

دور التكلفة المستهدفة الخضراء في تحسين العلاقة مع الموردين  
The Role of Green Target Costing in Improving Supplier  
Relations

دنيا جليل جعفر الموسوي<sup>1\*</sup>، سرى وليد إسماعيل الياس<sup>2</sup>

<sup>1</sup>المعهد العالي للدراسات المحاسبية والمالية، جامعة بغداد، العراق، [dunya.j@pgiafs.uobaghdad.edu.iq](mailto:dunya.j@pgiafs.uobaghdad.edu.iq)

<sup>2</sup>كلية الكوت الجامعة، العراق، [sari.khodair1601@pgiafs.uobaghdad.edu.iq](mailto:sari.khodair1601@pgiafs.uobaghdad.edu.iq)

تاريخ النشر: 2024/06/30

تاريخ القبول: 2024/05/21

تاريخ الإرسال: 2024/05/18

**Abstract:** This study aims to explain the role of green target costing technique in improving the relationship with suppliers in a sample of industrial companies listed on the Iraq Stock Exchange. The descriptive analytical approach was used, where a questionnaire was designed that included a set of questions that were directed to a sample of 84 individuals including production managers, finance managers, quality managers, and purchasing managers in these companies. The study uses some statistical analyzes such as correlation analysis and regression analysis to analyze the questionnaires. The study finds a positive impact of the green target costing technique on improving the relationship with suppliers. The results indicate that the relationship with suppliers improves the supply chain to provide raw materials and production requirements that help the companies to produce sustainable and green products within the framework of the green target cost. The study recommended that the industrial companies in Iraq should use green target costing technique to help them in improving the relationship with suppliers, as well as adopting a strategy of involving suppliers in the production process for the purpose of obtaining their support when producing green products.

**Keywords:** target costing; green target costing; suppliers; Iraq.

ملخص: هدف البحث الى بيان الدور الذي تلعبه تقنية التكلفة المستهدفة الخضراء في تحسين العلاقة مع الموردين في عينة من الوحدات الاقتصادية الصناعية المسجلة في بورصة العراق للاوراق المالية. تم استخدام المنهج الوصفي التحليلي حيث تم تصميم استبانة تضمنت مجموعة من الاسئلة التي وجهت الى عينة من 84 فرداً من مدراء الانتاج، مدراء المالية، مدراء الجودة ومدراء المشتريات في هذه الوحدات الاقتصادية. تم تحليل اجابات افراد العينة باستخدام بعض التحليلات الاحصائية كتحليل الارتباط وتحليل الانحدار للوصول الى نتائج تتعلق بهدف البحث.

توصل البحث الى نتيجة مهمة مفادها وجود تأثير ايجابي تقنية التكلفة المستهدفة الخضراء على تحسين العلاقة مع الموردين حيث أنه كلما ارتكزت الوحدات الاقتصادية على تقنيات كلفوية مناسبة مثل التكلفة المستهدفة الخضراء كلما تحسنت العلاقة مع الموردين باعتبارهم جزء مهم من سلسلة التوريد لتوفير مواد أولية ومستلزمات انتاج تساعد الوحدات الاقتصادية على انتاج منتجات مستدامة وخضراء ضمن إطار الكلفة المستهدفة الخضراء. أوصى البحث بأهمية استخدام التكلفة المستهدفة الخضراء كتقنية تساعد في تحسين العلاقة مع الموردين، وكذلك اعتماد استراتيجية اشراك الموردين في عملية الانتاج لغرض الحصول على دعمهم عند انتاج منتجات خضراء.

كلمات مفتاحية: التكلفة المستهدفة، التكلفة المستهدفة الخضراء ، الموردين، العراق

المؤلف المرسل\*

## 1. مقدمة

نظراً للتطور الكبير في بيئة الأعمال الحالية والتي تعكس في المنافسة الشديدة ، التقدم التكنولوجي، انفتاح الأسواق، و التغير المستمر في أذواق الزبائن وحاجتهم لمنتجات تقابل متطلباتهم بجودة عالية وبأسعار منخفضة، ساهمت هذه التطورات في إعادة النظر في النظم والمداخل المحاسبية التقليدية المطبقة في الوحدات الاقتصادية والبحث عن التقنيات الاستراتيجية الحديثة في مجال محاسبة الكلفة والإدارية. تهدف هذه الاستراتيجيات الى المساعدة في إدارة التكلفة، وذلك بتخفيضها مع تحسين جودة المنتج وتلبية حاجات ومتطلبات الزبون. ومن أبرز هذه التقنيات هي تقنية الكلفة المستهدفة الخضراء وهي تقنية تستخدم لإدارة التكلفة حيث تبدأ من مرحلة تصميم منتج صديق للبيئة (منتج اخضر) دون التضحية بالخصائص الوظيفية التي يرغب فيها الزبائن أو إزالة الميزات الوظيفية غير الضرورية للمنتج والتي تستهلك الموارد والتكاليف والوقت ولا تضيف قيمة للزبون. وضمن هذا الاطار سيكون الزبون على استعداد لدفع السعر الاعلى مقابل هذه المنتجات ، بشرط أن لا يؤثر إزالة هذه الميزات على مستوى الجودة المطلوب في . تتبع أهمية تقنية التكلفة المستهدفة الخضراء من نهجها المميز في تحليل الوظائف ، وخطتها عملها المناسبة ، والمتوافقة مع متطلبات بيئة الأعمال.

تقوم الوحدات الاقتصادية بالحصول على كافة احتياجاتها ومتطلباتها الضرورية الداخلة في عملية الإنتاج، مثل المواد الخام، والآلات، والمكونات التي تدخل كأجزاء في منتجات هذه الوحدات من الموردين المحليين والخارجيين. كما وتقوم معظم الوحدات بشراء خدمات من منظمات أخرى، مثل خدمة نقل المواد الأولية، وخدمة التنظيف، وخدمة الاتصالات وغيرها. وقد أدركت الوحدات الاقتصادية أنها لكي تكون وحدات مبدعة، ورائدة وقادرة على تحقيق أهدافها بكفاءة وفاعلية، ومن ثم تحقيق الميزة التنافسية التي تمكنها من مواجهة المنظمات المنافسة؛ فإن عليها أن ترتبط بموردين خارجيين وداخليين بجودة عالية بما يساعدها على تحقيق النمو ومواجهة المنافسة في السوق. وعلى هذا الأساس، فإن على الوحدات الاقتصادية أن تحصل بشكل أساسي على دعم مورديها لتقدم مستلزمات الإنتاج بالجودة المطلوبة والسعر المناسب حيث يساعدها ذلك على تحقيق أهدافها بشكل جوهري. لذلك فإن على هذه الوحدات أن تحسن علاقاتها مع مورديها لضمان تحقيق هذه الأهداف.

تعاني الوحدات الاقتصادية العراقية في مجال الصناعة من عدة مشاكل تتعلق بوجود مستو عال من المنافسة في السوق المحلية من حيث تنوع المنتجات الأجنبية العادية منها وصديقة البيئة. ومع وجود توجه علمي باهية المنتجات الخضراء وصديقة البيئة سواء من قبل الزبون أو الشركات ذاتها، أصبح من الضروري الاتجاه نحو أساليب التكلفة الحديثة لتقديم منتجات صديقة للبيئة يضاها المنتج الأجنبي من حيث الجودة والسعر. ولضمان قدرة الوحدات الاقتصادية الصناعية على البدء بعملية إنتاج منتجات خضراء ومستدامة، فإن عليها أن تبحث عن موردين قادرين على المساعدة في توفير مستلزمات الإنتاج بالسعر الأقل والجودة العالية والتوقيت المناسب وبما يضمن إمكانية توفير هذه المستلزمات لإنتاج مثل هذا النوع من المنتجات. وفي هذا الصدد، تلعب إدارة العلاقات مع الموردين وتحسين هذه العلاقات دوراً بالغاً في تحقيق أهداف الوحدات الاقتصادية. ويمكن صياغة مشكلة البحث بالتساؤلات الآتية:

- 1- ما مستوى تطبيق تقنية التكلفة المستهدفة الخضراء في الوحدات الاقتصادية الصناعية في العراق؟
- 2- ما دور للتكلفة المستهدفة الخضراء في تحسين العلاقة مع الموردين في الوحدات الاقتصادية الصناعية في العراق؟

في ضوء ما تقدم من مشكلة البحث يهدف البحث الى:

- 1- بيان المرتكزات المعرفية لتقنية التكلفة المستهدفة الخضراء من خلال دورها في توفير معلومات كلفوية يتم تخصيصها للحفاظ على البيئة والموارد الطبيعية بشكل امثل وبأقل تكلفة.
- 2- بيان دور تقنية التكلفة المستهدفة الخضراء في تحسين العلاقة مع الموردين في الوحدات الاقتصادية الصناعية العراقية.

