

استخدام التجارة الإلكترونية في مساندة تطبيق فلسفة (JIT) ودورها في تخفيض التكلفة

منى سالم حسين مرعي المعاضيدي
مدرس/ رئيس قسم المحاسبة

هشام عمر حمودي الحديدي
مدرس مساعد/ قسم المحاسبة
كلية الحدياء الجامعة

الملخص

تناول البحث في طياته مفهوم التجارة الإلكترونية كأحد المفاهيم الحديثة التي كانت نتاج تقنية الاتصالات والشبكات العنكبوتية والتي أخذت نوعاً جديداً من المعاملات التجارية غير المنظورة من خلال تلك التقنيات وقد أشير إلى التجارة الإلكترونية بالعديد من التعاريف والمفاهيم كان أهمها أن التجارة الإلكترونية تتضمن وجود سوق عالمي إلكتروني يتمكن من خلاله جميع العاملين في الحلقات الإنتاجية بالتعامل الآني والفوري مع بعضهم البعض لمصلحتهم المشتركة والمتبادلة، وقد حققت التجارة الإلكترونية العديد من المزايا في المجال الاقتصادي بأساليبها المختلفة خاصة فيما يتعلق باختزال المسافات والزمن والإجراءات الخاصة بعمليات الإعلان والتعاقد والبيع والشراء الأمر الذي أدى إلى المساهمة في تخفيض تكاليف كل تلك الإجراءات وما يرتبط بها من عمل خاصة في مجال تطبيق فلسفة (JIT) وقد تمثلت المجالات التي تخدم فيها التجارة الإلكترونية هذه الفلسفة من عدة نواحي مثل ناحية المخزون والإنتاج، الموردين والمجهزين، العملاء والمستهلكين (رضاء المستهلك)، الفترة الزمنية .

Abstract

Using Electronic Commerce in supporting the Just in time Philosophy application and its role in Cost Reduction

This research is discussing the ways that Electronic Commerce effects Cost Reduction in the environment of Just in time Philosophy after the shifting from industry revolution to the information revolution, we have discuss the Concepts of both Electronic Commerce and Just in time Philosophy as well as their benefits .In recent times we have seen a complete evolution of internet transactions crossing all business sector boundaries which help in improving e-business initiative and its goals to reduce overheads and increase revenues , Electronic Commerce play an important role and provides the ability to bank ,invest, purchase ,communicate and explore ,the conclusion was that there are four fields for achieving Cost Reduction in the environment of Just in time Philosophy through Electronic Commerce :Through production and inventory, time saving, suppliers, consumers (satisfaction).

المقدمة

شهد العصر الحالي العديد من التطورات في مجالات عديدة أهمها في الجوانب التقنية وخاصة تقنية الاتصالات التي أدت بدورها إلى إلغاء العديد من المعوقات واختصار الزمن والمسافة إلى ابعد الحدود من خلال ظهور شبكات الإنترنت التي فسحت المجال للعديد من التعاملات الاقتصادية والتجارية بين أطراف كانت تعتبر متباعدة نسبيا وتواجه صعوبة في الاتصال فيما بينها خاصة فيما يتعلق بالتجارة الإلكترونية التي تتم دون رؤية الأطراف لبعضها البعض رؤية مادية لأغراض التعاقد وإبرام الصفقات ،بل أن الصفقات والمعاملات أصبحت ترى من خلال الحاسب ومن خلال الشبكة العنكبوتية مما أنشئ مجالا واسع لظهور وتطور هذا النوع من التجارة الإلكترونية وظهور مسميات عديدة أخرى ترتبط بها وحيث إن المحاسبة علم اجتماعي يؤثر ويتأثر بالبيئة التي يعمل بها لذا فقد انتقل اثر التجارة الإلكترونية الى العديد من مجالات العمل المحاسبي والتي من ضمنها الأثر في مجال خفض التكاليف في ظل فلسفة الوقت المحدد (Just in time) (JIT) من خلال تسهيلها للعديد من الإجراءات خاصة فيما يتعلق بالتعاقد والشراء والبيع ،لذا كان لا بد من مناقشة مفهوم التجارة الإلكترونية ودورها في خفض التكاليف في هذا المجال .

مشكلة البحث :تتمثل مشكلة البحث في مناقشة المجالات التي تساهم من خلالها التجارة الإلكترونية في مساندة تطبيق فلسفة (JIT) بهدف تخفيض التكاليف وتحقيق الانسيابية في

إجراءات العمل الخاصة به والتي بدورها تؤدي إلى تحقيق أهداف الشركات في التواصل وتحقيق الربحية .

أهمية البحث: تتمثل أهمية البحث في إلقاء وتبسيط الضوء على مفاهيم التجارة الإلكترونية وأساليبها وأبعادها ودورها في خفض التكاليف في ظل فلسفة (JIT) ومساندة عملية تطبيق الفلسفة بسلاسة ويسر من خلال تبسيط إجراءات التعاقد والبيع والشراء .

فرضية البحث: يبنى البحث على فرضية مفادها وجود سبل عديدة لمساندة عملية تخفيض التكلفة ويمكن في ظل مبدا الكلفة مقابل المنفعة استخدام التجارة الإلكترونية بأساليبها المختلفة لتسهيل إجراءات تطبيق فلسفة (JIT) ومساندة عملية تخفيض التكلفة وتحقيق أهداف الشركة .

هدف البحث : يمكن تحديد هدف البحث بالآتي :

1- التعرف على مفهوم وأساليب التجارة الإلكترونية .

2- توضيح دور التجارة الإلكترونية بجوانبها المختلفة في مساندة عملية تخفيض التكاليف من خلال فلسفة (JIT) .

منهج البحث : اعتمد البحث في تحقيق اهدافه وفرضيته على المنهج الاستقرائي بالاعتماد على المنهج الوصفي من خلال الاطلاع على ما هو متاح من مصادر عربية واجنبية .

أولاً: مفهوم وأهمية وأساليب التجارة الإلكترونية :

• **مفهوم ونشأة التجارة الإلكترونية:**

تعد التجارة الإلكترونية واحدة من التعبيرات الجديدة التي دخلت حياتنا بقوة وتداولت في الاستخدام العادي لتعبر عن العديد من الأنشطة الإنسانية المرتبطة بثورة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات وبالرغم من وجود العديد من التعاريف التي سنذكرها فأننا يجب أن ننظر إلى تعبير التجارة الإلكترونية من خلال تقسيمها إلى مقطعين الأول هو التجارة وهو مقطع معروف لدينا فصار يعبر عن نشاط اقتصادي يتم من خلاله تداول السلع والخدمات بالحكومة والشركات والأفراد وتحكمه عدة قواعد ونظم متفق عليها ،والثاني هو الإلكترونية وهو نوع من التوصيف لمجال أداء النشاط المحدد في المقطع الأول ويقصد به هنا أداء النشاط التجاري باستخدام الوسائط والأساليب الإلكترونية والتي تدخل الانترنت كواحدة من أهم هذه الوسائط ،وقد بدأت الدول بتشريع القوانين

المنظمة لهذا النوع من التجارة وعقدت الندوات واللقاءات والمؤتمرات ،بل إن الكثير منها بات يتسابق في إدخالها واستخدامها واستثمار الملايين من الأموال من اجل توفير البنية التحتية التي تضمن نجاحها.

وقبل إعطاء تعريف دقيق للتجارة الإلكترونية لابد لنا من الوقوف بشكل سريع على نشئتها،حيث لم تعرف التجارة عبر الانترنت (التجارة الإلكترونية) إلا من فترة قصيرة ، فقد بدأت خلال التسعينات من القرن الماضي تستخدم من قبل الشركات العملاقة لأغراض المبادلات التجارية ،وبعد ذلك اصبح الانترنت يحتل موقع متميزا في الحياة اليومية بعد أن كان لا يتعدى استخداماته من قبل الجامعات ومراكز البحوث فقد أدركت القوى الاقتصادية التقليدية مزاياه ودوره الفاعل في نقل الأفكار والعمليات وممارسة عملياتها التجارية في عقد صفقات البيع والشراء والحصول على الخدمات ودفع الائتمان وغيرها ،واخذ مصطلح التجارة الإلكترونية موقعا بارزا فاق التوقعات بالرغم من عمرها القصير الذي لا يتجاوز عقدا من الزمن وشاع الاهتمام بها ليشمل أيضا الجهات الحكومية.

لقد مرت التجارة الإلكترونية بين قطاعات الأعمال بثلاث مراحل أساسية منذ بدأ استخدام أجهزة الكمبيوتر في مؤسسات الأعمال إلى وقتنا الحاضر وتضمنت هذه المراحل كآلاتي (www.fiseb.com):

١. مرحلة الارتباط بين الشركات والموردين الفرعيين لها.
٢. مرحلة التبادل الإلكتروني بين الشركات الرئيسية والموردين المختلفين.
- 3-مرحلة التبادل الإلكتروني للمعلومات وأجراء كافة المعاملات التجارية على شبكة الانترنت.

وألان نجد التجارة الإلكترونية من المواضيع المعاصرة المهمة التي يتوجه إليها اهتمام الباحثين وذوي الاختصاص وقد وضعت لها تعاريف كثير متنوعة له منها " (www.fiseb.com):

١. هي نوع من عمليات البيع والشراء ما بين المستهلكين والمنتجين أو بين الشركات بعضهم البعض باستخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات .
٢. أنها أداء العمليات التجارية بين الشركاء التجاريين تكنولوجيا بغرض رفع كفاءة وفاعلية الأداء .
٣. هي استخدام تكنولوجيا المعلومات لإيجاد الروابط الفعالة بين الشركاء في التجارة .

