



## مجلة جامعة تشرين - سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية

اسم المقال: دور التسويق المصرفي في زيادة القدرة التنافسية للمصارف دراسة ميدانية على المصارف التجارية في الساحل السوري

اسم الكاتب: د. سامر قاسم، د. ريزان نصور، يارا حكمت عيسى

رابط ثابت: <https://political-encyclopedia.org/library/4596>

تاريخ الاسترداد: 2025/05/18 03:08 +03

الموسوعة السياسية هي مبادرة أكاديمية غير هادفة للربح، تساعد الباحثين والطلاب على الوصول واستخدام وبناء مجموعات أوسع من المحتوى العلمي العربي في مجال علم السياسة واستخدامها في الأرشيف الرقمي الموثوق به لإغناء المحتوى العربي على الإنترنت.

لمزيد من المعلومات حول الموسوعة السياسية – Encyclopedia Political، يرجى التواصل على [info@political-encyclopedia.org](mailto:info@political-encyclopedia.org)

استخدامكم لأرشيف مكتبة الموسوعة السياسية – Encyclopedia Political يعني موافقتك على شروط وأحكام الاستخدام المتاحة على الموقع <https://political-encyclopedia.org/terms-of-use>

تم الحصول على هذا المقال من موقع مجلة جامعة تشرين - سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية - ورفده في مكتبة الموسوعة السياسية مستوفياً شروط حقوق الملكية الفكرية ومتطلبات رخصة المشاع الإبداعي التي ينضوي المقال تحتها.



## دور التسويق المصرفى فى زيادة القدرة التنافسية للمصارف دراسة ميدانية على المصارف التجارية في الساحل السوري

الدكتور سامر قاسم\*

الدكتورة ريزان نصّور\*\*

يارا حكمت عيسى\*\*\*

(تاریخ الإیادع 7 / 8 / 2014. قبل للنشر في 27 / 10 / 2014)

### □ ملخص □

يتناول البحث دور التسويق المصرفى فى زيادة القدرة التنافسية للمصارف التجارية السورية من خلال دراسة العلاقة بين كل من (الخدمات المصرفية والتسعير والترويج والتوزيع) وزيادة القدرة التنافسية لهذه المصارف. وكذلك دراسة الاختلاف بين المصارف التجارية العامة والخاصة في استخدامها لعناصر المزيج التسويقى المصرفى. اعتمد البحث على المنهج الوصفي، وشمل مجتمع البحث جميع العاملين في المصارف التجارية العامة والخاصة في الساحل السوري، والبالغ عددهم (527) عاملًا، تم توزيع (222) استبانة على العاملين تم تحديدها باستخدام قانون العينة الإحصائي أعيد منها (204) استبانة بنسبة استجابة بلغت (91.89%)، وتوزعت الاستبيانات بين (129) استبانة للمصارف العامة، و(75) استبانة للمصارف الخاصة. وباستخدام الأساليب الإحصائية المناسبة تم التوصل إلى النتائج الآتية:

- وجود علاقة طردية ومقبولة ذات دلالة بين استخدام مزيج الخدمات المصرفية في المصارف التجارية وقدرتها على المنافسة في السوق المصرفية.
- وجود علاقة طردية وضعيفة ذات دلالة بين استخدام كل من (تسuiry الخدمات المصرفية، الترويج للخدمات المصرفية، توزيع الخدمات المصرفية) في المصارف التجارية وقدرتها على المنافسة في السوق المصرفية.
- عدم وجود فروق جوهرية بين المصارف العامة والخاصة في استخدامها لعناصر المزيج التسويقى المصرفى (الخدمات المصرفية، التسuiry، الترويج، التوزيع) لتعزيز قدرتها على المنافسة في السوق المصرفى.

**الكلمات مفتاحية:** التسويق المصرفى، المصارف التجارية، الخدمات المصرفية، التسuiry، الترويج، التوزيع، القدرة التنافسية

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

\*\*مدرسـة - قسم إدارة الأعمال - كلية الاقتصاد - جامعة تشرين - اللاذقية - سوريا.

\*\*\* طالبة دراسات عليا (ماجستير) - قسم إدارة الأعمال - كلية الاقتصاد - جامعة تشرين - اللاذقية - سوريا.

# The Role of Marketing in the Banking System in Increasing the Competitiveness of Banks A Field Study on the Commercial Banks in the Syrian Coast

Dr. Samer Qasem\*  
Dr. Rizan Nassor\*\*  
Yara Hakmat Issa\*\*\*

(Received 7 / 8 / 2014. Accepted 27 / 10 / 2014)

## □ ABSTRACT □

This paper deals with the role of marketing in the banking system to increase the competitiveness of the Syrian commercial banks through the study of the relationship between each of the (banking services, pricing, promotion and distribution) and increasing the competitiveness of these banks. As well as the study of the difference between the commercial banks in the public and private use of the elements of the marketing mix banking. The research on the descriptive approach, and included the research community all employees in commercial banks, public and private in the Syrian coast, totaling (527) factor, were distributed (222) identification of the workers have been identified using the law of the sample statistical re-ones (204) questionnaire response rate (91.89%), and the questionnaires were distributed between the (129) questionnaire for public banks, and (75) the identification of the private banks. And using appropriate statistical methods was reached the following results:

1. There is a direct correlation and acceptable significant correlation between the use of a combination of banking services in the commercial banks and their ability to compete in the banking market.
2. The existence of a positive relationship and a weak significant differences between the use of each of (the pricing of banking services, the promotion of banking services, distribution services, banking) in commercial banks and their ability to compete in the banking market.
3. The lack of significant differences between public and private banks in the use of the elements of the marketing mix banking (banking services, pricing, promotion, distribution) to enhance their competitiveness in the banking market.

**Keywords:** Marketing Banking, Commercial Banks; Banking Services; Pricing; Promotion; Distribution; Competitiveness.

---

\*Associate Professor, Department of Business Administration, Faculty of Economics, Tishreen University, Lattakia, Syria.

\*\*Assistant Professor, Department of Business Administration, Faculty of Economics, Tishreen University, Lattakia, Syria.

\*\*\*Postgraduate Student, Department of Business Administration, Faculty of Economics, Tishreen University, Lattakia, Syria.

## مقدمة:

يعد القطاع المصرفي من القطاعات الاقتصادية الهامة في الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، حيث أن الدور الذي تلعبه المصارف في الحياة الاقتصادية دوراً مهماً وفاعلاً، فهي أساس النظام الاقتصادي الحديث، كما أصبح لها دور رئيس في تحقيق أهداف ومكونات السياسة المالية للدولة بعنصرها الائتمانية والنقدية، لذلك فهي تساهُم بشكل رئيس في رفع كفاءتها وفعاليتها الإدارية، وأن تعمل على تحقيق جميع أهدافها واستراتيجياتها وبرامجه وغاياتها ضمن إطار البيئة المالية والمصرفية التنافسية<sup>[1]</sup>.

وبعد الجهاز المصرفي أحد الأركان الأساسية الذي يقوم عليه النظام الاقتصادي، ويحتل دوراً رئيساً في استغلال إمكاناته وتعظيم قدراته في مواجهة التحديات التي تشهدها الساحة المصرفية المحلية والعالمية، مما أدى إلى تحول فلسفة العمل المصرفي خلال العشرينة الأخيرة من القرن الماضي من التركيز على أداء وتنوع الخدمات المصرفية إلى التركيز على العميل في حد ذاته، وتسويق الخدمات المصرفية المستحدثة لمقابلة احتياجات ورغبات العملاء المتطرفة والمتزايدة باستمرار، حيث أصبح التحدي الحقيقي الذي يواجه المصارف ليس في تقديم الخدمات التقليدية - الوظائف التقليدية التي تؤديها المصارف التجارية - وإنما في محاولة استحداث مجموعة من المنتجات والخدمات التي تلبي شريحة واسعة من العملاء، مع تقديمها في أنساب الأوقات وفي الأماكن الملائمة باعتبار أن العملاء هم نقطة البدء في العمل المصرفي خاصّة في ظل التطورات المتسارعة التي تشهدها الصناعة المصرفية<sup>[2]</sup>. ومع التوسيع في عدد وحجم مصارف القطاع الخاص في سوريا إلى جانب الثورة التكنولوجية والمعلوماتية بكل أبعادها، والتحول لآليات السوق والشخصية أدى ذلك إلى وضع النشاط المصرفي في سوريا في مواجهة تطورات سريعة وتحديات كبيرة نتيجة التحولات العالمية التي شهدتها العقد الأخير من القرن الماضي، والتي لازالت تتفاعل فيما بينها مع حلول هذا القرن، حيث يشهد الاقتصاد العالمي موجة تحرير التجارة العالمية بكل جوانبها السلعية والخدمية، والتي تعني في النهاية إزالة كل القيود التي تقف عائقاً أمام تحركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال.

تعبر المنافسة المصرفية عن الإجراء الذي تسعى من خلاله كل مؤسسة مصرفية إلى التأقلم مع التطورات الدائمة على مستوى السوق، من خلال المحافظة على العملاء الحاليين وجذب أكبر عدد ممكن من العملاء المرتقبين والاستجابة لطلباتهم المعقدة والمتحيرة باستمرار، كذلك تساعد المصارف على النمو والتطور وتحفظها على تحسين جودة خدماتها وتوسيع نشاطاتها، وبالتالي تعزيز قدراتها التنافسية. ونتيجة لذلك يحاول هذا البحث التعرف على دور التسويق المصرفي في زيادة حدة المنافسة بين المصارف التجارية السورية وتعزيز قدراتها التنافسية، وذلك من خلال تحديد العلاقة بين عناصر المزيج التسويقي المصرفية الرئيسية، والقدرة التنافسية لهذه المصارف.

