

فاعلية الشراء الإلكتروني دراسة ميدانية في عينة من الشركات الصناعية الأردنية

الدكتور محفوظ حمدون الصواف
أستاذ مساعد- قسم الادارة الصناعية
كلية الادارة والاقتصاد-جامعة الموصل
Prof_mm@yahoo.com

الدكتور نعمة عباس الخفاجي
أستاذ- قسم ادارة الاعمال
كلية الاقتصاد والعلوم الادارية- جامعة الزيتونة

المستخلص

شجع نمو منظمات الأعمال والتوسع في احتياجاتها من المواد كماً، ونوعاً، وتوقيتاً، ومصدراً وكلفة، إدارة المشتريات التفكير باللجوء إلى استخدام لغة الحاسوب في جدولة إجراءات الحصول عليها مستفيدة من خصائصها محققة فاعليتها. وتمثلت الخصائص بـ (سرعة المعالجة، وتوفير الجداول والأشكال البيانية، والخدمة الإلكترونية للموردين، 000). وتضمنت إجراءات الشراء الإلكتروني بـ (بناء قاعدة البيانات ومعالجة المعلومات). وتجسدت فاعلية الشراء الإلكتروني بمؤشرات (تحسين العلاقة مع الموردين، وخفض كلف الشراء، وتحقيق أعلى الوفورات، 000). كان القصد هنا تحليل العلاقات بين تلك الخصائص والإجراءات والفاعلية في 62 شركة صناعية أردنية. وقد أسفرت النتائج عن قبول عام لفرضيات الدراسة، وسجلت آراء المدراء وعياً في مجال العمل الإلكتروني في إدارة المشتريات وحاجة ماسة لتصميمه وتطبيقه حاضراً وتطويره مستقبلاً لضمان ديمومة فاعلية الشراء الإلكتروني في قضاء الأعمال الإلكترونية.

The Effectiveness of Electronic Buying: Field Study on a Sample of Jordanian Industrial Companies

Nim'a A. AL-Kafajy, PhD
Professor
AL-Zaytoonah University of Jordan

Mahfoodh H. Al-Sawwaf, PhD
Assistant professor
University of Mosul

ABSTRACT

The growth of business organizations and the expansion of needs for materials in terms of quantity, quality, timing, source, and cost encouraged materials management to think of using computers language in scheduling the procedures as getting these materials getting use of its aspects and achieving the effectiveness. The aspects represented by (velocity of treatment, availability of tables and diagrams and electronic service of exporters...).

تاريخ التسلم 2005/9/7 تاريخ قبول النشر 2005/12/21

The procedures of electronic buying include (setting up of the base and processing the information). The effectiveness of electronic buying is demonstrated by the indicators of (The improvement of relationship among exporters, reducing the cost of buying, and achieving the highest levels of savings...). The target here analyzed of relations between these aspects and the procedures and effects in 62 Jordanian industrial firms. The results reported a common satisfaction of the hypothesis of the study and stated the managers' views in the field of electronic business in managing the materials. The great need to design and applied presently and developing it in the future to ensure the maintenance of the effectiveness of electronic buying in achieving the electronic business.

مدخل

قاد التوسع في حجم الأعمال الإدارية المتعلقة بتدبير المواد لشركات الأعمال التفكير والبحث عن مجالات جديدة متقدمة في معالجة الطلبات والتسعير وأوامر الشراء والتقارير. إن استخدام نظام قاعدة البيانات في الحاسوب بكفاءة عالية سوف يستجيب لهذه الحاجات ويحقق لإدارة المشتريات فوائد كثيرة منها تقليل عدد العاملين وانصرافهم إلى فعاليات أخرى مهمة في وظيفة الشراء مثل تحليل القيمة، وبحوث الشراء، وحل المشاكل والمفاوضات والتحقق من المجهز. ويتفق معظم المدراء بالقول على أن الفائدة الأساسية التي يقدمها الحاسوب للمشتري أو المخطط للمواد الوصول السريع للبيانات من أجل استخدامها في اتخاذ القرارات المتعلقة بالمواد والكلف وبسبب سرعته فإن الحاسوب يُمكن من تقديم تقارير فورية. فضلا عن تمكين مدير المشتريات من القيام بعمله بشكل أكثر فاعلية ينعكس على أرباح الشراء وإدارة تدفق المواد.

