



Investigating the Impact of Strategic Sourcing and Use of e-procurement system on organization performance with the moderating role of market turmoil

Masoome Mohtaram Zade¹, Ehsan Soleymani²

Abstract

Purpose

Experts believe that preserving and developing competitive advantage leads to good performance because the advantages based on resources and capabilities of organizations, such as strategic sourcing and e-procurement system, can create the competitive position of organizations and improve performance. Hence, this research aims to determine the impact of strategic sourcing and use of e-procurement on organization performance.

Method

This applied study is descriptive-correlational in terms of data collection method. Senior managers of 455 manufacturing and industrial companies in Bandar Abbas city formed the Statistical population and the participants were 208 subjects who were selected through random sampling and Cochran formula. The data collection tools include four organizational performance questionnaires, strategic sourcing and electronic procurement. The findings were analyzed using descriptive and inferential statistics of structural equations.

Findings

The findings indicate that strategic sourcing and e-procurement have a significant and positive impact on the firm performance of the organization, and the e-procurement system has also a significant and positive impact on strategic sourcing and "degree of market turbulence" as an environmental factor moderates the effect of strategic sourcing and e-procurement on corporate performance.

Conclusion

Based on the research findings, application of new techniques and technologies such as strategic sourcing and electronic logistics will improve the level of financial performance, operational performance and performance of the organization's supply chain.

Keyword: Strategic sourcing, Electronic purchase, Electronic procurement, Organizational procurement Organizational performance

1. Assistant Professor, Marketing Management, Bandar Abbas Branch, Islamic Azad University, Sari, Iran

2. Master of Business Administration. Corresponding Author Email: drdolati_uek@yahoo.com



تأثیر منبع یابی راهبردی و سیستم تدارکات الکترونیکی بر عملکرد سازمان؛ با نقش تعدیل گری عامل آشفته‌گی بازار

احسان سلیمانی^۱، معصومه محترم زاده^۲

چکیده

هدف: صاحب‌نظران برآنند که حفظ و توسعه مزیت رقابتی خود منجر به عملکرد مطلوب می‌شود چراکه مزیت‌های مبتنی بر منابع و قابلیت‌های درونی سازمان‌ها همانند تکنیک منبع یابی راهبردی و تدارکات الکترونیکی بهتر از فرصت‌های محیطی می‌توانند موقعیت رقابتی سازمان‌ها را ایجاد و عملکرد را بهبود بخشد لذا در این پژوهش هدف تعیین تأثیر منبع یابی راهبردی و استفاده از سیستم تدارکات الکترونیکی بر عملکرد سازمان بوده است.

روش: تحقیق حاضر از حیث هدف، کاربردی بوده و از نظر روش جمع‌آوری اطلاعات، توصیفی-همبستگی بوده است. جامعه آماری؛ شامل ۴۵۵ نفر از مدیران ارشد شرکت‌های تولیدی شهرک‌های صنعتی شهرستان بندرعباس بوده و حجم نمونه با استفاده از نمونه‌گیری تصادفی ساده و فرمول کوکران ۲۰۸ بوده است، ابزار جمع‌آوری اطلاعات، شامل ۴ پرسشنامه عملکرد سازمان، منبع یابی راهبردی، تدارکات الکترونیکی و عوامل محیطی بوده و تحلیل داده‌ها کمی با آمار توصیفی و آمار استنباطی (معادلات ساختاری) صورت گرفته است.

یافته‌ها: حاکی از آن است که منبع یابی راهبردی و تدارکات الکترونیکی بر عملکرد سازمان تأثیر مثبت و معناداری داشته و نیز سیستم تدارکات الکترونیکی بر منبع یابی راهبردی تأثیر مثبت و معناداری دارد و «درجه آشفته‌گی بازار» به‌عنوان عامل محیطی تأثیر منبع یابی راهبردی و تدارکات الکترونیکی را بر عملکرد شرکت تعدیل می‌کند.

نتیجه‌گیری: به‌کارگیری تکنیک و فناوری‌های نوین مثل؛ منبع یابی راهبردی و تدارکات الکترونیکی سطح عملکرد مالی، عملکرد عملیاتی و عملکرد زنجیره‌تامین سازمان را بهبود خواهد بخشید.

واژگان کلیدی: منبع یابی استراتژیک، خرید الکترونیکی، عملکرد سازمان، تدارکات الکترونیکی

۱. کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی - نویسنده مسئول: soleymani22331@gmail.com

۲. عضو هیئت علمی دانشگاه آزاد اسلامی واحد بندر عباس، mohtaram_m579@yahoo.com

مقدمه

خرید و مدیریت تأمین یک جنبه از مدیریت زنجیره تأمین است که نوید کنترل هزینه و بهره‌برداری از منابع را می‌دهد. در این زمینه، منبع یابی راهبردی به‌عنوان یکی از مهم‌ترین شیوه‌های خرید برای آینده شناخته می‌شود (کارتر^۱، مونچکا^۲، اسلائی^۳ و سوان^۴، ۲۰۰۰). اسملز^۵، مانشیپ^۶ و روستی^۷ (۲۰۰۳) منبع یابی راهبردی را به‌عنوان یک فرآیند جامع برای به دست آوردن ورودی‌ها و همچنین مدیریت روابط تأمین‌کننده‌ها به‌منظور دستیابی به اهداف بلندمدت سازمان تعریف نمود. تسفای^۸ (۲۰۱۹) منبع یابی راهبردی راهی برای به دست آوردن قابلیت‌های تولیدی بدون سرمایه‌گذاری سرمایه می‌داند. پرسسی^۹، تیزوکازس^{۱۰} و وینکلوفر^{۱۱} (۲۰۰۷)، منبع یابی راهبردی را یک فرآیند تدارک‌سازمانی که به‌طور پیوسته بهبود می‌یابد و دوباره فعالیت‌های خرید یک شرکت را ارزیابی می‌کند تعریف کرده‌اند و گارجیا^{۱۲} و سو^{۱۳} (۲۰۰۴) منبع یابی راهبردی را قدرتمندترین ابزاری که یک شرکت می‌تواند برای کسب سود، به همراه بازگشت مقدار زیادی از سرمایه خود به‌کارگیر تعریف کرده‌اند. یکپارچه‌سازی خرید از طریق منبع یابی راهبردی، روابط خریدار فروشنده و توسعه تأمین‌کننده‌ها را ارتقا می‌دهد (ناراسیمهان و داس، ۲۰۰۱). برای دستیابی به منبع یابی راهبردی موفق، شرکت‌ها باید روابط خوبی باهم داشته باشند. چراکه تأمین‌کنندگان به دنبال رسیدن به اهداف بلندمدت خود هستند (چان^{۱۴} و چین^{۱۵}، ۲۰۰۷). در تحقیقات هامفریز^{۱۶}، لوی^{۱۷} و ام‌سیور^{۱۸} در سال (۲۰۰۰) نیز اهمیت انتخاب تأمین‌کنندگان و توسعه آن‌ها را بیان می‌کند. این تعاریف و یافته‌ها چهار بعد اساسی از منبع یابی راهبردی را نشان داده‌اند:

1. Carter
2. Monczka
3. Slight
4. Swan.
5. Smeltzer
6. Manship
7. Rossetti.
8. Tesfaye
9. Pressey
10. Tzokas
11. Winklhofer
12. Gargeya
13. Su
14. Chan
15. Chin
16. Humphreys
17. Loo
18. Mcivor

۱- نقش راهبردی خرید ۲- هماهنگی درونی مؤثر بین کارکرد خرید با سایر وظایف ۳- اشتراک‌گذاری مؤثر اطلاعات با تأمین‌کنندگان ۴- توسعه تأمین‌کننده و مدیریت پایگاه تأمین (کوکاباسوگلو^۱ و سورش^۲، ۲۰۰۶).

از این رو، می‌توان این چهار بعد را به‌عنوان عناصر کلیدی منبع یابی راهبردی در نظر گرفت. الهی و خسروان جم (۱۳۸۹)، معتقدند رویکرد مبتنی بر منابع شرکت، ابزار مفیدی برای محققان است مبنی بر اینکه چگونه بخش‌های مختلف سازمانی بر عملکرد تأثیر می‌گذارند؛ و همچنین در تحقیقاتی نشان داده‌شده است که منبع یابی راهبردی تأثیر قابل‌توجهی بر روی چندین جنبه از عملکرد شرکت دارد برای مثال، کار^۳ و پیرسون^۴ (۲۰۰۲) و کار^۵ و اسملز^۶ (۱۹۹۹)، به‌طور تجربی نشان دادند که خرید راهبردی تأثیر مثبتی بر عملکرد مالی شرکت دارد. خرید راهبردی به ایجاد ارتباط مؤثر و بلندمدت بین فروشندگان و خریداران کمک می‌کند و آن‌ها سوابق عملکرد مالی هستند (چن^۷، پالراج^۸ و رادو^۹، ۲۰۰۴). از طرفی در کنار خرید راهبردی، توسعه سریع تجارت الکترونیک و فن‌آوری اطلاعات، به‌ویژه تدارکات الکترونیکی، می‌تواند به فرآیندهای خرید مؤثر در زمینه زنجیره تأمین کمک نماید (جانسون^{۱۰} و وانگ^{۱۱}، ۲۰۰۲). تدارکات الکترونیک به استفاده از فناوری‌های تجارت الکترونیک در خرید اشاره دارد. (پرسوتی^{۱۲} و راینر^{۱۳}، ۲۰۰۳). تدارکات الکترونیکی، مدیریت بهتر اطلاعات و دانش تأمین‌کنندگان را بهبود می‌بخشد و کنترل بهتر عملیات تأمین‌کنندگان را افزایش می‌دهد (موفاتو^{۱۴} و پایارو^{۱۵}، ۲۰۰۴) و ممکن است منجر به شفافیت بیشتر در تولید شود (پوشمن^{۱۶} و راینر^{۱۷}، ۲۰۰۵) و نیز افزایش سرعت، کمیت و کیفیت پردازش اطلاعات (اسیگ^{۱۸} و آمولد^{۱۹}، ۲۰۰۱)، علاوه بر این تدارکات الکترونیکی فرصت‌های بیشتری را در خصوص تهیه و خرید با هزینه کمتر به خریداران می‌دهد (پیترسون^{۲۰}، اوچن^{۲۱}

1. Kocabasoglu
2. Suresh
3. Carr
4. Pearson
5. Carr
6. Smeltzer
7. Chen
8. Paulraj
9. Lado
10. . . Johnson
11. Whang
12. Presutti
13. Rainer
14. Muffatto
15. Payaro
16. Puschmann
17. Rainer
18. Essig
19. Arnold
20. Petersen
21. Odgen

و کارتر^۱، (۲۰۰۷). مطالعات زیادی مزایای بالقوه حاصل از تدارکات الکترونیکی را نشان داده‌اند. کروم^۲ (۲۰۰۰)، چهار مزیت اصلی زیر را شناسایی کرد: ۱- کاهش هزینه فرآیند تولید ۲- دید بیشتر در کنترل هزینه‌ها ۳- افزایش در کنترل تدارکات ۴- منافع حاصل از مدیریت تأمین کنندگان.

