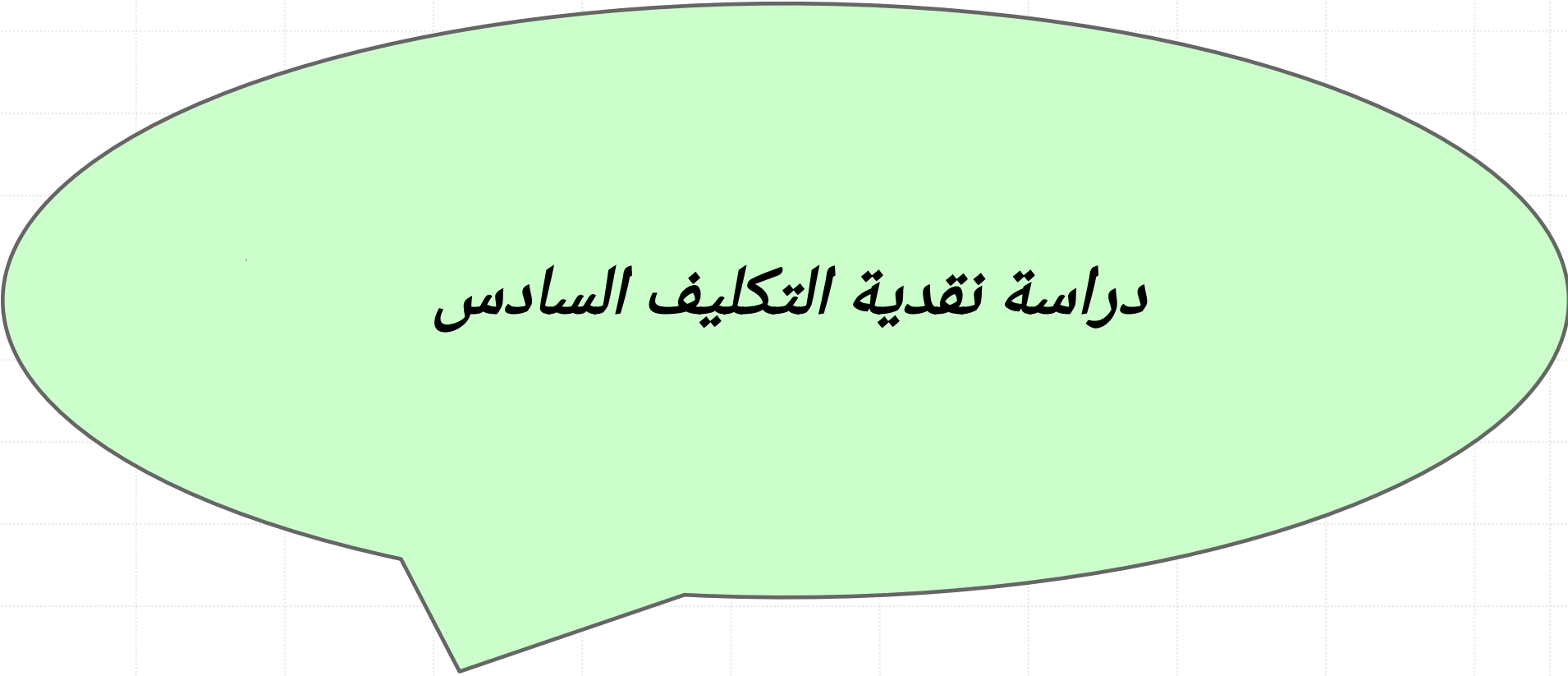


جامعة ميدأوشن
التخصص : دكتوراة
القسم : التسويق

اسم الباحث/ نواف تركي المرييض
الرقم الجامعي / 232000733
العام / 2024 م
المادة/ دراسة نقدية ١



دراسة نقدية التكاليف السادس

القدرات التسويقية كمتغير وسيط في العلاقة بين قوة إدارة التسويق وأداء البنوك: مدخل كمي

المجلة العلمية للدراسات والبحوث المالية والتجاري

<https://cfdj.journals.ekb.eg/>

نقد الفرضيات

عند إعداد النقد لفروض البحث في الرسالة المعنونة "القدرات التسويقية كمتغير وسيط في العلاقة بين قوة إدارة التسويق وأداء البنوك: مدخل كمي"، يمكن النظر إلى عدة جوانب:

وضوح الفروض: إن الفروض واضحة ومحددة بشكل يسهل اختبارها علمياً؟

التماسك الداخلي: إن الفروض منطقية وتتناسب مع الأدبيات السابقة حول العلاقة بين إدارة التسويق وأداء البنوك؟