تتبع أهمية البحث من خلال حاجة الوحدات الاقتصادية الى تطبيق تقنيات المحاسبية الحديثة. بما يتلاءم مع بيئة الاعمال المتطورة والمتغيرة ومن اهم هذه التقنيات هي تطبيق تقنية التكلفة المستهدفة الخضراء . كم تأتي أهمية البحث من أهمية الموردين وضرورة تحسين العلاقة معهم لضمان اشراكهم في العملية الانتاجية من خلال توفير مستلزمات الانتاج بالسعر الاقل والجودة العالية والتوقيت المناسب و تحقيق اهداف الوحدة الاقتصادية لمواجهة المنافسين .

يستند البحث الى فرضيتين أساسيتين

- توجد علاقة دالة معنوياً بين تطبيق متطلبات التكلفة المستهدفة الخضراء وتحسين العلاقة مع الموردين.
- يوجد أثر دال معنوياً لتطبيق متطلبات التكلفة المستهدفة الخضراء وتحسين العلاقة مع الموردين.

## 2. التكلفة المستهدفة الخضراء

### 1.2 مفهوم التكلفة المستهدفة الخضراء

تُعد التكلفة المستهدفة الخضراء ركيزة مهمة من ركائز الإدارة الاستراتيجية للتكلفة ، فهي بمثابة دعامة إستراتيجية تجعل الوحدات الاقتصادية التي تستخدمها تتمتع بميزة تنافسية من خلال تخفيض تكاليف المنتجات الخضراء. إن هذا الموضوع يناقش في مختلف الوحدات الاقتصادية حتى في مجال التعليم والمؤسسات التعليمية لما له من أهمية في تحسين أداء هذه الوحدات (Mohammed and Faisal, 2023).

عُرفت التكلفة المستهدفة الخضراء بأنها "عملية تضمين القضايا البيئية في النمط التقليدي لتقنية التكلفة المستهدفة في ظل القضايا التنظيمية، طلب المستهلك والمساهمين الذي تواجهه العديد من المنتجات" (Malone, 2015).

وقد عرفت الجادري تقنية التكلفة المستهدفة الخضراء هي " عملية تطوير لأسلوب التكلفة المستهدفة تسعى إلى تحقيق رغبات الزبائن للحصول على منتجات صديقة للبيئة ومراعاة المعايير البيئية التي يتم فرضها من قبل السلطات التشريعية وبالأسعار المناسبة وبالشكل الذي يحقق للوحدات الاقتصادية حالة البقاء في السوق التنافسي " (الجادري, 2018)

يشقت تعريف التكلفة المستهدفة الخضراء من تعريف التكلفة المستهدفة ذاتها والتي تعرف بأنها أداة إدارية تستخدم لإدارة الأرباح والكلف بهدف تحسين قيمة المنتج وبما يحقق الميزة التنافسية للمؤسسة (الحسني والدباس، 2023). بناء على ذلك، يمكن تعريف تقنية التكلفة المستهدفة الخضراء بأنها "تطوير لتقنية التكلفة المستهدفة وهي نتاج من دمج متطلبات تقنية التكلفة المستهدفة مع المتطلبات البيئية والمتطلبات التي يفرضها القانون، وذلك لمواجهة رغبات

الزبائن التي يفضل توافرها في المنتج وبالشكل الذي يساعد في الحفاظ على البيئة بالاعتماد على المعايير البيئية التي تفرضها السلطات التشريعية وبأسعار مناسبة " (صيهود ، 2023)

كما عرفت التكلفة المستهدفة الخضراء بأنها تقنية إدارية حديثة تدعم الوحدات الاقتصادية استراتيجياً إذ تحدد تكلفة المنتجات الخضراء خلال مرحلة التخطيط لها كون الزبون في الغالب غير مستعد لتحمل تكاليف إضافية لشراء المنتجات الخضراء وبالتالي تمنعها بميزة تنافسية من خلال تخطيط الأرباح وتخفيض تكاليف المنتجات الخضراء. (سمية و صلاح الدين ، 2022)

بناء على ذلك، يمكن القول بأن التكلفة المستهدفة الخضراء هي أداة كلفوية تستخدمها الشركات لإدارة التكلفة تهدف الى تحديد تكلفة المنتجات الخضراء بما يحقق رغبات الزبون ويحافظ على الوضع التنافسي للشركات من خلال بناء سلسلة قيمة فعالة تبدأ من الموردين وتنتهي بتوفير منتجات خضراء ذات قيمة بالنسبة للزبون.

## 2.2 أهمية تقنية التكلفة المستهدفة الخضراء

تظهر أهمية تقنية التكلفة المستهدفة الخضراء في الوحدات الاقتصادية أثناء تصميم المنتجات الخضراء لأنها تواجه متطلبات الزبائن للحصول على المنتجات الخضراء بسعر مناسب ، الأمر الذي يجعل الوحدة الاقتصادية في وضع تنافسي ضعيف نتيجة تحمل الوحدات تكاليف بيئية إضافية تساهم في زيادة تكاليف المنتجات، مما يؤدي الى ارتفاع في أسعار المنتجات ، لهذا وجب التوجه لتبني تقنية التكلفة المستهدفة الخضراء ( Ouda & Abdulsalam, 2022). إن التكاليف البيئية تؤثر بشكل مباشر على الوحدات الاقتصادية من الناحية المالية حيث تهتم الشركات المطبقة لمنهج التكلفة البيئية على تخفيض هذه التكاليف (أنور واخرون، 2023).

ويمكن تلخيص أهمية تقنية التكلفة المستهدفة الخضراء بالآتي : (سمية و صلاح الدين ، 2022)

- 1- القدرة على التنبؤ بالمبيعات المستقبلية بدرجة كبيرة من الدقة وعليه تقوية الرؤية لوجهة نظر العملاء.
- 2- تحديد هامش الربح المستهدف المستقبلي الذي يحقق طموحات الأطراف وعليه تقوية الرؤية لوجهة نظر أصحاب المصلحة المتعاملين معه .
- 3- خلق علاقات شراكة تجارية مع الموردين.منطلق يحقق الصالح العام لكل الأطراف وعليه تقوية الرؤية للمنتجات من وجهة نظر الموردين.