از نقطه نظر دیدگاه مبتنی بر منابع (RBV) ایجاد ارزش مبتنی بر فناوری اطلاعات، نقش کلیدی در رابطه بین فناوری و عملکرد ایفا می‌کند. فناوری اطلاعات بر فرایندهای سازمانی متمرکز بر منابع، تأثیرگذار است و به مزیت رقابتی منجر می‌شود. انسجام و ادغام زنجیره تأمین مبتنی بر فناوری اطلاعات، بر درآمدزایی و کاهش هزینه به‌عنوان دو بعد ارزیابی عملکرد تأثیرگذار است (پاتنایاکانی^۳ و رای^۴، ۲۰۰۶)؛ بنابراین، تحول تکنولوژیکی بزرگی در خرید و در ارتباط با منابع راهبردی، به وجود آمده است، بطوریکه به‌وسیله تکنولوژی‌های تجارت الکترونیک، می‌توان سازمان‌ها را با طیف وسیعی از منافع از قبیل صرفه‌جویی در هزینه‌های معامله، کاهش موجودی و ایجاد شبکه‌های ارتباطی بین خریداران و تأمین کنندگان فراهم کرد، (جانسون و وانگ، ۲۰۰۲). این مطالعه با توجه به نظریه توانمندی‌های پویا، تأثیر مرکب منبع یابی راهبردی و تدارکات الکترونیک را (به‌عنوان توانمندی‌های یک شرکت)، بر عملکرد شرکت مورد بررسی قرار می‌دهد (تیس^۵ و پیسانو^۶ و شوئن^۷، ۱۹۹۷) و سؤال اصلی این است که آیا اتخاذ ترکیبی از منبع یابی راهبردی و تدارکات الکترونیک برای شرکت‌های تولیدی، ایجاد مزیت رقابتی پایدار می‌کند و عملکرد شرکت را بهبود خواهد بخشید؟ ضرورت ایجاد مزیت رقابتی پایدار در شرکت‌ها از طریق همگام‌سازی توانمندی‌های سازمان با تغییرات محیطی و یکپارچه‌سازی فرایندهای سازمان، هرچه بیشتر لزوم بررسی تأثیر منبع یابی راهبردی به همراه تدارکات الکترونیکی بر عملکرد شرکت را مشخص می‌کند. از دیگر مواردی که لزوم انجام این پژوهش را بخصوص در کشورهای در حال توسعه را تأیید می‌کند، نیاز به شفافیت اقتصادی و جلوگیری از فساد است. از طرفی با توجه به ضعف تحقیقات پیشین که شرایط محیطی کسب‌وکار و چگونگی تأثیر آن بر عملکرد زنجیره تأمین را نسبتاً نادیده گرفته است، در این پژوهش به بررسی نقش تعدیل‌گری آشفته‌نگی بازار در عملکرد سازمان نیز پرداخته شده است.

1. Carter.
2. Croom
3. Patnayakuni
4. Rai
5. Teece
6. Pisano
7. Shuen

پیشینه نظری

رویکردهای عمده و غالب در استراتژی

دیدگاه‌های مختلف استراتژی به‌طور متنوع در ادبیات مدیریت استراتژیک یافت می‌شود. شاید به تعداد استراتژیست‌ها، رویکرد استراتژی معرفی شده است. سه رویکرد عمده و غالب در استراتژی عبارت از: رویکرد سازمان صنعتی و رویکرد فرایندی و رویکرد مبتنی بر منابع، است. رویکرد سازمان صنعتی در اواخر دهه ۷۰ و اوایل دهه ۸۰ توسط پورتر در استراتژی کسب‌وکار معرفی شد. این دیدگاه مطرح می‌کند که عوامل کلیدی موفقیت محیط کسب‌وکار، تعیین‌کننده عملکرد شرکت می‌باشد و سازمان باید خود را با شرایط محیط تطبیق دهد. در حال حاضر دیدگاه مبتنی بر منابع، این تئوری را مورد انتقاد قرار داده و با تأکید بر اینکه عوامل خارج سازمان هرگز نمی‌توانند منبع مزیت رقابتی پایدار باشند و این مزیت باید از طریق منابع داخلی سازمان به دست آید در مقابل این تئوری قرار گرفته‌اند. در رویکرد فرایندی اگرچه استراتژی و زمینه‌های مرتبط با آن بر آنچه شرکت‌ها انجام می‌دهند تأکید دارد، لیکن جهت فکری جدیدی در اواسط دهه ۱۹۷۰ به وجود آمد که بر چگونگی انجام آن‌ها تمرکز داشت. دیدگاه مبتنی بر منابع بر ویژگی‌های مهم عوامل مستقلى که منجر به تنوع محصولات یا کاهش قیمت شده‌اند، تأکید می‌کند. این رویکرد تأکید بر منابع استراتژیک شرکت دارد. منابع استراتژیک، خود منشأ مزیت رقابتی هستند و چالش مدیران در شناسایی و مدیریت این منابع است. این رویکرد تحلیل می‌کند که شرکت‌های موفق منابعی دارند که ارزش مجموعه آن‌ها بیشتر از رقبا است (نصیری یار، ۱۳۸۵)، با توجه به مطالعات صاحب‌نظران این حوزه، منابع، شایستگی محوری، قابلیت‌ها و قابلیت‌های پویا، همگی واژه‌هایی هستند که در مطالعات مدیریت استراتژیک، منشأ مزیت رقابتی می‌باشند و در مباحث مدیریت راهبردی در حوزه رویکرد مبتنی بر منابع مطرح می‌شوند (دهقانی و مخمل باف، ۱۳۹۵). اصل اساسی در رویکرد مبتنی بر منابع آن است که شرکت‌ها مجموعه‌ای از منابع متمایز را در اختیاردارند که به دلیل دارا بودن ویژگی‌های، کمیابی، باارزش بودن، غیرقابل جایگزین بودن و غیرقابل تقلید بودن منجر به ایجاد مزیت رقابتی برایشان خواهد شد (بارنی، ۲۰۰۱).

تئوری قابلیت‌های پویا

در دوره جدید، مدارک و شواهد نشان می‌دهد که بنگاه‌ها مزیت‌های پایدار خود را فقط از طریق اثربخشی و کارایی و همچنین مطالعه تغییرات سازمانی و فناوری و اعمال آن‌ها در راهبرد خود به دست می‌آورند. یکی از رویکردهایی که به نحوه مناسبی به این موضوعات جدید می‌پردازد، به‌عنوان تئوری قابلیت‌های پویا مطرح شده است. رویکرد قابلیت‌های پویا به‌نقد رویکرد منبع محور پرداخته و بیان می‌کند که با تغییرات محیطی، سازمان باید آن‌قدر پویا باشد که منابع خود را به‌سرعت تبدیل به قابلیت‌های مناسب برای پاسخگویی به محیط نماید (تیس و همکاران، ۱۹۹۷) البته باید توجه داشت که رویکرد قابلیت‌های پویا، همان رویکرد قبلی منبع محور را توسعه می‌دهد و تأکید

می‌کند که منابع موردنظر در این رویکرد باید پویا باشند. همان‌گونه که قبلاً ذکر شد، طبق رویکرد منبع محور، منابعی که یک بنگاه بر اساس آن‌ها مزیت رقابتی کسب می‌کند دارای چهار ویژگی ارزشمندی، کمیابی، تقلید نشدنی و جایگزین ناپذیری می‌باشند (اکبری و اسماعیل‌زاده، ۱۳۹۲)

منبع یابی

منبع یابی محصول، فرآیند یافتن تأمین‌کنندگان کالا یا خدمات برای یک نیاز خاص است (پاس^۱، ۲۰۰۶) واژه کلیدی در این تعریف فرآیند است، منبع یابی یک عمل تنها نیست بلکه یک زنجیره از وظایف است که در نهایت با تدارک (خرید)، از محصول و یا خدمات انجام می‌شود. منبع یابی در اصل بخشی از زنجیره تأمین هر شرکت است. همچنین منبع یابی باید هزینه‌های زنجیره تأمین را تا حد امکان پایین نگه دارد، چراکه حدود ۸۰ درصد از هزینه‌های آن، در قیمت محصول برای مصرف‌کننده نهایی وجود دارد (فوج^۲ و شولمن^۳، ۲۰۱۳). به عقیده نودین (۱۳۹۲) منبع یابی به فرایند ارزیابی دقیق منابع عرضه موردنیاز در بازار داخلی و خارجی، تجزیه و تحلیل توانایی منبع عرضه (نقاط قوت و ضعف) بررسی شاخص‌های اعتبارسنجی منبع عرضه، انتخاب و گزینش صحیح منبع عرضه از میان منابع موجود، ارزیابی و کنترل مستمر بازخورهای دریافتی از منابع گزینش شده و بروز رسانی وضعیت اعتباری آن‌ها به صورت دوره‌ای و منظم گفته می‌شود

منبع یابی راهبردی

سازمان‌های پیش‌تاز در حال استفاده از فرصت‌های متعددی برای بهره‌برداری از خرید شرکت‌ها، بهینه‌سازی مبنای تأمین، به حداقل رساندن هزینه‌های مرتبط با زنجیره تأمین، و به حداکثر رساندن ارزش کالاها و خدمات برای کاربران هستند. این فرصت‌ها را می‌توان در یک چارچوب سیستماتیک از منبع یابی راهبردی توصیف کرد (پارنیانگتون، ۲۰۱۶) خرید و مدیریت تأمین یک جنبه از مدیریت زنجیره تأمین است که نوید کنترل هزینه و بهره‌برداری از منابع را می‌دهد. در این زمینه، منبع یابی راهبردی به‌عنوان یکی از مهم‌ترین شیوه‌های خرید برای آینده شناخته می‌شود (کارتر و همکاران ۲۰۰۰). منبع یابی راهبردی را می‌توان به‌عنوان "فرآیند طراحی و مدیریت شبکه‌های تأمین در راستای اهداف عملکردی، عملیاتی و سازمانی" تعریف نمود (ناراسیم هان و داس، ۱۹۹۹). منبع یابی راهبردی ترکیب علم، هنر و تجزیه و تحلیل داده‌های سنگین با استفاده از یک روش جامع طراحی شده برای بررسی تمام راه‌های کاهش هزینه کلی و بهبود کیفیت خدمات به صورت مستمر است (بیتی^۴، ۲۰۱۳)، مینا هان^۵ (۲۰۰۶) منبع یابی راهبردی را فرایند شناخت، ارزیابی،

1. Pass
2. Fuchs
3. Shulmand
4. Beaty
5. Minahan

مذاکره و شکل‌دهی آمیخته محصولات و تأمین‌کنندگان بهینه برای تقویت زنجیره ارزش و سایر اهداف کسب‌وکار با حداقل هزینه کلی می‌داند. با ترکیب ابعاد استراتژیک و قابلیت‌های تأمین‌کنندگان از قبیل تأکید بر عملکرد مدیریت کیفیت، قابلیت‌های فرآیند، طراحی و توسعه و قابلیت‌های کاهش هزینه در فرآیند تصمیم‌گیری این امکان وجود دارد که شرکت‌ها بتوانند به اطلاعات دقیق و بهترین نتایج در بازار دست یابند (بیتی، ۲۰۱۳). شرکت‌ها جهت رسیدن به مزیت‌های رقابتی در تجارت بر اساس نگرش یکپارچه، نیازمند تمرکز بر روی استراتژی‌های منبع یابی شان هستند، اگر منبع یابی در طرح استراتژیک شرکت دیده‌شده باشد، می‌تواند مزایای مهمی برای شرکت به دنبال داشته باشد، سازمانی که دید واضحی از مزیت‌های رقابتی و دانش سازمانی خود ندارد، در شرایط رقابتی ممکن است منبع یابی را به شکل نامناسبی انجام داده و مزایای رقابتی کمی را به دست آورد (ریاضی، ۱۳۸۲).