٤. هي منهج جديد في الأعمال موجه إلى السلع والخدمات وسرعة الأداء ويشمل استخدام شبكة الاتصال في البحث والاسترجاع للمعلومات لدعم اتخاذ قرار الأفراد والشركات.
٥. هي مزيج من التكنولوجيا والخدمات للإسراع بأداء التبادل التجاري وإيجاد آلية لتبادل المعلومات داخل الشركة وبين الشركة والشركات الأخرى والشركة والعملاء (البيع والشراء).
٦. إن التجارة الإلكترونية تتضمن وجود سوق عالمي إلكتروني يتمكن من خلاله جميع العاملين في الحلقات الإنتاجية بالتعامل الآني مع بعضهم البعض لمصلحتهم المشتركة والمتبادلة.
٧. هي عمليات بيع وشراء السلع والخدمات والمعلومات عبر استخدام شبكة الانترنت وترتبط عملية البيع والشراء الإلكتروني بحزمة متنوعة من الأنشطة التسويقية وتسهيلات دعم عمليات خدمية ونظم مدفوعات الكترونية وغيرها من النظم الإلكترونية (ياسين، 2005: 134).
٨. هي منهج حديث في الأعمال موجه إلى السلع والخدمات وسرعة الأداء ويشمل استخدام شبكة الاتصالات في البحث والاسترجاع للمعلومات لدعم اتخاذ قرار الأفراد والشركات. (ناصر الدين، 2000: 20).
٩. تعريف منظمة التجارة العالمية (W.T.O.) أنها "ذلك النشاط التجاري الذي يشمل إنتاج وترويج وتسويق وتوزيع (تسليم) المنتجات من سلع وخدمات من خلال اتصالات إلكترونية" (نجار، 2002: 1).
- 10- هي استخدام وسائل الكترونية (اتصالات الكترونية) لتمكين عمليات التبادل بما في ذلك بيع وشراء المنتجات والخدمات التي تتطلب وسائل نقل بصورة مختلفة من مكان الى اخر ضمن هذا السياق التجارة الإلكترونية هي مجرد بعد او وجه رئيسي من اوجه الاعمال الإلكترونية مثل البريد الإلكتروني ، التسويق الإلكتروني ، المصارف الإلكترونية، الهندسة الإلكترونية (ياسين، 2005: 20).
- وهناك فرق بين التجارة الإلكترونية والأعمال الإلكترونية التي تمثل تحويل العمليات او الأنشطة الرئيسية للأعمال الى أعمال يتم تنفيذها من خلال استخدام تكنولوجي الانترنت ويتضمن هذا التحويل نقل العمليات الرئيسية لأعمال من سلسلة القيمة القديمة الى الديناميكية الجديدة .. وعلى هذا الأساس تعتبر الأعمال الإلكترونية مفهوم أكثر شمولاً من التجارة الإلكترونية.. وبكلمات أخرى تمثل التجارة الإلكترونية بعد استخدام الوسائل الإلكترونية لتنفيذ المعاملات التجارية... (التكريتي والعلاق، 2005: 134).

ومن خلال ما تقدم يمكن تعريف التجارة الالكترونية بالاتي :

أن التجارة الالكترونية هي أسلوب تجاري يتضمن عمليات البيع والشراء باستخدام شبكة الانترنت ومن خلال توفير قاعدة من الاجهزة وشبكات الاتصال وتقنيات المعلومات تساعد الشركة على تنفيذ عمليات التجهيز والتسويق لمنتجاتها سواء كانت سلعا او خدمات او أفكار من خلال آليات اقناعية وخطط تسويقية محكمة تستهدف بالدرجة الأساس تحقيق رضا العميل الذي يتجسد في نجاح الشركة بإشباع حاجاته ورغباته وتمثل احد الواجه الرئيسية للادارة الالكترونية التي تهدف بالدرجة الاساس الى تحقيق اهداف الشركة بفاعلية وكفاءة ..

• أهمية التجارة الإلكترونية:

- لقد تم توضيح أهمية التجارة الإلكترونية من قبل العديد من الباحثين وقد حددها البعض بالآتي:(حساونة وحاملة، 2002، 7):
١. اللاجغرافية:إن ما يميز التجارة الإلكترونية عن مثيلاتها التقليدية هو إسقاطها للأبعاد الجغرافية في تعاملاتها التجارية لاسيما ذلك الجانب المتعلق بتجارة الخدمات (المالية و الاستشارية...الخ)والسلع الرقمية(برمجيات ،وسائل ترفيهية...الخ).
 ٢. النفاذ إلى السوق العالمي بسهولة:حيث أن كل مستخدمى الانترنت يمكن إن يشاهدوا المعلومات الموضوعية عن المنتج أو الخدمة مما يتيح الفرصة لتسويق المنتج أو الخدمة في السوق المحلي و الخارجي.
 ٣. استمرار وجود المعلومات طوال ال 24 ساعة خلال اليوم وعلى مدار السنة متاحة أمام إي شخص يستخدم الإنترنت مع إدخال تعديلات عليها بسهولة وسرعة .
 ٤. إتاحة قاعدة للمعلومات عن الوضع الماضي والحاضر. (ناصر الدين، 2000، 40)
 ٥. تحويل ونقل مهام البيع من رجال المبيعات إلى الزبون مباشرة من خلال تقديم الطلبات واستخدام نماذج مكتملة وجاهزة.
 ٦. فتح حوارات مختلفة بين الشركات الزبائن مع بعضهم البعض حول منتج معين من اجل الحصول على المعلومات من الزبائن تساعد الشركات في إمكانية تطوير المنتج وتقديم خدمات افضل لهم ولجعل هذه العملية تأخذ الطابع الجدي.

٧. تقدم الشبكة فوائد تشغيلية تتمثل في انخفاض معدل الأخطاء والوقت والعمل والتكاليف الإضافية في معالجة المعلومات وخفض التكاليف بالنسبة للموردين من خلال الوصول إلى قواعد البيانات الخاصة بعرض الاشتراك في العطاءات. (حداد وسويدان 1998: 267).
٨. تضمن نظاما فعالا للتسديد المالي لقيم الصفقات التجارية إذا تقلل من الفترة الزمنية بين عملية الإنتاج والبيع واستلام إيرادات هذه السلع والخدمات.
٩. تساهم في تعزيز الشفافية والوضوح في سوق التجارة الإلكترونية وذلك من خلال عرض شبكة الانترنت لقوائم هائلة عن جميع أنواع المنتجات والخدمات في العالم، إضافة إلى توفير قاعدة معلوماتية واسعة عن مواصفات هذه المنتجات والخدمات من حيث النوعية والسعر وشروط التسليم وغيرها، مما يتيح للمستهلك معرفة عروض المنافسين كاملة.
١٠. تعمل على تحسين أداء الشركات، وهذه تتمثل في إعطاء مفهوم وصورة جديدة للتعامل التجاري، من حيث إيجاد طرق جديدة لترويج المنتجات والوصول إلى عدد أكبر من الزبائن بتصميم موقع إلكتروني تعرض من خلاله المنتجات ومواصفاتها وأسعارها وإمكانية إضافة خدمة البيع الإلكتروني لهذه المنتجات، وتوفير الكلفة والوقت وهي من العناصر المهمة لتحسين الأداء وتفصيل الإجراءات باستخدام البنية الرقمية لتوفير خدمة أفضل للزبائن والاستجابة بشكل أسرع لمتطلباتهم وتوقعاتهم .
- 11- تتيح الفرصة للمستهلكين والمشتريين كافة للاشتراك بعمليات المزايدة والمناقصات وبالتالي الحصول على السلع بالأسعار المناسبة.
- 12- تمكن التجارة الإلكترونية وقاعدتها المعلوماتية الأفراد في أقطار العالم الثالث والمناطق الأقل تطورا من الاطلاع والتمتع بالسلع والخدمات المعروضة في هذه الشبكات والتي ربما لا تكون متاحة أو متوفرة في أسواقهم، كما أنها تهيئ لهم فرصة زيادة معرفتهم بالتطورات التقنية الحاصلة في الدول المتقدمة.
- 13- تساهم في تقديم تسهيلات الخدمات العامة التي تقدمها مختلف المؤسسات الحكومية والشركات العامة وبالتالي فإنها تقلل من تكاليف التوزيع وتزيد من جودة نظم التوزيع وكفاءتها. (الخطيب والحسيني، 2002: 168-169).
- أنواع وأشكال التجارة الإلكترونية:
- تم تقسيم التجارة الإلكترونية إلى الأشكال الآتية: (رضوان، 1999: 30-33):

1. التجارة الإلكترونية بين وحدة الأعمال والمستهلك :

توسع هذا النمط بشكل كبير مع استخدام الإنترنت حيث أصبح هناك ما يسمى بالمراكز التجارية على الإنترنت وهي تقدم كل أنواع السلع والخدمات ويتسنى للمستهلك استعراض السلع المتاحة وسهولة عملية الشراء ويتم الدفع بطرائق مختلفة منها استخدام بطاقات الائتمان أو الشبكات الإلكترونية أو نقدا عند التسليم أو بأي طريق أخرى .

2. التجارة الإلكترونية بين وحدات الأعمال :

يتم هذا النوع من التجارة الإلكترونية بين شركات الأعمال بعضها البعض وفيها تقدم وحدة الأعمال سبيل المثال باستخدام شبكة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات طلبات الشراء إلى مورديها وتسليم الفواتير وكذلك تقوم بعملية الدفع ويعد هذا الشكل من أكثر أشكال التجارة الإلكترونية شيوعا في الوقت الحالي سواء كان داخل الدول أو بين الدول بعضها البعض وذلك باستخدام تبادل المعلومات إلكترونيا .

3. التجارة الإلكترونية بين وحدة الأعمال والإدارة المحلية (الحكومية)

وهي تغطي جميع التحويلات (مثل دفع الضرائب أو الرسوم) والتعاملات التي تتم بين الشركات وهيئات الإدارة المحلية (الحكومة) ومثال ذلك ما تقوم به كندا من عرض الإجراءات واللوائح والرسوم ونماذج المعاملات على الانترنت بحيث تستطيع الشركات أن تتطلع عليها بطريقة إلكترونية وان تقوم بأجراء المعاملة إلكترونيا دون الحاجة إلى التعامل مع مكتب حكومي .