## 3.2 خطوات تطبيق تقنية التكلفة المستهدفة الخضراء

يعتمد تطبيق تقنية التكلفة المستهدفة الخضراء على عدة خطوات تمثل تطوراً للتكلفة المستهدفة بشكلها التقليدي وهي كالآتي : ( الصالحي ، 2022)

- 1- تحديد وتقييم السمات والوظائف الخضراء: وهي الخطوة الأولى في تحديد سمات المنتجات من حيث الجودة والوظيفة ، واستناداً الى هذه الخصائص يتحقق الزبون من القيمة لكل خاصية ، أما بخصوص المنتجات الخضراء فيكون الزبون غير مدرك للمتطلبات البيئية ، إذ لا تمتلك الكثير من الصناعات معايير ومؤشرات وغالباً ما يكون معنى كلمة " أخضر " أو " صديق للبيئة " غير واضح . تخضع متطلبات المنتجات الخضراء للقوانين البيئية، إذ تعد هذه المتطلبات إلزامية ولا يؤثر تنفيذها على قيمة المنتج من وجهة نظر الزبون .  
وضمن هذا الاطار، يحدد Resen et al., (2023) ان التقييم البيئي للعمليات والمنتجات هو من أهم الخطوات التي ينبغي على الشركات أن تقوم بها عندما ترغب بتقديم منتجات بيئية وتحاول أن تخفف من الاضرار البيئية لعملياتها ومنتجاتها.
- 2- تقدير سعر البيع المستهدف وعلاوة السعر الأخضر : وهي تحديد سعر البيع المستهدف عن طريق تحليل وضع المنافسين ومتابعة آراء الزبائن ، أي إن التقديرات الأولية لأسعار بيع المنتجات الخضراء متناقضة ، تسلط كثير من الدراسات الضوء على استعداد الزبائن في دفع زيادة سعرية للمنتجات الخضراء.
- 3- تعديل هامش الربح الأخضر وحساب التكاليف المسموح بها : ويتم توضيح احتساب التكلفة المسموح بها من خلال طرح هامش الربح المستهدف من السعر المستهدف، وعادةً ما تعتمد نتائج هامش الربح المستهدف من تحليل الربح طويل الأجل إلى العائد على المبيعات (صافي الدخل مقسوماً على المبيعات). ويعد العائد على المبيعات هو المقياس الأكثر استخداماً لأنه من السهل حسابه ويمكن ربطه برغبة كل منتج.
- 4- توزيع التكاليف على موجهات التكلفة الخضراء : بعد تخصيص التكاليف المسموح بها لوحدة من المنتج ، يحدد المصممون التكلفة المقبولة لكل جزء من أجزاء المنتج ، بحيث يدرك الزبون القيمة المتعلقة بمواصفات هذه المنتجات ، ويتم ذلك عادةً من خلال QFD وداخل مصفوفة.
- 5- تطبيق مقاييس إدارة التكلفة المستهدفة الخضراء : وتتضمن هذه الخطوة ثلاث خطوات كالآتي :
  - أ- تحديد التكلفة المعيارية للمنتج
  - ب- مقارنة التكلفة المعيارية والتكلفة المسموح بها لكل مكون .
  - ت- تحليل الانحرافات لتحسين تصميم المكونات وتخفيض التكاليف الإجمالية دون المساس بالأداء والجودة.
- 6- تنفيذ تكاليف كايزن الخضراء : سواء كانت التكاليف المقبولة قد تحققت أم لا ، فإن جهود التحسين المستمر جارية ، حيث أن تكلفة كايزن الخضراء هي امتداد لتكلفة كايزن التقليدية تجاه القضايا البيئية والتي تهم بتخفيض التكلفة وبما يسمح بمراقبة تدابير تحسين البيئة التي غالباً ما تكون طموحة للغاية. خاصة و

أن موضوع التحسين المستمر هو الشغل الشاغل للادارات الحجيثة في البيئة الصناعية المتقدمة (Khalil and Hamid, 2021).

### 3. تحسين العلاقة مع الموردين

الموردون أو المجهزون هم مجموعة من الافراد او الشركات التي يقوم بتجهيز المواد الاولية ومتطلبات الانتاج الاخرى لغرض تصنيع منتج معين (Jajja et al., 2016). ويرى Teller et al (2016) أن الموردين جزء من سلسلة التوريد التي يجب على المنظمة ان تحدددهم وتعرفهم بشكل جوهري لانهم يشكلون مفتاح لنجاح المنظمة في عملية تصنيع المنتجات من خلال امدادها بمتطلبات الانتاج الضرورية واللازمة لتحقيق ذلك. وهنا فان الموردين هم أساسا يهدفون الى تحقيق أهدافهم المحددة وكذلك تستخدمهم المنظمات لتحقيق اهدافها والوصول الى المستوى المطلوب من زيادة المساحة السوقية وتحقيق رضا المستهلك. ويصف حسين (2019) الموردين بانهم الجزء الفعال في سلسلة التوريد حيث يجب على المنظمة ان تحتفظ بعلاقات شراكة طويلة الامد معهم لضمان توفير متطلبات الانتاج بالسعر المناسب وبالتوقيت المناسب وكذلك بالجودة المطلوبة. وفي معرض دراسته لعوامل نجاح ادارة سلسلة التوريد، يرى الرفيعي (2014) ان ادارة العلاقة مع الموردين تعد من اهم هذه العوامل لانهم يقومون بدور حساس في تحسين سلسلة التوريد و زيادة كفاءتها من خلال توفير متطلبات الانتاج ضمن الشروط المتفق عليها مع المنظمة. كما يحدد الحكيم وداود(2021) أن عملية تقييم الموردين تمثل أولوية من اولويات الشركات الحديثة لانها تضمن بناء سلسلة توريد تحقق قيمة للمنظمة. وضمن نفس الاطار، يحدد البطاينة وارتيمة (2021) ان أداء سلسلة التوريد يعتمد على عدة عوامل مهمة ومنها العلاقة مع الموردين و التي تهدف الى تحسين أداء سلسلة التوريد من خلال التعرف على مدى تلبية احتياجات الزبائن، والفهم الافضل لعمليات أو ممارسات سلسلة التوريد، وتحديد فرص تحسين هذه الممارسات وبالتالي تحسين الموقع السوقي للمنظمة. ومن المهم جداً ان تطور الشركة علاقة شراكة حقيقية مع الموردين لغرض تحقيق عدة منافع منها تخفيض درجة المخاطرة فيما يتعلق بالمشاكل القانونية التي يمكن ان تحدث بين الشركة و مورديها خاصة اذا كان المورد من الموردين المعتمدين وذوي السمعة الجيدة حيث يقوم هؤلاء الموردون بتزويد المنظمات بما يحتاجونه من معلومات مهمة لتخفيض هذه المخاطر (المعصراوي، 2019). من جهة اخرى، تلعب العلاقة مع الموردين دوراً مهماً في تحقيق التكامل مع الموردين وذلك بالتواصل والتفاعل والتعاون بين المنظمة ومورديها المختلفين، بما يضمن تدفق الموارد والمواد والمعلومات إلى داخل المنظمة بسهولة ويسر (ابو بكر والجبوري، 2020). ويحدد خنصال (2020) أن العلاقة مع الموردين في سلسلة التوريد تؤدي الى زيادة كفاءة المنظمات التي بدورها تؤدي إلى زيادة الارباح وخفض التكاليف، كما تعزز هذه العلاقة التعاون بين أطراف سلسلة التوريد بشكل أفضل لتحقيق الاهداف المشتركة وتنظيم عمليات الشراء والنقل واستخدام كميات مناسبة من المخزون والحفاظ على التكاليف

عند الحد الأدنى وبالتالي تحسين تنافسية المنظمة في السوق. ويشير Aljanabia and Nourib (2020) أن الموردين كجزء من سلسلة التوريد من العناصر المهمة في تحسين الميزة التنافسية للشركات من حيث تخفيض كلف المنتجات.

من أجل ذلك يتوجب على المنظمات تحسين العلاقة مع الموردين لتحقيق أهداف المنظمة. وهناك بعض الجوانب التي يمكن ان تساعد المنظمة وتحقق اهدافها حينما يتم تحسين العلاقة مع الموردين. فعلى سبيل المثال، يرى Lawson et al. (2015) ان تحسين العلاقة مع الموردين يتم من خلال اشراكهم الفعال في العملية الانتاجية من خلال توفير متطلبات الانتاج للمنتجات الجديدة لانه عندما تخطط المنظمة لطرح منتج جديد في السوق فعليها ان تتأكد من وجود مورد معتمد يمكنه ان يوفر مستلزمات الانتاج بالوقت المحدد وبالسعر المحدد والجودة المطلوبة. وعندما تخفق المنظمة في ايجاد مثل هذا المورد فقد تتخلى عن انتاج المنتج الجديد. ومن اجل تحسين العلاقة مع الموردين يقترح Sarang et al. (2018) اطاراً لتقييم الموردين والذي يجب ان تطبقه المنظمة للتحقق من كفاءة مورديها ومن ثم اختيار المورد الافضل من بينهم. ويتضمن هذا الاطار عدة معايير للتقييم مثل درجة تخصص المورد، التاريخ السابق للمورد للتعامل مع منظمات مماثلة، السرية، عدم وجود مشاكل قانونية تجاه المورد.