الملاءمة المنهجية: إن الطريقة الكمية المختارة مناسبة لاختبار هذه الفروض؟

نقد الفرضيات

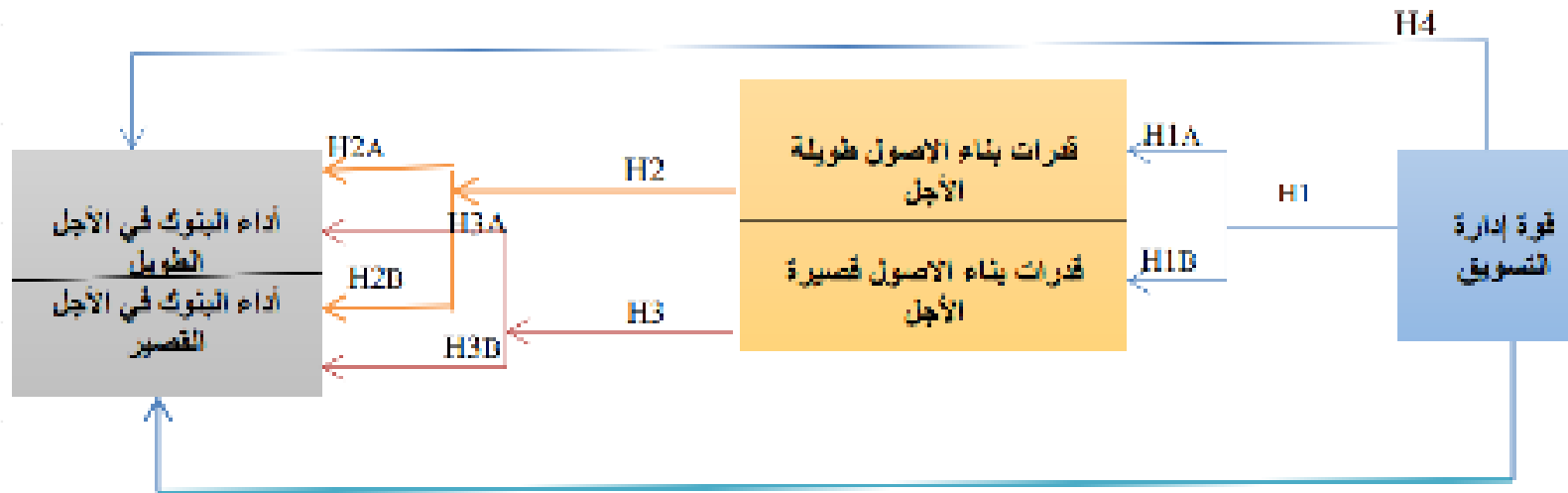
تتمحور الفرضيات حول وظيفة مهارات التسويق كمتغير وسيط، مما يشير إلى الاهتمام بتعقيدات العلاقة بين إدارة التسويق وأداء البنوك. ويجب التعبير عن كل فرضية بوضوح وعقلانية.

إن استخدام النهج الكمي يوفر قياسًا دقيقًا للتفاعلات بين المتغيرات، ولكن من المهم التأكد من أن التقنية المستخدمة تسمح باختبار الفرضيات بشكل صحيح.

يجب أن تستند النظريات إلى أدلة علمية قوية وأن تكون مرتبطة بشكل صحيح بالمنشورات السابقة.

مقدار ما تضيفه الفرضيات إلى المعرفة الحالية أو تعززها فيما يتعلق بالعلاقة بين إدارة التسويق وأداء البنوك.

فرضيات الدراسة



الربط من فرضيات الدراسة

لقد انشاء الباحث فرضيتين للدراسة وهما:

تأثير قوة إدارة التسويق من أجل بناء الأصول طويلة الأجل وتأثيرها على أداء البنوك في الأجل الطويل

تأثير قوة إدارة التسويق من أجل بناء الأصول قصيرة الأجل وتأثيرها على أداء البنوك في الأجل القصير

تحليل فروض البحث من منظور علمي وأكاديمي

إن الفرضيات حول دور قدرات التسويق كوسيط بين قوة إدارة التسويق وأداء البنك واضحة وقابلة للاختبار. كما تم وصف الارتباطات بين المتغيرات بدقة، مما يجعلها سهلة الفحص إحصائيًا.

تستند الافتراضات إلى إطار نظري متين مستمد من الأبحاث السابقة حول أهمية مهارات التسويق وتأثيرها على الأداء. هذا الاتساق يزيد من مصداقية الفرضيات ويدعم النتائج المتوقعة.

تؤكد النظريات على أهمية إدارة التسويق كعامل يؤثر على أداء البنك، مع التركيز بشكل خاص على وظيفة الوساطة لمهارات التسويق. يستند هذا الأساس المنطقي إلى أدبيات واسعة النطاق، مما يعطي النظريات مصداقية نظرية.

تحليل فروض البحث من منظور علمي وأكاديمي

تتخذ الأطروحة نهجًا جديدًا من خلال فحص مهارات التسويق كمتغير وسيط، مما يضيف قيمة إضافية للبحث في هذا الموضوع. تشير النظريات إلى جهد لفهم ديناميكيات جديدة في أداء البنك، مما يضيف على الدراسة تفردًا وحادثة.

تعتبر التقنية الكمية مثالية لتحديد الارتباطات المفترضة بين المتغيرات. تسمح هذه الطريقة بتأكيد الفرضيات باستخدام التحليل الإحصائي، مما يزيد من موثوقية النتائج.

يمكن قياس الفرضيات باستخدام أساليب البحث الكمي مثل الدراسات الاستقصائية والتحليلات الإحصائية. وهذا يزيد من موثوقية النظريات ويسمح بإجراء فحص أكثر شمولاً.

شكراً لكم