4. التجارة الإلكترونية بين المستهلكين والإدارة (الحكومية):

بدا هذا الجزء يتطور ويتوسع في الآونة الأخيرة ويتضمن العديد من الأنشطة (مثل دفع الضرائب، دفع فواتير الماء والكهرباء والوقود الكترونيا وأي تعاملات والالتزامات مع الحكومة والطرف الآخر المستهلك) والشكل رقم (1) يوضح صور التجارة الإلكترونية وكما يلي:

شكل (1) صور التجارة الإلكترونية

<p>من الأعمال إلى الأعمال Business To Business تحقيق تكاملية عمليات التوريد للمنتجات وأداء الخدمات</p>	<p>من الأعمال إلى المستهلك Business To Customer وتشمل التسوق على الخط Shopping on - Line</p>
--	--

من الحكومة إلى الأعمال Government To Business المشتريات الحكومية الإلكترونية	من الحكومة إلى المستهلك الخدمات والبرامج الحكومية على الخط Government To Customer
--	---

[www.opendivectovy site.info](http://www.opendivectovy.site.info),

اما تطبيقات التجارة الإلكترونية فتتقسم إلى ثلاثة أجزاء: (www.opendivectovy):

- 1- شراء وبيع المنتجات والخدمات وهو ما يسمى بالسوق الإلكتروني.
 - 2- تسهيل وتيسير تدفق المعلومات والاتصالات والتعاون ما بين الشركات وما بين الأجزاء المختلفة لشركة واحدة .
 - 3- توفير خدمة الزبائن الإلكترونية .
- في حين تنقسم التجارة إلى ثلاث أقسام :تجارة تقليدية بحتة، تجارة الإلكترونية بحتة ، تجارة الإلكترونية جزئية،حيث عندما يكون الوكيل ملموس والسلعة ملموسة والعملية ملموسة فان نوع التجارة تقليدي بحت، وعندما يكون الوكيل رقمي والسلعة رقمية والعملية رقمية فان نوع التجارة الإلكترونية بحتة ،وإذا كان أحد العوامل الثلاثة أصبحت رقمية والباقي ملموسة تصبح مزيج تسمى التجارة الإلكترونية الجزئية.

متطلبات التجارة الالكترونية من ناحية التكاليف ومن الناحية التشريعية :

ان ازدهار تجارة الإلكترونية لم يتحقق الا من خلال توفير المستلزمات الاساسية لها سواء من الناحية التكنولوجية او التنظيمية حيث يتطلب الامر اجراء تعديلات جذرية على صعيد النظم الادارية وعلى صعيد الموارد البشرية ومستلزمات البنى التحتية الارتكازية والقاعدة التكنولوجية .ان الوضع الراهن يشير الى ان المرتكزات الاساسية الضرورية غير كافية في الوطن العربي فخطوط الهاتف والانترنت وخدماته والحوايب الشخصية والحوايب الاخرى لا تزال بعيدة عن توفير قاعدة لانطلاقة التجارة الالكترونية بين الدول العربية مع بعضها البعض او مع العالم كذلك فان تكاليف الاتصال عالية والحوايب مرتفعة الاسعار مما يعرقل هذا التطور كما وان القوانين السائدة لاتتماشى مع عصر التكنولوجيا والمعرفة والمعلوماتية

لقد اشار (الغالبى والعسكري ، 2002 : 190) الى ان الامر يتطلب اعادة نظر جذرية في التشريعات الخاصة بالبيئة الاقتصادية والاستثمارية وكذلك متطلبات التبادل التجاري وعلى هذا الاساس فاننا نجد العديد من التحديات امام التجارة الالكترونية من خلال هذين البعدين :

١. تحديات البنى التحتية (الارتكازية):
 - تكاليف الحواسيب عالية رغم انها اصبحت عالميا منخفضة وهذا لا يمكن المنظمات خاصة الصغيرة منها من الحصول عليها .
 - تاهيل المارد البشرية متواضع جدا وفي جانب تكنولوجيا المعلومات فان الامر يتطلب مزيدا من الاستثمار .
 - كلف الاتصالات عالية (الداخلية منها والخارجية) وخاصة بالنسبة الى شبكة الانترنت .
 - البطالة الكبيرة والدخل الفردي المنخفض قياسا بالمستويات العالية وه 11 يعرقل حصول الشخص على الحواسيب.
 - البرمجيات لغرض التطبيق العملي مكلفة من مصادرها الاجنبية .
٢. تحديات الانظمة والتشريعات :

ان تحتاج الى اجراء تعديلات جذرية في الانظمة والقوانين السائدة في اغلب الدول العربية حيث يلاحظ ان اغلب هذه الانظمة وما يرتبط بها من اجراءات وقواعد لا تتماشى مع البيئة الجديدة وبالتالي فان الامر يتطلب تحديد التشريعات للاتي :

 - المعلومات وخصوصية التعامل مع الجانب الشخصي والسري منها .
 - الاجراءات والقواعد الخاصة بالتعامل الالكتروني ،
 - حقوق الملكية الفردية والنشر الالكتروني وحقوق النسخ والنشر وعموم الممارسات التجارية الحديثة الاخرى .
 - قبول التعامل مع منظمات وهمية عبر شبكات حاسوبية واسعة ومنتشرة عبر العالم لغرض عقد الصفقات وغيرها .
 - التعامل المصرفي عن بعد واجراءات التوقيع الالكتروني .

المزايا المتحققة من استخدام التجارة الإلكترونية :

يحقق استخدام التبادل الإلكتروني للمعلومات باعتباره أحد أهم مراحل التجارة الإلكترونية مزايا متعددة لشركات الأعمال، فبالإضافة إلى المزايا المتعلقة بخفض التكلفة الإنتاجية عن تقليل الأعباء في إتمام المعاملات فهناك المزايا التالية: (www.fiseb.com)

١. المزايا على المستوى الإنتاجي الاستراتيجي :

- تحقيق دورة إنتاجية في اقل وقت .
- إمكانية تطبيق النظم الخاصة بالإنتاج المؤقت.
- زيادة كفاءة العمليات الإنتاجية والتجارية .
- إمكانية كسب عملاء والاحتفاظ بالعملاء الحاليين.
- زيادة القدرة التنافسية وبالأخص في مواجهة الشركات الجديدة الداخلة حديثا إلى الأسواق .

٢. المزايا المباشرة:

- تحسين التدفقات النقدية المباشرة للشركة.
- زيادة معدلات الأمان وتقليل الأخطاء .
- ضمان وتأكيد المعاملات بين الشركات.

٣. المزايا الغير المباشرة:

- خفض التكاليف ويشمل ذلك تكاليف استخدام الورق وتكاليف البريد ،تقليل فترة بقاء المخزون والتكاليف المتعلقة به ،تقليل تكلفة عمليات الحاسب الآلي (إدخال ،طباعة) .
- تحسين صورة المؤسسة .
- زيادة المنافسة .
- زيادة حجم علاقات الشركة التجارية .

ثانيا : مفهوم فلسفة JIT ومجالاتها والمنافع المتحققة عنها :

• نشأة فلسفة JIT:

لقد نشأ وتطورت هذه الفلسفة في اليابان إذ ظهرت منتصف السبعينات وحققت انتشارا واسعا وكانت تعرف بنظام Toyota للتصنيع وقد بدأ تطبيقها خارج حدود اليابان عام 1980 من قبل شركة جنرال اليكتريك الأمريكية بعد أن لاحظت التقدم الكبير الذي أحرزته الشركات اليابانية في مجال الصناعة بسبب جودة الإنتاج وانخفاض تكاليف الإنتاج مما حد بالشركات الأمريكية أن تتبع فلسفة هذا النظام حتى تستطيع مواكبة التقدم الصناعي لليابان خاصة بعد أن تبنت كل من شركة تويوتو

وشركة كاوازاكي اليابانيتين هذا النظام الذي جعل الشركات الأجنبية وخاصة الأمريكية منها تتأكد أن التقدم التقني والفني غير كاف لجعل المنافسة بين السلع اليابانية والأمريكية اقل ما يمكن. لقد أشار البعض (المتيوتي، 2003: 110) إلى "إن أول ظهور للنظام كان في نظريات إدارة التصنيع في اليابان وقد يكون الاهتمام الرئيسي في ذلك الوقت هو تلبية متطلبات المستهلكين وبعد النجاح الذي حققته آليات JIT تم إطلاق لقب -نظام الوقت المحدد على متبنيه الأول- أو هونوتاجي - وبعد ما تم تحقيقه من نجاح اكتسب نظام JIT دعماً مميّزاً وانتشار واسعاً وان الدفع الأساسي وراء تطوير آليات JIT وآليات إنتاجية أخرى هي رغبة اليابانيين القوية في بناء اقتصاد قوي يعوض خسارتهم في الحرب العالمية الثانية وكذلك كانت رغبتهم الأخلاقية في العمل اشد من بقية رغباتهم الأخرى، باحثين عن تطور مستمر ومتقنين في حياتهم العملية والعمل الجماعي وسعيهم وراء تحقيق هدف عام ، وهذا النوع من الحوافز وكان وراء نجاح الاقتصاد الياباني وبسبب المحددات الطبيعية والعقبات الاقتصادية بعد الحرب العالمية الثانية بحث المصنعون اليابانيون عن طريقة للحصول على افضل طريقة لاستغلال الموارد المحددة فقاموا بتبين فكرة العلاقة المثالية بين الكلفة والنوعية ولقد كان هناك محاولات وأخفاقات صناعية عديدة ناجمة عن النظام التي كانت متبعة في ذلك الوقت حسبما يقول هيرانو وأخفاقات تعود لمشاكل القوائم ،وتلفيات المنتج، وارتفاع الكلفة بالنسبة للكميات المنتجة الكبيرة ،وتأخير توصيل الطلبية ،إضافة إلى مشاكل كبيرة أخرى مثل تخزين قطع الغيار ، عطل الأجهزة والآليات ومستوى الإنتاج ، ولقد أدرك المصنعون أن حالة تلف واحدة إذا ما أصابت المنتج إنها سوف تكلف المصنع مصداقيته ولهذا يجب عليهم خلق طريقة إنتاج خالية من التلف فبدلاً من الإنتاج بكميات كبيرة وبنوع واحد انتبه المصنعون إلى ضرورة إنتاج بضائع متنوعة".

• مفهوم الفلسفة:

تطبق هذه الفلسفة في مجالات مختلفة فهي تطبق في نظام الإنتاج كما إنها تطبق في سياسات الشراء والتخزين وأكد البعض (غراب، 1994: 163) على ذلك بقوله "إن أسلوب الآنية او الفورية ينطبق على جميع أنشطة الأعمال الخاصة بالإنتاج والشراء والتسليم ... وفي كل المجالات فان الأمر مهما وذا فائدة اقتصادية عالية، وجوهر هذه الفلسفة يشير إلى إنجاز الأعمال في أوقاتها المحددة الآنية وكما احتجنا إليها سواء كان في مجال الإنتاج أم الشراء والتخزين.