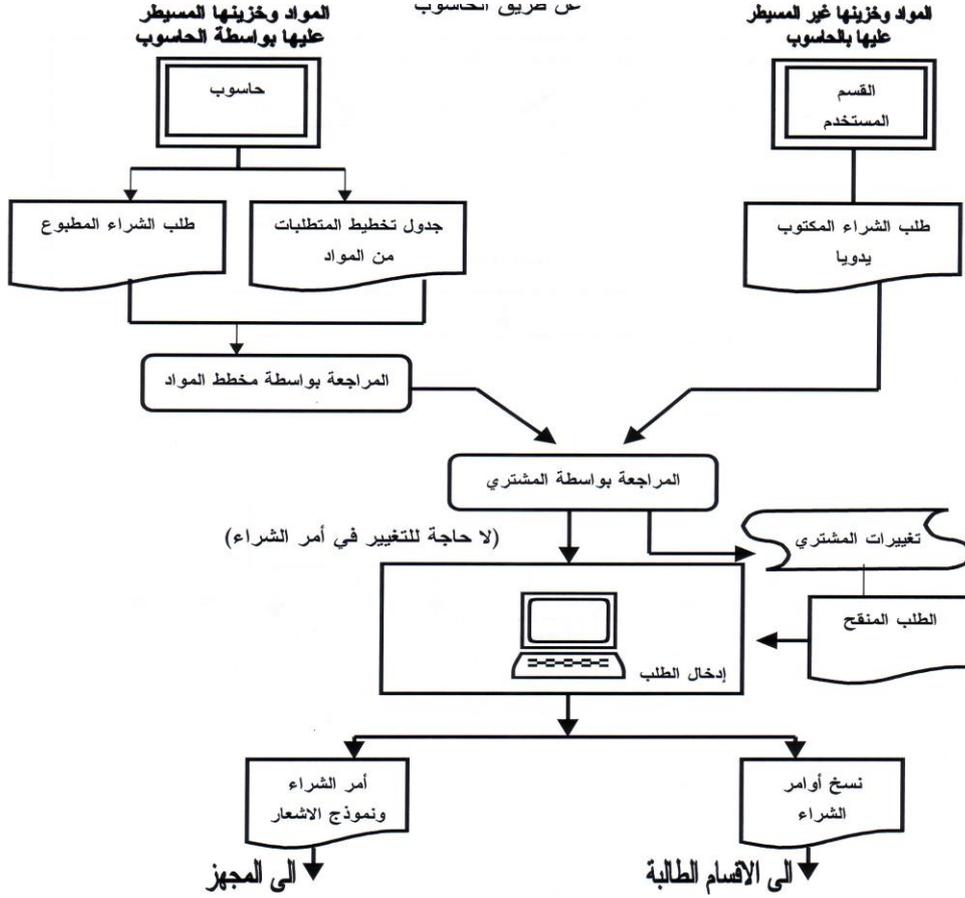
بدءاً يمكن القول بأن جميع النشاطات الرئيسية في عملية تدبير المواد عندما يتم برمجتها حاسوبياً لا تختلف عما هو معتمد في النظام اليدوي لكن المتغير الأساس هو طريقة أداء تلك النشاطات. فمثلاً نجد في نظام الشراء المحوسب ان نسبة كبيرة من السجلات المعتمدة في النظام اليدوي مخزونة على الأقراص المدمجة التي يمكن الوصول إليها عن طريق وحدة المعالجة المركزية.

ومما لاشك فيه أن شكل ونوع البيانات يختلف باختلاف النظم المعتمدة من قبل الشركات، وكذلك نوع مخرجات هذه البيانات. فضلا عن أن شكل التقارير وترتيبها يعتمد بدرجة كبيرة على متطلبات التشغيل. أما الملفات المعتمدة فتتكون من :

- ملف أوامر الشراء المفتوحة .
- ملف أوامر الشراء المتأخرة الجدول الزمني .
- ملف سجل المجهز (المورد) .
- ملف سجل المادة (السلعة) .
- ملف سجل الخزين .

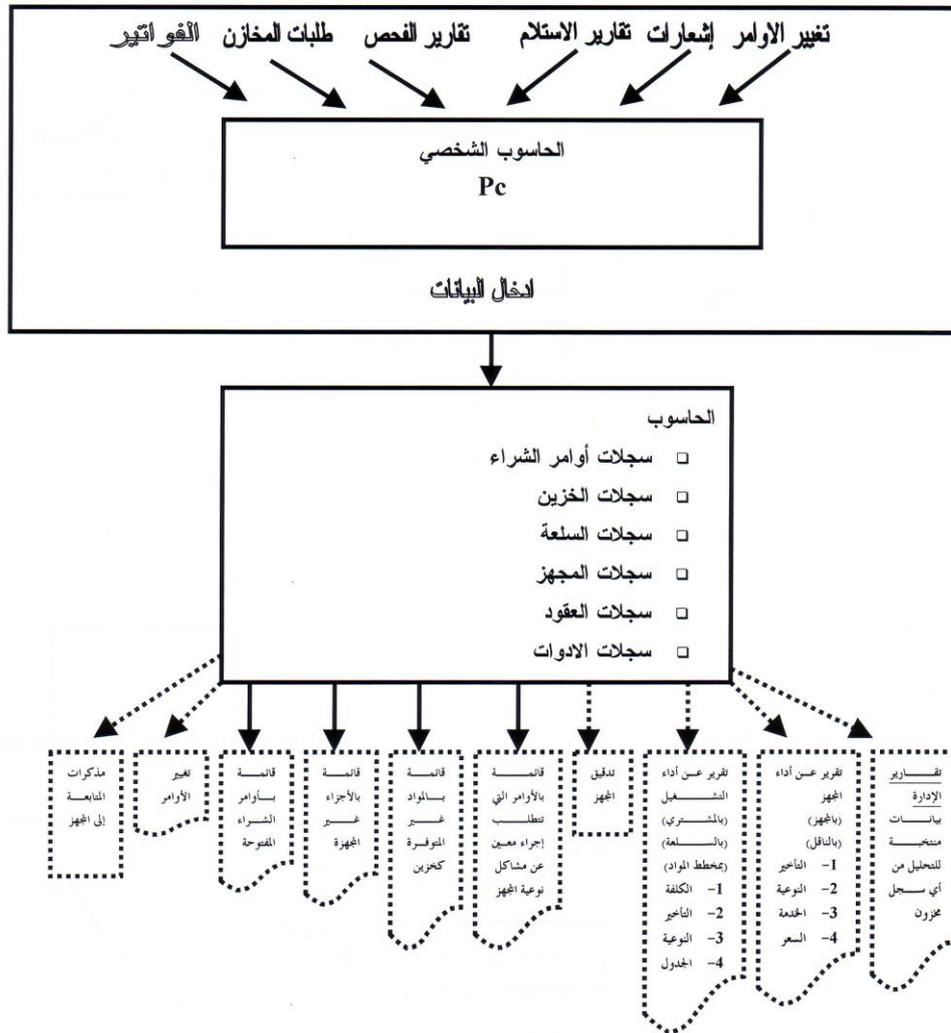
تستخدم الشركات أنواعاً مختلفة من الحاسوب الكبير منها، والصغير، لإداء عمليات الشراء الإلكتروني، ويمكن استخدامها للاتصال المباشر بقاعدة البيانات وبقية النشاطات الأخرى التي تتطلبها عملية الشراء الإلكتروني. وتوضح الأشكال (1، 2،

3) فكرة مركزية عن مخططات عمل إدارة المشتريات المحوسبة والفوائد التي يمكن تحقيقها والمذكورة آنفاً مقارنة بإجراءات الشراء الاعتيادية الموضحة في الشكل 4.