تدارکات الکترونیکی

تدارکات الکترونیکی که به شیوه‌های مختلفی تعریف شده است. هاوکینگ^۱ و استین^۲ (۲۰۰۴) تدارکات الکترونیکی را استفاده از تکنولوژی‌های الکترونیکی برای تسهیل نمودن فعالیت‌های تدارکاتی سازمان‌ها که شامل، منبع یابی اینترنتی، سفارش دهی الکترونیکی، مراودات الکترونیکی مابین خریدار و فروشنده، ادغام و یکپارچگی تدارکات با سیستم‌های موجود در سازمان (مالی و موجودی کالا) می‌باشد، تعریف کردند. در جدول زیر نیز برخی از این تعاریف گوناگون جهت کمک به مقایسه شباهت‌ها و تفاوت‌های آن‌ها ارائه شده است. با وجود اینکه تفاوت‌هایی در جزئیات و قلمرو این تعاریف هست، واضح است که همگی به استفاده از تکنولوژی‌های الکترونیکی برای پشتیبانی از کارکرد تأمین و خرید (تدارکات) اشاره دارند. پس با توجه به تعریف پیش بالا، تدارکات الکترونیکی به تفکیک شامل فعالیت‌های زیر است:

- ۱- دادن اطلاعات مناقصات و مزایده‌ها به صورت الکترونیکی ۲- دریافت و تأیید الکترونیکی مناقصات و مزایده‌ها
- ۳- سفارش دهی الکترونیکی ۴- منبع یابی اینترنتی ۵- تبادلات بین خریداران و فروشندگان از طریق نامه الکترونیکی ۶- تبادلات جهت مدیریت قراردادها از طریق نامه الکترونیکی ۷- بررسی بازار تأمین‌کنندگان و ارزیابی عملکردها آن ۸- یکپارچه‌سازی تأمین و خرید (تدارکات) با سیستم‌های مالی و موجودی ۹- آرشیو و نگهداری سوابق قراردادها و سوابق عملیاتی (توکل، ۱۳۹۰)

فرآیند تدارکات الکترونیکی

فرآیند تدارک الکترونیکی شامل دو مرحله است: فرآیند تدارکات استراتژیک، و فرآیند تدارکات عملی. برای فرآیند تدارکات استراتژیک، بازار الکترونیک یا درخواست الکترونیکی برای قیمت (e-RFQ) و حراج‌هایی مانند حراج

الکترونیکی یا حراج الکترونیکی معکوس و اقسام تدارکات الکترونیکی، مورد استفاده قرار می‌گیرند (پوشمن و همکاران، ۲۰۰۵). سیستم‌های کاتالوگ اینترنتی و برنامه‌ریزی منابع سازمانی^۱ (ERP)، راه‌حل‌های تدارکات الکترونیکی مناسبی برای فرایندهای تدارک عملیاتی هستند، مانند؛ پرداخت‌های مربوط به خرید کالاها و خدمات (پوشمن و همکاران، ۲۰۰۵). تدارکات الکترونیکی فرآیندی است که به تسریع فرایند تهیه و تأمین کالاها و خدمات کمک می‌کند. ابزارهای تدارکات الکترونیکی می‌تواند برای کمک به سازمان تأمین‌کننده برای تسریع فرآیند تدارکات با استفاده از تدارکات الکترونیکی مورد استفاده قرار گیرد.

عملکرد شرکت

عملکرد در لغت یعنی حالت یا کیفیت کارکرد؛ بنابراین، عملکرد سازمانی یک سازه کلی است که بر چگونگی انجام عملیات سازمانی اشاره دارد. معروف‌ترین تعریف عملکرد توسط نیلی^۲ (۲۰۰۲) ارائه شده است: «فرایند تبیین کیفیت، اثربخشی و کارایی اقدامات گذشته». برخی محققان اعتقاد دارند که استفاده از معیارهای مالی برای سنجش عملکرد و ارزیابی مدیران، به تنهایی کافی نیست و معیار ضعیفی به شمار می‌آید؛ زیرا عملکرد مدیران را بعد از دوره مالی ارزیابی می‌کند و همچنین هیچ رهنمودی برای عملکرد آتی ندارد. لذا از شاخص جامع سنجش عملکرد یا ارزیابی متوازن استفاده می‌کنند. این سیستم از آن جهت ارزیابی متوازن نامیده شده است که توازن را در ارزیابی وجوه مختلف نظیر معیارهای مالی و غیرمالی، عوامل درون سازمانی و برون سازمانی، برنامه‌های بلندمدت و کوتاه‌مدت و نظایر آن برقرار می‌کند ارزیابی متوازن عملکرد موسسه را از چهار جنبه و چشم‌انداز اساسی مورد بررسی قرار می‌دهد: **جنبه مشتریان:** این جنبه، نوع نگاه مشتریان را به شرکت توضیح می‌دهد و موفقیت آن را در بازار هدف می‌سنجد. این موفقیت با شاخص‌هایی نظیر تکرار سفارش مشتری، حفظ مشتریان موجود، سهم از بازار هدف، حجم سفارش‌ها میزان شکایات و غیره، سنجیده می‌شود.

جنبه فرایند داخلی: فرایندهایی که باعث ایجاد مزیت نسبی در انجام عملیات و موجب تأمین انتظارات مشتریان می‌شود. شناسایی می‌شوند. این فرایندها شامل نوآوری، فرایندهای عملیاتی و خدمات پس از فروش هستند. این جنبه شامل معیارهای اساسی مانند طراحی، گسترش تولیدات، کارایی، بهره‌وری و کیفیت می‌باشد. مدیریت کیفیت جامع، سیستم تولید به هنگام و مدیریت بر مبنای فعالیت از جمله روش‌هایی است که در این مرحله مورد استفاده قرار می‌گیرد.

1. Enterprise resource planning

2. Neely

جنبه نوآوری و آموزش و یادگیری: این جنبه شامل معیارهای توانایی کارکنان، سیستم‌های اطلاعاتی و رویه‌های سازمانی برای ایجاد تغییرات، ساعات آموزش، رضایت و وفاداری کارکنان است. این جنبه را در سه طبقه توانایی کارکنان، فناوری اطلاعات و انگیزش و تنظیم‌ها عنوان کرده‌اند.

جنبه مالی: معیارهایی که عملکرد را از دیدگاه مالی اندازه‌گیری می‌کنند و شامل سود عملیاتی، بازده سرمایه، رشد فروش، ارزش افزوده اقتصادی و غیره هست. جنبه مالی، مهم‌ترین جنبه در ارزیابی عملکرد سازمان شناخته می‌شود (حجازی و همایونی راد، ۱۳۸۶).

پیشینه تجربی

در پژوهشی حاجی حیدری و اسحاقی (۱۳۹۲)، با عنوان «بررسی هم‌زمان تأثیر ابعاد چندگانه تدارکات الکترونیکی بر عملکرد سازمانی در مطالعه سیصد شرکت برتر ایرانی» ابعاد تأثیرگذار تدارکات الکترونیکی را استخراج و تأثیر هم‌زمان آن‌ها بر عملکرد سازمان مورد بررسی قرار دادند که نتایج پژوهش به‌خوبی تأثیر ابعاد حجم، تنوع، وسعت و عمق تدارکات الکترونیکی بر عملکرد سازمانی را از طریق تأثیر بر کاهش هزینه، کارایی داخلی، کارایی مدیریتی و بهبود هماهنگی بیان نمود. کیم^۱، سورش^۲ و کوکاباسوگلو^۳ (۲۰۱۵) در پژوهشی تحت عنوان «تجزیه تحلیل زمینه‌ای تأثیر منبع یابی راهبردی و تدارکات الکترونیکی بر روی عملکرد»، از داده‌های جمع‌آوری شده از ۱۳۷ مدیر شرکت‌های آمریکایی به این نتیجه رسید که استفاده از منبع یابی راهبردی و تدارکات الکترونیک بر عملکرد سازمان تأثیر مثبتی داشته و پیاده کردن تدارکات الکترونیک در سازمان بر منبع یابی راهبردی به‌طور مثبت تأثیرگذار است. پراتونو^۴ و محمود^۵ (۲۰۱۴) نیز در تحقیقی با عنوان «تأثیر تعدیل‌کننده عوامل محیطی (آشفته‌گی بازار) بر رابطه بین مدیریت کارآفرینی و عملکرد شرکت کوچک و متوسط» مورد بررسی قرار داد و به این نتیجه رسید که رقابت ملایم و آشفته‌گی بازار فرصت‌های بیشتری را برای شرکت‌ها فراهم می‌کند تا به بهترین عملکرد برسند. اینستا^۶ و همکاران (۲۰۱۳)، در پژوهشی با عنوان «تأثیر سیستم‌های ERP و راه‌کارهای مدیریت زنجیره تأمین بر عملکرد شرکت» ابعاد SCM و سیستم‌های ERP و آزمون رابطه بین مزیت رقابتی و عملکرد شرکت را در بین ۱۳۸ شرکت ترکیه بررسی کرده است. نتایج این پژوهش نشان داده است که شیوه‌های SCM و سیستم ERP اثر مثبتی بر عملکرد شرکت دارد و همچنین یک مزیت رقابتی برای شرکت‌هایی که از آن‌ها استفاده می‌کنند، ایجاد می‌کند. کوکا باسوگلو