وصف البعض هذه الفلسفة بقوله (الأتروشي، 1993: 20): "بأنه فلسفة شاملة ومتكاملة للشركة في جميع مجالات الأعمال من شراء وإنتاج وتسليم بما يحقق الميزات التنافسية التي تسعى الشركة للحصول عليها وهي الكلفة-الوقت-الجودة-المرونة-الإبداع-التسليم-ومن خلال تشغيل إنتاج مبسط وكفوء قادر على الاستخدام الأمثل للموارد وإزالة جميع النشاطات غير الضرورية والتي لا تضيف قيمة إلى المنتج وتؤدي إلى إرهاق الشركة بتكاليف غير ضرورية وتجنبها معوقات الإنتاج عن طريق تطبيق المبادئ التي يركز عليها نظام JIT وإبرازها بتشكيلة متجانسة".

ومن الملاحظ من الوصف السابق بأنه قد أشار إلى أن تطبيق هذه الفلسفة يتم من خلال تشغيل نظام إنتاج مبسط من دون الإشارة إلى اعتمادها أيضا في إدارة المخزون ونظام شراء المواد عند الحاجة إليها لأن الفلسفة بمجالاتها لا يقتصر على تشغيل نظام إنتاجي فحسب يعتمد على هذه الفلسفة .

وأشار (الفضل ونور، 2002: 19) أن فلسفة JIT أو كما تترجم الإنتاج في الوقت المحدد تعني الإتمام الناجح للمنتج أو الخدمة في كل مرحلة من مراحل النشاط تبدأ من المجهز و حتى الزبون في الوقت المحدد لاستخدام المنتج أو الانتفاع بالخدمة بأقل كلفة فهي تمثل فلسفة عامة هدفها البحث عن الامتياز في الإنتاج بمعناه الواسع حيث يقوم على أساس أداء الشيء المطلوب في التوقيت المحدد و دون تأخير أو تقديم مع مراعاة حسن إدارة وتوظيف العنصر البشري .

كما يعرف نظام JIT بأنه (المتيوتي، 2003: 113) "نظام إنتاج الأجزاء الضرورية بالكميات المطلوبة في الوقت المطلوب وسيمتد النظام أسسه الفلسفية من فكرة (أن لا شيء ينتج إلا عند ظهور الحاجة إليه) أي إنتاج السلع والخدمات بالضبط عند الحاجة لها لا قبل ذلك بحيث تصبح خزين و بانتظار ظهور الحاجة له ولا بعد ذلك بحيث يضطر المستهلك للانتظار .

أشار البعض (العلاونة ، 1997: 87) " أن نظام الإنتاج في الوقت المحدد هو عبارة عن طريقة جديدة في التفكير والتخطيط والإنجاز بالنسبة للتصنيع من أجل إنتاج الكمية المطلوبة من السلعة في الوقت المحدد وان الهدف الرئيس لنظام عمليات الوقت المحدد هو إنتاج الكمية المطلوبة في الوقت المطلوب كما أن هذا النظام يعمل بطريقة تؤدي إلى تخفيض تكاليف الإنتاج بمعنى آخر أن زيادة الإنتاجية تؤدي تحسين النوعية والتي تؤدي بدورها إلى تقليل التالف من الموارد وهذا بدوره يؤدي إلى تقليل الحاجة إلى تخزين عناصر الإنتاج وعليه فان هذا النظام هو نظام متكامل وفعال يؤدي إلى تحسين الجودة والإنتاجية .

يحب التمييز بين نظام الإنتاج في الوقت المحدد الذي يستخدم في الشركات الصناعية وبين الشراء في الوقت المحدد الذي يستخدم في كل أنواع الشركات فهو يركز على كيفية الحصول على السلع سواء كانت بضاعة تامة او مادة خام وقد اشار البعض(حسين، 2000: 207) الى الملامح الرئيسية لفلسفة الشراء في الوقت المحدد بالاتي :

- (١) يتم استلام السلع في نفس وقت طلبها او استخدامها .
- (٢) تخفيض عدد الموردين.
- (٣) عقد اتفاقيات طويلة الأجل .
- (٤) تقليل اجراءات استلام وفحص المشتريات.
- (٥) تجميع المدفوعات في اوقات محددة .

• **مستلزمات تطبيق نظام الإنتاج في الوقت المحدد:**

من اجل تطبيق نظام الإنتاج في الوقت المحدد لابد من توافر بعض المستلزمات التي يمكن عدّها الركائز الأساسية لبناء هذا النظام ونجاح تطبيقه ،ويمكن توضيح هذه المستلزمات في الفقرات التالية : (البكري ،إسماعيل، 2001: 206-207) و(جاريسون ونورين، 2002: 208) :

١. **الشراء في الوقت المحدد** : يقصد بمفهوم الشراء في الوقت المحدد ،إن المشتريات من المواد الأولية والأجزاء والعناصر تصل في الوقت المحدد لاستخدام في عملية التصنيعية ، ويتميز هذا المفهوم بالخصائص الآتية : (تقليل عدد المجهزين،العقود طويلة الأمد ،الدفعات الصغيرة ،الحد الأدنى من الفحص للمواد و الأجزاء المستلمة ،الدفع المتجمع لكل تاجر) .
- لقد أشار البعض الى " أن من مستلزمات تطبيق نظام JIT هو تحديد طبيعة العلاقة بين الشركة والمجهز وضمن حصول الشركة على النوعية المطلوبة وفقاً للمواصفات المحددة من قبل الزبون وذلك من جلال مجموعة من النشاطات وهي :- (ألبياتي ، 2003: 229)
- ١- **اختيار المجهز** : يعني استخدام مجهز واحد لكل جزء وذلك من اجل تكون علاقة طويلة الأمد معهم لضمان الحصول على المواد أو الأجزاء وفقاً للنوعيات المطلوبة .
- ب- **تقييم المجهز** : إن تقييم المجهز عملية جداً مهمة وهناك مجموعة من المعايير التي يتم فيها تقييم المجهز وهي جودة المنتج والاستقرار المالي للمجهز وأداء التسليم وقدرة المجهز على الاستجابة لحاجات الشركة والطاقة الإنتاجية وحجم المجهز والتطور التكنولوجي والموقع الجغرافي .

ج- **حجم دفعة الشراء:** تتصف الكميات التي يتم تجهيزها بالكميات الثابتة وعلى شكل دفعات متعددة ضمن عقود طويلة الأمد والتي تكون على أساس الحاجة المباشر للعملية الإنتاجية والتي ينشأ منها عدة فوائد منها تقليل تكاليف الاحتفاظ بالمخزون ومتطلبات المساحة والمكان . إضافة إلى انه عند حدوث عيوب في جودة المنتج فان تكاليف الفحص وإعادة تصنيع المواد تكون قليلة بسبب أن هنالك مواد قليلة في الدفعة التي يجري فحصها وإعادة تصنيعها .

د- **تعليم المجهز :** الهدف من التعليم هو تزويد المجهز بنظرة واسعة عن الحاجات ومتطلبات الشركة ومساعدتهم في تطوير أنظمتهم لتحسين جودة منتجاتهم وضمن التسليم في الوقت المحدد.

هـ- **علاقة المجهز بالشركة :** تقوم الصناعات الحديثة على تطوير العلاقة مع المجهزين من خلال ربط شبكات عمل معهم وبالمقابل فان المجهز يحاول من رفع مستوى العلاقة من خلال الدقة في العمل والتي تعود بالفائدة للطرفين في الأمد البعيد.

٢. **الحد الأدنى من الخزين :** الركيزة الثانية من مستلزمات تطبيق نظام الإنتاج في الوقت المحدد هي الحد الأدنى من الخزين حيث في ظل ظروف مثلى تشتري الشركة المطبقة لنظام JIT يومياً كمية المواد اللازمة لاحتياجات هذا اليوم فقط، وعلاوة على ذلك لا يكون هناك إنتاج تحت التشغيل في نهاية اليوم وان يسلم الإنتاج التام إلى العملاء وبحيث لا يكون هناك رصيد من الإنتاج التام في المخازن، كذلك فان المواد الخام يتم استلامها في الوقت المحدد لتدخل الإنتاج فوراً ، ولكي تتمكن الشركة من تفادي نقص المواد أو القطع عند مراحل الإنتاج المختلفة وبحيث تضمن تدفق وانسياب الإنتاج بسهولة في ظل نظام JIT يجب على الشركة المطبقة أن تتبنى مدخل الجذب (السحب) أو الطلب القاطرة. **تنظيم وحدات (خلايا) التصنيع :** إن التصميم الضعيف للمعدات (المكائن) في المصنع هو واحد من الأسباب الرئيسية لعدم الكفاءة في التصنيع التقليدي أما في ظل نظام الإنتاج في الوقت المحدد فان المكائن تنظم في وحدات تصمم وفقاً لمتطلبات المنتج ، فالأنواع المختلفة من المكائن والتي تتجزأ مختلف الوظائف الضرورية في تصنيع المنتج تترتب بالقرب من بعضها البعض وبشكل متعاقب ، حيث ستكون نقطة خزن المواد الداخلة والخارجة للحجرات الفردية بالقرب من الحجرة مفضلين ذلك على الموقع المركزي ، إن هذا الترتيب يعرف بتقنية المجاميع والتي توصف بأنها وسيلة تبحث عن التنظيم الداخلي للمصنع الذي يوفر الانسياب الكفاء للإنتاج مع تحقيق النوعية العالية وتخفيض التكاليف .