ويرى Carrim et al. (2020) ان تحسين العلاقة مع الموردين واختيار الافضل من بينهم سوف يمكن المنظمة من تحقيق اهداف جديدة تساعد على النمو والتنافسية وتحسين سمعتها في السوق. فعلى سبيل المثال، اذا كانت المنظمة تهتم بتحقيق اهداف التنمية والاستدامة، فإن توفر مورد يسهل امداد الشركة بمواد اولية صديقة للبيئة سوف يمكن المنظمة من تحقيق اهدافها في التنمية والاستدامة.

إن تحسين العلاقة مع الموردين سوف يضمن تخفيض كلفة شراء المواد الاولية التي تمثل نسبة كبيرة من كلفة انتاج المنتج. وفي هذا الصدد يرى Fadel and Mohammed (2021) أن تحسين العلاقة مع الموردين سوف يؤدي الى تخفيض كلفة الانتاج من خلال تخفيض كلفة المواد الاولية. من جهة اخرى، يرى Midor (2019) ان تحسين العلاقة مع الموردين سوف يزيد من كفاءة قسم المشتريات في المنظمة والموظفين العاملين في هذا القسم لأنهم سوف يطبقون منهجية التحسين المستمر بشكل دائم مع الموردين وتطبيق أفضل الممارسات في مجال الشراء وتوفير المواد الاولية. ويرى Hamed and Jawad (2018) أن اهتمام الشركة بوجود علاقة جيدة مع مورديها سوف يسهل عليها استخدام تقنيات انتاجية وكفوية حديثة مثل استخدام نظام التكلفة على أساس الأنشطة بالتزامن مع تقنية تسمى (VED) الحيوي، الجوهرى والمرغوب. كما ان استخدام بعض التقنيات ذات العلاقة بالجودة مثل Six Sigma ضمن سلسلة التوريد سوف يحسن من العملية الانتاجية (Abidalreda and Jawad, 2019) ومن نوعية المنتجات (Salih et al., 2020). ويعتقد Molinaro et al.,



(2022) أن أفضل طريقة لتحسين العلاقة مع الموردين هو تحقيق التكامل معهم من خلال اعتماد استراتيجيات التحسين المستمر مثل استراتيجية تطوير و تدريب الموردين، استراتيجية اشراكهم في المنتجات الجديدة، استراتيجية التنسيق مع الموردين في اختيار العمليات التشغيلية واستراتيجية تشارك المعلومات مع الموردين. فعلى سبيل المثال، عندما تنتهج المنظمة استراتيجية تطوير و تدريب الموردين، فألها تقوم باعداد برامج تدريب للموردين لتحسين كفاءتهم و تطوير نظام الاستشارات بالاضافة لتقديم الدعم الفني والتقني لهم.

#### 4. الدراسات السابقة

دراسة **Surowiec (2013)** والتي هدفت الى تحديد كيف يتم استخدام الكلفة المستهدفة لاغراض تطبيق سلسلة التوريد في المنظمة. استخدمت الدراسة منهجاً نظرياً وتوصل الى ان سلسلة التوريد يمكن ان تتحسن عند تطبيق الكلفة المستهدفة لان هذه الاخيرة توفر معلومات مناسبة للرقابة على الكلف والارباح في المنظمة.

دراسة ( سرور ،عبد الرضا ،2017) والتي هدفت إلى إيجاد الحلول المناسبة التي تعاني منها الوحدات الاقتصادية والتي من أهمها هو ان المنتجات المنافسة متاحة في السوق بعدد أكبر من للمنتجات المحلية، بالإضافة إلى ظهور بعض الاشكاليات ذات الطابع البيئي المرتبطة بالمنتج. تتمثل هذه الحلول من خلال استخدام التقنيات الكلفوية الحديثة التي تم توجيهها مؤخراً لخدمة القضايا البيئية والتي تتمثل بتقنية التكلفة المستهدفة الخضراء فضلاً عن هندسة القيمة. استنتجت الدراسة أن التكلفة المستهدفة الخضراء وهندسة القيمة من التقنيات المهمة للتحكم بالمنتج خلال المراحل الأولية للإنتاج، والتي ينتج عنهما العديد من الأفكار لخفض التكلفة لمكونات المنتج وفق التصميم الأولي والذي يراعي الجوانب البيئية.

دراسة (الجادري ،2018) كان الهدف من الدراسة هو تقديم دراسة الشركة العامة للصناعات الكهربية الإلكترونية عن كيفية استعمال تقنية التكلفة المستهدفة الخضراء للحصول على منتج صديق للبيئة وبأقل التكاليف. وتم التوصل الى أن أسلوب التكلفة المستهدفة الخضراء لتطبيقه في الصناعات الإلكترونية بسبب إمكانية التحويل للعديد من منتجات الشركة إلى المنتجات الخضراء حيث تم تحديد السعر المستهدف الأخضر من خلال إضافة علاوة سعرية خضراء إلى السعر المستهدف للمنتج التقليدي لمواجهة المتطلبات البيئية وكانت منخفضة مقابل المتطلبات البيئية حيث أصبح اعتماد الشركة على طرق التكلفة التقليدية غير مناسب للتطبيق الوضع الحالي ، حيث أن الاعتماد على هذه الأنظمة يجعل الوصول إلى المعلومات أمراً صعباً حول دقة تكاليف المنتج والحصول على المعلومات في الوقت المناسب.

دراسة **Sabiti & Mulyungi (2018)** تسعى هذه الدراسة إلى المساهمة في بناء معايير اختيار الموردين في أداء المشتريات ؛ لإثبات تأثير اختيار الموردين على أداء المشتريات في شركات التصنيع ذات الأهداف المحددة.

وترجع أهمية الدراسة الى ان الشركات توظف كمية هائلة من الموارد المالية في عملية اختيار و في المقابل حيث تتوقع الوحدات فوائد كبيرة من التعاقد مع الموردين الذين يقدمون قيمة عالية. ومن اهم هذه المعايير تحديد أثر المناقصة، علاقة المورد واستخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات على المشتريات وتعلق جميع الأهداف باختيار الموردين وكيفية تأثيرها على أداء المشتريات للوحدات.

**دراسة حسين (2019)** والتي ركزت على الدور الذي يلعبه الموردون ضمن سلسلة التوريد لتحسين كفاءة هذه السلسلة وحل المشاكل بين اطرافها وخاصة فيما يتعلق بالمشاكل بين المنظمة والموردين من اجل تحقيق مركز تنافسي للمنظمة يساعدها على تحقيق مستويات اداء عالية. طبقت الدراسة على عينة من 30 شركة من شركات صناعة مستحضرات وأدوات التجميل والعناية الشخصية في مصر. وقد قام الباحث باستخدام أسلوب المقابلات الشخصية مع مديري الإنتاج والتسويق والموارد البشرية والتمويل والمشتريات والمخازن في الشركات محل البحث. توصل الباحث الى ان الادارة الجيدة للعلاقة مع الموردين سوف تؤدي الى حل الكثير من المشكلات الانتاجية من خلال توفير مستلزمات الانتاج كما هو متفق عليه مع الموردين دون أي عيوب أو أخطاء في التوريد.

**دراسة Sharaf-Addin (2021)** والتي طبقت في قطاع المنتجات الغذائية في السعودية حيث هدفت الى تحديد كيف يؤدي استخدام التكلفة المستهدفة الى تحسين سلسلة التوريد وخاصة فيما يتعلق بوجود موردين كفؤين وقادرين على تلبية احتياجات المنظمة. استخدم الباحث المنهج الوصفي من خلال استبانة وزعت على 248 شركة وتضمنت 186 مستجيب. توصلت الدراسة الى ان تطبيق التكلفة المستهدفة يلعب دوراً مهماً في تحسين العلاقة مع الموردين من خلال معرفة المعلومات المالية وغير المالية ضمن منهج التكلفة المستهدفة.