الشكل 1
مخطط نشاط امر شراء المواد في نظام ادارة المشتريات
عن طريق الحاسوب

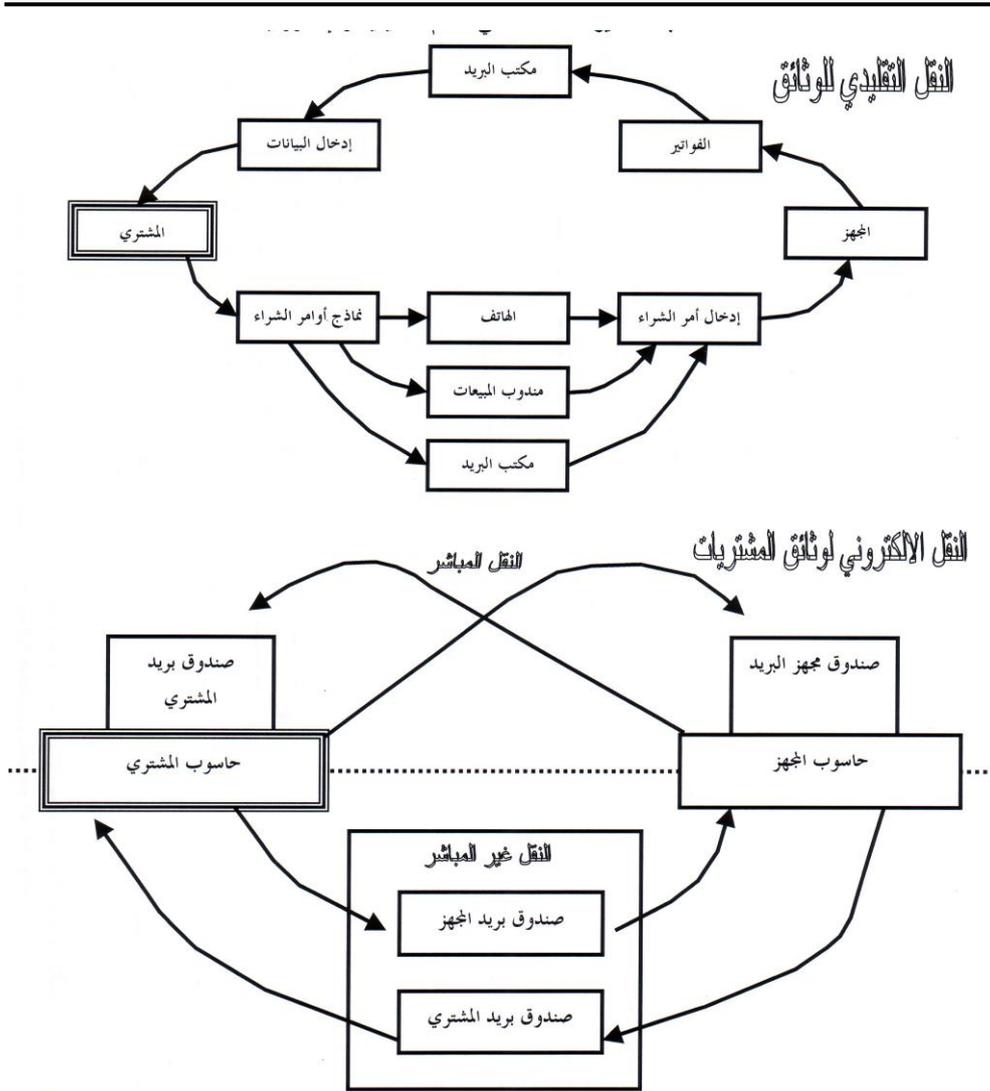
Source: Donald. W. Dobler and David, N. Burt, 1994, Purchasing and Supply Management Text and Cases, Tata McGraw-Hill Purchasing Company Ltd. New Delhi.



الشكل 2

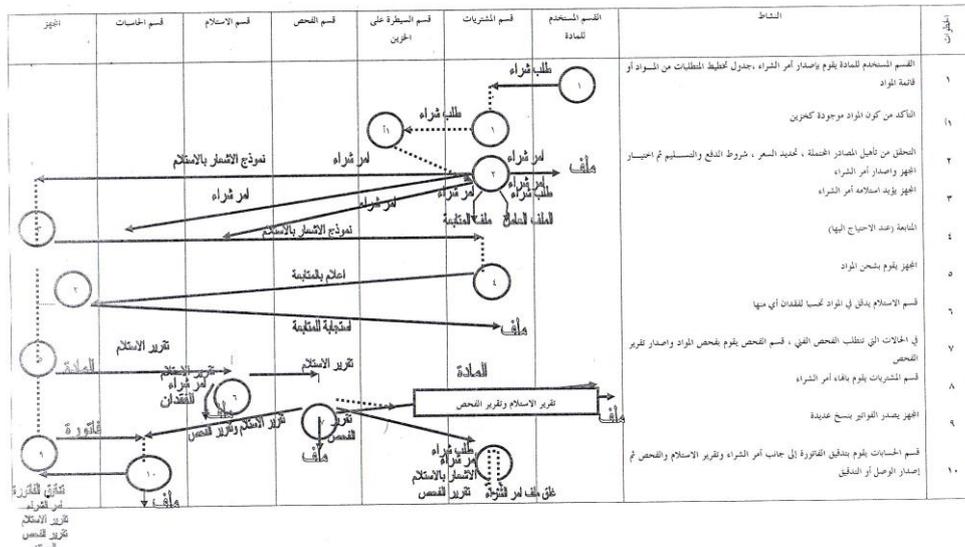
مخطط عن النشاطات اللاحقة لوضع أمر الشراء في نظام ادارة المشتريات المشغل بالحاسوب

Source: Donald. W. Dobler and David, N. Burt, 1994, Purchasing and Supply Management Text and Cases, Tata McGraw-Hill Purchasing Company Ltd. New Delhi.