٣. **عمال متعدد ي المهارات** : أحد العناصر الرئيسية لنظام الإنتاج في التوقيت المحدد هو دور القوة العمالة كوسيلة لحل المشاكل وعدم تغطيتها .حيث يكافح هذا النظام من اجل الحصول على العاملين ذوي المهارات العالية والمرونة الكبيرة والذين يبحثون عن مشاكل الإنتاج من اجل حلها حيثما تظهر ويتم ذلك من خلال زيادة كفاءة العاملين وثبات نسبة دوران العمل وكذلك وضع الشخص المناسب في المكان المناسب .
٤. **تخفيض وقت انتظار الإنتاج ووقت التهيئة والأعداد** :وقت التصنيع او وقت الإنجاز يمكن تعريفه بأنه ذلك الوقت المستغرق لإكمال المنتج ابتداء من دخول المواد في الخط الإنتاجي إلى أن يصبح منتجا نهائيا .حيث أن تخفيض هذا الوقت يساعد الشركة على الاستجابة السريعة للتغير في طلبات الزبائن ،إن تخفيض وقت دورة التصنيع مرتبط بشكل كبير بتخفيض وقت التهيئة والأعداد والذي يمكن تعريفه بأنه الوقت المستغرق لإعادة تعديل المكائن أو مجموعة المكائن بعد صنع أحد الأجزاء حتى يتم إنتاج جزء آخر ،ويشمل تغيير الأدوات وتعديل المعدات والتحقق لضمان إن الجزء الجديد سينتج طبقا للمواصفات المطلوبة.
٥. **حجم الدفعة الصغيرة** : نظام الإنتاج في التوقيت المحدد يقوم على أساس الإنتاج بوجبات صغيرة تحقق الآتي :
- الاكتشاف السريع للتلّف أو الخلل حيث أن الوجبات الصغيرة تحقق التغذية العكسية الفورية عن الوحدات التالفة .
 - حجم دفعت الإنتاج الصغيرة تساعد في تخفيض تكاليف الخزن بالإضافة إلى تخفيض تكاليف النقل والمناولة .
٦. **السيطرة النوعية الشاملة** :يركز نظام الإنتاج في التوقيت المحدد بشكل كبير على مفهوم السيطرة النوعية الشاملة والتحسين المتواصل في النوعية ،ويمكن ملاحظة ذلك من خلال المستلزمات السابقة ،فلا يمكن أن نتصور تحقيق أيا من تلك الفقرات دون أن يراعى فيها النوعية .

• **منافع تطبيق نظام JIT:**

إن متطلبات تطبيق نظام JIT تبدو في غاية الصراحة والتشدد ومع ذلك فقد لاقت نجاحاً كبيراً في الحياة العملية نتيجة للمنافع الهائلة التي أمكن الحصول عليها من تطبيق نظام JIT فقد وصل الانبهار بالزيادة في الإنتاجية والتحسين في الجودة والتخفيض في التكاليف نتيجة لتطبيق هذا النظام

،وينبغي الإشارة إلى أن أول ميزة أو منفعة أمكن الحصول عليها من تطبيق نظام JIT هي تخفيض المخزون بجميع أنواعه ، إن لم يكن التخلص منه كلياً إلى حد لا يذكر بالمقارنة مع كميات المخزون في النظم التقليدية ولاشك أن تخفيض المخزون أو التخلص منه كلياً سيحقق وفر كبير في تكاليف الحصول عليه وتخزينه ومناولته ومخاطرة التأمين عليه ورأس المال المجمد فيه . ولا تقتصر مزايا تخفيض المخزون أو التخلص منه على هذه الوفورات المالية فقط فهناك وفورات عينية لا تقل أهمية متمثلة في وفورات الحيز أو المكان المخصص للتخزين... (حسين ، 2000 ، 204)

وقد أشار البعض إلى " أن هدف نظام JIT المتمثل بأحداث تحسينات مستمرة في نشاطات الإنتاج سواء تلك المتعلقة بالمنتج أو بالعمليات وضمن مبادئ فلسفة مرنة بالإمكان تطبيقها بصيغ مختلفة من شركة لأخرى. (المتيوتي، 2003: 110) في حين اشار البعض الى العديد من المنافع المالية التي يحققها تطبيق J.I.T منها الأتي(عدس والخلف ، 2007: 180) :

١. انخفاض الاستثمار في المخزون .
٢. انخفاض تكاليف مناولة المخزون والاحتفاظ به .
٣. تخفيض مخاطر تقادم المخزون .
٤. انخفاض الاستثمار في مساحة المصنع المتعلقة بالتخزين والإنتاج .
٥. تخفيض التكاليف الصناعية أجمالاً.
٦. تخفيض استخدام أوراق العمل (الأدوات الكتابية) من خلال تخفيض سلسلة العمل المحاسبي وتقليص المستندات المحاسبية المستخدمة .

ثالثاً: مجالات تخفيض التكلفة باستخدام التجارة الإلكترونية في ظل فلسفة نظام JIT:

تتعدد أساليب خفض التكاليف بالنسبة للشركات التي تعمل في ظل بيئة التصنيع الحديثة مع الحفاظ على مستوى الجودة المرغوب فيها (وهذا شرط مهم في المنافسة والاستمرار). كما إن تعدد الأهداف التي ترغب الشركات في تحقيقها تصب جميعها في قدرة تلك الشركات بالتحكم بالتكلفة لأنها بمثابة المفتاح الذي من خلاله تستطيع تحقيق الأهداف الأخرى ،فقد أرغم التطور التكنولوجي الشركات على مواكبة التغيرات التي خدمتها في زيادة إمكانيتها بالتحكم بالكلفة .

إن تطبيق مفهوم التجارة الإلكترونية في ظل فلسفة نظام JIT تستطيع الشركة من خلاله زيادة قدرتها على التحكم بالكلفة لما فيها من مزايا، ولغرض تسليط الضوء على مجالات تخفيض التكلفة باستخدام التجارة الإلكترونية في ظل فلسفة نظام JIT يجب ان نستذكر الكلام حول التجارة الإلكترونية وبشكل عام فهي أسلوب مميز في عقد الصفقات التجارية الناجحة وتوفير فرص الاستثمار، بعيدا عن معوقات التجارة التقليدية من خلال التعامل التجاري عن طريق الانترنت وبيع السلع والخدمات التي يجري تسليمها خارج الشبكة، إضافة إلى المنتجات التي يمكن جعلها "رقمية" وتسليمها على الشبكة مثل برامج الكمبيوتر كل هذا أدى إلى إحداث تغييرات في أساليب التعامل التجاري .

لقد أشار (التكريتي والعلاق ، 2002 : 224-225-226) الى "ان التجارة الإلكترونية أصبحت وسيلة لتمكين ودعم مثل هذه التغييرات على نطاق عالمي فهي تمكن الشركات من ان تصبح أكثر كفاءة ومرونة في عملياتها الداخلية وان تعمل بشكل أوثق مع مورديها وان تستجيب بشكل أفضل لحاجات وتوقعات عملائها كما أنها تتيح مجالاً أفضل لهذه الشركات في اختيار وانتقاء أفضل الموردين بغض النظر عن موقعهم الجغرافي وفي بيع منتجاتها في الأسواق العالمية وتعتبر المتاجرة الإلكترونية واحدة من الحالات الخاصة في مضمار التجارة الإلكترونية حيث يقوم المورد بتوفير السلع او الخدمات الى العميل مقابل مبلغ معين .. والواقع أن التجارة الإلكترونية وفق هذا المفهوم هي أسلوب تجاري يعتمد في نجاحه على قدرة الشركة على تسويق منتجاتها سواء كانت سلعاً او خدمات او أفكار من خلال آليات افناعية وخطط تسويقية محكمة تستهدف بالدرجة الأساس تحقيق رضا العميل حيث يتجسد هذا الرضا في نجاح الشركة بإشباع الحاجات والرغبات الحقيقية للعمل .. وهذه الحالة تتطلب بالضرورة ان تقوم الشركة بتوفير قاعدة من المعلومات والبيانات التي تساعد في قياس جودة ما تقدمه من خدمات و سلع وتحديد أهم العوامل التي يوليها العملاء أهمية نسبية عالية خاصة عند تقييمهم لجودة تلك السلع والخدمات وذلك لمعرفة أولويات التطوير عند الحاجة اليه ...".

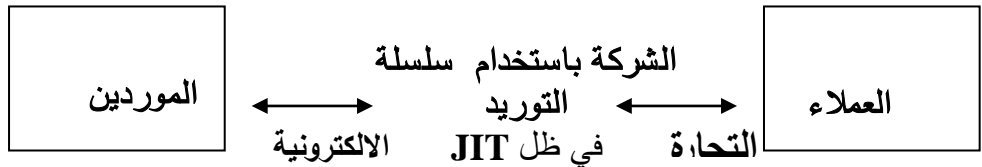
إن تطابق الأهداف بين التجارة الإلكترونية ونظام JIT في مجال تخفيض التكلفة مكن من توظيف هذه التجارة في هذا النظام مما يكسب الشركة المطبقة مزايا عديدة منها مزايا التطابق في مجال تخفيض التكلفة والتي يمكن ان تتمثل بما يلي:

- من ناحية المخزون والإنتاج:

في ظل فلسفة نظام JIT تقتضي أن الشركة المطبقة للنظام تحتفظ بحدود دنيا من المخزون والوصول به إلى ما يعرف بالمخزون الصفري zero inventory حيث ان النقطة الجوهرية في هذا النظام هي الوصول بالخيرين إلى أدنى حد ممكن في كافة المداخل الإنتاجية، حيث ان السعي لخفض المخزون ليس له حدود فشرية تويوتا تعد ان قيمة المخزون هي تنصل من المسؤولية وشركة أخرى عدة المخزون مصدر كل الكوارث. (البكري، إسماعيل 2000، 206) ان الشركات التي تطبق التجارة الإلكترونية تسمح بخفض المخزون عن طريق استعمال عملية السحب في نظم إدارة سلسلة التوريد "ويقصد بإدارة سلسلة التوريد supply chain management منظومة مترابطة لتحقيق التكامل بين المورد، الموزع والاحتياجات اللوجستية (الحركة والنقل) للزبون" (ياسين، 2005: 138) وأنها التعاون ما بين الشركات ومزوديهها ومستهلكيهها في مجال التنبوء بالطلب وإدارة قائمة الجرد وإنهاء الطلبات التجارية وهو التعاون الذي يؤدي الى خفض البضائع المخزونة والى تسريع شحن البضائع والى السماح بالتصنيع الآتي أي نظام JIT). (www.c4arab.com).

في نظام السحب فان العملية تبدأ بالحصول على طلب الشراء او التوريد من قبل المستهلك وتزويد المستهلك بطلبه من خلال نظام JIT، عملية السحب تسمح بتصنيع المنتج او الخدمة وفقا لمتطلبات المشتري وهذا يعطي الشركة افضلية تجارية على منافسيها، واكبر مثال على ذلك شركة (DELL) لتصنيع الحواسيب الالية. (<http://arab-shopping>) شركة (DELL) (حققت زيادة كبيرة في مبيعاتها نتيجة تطبيقها لمفهوم التجارة الإلكترونية في ظل استخدام نظام JIT .