## الدراسات السابقة:

### 1- دراسة (Richard Li-Hua, 2007) بعنوان: القدرة التنافسية للشركات الصينية كعلامة مميزة<sup>[3]</sup>.

هدف الدراسة إلى مراجعة الأطر النظرية في قياس قدرة الشركات، والتي تتضمن القدرة التنافسية، المرونة الاستراتيجية، بناء القدرة الابتكارية للمنظمات، ومن ثم محاولة اقتراح إطار مفاهيمي للعلامة المميزة ، وترتيب الشركات الصينية بإعطائها رتبة حسب قدرتها التنافسية. توصلت الدراسة إلى أهمية وضرورة مواكبة التغير والتقدم التكنولوجي في ظل النموذج العالمي الجديد لبيئة الأعمال، وقد أشارت الدراسة إلى أنَّ الطور في مسار التنمية والطريقة التي

تساهم بها المنظمات تساعد في بناء طاقتها الاستيعابية وخلق ميزة تنافسية لمواجهة ضغوط وتحدي العولمة، وبالتالي تطوير مؤشرات ممكنة للقدرة التنافسية بتحليل العناصر النظرية والبيئية الاقتصادية الجزئية للأعمال.

**2 - دراسة (العربي، 2007) بعنوان: التسويق المصرفى في الجزائر بين النظرية والتطبيق: دراسة حالة القرض الشعبي الجزائري [4].** هدف الدراسة إلى تقييم البيئة التنظيمية والتشريعية التي تنشط فيها المصارف الجزائرية، ودراسة مختلف التهديدات والفرص التي تقرزها. مقارنة أساليب التسويق المتباينة حالة: القرض الشعبي الجزائري بمفاهيم التسويق المصرفى الحديثة وأسسه، للتعرف إلى مواطن الضعف وتقديم الاقتراحات الممكنة. دراسة المزيج التسويقي للمصرف وطرق تقديم الخدمات ومدى تلبيتها لاحتاجات المستهلك المصرفى. دراسة سلوك عملاء المصرف وتقييمهم للخدمات المقدمة. وكان من أهم نتائج الدراسة:

1- لم تلمس وجود إدارة التسويق كهيئة قائمة بذاتها إلا على مستوى الإدارة المركزية والممثلة في المديرية المركزية للتسويق والاتصال، ويفترق الهيكل التنظيمي العام للمصرف للعديد من المقومات الأساسية المعمول بها في الأنظمة المصرفية العالمية، وقد سجلت الدراسة انعدام أي امتداد لهذه الإدارة على مستوى فروع الاستغلال (المديريات الجوية) وكذلك الوكالات المصرفية بمختلف أنواعها.

2- تكون مديرية التسويق والاتصال في الغالب همزة الوصل بين المديرية العامة والشبكة الاستغلالية التي تتفقد إلى أبسط مصلحة مكافحة بمتابعة الأنشطة التسويقية المحلية من جهة، ومن جهة أخرى العمل على نشر الثقافة والوعي المصرفى في الميدان العملى.

3- ابتعد سياسة المصارف واستراتيجياتها عن الآخذ بالحسبان النصائح والتوصيات التي توصلت إليها الدراسات التسويقية الحديثة وعدم إعطائها أي اهتمام على الرغم من حيازة معظمها.

4- فيما يخص الترويج تم تسجيل وجود ميزانية خاصة بهذا الجانب، وأغلب المصارف تعمل بذلك غير أن الميزانية المخصصة لذلك تبقى ضعيفة وغير كافية من ناحية، ومن ناحية أخرى فهي تعد ميزانية مركزة فقط على مستوى المديرية العامة، كما تم تسجيل غياباً كلياً لهذا النوع من الميزانيات على مستوى الوكالات.

5- فيما يخص توزيع الخدمات والمنتجات المصرفية، تم تسجيل غياب الدراسات العملية في إقامة المصارف وفروعها الجديدة، من ذلك تحديد المكان بدقة وكذلك حجم المصرف والمنتجات والخدمات المقترحة.

**3 - دراسة (Alam and others, 2007) بعنوان: التطور ومستقبل التسويق المصرفى عن طريق الانترنت في بنغلادش [5].** هدفت هذه الدراسة إلى اختبار درجة التطور، ومستقبل التسويق المصرفى عن طريق الانترنت في بنغلادش التي مازالت تعاني من نقص في البنى التحتية.

توصلت الدراسة إلى أن المصارف في بنغلادش مازالت متربدة في الاستخدام الكامل للإنترنت في مزاولة نشاطاتها وخدماتها المقدمة للعملاء مقارنة مع المصارف الخاصة والمصارف الأجنبية، حيث قدمت المصارف الوطنية خدمات الكترونية محدودة من خلال أجهزة الصرف الآلي المستخدمة في عدد محدود جداً من الفروع، وهي الفروع التي تستخدم الخدمات المصرفية المحسوبة على عكس المصارف الخاصة والمصارف الأجنبية، وقد عزت الدراسة محدودية الفروع التي تستخدم العمليات المحسوبة نتيجة نقص البنى التحتية في بنغلادش.

**4 - دراسة (Sadiq & Shaikh, 2008) بعنوان: الخدمة المصرفية عن طريق الانترنت وجودة الخدمة من وجهة نظر الدول النامية في الشرق الأوسط [6].** هدفت الدراسة إلى قياس جودة الخدمة المصرفية من وجهة نظر

العملاء السعوديين، مع الأخذ بعين الاعتبار تطور ونمو تقديم الخدمات المصرفية عن طريق الانترنت. وقد أوضحت الدراسة كيف يمكن للمصارف أن تكون منافسة من خلال جودة الخدمة المقدمة.

بنيت نتائج الدراسة على أساس التحليل العاملاني، وبينت أن هناك ثلاث عوامل تؤثر على تقييم المستخدمين لجودة الخدمة المصرفية المقدمة عن طريق الشبكة العنكبوتية الانترنت، العامل الأول: الكفاءة والأمان، العامل الثاني: إشباع الحاجة، العامل الثالث: الاستجابة.

5- دراسة (فارس، 2009) بعنوان: مدى إدراك العاملين في المصرف التجاري السوري للتسويق المصرفى الحديث وتطبيقه: بحث ميداني [7]. هدفت هذه الدراسة إلى تعرف مدى إدراك العاملين في المصرف التجاري السوري للتسويق المصرفى الحديث ونشاطاته، ومن ثم تعرف مدى تطبيقه، وقد وزعت (120) استبانة على عينة عشوائية من مجتمع البحث الأصلي، وتوصل الباحث إلى مجموعة من النتائج أهمها:

- 1- يدرك معظم العاملين بالمصرف التجاري السوري طبيعة التسويق المصرفى الحديث ونشاطاته.
- 2- أظهرت النتائج عدم وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين ممارسة بحوث التسويق المصرفى بالمصرف التجاري السوري، وتطبيق التسويق المصرفى الحديث.
- 3- أظهرت النتائج عدم وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين تدريب العاملين في مجال التسويق المصرفى بالمصرف التجاري السوري، وتطبيق التسويق المصرفى الحديث.

4- أظهرت نتائج البحث أن المصرف التجاري السوري يقوم بتطبيق التسويق المصرفى الحديث، وذلك من خلال وجود وحدات تنظيمية متخصصة في المصرف التجاري السوري لممارسة النشاطات التسويقية تتمثل في إدارة تسويقية مستقلة تمارس نشاطاتها من خلال خطط تسويقية وفقاً لأسس علمية سليمة.

6- دراسة (إسماعيل، 2010) بعنوان: التسويق المصرفى الإلكتروني والميزة التنافسية للمصارف الأردنية: دراسة ميدانية [8]. هدفت الدراسة إلى تعرف أثر الخدمات المصرفية الإلكترونية، والخدمات الإلكترونية المرافقة لجواهر الخدمة المصرفية على اكتساب المصارف الأردنية ميزة تنافسية تساهم في دعم قدرتها التنافسية لمواجهة منافسة المصارف على المستوى المحلي والإقليمي. تم دراسة جميع المصارف العاملة في الأردن، والفرع الرئيسي التابع لها والعاملة في كل من محافظة عمان، الزرقاء، اربد. والبالغ عددها (100) مصرفًا، حيث تم دراسة جميع هذه المصارف بطريقة المسح الشامل. وقد خلص الباحث إلى أن غالبية المصارف الأردنية تعتمد موقع الكترونية خاصة بها على شبكة الانترنت للتعرف بنفسها والفروع التابعة لها إضافة إلى تعريف العملاء بخدماتها التقليدية والإلكترونية المتواضعة، والتي ما زالت في بداية الطريق، والتي تقتصر على بعض البطاقات البلاستيكية الإلكترونية، البنك الناطق، البنك الخلوي، الصراف الآلي والحوالات السريعة.

7- دراسة (سالم والعجمي وأحمد والغماري، 2011) بعنوان: دور الإبداع التسويقي والتكنولوجيا في تحقيق الميزة التنافسية للبنوك العاملة في محافظات غزة من وجهة نظر العملاء [9]. هدفت الدراسة إلى تعرف دور الإبداع التسويقي والتكنولوجيا في تحقيق الميزة التنافسية للبنوك العاملة في محافظات غزة، حيث تم إبراز هذا الدور ومدى أهميته في تحقيق الميزة التنافسية، بالإضافة إلى اختبار العلاقة بين المتغيرات المستقلة والتابعة فيما يتعلق بدور الإبداع التسويقي والتكنولوجيا. وقد تم استخدام المنهج الوصفي التحليلي للوصول إلى نتائج البحث، حيث قام الباحثون بإعداد استبانة تم توزيعها على عينة عشوائية مكونة من (400) عميل من عملاء هذه البنوك. وأظهرت نتائج البحث أن البنوك تتبع الإبداع التسويقي بصورة جيدة مما يعلم على تحقيق ميزة تنافسية للبنك، ولكن هناك بعض القصور

التي بينتها نتائج التحليل والتي كان منها أنّ البنك لا يهتم بالتنمية الراجعة من العملاء، كما أظهرت النتائج أنّ هذه البنوك تتبع آخر المستجدات في عالم تكنولوجيا المعلومات والاتصال والنظم المصرفية مما يعزز الميزة التنافسية.