الشكل 3
مخطط مبسط لسير الاتصالات في النظم التقليدية والالكترونية

Source: Emmelhainz A., Margaret, Electronic Data Interchange In Purchasing Guide to Purchasing, NAPM INC, New York, 1986.



- Donald. W. Dobler and David, N. Burt, 1994, Purchasing and Supply Management Text and Cases, Tata McGraw-Hill Purchasing Company Ltd. New delhi.

الشكل 4 يمثل الاجراءات العامة والاتصالات لدورة شراء اعتيادية

مشكلة الدراسة

يمكن صياغة مشكلة الدراسة بالتساؤلات الآتية :
 أولاً- هل هناك تصور واضح لدى مدراء الشراء في الشركات المبحوثة عن خصائص نظام الشراء الإلكتروني وإجراءاته وفاعليته ؟
 ثانياً- هل يوجد علاقة بين خصائص نظام معلومات الشراء المحوسبة واجراءات الشراء الإلكتروني .
 ثالثاً- هل توجد علاقة بين اجراءات الشراء الإلكتروني وفاعلية الشراء الإلكتروني.

أهمية الدراسة

تتحدد اهمية الدراسة في النقاط الآتية :
 أولاً- ارتفاع نسبة مساهمة المواد في تكلفة المنتج التي تتراوح بين 60%-70% .
 ثانياً- أصبحت لغة الشراء الإلكتروني مألوفة في قطاع الأعمال الخاص في الدول الصناعية المتقدمة. وهذا يدعو الى الاستفادة من تقنيات المعلومات الحديثة في مجال الشراء .
 ثالثاً- اكد الكثير من الكتاب والمؤلفين، منهم (Cary,1994) و (عبيدات، 2000) على فاعلية الشراء الإلكتروني وخصائص نظام معلومات الشراء المحوسبة بوصفها أساس تحقيق فاعلية الشراء الإلكتروني .

أهداف الدراسة

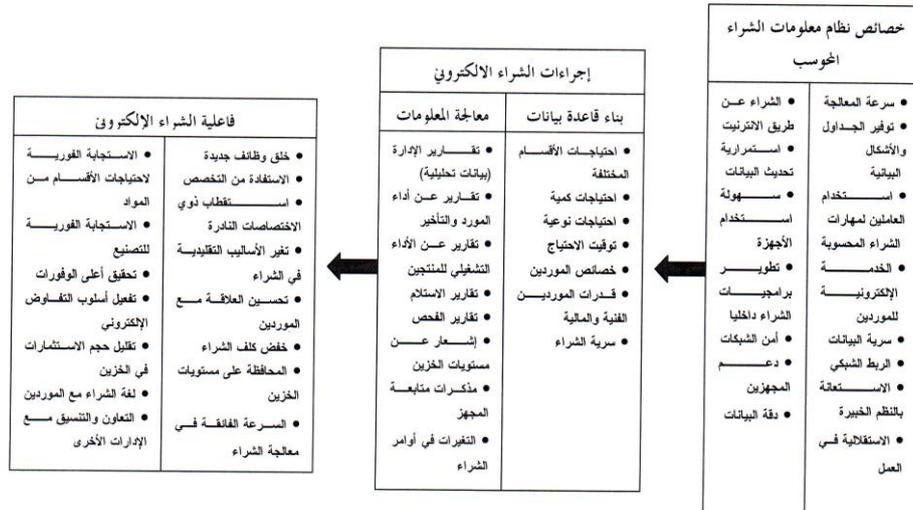
1. التعرف على مدى اهتمام مدراء الشركات المبحوثة بعملية الشراء الإلكتروني خصائصاً، وإجراءات وفاعلية.
2. محاولة تصميم إنموذج افتراضي يوضح العلاقة بين خصائص نظام معلومات الشراء المحسوبة وإجراءات الشراء الإلكتروني وفاعلية ذلك الشراء.
3. تعميق الوعي لدى إدارات الشركات المبحوثة بشكل عام وإدارة الشراء فيها بشكل خاص عن أهمية استخدام البيانات الحديثة في مجال الشراء لدوره الفاعل في تحسين الأداء وخفض الكلف وتقليل حجم الاستثمار في الخزين والمحافظة على الجودة وصولاً إلى تعظيم الأرباح.

الإنموذج الافتراضي

تقوم فكرة هذا الإنموذج على معالجة مشكلة الدراسة بمحاولة الكشف عن طبيعة العلاقة بين خصائص نظام معلومات الشراء المحسوبة، وإجراءات الشراء الإلكتروني ومستوى فاعليته. ولغرض تصميم الإنموذج الافتراضي ينبغي تحديد المفاهيم الأساسية التي تشكل أساس تحديد نوع العلاقة واتجاهاتها.

أولاً- المفاهيم الأساسية: تشتمل على ثلاثة مفاهيم رئيسة كما وردت في استمارة الاستبانة التي تتضمن كل منها مجموعة مفاهيم فرعية، وكما موضح في الشكل 1.

ثانياً- تصميم الإنموذج الافتراضي: يمكن تصميم الإنموذج الافتراضي بالاستفادة من أبعاد مشكلة الدراسة وما تم تحديده وانتقائه من مفاهيم أساسية وفرعية أنفة الذكر. وحيث ان التصميم ينبغي أن يعكس تصور الباحثين لحل المشكلة المتعلقة بالكشف عن طبيعة العلاقات بين تلك المفاهيم. يمكن وصف آلية العلاقة ما بينها في المخطط الآتي :



الشكل 1
الأنموذج الافتراضي

ثالثاً- الفرضيات

يمكن صياغة فرضيات البحث بدلالة المشكلة (ثانياً) والتصميم، وعلى النحو الآتي :

أ. توجد علاقة طردية بين خصائص نظام معلومات الشراء المحسوبة وإجراءات الشراء الإلكتروني .

ب. توجد علاقة طردية بين إجراءات الشراء الإلكتروني ومستوى فاعليته .