والشكل رقم (2) يوضح آلية عمل سلسلة التوريد في ظل فلسفة نظام JIT
شكل (2) آلية عمل سلسلة التوريد في ظل JIT



الشكل : من إعداد الباحثين

إن استخدام التجارة الإلكترونية في ظل استخدام نظام JIT يقتضي من الشركات المطبقة التحول نحو الأعمال الإلكترونية في العمليات الداخلية المختلفة ، وتقوم الأعمال الإلكترونية على فكرة أتمتة الأداء ، وتمتد لسائر الأنشطة الإنتاجية والإدارية ، وضمن مفهوم الأعمال الإلكترونية ، يوجد المصنع الإلكتروني المؤتمت ويسمى بأتمتة الإنتاج والأتمتة المتعلقة بالأنشطة الإدارية وتسمى الأتمتة الإدارية .

ان الأتمتة الإنتاجية والإدارية تمثل احد العوامل الأساسية في بيئة JIT كما أنها تمكن من تسهيل التعامل الإلكتروني بما في ذلك التجارة الإلكترونية وتم الإشارة إلى ذلك من خلال الإشارة إلى أهداف الأتمتة الإنتاجية وكالاتي : (www.deecoor.org/pagelist)

١. **زيادة الإنتاجية** : وهذا يتحقق بتقليل الوقت اللازم للتركيب والتحليل وإنجاز الأعمال التصميمية ، فقد اصبح من المعلوم بداهة أن استخدام نظام الإنتاج المدار بالحاسوب يؤدي وبشكل ملحوظ إلى رفع معدلات الأداء للأقسام في الشركات الصناعية نظرا لما يختزله من وقت في إعداد وإنتاج المنتج . وتترجم زيادة هذه في تخفيض التكلفة وكذلك بتقليل الوقت اللازم لإكمال النشاط وكذلك يؤدي تخفيض الهدر وخفض المخزون
٢. **تحسين الجودة** : أن نظام الإنتاج المدار بالحاسوب يتيح للمصمم إنجاز تحليلات عميقة ودقيقة للتصميم ، يوفر كذلك عدد كبير من التصميمات البديلة التي يمكن اختيارها . كما أن الأخطاء التصميمية اقل بسبب الدقة العالية التي يوفرها النظام وهذه العوامل تقودنا إلى تصميمات قبل الإنتاج ووصولاً إلى إنتاج بجودة عالية وان الإنتاج لا يستل م أي قطعة فيها خلل أو فيها عيب .
٣. **توفير قاعدة بيانات واسعة لعملية التصنيع** : عند تكوين المعلومات الأولية لمنتج ما (وضع الأبعاد عن المنتج ومكوناته وتحديد قوائم الموارد وموصفاتها... الخ) يتم وضعها بشكل قاعدة بيانات توفر بيانات كثيرة يمكن استخدامها في عمليات التصنيع الأخرى وعند تتعدد البدائل .
٤. **استخدام التجارة الإلكترونية** : ان استخدام الأنظمة المدارة حاسوبيا يسهل من الربط مع برنامج التجارة الإلكترونية من خلال معرفة الموردين لحاجة المصنع من المواد وقطع الغيار سهولة إجراء التعديلات التي يطلبها الزبائن ويكون من خلال التجارة الإلكترونية الجزئية . وهناك فوائد ومزايا عديدة أخرى منها (زيادة الموقع التنافسي للشركة، تقليد الوقت للمستهلك، تقليد العمالة الفنية، استجابة أسرع للمحددات المطلوبة، التقليل من الأخطاء المسجلة... الخ).

وتختلف الأتمتة الإنتاجية عن الإدارية حيث نعني بالأتمتة الإدارية هي عملية استخدام نظم الحواسيب وشبكاتهما في إنجاز الأعمال المكتبية اليومية والدورية في الشركات ذات الأنشطة الإدارية والإنتاجية وتمثل عاملا مهما في مجال الأعمال الالكترونية التي تعتبر التجارة الالكترونية احد أبعادها المهمة وبالتالي فان الأتمتة الإدارية تخدم عملية ربط JIT بالتجارة الالكترونية في سبيل تحقيق أهدافهما المشتركة حيث تهدف الأتمتة الإدارية إلى: (www.rezar.com)

١. زيادة تنافسية الشركة.
٢. تخفيض تكاليف الإنتاج.
٣. تخفيض الهدر في الوقت .
٤. ضبط المخزون .
٥. رفع جودة العمل الإداري من خلال برامج الأتمتة وتسريع العمل الإداري.
٦. استخدام التجارة الإلكترونية والمصارف المؤتمتة.

• من ناحية الموردين او المجهزين :

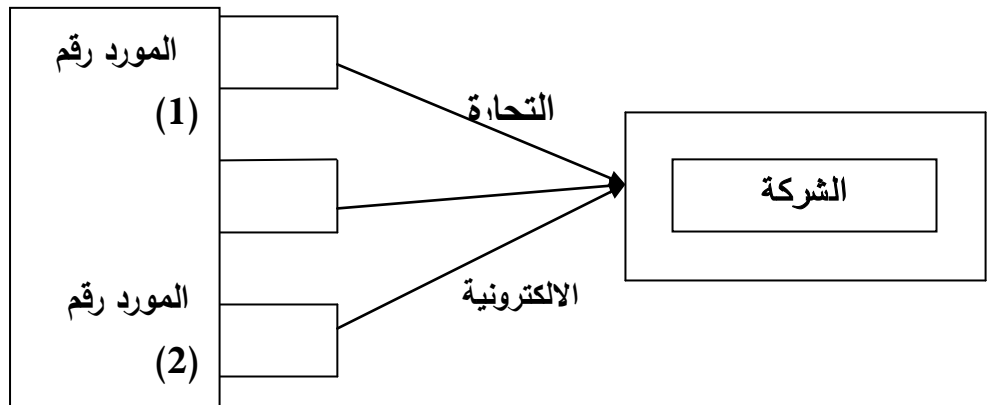
مما لاشك فيه أن العمل مع مخزون أمان يقترب من الصفر وأجزاء مشتراة تصل في الوقت المحدد مع عدم وجود اي نسب للتفاوت عن المواصفات يتطلب من المجهزين او الموردين تطوير قابليتهم والبرهنة على استعدادهم بالالتزام بالمواصفات المقررة في الشركة وتدنية المعيب من الأجزاء ،وكما ما هو معلوم فان الانتظار لأمر الإنتاج تمثل الزمن الذي يستغرق من تسلم الشركة للطلبات ولحين توزيع المنتجات على العملاء او المستهلكين ويلاحظ في معظم الصناعات إن الزمن المستغرق قد يكون كبيرا (الأتروشي وآخرون ،1996، 11) الأمر الذي يتطلب أن يكون هنالك شبكة اتصالات بين الشركة وبين الموردين ووجود أنظمة تدار حاسوبيا وضرورة وجود نظام إدارة سلسلة التوريد الذي يحقق التعاون ما بين الشركات ومزوديهما في مجال التنبؤ بالطلب.

لذا فان استخدام التجارة الإلكترونية في ظل نظام JIT يحقق المزايا الآتية بما يتعلق بالموردين والمجهزين : (www.alnahdi.com) و (<http://arab-shopping.com>)

١. التجارة الإلكترونية توسع نطاق السوق إلى نطاق دولي عالمي ،فمع القليل من التكاليف فان بوسع أي شركة إيجاد مستهلكين أكثر وموردين أفضل وشركاء أكثر ملائمة وبصورة سريعة وسهلة ،مثلا في عام 1997 أعلنت شركة بوينغ عن توفير مالي قدره 20% من الكلفة

- الأصلية وذلك بعد الإعلان عن حاجة لمصنع من اجل صنع نظام جزئي للشركة .وقد كان الإعلان على موقع الشركة للانترنت فاستجابت شركة مجرية لهذا الطلب وقد كان عرض الشركة المجرية ارخص وأفضل وأسرع من باقي الشركات .
٢. توفر التجارة الإلكترونية فرصة جديدة للشركات للاستفادة من البضائع والخدمات المقدمة من الشركات الأخرى (اي الموردين) فيما يدعى التجارة الإلكترونية من الشركات إلى الشركات (Business-to- Business) .
٣. إمكانية مقارنة الأسعار التي تقدمها عدة شركات(الموردين) واختيار الأنسب للشركة .
٤. إمكانية مقارنة المواد من ناحية الجودة لأنه هنالك عدة موردين .
٥. الانتقال إلى مورد آخر في حالة اختلاف المواصفات لان جميع الموردين المتعاقد معهم مرتبطين مع الشركة بشبكة اتصالات الإلكترونية.
- والشكل رقم (3) يوضح شبكة الموردين والمتصلين مع الشركة من خلال التجارة الالكترونية

شكل(3) شبكة الموردين مع الشركة



الشكل : من إعداد الباحثين

- من ناحية العملاء والمستهلكين (نيل رضا المستهلك):

إذا كان لشركة ما أن تتعايش وتتنافس في بيئة التصنيع الحديثة فإن عليها ان تجعل نصب عينيها "رضا العميل " كهدف مقدم على ماعده بصفة مطلقة بحيث يلعب هذا الهدف دور المحرك لكافة أنشطة الشركة الوظيفية وأساليبها الإدارية ،وإذ كانت بيئة الأعمال التنافسية في زماننا هذا قد جاءتنا بعميل مدلل يطلب من المتنافسين على رضاه ابتكار السلع والخدمات الجديدة ذات الجودة العالية وان نقدم له ذلك في توقيت يناسبه وبأقل تكلفة ممكنة. (الجمال، 2000، 25)

وتوفر التجارة الإلكترونية اتصالات تفاعلية مباشرة ،مما يتيح للشركات الموجودة في الأسواق الالكترونية (e-market) الاستفادة من هذه المميزات للإجابة على استفسارات الزبائن بسرعة مما يوفر خدمات افضل للزبائن ويستحوذ على رضاهم كذلك على ضرورة وجودة نظام إدارة سلسلة التوريد الذي يحقق التعاون ما بين الشركات ومستهلكيها في مجال التنبؤ بالطلب الوارد من العميل .

حيث تمكن التجارة الإلكترونية الشركات من تفهم احتياجات عملائها وإتاحة خيارات التسوق إمامهم بشكل واسع ، وهذا بذاته يحقق نسبة رضا عالية لدى الزبائن غير موجودة في وسائل التجارة التقليدية.