1. Kim
2. Suresh
3. Kocabasoglu
4. Pratono
5. Mahmood
6. Incea

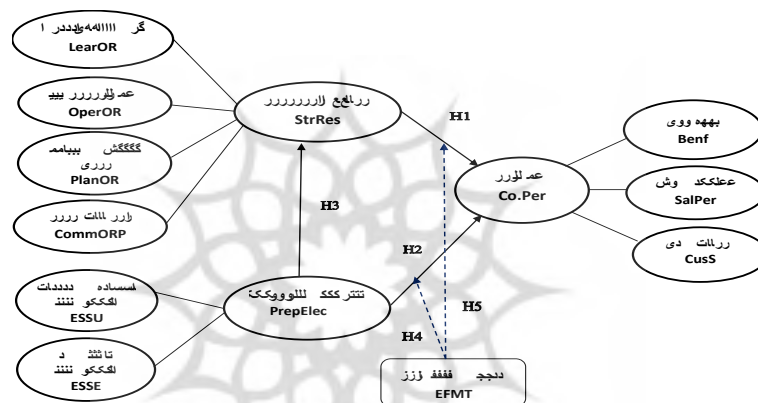
و سورش (۲۰۰۶)، در پژوهش خود با عنوان «شناسایی عوامل کلیدی و توصیف عناصر منبع یابی راهبردی» داده‌های ۱۴۰ شرکت تولیدی در ایالات متحده را مورد آزمایش قرار دادند و نتایج نشان داد که منبع یابی راهبردی شامل این عوامل اصلی است: ارتقا عملکرد خرید از روش پردازش سنتی به نقش راهبردی بیشتر؛ هماهنگی مؤثر درونی خرید با سایر توابع شرکت؛ و اشتراک‌گذاری اطلاعات و توسعه تأمین‌کنندگان کلیدی. علاوه بر این، نتایج نشان می‌دهد که مشارکت مستقیم دارای کم‌ترین ابتکار مورد استفاده در منبع یابی راهبردی بوده و فرصتی برای شرکت‌ها فضایی برای تبدیل شدن به کلاس جهانی در منبع یابی راهبردی می‌دهد. کارتر^۱ و ناراسیمهان^۲ (۱۹۹۶) در تحقیق خود با عنوان «آیا خرید یک استراتژی واقعی است؟» شش عامل استراتژیک را یافتند که عملکرد را تحت تأثیر قرار داده است از طرفی کار و پیرسون (۱۹۹۹) در تحقیقی با عنوان «مدیریت راهبردی، روابط خریدار-تامین‌کننده و عملکرد نهایی» ثابت کردند که خرید راهبردی به‌طور مثبتی بر عملکرد مالی شرکت و روابط خریدار-تامین‌کننده و سیستم‌های ارزیابی تأمین‌کننده‌ها تأثیرگذار است. با توجه به تحقیقات انجام‌شده پیشین مرتبط‌ترین مطالعه به پژوهش حاضر مربوط به کیم، سورش و کوکاباسوگلو (۲۰۱۵) می‌باشد که تأثیر منبع یابی راهبردی و تدارکات الکترونیکی بر روی عملکرد شرکت مورد بررسی قرار داده است، در این مقاله عوامل منبع یابی راهبردی شامل؛ وضعیت خرید، هماهنگی داخلی، اشتراک‌گذاری اطلاعات با تأمین‌کنندگان و توسعه تأمین‌کنندگان می‌باشد که تأثیر آن‌ها را بر عملکرد مالی، عملکرد عملیاتی و عملکرد زنجیره تأمین مورد بررسی قرار می‌دهد، لیکن در پژوهش حاضر عوامل منبع یابی راهبردی را؛ گرایش به یادگیری، عملکردگرایی، گرایش به برنامه‌ریزی و فرایند ارتباط گرایی، در نظر گرفته و تأثیر آن را بر عملکرد سازمان بر اساس شاخص‌های ارزیابی متوازن؛ رضایت مشتری، عملکرد فروش و بهره‌وری مورد بررسی قرار داده است. در مطالعات دیگر نیز فقط یکی از متغیرهای اصلی یا تعدیل‌کننده را بر روی عملکرد سازمان مورد ارزیابی قرار داده‌اند. از این‌رو برای تشریح عمیق‌تر تأثیر هم‌زمان دو تکنیک منبع یابی راهبردی و تدارکات الکترونیکی بر عملکرد شرکت‌های ایرانی (بندرعباس) و نیز ارزیابی اثر تعدیل‌کنندگی عوامل محیطی (آشفستگی بازار) بر این رابطه، ابعاد ارزیابی متوازن مدنظر قرار گرفته است؛ درحالی‌که در پژوهش‌های پیشین از این بعدها استفاده نشده است.

مدل مفهومی پژوهش

این پژوهش باهدف بررسی تأثیرات استفاده از منبع یابی راهبردی و تدارکات الکترونیکی بر عملکرد شرکت، با در نظر گرفتن نقش تعدیل‌گری عوامل محیطی (درجه آشفستگی بازار) و ویژگی‌های سازمان (اندازه شرکت و نوع

صنعت) شکل گرفته است. بامطالعه و بررسی پیشینه نظری و تجربی و موضوع پژوهش، فرضیه‌های زیر تبیین گردیدند:

- ۱- منبع یابی راهبردی بر عملکرد سازمان تأثیر مثبت و معناداری دارد.
- ۲- سیستم تدارکات الکترونیکی بر عملکرد سازمان تأثیر مثبت و معناداری دارد.
- ۳- سیستم تدارکات الکترونیکی بر منبع یابی راهبردی تأثیر مثبت و معناداری دارد.
- ۴- میزان درجه آشفته‌گی در بازار تأثیر منبع یابی راهبردی بر عملکرد سازمان را تعدیل می‌کند.
- ۵- میزان درجه آشفته‌گی در بازار تأثیر سیستم تدارکات الکترونیکی بر عملکرد سازمان را تعدیل می‌کند.



شکل ۱- مدل مفهومی تحقیق

روش‌شناسی پژوهش

تحقیق حاضر از حیث هدف، کاربردی بوده و از نظر روش جمع‌آوری اطلاعات؛ توصیفی و از نوع همبستگی می‌باشد؛ زیرا به تحلیل رابطه میان متغیرها بر اساس هدف پژوهش می‌پردازد و به‌طور مشخص مبتنی بر معادلات ساختاری است. جامعه آماری، شامل مدیران ارشد شرکت‌های مستقر در شهرک‌های صنعتی شهرستان بندرعباس، مشتمل بر ۴۵۵ نفر است و حجم نمونه با استفاده از فرمول کوکران با سطح اطمینان ۹۵ درصد بالغ بر ۲۰۸ واحد شده است. برای نمونه‌گیری از روش تصادفی ساده و با استفاده از قرعه‌کشی اقدام شده است و گردآوری داده‌ها با ابزار پرسشنامه محقق ساخته شامل ۴ پرسشنامه؛ عملکرد سازمان با تعداد ۱۲ گویه، منبع یابی راهبردی با تعداد ۱۴ گویه، تدارکات الکترونیکی با تعداد ۷ گویه و عوامل محیطی با تعداد ۶ گویه بوده که همگی با مقیاس پنج‌تایی طیف لیکرت به‌صورت؛ شماره ۱ «به‌شدت مخالفم»، شماره ۲ «مخالفم»، شماره ۳ «متوسط»، شماره ۴ «موافقم» و شماره ۵

«به شدت موافقم» می‌باشد. تعیین روایی پرسشنامه پژوهش با شاخص روایی محتوا CVR انجام شده است که در این روش پرسشنامه در اختیار تعداد ۸ نفر از اساتید قرار داده شد که پس از کسب نظرات آن‌ها مشخص گردید CVR تمامی گویه‌ها بیشتر از مقدار ۰/۷۵ است لذا روایی محتوای پرسشنامه تأیید گردید. برای سنجش پایایی پرسشنامه از رایج‌ترین روش ارزیابی پایایی پرسشنامه یعنی ضریب آلفای کرونباخ استفاده شده است، نتایج نشان داد ضریب آلفای کرونباخ برای تمامی متغیرها از ۰/۷ بالاتر (جدول ۱) و برای کل پرسشنامه نیز برابر با ۰/۹۹ بوده که ضریب مناسبی می‌باشد و حاکی از آن است که پایایی ابزار پژوهش در سطح مناسبی قرار دارد.

جدول ۱: ضرایب آلفای کرونباخ محاسبه شده برای پایایی متغیرها

متغیر	علامت نشانگر	تعداد سؤالات	آلفای کرونباخ
عملکرد سازمان	Co.Per	۱۲	۰.۹۱
منبع یابی راهبردی	StrRes	۱۴	۰.۸۷
تدارکات الکترونیکی	PrepEle c	۷	۰.۸۹
عوامل محیطی	EFMT	۶	۰.۹۳
کل سؤال‌های پرسشنامه		۳۹	۰.۹۹

یافته‌های پژوهش

تحلیل عامل تأییدی برای سازه‌های پژوهش

در پژوهش‌های مدیریتی، استفاده از سازه‌ها اهمیت زیادی در طراحی ابزارهای پیمایش دارند. قبل از سنجش روابط رگرسیونی بین سازه‌های پژوهش و مدل‌سازی علی با استفاده از آن‌ها، باید از تناسب این سازه‌ها با شاخص‌هایی که آن‌ها را اندازه‌گیری می‌کنند، اطمینان حاصل کرد (سیف، محمدزمانی، شجاعی و مقدم، ۱۳۹۷). برای تحلیل مدل‌ها در روش معادلات ساختاری با رویکرد حداقل مربعات جزئی (PLS) ابتدا باید به بررسی برازش مدل و آزمایش فرضیه‌های پژوهش پرداخت. بحث اصلی شاخص‌های برازش، معیارهای علمی قابل قبول برای تأیید مدل نظری پژوهش با استفاده از داده‌های گردآوری شده، مدل هستند. هرچه مقدار این شاخص‌ها افزایش یابد نشانه‌ای از حمایت قوی‌تر داده‌ها از مدل نظری تفسیر می‌شود. بررسی برازش مدل طی سه مرحله: برازش مدل‌های اندازه‌گیری (مدل بیرونی)، برازش مدل ساختاری (مدل درونی) و برازش مدل کلی (نیکویی برازش)، انجام می‌شود. (داوری و رضازاده، ۱۳۹۲).

در این پژوهش ابتدا با استفاده از روش حداقل مربعات جزئی در نرم‌افزار SmartPLS3 رویایی و پایایی سازه‌ها بررسی شد و پس از اثبات اینکه متغیرهای تحقیق دارای رویایی و پایایی مناسب و کافی هستند، به مدل‌سازی و سنجش روابط رگرسیونی موجود در مدل مفهومی پژوهش پرداخته شد.

نتایج به دست آمده از اجرای مدل پژوهشی

الف) برازش مدل‌های اندازه‌گیری (مدل بیرونی): برای بررسی برازش مدل اندازه‌گیری باید از سه معیار پایایی، رویایی همگرا و رویایی واگرا استفاده کرد. برای سنجش پایایی مدل، به بررسی سنجش بارهای عاملی سازه‌ها، پایایی ترکیبی و آلفای کرونباخ پرداخته شده است.

بارهای عاملی: پایایی هر یک از گویه‌ها به مقدار بارهای عاملی هر یک از متغیرهای مشاهده شده، اشاره دارد و برای مشخص کردن اینکه شاخص‌های اندازه‌گیری (متغیرهای مشاهده شده) تا چه اندازه برای سنجش متغیرهای پنهان قابل قبول هستند، مورد استفاده قرار گرفته و حداقل مقدار قابل قبول آن $0/3$ و بارهای عاملی $0/4$ سطح معناداری متوسط را نشان می‌دهند. در تحلیل‌های عاملی تأییدی، مقادیر بارهای عاملی بالاتر از $0/5$ نشانگر سطح معناداری قوی و همبستگی زیاد بین متغیرهای مشاهده شده و عامل بوده و نیز بیانگر آن است که سازه خوب تعریف شده است. البته با افزایش حجم نمونه و تعداد متغیرها، بارهای عاملی کوچک‌تر از $0/25$ نیز معنادار است. برای مواردی که تعداد نمونه 100 باشد، بارهایی که حداقل $0/19$ و $0/26$ هستند به ترتیب در سطح 5 درصد و 1 درصد معنادار تلقی می‌شوند. در حجم نمونه 200 تایی مقادیر $0/14$ و $0/18$ به ترتیب در سطح 5 درصد معنادار لحاظ می‌شوند (عباسی اسفنجانی، 1396 به نقل از کلاتری، 1388). بر اساس نتایج مدل اندازه‌گیری، بارهای عاملی پس از حذف گویه‌هایی که کمتر از حد قابل قبول بودند به شرح جدول 2 می‌باشد.