وصف الاستبانة وعينة الدراسة

أولاً- وصف الاستبانة

استدللاً بعملية الشراء الإلكتروني خصائصاً وإجراءات وفاعلية، وباستخدام لغة الحوار بين الباحثين تم التفكير بتصميم استبانة تغطي فقراتها مضامين المفاهيم الأساسية والفرعية للدراسة. وقد روعي في صياغتها الوضوح والبساطة والدقة. تم اعتماد المستوى الخماسي في الاستجابة لجميع فقرات الاستبانة، والذي يعتقد الباحث بأنه أكثر المقاييس واقعية وانسجاماً مع مستوى إدراك العينة المستهدفة في قطاع الأعمال الأردني الخاص. ويمكن وصف حركة المقياس لمتغيرات الدراسة بالجدول 1 .

الجدول 1

المتغيرات الرئيسية وحركة المقياس

حركة المقياس					المتغيرات الرئيسية
لا اتفق تماماً	لا اتفق	اتفق	اتفق إلى حد ما	اتفق تماماً	
1	2	3	4	5	خصائص نظام معلومات الشراء الإلكتروني
1	2	3	4	5	إجراءات الشراء الإلكتروني
1	2	3	4	5	فاعلية الشراء الإلكتروني

ثانياً - عينة الدراسة وحدودها

انطلاقاً من الدور الفاعل الذي تقوم به الشركات الصناعية الأردنية الخاصة في تنشيط حركة الاقتصاد الوطني، ونظراً لما تقدمه نظم معلومات الشراء من بيانات ومعلومات تساعد الإدارة في اتخاذ قراراتها برشد وعقلانية. فضلاً عن وجوب سرعة استجابتها للتطورات التكنولوجية والتغيرات البيئية وللمحافظة على قدرتها التنافسية جاء اختيار قطاع الصناعة مجتمعاً لهذه الدراسة .

تتكون عينة الدراسة من الشركات الصناعية العاملة في منطقة سحاب الصناعية، إذ تم توزيع 100 استبانة على مدراء المشتريات. بلغ عدد الاستبانات المستردة والمعتمدة لغايات الدراسة والتحليل 62 استبانة، أي ما نسبته 62% من الاستبانات الموزعة. وقد استغرقت عملية توزيع الاستبانة وجمعها مدة شهرين من ربيع عام 2005 م. ويصف الجدول 2 الوصف الإحصائي لخصائص العينة.

ثالثاً - صدق أداة الدراسة وثباتها

للتأكد من صدق الأداة تم تحكيمها من قبل بعض الأكاديميين وذوي الخبرة في مجال الشراء ونظم المعلومات والإدارة للتحقق من واقعية الفقرات وكفايتها لقياس عملية الشراء الإلكتروني، خصائصاً، وإجراءات وفاعلية .

ولاختبار ثبات الاداة (الاستبانة) وامكانية الاعتماد عليها في اختبار الفرضيات وتحقيق اهداف الدراسة، فقد تم احتساب معامل كرونباخ الفا (Cronbach Alpha). وقد اظهرت نتائج احتساب هذا العامل نسبة عالية تبرز امكانية الاعتماد على الاستبانة في اختبار الإنموذج الافتراضي وفرضياته، إذ بلغت قيمته 85.0 وهذه نسبة عالية تدل على ان الثبات الداخلي لاداة الدراسة عال جدا .

الوصف الإحصائي لاستجابة مدراء الشراء

بههدف معرفة آراء مدراء المشتريات في الشركات المبحوثة، وكذلك الإجابة عن تساؤل مفاده (هل هناك تصور واضح لدى مدراء المشتريات في الشركات المبحوثة عن خصائص نظام الشراء الإلكتروني، وإجراءاته وفاعليته؟). تم استخراج قيم الوسط الحسابي والانحراف المعياري لاستجابة المدراء بعد تفرغها وجدولتها ومعالجتها ببرامج الحاسوب الملائمة. ومن ثم فالوصف ينقسم إلى ثلاثة أجزاء، وهي :

أولاً- وصف خصائص نظام معلومات الشراء المحسوبة

تظهر قيم الوسط الحسابي لآراء مدراء المشتريات في الجدول 3 الآتي :

1. امتلاك مدراء المشتريات تصورا متوسط المستوى عن خصائص نظام معلومات الشراء الإلكتروني.
2. سجلت خاصية استمرارية تحديث البيانات تصورا متميزاً .
3. احتلت خصائص (دقة البيانات، والربط الشبكي، والشراء عن طريق الإنترنت وسرعة المعالجة) اهتماما مرتفعا نسبيا في تصور مدراء المشتريات .
4. حظيت باقي الخصائص باهتمام فوق الوسط ومتقارب في تصور أولئك المدراء.

الجدول 2**الوصف الإحصائي للعينة**

الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	الخصائص
5,5	8.64	1. عدد سنوات الخدمة
2,77	4.51	أ. في الشركة ب. في إدارة المشتريات
3,69	4.57	2. الدورات التدريبية
1,94	2.66	أ. العامة ب. في مجال الحاسوب

الجدول 3**الوصف الإحصائي لخصائص نظام معلومات الشراء المحوسب**

الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	خصائص نظام معلومات الشراء المحوسب
1,15	3,82	سرعة المعالجة
1,14	3,74	توفير الجداول والأشكال البيانية
1,22	3,25	استخدام العاملين لمهارات الشراء المحوسبة
0,99	3,79	الخدمة الإلكترونية للموردين
1,37	3,70	سرية البيانات
1,36	3,85	الربط الشبكي
1,07	3,11	الاستعانة بالنظم الخبيرة
1,13	3,05	الاستقلالية في العمل
1,15	3,87	الشراء عن طريق الانترنت
1,90	4,70	استمرارية تحديث البيانات
1,1	3,59	سهولة استخدام الأجهزة
1,27	3,38	تطوير برمجيات الشراء داخليا
1,3	3,41	أمن الشبكات
1,31	3,15	دعم المتميزين
1,26	3,93	دقة البيانات