إن استخدام التجارة الإلكترونية في ظل فلسفة نظام JIT، فإنه سيحقق المزايا التالية بما يتعلق بالعملاء والمستهلكين (www.alnahdi.ws)

١. التجارة الإلكترونية تعطي الخيار للمستهلك بان يتسوق أو ينهي معاملته 24 ساعة في اليوم أو في أي يوم من السنة ومن أي مكان على سطح الأرض.
 ٢. التجارة الإلكترونية تقدم الكثير من الخيارات للمستهلك بسبب قابلية الوصول إلى منتجات وشركات لم تكن متوفرة من المستهلك.
 ٣. وفي بعض الحالات وخصوصا مع المنتجات الرقمية مثل الكتب الإلكترونية تمكن الشركة من إرسال البضاعة بسرعة وبسهولة إلى المستهلك .
 ٤. التجارة الإلكترونية تسمح للاشتراك في المزايدات العلنية .
 ٥. التجارة الإلكترونية تشجع المنافسة مما يعني خفض الأسعار .
- من ناحية الفترة الزمنية

ان استخدام التجارة الإلكترونية في ظل فلسفة نظام JIT يتجلى ذلك من خلال تقليص الفترة الزمنية بدء من استلام طلبات العملاء وانتهاءها بالتسليم وسنقسم الفترة الزمنية إلى الآتي :

١. فترة استلام الطلب من العميل أو المستهلك.
٢. فترة إرسال طلب شراء مواد أولية في حالة انه الشركة صناعية أو طلب شراء سلع في حالة انه الشركة تجارية على اعتبار عدم وجود مخزون لان الشركة تطبق نظام JIT .
٣. فترة الإعداد أو زمن التحضير حتى إكمال المنتج .
٤. فترة إرسال الطلب (سلعة أو منتج تام) إلى المستهلك أو الزبون واستلام مبلغ الصفقة .

وفي حالة استخدام التكامل بين التجارة الإلكترونية و نظام JIT فان دور التجارة الإلكترونية سيكون من خلال استلام الطلب من العميل فالعميل يمكنه معرفة الأصناف والأسعار ومميزات كل صنف والمفاضلة وتقييم المنتج موضوع الشراء ويتم ذلك من خلال شبكة التجارة الإلكترونية. وفي ظل نظام JIT يعد طلب الزبون للمنتج أو أمر التوريد الصادر منه إلى الشركة بمثابة نقطة انطلاق للعمليات الصناعية كافة التي تتحرك فوراً في تتابع عكسي يبدأ من طلب الزبون مار بالعمليات كافة على طول خط الإنتاج وصولاً إلى طلب توريد المواد الخام على الطرف الآخر من العمليات ..(الجمال، 2000، 55).

وبما أن نظام JIT يعني خفض المخزون والوصول به إلى الحدود الدنيا فان ذلك يعني ضرورة وجود شبكة اتصالات مع الموردين تتم من خلال التجارة الإلكترونية حيث يتم إشعار الموردين بحجم الطلبية وفق المواصفات التي تم الاتفاق عليها سابقاً كما مر آنفاً في مستلزمات تطبيق نظام JIT .

ثم تبدأ فترة الإعداد التي تقوم بتحويل المواد الخام إلى منتجات تامة مروراً بمرحلة تصنيعها، ففي نظام JIT تختفي مرحلة المواد الشبه مصنعة وتكون جميع الأعمال الإلكترونية وحينما تكون المعدات مؤتمتة يمكن حدوث انخفاض كبير في زمن الإعداد ، فبدلاً من الحاجة إلى ساعات إلى التحول بين دورات الإنتاج فانه يمكن إجراء الإعداد عادة في دقائق ،حيث تقتصر عملية الإعداد على مجرد تغيير برنامج الكمبيوتر عادة ،وبالتالي يمكن للشركة التحرك من منتج لآخر بسرعة وتقادي الحاجة إلى إنتاج دفعات كبيرة . (جاريسون ،أريك نورين، 2002، 212).

أن زمن إنتاج المنتج يمر بأربعة أوقات بمجموعها تمثل وقت الإنتاج كما في أنظمة الإنتاج التقليدية وكما تبينها المعادلة التالية:

وقت الإنتاج = وقت التشغيل + وقت الفحص + وقت التحريك الموارد + وقت الانتظار

ففي ظل نظام JIT فان النظام يميز بين الأنشطة التي تضيف قيمة وبين تلك التي لاتضيف قيمة حيث يمكن تعريف الأنشطة بأنها "مجموعة من عمليات أو إجراءات التي تشكل فيما بينها جوهر العمل الذي يتم أنجازه داخل الشركة" وتقسم الى : (فهود 2005، 72)

١. الأنشطة التي تضيف قيمة: وهي تلك الأنشطة التي تزيد من قيمة النشاط نفسه

ومن ثم تضيف قيمة للمنتج من خلال ما أضافته من قيمة على النشاط .

٢. الأنشطة التي لا تضيف قيمة: وهي تلك الأنشطة التي يترتب على إلغائها تحسين

عملية الشركات وتخفيض تكاليفها.

وهنا يجب استبعاد كل نشاط لا يؤدي إلى زيادة القيمة المضافة للمنتج أو الخدمة وفي ظل نظام JIT هنالك أنشطة لا تضيف قيمة مثل (أنشطة التخزين، أنشطة الفحص، أنشطة النقل والمناولة... الخ)، ففي الأوقات أعلاها يتم استبعاد وقت الفحص الذي يمثل الوقت الذي يتم التأكد من أن المنتج ذو جودة عالية، وكذلك استبعاد وقت تحريك المواد الذي يمثل تحريك الأجزاء غير التامة من نقطة إنتاج لأخرى، وكذلك استبعاد وقت الانتظار الذي يمثل الوقت الذي يستغرقه المنتج انتظارا للعمل عليه أو انتظار لتحريكه أو وقت الانتظار في المخزن حيث يتم شحنه.

والوقت الوحيد المعترف به في ظل نظام JIT هو وقت التشغيل الذي يمثل الوقت الذي يتم فيه فعليا العمل في المنتج ويعتبر نشاط يضيف قيمة للمنتج ويتم استبعاد الأوقات الأخرى لأنها لأتمثل أنشطة تضيف قيمة للمنتج وبالتالي خفض الوقت وخفض الكلفة المرتبطة به .

بعد إكمال المنتج تبدأ فترة أخرى هي فترة إرسال المنتج التام إلى العميل او المستهلك واستلام مبلغ

الصفقة ويكون دور التجارة الإلكترونية دور فعالا في الأتي: (www.12manage.com)

- النفاذ إلى أسواق أوسع.
- المرونة في تصنيف المدخلات .
- آلية صفقة محسنة والقدرة على تحليل البيانات .
- القدرة على تجنب الوسطاء.
- تكاليف قائمة اقل مما تمكن من الاستجابة السريعة لتغيرات السوق .
- سهولة تخزين المنتجات التامة .
- لا يوجد حدود لمقدار المعلومات التي توفر للعملاء .

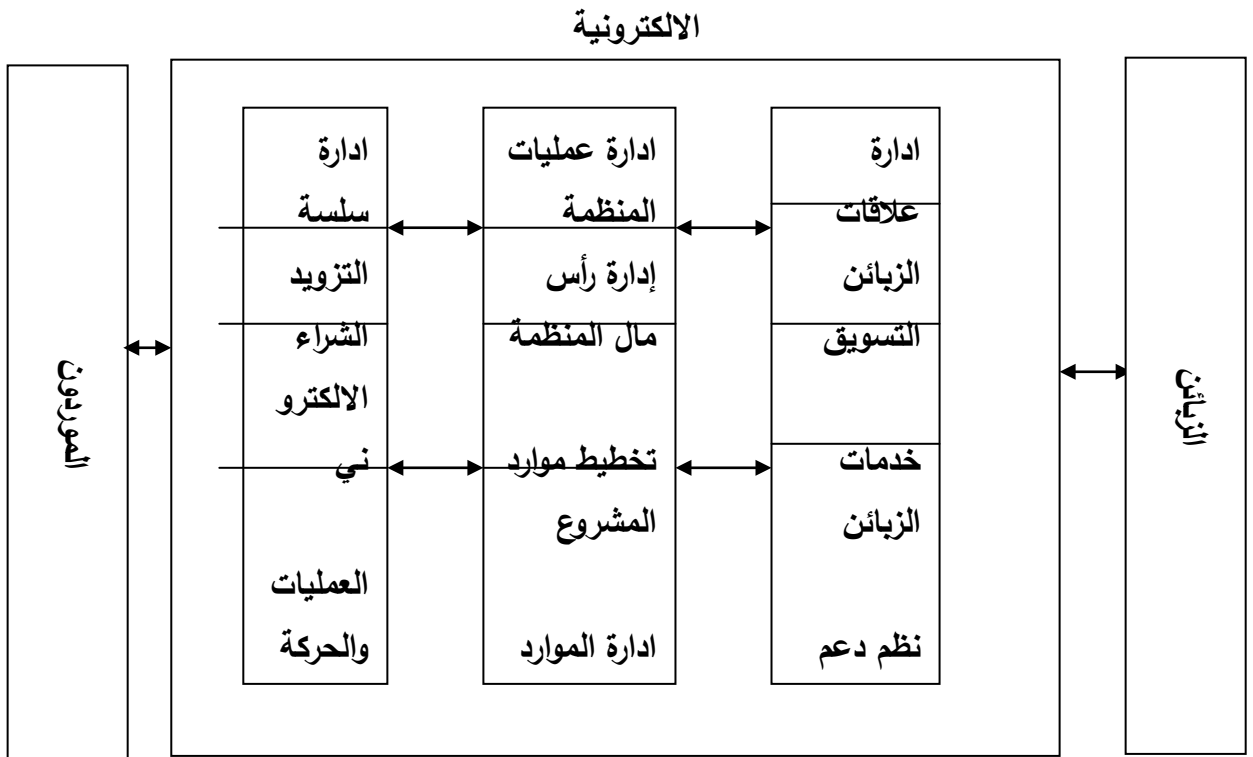
جميع الأمور أعلاه تؤدي إلى زيادة مبيعات الشركة وكذلك فإن التجارة الإلكترونية تخفض الفترة الزمنية ما بين دفع الأموال والحصول على المنتجات والخدمات وتقليل الفترة الزمنية لإرسال المنتجات والخدمات وزيادة المرونة في التعامل .

