر لكاش وسعر بشيك . الكسر هو شكل من اشكال الإغراق هو بيع السلعة بأقل من سعرها بصوره كبيره).

ب-معظم المستهلكين افراد العينة اضطروا لتغيير اوقات شراء السلع الاستهلاكية نتيجة نقص السيولة الامر الذي ساهم في رواج الاسواق الخضرة والحوم لوقت متأخر من المساء.

ج-تم استبدال السلع الاستهلاكية المرتفعة الأسعار في المحلات التجارية بسلع بديلة أقل سعراً.

د-تم الاستنتاج من خلال نتيجة الاستبيان ان المستهلك السوداني في ظروف الاقتصادية الصعبة وفى ظل الازمات يميل أكثر لادخار.

التوصيات:

- بناء على النتائج السابقة ومع استمرار الأزمة الاقتصادية في السودان تم اقتراح عدة توصيات منها: -
- ١- على الحكومة السودانية وضع برنامج شامل للإصلاح الاقتصادي يعتمد على زيادة الإنتاج وفتح مجالات الاستثمار الاستغلال الأمثل للموارد اقتصادية لحد من الازمة الاقتصادية.
 - ٢- انشاء تعاونيات ومراكز لتوزيع السلع الضرورية بأسعار التكلفة للشرائح الضعيفة من المجتمع تتبع للدولة.
 - ٣- احياء ودعم اسلوب حياة كان سائد في معظم المدن السودانية هو الاكتفاء الذاتي المنزلي ذلك بتخصيص مساحة صغيرة بمنزل لزراعة انواع من الخضروات الى جانب تربية طيور والمواشي مما يسهم في سد حوجة المستهلك والحد من جشع التجار.

المصادر والمراجع:

- ١- بلارو، على، (٢٠١٩م)، الازمة الاقتصادية الراهنة في الجزائر الاسباب والاثار والحلول المقترحة، مجلة الباحث الإقتصادي، جامعة ٢٠ اوت ١٩٥٥ سكيكدة، المجلد ٧، العدد ١١ .
- ٢- Rebecca Hamilton1 & Debora Thompson1 & Sterling. (2019) . " The effects of scarcity on consumer decision journeys", Journal of the Academy of Marketing Science, vol,47.
- ٣- Scholalastica Achieng Odhiambo,(2017)" Economic Crisis Influence on FDI Foreign Inflows in Sub – Saharan Africa Economies ,European Scientific Journal ,vol 13,No31 "Issn1857.
- ٤- Katarína. Valášková, T. Klieštík, (2015) Behavioura reactions of consumers to economic recession, Publisher: Published by VGTU Press, NO 1648-0627 / Vol 1822-4202.
- ٥- زهور الفضل محمد نور ، عوض حاج على (٢٠١٣م . بحث بعنوان (الرقم القياسي لأسعار المستهلك لجمهورية السودان في الفترة (١٩٧٠-٢٠٠٧م). ٢٠١٣م مجلة جامعة النيلين دراسات عليا مجلد رقم ٢ ، العدد ٢٤٣-٢٥٣ .
- 6- Vinod Sharma1, Jayant Sonwalkar2, (2013) , Does Consumer Buying Behavior Change During Economic Crisis?, International Journal of Economics & Business Administration, vol (1), No (2).
- 7- Consumer Ethnocentricity within the Environment of Economic Crisis, , (2012) Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics, vol(3), No (23).
- 8- Leila Voinea, Alina Filip, (2011 July) Analyzing the Main Changes in New Consumer Buying Behavior during Economic Crisis. , International Journal of Economic Practices and Theories, Vol. 1, No. 1, 2011 (July)
- ٩- الزعبي، فايز ، بحث بعنوان سلوك المستهلك الاردني في ظل الظروف الاقتصادية الحالية والمتوقعة (١٩٨٦م) عمان . جامعة مؤتة ، ص ٢٣٣-٢٨٥ .

- ١٠- Siddiqui ,A.s(2011)Comprehensive Economics XII. Laxmi publications pvt limited - ISBN978-81-0368-81-0368- ترجمة د. ماجدة بن على .
- ١١- <http://academocuofsedu/faculty/grambrow/tucrisstm2019>
- ١٢- المؤذن، محمد صالح. 1997م. "سلوك المستهلك". عمان: دار الثقافة للنشر والتوزيع.
- ١٣- الصميدعي، محمود جاسم، وعثمان يوسف، ردينة. ٢٠٠٧م. "سلوك المستهلك". عمان: دار المناهج للنشر، ص ١٨.
- ١٤- عزام، زكريا احمد وآخرون. ٢٠٠٨م. "مبادئ التسويق الحديث بين النظرية والتطبيق". الأردن: دار الميسرة. ص ١٢٨.
- ١٥- حفص، هدى، محاضرات في قياس سلوك المستهلك. 2019. <https://www.univ-alger3.dz>
- 16- Philip Kotler, 1980, Marketing Management, Analysis Planning & Control 4th edition, Prentice Hall International, New Jersey, P.156
- ١٧- عبيدات، محمد إبراهيم. ٢٠٠٤م. "سلوك المستهلك" مدخل استراتيجي" الطبعة الرابعة. عمان: دار وائل. ٢٠٣- ٢١٨
- 18- Sudan Economy ,Central Intelligence Agency ,Retrieved 13-5 2017 Edited.
- ١٩- <https://mawdoo3.com> بواسطة إيمان الحيارى مايو ٢٠١٧م .
- ٢٠- صلاح، رزان. مفهوم الأزمة الاقتصادية ١١- أكتوبر -٢٠١٨م موقع <[https / mawdoo3 .com](https://mawdoo3.com)>

الملاحقملحق رقم (١)

بسم الله الرحمن الرحيم

استبيان

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته وبعد

أخي المستهلك / أختي

الاستبيان الذي بين يديك يهدف إلى دراسة بعنوان (تقييم اثر ألامه الاقتصادية علي اتخاذ القرار الشراء للمستهلك السوداني للسلع الاستهلاكية . بتطبيق على مستهلكين ولاية الخرطوم . شاكره ومقدره تعاونكم وكل ما استدلى به من معلومات تحاط بسريه كاملة وتستخدم لأغراض البحث العلمي .