**8- دراسة (قاسم، 2011) بعنوان: دور الاستراتيجيات التسويقية في خلق الميزة التنافسية في القطاع المصرفي:** دراسة ميدانية على فروع المصرف التجارى السورى بمحافظة اللاذقية [10]. هدفت الدراسة إلى تعرف دور الاستراتيجيات التسويقية في خلق الميزة التنافسية في المصرف التجارى السورى بمحافظة اللاذقية، ولتحقيق أهداف البحث تم تصميم استبانة وتطبيقها على عينة من العاملين في المصرف بلغت 181 عاملاً، وبعد المناقشة والتحليل تم التوصل إلى النتائج الآتية:

1- إن الاستراتيجيات التسويقية المطبقة في المصرف التجارى السورى تمكن المصرف من الحصول على الميزة التنافسية من خلال امتلاكه رؤية استراتيجية وضحة للتطوير سواء أكانت خاصة بالعنصر البشري أم بالمستوى التقنى التكنولوجي، وسعيه لدراسة وضع المصارف المنافسة، والارتفاع بالعمل من خلال الاتصال المستمر بالعملاء، واعتماد استراتيجية تقدم برامج ترويجية جذابة ومتاسبة مع قدرات المصرف، وتقدم الحلول الملائمة لجميع المشكلات التي يتعرض لها المصرف، كما تبين الاستراتيجية المتتبعة نقاط القوة والضعف، وتدرس البيئة التسويقية الداخلية والخارجية.

2- تمكن الاستراتيجيات التسويقية المطبقة في المصرف التجارى السورى من تخفيض كلفة الخدمات التي يقدمها للعملاء، ورفع مستوى جودة الخدمات المصرفية المقدمة والتأثير في مدى الاستجابة للعميل.

#### - اختلاف الدراسة الحالية عن الدراسات السابقة:

ما سبق ركزت الدراسات السابقة على بعض عناصر المزيج التسويقي وتحديداً جانب الخدمات المصرفية، وأهملت بعضها الآخر، أما الدراسة الحالية فقد بينت دور عناصر المزيج التسويقي المصرفى في تحقيق القدرة التنافسية للمصارف التجارية السورية، والدراسة الحالية هي استكمال لعمل الدراسات السابقة لكنها تتصف بشموليتها عناصر المزيج التسويقي المصرفى الرئيسية بالدراسة وعلاقتها بالقدرة التنافسية، وما أضافته هذه الدراسة يبرز في نتائجها التي تؤكد على أهمية التسويق المصرفى في تعزيز القدرة التنافسية للمصارف السورية في بيئه تتصل بالتطور التكنولوجى المتسارع. وقد استفادت الباحثة من الدراسات السابقة في تصميم الأداة، وتحديد الآليات التي يجب على المصارف إتباعها لتعزيز قدرتها التنافسية.

### مشكلة البحث:

نتيجة للتغيرات الاقتصادية والمصرفية العالمية، أصبح لزاماً على المصارف التجارية أن توكب التقدم والتسارع التكنولوجي من أجل تطوير أدائها وأعمالها والمحافظة على قدرتها على التنافس في الأسواق العالمية، حيث يتوجب على هذه المصارف أن تتفق أكثر على التكنولوجيا والمعلومات لتحقيق أقصى العوائد، وجذب أكبر عدد ممكن من العملاء الجدد.

لقد شهد القطاع المصرفي في سوريا في الآونة الأخيرة تطواراً ملحوظاً في مجال الاستثمار المصرفى الأمر الذي أدى إلى زيادة المنافسة بين المصارف الحكومية القائمة، والمصارف الخاصة المحدثة، وقد تبيّن للباحثة من خلال دراسة استطلاعية على بعض المصارف التجارية في الساحل السوري ضعف اهتمام القائمين بالتسويق المصرفى، ومحاولة إبراز دوره في زيادة القدرة التنافسية لهذه المصارف في ظل الانفتاح المصرفى الجديد الذى أفرزته الإصلاحات

المصرفية، والتي أدت إلى افتتاح السوق المصرفية على القطاع المصرفي العام والخاص والأجنبي. وبناءً على ذلك تكمن مشكلة البحث في غياب الفكر التسويقي المتميز الذي يترجم إلى قدرة تنافسية لهذا المصادر، والذي انعكس في: ضعف الاهتمام بمعرفة حاجات الزبائن ورغباتهم. عدم الاهتمام بتحسين جودة الخدمات المصرفية المقدمة من قبل هذه المصادر. غياب الاستراتيجيات التسويقية التي يمكن من خلالها خلق مزايا تنافسية تجعل هذه المصادر قادرة على مواجهة المصادر الأخرى. ضعف الاهتمام بتأهيل وتدريب الموارد البشرية في هذه المصادر بما يواكب التقدم والتسارع التكنولوجي.

ويمكن تحديد مشكلة البحث بالتساؤل الآتي: ما دور التسويق المصرفي في زيادة القدرة التنافسية للمصارف السورية؟

### **أهمية البحث وأهدافه:**

#### **الأهمية:**

تتبع أهمية الدراسة من جانبيين:

#### **أ- الأهمية العلمية:**

- 1- أهمية التسويق المصرفي كونه يعد من الأنشطة الرئيسية للمصارف، وذلك لأنه يوفر قاعدة المعلومات الأساسية التي ترتكز عليها الأنشطة الأخرى في المصادر، والتي على أساسها يتم رسم الخطط واتخاذ القرارات.
- 2- أهمية التسويق المصرفي كونه يتضمن، وبالتعاون مع الوظائف الأخرى في المصرف استمرار تقديم الخدمات المصرفية إلى العميل في المكان والزمان المناسبين وبالجودة المطلوبة وبأقل تكلفة ممكنة.
- 3- يساعد التسويق المصرفي في ترشيد قرارات الإدارية، إذ إنه يؤدي إلى تحقيق معرفة أفضل بقطاعات السوق والتعرف على حقيقته وأبعاده واحتياجات المتعاملين معه، وهذا يساعد الإدارية على اتخاذ قرارات رشيدة فيما يتعلق بتنمية وتطوير سوق الخدمات المصرفية.
- 4- يعد التسويق المصرفي أداة تحليلية مهمة في إدراك النشاط التسويقي، ومساعدة القائمين على النشاط المصرفي في رسم الاستراتيجية الشاملة للمصرف ومراقبة ومتتابعة تنفيذ هذه الاستراتيجية والحكم على مرونتها من جوانبها المختلفة.

#### **ب- الأهمية العملية:**

- 1- توضيح دور الخدمات المصرفية في زيادة القدرة التنافسية للمصارف التجارية.
- 2- توضيح دور تسعي الخدمات المصرفية في زيادة القدرة التنافسية للمصارف التجارية.
- 3- توضيح دور الترويج للخدمات المصرفية في زيادة القدرة التنافسية للمصارف التجارية.
- 4- توضيح دور توزيع الخدمات المصرفية في زيادة القدرة التنافسية للمصارف التجارية.
- 5- تحديد الآليات التي تعتمدها المصادر التجارية في تعزيز قدرتها التنافسية.
- 2- تقديم بعض المقترنات والتوصيات التي قد تساعد المصادر التجارية السورية في تحسين وتفعيل عناصر المزيج التسويقي المصرفية بما يسهم في زيادة قدرتها التنافسية.

**الأهداف:**

كما يهدف البحث إلى التعرف على دور التسويق المصرفى في زيادة القدرة التنافسية للمصارف التجارية السورية من خلال دراسة العلاقة بين كل من عناصر المزيج التسويقى المصرفى (الخدمات المصرفية، التسuir، الترويج، التوزيع)، وزيادة القدرة التنافسية للمصارف محل البحث. كذلك دراسة الاختلاف بين المصارف التجارية العامة والخاصة في استخدامها لعناصر المزيج التسويقى المصرفى.

**متغيرات البحث:**

- أ- المتغير التابع:** القدرة التنافسية للمصارف التجارية.
- ب- المتغير المستقل:** عناصر المزيج التسويقى المصرفى: الخدمات المصرفية، تسuir الخدمات المصرفية، الترويج للخدمات المصرفية، توزيع الخدمات المصرفية.

**فرضيات البحث:**

**الفرضية الرئيسية الأولى:** لا توجد علاقة ذات دلالة معنوية بين استخدام عناصر المزيج التسويقى من قبل المصارف التجارية العاملة في الساحل السوري وقدرتها على المنافسة في السوق المصرفى.

**الفرضية الرئيسية الثانية:** لا توجد فروق جوهرية بين المصارف العامة والخاصة في استخدامها لعناصر المزيج التسويقى المصرفى لتعزيز قدرتها على المنافسة في السوق المصرفى.

**منهجية البحث:**

**1- الجانب النظري:** اعتمد على المنهج الوصفي لوضع الإطار النظري للبحث بالاعتماد على الكتب والدوريات والمراجع العربية والأجنبية ذات العلاقة بالبحث.

**2- الجانب الميداني:** اعتمد على الاستبانة كأداة لجمع البيانات الأولية عن مفردات عينة البحث، واختبار فرضيات البحث باستخدام الأساليب الإحصائية المناسبة.

**أداة البحث:**

لتحقيق أغراض البحث وبعد الاطلاع على الدراسات العربية والأجنبية التي تتعلق بموضوع هذه البحث قامت الباحثة بتصميم أداة البحث (استبانة دور التسويق المصرفى في زيادة القدرة التنافسية في المصارف: دراسة ميدانية على المصارف التجارية في الساحل السوري). اشتملت الأداة على قسمين: تضمن القسم الأول معلومات عن المستقصى منهم شملت متغيرات (الجنس، المسمى الوظيفي، المؤهل العلمي، الخبرة العملية). وتضمن القسم الثاني دور عناصر المزيج التسويقى المصرفى في زيادة القدرة التنافسية للمصارف، وهذه العناصر: الخدمات المصرفية، التسuir، الترويج، التوزيع. بالإضافة إلى الآليات التي تسعى من خلالها المصارف لزيادة قدرتها التنافسية. وتم توزيع الدرجات على الأسئلة المتعلقة بهذا القسم وفقاً لمقياس ليكرت الخماسي، وذلك بإعطاء الدرجة 5/5 للإجابة دائماً، والدرجة 4/4 للإجابة غالباً، والدرجة 3/3 للإجابة أحياناً، والدرجة 2/2 للإجابة نادراً، والدرجة 1/1 للإجابة إطلاقاً، كذلك تم استخدام حزمة البرامج SPSS للتحليل الإحصائي.