وأخيرا لاتقتصر التجارة الإلكترونية (E-Commerce)- كما يظن البعض- على عمليات بيع وشراء السلع والخدمات عبر الانترنت فقط إذ إن التجارة الإلكترونية تتضمن دائما معالجة حركات البيع والشراء وإرسال التحويلات عبر شبكة الانترنت ،وفي حقيقة الأمر تتطوي على ما هو أكثر من ذلك بكثير فقد توسعت حتى أصبحت تشمل عمليات بيع وشراء المعلومات نفسها جنبا إلى جنب من السلع والخدمات ،ولا تقف التجارة الإلكترونية عند هذا الحد إذ أن الأفاق التي تفتحها التجارة الإلكترونية أمام الشركات والأفراد لاتقف عند حد معين . (www.alnahdi.ws)

نلاحظ مما سبق ضرورة وجود ترابط بنيوي ما بين منظمات الأعمال الالكترونية وارتباطها بالتجارة الالكترونية والامتنة الصناعية في سبيل تحقيق اهدافها في المنافسة وتخفيض التكاليف ويمكن توضيح العلاقة بين المفاهيم الثلاثة كما في الشكل التالي :

شكل (2) التكامل البنيوي لمنظمات الأعمال الالكترونية

التجارة



الشكل : (سعد غالب ياسين ، 2005 ، "الإدارة الالكترونية وأفاق تطبيقاتها العربية ، مركز البحوث ، مكتبة الملك فهد ، المملكة العربية السعودية ، 137)

الخلاصة :

من خلال ما تقدم خلص البحث الى جملة من النقاط وكالاتي :

1. التجارة الالكترونية التجارية هي نوع من عمليات البيع والشراء بين الشركة والموردين والمستهلكين وقد تكون تجارة الالكترونية بحتة أو قد تكون تجارة الالكترونية جزئية ولها صور عديدة قد تكون بين الأفراد والأفراد أو بين الأفراد والشركات أو بين الشركات والشركات أو بين الأفراد والحكومة أو بين الشركات والحكومة بالإضافة إلى أنها تعتبر احد الإبعاد المهمة للإعمال الالكترونية التي تساعد الى حد كبير في خدمة أهداف الوحدات الاقتصادية والتي من أهمها تخفيض التكاليف .
2. إن فلسفة نظام JIT تعني التخلي عن المفاهيم التقليدية وتبني مفاهيم حديثة تواكب التغييرات والتطورات على الساحة الإنتاجية كما أنها تقتضي على الشركة المطبقة أن تحتفظ بحدود دنيا من المخزون والوصول به إلى ما يعرف بالمخزون الصفري وتتمثل الغاية الأساسية من اعتماد هذه الفلسفة هو خفض التكاليف مع الحفاظ على الجودة المطلوبة .
3. يستخدم كلا المفهومين في تحقيق هدف خفض الكلفة من خلال التكامل ما بينهم ا حيث إن استخدام التجارة الالكترونية في ظل فلسفة نظام JIT يستلزم الآتي :-
 - ربط أنشطة الشركة الإنتاجية والإدارية بالأعمال الالكترونية والتحول إلى الأتمتة الإنتاجية والأتمتة الإدارية.
 - الاتفاق مع عدد محدود من الموردين وربط الشركة بشبكة من الاتصالات الالكترونية مع الموردين لتخفيض التكاليف الخاصة بالتوريد وزيادة سرعة استلام المواد الأولية.
 - نيل رضا العميل وذلك من خلال تخفيض الكلفة والجودة وربط الشركة بالتجارة الالكترونية تتيح للعميل التسوق الالكتروني والتسليم للبضاعة قد يكون داخل الشبكة او خارج الشبكة حسب نوع التجارة بحتة كانت أم جزئية.

4. إن استخدام التجارة الإلكترونية في ظل فلسفة نظام JIT يعمل على تحسين الأداء وإن الشركة المطبقة يكون لها ميزة تنافسية. كما انه يؤدي إلى خفض الكلف وتحسين الإنتاجية والارتقاء بالجودة ويؤدي إلى خفض الفترات الزمنية بدء من استلام طلب العميل وانتهاءه بالتسليم.
5. تتمثل المجالات التي تستخدم فيها التجارة الإلكترونية في ظل فلسفة نظام JIT لخفض التكاليف بالاتي :

- تخفيض التكاليف المتعلقة بالمخزون والإنتاج.
- تخفيض التكاليف المتعلقة من ناحية الموردين أو المجهزين.
- تخفيض التكاليف المتعلقة بالأنشطة التي لاتضي ف قيمة من ناحية العملاء والمستهلكين (نيل رضا المستهلك).
- تخفيض التكاليف المتعلقة بالوقت من ناحية الفترة الزمنية.

المصادر

المصادر العربية:

1. احمد بشير نجار ، 2002 ، "إشكالية البعد الضريبي في التجارة الإلكترونية: ترف فكري اقتصادي ام مقارنة عملية قابلو للتطبيق عربيا ، المؤتمر العلمي السنوي الثالث ، كلية العلوم الإدارية و المالية ، المعرفة المعلوماتية والإدارة الإلكترونية).
2. احمد حسين علي حسين ، 2000 ، " المحاسبة الإدارية المتقدمة " كلية التجارة – جامعة الإسكندرية .
3. حازم إبراهيم حصاصنة ، حازم تيسير حاملة ، 2002 ، التجارة الإلكترونية أثارها المتوقعة على الإيرادات الضريبية في الوطن العربي ، المؤتمر العلمي السنوي الثالث ، جامعة فلادلفيا، كلية العلوم الإدارية و المالية ، المعرفة المعلوماتية والإدارة الإلكترونية).
4. رأفت رضوان ، 1999 ، "عالم التجارة الإلكترونية " منشورات المنظمة العربية للتنمية الادارية ، القاهرة ، ط1.

٥. رشيد الجمال، 2000، المحاسبة الإدارية في بيئة الأعمال الحديثة، ط1، الدار الجامعية للطباعة والنشر، بيروت، لبنان.
٦. ري انش جايسون، اريك نورين، 2002، المحاسبة الإدارية، ترجمة د محمد عصام الدين زايد، دار المريخ للنشر، الرياض، السعودية.
٧. رياض البكري، محمد عاصم إسماعيل، 2001، "العلاقة بين نظام الإنتاج بالوقت المحدد ومفهوم السيطرة النوعية والشاملة وتأثيرها على تخفيض التكاليف وتحسين النوعية للمنتج" مجلة العلوم الإدارية والاقتصادية، المجلد الثامن، العدد 28.
٨. سعد غالب ياسين، "الإدارة الالكترونية وافاق تطبيقاتها العربية، مركز البحوث، مكتبة الملك فهد، المملكة العربية السعودية، 2005.
٩. سعد غالب ياسين التكريتي وبشير عباس العلق " الاعمال الالكترونية "دار المناهج للنشر والتوزيع عمان، الاردن 2002 .
١٠. شفيق إبراهيم حداد، نظام موسى سويدان، 1998، "اساسيات التسويق"، دار مكتبة الحامد للنشر والطباعة، جامعة العلوم التطبيقية .
١١. صبيحة برزان فرهود، 2005، "اثر استخدام نظام (ABC) في تقويم كفاءة الاداء"، مجلة التقني، المجلد 18، العدد 4، هيئة التعليم التقني، بغداد العراق .
١٢. طاهر محسن الغالبي واحمد شاكر العسكري، 2002، المؤتمر العلمي السنوي الثاني، تكنولوجيا المعلومات ودورها في التنمية الاقتصادية، جامعة الزيتونة، عمان، الاردن.
١٣. عقيلة مصطفى الاتروشي، 1993، "الاختبار الاستراتيجي لنظام التخطيط والسيطرة للإنتاج مع دراسة تطبيقية لنظامي (OPT-MRP) في قطاع الصناعة الهندسية" رسالة دكتوراه.
١٤. عقيلة مصطفى الاتروشي، رقيب صلاح الدين جلال و محمد عبدالوهاب العزاوي، 1996، نظام الإنتاج في الوقت المحدد JIT بين النظرية والواقع في بيئة التصنيع العراقية، مجلة تنمية الرافدين، المجلد 18، العدد 48، كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة الموصل.
١٥. علي سليم العلاونة، 1997، "نظام شراء عمليات الوقت المحدد ونموذج للتخزين" مجلة العلوم الإدارية والاقتصادية، جامعة مؤتة، العدد الثالث عشر، م .
١٦. فائز غازي البياتي، 2003، "إمكانية الشراء الآني"، مجلة كلية المأمون الجامعة، كلية المأمون الجامعة، بغداد، العراق، العدد 11.

١٧. فهد الخطيب وفلاح الحسيني ، 2002 ، "التجارة الإلكترونية وأثرها في المركز الاستراتيجي للشركات" ، مجلة العلوم الادارية ، المجلد 29، العدد 1، كانون الثاني، الاردن.
١٨. كامل السيد غاب "الربط بين إستراتيجية التطوير التكنولوجي وأساليب إدارة العمليات في تحسين الكفاءة الإنتاجية التجربة اليابانية" المجلة العربية للإدارة ، المجلد السادس عشر، العدد الأول، 1994
١٩. مؤيد الفضل، 2002، " المحاسبة الإدارية " مطبعة جامعة الأردن ، .
٢٠. محمد المتيوتي، 2003، " الوفورات المتحققة من استخدام نظام (J.I.T) " ، مجلة الإداري ، جامعة مسقط ، مجلة ربع سنوية تصدر عن الإدارة العامة مجلة دورية متخصصة في مجال العلوم الإدارية ، العدد الثالث والتسعون .
٢١. مصطفى ناصر الدين ، 2000، "التطورات الحديثة في تقنية المعلومات وابعادها الاقتصادية والمالية على تجارة الخدمات" ، مجلة المجمع العربي للمحاسبين القانونيين، العدد 14 ، الاردن الربع الثاني .
٢٢. نائل عدس ونضال الخلف ، "محاسبة التكاليف مدخل حديث " جھينة للنشر والتوزيع ، الاردن 2007،

ثانيا: موقع الانترنت

1. [www.opendivectovy site](http://www.opendivectovy.site)
2. www.alnahdi.com.
3. (www.ile_accouhtihg.4t.com) .
4. www.fiseb.com
- 5-<http://alhasebat.com/vb/showthread.php?p=6326>
- 6-www.c4arab.com
- 7- <http://arab-shopping>
- 8-www.deecoor.org/pagelist

www.rezar.com