جدول ۲- مقادیر بارهای عاملی گویه‌ها و متغیرها-اصلاح شده

گوپه ها/نشانگرها	Benf	CusSat	SalPer	EFMT	ESSE	ESSU	LearOR	OperOR	PlanOR	RP	CommO	Co.Per	PreEle _c	StrRes
Benef_1	۰. ۷۱													
Benef_1												۰. ۶۷۸		
Benef_2	۰. ۷۸													
Benef_2												۰. ۶۹		

StrRes	PrepEle _c	Co.Per	CommORP	PlanOR	OperOR	LearOR	ESSU	ESSE	EFMT	SalPer	CusSat	Benf	گویه ها/نشانگرها
												۰۰ ۸۲	Benf_4
		۰۰ ۷۵											Benf_4
												۰۰ ۹۲	Benf_5
		۰۰ ۷۹											Benf_5
										۰۰ ۸۲			SalPer_1
		۰۰ ۷۷											SalPer_1
										۰۰ ۷۹			SalPer_2
		۰۰ ۶۶											SalPer_2
										۰۰ ۷۵			SalPer_4
		۰۰ ۶۵											SalPer_4
												۰۰ ۷۷	CusSat_1
		۰۰ ۶۴											CusSat_1
											۰۰ ۸۸		CusSat_2
		۰۰ ۸۱											CusSat_2
											۰۰ ۷۷		CusSat_3
		۰۰ ۷۲											CusSat_3
									۰۰ ۸۲				EFMT_2

گوینه ها/نشانگرها	Benf	CusSat	SalPer	EFMT	ESSE	ESSU	LearOR	OperOR	PlanOR	CommO RP	Co.Per	PrepEle c	StrRes
OperOR _1								۰ ۸۵					
OperOR _1												۰ ۷۵	
OperOR _3								۰ ۸۳					
OperOR _3												۰ ۷۲	
PlanOR_ 1													
PlanOR_ 1												۰ ۷۳	
CommO RP_1										۰ ۷۴			
CommO RP_1												۰ ۶۳	
CommO RP_2										۰ ۸۹			
CommO RP_2												۰ ۷۹	
CommO RP_3										۰ ۸۲			
CommO RP_3												۰ ۷۷	

آلفای کرونباخ؛ یک معیار کلاسیک برای سنجش پایایی و شاخص ارزیابی پایداری درونی محسوب می‌شود. پایداری درونی نشانگر میزان همبستگی یک سازه و شاخص‌های مربوط به آن است. در مورد متغیرهای با تعداد سؤال‌های کم، مقدار ضریب آلفای ۰/۶ به عنوان سرحد ضریب معرفی و بالاتر از ۰/۷ نشانگر پایایی قابل قبول است. در مدل پژوهش حاضر، مقدار آلفا کرونباخ برای کلیه سازه‌ها بیش از ۰/۷ می‌باشد و بیانگر پایایی مناسب ابزار پژوهش می‌باشد.

پایایی ترکیبی: برای تعیین پایایی هر یک از سازه‌ها علاوه بر معیار سنتی آلفای کرونباخ از معیار مدرن‌تر پایایی ترکیبی (CR) استفاده می‌کنند. برتری این معیار نسبت به ضریب آلفای کرونباخ این است که پایایی سازه‌ها نه به صورت مطلق بلکه با توجه به همبستگی سازه‌هایشان با یکدیگر محاسبه می‌شود. برای سنجش بهتر پایایی هر دو

معیار به کار برده می‌شود. مقدار پایایی ترکیبی بالای ۰/۷ برای هر سازه، نشان از پایداری درونی مناسب برای مدل‌های اندازه‌گیری داشته و مقدار کمتر از ۰/۶ عدم وجود پایایی را نشان می‌دهد (داوری و رضازاده، ۱۳۹۲). مقادیر پایایی ترکیبی برای سازه‌های تحقیق بزرگ‌تر از ۰/۶ بوده و در سطح قابل قبولی می‌باشد (جدول-۳).

روایی همگرا: معیار میانگین واریانس استخراج‌شده (AVE) را برای سنجش روایی همگرا معرفی کرده‌اند که به وسیله آن، میزان همبستگی هر سازه با سؤال‌ها یا شاخص‌های خود بررسی می‌شود. معیار AVE نشانگر میانگین واریانس به اشتراک گذاشته‌شده بین هر سازه با شاخص‌های خود است و مقدار ۰/۴ به بالای آن، کافی محسوب می‌شود (داوری و رضازاده، ۱۳۹۲). برای سنجش روایی همگرا، میانگین واریانس استخراج‌شده (AVE) و پایایی ترکیبی (CR) محاسبه می‌شود و باید روابط زیر برقرار باشد:

$$\text{Cronbach's Alpha} > 0.7$$

$$\text{CR} > \text{AVE}$$

$$\text{AVE} > 0.4$$

مقدار میانگین واریانس استخراج‌شده (AVE) تمامی موارد بزرگ‌تر از ۰/۴ می‌باشد و مقدار روایی مرکب (CR) نیز بزرگ‌تر از AVE است (جدول ۳)، بنابراین روابط بالا برقرار می‌باشد.

جدول-۳: روایی همگرا و پایایی متغیرهای تحقیق

سازه	آلفای کرونباخ	(CR)	(AVE)
بهره‌وری	-Benf	۰/۸۲۳	۰/۸۸۴
عملکرد شرکت	-Co.Per	۰/۸۹۳	۰/۹۱۲
فرایند ارتباط گرابی	-CommORP	۰/۷۵۳	۰/۸۵۹
رضایتمندی	-CusSat	۰/۷۳۶	۰/۸۵
درجه آشفستگی	-EFMT	۰/۸۶۱	۰/۹
تأثیر استفاده از تدارکات الکترونیکی	-ESSE	۰/۷۸۶	۰/۸۶۲
استفاده از تدارکات الکترونیکی	-ESSU	۱	۱
گرایش به یادگیری	-LearOR	۰/۷۱۱	۰/۸۴۴
عملکرد گرابی	-OperOR	۰/۷۰۹	۰/۸۲۶
گرایش به برنامه‌ریزی	-PlanOR	۱	۱
تعدیل گر (عملکرد > تدارکات)	-PreElec->CO.Per	۰/۹۳	۰/۶۷۷
تدارکات الکترونیکی	-PreElec	۰/۸۱۶	۰/۸۷۱
عملکرد فروش	-SalPer	۰/۷۱۰	۰/۸۳۱
تعدیل گر (عملکرد > منبع یابی)	-StrRes->CO.per	۰/۹۷۱	۰/۹۷۱
منبع یابی راهبردی	-StrRes	۰/۸۹۵	۰/۹۱۵

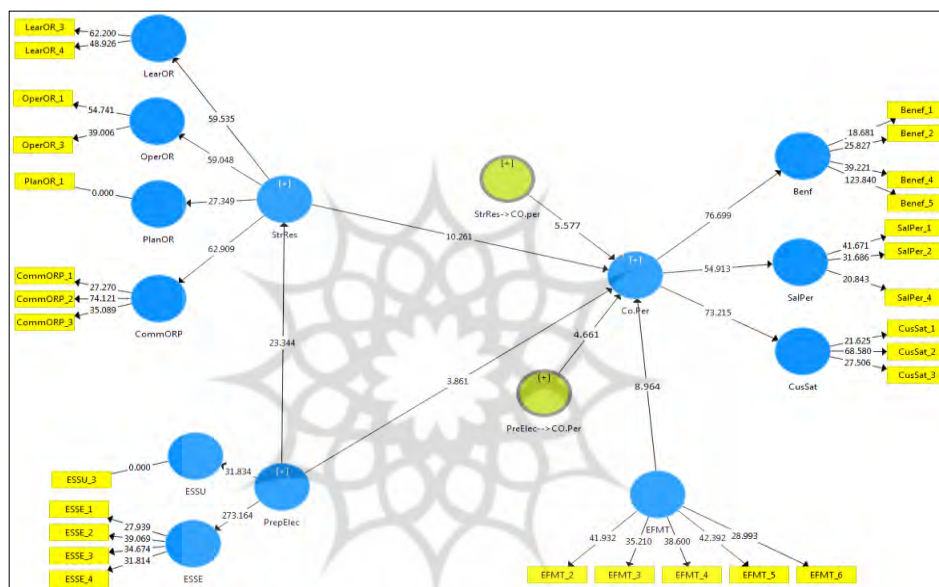
روایی واگرا: به نظر فورنل و لاکر^۱ (۱۹۸۱) زمانی روایی واگرا به تأیید می‌رسد که میزان AVE هر سازه بیشتر از واریانس اشتراکی بین آن سازه و سازه‌های دیگر (مربع مقدار ضرایب همبستگی بین سازه‌ها) در مدل باشد. بررسی این امر به وسیله یک ماتریس صورت می‌پذیرد که خانه‌های این ماتریس حاوی مقادیر ضرایب همبستگی بین سازه‌ها و جذر مقادیر AVE مربوط به هر سازه است این مدل در صورتی روایی واگرای قابل قبولی دارد که اعداد مندرج در قطر اصلی از مقادیر زیرین خود بیشتر باشند (داوری و رضازاده، ۱۳۹۲). از این رو می‌توان گفت سازه‌های این پژوهش در مدل تعامل بیشتری با شاخص‌های خوددارند؛ به بیان دیگر، روایی واگرای مدل در حد مناسبی است (جدول ۴).

جدول ۴: ماتریس سنجش روایی واگرا با روش فورنل و لاکر

	Benf	Co.Per	CommORP	CusSat	EFMT	ESSE	ESSU	LearOR	OperOR	PlanOR	PreElec->CO.Per	PreElec	SalPer	StrRes->CO.per	StrRes
Benf	۰/۸۱۲														
Co.P er	۰/۰۵	۰/۹۵													
Com mORP	۰/۸۶	۰/۰۶	۰/۱۹												
CusS at	۰/۷۳	۰/۱۶	۰/۴۷	۰/۰۹											
EFM T	۰/۷۵	۰/۶۶	۰/۰۳	۰/۶۷	۰/۰۲										
ESS E	۰/۴۶	۰/۲۹	۰/۸۲	۰/۶	۰/۴۶	۰/۱۸									
ESS U	۰/۸۷	۰/۵	۰/۹۸	۰/۸۲	۰/۲۹	۰/۹	۱								
Lear OR	۰/۲۶	۰/۴	۰/۱	۰/۸۱	۰/۹۶	۰/۴	۰/۶۵	۰/۴۵							
Oper OR	۰/۳	۰/۲	۰/۷۱	۰/۴۵	۰/۵۳	۰/۱۵	۰/۲۲	۰/۱	۰/۷۳						
Plan OR	۰/۰۴	۰/۶	۰/۲۳	۰/۱	۰/۵۶	۰/۰۲	۰/۸۳	۰/۲	۰/۳۶	۱					
PreE lec-> CO.Per	۰/۷	۰/۴	۰/۵	۰/۷	۰/۹	۰/۱	۰/۵	۰/۲	۰/۴۸	۰/۵	۰/۹۲				
Prep Elec	۰/۹۱	۰/۶۹	۰/۱۴	۰/۸۳	۰/۷۵	۰/۷	۰/۶۹	۰/۷۲	۰/۳۹	۰/۱۴	۰/۰	۰/۵۹			
SalP er	۰/۵۱	۰/۸۱	۰/۳۲	۰/۵۶	۰/۰۶	۰/۴۲	۰/۷۸	۰/۸۳	۰/۵۹	۰/۹	۰/۱	۰/۷۷	۰/۸۸		
StrR es->CO.per	۰/۳	۰/۱	۰/۰۶	۰/۰۳	۰/۷	۰/۹	۰/۴	۰/۷	۰/۴	۰/۶۱	۰/۶	۰/۸	۰/۴	۰/۵۸	
StrR es	۰/۳۶	۰/۵	۰/۰۹	۰/۷۳	۰/۳۳	۰/۴۲	۰/۳۹	۰/۰۶	۰/۳۹	۰/۳	۰/۱۶	۰/۷۴	۰/۶۹	۰/۰۳	۰/۳۸

ب) برازش مدل ساختاری (مدل درونی):

برخلاف مدل‌های اندازه‌گیری که در آن روابط بین متغیر مکنون با متغیرهای آشکار مورد توجه است، در بررسی مدل ساختاری روابط بین متغیرهای مکنون با همدیگر تجزیه و تحلیل شده و معیارهای ضرایب معناداری، t -values، معیار R Squares یا R^2 و Q^2 ، برای برازش مدل ساختاری بررسی می‌شود (شکل ۲).