تم إخضاع هذه الاستبانة لاختبار الموثوقية من الناحية العلمية والإحصائية للتأكد من مدى صلاحيته، حيث تم عرضها على مجموعة من الأكاديميين لأخذ ملاحظتهم، وقد أجريت التعديلات اللازمة، كما تم اختبار ثبات أداة البحث باستخدام معادلة ألفا كرونباخ، حيث يوضح الجدول الآتي قيم معاملات الثبات للمحاور وللاستبانة ككل:

**الجدول (1) قيم معامل الثبات بطريقة ألفا كرونباخ**

معامل ألفا	عدد الأسئلة	المحاور
0.866	11	المحور الأول (الخدمات المصرفية)
0.891	5	المحور الثاني (التسعير)
0.854	8	المحور الثالث (الترويج)
0.869	4	المحور الرابع (التوزيع)
0.902	6	المحور الخامس (القدرة التنافسية)
0.884	34	الثبات الكلي

يبين الجدول رقم (1) أن أدلة البحث تتمتع بقيمة ثبات عالية، إذ بلغ الثبات الكلي 0.884. لذلك اعتماداً على نتائج معاملي الصدق والثبات يمكننا الحكم بصلاحيّة أدلة البحث (الاستبانة) لقياس ما وضعت لقياسه.

**مجتمع عينة البحث:**

يشمل مجتمع البحث جميع العاملين في المصادر التجارية العامة والخاصة في الساحل السوري، وباللغة عددهم (527) عاملاً، وقد توزعوا بين (331) عاملاً في المصادر العامة، و(196) عاملاً في المصادر الخاصة. وقد شملت المصادر العامة المصرف التجاري السوري بفروعه في محافظتي اللاذقية وطرطوس، وشملت المصادر الخاصة بنك بيبيو السعودي الفرنسي، بنك سوريا والمهجر، بنك عودة سورية، وقد اعتمدت الباحثة في تحديد حجم العينة على قانون العينة الإحصائي الآتي [11]:

$$n = \frac{P \cdot q}{\frac{P \cdot q}{N} + \frac{E^2}{Z^2}}$$

إذ إن  $n$  : حجم عينة البحث.

$N$  : حجم مجتمع البحث.

$P$  : نسبة مؤدية تتراوح قيمتها بين الصفر والواحد، وتم اعتماد  $P = 0.5$ .

$E$  : نسبة الخطأ المسموح به وهو غالباً يساوي  $E = 0.05$

$Z$  : الدرجة المعيارية وتساوي  $Z = 1.96 / 0.95\%$  عند معامل ثقة :

بلغ حجم العينة اللازم سحبه (222) عاملاً، تم توزيعها بين المصادر العامة والخاصة باستخدام التوزيع

المتناسب وفق الآتي:

**1- عدد أفراد العينة اللازم سحبه من المصادر العامة:**

$$n = \frac{331}{527} \times 222 = 139$$

**2- عدد أفراد العينة اللازم سحبه من المصادر الخاصة:**

$$n = \frac{196}{527} \times 222 = 83$$

وبناءً على ذلك تم توزيع (222) استماراً على العاملين في المصارف العامة والخاصة في الساحل السوري، (139) استماراً للمصارف العامة، و(83) استماراً للمصارف الخاصة، أعيد منها (204) استماراً كاملة وصالحة للتحليل الإحصائي، وذلك بنسبة استجابة بلغت (91.89%).

#### **أولاً: مفهوم التسويق المصرفى:**

تعددت تعاريف الكتاب والمفكرين للتسويق المصرفى، ويرجع ذلك إلى خلفياتهم وتجاربهم، بالإضافة إلى اختلاف الزوايا التي ينظرون من خلالها إلى عملية التسويق المصرفى، خاصة وأن التسويق قد أخذ في الفترة الأخيرة أبعاد ووظائف واسعة تتمثل في تسويق الخدمات المصرفية، التسويق الاستراتيجي والتسويق العملى.

يعتبر "الرئيس الأسبق لبنك Barclays" denek vandev weyer أول من قدم تعريفاً للتسويق المصرفى في السنتين واعتبره على أنه ذلك النشاط الإداري الخاص بانسياب الخدمات المصرفية إلى العملاء الحالين والمستهدفين، كما يعني التعرف على أكثر الأسواق تحقيقاً لأهداف المصرف في الحاضر والمستقبل، وكذلك تقييم احتياجات العملاء في الحاضر والمستقبل وما يتطلبه ذلك من تحديد الأهداف التجارية، ووضع الخطط لتحقيقها وأخيراً توفير الخدمات اللازمة لتنفيذ هذه الخطط بالإضافة إلى ضرورة القدرة على التكيف مع طبيعة السوق المصرفية [12].

ويرى "P. Kotler" الذي يعتبر من أشهر المفكرين الذين تطرقوا إلى تعريف التسويق المصرفى بأنه: "مجموعة الأنشطة المتكاملة التي تجري في إطار إداري محدد، وتقوم على توجيه انسياپ خدمات المصرف بكفاءة وملائمة لتحقيق الإشباع للمتعاملين من خلال عملية مبادلة تحقق أهداف المصرف ، وذلك في حدود توجهات المجتمع [13].

كما يعرف على أنه: مجموعة الأنشطة المتكاملة التي تجري من أجل دراسة سوق الخدمة المصرفية، وبخاصة عملاء المصرف الحالين والمحتملين للتعرف على رغباتهم المتميزة والمنتظرة والعمل على إشباع هذه الحاجات والرغبات بأقصى كفاءة ممكنة، وذلك من خلال تقديم أفضل مزيج خدمة مصرفية وبأقل تكلفة ممكنة [14]. وهو: مجموع المهام التي تهدف إلى الموازنة بين عرض المصرف من الخدمات المصرفية واحتياجات العملاء من هذه الخدمات، فالتسويق المصرفى يكفل ضمان تدفق المنتجات المصرفية في المكان والوقت المناسبين، ولا يجب التفكير على أن التسويق المصرفى يشبه التسويق في المؤسسات الصناعية والت التجارية رغم أن الأهداف والفلسفة واحدة، إلا أن الانطلاق وطرق العمل مختلفة لاختلاف سلوك المستهلك وخصوصية الخدمات المصرفية التي تتطلب البحث المستمر عن مسالك مناسبة لإيصالها إلى العميل. وينظر إلى التسويق المصرفى بأنه: مهمة تخطيط وتنظيم وتوجيه ومتابعة تدفق وانسياب الخدمات والمنتجات المصرفية عبر شبكة متكاملة من فروع المصرف ووحداته المسؤولة عن توزيعها وإتاحتها لإشباع رغبات الزبائن مع تحقيق ربحية المصرف وتوسيعه واستمراره [15]. وعلى هذا فإن مفهوم التسويق المصرفى هو دراسة لكل من السوق المصرفية والزبون عن طريق تحديد رغباته واحتياجاته والعمل على إشباع هذه الرغبات بدرجة أكبر من درجة الإشباع التي يتحققها المنافسون. كذلك ينظر إليه بأنه: التوجه المنظم للخدمات المصرفية إلى الزبائن بالطريقة التي تحقق رضا الزبائن وأهداف المصرف [16]. وهو مجموعة من الأنشطة المتخصصة والمتكاملة التي توجه من خلالها موارد المصرف وإمكانياته ضمن صياغات خلاقة تستهدف تحقيق مستويات أعلى من الإشباع لحالات ورغبات الزبائن الحالية والمستقبلية والتي تشكل دائماً فرصاً تسويقية سانحة بالنسبة لكل من المصرف ومستهلك الخدمة المصرفية [17]. وتعرف الباحثة التسويق المصرفى بأنه عملية المواجهة بين موارد المصرف وحالات ورغبات الزبائن لتحقيق أعلى درجة من الفاعلية والربحية. وبناءً على ذلك يعد التسويق المصرفى المحور الرئيسي الذى تدور حوله الوظائف

والعلميات الإدارية المصرفية الأخرى، والمصرف الناجح هو القادر على تلبية حاجات الزبائن بشكل واضح، وعليه أن يفهم الزيون الذي يتعامل معه، والسوق التي يعمل فيها، وأن يفهم بموضوعية نقاط قوته وضعفه.

#### ثانياً: مفهوم القدرة التنافسية:

تمثل القدرة التنافسية العنصر الاستراتيجي المهم الذي يساعد في الاستفادة من الفرص المتاحة، ويقدم فرصة جوهرية لكي تحقق المنظمة ربحية متواصلة بالمقارنة مع منافسيها، والتنافسية هي المصدر الذي يعزز وضع المنظمة بما يتحقق من الأرباح الاقتصادية، ومن خلال امتيازها على منافسيها في مجالات متعددة[18].

إن القدرة التنافسية هي خاصية معينة أو مجموعة خصائص تمتلكها المنظمة وتتميزها عن غيرها من المنظمات، بحيث تحقق لها موقفاً قوياً تجاه مختلف الأطراف، وإن التحدي الحقيقي الذي تتعرض له أية منظمة ليس إنتاجاً أو تقديم المنتجات، بل القدرة على الإشباع المستمر لاحتياجات ورغبات السوق المتغيرة[19].