ثانياً - وصف إجراءات الشراء الإلكتروني

يتضح من قيم الوسط الحسابي لأراء مدراء المشتريات في الجدول 4 النقاط

أدناه :

1. تقارب في تصورات المدراء عن عملية بناء قاعدة بيانات على الحاسوب بوصفها جزءاً من إجراءات الشراء الإلكتروني في الشركات المبحوثة.
2. امتلاك مدراء المشتريات تصورا افضل عن احتياجات الأقسام المختلفة، والاحتياجات الكمية وسوق الشراء مقارنة بباقي فقرات عملية تغذية الحاسوب.
3. اتسمت تصورات المدراء عن معالجة المعلومات لأغراض الشراء الإلكتروني بتمائل متفاوت نسبياً.
4. تميز في تصورات المدراء عن فقرات (الإشعار عن مستويات الخزين، وتقارير عن أداء المورد) مقارنة بباقي فقرات المعالجة الإلكترونية للمعلومات.
5. أعطى مدراء المشتريات اهتماماً فوق الوسط متقارباً نسبياً بين بعدي إجراءات الشراء الإلكتروني.

ثالثاً - وصف فاعلية الشراء الإلكتروني

يتبين من قيم الوسط الحسابي لأراء مدراء المشتريات في الجدول 5

التصورات الآتية :

1. وجود اتفاق متوسط المستوى بين تصورات مدراء المشتريات بصدد الأبعاد المستخدمة للكشف عن فاعلية الشراء الإلكتروني.
2. احتل تصور المدراء عن بعد تغير الأساليب التقليدية في الشراء مركزاً مميزاً في الاهتمام.

3. سجلت متغيرات (السرعة الفائقة في معالجة معلومات الشراء، والاستجابة الفورية لاحتياجات الأقسام من المواد، واستقطاب ذوي الاختصاصات النادرة، والتعاون والتنسيق مع الإدارات الأخرى) تصورا مرتفعا نسبيا مقارنة بإبعاد فاعلية الشراء الإلكتروني الأخرى.
4. شهدت تصورات المدراء عن باقي متغيرات الفاعلية تذبذبا في مستوياتها لكنها تتفق جميعا حول ضرورة اعطاء إدارة الشراء اهتماما متكافئاً لهذه الأبعاد، إذ لا قيمة لعملية الشراء الإلكتروني ما لم تكن ذات فاعلية خاصة بجوانبها غير الملموسة في شركات الأعمال.

الجدول 4

الوصف الإحصائي لإجراءات الشراء الإلكتروني

الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	إجراءات الشراء الإلكتروني
		أ. تحصل عملية تغذية الحاسوب ببيانات عن :
1,10	3,59	1. احتياجات الأقسام المختلفة
1,06	3,48	2. احتياجات كمية
1,04	3,25	3. احتياجات نوعية
1,23	3,23	4. توقيت الاحتياج
1,31	3,20	5. خصائص الموردين
1,15	3,10	6. قدرات الموردين الفنية والمالية
1,15	3,43	7. سوق الشراء
		ب. يتم الحصول على البيانات المتعلقة بنشاطات الشراء الإلكتروني :
1,21	3,39	1. تقارير الإدارة (بيانات تحليلية)
1,30	3,43	2. تقارير عن أداء المورد (التأخير)
1,21	3,20	3. تقارير عن الأداء التشغيلي للمنتجين
1,18	3,49	4. تقارير الاستلام
1,17	3,28	5. تقارير الفحص
1,14	3,68	6. إشعار عن مستويات الخزين
1,16	3,02	7. مذكرات متاجر المجهز
1,16	3,11	8. التغيرات في أوامر الشراء

الجدول 5

الوصف الإحصائي لفاعلية الشراء الإلكتروني

الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	فاعلية الشراء الإلكتروني
41.1	08.3	خلق وظائف جديدة
28.1	3.62	الاستفادة من التخصص
26.1	77.3	استقطاب ذوي الاختصاصات النادرة
63.6	69.4	تغيير الأساليب التقليدية في الشراء
22.1	46.3	تحسين العلاقة مع الموردين
33.1	38.3	خفض كلف الشراء
09.1	59.3	المحافظة على مستويات الخزين
90.0	98.3	السرعة الفائقة في معالجة معلومات الشراء
91.0	90.3	الاستجابة الفورية لاحتياجات الأقسام من المواد
04.1	54.3	الاستجابة الفورية للتصنيع
09.1	46.3	تحقيق أعلى الوفورات
14.1	00.3	تفعيل أسلوب التفاوض الإلكتروني
08.1	21.3	تقليل حجم الاستثمارات في الخزين
11.1	36.3	لغة الشراكة مع الموردين
26.1	74.3	التعاون والتنسيق مع الإدارات الأخرى

التحقق من الإنموذج الافتراضي

يمكن الاستعانة بنتائج قيم معامل ارتباط الرتب لسبيرمان (rs) Spearman بهدف التحقق من فرضيات الدراسة المجسدة لجوهر فكرة الأنموذج الافتراضي، وعلى النحو الآتي :

أولاً- علاقة خصائص نظام معلومات الشراء الإلكتروني مع إجراءات الشراء الإلكتروني :

نص مضمون الفرضية أنه (توجد علاقة بين خصائص نظام معلومات الشراء الإلكتروني وإجراءات الشراء الإلكتروني). يمكن اختبار الفرضية من خلال الاستعانة بنتائج قيم معامل ارتباط الرتب لسبيرمان (rs) Spearman المبينة في الجدول 6. توضح النتائج الآتي :

1. وجود علاقات معنوية إيجابية الاتجاه بين الخصائص والإجراءات تراوحت بين (4-11) علاقة .
2. توزعت العلاقات ما بين مستويين معنويين متقاربين إلى حد ما وهما مستوى معنوي $P \leq 0.01$ و $p \leq 0.05$.
3. أبرزت خصائص أخرى محدودة علاقتها مع الإجراءات أو غيابها غالباً .
4. تبرهن النتائج السابقة قبولاً نسبياً للفرضية أ.