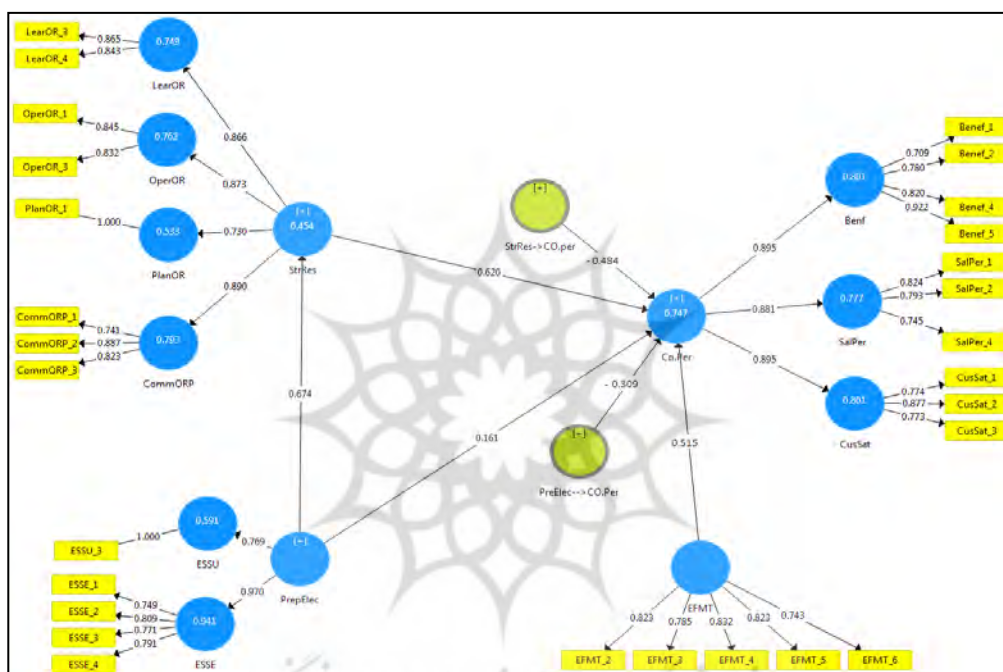


شکل ۲- آماره t -value مدل کلی پژوهش با تکنیک بوت استرپینگ

مقادیر معناداری t : اولین و اساسی‌ترین معیار در برازش مدل ساختاری، مقادیر t -value است که با اجرای فرمان بوت‌استرپینگ در نرم‌افزار PLS مقادیر بر روی خطوط مسیرها نشان داده می‌شوند در صورتی که مقادیر t از $1/96$ بیشتر باشد، بیانگر صحت رابطه بین سازه‌ها می‌باشد (وینزی، ترینچرا و آماٹو، ۲۰۱۰). با توجه به شکل ۲ که پس از اجرای فرمان بوت‌استرپینگ به دست آمده است، تمام اعداد واقع بر مسیرها بالاتر از $1/96$ هستند، این مطلب حاکی از معنادار بودن مسیرها، مناسب بودن مدل ساختاری است.

معیار R squares یا R^2 : این معیار برای متصل کردن بخش اندازه‌گیری و بخش ساختاری مدل‌سازی معادلات ساختاری به کاررفته و بیانگر تأثیر یک متغیر برون‌زا بر یک متغیر درون‌زا است. داوری و رضازاده به نقل از چین^۲

(۱۹۹۸)، سه مقدار ۰/۱۹، ۰/۳۳ و ۰/۶۷ را به عنوان ملاکی برای، ضعیف، متوسط و قوی بودن R^2 و زیاد بودن مقدار آن را نشان از برازش بهتر مدل معرفی می کنند. لازم به ذکر است مقادیر R^2 در داخل دایره های مدل نشان داده شده و تنها برای سازه های درونزا (وابسته) مدل محاسبه می شود و در مورد سازه های برونزا مقدار این معیار صفر است. مقادیر R^2 در جدول ۵ و شکل ۳ نشان داده شده است که نشان از برازش قوی مدل ساختاری می باشد.



شکل ۳- مدل نهایی حداقل مربعات جزئی R^2 (مدل اندازه گیری)

معیار Q^2 : این شاخص نشان می دهد که متغیرهای مستقل یک متغیر وابسته مفروض تا چه حد توانسته اند به خوبی آن را پیش بینی کنند، بدین معنا که اگر در یک مدل، روابط بین سازه ها به درستی تعریف شده باشند، سازه ها می توانند به قدر کافی بر شاخص های یکدیگر تأثیر گذاشته و از این راه، فرضیه ها به درستی تأیید شوند. دآوری و رضازاده درباره شدت قدرت پیش بینی مدل در مورد سازه های درونزا، سه مقدار ۰/۰۲ - ۰/۱۵ - ۰/۳۵ را به ترتیب قدرت پیش بینی ضعیف، متوسط و قوی تعیین نموده اند. لذا مقادیر به دست آمده (جدول ۵) نشان از قدرت پیش بینی قوی مدل داشته که برازش مناسب مدل ساختاری پژوهش را یکبار دیگر تأیید می کند.

جدول ۵: ضرایب تعیین Q2 و R2

منبع یابی	راهبردی	عملکرد فروش	برنامه ریزی	عملکرد گزایی	گرایش به یادگیری	استفاده از تدارکات الکترونیکی	تأثیر تدارکات	رضایتمندی	ارتباط گزایی	عملکرد شرکت	بهره‌وری	سازه
۰.۴	۰.۷	۰.۵	۰.۷	۰.۷	۰.۵	۰.۹	۰.۸	۰.۷	۰.۷	۰.۸	R ²	۰.۱
۵۴	۷۷	۳۳	۶۲	۴۹	۹۱	۴۱	۰.۱	۹۳	۴۷	۰.۱	۰.۱	۰.۱
۰.۲	۰.۴	۰.۵	۰.۵	۰.۵	۰.۵	۰.۵	۰.۵	۰.۵	۰.۳	۰.۵	Q ²	۰.۵
۴۶	۷۷	۲۹	۳۴	۴۵	۸۴	۷۰	۱۹	۲۸	۷۷	۲۴	۰.۵	۰.۵

ج) برازش کلی مدل (معیار نیکویی برازش GOF):

برازش کلی مدل از طریق معیار پیشنهاد شده تننهاوس^۱ و همکارانش (۲۰۰۴)، یعنی معیار GOF^۲ بررسی می‌شود. این معیار از رابطه ۱ محاسبه می‌شود و مربوط به بخش کلی مدل‌های معادلات ساختاری است. بدین معنی که توسط این معیار، محقق می‌تواند پس از بررسی برازش بخش اندازه‌گیری و بخش ساختاری مدل کلی پژوهش خود برازش کلی را نیز کنترل نماید.

$$\text{رابطه} \quad \text{GOF} = \sqrt{0.642 \times 0.750} = \sqrt{0.481} = 0.693 \quad (1)$$

$$\text{GOF} = \sqrt{\text{Avg}(\text{Communalities}) \times R^2}$$

وتزلس^۳، اودکرکن^۴ و ون اوپن^۵ (۲۰۰۹) سه مقدار ۰/۱-۰/۲۵-۰/۳۶ را به‌عنوان مقادیر ضعیف، متوسط و قوی برای GOF معرفی نموده‌اند. با توجه به ملاک پیش‌گفته و مقدار به‌دست‌آمده از رابطه ۱ برای GOF (۰.۶۹۳) می‌توان برازش کلی و قوی مدل پژوهش را تأیید کرد.

آزمون فرضیه‌های پژوهش

مطابق با الگوریتم تحلیل داده‌ها در روش PLS، پس از بررسی برازش مدل‌های اندازه‌گیری، ساختاری و مدل کلی، با بررسی ضرایب معناداری t هر یک از مسیرها و نیز ضرایب استاندارد شده بار عاملی مربوط به مسیرها، فرضیه‌های تحقیق آزموده می‌شوند. در صورتی که مقدار ضریب معناداری هر یک از مسیرها بیش از ۱/۹۶ باشد، مسیر

- 1 . Tenenhaus
2. Goodness Of Fit
- 3 . Wetzels
- 4 . Odekkerken
5. Van Oppen

مربوطه در سطح اطمینان ۹۵ درصد معنادار و فرضیه مرتبط با آن تأیید می‌شود (عباسی اسفنجانی، ۱۳۹۶). همچنین باید گفت که اگر مقدار ضریب مسیر بین متغیر مکنون مستقل و متغیر مکنون وابسته مثبت باشد نتیجه می‌گیریم که با افزایش متغیر مستقل شاهد افزایش در متغیر وابسته خواهیم بود؛ و بالعکس اگر مقدار ضریب مسیر بین متغیر مکنون مستقل و متغیر مکنون وابسته منفی باشد نتیجه می‌گیریم که با افزایش متغیر مستقل شاهد کاهش در متغیر وابسته خواهیم بود.

جدول ۶: نتایج آزمون فرضیه‌ها

نتیج ه	t- value	ضریب استاندارد	فرضیه
تائید ۱	۱۰.۲۶ ۱	۰.۶۲	منبع یابی راهبردی بر عملکرد شرکت تأثیر مثبت و معناداری دارد
تائید ۲	۳.۸۶۱	۰.۱۶۱	تدارکات الکترونیکی بر عملکرد شرکت تأثیر مثبت و معناداری دارد
تائید ۳	۲۳.۳ ۴۴	۰.۶۷۴	تدارکات الکترونیکی بر منبع یابی راهبردی تأثیر مثبت و معناداری دارد
تائید ۴	۵.۵۷ ۷	-۰.۴۸۴	درجه آشفته‌گی در بازار تأثیر منبع یابی راهبردی بر عملکرد شرکت را تعدیل می‌کند.
تائید ۵	۴.۶۶۱	-۰.۳۰۹	درجه آشفته‌گی در بازار تأثیر تدارکات الکترونیکی بر عملکرد شرکت را تعدیل می‌کند.

فرضیه اول پژوهش: منبع یابی راهبردی بر عملکرد شرکت تأثیر مثبت و معناداری دارد.

نتایج آزمون مدل نشان می‌دهد منبع یابی راهبردی بر عملکرد شرکت به‌طور مثبت و معناداری به میزان $0/62$ اثرگذار است و به‌بیان دیگر 62 درصد از تغییرات عملکرد شرکت متأثر از استفاده از تکنیک منبع یابی راهبردی در شرکت است، همچنین مقدار عدد معناداری رابطه بین این دو متغیر یعنی $t\text{-value} = 10/262$ است که از مقدار بحرانی $1/96$ بیشتر می‌باشد لذا فرضیه اول تأیید می‌شود.

فرضیه دوم پژوهش: سیستم تدارکات الکترونیکی بر عملکرد شرکت تأثیر مثبت و معناداری دارد.