أشار (Liu, 2008) إلى أن القدرة التنافسية للمنظمة هي قدرة المنظمة في منظور سوق المنتج الذي يحقق للمنظمة أكثر من مركز تنافسي؛ وبمعنى ذلك بأن القدرة التنافسية تعني حصول المنظمة على مركز تنافسي متقدم في السوق[20]. وعرفت القدرة التنافسية على أنها قدرة المنظمة على صياغة وتطبيق الاستراتيجيات التي يجعلها في مركز تنافسي أفضل بالنسبة للمنظمات المماثلة والعاملة في نفس النشاط[21]. كذلك عرفت بأنها: المهارة أو التقنية أو المورد المتميز الذي يتيح للمصرف إنتاج قيم ومنافع للعملاء تزيد مما يقدمه المنافسون، وبؤكَّ تميزها واختلافها عن هؤلاء المنافسين من وجهاً نظر العملاء الذين يتقللون هذا الاختلاف والتميُّز حيث يتحقق لهم المزيد من المنافع والقيم التي تتتفوق على ما يقدمه لهم المنافسون الآخرون[22]. يرتكز هذا التعريف على العملاء وتقديرهم للقيم والمنافع المقدمة من قبل المتنافسين. كما تعرف بأنها: القدرة على إنتاج سلع وخدمات بال نوعية الجيدة والسعر المناسب وفي الوقت المناسب وهذا بشكل أكثر كفاءة من المنظمات الأخرى[23].

ويبيّن كل من (Macmillan & Mahan, 2010) أن القدرة التنافسية هي خاصية أو مجموعة خصائص أو عنصر تفوق للمنظمة تفرد به، وتمكنها من الاحتفاظ بها لفترة زمنية طويلة نسبياً نتيجة صعوبة محاكاتها، وتحقق ذلك الفترة المنفعة لها وتمكنها من التفوق على المنافسين. كما يؤكّدان بأن المنظمات تسعى إلى التفوق في بيئه أعمالها من خلال امتلاكها القدرة التنافسية والحفاظ عليها، إذ تعرف القدرة التنافسية بأنها الوسيلة التي تتمكن المنظمة من خلالها الفوز على منافسيها[24]. وتشاً القدرة التنافسية بمجرد توصل المنظمة إلى توظيف طرق جديدة أكثر فاعلية من تلك التي تم استخدامها من قبل المنافسين، وهي تأتي من خلال تقديم وتطوير خدمات جديدة من خلال قدرات التعلم ورقابة السوق والسيطرة. والقدرة التنافسية تنشأ بمجرد توصل المنظمة إلى اكتشاف طرق جديدة أكثر فاعلية من تلك المسخرة من قبل المنافسين[25].

ما سبق إن القدرة التنافسية هي المجال الذي يتمتع فيه المصرف بقدرة أعلى من منافسيه في رصد الفرص الخارجية أو الحد من آثر التهديدات، باتباع قواعد ومعايير ودرجة عالية من التطبيق. وتتبع القدرة التنافسية من قدرة المصرف على فعل شيء أفضل من المنافسين له ويعطيه تفوقاً تنافسياً عليهم في السوق، وبما يحقق له حصة سوقية أكبر من خلال توفر مجموعة من العوامل والعناصر التي تقود المصرف إلى تحقيق هذه القدرة، ويمكن تسمية هذه العوامل والعناصر بالميزانية التنافسية، ومن أهمها: التوزيع والتخصيص الملائم لكل أصحاب المصالح باعتماد قواعد ومبادئ محددة.

**النتائج والمناقشة:**

الفرضية الرئيسية الأولى: لا توجد علاقة ذات دلالة معنوية بين استخدام عناصر المزيج التسويقي من قبل المصارف التجارية العاملة في الساحل السوري وقدرتها على المنافسة في السوق المصرفى.

ويتفرع عن هذه الفرضية الفرضيات الفرعية الآتية:

الفرضية الفرعية الأولى: لا توجد علاقة ذات دلالة معنوية بين استخدام مزيج الخدمة المصرفية من قبل المصارف التجارية العاملة في الساحل السوري وقدرتها على المنافسة في السوق المصرفى.

**الجدول (1) معامل الارتباط والتعدد للعلاقة بين استخدام مزيج الخدمة المصرفية والقدرة على المنافسة**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.774a	.599	.597	.23777

**Mزيج الخدمة المصرفية: The independent variable is:**

**الجدول (2) اختبار معنوية نموذج الانحدار للعلاقة بين استخدام مزيج الخدمة المصرفية والقدرة على المنافسة**

**ANOVA**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	17.045	1	17.045	301.496	.000a
	Residual	11.420	202	.057		
	Total	28.465	203			

**Mزيج الخدمة المصرفية: The independent variable is:**

يبين الجدول رقم (1) أن قيمة معامل الارتباط بلغت (0.774) بين استخدام مزيج الخدمات المصرفية في المصارف التجارية وقدرتها على المنافسة في السوق المصرفية، وهي تدل على أن هناك علاقة ارتباط مقبولة وطريدة بينهما، أي كلما زاد استخدام المصارف التجارية لمزيج الخدمات المصرفية كلما أدى ذلك إلى زيادة قدرتها على المنافسة في السوق المصرفى، وتدل قيمة معامل التعدد على أن (59.9%) من التباين الحالى فى قدرة المصارف التجارية على المنافسة في السوق المصرى يتعلق باستعمالها لمزيج الخدمة المصرفية، مما يدل على أن هناك أثراً هاماً ذا دلالة معنوية للمتغير المستقل في المتغير التابع.

**الجدول (3) نتائج اختبار معنوية معاملات الانحدار للعلاقة بين استخدام مزيج الخدمة المصرفية والقدرة على المنافسة**

**Coefficientsa**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients Beta	t	Sig.
		B	Std. Error			
1	(Constant)	.699	.172		4.064	.000
	مزيج الخدمة المصرفية	.805	.046	.774	17.364	.000

**القدرة التنافسية: The dependent variable is ln:**

كما نلاحظ من الجدول رقم (2) ثبات صلاحية النموذج استناداً إلى ارتفاع قيمة (F) المحسوبة والبالغة (301.496) عن قيمتها الجدولية عند مستوى دلالة (0.05) ودرجات حرية (1, 202) وباللغة (3.84). كما نلاحظ من الجدول رقم (3) أن قيمة معامل Beta تساوى (0.774)، وبما أنها معنوية  $P = 0.000 < \alpha = 0.05$  فإننا نرفض

الفرضية الفرعية الأولى ونقبل الفرضية البديلة، ونقر بوجود علاقة طردية ذات دلالة معنوية بين استخدام مزيج الخدمات المصرفية في المصارف التجارية وقدرتها على المنافسة في السوق المصرفية.

الفرضية الفرعية الثانية: لا توجد علاقة ذات دلالة معنوية بين اعتماد تسعير الخدمات المصرفية من قبل المصارف التجارية العاملة في الساحل السوري وقدرتها على المنافسة في السوق المصرفية.

**الجدول (4) معاًلا الارتباط والتحديد للعلاقة بين استخدام تسعير الخدمات المصرفية والقدرة على المنافسة**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.654a	.428	.425	.40821

**The independent variable is:** تسعير الخدمات المصرفية

**الجدول (5) اختبار معنوية نموذج الانحدار للعلاقة بين استخدام تسعير الخدمات المصرفية والقدرة على المنافسة**

**ANOVA**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	25.144	1	25.144	150.890	.000a
	Residual	33.660	202	.167		
	Total	58.804	203			

**The independent variable is:** تسعير الخدمات المصرفية

**الجدول (6) نتائج اختبار معنوية معاملات الانحدار للعلاقة بين استخدام تسعير الخدمات المصرفية والقدرة على المنافسة**

**Coefficientsa**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-.144-	.295		-.488-
	تسخير الخدمات المصرفية	.977	.080	.654	12.284

**The dependent variable is ln:** القدرة التنافسية

يبين الجدول رقم (4) أن قيمة معامل الارتباط بلغت (0.654) بين استخدام تسعير الخدمات المصرفية في المصارف التجارية وقدرتها على المنافسة في السوق المصرفية، وهي تدل على أن هناك علاقة ارتباط ضعيفة وطردية بينهما، أي كلما زاد استخدام المصارف التجارية لتسخير الخدمات المصرفية كلما أدى ذلك إلى زيادة قدرتها على المنافسة في السوق المالي، وتدل قيمة معامل التحديد على أن (42.8%) من التباين الحاصل في قدرة المصارف التجارية على المنافسة في السوق المالي يتعلق باستخدامها لتسخير الخدمات المصرفية، مما يدل على أن هناك أثراً هاماً ذا دلالة معنوية للمتغير المستقل في المتغير التابع. كما نلاحظ من الجدول رقم (5) ثبات صلاحية النموذج استناداً إلى ارتفاع قيمة (F) المحسوبة والبالغة (150.89) عن قيمتها الجدولية عند مستوى دلالة (0.05) ودرجات حرية (1، 202) والبالغة (3.84). كما نلاحظ من الجدول رقم (6) أن قيمة معامل Beta تساوي (0.654)، وبما أنها معنوية  $P = 0.000 < \alpha = 0.05$  فإننا نرفض الفرضية الفرعية الثانية ونقبل الفرضية البديلة، ونقر بوجود علاقة طردية ذات دلالة معنوية بين استخدام تسعير الخدمات المصرفية في المصارف التجارية وقدرتها على المنافسة في السوق المصرفية.

**الفرضية الفرعية الثالثة:** لا توجد علاقة ذات دلالة معنوية بين اعتماد الترويج للخدمات المصرفية من قبل المصارف التجارية العاملة في الساحل السوري وقدرتها على المنافسة في السوق المصرفى.