ثانياً- علاقة إجراءات الشراء الإلكتروني مع فاعلية الشراء الإلكتروني

انصرف مضمون الفرضية ب إلى انه (توجد علاقة بين إجراءات الشراء الإلكتروني ومستوى فاعليته). يستدل من قيم الارتباط التي يتضمنها الجدول 7 النتائج الآتية:

1. محدودية عدد العلاقات المعنوية بين الإجراءات والفاعلية .
2. غياب العلاقات المعنوية بين إجراء الشراء الإلكتروني المتمثلة ب (احتياجات الأقسام المختلفة، وتقارير الأداء للموردين، وتقارير الاستلام والفحص) مع فاعلية الشراء الإلكتروني .
3. توزعت العلاقات المعنوية بنسب متقاربة في قبولها بين مستوى معنوية $P \leq 0.05$ و $P \leq 0.01$
4. كان الاتجاه السائد على العلاقات المعنوية اتجاها ايجابيا. تكشف النتائج السابقة قبولاً محدوداً للفرضية ب.

الجدول 6

قيم معامل ارتباط الرتب لسبيرمان Spearman بين خصائص نظام معلومات الشراء الإلكتروني وارتباط الرتب لسبيرمان Spearman بين خصائص نظام معلومات الشراء الإلكتروني

إجراءات الشراء الإلكتروني	سرعة المعالجة	توفير الجدول والأشكال	استخدام العاملين لمهارات الشراء المحوسبة	خدمة المورد	سوية البيانات	الربط الشبكي	الاستقامة بالنظم الحاسوبية	الاستقلالية في العمل	التجارة عن طريق الإنترنت	استمرارية تحديث البيانات	سهولة استخدام الأجهزة	تطوير برمجيات الشراء داخليا	امن الشبكات	دعم المحيزين	نقطة البيانات
تحصيل عملية تنفيذ الحاسوب بيانات عن: 1- احتياجات الأقسام المختلفة	.27*	.176	.263*	.279*	.095	.052	.130	.167	.175	.162	.264	.20	.089	.184	.394*
2- احتياجات كمية	.301*	.289*	.122	.188	-.087	.156	.172	.043	.122	.319*	.213	.064	.198	.361**	.096
3- احتياجات نوعية	.287*	.296*	.223	.119	-.227	.146	.093	.110	.153	.291*	.188	.026	.160	.295*	.110
4- توقيت الاحتياج	.163*	.249	.288*	.318*	.184	.048	.122	-.261*	-.036	.408**	.336**	.183	.347**	.461**	.403**
5- خصائص الموردين	.066	.195	.299*	.396**	.255*	.061	.233	-.023	.017	.164	.400**	.089	.251	.473**	.265*
6- قدرات الموردين الفنية والمهنية	.088	.214	.145	.397**	.207	.184	.256*	-.019	.031	.143	.232	.121	.161	.238	.280*
7- سوق الشراء	-.011	.036	.198	.309*	.260	.250	.188	-.072	.053	.366**	.236	.286*	.408**	.284*	.306*
8- ب- يتم الحصول على البيانات المتعلقة بمنتجات الشراء الإلكتروني: 1- تقارير الإدارة (بيانات تطيلية)	.227	.264*	.218	.325*	.145	.229	.261*	-.104	-.020	.096	.474**	.127	.265*	.391**	.240
2- تقارير عن أداء المورد في تقارير	.244	.157	.205	.423**	.151	-.078	.031	.039	.085	.214	.446**	.242	.332**	.428**	.290*
3- تقارير عن أداء التشغيل للموردين	.157	.209	.154	.346*	.067	.040	-.087	-.014	.083	.194	.472**	.263*	.164	.308*	.127
4- تقارير الاستلام	.137	.309**	.124	.017	.240	-.025	.045	.067	.056	-.017	.350**	.184	.406**	.105	.060
5- تقارير الفحص	.123	.499**	.156	.229*	.165	.058	.139	.047	.179	.231	.283*	.466**	.228	.092	.092
6- شعار عن مستويات الفيزين	.108	.144	-.074	.307*	.062	.090	.342**	-.042	-.016	.225	.333**	.392**	.275*	.289*	.151
7- مذكرات مآثر المحيز	.179	.068	.008	.272*	.067	.049	.254*	-.092	-.085	.260*	.314*	.330**	.264*	.101	.041
8- التغييرات في أداء الشراء	.260*	.331**	.319*	.135	-.007	.218	.081	.238	.112	.088	.162	.296*	.291*	.167	.121

* معنوي بمستوى ثقة $P \leq 0.05$

** معنوي بمستوى ثقة $P \leq 0.01$

الجدول 7

قيم معامل ارتباط الرتب لسبيرمان Spearman بين إجراء الشراء الإلكتروني وفاعلية الشراء الإلكتروني