**دراسة Mahmood and Jassim (2021)** والتي هدفت الى تحديد كيف يمكن للتكلفة المستهدفة الخضراء ان تخفض تكاليف التجهيزات والمستلزمات المستخدمة في الانتاج. طبقت الدراسة في مصنع بابل للبطاريات في العراق باستخدام المنهج الكمي حيث تم تجميع البيانات وتحليلها ومن ثم الوصول الى النتائج. توصلت الدراسة الى ان تطبيق التكلفة المستهدفة الخضراء يساعد الشركة على تخفيض تكاليف المستلزمات والتجهيزات والمواد المستخدمة في صناعة البطاريات.

**دراسة العويد و الكناني (2022)** هدفت الدراسة إلى تعزيز المرتكزات النظرية للتكلفة المستهدفة الخضراء، ومحاولة تطبيقها للتغلب على المشاكل البيئية من خلال تقديم منتج صديق للبيئة وتكلفة تطابق توقعات العملاء، ولتحقيق هذا الهدف فقد اختارت الشركة العامة للصناعات النسيجية في العراق، وتم الاستنتاج إلى أهمية تخفيض وتحسين جودة المنتجات ومدى ضرورة قيام المؤسسات الاقتصادية بإتباع التقنيات الكلفوية في احتساب تكلفة منتجاتها من أجل الوصول إلى التكلفة الحقيقية لمنتج صديق للبيئة.

دراسة Oudah and Abdulsalam (2022) والتي ركزت على دراسة تكامل نظام التكلفة المستهدفة الخضراء وهندسة القيمة على تحقيق التنمية المستدامة من خلال تخفيض كلف الانتاج وتطوير منتجات خضراء والقدرة على توفير مستلزمات انتاج خضراء تساعد الشركات على تحقيق التنمية المستدامة. استخدم الباحثان المنهج الكمي التحليلي بالتطبيق على بيانات الشركة العامة للاسمدة في المنطقة الجنوبية. توصل الباحثان الى امكانية تحقيق التكامل بين الكلفة المستهدفة الخضراء وهندسة القيمة لتحقيق التنمية المستدامة و أن هذا التكامل يمكن أن يسهم في تخفيض كلف الانتاج.

دراسة Molinaro et al., (2022) والتي هدفت الى استعراض الاستراتيجيات التي يمكن ان تتبعها الشركات في مجال اختيار الموردين الكفؤين وتحسين العلاقة معهم. طبقت الشركة على 15 مصنع في دول مختلفة من العالم وخاصة الدول التي حققت مصانعها معدلات اداء عالية. وقد توصلت الدراسة الى ان أفضل الاستراتيجيات هي تلك التي تحقق التكامل مع الموردين واشراكهم في عمليات الانتاج وزيادة كفاءة الاداء ومن ثم تحقيق التنافسية.

دراسة صيهود (2023) طبقت هذه الدراسة في معمل اسمنت الكوفة بمحافظة النجف الاشرف في العراق. هدفت الدراسة الى تحديد الطريقة التي يتم من خلالها استخدام الكلفة المستهدفة الخضراء لتحقيق الميزة التنافسية. استخدمت الدراسة اسلوبين في جمع البيانات وهما الاسلوب الكمي واسلوب المقابلات الشخصية. توصل الباحث الى ان الكلفة المستهدفة الخضراء تساعد بشكل مهم في التحكم بالمنتج وقيل عملية الانتاج لتوفير الفرصة للمعمل للتحويل الى الانتاج الاخضر ومن ثم تحقيق الميزة التنافسية.

## 5. الإطار العملي للبحث

يعرض هذا المبحث الإجراءات التي اتبعتها الدراسة في تحديد مجتمع البحث وعينته، أداة البحث، صدق الأداة وثباتها، تصميم البحث و الإحصاءات المستخدمة في تحليل البيانات.

**1.5 منهج البحث:** أتمدت الباحثان على المنهج الوصفي التحليلي من خلال جمع البيانات المتعلقة بالحالة موضوع البحث، وذلك لوصف دور التكلفة المستهدفة الخضراء في تحسين العلاقة مع الموردين ، ثم تحليلها للوصول الى المضامين التي تعكسها هذه البيانات.

**2.5 مجتمع وعينة البحث:** يتكون مجتمع البحث من مدراء الانتاج، مدراء الجودة، المدراء الماليون ومدراء المشتريات في الوحدات الصناعية العاملة في قطاعات مختلفة في الصناعة العراقية كصناعة البطاريات ، صناعة الغزل والنسيج، صناعة المطاط، صناعة الاطارات، صناعة المصاييح والكهربائيات، الشركة العامة للصناعات البتروكيمياوية، الشركة العامة للصناعات الفولاذية، الشركة العامة للصناعات الكهربائية والالكترونية، شركة الفرات العامة للصناعات الكيماوية والمبيدات، صناعة الادوية وصناعة الاسمنت. وقد بلغ حجم

المجتمع 25 شركة مسجلة في سوق العراق للاوراق المالية حيث قامت الباحثان بتوزيع الاستبانة على كافة افراد العينة في جميع هذه الشركات حيث ظهرت نتائج عملية التوزيع كما في الجدول رقم 1:

جدول رقم 1 توزيع عينة البحث بين الشركات

عدد الشركات	مدير انتاج	مدير جودة*	مدير مشتريات	مدير مالي	المجموع
25	25	15	25	25	90
الاستبانات المستردة	22	12	25	25	84
نسبة الاسترداد	0.88	0.80	1.00	1.00	0.933

\*تدمج ادارة الجودة مع قسم الانتاج في بعض الوحدات الاقتصادية

بلغت نسبة الاسترداد للاستبانة 93.3% وهي قابلة للتحليل الاحصائي وهي نسبة جيدة جداً تمكن الباحثان من إجراء التحليلات الاحصائية اللازمة لاختبار فرضيات البحث.

### 3.5 خصائص عينة البحث:

يبين الجدول رقم 2 الخصائص الديموغرافية لعينة البحث وفقاً للسلمات الشخصية والوظيفية.

الجدول رقم (2) الخصائص الديموغرافية لافراد العينة

الخاصية	الفئة	العدد	النسبة
المؤهل العلمي	شهادة قبل الجامعة	5	7%
	شهادة جامعية	59	70%
	شهادة دراسات عليا	20	23%
المجموع		84	100%
سنوات الخبرة	أقل من 5 سنوات	8	9%
	من 5 الى 10 سنوات	41	49%
	أكثر من 10 سنوات	35	42%
المجموع		84	100%
الدورات التدريبية في مجال التخصص	أقل من 5 دورات	36	43%
	من 5 الى 10 دورات	40	48%
	أكثر من 10 دورات	8	9%
المجموع		84	100%

تشير نتائج الخصائص الديموغرافية لافراد العينة اهم يتمتعون بالمؤهلات والخبرات اللازمة والتي تمكنهم من تأدية وظائفهم بطريقة ماهرة ولديهم القدرة على الاجابة على اسئلة الاستبانة وبما يحقق أهداف البحث.

### 4.5 أداة البحث:

قامت الباحثتان ببناء الاستبانة بالاعتماد على الأدبيات والدراسات السابقة، وتضمنت الاستبانة الاجزاء التالية:

**القسم الأول:** اختص هذه القسم بالبيانات الديموغرافية لعينة البحث.

**القسم الثاني:** الكلفة المستهدفة الخضراء ويتضمن 20 سؤالاً موزعة على المحاور الاساسية للتكلفة المستهدفة الخضراء و8 اسئلة لتحسين العلاقة مع الموردين.

اشتملت الاستبانة على (28) فقرة تمثل أسئلة الاستبانة حسب محاورها حيث يطلب من أفراد العينة وضع علامة  في الحقل الذي يتناسب مع رأيه وفقاً لمقياس ليكرت الخماسي.

### 5.5 المعالجات الإحصائية المستخدمة:

استخدمت الباحثتان برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS) لتحليل إجابات أفراد العينة حيث تم استخدام معامل ألفا كرونباخ للتأكد من درجة ثبات المقياس. التكرارات والنسب المئوية المتعلقة بالخصائص الديموغرافية لأفراد العينة. المتوسط الحسابي والانحراف المعياري، معامل ارتباط سبيرمان للكشف عن معاملات الارتباط، الانحدار المتعدد لتحديد تأثير المتغيرات المستقلة على المتغير التابع.