الجدول (7) معامل الارتباط والتحديد للعلاقة بين استخدام ترويج الخدمات المصرفية والقدرة على المنافسة

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.696a	.485	.482	.45728
<b>The independent variable is: ترويج الخدمات المصرفية</b>				

يبين الجدول رقم (7) أن قيمة معامل الارتباط بلغت (0.696) بين استخدام ترويج الخدمات المصرفية في المصارف التجارية وقدرتها على المنافسة في السوق المصرفية، وهي تدل على أن هناك علاقة ارتباط ضعيفة وطريدة بينهما، أي كلما زاد استخدام المصارف التجارية لترويج الخدمات المصرفية كلما أدى ذلك إلى زيادة قدرتها على المنافسة في السوق المصرفى، وتدل قيمة معامل التحديد على أن (48.5%) من التباين الحاصل في قدرة المصارف التجارية على المنافسة في السوق المصرفي يتعلق باستخدامها لترويج الخدمات المصرفية، مما يدل على أن هناك أثراً مهمأً ذا دلالة معنوية للمتغير المستقل في المتغير التابع.

الجدول (8) اختبار معنوية نموذج الانحدار للعلاقة بين استخدام ترويج الخدمات المصرفية والقدرة على المنافسة

ANOVA

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	39.711	1	39.711	189.908	.000a
	Residual	42.239	202	.209		
	Total	81.950	203			
<b>The independent variable is: ترويج الخدمات المصرفية</b>						

الجدول (9) نتائج اختبار معنوية معاملات الانحدار للعلاقة بين استخدام ترويج الخدمات المصرفية والقدرة على المنافسة

Coefficientsa

Model	Unstandardized Coefficients			Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	-.723-	.331		-2.187-	.030
	ترويج الخدمات المصرفية	1.228	.089	.696	13.781	.000
<b>The dependent variable is ln: القدرة التنافسية</b>						

كما نلاحظ من الجدول رقم (8) ثبات صلاحية النموذج استناداً إلى ارتفاع قيمة (F) المحسوبة وبالنسبة (189.908) عن قيمتها الجدولية عند مستوى دلالة (0.05) ودرجات حرية (1، 202) وبالنسبة (3.84). كما نلاحظ من الجدول رقم (9) أن قيمة معامل Beta تساوى (0.696)، وبما أنها معنوية  $P = 0.000 < \alpha = 0.05$  فإننا نرفض الفرضية الفرعية الثالثة ونقبل الفرضية البديلة، ونقر بوجود علاقة طردية ذات دلالة معنوية بين استخدام ترويج الخدمات المصرفية في المصارف التجارية وقدرتها على المنافسة في السوق المصرفية.

**الفرضية الفرعية الرابعة:** لا توجد علاقة ذات دلالة معنوية بين اعتماد توزيع الخدمات المصرفية من قبل المصارف التجارية العاملة في الساحل السوري وقدرتها على المنافسة في السوق المصرفي.

**الجدول (10) معالما الارتباط والتحديد للعلاقة بين استخدام توزيع الخدمات المصرفية والقدرة على المنافسة**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.664a	.441	.438	.44971

توزيع الخدمات المصرفية:

**الجدول (11) اختبار معنوية نموذج الانحدار للعلاقة بين استخدام توزيع الخدمات المصرفية والقدرة على المنافسة****ANOVA**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	23.482	1	23.482	116.110	.000a
	Residual	40.852	202	.202		
	Total	64.333	203			

توزيع الخدمات المصرفية:

يبين الجدول رقم (10) أن قيمة معامل الارتباط بلغت (0.664) بين استخدام توزيع الخدمات المصرفية في المصارف التجارية وقدرتها على المنافسة في السوق المصرفية، وهي تدل على أن هناك علاقة ارتباط ضعيفة وطردية بينهما، أي كلما زاد استخدام المصارف التجارية لتوزيع الخدمات المصرفية كلما أدى ذلك إلى زيادة قدرتها على المنافسة في السوق المصرفي، وتدل قيمة معامل التحديد على أن (44.1%) من التباين الحاصل في قدرة المصارف التجارية على المنافسة في السوق المصرفي تتعلق باستدامها لتوزيع الخدمات المصرفية، مما يدل على أن هناك أثراً هاماً ذا دلالة معنوية للمتغير المستقل في المتغير التابع. كما نلاحظ من الجدول رقم (11) ثبات صلاحية النموذج استناداً إلى ارتفاع قيمة (F) المحسوبة والبالغة (116.11) عن قيمتها الجدولية عند مستوى دلالة (0.05) ودرجات حرية (202) والبالغة (3.84).

**الجدول (12) نتائج اختبار معنوية معاملات الانحدار للعلاقة بين استخدام توزيع الخدمات المصرفية والقدرة على المنافسة****Coefficientsa**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.282	.325	.868	.386
	توزيع الخدمات المصرفية	.944	.088	.664	10.775 .000

القدرة التنافسية: ln:

كما نلاحظ من الجدول رقم (12) أن قيمة معامل Beta تساوي (0.664)، وبما أنها معنوية  $P = 0.000 < \alpha = 0.05$  فإننا نرفض الفرضية الرابعة ونقبل الفرضية البديلة، ونقر بوجود علاقة طردية ذات دلالة معنوية بين استخدام توزيع الخدمات المصرفية في المصارف التجارية وقدرتها على المنافسة. الفرضية الرئيسية الثانية: لا توجد فروق جوهرية بين المصارف العامة والخاصة في استخدامها لعناصر المزيج التسويقي المصرفي لتعزيز قدرتها على المنافسة في السوق المصرفي.

ويتفرع عن هذه الفرضية الفرضيات الفرعية الآتية:

الفرضية الفرعية الأولى: لا توجد فروق جوهرية بين المصارف العامة والخاصة في استخدامها لمزيج الخدمات المصرفية لتعزيز قدرتها على المنافسة في السوق المصرفي.

جدول رقم (13) نتائج اختبار T. test للفرق بين المصارف العامة والخاصة فيما يتعلق باستخدامها لمزيج الخدمات المصرفية لتعزيز قدرتها على المنافسة في السوق المصرفي

Independent Samples Test							
النتيجة	(Sig)	(df)	t	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	العدد	نوع المصرف
لا يوجد فرق	0.635	202	0.475	0.731	3.891	129	عام
				0.771	3.840	75	خاص

يبين الجدول رقم (13) أن قيمة المتوسط الحسابي لإجابات العاملين في المصارف العامة بلغت (3.891)، وبلغت قيمة المتوسط الحسابي لإجابات العاملين في المصارف الخاصة (3.840)، كما بلغت قيمة مؤشر الاختبار ( $t = 0.475$ )، وهي أصغر من القيمة الجدولية (1.96) عند درجات حرية تساوي (202)، كما أن قيمة احتمال الدلالة تساوي (0.635) وهي أكبر من مستوى الدلالة (0.05)، وبالتالي نقبل الفرضية الفرعية الأولى أي لا توجد فروق جوهرية بين المصارف العامة والخاصة في استخدامها لمزيج الخدمات المصرفية لتعزيز قدرتها على المنافسة في السوق المصرفى.

الفرضية الفرعية الثانية: لا توجد فروق جوهرية بين المصارف العامة والخاصة في استخدامها لتسخير الخدمات المصرفية لتعزيز قدرتها على المنافسة في السوق المصرفى.

جدول رقم (14) نتائج اختبار T. test للفرق بين المصارف العامة والخاصة فيما يتعلق باستخدامها لتسخير الخدمات المصرفية لتعزيز قدرتها على المنافسة في السوق المصرفى

Independent Samples Test							
النتيجة	(Sig)	(df)	t	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	العدد	نوع المصرف
لا يوجد فرق	0.878	202	0.154-	1.661	2.992	12	عام
				1.294	3.026	75	خاص

يبين الجدول رقم (14) أن قيمة المتوسط الحسابي لإجابات العاملين في المصارف العامة بلغت (2.992)، وبلغت قيمة المتوسط الحسابي لإجابات العاملين في المصارف الخاصة (3.026)، كما بلغت قيمة مؤشر الاختبار ( $t = 0.154$ )، وهي أصغر من القيمة الجدولية (1.96) عند درجات حرية تساوي (202). كما أن قيمة احتمال الدلالة تساوي (0.635) وهي أكبر من مستوى الدلالة (0.05)، وبالتالي نقبل الفرضية الفرعية الثانية أي لا توجد فروق جوهرية بين المصارف العامة والخاصة في استخدامها لتسخير الخدمات المصرفية لتعزيز قدرتها على المنافسة في السوق المصرفى.

**الفرضية الفرعية الثالثة:** لا توجد فروق جوهرية بين المصارف العامة والخاصة في استخدامها لترويج الخدمات المصرفية لتعزيز قدرتها على المنافسة في السوق المصرفية.

جدول رقم (15) نتائج اختبار  $T$ . test للفرق بين المصارف العامة والخاصة فيما يتعلق باستخدامها لترويج الخدمات المصرفية لتعزيز قدرتها على المنافسة في السوق المصرفية

<b>Independent Samples Test</b>							
النتيجة	(Sig)	(df)	t	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	العدد	نوع المصرف
لا يوجد فرق	0.458	202	0.743	0.624	3.364	129	عام
				0.712	3.293	75	خاص

يبين الجدول رقم (15) أن قيمة المتوسط الحسابي لإجابات العاملين في المصارف العامة بلغت (3.364)، وبلغت قيمة المتوسط الحسابي لإجابات العاملين في المصارف الخاصة (3.293)، كما بلغت قيمة مؤشر الاختبار (القيمة المحسوبة  $t = 0.743$ )، وهي أصغر من القيمة الجدولية (1.96) عند درجات حرية تساوي (202)، كما أن قيمة احتمال الدلالة تساوي (0.458) وهي أكبر من مستوى الدلالة (0.05)، وبالتالي نقبل الفرضية الفرعية الثالثة أي لا توجد فروق جوهرية بين المصارف العامة والخاصة في استخدامها لترويج الخدمات المصرفية لتعزيز قدرتها على المنافسة في السوق المصرفية.

**الفرضية الفرعية الرابعة:** لا توجد فروق جوهرية بين المصارف العامة والخاصة في استخدامها لتوزيع الخدمات المصرفية لتعزيز قدرتها على المنافسة في السوق المصرفية.