إعداد البحث بواسطة د. أمل على محمد سليمان

المملكة العربية السعودية - جامعة الطائف - قسم التسويق

ملحوظة

يقصد بالسلع الاستهلاكية في البحث (الخبز - البنزين - اللحوم - ملابس - مواد ألبقائه

ضع علامة حول الإجابة التي تعبر عنك

أولا : البيانات الأولية

١- النوع

ذكر () أنثى ()

٢- العمر

٢٠ أقل من ٣٠

٣٠ أقل من ٤٠

٤٠ أقل من ٥٠

٥٠ أقل من ٦٠

٦٠ فأكثر .

٣- المستوي التعليمي

غير متعلم () ثانوي () بكالوريوس () ماجستير () دكتوراه)

٤- نوع العمل

أعمال حرة () موظف حكومة () موظف قطاع خاص () ربة منزل .

٥- مستوى الدخل فى الشهر

من ١٠٠٠ وأقل من ٤٠٠٠

من ٤٠٠٠ وأقل من ٨٠٠٠

من ٨٠٠٠ وأقل من ١٢٠٠٠

من ١٢٠٠٠ وأقل من ١٦٠٠٠

من ١٦٠٠٠ وأكثر

٦- ما هو حجم ما تنفقه شهريا فى شراء السلع الاستهلاكية ؟ السلع الاستهلاكية يقصد بها (الخبز - البنزين -

اللحوم - ملابس - مواد ألبقائه)

من ١٠٠٠ وأقل من ٤٠٠٠

من ٤٠٠٠ وأقل من ٨٠٠٠

من ٨٠٠٠ وأقل من ١٢٠٠٠

من ١٢٠٠٠ وأقل من ١٦٠٠٠

من ١٦٠٠٠ وأكثر.

المحور الأول: الأزمه الاقتصادية بأبعادها (نقص السيولة ، ارتفاع أسعار السلع الاستهلاكية ، الندرة)

بيان	وافق	وافق بشدة	محايد	لا	لا اوافق بشدة
١- لم يحدث تغير فى أسلوب حياتك نتيجة لنقص السيولة.					
٢- تستطيع توفير احتياجاتك من النقود لالتزاماتك اليومية.					
٣- نقص السيولة ساهم في زيادة مدخراتك وتقليل المنصرفات.					
٤- هل تعتقد حدث ارتفاع في أسعار السلع الاستهلاكية خلال فترة الأخيرة.					
٥- أدت الندرة في بعض السلع الاستهلاكية الى توفيرها عن طريق السوق الأسود.					

المحور الثانى. اتخاذ القرار الشراء للمستهلك السودانى. (مكان الشراء

، الكميات المشراة، أوقات الشراء ، طرق الشراء) فى ظل الأزمه الاقتصادية .

أولا . مكان الشراء

البيان	أوافق	أوافق بشدة	محايد	لا اوافق	لا اوافق بشدة
١- الأسواق التي تتعامل بالبطاقة الالكترونية أصبحت جاذبة لأسر مع انعدام و نقص السيولة.					
٢- أدى ارتفاع الأسعار السلع الاستهلاكية إلى أن يبحث المستهلك عن أسواق جديدة أسعارها اقل.					
٣- أدت الندرة في بعض السلع الاستهلاكية الى توفيرها عن طريق السوق الأسود.					
٤- نقص السيولة أدى إلى تقليل الكميات المشتراه من السلع الاستهلاكية المعتادة.					
٥- قمت باستبدال السلع الاستهلاكية المرتفعة الأسعار في المحلات التجارية بسلع بديلة اقل سعرا .					
٦- الكميات المعتاد على شرائها من السلع الاستهلاكية ظلت ثابتة لم تتأثر بارتفاع الأسعار.					
٧- امتنعت عن شراء واستهلاك السلع غير متوفرة (الندرة)					
<u>ثالثا . أوقات الشراء</u>					
١- أدى ارتفاع الأسعار بعض السلع الاستهلاكية إلى تغير أوقات شرائها.					
٢- قمت بتغير أوقات شراء السلع الاستهلاكية نتيجة نقص السيولة					
<u>ثالثا . طرق الشراء</u>					
١- انعدام و نقص السيولة أوجدت إشكال جديدة من طرق إتمام عمليات البيع للسلع الاستهلاكية .					

- تستطيع توفير احتياجاتك من النقود لالتزاماتك اليومية عن طريق:
 (البنك).
 (شيكات تحرر لآخرين لأجل .
 (مدخرات احتفظ بها في المنزل . (الكسر.

() تحويلات من المغتربين	() أخرى
٢	- ارتفاع الأسعار السلع الاستهلاكية بالمحلات التجارية تم استبدالها بسلع أخرى مثلا
	١- السكر ب
	٢- الخبز ب
	٣- الدقيق ب ...
	٤- الملابس الجديدة ب
	٥- اللحوم ب
٣	- أدى ارتفاع الأسعار بعض السلع الاستهلاكية الى الامتناع نهائيا عن شرائها منها :-
	() الحوم البيضاء () اللحوم الحمراء () الفواكه

جميع الحقوق محفوظة © 2020، الدكتورة: أمل على محمد سليمان، المجلة الأكاديمية للأبحاث والنشر العلمي.

(CC BY NC)