### 6.5 صدق الأداة:

للتحقق من مدى صدق محتوى أداة البحث (الاستبانة) تم عرضها على مجموعة أساتذة من المعهد العالي للدراسات المحاسبية والمالية بجامعة بغداد وكلية الكوت الجامعة بغرض تحكيمها و تأكيد صدق فقراتها (ملحق رقم 1) ، وتم الأخذ بملاحظاتهم والتعديل بموجب ما اقترحوه. وتم الانتهاء من تحكيم الاستبانة حيث عرضت بالشكل النهائي على افراد العينة.

### 7.5 ثبات الأداة:

لغرض تقدير الاتساق الداخلي للاستبانة، تم استخدام معامل ألفا كرونباخ بحيث يظهر الجدول رقم ( 3 ) نتائج هذا المعامل.

الجدول رقم (3) معاملات ثبات الفا كرونباخ لفقرات الاستبانة

رقم	البعد	عدد الفقرات	معامل ثبات (كرونباخ الفا)%
1	تحديد وتقييم المتطلبات والرغبات الخضراء للمستهلك	4	0.871
2	تحديد سعر البيع المستهدف وهامش ربح السعر الاخضر	4	0.659
3	تحديد هامش الربح الاخضر	4	0.764
4	توزيع التكاليف على موجهات الكلفة الخضراء	4	0.821
5	تطبيق اجراءات ادارة الكلفة الخضراء	4	0.750

0.889	8	تحسين العلاقة مع الموردين	6
0.906	28	معامل كرونباخ الفا الكلي	

وفقاً للجدول رقم (3)، فإن معاملات الفا كرونباخ في الجدول رقم (3) توضح ان أداة البحث تتمتع بمعامل ثبات مرتفع، مما يشير الى أن قدرتها على تحقيق أغراض البحث عالية، إذ بلغت معامل الثبات الكلي (0.906) وبالتالي إمكانية الاعتماد على النتائج التي يمكن أن تسفر عنها الاجابة على فقرات الاستبانة نتيجة تطبيقها.

## 6. نتائج البحث

### 1.6 الاحصاءات الوصفية: يظهر الجدول رقم (4) الاحصاءات الوصفية لمتغيرات البحث

جدول رقم (4) الاحصاءات الوصفية

م	المتغير	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري
1	تحديد وتقييم المتطلبات والرغبات الخضراء للمستهلك	4.18	0.517
2	تحديد سعر البيع المستهدف وهامش ربح السعر الاخضر	3.92	0.350
3	تحديد هامش الربح الاخضر	3.88	0.390
4	توزيع التكاليف على موجهات الكلفة الخضراء	3.80	0.477
5	تطبيق اجراءات ادارة الكلفة الخضراء	4.00	0.420
6	تحسين العلاقة مع الموردين	4.39	0.420

من خلال الجدول اعلاه، يتضح أن أفراد العينة يتفقون على ضرورة أن يتم الاعداد لتطبيق الكلفة المستهدفة الخضراء من أجل ضمان امكانية استخدامها لتحسين العلاقة مع الموردين. ويتم الاعداد من خلال الاخذ بالاعتبار كافة المتطلبات الخمسة للكلفة المستهدفة الخضراء التي أظهرت متوسطاتها الحسابية درجة مرتفعة لغرض التطبيق.

### 2.6 مصفوفة الارتباط

لغرض اختبار الفرضية الاولى ، تم استخدام معامل ارتباط سبيرمان حيث تبين مصفوفة الارتباط الاتية العلاقة بين متغيرات الكلفة المستهدفة الخضراء وتحسين العلاقة بين الموردين.

جدول رقم ( 5 ) معامل ارتباط سبيرمان للعلاقة بين تطبيق الكلفة المستهدفة الخضراء وتحسين العلاقة مع

الموردين

	تقدير وتقييم المتغيرات	تحديد وتقييم المتطلبات والرغبات الخضراء للمستهلك	تحديد سعر البيع المستهدف وهامش ربح السعر الاخضر	تحديد هامش الربح الاخضر	توزيع التكاليف على موجهات الكلفة الخضراء	تطبيق اجراءات ادارة الكلفة الخضراء	تحسين العلاقة مع الموردين
تحديد وتقييم المتطلبات والرغبات الخضراء للمستهلك	معامل الارتباط	1					
تحديد سعر البيع المستهدف وهامش ربح السعر الاخضر	معامل الارتباط	.414*	1				
تحديد هامش الربح الاخضر	معامل الارتباط	-.002	-.097	1			
توزيع التكاليف على موجهات الكلفة الخضراء	معامل الارتباط	.572**	.329	.135	1		
تطبيق اجراءات ادارة الكلفة الخضراء	معامل الارتباط	.284	.530**	.629**	.047	1	
تحسين العلاقة مع الموردين	معامل الارتباط	.486**	.569**	.698**	.746**	.683**	1

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

يتضح من الجدول رقم ( 5 ) أن معامل ارتباط سبيرمان للعلاقة بين تحديد وتقييم المتطلبات والرغبات الخضراء للمستهلك وتحسين العلاقة مع الموردين كانت موجبة وقد بلغ (0.486)، وكانت الدلالة الاحصائية المصاحبة له (0.003)، وهي أصغر من مستوى الدلالة المعنوية (0.05)، مما يشير إلى وجود علاقة ارتباط طردية وذات دلالة احصائية بين هذين المتغيرين. كما اظهرت المصفوفة وجود علاقة ارتباط موجبة بين تحديد سعر البيع للمستهلك وتحسين العلاقة مع الموردين حيث بلغ معامل الارتباط (0.669) عند مستوى دلالة (0.000) . أما العلاقة بين تحديد هامش الربح الاخضر وتحسين العلاقة مع الموردين كانت موجبة حيث بلغ معامل الارتباط (0.698) عند مستوى دلالة (0.000). وبالنسبة للعلاقة بين توزيع التكاليف وتحسين العلاقة مع الموردين

فقد كانت موجبة ايضاً حيث بلغ معامل الارتباط (0.746) عند مستوى دلالة (0.000) في حين ان معامل الارتباط بين ادارة الكلفة الخضراء وتحسين العلاقة مع الموردين قد كانت موجبة عند مستوى دلالة (0.000) حيث بلغ معامل الارتباط (0.0683). وتعكس هذه النتيجة قبول الفرضية القائلة بوجود علاقة ارتباط طردية و دالة احصائياً بين امكانية تطبيق متطلبات الكلفة المستهدفة الخضراء وتحسين العلاقة مع الموردين.

### 3.6 تحليل الانحدار المتعدد

عند الانتقال الى الفرضية الرئيسية الثانية والتي نصت على: أنه يوجد أثر ذو دلالة احصائية لتطبيق متطلبات الكلفة المستهدفة الخضراء على تحسين العلاقة مع الموردين، تم استخدام الانحدار المتعدد حيث تم ادخال جميع المتغيرات المستقلة ضمن معادلة الانحدار مرة واحدة. وتوضح الجداول التالية ذلك.

الجدول رقم ( 6 ) ملخص نموذج العلاقة التأثيرية لتطبيق متطلبات الكلفة المستهدفة الخضراء وتحسين العلاقة مع الموردين.

معامل الارتباط	معامل التحديد	معامل التحديد المعدل	الخطأ المعياري للتقدير
.770a	.594	.553	.39458

#### المتغير التابع: تحسين العلاقة مع الموردين

تشير النتائج الظاهرة في جدول رقم ( 6 ) أن معامل الانحدار بين متطلبات تطبيق الكلفة المستهدفة الخضراء تحسين العلاقة مع الموردين قد بلغ (0.77)، وبلغ معامل التحديد المعدل للنموذج (0.594)، ومعامل التحديد المعدل ( 0.553 ) وهذا يظهر أن إجمالي المتغيرات المستقلة يفسر ما نسبته (55.3%) من التباين في تحسين العلاقة مع الموردين، وأن المتبقي من هذه النسبة (44.7%) يرتبط بعوامل أخرى.