جدول رقم (16) نتائج اختبار  $T$ . test للفرق بين المصارف العامة والخاصة فيما يتعلق باستخدامها لتوزيع الخدمات المصرفية لتعزيز قدرتها على المنافسة في السوق المصرفية

<b>Independent Samples Test</b>							
النتيجة	(Sig)	(df)	t	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	العدد	نوع المصرف
لا يوجد فرق	0.115	202	1.582	1.244	3.379	129	عام
				1.085	3.106	75	خاص

يبين الجدول رقم (16) أن قيمة المتوسط الحسابي لإجابات العاملين في المصارف العامة بلغت (3.379)، وبلغت قيمة المتوسط الحسابي لإجابات العاملين في المصارف الخاصة (3.106)، كما بلغت قيمة مؤشر الاختبار (القيمة المحسوبة  $t = 1.582$ )، وهي أصغر من القيمة الجدولية (1.96) عند درجات حرية تساوي (202)، كما أن قيمة احتمال الدلالة تساوي (0.115) وهي أكبر من مستوى الدلالة (0.05)، وبالتالي نقبل الفرضية الفرعية الرابعة أي لا توجد فروق جوهرية بين المصارف العامة والخاصة في استخدامها لتوزيع الخدمات المصرفية لتعزيز قدرتها على المنافسة في السوق المصرفية.

## الاستنتاجات والتوصيات:

### أ- الاستنتاجات:

- 1- أظهرت النتائج وجود علاقة طردية ومقبولة ذات دلالة معنوية بين استخدام مزيج الخدمات المصرافية في المصارف التجارية وقدرتها على المنافسة في السوق المصرافية، حيث تدل قيمة معامل التحديد على أن (59.9%) من التباين الحاصل في قدرة المصارف التجارية على المنافسة في السوق المصرافي يتعلق باستخدامها لمزيج الخدمة المصرافية.
- 2- أظهرت النتائج وجود علاقة طردية وضعيفة ذات دلالة معنوية بين استخدام تسuir الخدمة المصرافية في المصارف التجارية وقدرتها على المنافسة في السوق المصرافية، حيث تدل قيمة معامل التحديد على أن (42.8%) من التباين الحاصل في قدرة المصارف التجارية على المنافسة في السوق المصرافي يتعلق باستخدامها لتسuir الخدمة المصرافية.
- 3- أظهرت النتائج وجود علاقة طردية وضعيفة ذات دلالة معنوية بين استخدام ترويج الخدمات المصرافية في المصارف التجارية وقدرتها على المنافسة في السوق المصرافية، حيث تدل قيمة معامل التحديد على أن (48.5%) من التباين الحاصل في قدرة المصارف التجارية على المنافسة في السوق المصرافي يتعلق باستخدامها ترويج الخدمات المصرافية.
- 4- أظهرت النتائج وجود علاقة طردية وضعيفة ذات دلالة معنوية بين استخدام توزيع الخدمات المصرافية في المصارف التجارية وقدرتها على المنافسة في السوق المصرافية، حيث تدل قيمة معامل التحديد على أن (44.1%) من التباين الحاصل في قدرة المصارف التجارية على المنافسة في السوق المصرافي يتعلق باستخدامها لتوزيع الخدمات المصرافية.
- 5- أظهرت النتائج عدم وجود فروق جوهيرية بين المصارف العامة والخاصة في استخدامها لعناصر المزيج التسويقي المصرفي (الخدمات المصرافية، التسuir، الترويج، التوزيع) لتعزيز قدرتها على المنافسة في السوق المصرافي.

### التوصيات :

- 1- يجب على المصارف التجارية السورية التوسع في تقديم الخدمات المصرافية، وتحديداً الخدمات الالكترونية، واستخدام البرامج التسويقية الموجهة لتعريف العملاء بما يستجد من هذه الخدمات الالكترونية.
- 2- يجب على المصارف التجارية السورية استخدام التقنيات الحديثة في الترويج عن الخدمات المصرافية، كالتعاقد مع شركات الانترنت أو شركات الترويج الالكتروني لعمل حملات ترويجية الكترونية تستطيع من خلالها الوصول إلى كافة المواطنين من أجل تشبيط المبيعات، وبالتالي زيادة عدد العملاء.
- 3- يجب على المصارف التجارية السورية إتباع سياسة تسuirية مناسبة لجذب العملاء والاحتفاظ بهم من خلال رفع أسعار العائد على الودائع، وخفض أسعار الفوائد على القروض كأسلوب منافسة، أو من خلال تقديم جوائز مالية على شهادات الادخار أو الودائع.
- 4- يجب على المصارف التجارية السورية تبني قنوات حديثة لتوزيع الخدمات المصرافية من خلال توفير بنية تحتية ملائمة لتطبيقها في البيئة التي تعمل بها، وخصوصاً أنها ما زالت تعتمد على الفروع في توزيع خدماتها المصرافية.

5- يجب على المصارف التجارية السورية إخضاع موظفيها لدورات تدريبية لتسويق الخدمات المصرفية بالشكل المطلوب، وتنمية قدراتهم لتوصيل صورة ذهنية أفضل للجمهور.

#### المراجع:

- 1- الحسيني، فلاح؛ الدوري، مؤيد، إدارة البنوك: مدخل كمي واستراتيجي معاصر، دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة الثالثة، عمان، الأردن، 2006، 1.
- 2- خديجة، عتيق، أثر المزيج التسويقي المصرفى على رضا الزبائن: دراسة ميدانية للبنوك العمومية والأجنبية العاملة بولاية تلمسان، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2012، 8.
- 3- Richard Li-Hua, *Benchmarking China Firm Competitiveness: a strategic framework*. Journal of Technology Management in China. Volume: 2, Issue:2. (On-Line) Available on: [www.emeraldinsight.com](http://www.emeraldinsight.com), 2007.
- 4- العربي، طاري محمد، التسويق المصرفى في الجزائر بين النظرية والتطبيق: دراسة حالة القرض الشعبي الجزائري، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد (23)، العدد الأول، 2007.
- 5- Alam and others, *Development and Prospects of internet Banking in Bangladesh*, An International Business Journal, volume:17, Issue:1/2. (on-Line) Available on: [www.emeraldinsight.com](http://www.emeraldinsight.com), 2007.
- 6- Sadiq & Shaikn, *Internet Banking and quality of Service: Perspective from a developing Nation in the middle East*. On-Line Information Review, volume:32, Issue:1. (On-Lin) Available on: [www.emeraldinsight.com](http://www.emeraldinsight.com), 2008.
- 7- فارس، سليمان، مدى إدراك العاملين في المصرف التجاري السوري للتسويق المصرفى الحديث وتطبيقه: بحث ميداني، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد (25)، العدد الثاني، 2009.
- 8- إسماعيل، شاكر تركي، التسويق المصرفى الإلكتروني والميزة التنافسية للمصارف الأرנית: دراسة ميدانية، مجلة علوم إنسانية، السنة السابعة، العدد (45)، جامعة فيلادلفيا، عمان، الأردن، 2010.
- 9- سالم، محمد زيدان؛ العجمري، عبير؛ أحمد، نبيل؛ الغماري، وسام، دور الإبداع التسويقي والتكنولوجيا في تحقيق الميزة التنافسية للبنوك العاملة في محافظات غزة من وجهة نظر العملاء، مجلة جامعة الأزهر بغزة، سلسلة العلوم الإنسانية، المجلد 13، العدد 2، 2011.
- 10- قاسم، سامر، دور الاستراتيجيات التسويقية في خلق الميزة التنافسية في القطاع المصرفى: دراسة ميدانية على فروع المصرف التجاري السوري بمحافظة اللاذقية، مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية، سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 33، العدد 6، اللاذقية، سوريا، 2011.
- 11- القاضي، دلال؛ عبد الله، سهيلة؛ البياتي محمود، الإحصاء للإداريين والاقتصاديين، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، عمان، 2005، 211.
- 12- زيدان محمد، دور التسويق في القطاع المصرفى، رسالة دكتوراه غير منشورة ، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004، 9.
- 13- p. kotler, *marketing management , analysis ,planing implementation and control* ,Englewood chiffs, new jersey prentice-hall inc, 1994, 10.

- 14- عبد الحميد، عبد المطلب، البنوك الشاملة عملياتها وإدارتها ، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2000، .197
- 15- الخضيري، محسن أحمد، التسويق المصرفي، ايتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 1999، 71.
- 16- عبد الحميد، طلعت أسعد، الإدارة الفعالة لخدمات المصارف الشاملة، مكتبة الشقرى، القاهرة، مصر، .286، 1998
- 17- معلا، ناجي، أصول التسويق المصرفي، دار الصفاء، عمان، الأردن، 1994، 48.
- 18- Betlis, R. A. & Hitt, M. A. *The New Competitive Land Scape*. Strategic Management Journal, 2010, 7.
- 19- Covin, J. G. and Slevin, D. P and Heeley, M. B. *Pioneers and followers: Competitive Tactics, Environment, and Firm Growth*. Journal of Business Venturing, 15 (2), 2010, 175.
- 20- Liu, Tsai – Lung. "Organization Learning and Social Network Market Orientation: The Role of Resource – Based View Strategy in Gaining Dynamic, Capabilities Advantage" On Line, Available at. www. Hicbusiness.org, 2008, 10.
- 21- مصطفى، أحمد سيد، إعادة البناء كمدخل تنافس: اختبار الإدارة، نشرة فصلية عن المنظمة العربية للتنمية الإدارية، العدد 16، القاهرة، 2008، 3.
- 22- السلمى، علي، إدارة الموارد البشرية الاستراتيجية، دار غريب، القاهرة، 2001، 108.
- 23- زريق، كمال؛ مسحور، فارس (2002)، مفهوم التنافسية، الملتقى الوطني حول تنافسية المنظمات الاقتصادية وتحولات المحيط، جامعة محمد خضر، الجزائر، 2002، 105.
- 24- Macmillan, H. & Mahan, T. (2010). *Strategic Management*, Oxford University published, USA, 2010, 81-88.
- 25- Stevenson, William, J. "Production: Operations Management". 8th ed, Von Hoffmann press, 2007, 4.