نتایج آزمون مدل نشان می‌دهد تدارکات الکترونیکی بر عملکرد شرکت به‌طور مثبت و معناداری به میزان $0/161$ اثرگذار است و به‌بیان دیگر $16/1$ درصد از تغییرات عملکرد شرکت متأثر از استفاده از سیستم تدارکات الکترونیکی در شرکت است، همچنین مقدار عدد معناداری رابطه بین این دو متغیر یعنی $t\text{-value} = 3/861$ است که از مقدار بحرانی $1/96$ بیشتر می‌باشد لذا فرضیه دوم تأیید می‌شود.

فرضیه سوم پژوهش: سیستم تدارکات الکترونیکی بر منبع یابی راهبردی تأثیر مثبت و معناداری دارد.

نتایج آزمون مدل نشان می‌دهد تدارکات الکترونیکی بر منبع یابی راهبردی به‌طور مثبت و معناداری به میزان $0/674$ اثرگذار است و به‌بیان‌دیگر $67/4$ درصد از کارایی منبع یابی راهبردی متأثر از استفاده از سیستم تدارکات الکترونیکی در شرکت است، همچنین مقدار عدد معناداری رابطه بین این دو متغیر یعنی $t\text{-value} = 23/344$ است که از مقدار بحرانی $1/96$ بیشتر می‌باشد لذا فرضیه سوم تأیید می‌شود.

فرضیه چهارم پژوهش: میزان درجه آشفته‌گی در بازار تأثیر منبع یابی راهبردی بر عملکرد شرکت را تعدیل می‌کند.

نتایج آزمون مدل نشان می‌دهد درجه آشفته‌گی بازار بر تأثیرات منبع یابی راهبردی بر عملکرد شرکت به‌طور منفی و معناداری به میزان $0/484$ اثرگذار است و به‌بیان‌دیگر $48/4$ درصد از تعدیل اثرات منبع یابی راهبردی بر عملکرد شرکت ناشی از تغییرات در درجه آشفته‌گی بازار است، همچنین مقدار عدد معناداری رابطه بین این دو متغیر یعنی $t\text{-value} = 5/577$ است که از مقدار بحرانی $1/96$ بیشتر می‌باشد لذا فرضیه چهارم تأیید می‌شود.

فرضیه پنجم پژوهش: میزان درجه آشفته‌گی در بازار تأثیر تدارکات الکترونیکی بر عملکرد شرکت را تعدیل می‌کند.

نتایج آزمون مدل نشان می‌دهد درجه آشفته‌گی بازار بر تأثیرات تدارکات الکترونیکی بر عملکرد شرکت به‌طور منفی و معناداری به میزان $0/309$ اثرگذار است و به‌بیان‌دیگر $30/9$ درصد از تعدیل اثرات تدارکات الکترونیکی بر عملکرد شرکت ناشی از تغییرات در درجه آشفته‌گی بازار است، همچنین مقدار عدد معناداری رابطه بین این دو متغیر یعنی $t = 4/661$ است که از مقدار بحرانی $1/96$ بیشتر می‌باشد لذا فرضیه پنجم تأیید می‌شود.

بحث و نتیجه‌گیری:

با توجه به آنکه منبع یابی راهبردی عمدتاً بر کاهش هزینه‌ها تمرکز دارد، اساس آن ایجاد روابط بلندمدت برد-برد با تأمین‌کنندگان کلیدی است و باعث ایجاد مزیت رقابتی برای خریداران می‌شود. از طرفی در پی افزایش انتخاب اینترنت برای استفاده‌های تجاری، پیشرفت‌های قابل‌توجهی را در فرایند تدارکات به وجود آورده است و پیاده‌سازی سیستم تدارکات الکترونیک برای سازمان‌های اجراکننده آن منافع زیادی از جمله کاهش هزینه‌ها، کاهش تشریفات اداری و چرخه زمانی معاملات، امکان‌پذیر بودن تهیه مستقیم و غیرمستقیم کالا و خدمات، بهبود تعاملات میان تأمین‌کنندگان و غیره را در برداشته است. در راستای مطالب بالا در پژوهش حاضر سعی شده است تا تأثیر کاربرد هم‌زمان منبع یابی راهبردی و تدارکات الکترونیکی را بر عملکرد سازمان با نقش تعدیل‌گری عامل آشفته‌گی بازار موردبررسی قرار دهد.

بر اساس نتایج حاصل از فرضیه اول، منبع یابی راهبردی بر عملکرد شرکت تأثیر مثبت و معناداری دارد، این نتایج با یافته‌های کارتر و نرایسم هان (۱۹۹۶) که در پژوهش خود شش عامل استراتژیک را یافتند که عملکرد را تحت تأثیر قرار داده است و نیز تحقیقات کار و پیرون (۱۹۹۹) که ثابت کردند، «خرید استراتژیک به‌طور مثبت با عملکرد مالی شرکت و روابط خریدار- تأمین‌کننده و سیستم‌های ارزیابی تأمین‌کننده‌ها همراه است»، مطابقت دارد. این بدین معنی است که؛ شرکت‌ها می‌توانند با اتخاذ رویکردهای راهبردی در حوزه منبع یابی و خرید از جمله؛ برنامه‌ریزی ارتباطات و فرایندهای یادگیری، بر عملکرد شرکت به‌صورت مثبت و معناداری اثر بگذارند.

نتایج حاصل از تحلیل فرضیه دوم حاکی از این است که سیستم تدارکات الکترونیکی بر عملکرد شرکت تأثیر مثبت و معناداری دارد، بطوریکه این نتایج با یافته حاجی حیدری و اسحاقی (۱۳۹۲) که ابعاد تأثیرگذار بر تدارکات الکترونیکی را استخراج کردند و تأثیر هم‌زمان آن‌ها بر عملکرد سازمان را مورد بررسی قرار دادند؛ مطابقت دارد. چراکه نتایج پژوهش به‌خوبی تأثیر ابعاد حجم، تنوع، وسعت و عمق تدارکات الکترونیکی بر عملکرد سازمانی، از طریق تأثیر بر کاهش هزینه و افزایش کارایی داخلی و بهبود هماهنگی را بیان می‌نماید، به‌عبارت‌دیگر؛ هرچقدر در عملیات تهیه و خرید شرکت از ابزارهای تجارت الکترونیک بهره برده شود شاهد بهبود در عملکرد در شرکت خواهیم بود چراکه ضمن کم کردن واسطه‌ها در زمان و هزینه‌ها نیز صرفه‌جویی قابل‌توجهی صورت می‌گیرد.

از طرفی با در نظر گرفتن نتایج حاصل از فرضیه سوم، سیستم تدارکات الکترونیکی بر منبع یابی راهبردی تأثیر مثبت و معناداری دارد، بطوریکه این نتایج با یافته‌های پژوهش کیم و همکاران (۲۰۱۵) که «تأثیرات استفاده از منبع یابی راهبردی و تدارکات الکترونیک را بر عملکرد سازمان و نیز اثرات استفاده از تدارکات الکترونیکی را بر منبع یابی راهبردی مورد بررسی قرار دادند»، مطابقت دارد چراکه نتایج این پژوهش نشان داد که پیاده کردن تدارکات الکترونیک در سازمان بر منبع یابی راهبردی به‌طور مثبت تأثیرگذار است. این بدین معنی است که؛ شرکت با استفاده از ابزارهای تدارکات الکترونیکی مثل مناقصه و مزایده الکترونیکی، سفارش دهی، یکپارچه‌سازی تأمین و خریدهای الکترونیکی به‌صورت مثبت و معناداری بر مدیریت تأمین‌کنندگان و انجام خریدهای راهبردی تأثیرگذار می‌باشد،

بر اساس نتایج حاصل از فرضیه چهارم میزان درجه آشفستگی در بازار تأثیر منبع یابی راهبردی را بر عملکرد سازمان تعدیل می‌کند. به‌طوری‌که این نتایج با یافته‌های وارد^۱، دیورای^۲، لیونگ^۳ و سام^۴ (۱۹۹۵) و کیم و همکاران (۲۰۱۵) که نشان داد، ابعاد مختلف محیط کسب‌وکار (ماندگاری، پویایی و پیچیدگی) تأثیرات قابل‌توجهی بر عملکرد شرکت دارند، مطابقت دارد این بدین معنی است که؛ با افزایش آشفستگی بازار تأثیر «منبع یابی راهبردی و تدارکات الکترونیک بر عملکرد سازمان» کاهش می‌یابد. در راستای مطالب و نتایج حاصله پیشنهاد می‌گردد:

1. Ward
2. Duray
3. Leong
4. Sum

۱- شرکت‌ها با به کار بردن هم‌زمان دو تکنیک منبع یابی راهبردی و تدارکات الکترونیکی از طریق برقراری یکپارچگی در کلیه فرایندهای تدارکاتی و ایجاد کنسرسیوم‌های الکترونیکی خرید مواد اولیه و استفاده از نرم‌افزارهای مدیریت تأمین‌کننده‌ها عملکرد و موقعیت رقابتی خود را بهبود بخشند.

۲- با توجه به تأثیر منفی عامل آشفتگی بازار، پیشنهاد می‌شود شرکت‌ها قبل از کاربرد منبع یابی راهبردی و پیاده‌سازی تدارکات الکترونیک پویایی و پیچیدگی محیط کسب‌وکار ارزیابی و بررسی گردد.

۴- به پژوهشگران آتی نیز پیشنهاد می‌گردد: نظر به اینکه این مطالعه به بررسی تأثیر میان منبع یابی راهبردی و استفاده از سیستم تدارکات الکترونیکی بر عملکرد سازمان با نقش تعدیل‌گری عوامل محیطی پرداخته شده است لذا پژوهشگران آتی می‌توانند این تأثیرات را با دیدگاهی بنیادی و در یک صنعت خاص مانند دارویی، غذایی و... مورد مطالعه قرار دهند تا مدل ارائه شده در این تحقیق را در کل صنعت کشور ارزیابی کرده و به‌عنوان ابزاری برای مطالعات آینده ارتقا دهند و همچنین رتبه‌بندی میزان اهمیت شاخص‌ها با استفاده از رویکردهای تحقیق در عملیات مانند ANP و AHP نیز پیشنهاد می‌شود. همچنین می‌توان چندین سازمان را به مدد تکنیک‌هایی همچون تاپسیس، ویکور، الکتراه یا پرومته ارزیابی کرد.

منابع

- اکبری، محسن، اسماعیل‌زاده، محمد. (۱۳۹۲). نقش قابلیت‌های پویا در خلق مزیت رقابتی، فصل‌نامه چشم‌انداز مدیریت بازرگانی، شماره ۱۵، ص ۱۲۷-۱۴۴.
- الهی، شعبان، خسروان جم، داود، نبی‌میبیدی، مرتضی. (۱۳۸۹). بررسی دیدگاه مبتنی بر منابع و چالش‌های آن در به‌کارگیری قابلیت‌های سیستم‌های اطلاعاتی، تهران، چهارمین کنفرانس ملی مدیریت تکنولوژی ایران.
- توکل، مریم. (۱۳۹۰). شناسایی، دسته‌بندی و بررسی تأثیر عوامل کلیدی پیاده‌سازی تدارکات الکترونیکی بر عملکرد سازمان‌ها. (پایان‌نامه کارشناسی ارشد). دانشگاه پیام نور تهران جنوب.
- حاجی‌حیدری، نسترن و اسحاقی، فرهاد. (۱۳۹۲). بررسی هم‌زمان تأثیر ابعاد چندگانه تدارکات الکترونیکی بر عملکرد سازمانی در مطالعه ۳۰۰ شرکت برتر ایرانی. فصلنامه مدیریت فناوری اطلاعات، سال پنجم شماره ۱ دوره ۵، ص ۱۸-۱.
- حجازی، رضوان و همایونی فر، راحله. (۱۳۸۶). ارزیابی متوازن. مجله حسابداری، شماره ۱۸۲.
- حمیدپور جانفشان، المیرا. (۱۳۹۵). تأثیر مدیریت دانش در بستر زنجیره‌تأمین دانشگاه صنعتی ارومیه. (پایان‌نامه کارشناسی ارشد). دانشگاه صنعتی ارومیه، دانشکده مهندسی صنایع.