الجدول رقم (7) تحليل التباين الأحادي لأثر تطبيق متطلبات الكلفة المستهدفة الخضراء وتحسين العلاقة مع الموردين.

مصدر التباين	مجموع المربعات	درجات الحرية	متوسط المربعات	قيمة F	الدلالة الإحصائية
الانحدار	4.079	23	0.177	8.012	0.001
الخطأ	2.103	12	0.175		
المجموع	6.182	35			

يبين الجدول رقم (7) أن قيمة (F) المحسوبة لنموذج الانحدار قد بلغت (8.012)، بدلالة إحصائية تساوي (0.001) وهي أقل من مستوى الدلالة الإحصائية (0.05)، حيث يشير ذلك الى أثر ذي دلالة إحصائية عند مستوى المعنوية (0.05) لتطبيق متطلبات الكلفة المستهدفة الخضراء وتحسين العلاقة مع الموردين.

وعند تحديد معاملات الانحدار، اظهر الجدول رقم (8) النتائج الآتية:

جدول رقم (8) معاملات انحدار تطبيق متطلبات الكلفة المستهدفة الخضراء وتحسين العلاقة مع الموردين.



نموذج الانحدار	معاملات الانحدار غير النمطية		معاملات الانحدار النمطية		T قيمة	Sig. مستوى الدلالة
	معامل بيتا B	الخطأ المعياري Std. Error	قيمة بيتا Beta			
1	الثابت	4.461	.933		4.780	.000
	تحديد وتقييم المتطلبات والرغبات الخضراء للمستهلك	.333	.190	.410	1.751	04.0
	تحديد سعر البيع المستهدف وهامش ربح السعر الاخضر	.356	.270	.297	1.320	030..
	تحديد هامش الربح الاخضر	.180	.319	.167	.564	.577
	توزيع التكاليف على موجهات الكلفة الخضراء	.188	.265	.213	.706	.485
	تطبيق اجراءات ادارة الكلفة الخضراء	129.	.282	0.196	1.236	0.003

يتضح من الجدول رقم (8) أن معاملات انحدار تحديد المتطلبات الخضراء للمستهلك، تحديد سعر البيع المستهدف وتطبيق اجراءات ادارة الكلفة الخضراء كانت معاملات انحدار موجبة، وبالنظر إلى الدلالة الإحصائية لقيم (T) المصاحبة لهذه المعاملات نجد أنها كانت ذات دلالة إحصائية عند مستوى (0.05). بناء على هذه النتيجة يمكن القول بوجود اثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى (0.05) لمتغيرات تحديد المتطلبات الخضراء للمستهلك، تحديد سعر البيع المستهدف وتطبيق اجراءات ادارة الكلفة الخضراء فقط على تحسين العلاقة مع الموردين. من جهة اخرى فقد اظهرت نتائج التحليل عدم وجود اثر ذو دلالة إحصائية لهامش الربح الاخضر و توزيع التكاليف على موجهات الكلفة على تحسين العلاقة مع الموردين.

## 7. خاتمة

### 1.7 النتائج

توصل البحث الى النتائج الآتية:

- 1- تلعب كلفة المستهدفة الخضراء دوراً كبيراً في تحسين العلاقة مع الموردين وخاصة فيما يرتبط بتحديد وتقييم المتطلبات والرغبات الخضراء للمستهلك ذلك ان هذه الرغبات سوف تنعكس على ضرورة توفير مستلزمات الانتاج التي تستوفي معايير الجودة وان تكون صديقة للبيئة. وضمن

- هذا الاطار يتطلب من الشركات ان تبحث عن الموردين الذين يكونون مستعدين لتلبية هذه المتطلبات بالكلف المطلوبة، وبالتوقيات المطلوبة والجودة اللازمة.
- 2- تلعب الكلفة المستهدفة الخضراء دوراً مهماً في تحسين العلاقة مع الموردين وخاصة فيما يتعلق بتحديد سعر البيع المستهدف وهامش ربح السعر الأخضر لان ذلك سوف يكون مهماً بالنسبة للمستهلكين والشركة حتى لا ترتفع اسعار بيع مثل هذه المنتجات.
- 3- تلعب الكلفة المستهدفة الخضراء دوراً مهماً في تحسين العلاقة مع الموردين وخاصة فيما يتعلق بتطبيق ادارة الكلفة الخضراء لما لذلك من اهمية في تطبيق أنظمة تكاليف مفيدة مثل نظام التكلفة المستهدفة الخضراء.
- 4- لغرض تحسين العلاقة مع الموردين، فإن استخدام استراتيجيات مثل تدريب الموردين واشراكهم في عملية الانتاج لغرض التحقق من قدرتهم على توفير متطلبات الانتاج وفق الشروط المتفق عليها ويكونوا جزءاً لا يتجزء من هذه العملية يصبح أمراً حيوياً للشركة.

## 2.7 التوصيات

- 1- ضرورة ان تطبق الوحدات الاقتصادية التكلفة المستهدفة الخضراء لما لها من دور كبير في تحديد كلفة المنتجات الخضراء
- 2- استخدام الكلفة المستهدفة الخضراء في تحسين العلاقة مع الموردين من خلال اعداد برامج تدريبية لهم لتثقيفهم حول الكلفة المستهدفة الخضراء.
- 3- اعتماد استراتيجية اشراك الموردين في العملية الانتاجية لغرض الحصول على دعمهم عند انتاج منتجات خضراء.
- 4- اعتماد استراتيجية اشراك الموردين في العملية الانتاجية لغرض الحصول على متطلبات الانتاج من مواد اولية باقل التكاليف بما لا يزيد من كلفة المنتج الأخضر.

## 8 . المراجع

- 1- ابو بكر، سحر محمد و الجبوري ، حسني ناجح عبد السادة ( 2020). الدور الوسيط لتكنولوجيا المعلومات في أثر تكامل سلسلة التوريد على استدامة شركة توزيع المنتجات النفطية العراقية. مجلة كلية التربية للبنات للعلوم الانسانية العدد: 26 السنة الرابعة عشرة. 123-176
- 2- أحمد عبد الرضا ضرغام ، و منال جبار سرور السامرائي. (2021). دور تقنية تكاليف دورة حياة المنتج الأخضر في تحقيق الميزة التنافسية. مجلة تكريت للعلوم الإدارية

- والاقتصادية،  
17(56).  
محمد علي حسام العويد ، و إلهام علي مهدي الكناني. (2022). التكامل بين إدارة الجودة والتكلفة المستهدفة الخضراء لتحسين قيمة المنتج. المجلة العلمية الوارث، 04(09).
- 3- انور، زياد رائد، الغبان ، ثائر صبري و مهدي، عماد جليل. (2023). اثر استعمال الطاقة الشمسية المركزة في تخفيض التكاليف البيئية. مجلة دراسات محاسبية ومالية، المعهد العالي للدراسات المحاسبية والمالية، جامعة بغداد، المجلد 18، العدد (62)، 65-76.
- 4- البطينة، أحمد رجاء سلامة و ارتيمة، هاني جزار (2021) أثر التوجهات الاستراتيجية في أداء سلسلة التوريد :دراسة تطبيقية على شركة ألبان اليوم. المجلة الدولية للاقتصاد والاعمال. المجلد 10، العدد 3، 513-534.
- 5- الجادري، دعاء احمد عبد الرضا (2018) " استعمال التكلفة المستهدفة الخضراء والتحليل المفكك لتخفيض التكاليف وتحقيق الميزة التنافسية رسالة ماجستير، جامعة بغداد،
- 6- الحكيم، علاء عبد الحسين نوري و داود، فضيلة سلمان (2021). تقييم المجهزين على وفق تكامل اداة وظيفة نشر الجودة وعملية التحليل الهرمي الضبابي :بحث تطبيقي، مجلة الاقتصاد و العلوم الادارية جامعة بغداد، المجلد 27، العدد 125، 170-192.  
<http://jeasiq.uobaghdad.edu.iq>
- 7- حسين ، عمرو مصطفى محمد (2019). دور ادارة سلسلة التوريد في تحسين المركز التنافسي لمنظمات الاعمال. المجلة العلمية للاقتصاد والتجارة. جامعة عين شمس، مصر.، المجلد 49، العدد 1. 451-500.
- 8- الحسني، أصيل أياد جمال و الدباس، وفاء عبد الامير (2023). تأثير تطبيق تقنية الكلفة المستهدفة في ترشيد قرارات التسعير في الوحدات الاقتصادية، مجلة دراسات محاسبية ومالية، المعهد العالي للدراسات المحاسبية والمالية، جامعة بغداد المجلد 18، العدد (63)، 159-179.
- 9- خنصال، السعيد (2020). أثر إدارة سلسلة التوريد على تنافسية المؤسسة دراسة حالة شركة رياض الفتح للكابلات والكهرباء الصناعية. رسالة ماجستير مقدمة الى كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد بوضياف بالمسيلة، الجزائر.