## قائمة الاستبيان

السادة المستقصى منهم:

تحية طيبة:

إيماناً بقيمة وأهمية البحث العلمي وارتباطه بالواقع الفعلي، مما يساعد على حل المشكلات المرتبطة بهذا الواقع، لذلك تقوم الباحثة بإجراء دراسة بعنوان: (دور التسويق المصرفـي في زيادة القدرة التنافـسـية في المصـارـف: دراسـة مـيدـانـية على المصـارـف التجـارـية فـي السـاحـل السـورـي).

وفي سبيل التمكـن من إتمـام هـذه الـدراسـة تـرجـو البـاحـثـة من سـيـادـتـكم التـكـرـم بـالـإـجـابـة عـلـى الأـسـئـلـة التـي يـحـتـوـيـها الاستـيـانـ المـقـمـ إـلـيـكـمـ.

وإنـا إـذ نـقـرـ وـنـشـكـرـ تـعاـونـكـمـ وـمـسـاـهـمـتـكـمـ فـي إـجـابـة عـلـى أـسـئـلـة الاستـيـانـ، فـإـنـا نـؤـكـدـ لـكـمـ بـأـنـ كـلـ ماـ سـوـفـ تـدـلـونـ بـهـ مـنـ آرـاءـ وـوـجـهـاتـ نـظـرـ أـوـ أـيـةـ مـعـلـومـاتـ سـوـفـ تـكـوـنـ مـوـضـعـ السـرـيـةـ التـامـةـ وـلـنـ تـسـتـخـدـمـ إـلـاـ لـأـغـرـاضـ الـبـحـثـ الـعـلـمـيـ.

شاـكـرـينـ لـكـمـ حـسـنـ تـعاـونـكـمـ

### أولاً: معلومات عامة:

1- نوع المصرف الذي تعمل فيه:  عام  خاص

2- الجنس:  ذكر  أنثى

3- المسـمـيـ الوظـيفـيـ:  مدير فـرعـ  رئيس قـسمـ  موـظـفـ

4- المؤهل العلمي:  ثـانـوـيـ  معـهـدـ مـتوـسـطـ  إـجازـةـ جـامـعـيـةـ  درـاسـاتـ عـلـيـاـ

5- الخبرـةـ الـعـمـلـيـةـ:  5ـ1ـ 6ـ10ـ سنـوـاتـ  11ـ15ـ سنـوـاتـ  أكثرـ مـنـ 15ـ سنـةـ

### ثانياً: دور التسويق المصرفـيـ في زيادة القدرة التنافـسـيةـ:

تعـبـرـ المنـافـسـةـ المـصـرـفـيـةـ عـنـ الإـجـراـءـ الـذـيـ تـسـعـيـ مـنـ خـالـلـهـ كـلـ مـؤـسـسـةـ مـصـرـفـيـةـ إـلـىـ التـأـقـلـمـ مـعـ التـطـورـاتـ الدـائـمـةـ عـلـىـ مـسـتـوـيـ السـوقـ،ـ مـنـ خـالـلـ الـمـحـافظـةـ عـلـىـ الـعـمـلـاءـ الـحـالـيـينـ،ـ وـجـذـبـ أـكـبـرـ عـدـدـ مـمـكـنـ مـنـ الـعـمـلـاءـ الـمـرـتـقـيـينـ وـالـاستـجـابـةـ لـطـلـبـاتـهـمـ الـمـعـقـدـةـ وـالـمـتـغـيـرـةـ باـسـتـمرـارـ.

لا يـخـرـجـ النـشـاطـ الـاـقـتـصـاديـ الـذـيـ تـمـارـسـهـ المـصـارـفـ الـتـجـارـيـةـ عـنـ كـوـنـهـ نـشـاطـاـ مـرـتـبـاـ بـتقـديـمـ خـدـمـاتـهـ إـلـىـ عـمـلـائـهـ،ـ لـهـذـاـ فالـحـدـيـثـ عـنـ التـسـويـقـ المـصـرـفـيـ ماـ هوـ فـيـ الـوـاقـعـ إـلـاـ حـدـيـثـ عـنـ تـسـويـقـ لـلـخـدـمـاتـ الـمـصـرـفـيـةـ،ـ وـالـتـيـ تـشـكـلـ أـحـدـ عـنـاصـرـ الـمـزـيـجـ التـسـويـقـيـ الـمـصـرـفـيـ،ـ لـذـكـ فـإـنـ تـكـمـلـ وـانـسـجـامـ عـنـاصـرـ الـمـزـيـجـ التـسـويـقـيـ الـمـصـرـفـيـ يـمـكـنـ أـنـ يـمـكـنـ إـدـارـةـ الـمـصـرـفـ الـتـجـارـيـ منـ تـحـقـيقـ التـمـيـزـ الـذـيـ أـصـبـحـ أـسـاسـاـ لـلـتـنـافـسـ فـيـ الـأـسـوـقـ الـمـعـاـصـرـةـ.

وـفـيـ سـبـيلـ تحـدـيدـ دـورـ هـذـهـ عـنـاصـرـ فـيـ زـيـادـةـ الـقـدـرـةـ التـنـافـسـيـةـ الـمـصـارـفـ الـتـجـارـيـةـ،ـ تـرجـوـ الـبـاحـثـةـ وضعـ إـشـارـةـ (٧ـ)ـ فـيـ مـوـقـعـ الإـجـابـةـ الـذـيـ تـرـوـنـهـ مـنـاسـباـ.

الرقم	العبارات	إطلاقاً	نادراً	أحياناً	غالباً	دائماً
<b>أولاً: الخدمات المصرفية:</b>						
1	يسعى المصرف إلى تلبية الخدمات المناسبة لاحتياجات العملاء.					
2	يقوم المصرف بإنجاز المعاملات المصرفية بدقة وإنقان.					
3	يقوم المصرف بإضافة خدمات مصرفية جديدة كل فترة.					
4	يعمل المصرف على التحسين المستمر في كافة الخدمات المصرفية.					
5	يقوم المصرف بوضع خطة لخفض أوقات إنجاز المعاملات (سرعة إنجاز المعاملات المصرفية).					
6	يقوم المصرف باهتمام بحل المشكلات التي تواجه العملاء والرد على احتياجاتهم بدرجة عالية.					
7	يقدم المصرف بطاقات الكترونية للزيائن لتلبية احتياجاتهم بدرجة عالية وكفاءة.					
8	يستعمل المصرف حواسيب متطرفة في تقديم خدماته للزيائن.					
9	يستعمل المصرف جهاز الصرف الآلي لنطبيق الخدمات للزيائن بكفاءة.					
10	يسعى المصرف لتقديم خدمات الكترونية متميزة لتدعم مركزه التنافسي وجذب زيان جدد.					
11	يسعى المصرف لكسب رضا الزيون عن الخدمات المقدمة من حيث الملاعة والجودة.					
<b>ثانياً: التسعيير:</b>						
12	يهدف المصرف بشكل مستمر لخفض تكلفة العمليات المصرفية المقصد للاحتفاظ وجذب الزيائن.					
13	يقدم المصرف جوائز وحوافز نقدية وعينية للعملاء، مثل: جوائز مالية الادخار أو الودائع.					
14	يقوم المصرف برفع أسعار العائد على الودائع لجذب زيان جدد.					
15	يقوم المصرف بخفض أسعار الفوائد على القروض كأسلوب منافسة.					
16	يقوم المصرف بتقديم سعر خدمة أقل من أسعار المنافسين ( المصروفار منخفضة) لجذب زيان جدد.					
<b>ثالثاً: الترويج:</b>						
17	يعتمد المصرف على سياسة ترويجية ناجحة لجذب زيان جدد ودعم المصرف.					
18	يقوم المصرف بإعداد مزيج ترويجي خاص ومكثف وجذاب (إعلان، الدعاية والنشر ..) لخدماته.					
19	يعلن المصرف عن طبيعة خدماته المصرفية بشكل مستمر.					
20	يقوم المصرف بتقديم هدايا تذكارية للعملاء في المناسبات العامة والخاصة.					
21	يستخدم المصرف التقنيات الحديثة في الترويج عن الخدمات المصرفية عبر الانترنت.					
22	يقوم المصرف بالاعتماد على مهارات التواصل المستمر بينه وبين العملاء.					

					يهتم المصرف بجودة مظهر الموظفين وحسن تعاملهم مع العملاء.	23
					يتم التأكيد من توافر المعلومات الضرورية للعميل عن كافة الخدمات (معلومات كافية عن بطاقات الائتمان).	24
رابعاً: التوزيع:						
					إن الموقع الجغرافي للمصرف مناسب، ومن شأنه زيادة حصته في الاستهدفة.	25
					يقوم المصرف بزيادة فروع له في المناطق المختلفة (انتشار فروع المد	26
					حصته في الأسواق المستهدفة.	
					يقوم المصرف بتعزيز موقعه على شبكة الانترنت مما يدعم فاعلية نظ	27
					ويحقق ميزة الانتشار الجغرافي.	
					يقوم المصرف باختيار موقع فروع مناسبة له ويسهل وصول العملاء	28
خامساً: القدرة التنافسية: يسعى المصرف لزيادة قدرته التنافسية من خلال العمل:						
					زيادة حجم التداول ونمو الأرباح السنوية.	29
					نمو الحصة السوقية للمصرف واستهداف أسواق جديدة.	30
					قدرة المصرف على المنافسة في السوق المحلية والعربية.	31
					تعدد وتتنوع الخدمات الالكترونية التي يقدمها المصرف.	32
					كفاءة الموارد البشرية في المصرف.	33
					الكلمة المنطقية الايجابية عن المصرف في الأسواق المحلية والإقليمية	34