- داوری. علی و رضازاده. آرش. (۱۳۹۲). مدل‌سازی معادلات ساختاری با نرم‌افزار PLS. تهران. انتشارات جهاد دانشگاهی.
- دهقانی. محمدرضا و مخمل باف. احمد. (۱۳۹۵). مروری مختصر بر رویکرد مبتنی بر منابع. ماهنامه پژوهش‌های مدیریت و حسابداری. شماره ۲۷. صفحه ۵۹-۶۸.
- ریاضی، افشین. (۱۳۸۲). منبع یابی راهبردی در سازمان‌های توسعه‌یافته، چهارمین همایش کیفیت و بهره‌وری در صنعت برق. تهران. شرکت متن. پژوهشگاه نیرو.
- کلانتری. خلیل. (۱۳۸۸). مدل‌سازی معادلات ساختاری در تحقیقات اجتماعی - اقتصادی. تهران. انتشارات فرهنگ صبا.
- عباسی اسفنجانی. حسین. (۱۳۹۶). طراحی الگوی تجاری‌سازی تحقیقات دانشگاهی با روش مدل‌سازی معادلات ساختاری حداقل مربعات جزئی. فصلنامه پژوهشنامه بازرگانی. شماره ۸۲. ص ۳۳-۶۵.
- سیف، یاسر. محمدزمانی. محمدرضا. شجاعی. یاسر. مقدم. رضا. (۱۳۹۷). بازاریابی کارآفرینانه، قابلیت‌های بازاریابی و عملکرد کسب‌وکارهای پروژه محور. مدیریت بازرگانی. دوره ۱۰. شماره ۱. ص ۱۴۵-۱۶۴.
- شاه‌بندرزاده. حمید. آبادی. فاطمه. (۱۳۹۵). ارزیابی عملکرد زنجیره تأمین با رویکرد مدل مرجع عملیاتی زنجیره تأمین (SCOR). مجله بررسی‌های بازرگانی. شماره ۷۹. ص ۳۷-۶۵.
- نصیری یار. مجتبی. (۱۳۸۵). سه رویکرد برتر در مدیریت استراتژیک. ماهنامه تدبیر. سال هفدهم. شماره ۱۷۳. ص ۲۱-۲۴.
- نودین. محمدعلی. (۱۳۹۲). نقش سورسینگ در فرایند انتخاب منبع عرضه در بازرگانی خارجی و داخلی و عناصر مؤثر بر آن. تاریخ استخراج (۹۷/۹/۴). از اینترنت:
- <http://www.pogc.ir/Portals/0/maghalat2/seri21/911112-1.pdf>
- Barney J. (2001). Is the resource-based "view" a useful perspective for strategic management research? Yes. *Academy of Management Review*. Vol 26(1): 41-56.
- Beaty, T.(2013). Strategic Sourcing versus Traditional Purchasing: And the Impact on your Bottom Line. Insight Sourcing Group.
- Carr, A.S. and Pearson, J.N. (1999). Strategically managed buyer-supplier relationships and performance outcomes. *Journal of Operations Management*, Vol. 17 No. 5, pp. 497-519.
- Carr, A.S. and Pearson, J.N. (2002). The impact of purchasing and supplier involvement on strategic purchasing and its impact on firm's performance. *International Journal of Operations and Production Management*, Vol. 22 No. 9, pp. 1032-1053.

- Carr, A.S. and Smeltzer, L. (1999). The relationship of strategic purchasing to supply chain management. *European Journal of Purchasing and Supply Management*, Vol. 5 No. 1, pp. 43-51.
- Carter, J.R. and Narasimhan, R. (1996). Is purchasing really strategic?. *International Journal of Purchasing and Material Management*, Vol. 32 No. 1, pp. 20-28
- Carter, P.L., J.R. Carter, R.M. Monczka, T.H. Slight and A.J. Swan. (2000). The Future of Purchasing and Supply: A Ten-Year Forecast. *The Journal of Supply Chain Management*. (36:1). pp. 14-26
- Chan, T.C.T. and Chin, K.S. (2007). Key success factors of strategic sourcing: an empirical study of the Hong Kong toy industry. *Industrial Management and Data Systems*. Vol. 107 No. 9, pp. 1391-1416.
- Chen, I.J., Paulraj, A. and Lado, A.A. (2004). Strategic purchasing, supply management, and firm performance. *Journal of Operations Management*, Vol. 22 No. 5, pp. 505-523.
- Chin, W. (1998). Issues And Opinion On Structural Equation Modeling, *MIS Quarterly*, Vol. 22 No.1, PP: 7-16.
- Croom, S.R. (2000). The impact of Web-based procurement on the management of operating resources supply. *Journal of Supply Chain Management*, Vol. 36 No. 1, pp. 4-13.
- Essig, M. and Arnold, U. (2001). Electronic procurement in supply chain management: An information economics-based analysis of electronic markets. *Journal of Supply Chain Management*, Vol. 37 No. 3, pp. 43-49.
- Fornell, C. Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of marketing research*, 39-50
- Fuchs, S., Pais, G., & Shulmand, J. (2013). Building superior capabilities for strategic sourcing. *McKinsey&Company* (article) [Retrieved Mar. 5th 2016]. Available at: <http://www.mckinsey.com/business-functions/operations/our-insights/building-superiorcapabilities-for-strategic-sourcing>.
- Gargeya, V.B. and Su, J. (2004). April. Strategic sourcing and supplier selection: a review of survey-based empirical research. In *Second world conference on POM and 15th Annual POM conference*, Cancun, Mexico.
- Hawking, P, Stein. A, wyld. D, Foster. S. (2004). E-procurement: is the ugly uckling actually a swan down under?. *Asia pactific journal of marketing and logistics*, volume 16 Issue; 1, 3-26.
- Humphreys, P.K., Lo, V.H.Y. and Mcivor, R.T. (2000). A decision support framework for strategic purchasing. *Journal of Materials Processing Technology*. Vol. 107 Nos 1/3, pp. 353-362.
- Incea Huseyin, Imamoglu S. Z., Keskin H, Akgund A, Mehmet and Efee N. (2013). The Impact of ERP Systems and Supply Chain Management Practices on Firm Performance: Case of Turkish Companies. *Procedia-Social and Behavioral Sciences* 99: 1124-1133.

Johnson, M. and Whang, S. (2002). E-business and supply chain management: an overview and framework. *Production and Operations Management*, Vol. 11 No. 4,

Kim. Minkyun, Suresh.Nallan.C, Kocabasoglu.Hillmer.Canan. (2015). A contextual analysis of the impact of strategic sourcing and E-procurement on performance. *Journal of Business & Industrial Marketing*, Vol. 30 Iss 1 pp. 1 – 16

Kocabasoglu, C. and Suresh, N.C. (2006). Strategic sourcing: an empirical investigation of the concept and its practices in U. S. manufacturing firms. *Journal of Supply Chain Management*, Vol. 42 No. 1, pp. 4-16.

Minahan, T. (2006). *E-Sourcing: The Art & Science of the Deal*: Aberdeen Group, Boston, MA.

Muffatto, M. and Payaro, A. (2004). Implementation of e-procurement and e-fulfillment processes: a comparison of cases in the motorcycle industry.

International Journal of Production Economics, Vol. 89 No. 3, pp. 339-351.

Narasimhan, R. and Das, A. (2001). The impact of purchasing integration and practices on manufacturing performance. *Journal of Operations Management*. Vol. 19 No. 5, pp. 593-609.

Neely,A. (2002). *Business Performance Measurement*, London: Cambridge University Press

Parniangtong, S. (2016). *Supply Management: strategic sourcing* [online]. ISBN 978-981-10-1723-0, Available from: www.springer.com.

Pass, C. (2006). *Collins Dictionary of Business*: Honley UK: Collins.

Quinlan, C. 2011: *Business Research Methods*: Andover, Hampshire UK: Cengage Learning EMEA.

Patnayakuni, R., & patnayakuni, N. Rai, A. (2006). Firm Performance Impacts of Digitally enabled Supply Chain Integration Capabilities. *MIS Quart*, 30, 225-246.

Petersen, K.J., Odgen, J.A. and Carter, P.L. (2007). B2B e-market places: a typology by functionality. *International Journal of Physical Distribution &*, Vol. 37 No. 1. pp. 4-18

Pratono, Aluisius Hery and Mahmood, Rosli. (2014). The Moderating Effect of Environmental Turbulence in the Relationship between Entrepreneurial Management and Firm Performance. Published in: *Universal Journal of Management*. Vol. 7, No. 2. pp. 285-292

Pressey,A. Tzokas, N. Winklhofer, H. (2007). Strategic purchasing and the evaluation of problem key supply relationships: what do key suppliers need to know?. *Journal of Business & Industrial Marketing*, Vol. 22 Issue: 5, pp. 282 – 294.

Presutti, W.D. (2003). Supply management and e-procurement: creating value added in the supply chain. *Industrial Marketing Management*, Vol. 32 No. 3, pp. 219-226.

Puschmann.Thomas, Rainer Alt. (2005). Successful use of e-procurement in supply chains. *Supply Chain Management: An International Journal*. Vol. 10 Issue: 2, pp.122-133

- Robert J.Engel. (2004). Strategic Sourcing:A Step-By-Step Practical Model. Annul international supply Management Conference.
- Smeltzer, L., Manship, J.A. and Rossetti, C.L. (2003). An analysis of the integration of strategic sourcing and negotiation planning. *Journal of Supply Chain Management*. Vol. 39 No. 3, pp. 16-25.
- Teece, D.J., Pisano, G. and Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*. Vol. 18 No. 5, pp. 509-533.
- Tenenhaus, M., Amato, S. & Esposito Vinzi, V. (2004). A global goodness-of-fit index for PLS structural equation modeling. In *Proceedings of the XLII SIS scientific meeting*, 739-742.
- Tesfaye, B. (2019). Effect of Strategic Sourcing on Organizational Performance: The case of MOHA Soft Drinks Industry S.C. (master's thesis). Ethiopian country, University of Addis Ababa College of Commerce. Available from: <http://etd.aau.edu.et/handle/123456789/20003>.
- Vinzi, V.E., Trinchera, L. & Amato, S. (2010). PLS path modeling: from foundations to recent developments and open issues for model assessment and improvement. *Handbook of Partial Least Squares*, 47-82.
- Ward, P.T., Duray, R., Leong, G.K. and Sum, C. (1995). Business environment, operations strategy, and performance: an empirical study of Singapore manufactures. *Journal of Operations Management*, Vol. 13 No. 2, pp. 99-115.
- Wetzels, M., Odekerken-Schroder, G. & Van Oppen, C. (2009). Using PLS path modeling for assessing hierarchical construct models: Guidelines and empirical illustration, *MIS Quarterly*, 33(1): 177.