إجراءات الشراء الإلكتروني	خلق وظائف جديدة	الاستفادة من الأفراد المتخصصين	تخفيض التكاليف	تحسين العلاقة مع الموردين	تعزيز الأسباب الفعالة في الشراء	تعزيز الشراء الإلكتروني	فاعلية الشراء الإلكتروني								
							المحافظة على مستويات المخزون	السرعة في معالجة الشراء	الاستجابة الفورية لاحتياجات الموردين	المساهمة في الحد من المخاطر	التحقق من صحة المعلومات	الاستفادة من نتائج معالجة المعلومات	تقليل حجم المشتريات	امتداد العلاقة مع الموردين	التعاون والتشاور مع الموردين
1- كعميل صليبة تغذية الحاسوب ببيانات عن : مختلفات الأقسام المختلفة	-0.46	0.57	0.095	-0.002	-0.101	-0.246	0.030	0.050	0.105	-0.055	0.035	-0.016	-0.106	-0.095	-0.062
2- احتياجات كمية	0.193	0.164	0.198	0.137	-0.131	-0.272*	-0.063	0.162	0.140	-0.185	0.126	0.003	-0.46	0.009	0.208
3- احتياجات نوعية	0.243	0.156	0.324*	0.288*	-0.180	0.067	0.283*	0.010	0.078	-0.147	0.228	-0.120	-0.030	-0.030	0.213
4- توفير الإحتياج	0.403**	0.243	0.278*	0.257*	0.156	0.035	0.158	0.095	0.123	0.313*	0.232	-0.019	0.129	0.065	0.101
5- خصائص الموردين	0.332**	0.155	0.145	0.220	0.187	0.068	0.084	0.022	0.113	0.336**	0.113	-0.063	-0.040	-0.113	0.190
6- قدرات الموردين الفنية والمالية	0.066	0.087	0.176	-0.029	-0.233	-0.253*	-0.159	0.232	0.003	-0.207	-0.179	0.108	-0.057	-0.037	0.131
7- سوق الشراء	0.373**	0.245	0.188	0.250	0.063	0.052	0.148	0.194	0.229	0.142	0.196	0.134	0.131	-0.192	0.192
8- يتم الحصول على البيانات المتعلقة بشركات الشراء الإلكتروني	0.001	0.119	0.031	0.081	-0.032	-0.163	-0.080	0.168	0.172	0.152	-0.014	-0.016	0.055	-0.254*	-0.092
9- تقارير الإدارة (بيانات تحليلية)	0.206	0.244	0.105	0.111	0.110	-0.089	0.133	0.067	-0.050	-0.005	0.041	0.044	0.041	0.041	0.093
10- تقارير عن أداء المورد في التقييم	0.203	0.147	0.296*	-0.041	0.145	-0.178	-0.101	-0.020	0.034	0.172	0.252	0.105	0.211	-0.090	0.069
11- تقارير المشتجين	0.111	0.076	0.210	0.107	-0.135	-0.052	-0.167	0.079	-0.158	0.075	-0.073	0.028	0.094	-0.154	-0.007
12- تقارير الأستلام	0.189	0.151	0.209	0.167	-0.019	-0.146	-0.011	-0.031	0.010	-0.091	0.012	-0.036	-0.061	-0.061	0.165
13- تقارير الفحص	0.243	0.267*	0.423**	0.237	0.043	-0.014	0.083	0.064	0.024	0.101	0.140	0.113	0.296*	0.204	0.187
14- تقارير عن مستويات المخزون	0.241	0.153	0.252*	0.436**	0.197	0.046	0.189	0.088	0.128	0.286*	0.217	0.128	0.108	0.095	0.335**
15- مذكرات نتائج التقييم	0.183	0.361**	0.295*	0.461**	0.238	0.471**	0.284*	0.391**	0.428**	0.308*	0.105	0.228	0.289*	0.101	0.167

* معنوي بمستوى ثقة $P \leq 0.05$
 ** معنوي بمستوى ثقة $P \leq 0.01$

الاستنتاجات والتوصيات أولاً- الاستنتاجات

- أسفرت الدراسة الميدانية لموضوع فاعلية الشراء الإلكتروني الاستنتاجات الآتية :
1. أصبحت عملية الشراء الإلكتروني مهمة أساسية تقع ضمن مهام الإدارة الإلكترونية لمنظمات الأعمال لدورها المميز في تحقيق الأسبقيات التنافسية في قضاء الأعمال الإلكترونية.
 2. امتلاك مدراء الشراء في الشركات المبحوثة مقدرات تمكنهم من بناء تصورات إيجابية ومميزة عن خصائص نظام معلومات الشراء الإلكتروني، وإجراءاته وفاعليته.
 3. إمكانية القول بصلاحيّة أفكار تصميم الإنموذج الافتراضي كونه أداة تساعد في فهم الخصائص، والإجراءات والفاعلية بوصفها مفاهيم أساسية وفرعية في عملية الشراء الإلكتروني.
 4. أثبتت نتائج تحليل العلاقات حالات قبول نسبي ومحدود ذي اتجاهات إيجابية إلى حد ما بين المفاهيم الأساسية والفرعية للإنموذج الافتراضي.

ثانياً- التوصيات

يحث الباحث إدارة منظمات الأعمال عامة والشركات المبحوثة خاصة على الأخذ بالتوصيات الآتية :

1. ينبغي تعميق المعرفة الإلكترونية في مجال إدارة المشتريات عند مدراء أقسام المواد والعاملين فيها، إذ إنها أصبحت إحدى لغات الأعمال المعاصرة التي تتطلب رسدا وتحليلا واختيارا وتطبيقا وتقييما .
2. الاستفادة العملية من أفكار الإنموذج الافتراضي ومفاهيمه الأساسية والفرعية إذا ما أرادت إدارة منظمات الأعمال التفكير بهندسة عملية الشراء الإلكتروني بوصفها خطوة أولية تحتاج إلى التطوير والتحسين المستمر، وهو ما يجعل قرارات الشراء الإلكتروني أكثر فاعلية .
3. إقامة دورات تدريبية تخصص برامجها حول الشراء الإلكتروني (خصائص، وإجراءات، وفاعلية لمدراء المشتريات والعاملين معهم) ويمكن في هذا الصدد الاستفادة من مراكز التدريب المتخصصة بالأعمال الإلكترونية. وكذلك من ما توفره شبكات الاتصال المحوسبة من فرص للتعلم الذاتي إلكترونيا وهو ما يعمق المهارات ويعزز القدرات المميزة .

المراجع

أولاً- المراجع باللغة العربية

1. سليمان عبيدات، إدارة المشتريات والخزين، مفهوم حديث لإدارة المشتريات، عمان، الاردن، 2000 .

ثانياً- المراجع باللغة الاجنبية

1. Donald. W. Dobler and David, N.Burt, 1994, Purchasing and Supply Management Text and Cases, Tata McGraw-Hill Purchasing Company Ltd. New Delhi.
2. Emmelhainz, A., Margaret, 1986, Electronic Data Interchange In Purchasing Guide to Purchasing, NAPM Inc, New York.
3. Cary.J.Zenz, 1994, Purchasing and the Management of Materials, 7th ed., John Willey and Sons, NY.