



جامعة الموصل

كلية الإدارة والاقتصاد

قسم نظم المعلومات الإدارية

إعتماد أسلوب المقارنة المرجعية في تطوير مواقع التجارة  
الإلكترونية  
دراسة حالة للموقع الإلكتروني لشركتي الحكماء ونيوى لصناعة  
الأدوية والمستلزمات الطبية في محافظة نينوى

رسالة تقدمت بها

بسمة إبراهيم خليل يونس الزوبعي

إلى

مجلس كلية الإدارة والاقتصاد / جامعة الموصل  
وهي جزء من متطلبات نيل شهادة الدبلوم العالي التخصصي في  
تكنولوجيا معلومات الأعمال

بإشراف

المدرس

د. بسام عبد الرحمن يوسف

٢٠١١م

١٤٣٢هـ

## المستخلص

تناولت الدراسة اعتماد اسلوب المقارنة المرجعية في تطوير مواقع التجارة الإلكترونية وقد حاولت تقديم إطار نظري بشأن متغيرات الدراسة المتمثلة ب(التجارة الإلكترونية والمقارنة المرجعية والمواقع الإلكترونية) وطبقت الدراسة على المواقع الإلكترونية لشركات مختارة لصناعة الأدوية في الموصل والمتمثلة بشركتي الحكماء ونيونى لصناعة الأدوية والمستلزمات الطبية، وتم مقارنتهما مرجعياً مع شركة معيارية في الميدان نفسه والمتمثلة بشركة (Canda Pharmacy) وسعت الدراسة إلى اختيار صحة الفرضية الرئيسية والمتمثلة بإمكانية اعتماد أسلوب المقارنة المرجعية بهدف تطوير المواقع الإلكترونية للشركات المختارة فيما يتعلق باستعمال التجارة الإلكترونية وبناء على ذلك تحاول الدراسة الاجابة عن التساؤلات البحثية التالية:

- ما مدى فاعلية التجارة الإلكترونية ، في شركات الادوية المبحوثة؟
  - ما إسهام المقارنة المرجعية في ابراز وجوه القوة والضعف للمواقع الإلكترونية لشركات الأدوية؟
  - ما مدى امكانية تطبيق اسلوب المقارنة المرجعية في تصميم مواقع التجارة الإلكترونية وتطويرها؟
- ومن خلال وصف متغيرات الدراسة وتشخيصها وفرضيتها فقد توصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج اهمها :

١.افتقار مواقع الشركتين المبحوثتين للتجارة الإلكترونية بشكلها العلمي ومضمونها التطبيقي

إلا في إطار محدود والمتمثل (بالتجارة الإلكترونية غير التفاعلية)

٢. عدم لجوء إدارة المواقع الإلكترونية للشركتين المبحوثتين لإجراء مقارنة مرجعية مع

مواقع شركات اخرى سواء أكانت عربية أم عالمية.

واستناداً إلى ما توصلت اليه الدراسة من استنتاجات فقد وضعت الباحثة مجموعة من المقترحات كان

من اهمها:

ينبغي على كلتا الشركتين المبحوثتين إجراء مقارنة مرجعية لمواقعهما الإلكترونيين مع شركة عالمية أو عربية وذلك للإفادة من ميزات تلك المواقع ومحاولة تطبيقها في مواقعهما بما يعزز دور التجارة الإلكترونية.

## Abstract

This study takes Credence benchmarking behavior, in electronic commerce development by try to produce a theoretical frame about study variables, that body in (e-commerce and benchmarking, and websites).

This study applies on some companies websites, working in drugs industry (Hokamaa, Neniva) for drugs, and we compared with on the company called (Canda Pharmacy) as benchmarking company.

The study seek to test the main theory, that mention's to possibilities to Credence benchmarking approach, to acheaving which represented goal's toward developing websites for selected companies, that involved with e-commerce Built on we answer the following questions:

- How effective is e-commerce, pharmaceutical companies researched?
- What is the contribution of comparative reference and to highlight the strengths and weaknesses of the websites of pharmaceutical companies?
- To what extent the possibility of applying the method of benchmarking in the design of e-commerce sites and developed?

And by describing the variables of the study, diagnosis, and it is obligatory to study a set of results including:

1. Absence companies lack of sites for e-commerce form and content of scientific applied only in the context of limited (non-interactive e-commerce)
2. Do not resort management websites for companies absence to make a comparison of reference sites with other companies, whether Arab or international.

Based on the findings of the study the researcher has developed a set of proposals was the most important:

Both companies should absence a comparison reference to their positions with a global electronic or Arab in order to benefit from the features of those sites and try to apply in their positions so as to enhance the role of e-commerce.

**University of Mosul**  
**College of Administration**  
**And Economics**  
**Department of Management Information System**



**Credence Benchmarking Behavior, in Developing**  
**Electric Commerce Websites**

**This is produced by**

**Bassma Ibrahim Khalil AL- Zowbaay**

**Higher diploma in business information**  
**technology**

**Supervisor**

**Teacher**

**Bassam Abd-Alrahman Yousif**

**2011 A.D.**

**1432 A.H.**