- 10- الرفيعي، علي عبود علي (2014). عوامل نجاح ادارة سلسلة التوريد ودورها في تحسين الاداء. مجلة كلية الادارة والاقتصاد جامعة كربلاء، المجلد 3، العدد 12، 46-77.
- 11- سمية، مساط، صلاح الدين، كروش (2022) " اثر اعتماد التكلفة المستهدفة الخضراء كدعامة استراتيجية على تخفيض تكاليف المنتجات الخضراء " مجلة الاقتصاد والبيئة، المجلد 5، العدد 2، ص 165-185
- 12- الصالحي، نوره حسن حمزة (2022) " استعمال تقنيي التكلفة المستهدفة الخضراء والهندسة المتزامنة لتحقيق الميزة التنافسية "، رسالة ماجستير، قسم المحاسبة، جامعة كربلاء.
- 13- صيهود، نجاح حسين (2023) " توظيف التكلفة المستهدفة الخضراء وموازنة التحسين المستمر المستدام في تحقيق الميزة التنافسي "، أطروحة دكتوراه، قسم المحاسبة، جامعة كربلاء.
- 14- المعصرأوى، حماده السعيد (2019). دور العلاقات بين الموردين والعملاء في الإفصاح عن مخاطر سلسلة التوريد لتعزيز شفافية التقارير المالية. ورقة عمل عرضت في المؤتمر العلمي الثالث لكلية التجارة جامعة طنطا"التنمية المستدامة والشمول المالي 51"، جامعة طنطا، مصر.
- 15- Aljanabi, A. K. and Nouri, M. A. (2020). Responsible Accounting and Its Role in Achieving Competitive Advantage. International Journal of Innovation, Creativity and Change. 10(11), 577-611.
- 16- Abidalreda, N. Y and Jawad, S. A. (2019). Using Some of Quality Techniques in Supply Chain Management to Improve the Production Processes. International Journal of Supply Chain Management, 8(4), 772-787.
- 17- Carrim, I. Agigi, A, Niemann, W. and Mocke, K. (2020). The role of buyer-supplier relationships in enhancing sustainable supply chain management in a logistics services context. Journal of Contemporary Management. 17(1), 150-182. DOI nr: <https://doi.org/10.35683/jcm19099.60>
- 18- Fadel, S. S and Mohammed, M.J. (2021). Design a supply chain model for Baghdad Soft Drinks Company. Journal of Economics and Administrative Sciences, 27 (128), 202-218. <http://jeasiq.uobaghdad.edu.iq>
- 19- Sabiyi, G.B and Mulyngi, P. (2018). Effect of Supplier Selection on Procurement Performance of Rwanda Manufacturing Firms: A Case Study of Bralirwa Limited. International Journal of Research in Management, Economics and Commerce, 08(05), May 2018, Page 67 – 82
- 20- Hamed, Y. A., Jawad, M. K. (2023) Inventory Analysis Using the ABC-Ved Matrix - Applied Research in Al-Zawraa State Company. International

- Journal of Professional Business Review, 8(5)01-15. 01508. Doi: <https://doi.org/10.26668/businessreview/2023.v8i5.1508>
- 21- Jajja, M. Sh. S., Kannan, V.R., Brah, SH. A. and Hassan, S. Z (2016). Supply chain strategy and the role of suppliers: evidence from the Indian sub-continent. Benchmarking an International Journal 23(7):1658-1676. DOI. [10.1108/BIJ-06-2014-0058](https://doi.org/10.1108/BIJ-06-2014-0058)
- 22- Khalil, A. A and Hamid, S. A (2019). The Role of Continuous Improvement Strategy (Kaizen) in organizational innovation: An analytical research in the General Company of Electrical and Electronic Industries /The Ministry of Industry and Minerals, Journal of Economics and Administrative Sciences27(129), 14-41.
- 23- Lawson, B, Krause, D. and Potter A. (2015). Improving Supplier New Product Development Performance: The Role of Supplier Development. Journal of Production and Innovation Management.;32(5):777–792 Product Development & Management Association DOI: [10.1111/jpim.12231](https://doi.org/10.1111/jpim.12231)
- 24- Mahmoud, A.H. and Jassim, AR. L. (2009). The Role of Green Target Cost in Achieving the Environmental Dimension of sustainability: An Empirical Study..The sybold report journal, 17(109). 1-13. DOI [10.5281/zenodo.7133022](https://doi.org/10.5281/zenodo.7133022).
- 25- Malone, D., (2015) Cost management tools for the environmentally sustainable firm", Journal of cost management, MAR.
- 26- Midor, K (2019). Suppliers and their role in modern enterprise – Case study. New Trends in Production Engineering, 2(1), 604-612. DOI [10.2478/ntpe-2019-0066](https://doi.org/10.2478/ntpe-2019-0066) 2019
- 27- Mohammed, A.A. and Fisal, M.Z. (2023). The nexus between green human resource management processes and the sustainability of educational institutions: the mediating effect of strategic excellence, Journal of Applied Research in Higher Education, Vol. 15 No. 4, pp. 947-965. <https://doi.org/10.1108/JARHE-12-2021-0443>
- 28- Molinaro, M., Danese, P., Romano, P, Swink, M. (2022). Implementing supplier integration practices to improve performance: The contingency effects of supply base concentration. Journal of Business Logistics 43(4), 540-565.. <https://doi.org/10.1111/jbl.12316>
- 29- Oudah, A. A., & Abdulsalam, N. S. (2022). Integration Of Green Target Cost System And Value Engineering In Achieving Sustainable Development:An Applied Study In The State Company For The Fertilizer Industry, Basra, Iraq. World Belletin of Management and Law, 07 (01). 112-124.
- 30- Resen, E. J, AbdulRazaq, M. S, and Abbood, H. Q. (2023). Environmental Impact Assessment for Industrial Organizations using Rapid Impact Assessment Matrix. Ecological Engineering & Environmental Technology, 24(2), 94–108 <https://doi.org/10.12912/27197050/156964>

- 31- Salih, M. A. M, Mahmoud, A.H and Khalaf, B. A. (2020). The application of six sigma - supported expert system in construction projects IOP Conf. Ser.: Materials Sciences Engineering. 881 012168
- 32- Sarang P. J., Pankaj, Sh, Rajendra, C. and Joshi P P. (2018). Strategies for Buyer Supplier Relationship Improvement: Scale development and validation. *Procedia Manufacturing* 20 (2018) 470–476
- 33- Sharaf-Addin, H.,H, H (2021). Implementation of Target costing in the Saudi Arabian Food and Beverages Industry: The Mediating Role of Supply Chain Management. *Management and Accounting Reviwe* 20(2). 85-115.
- 34- Surowiec, A. (2013). Costing Methods For Supply Chain Management. Paper presented in the 1st Annual International Interdisciplinary Conference, AIIC 2013, 24-26 April, Azores, Portugal - Proceedings 213
- 35- Teller, Ch., Herbert, K., David G., B., and Christina H. (2016). The Importance of Key Supplier Relationship Management in Supply Chains. *International Journal of Retail and Distribution Management*, 44 (2), pp. 1-16, DOI: 10.1108/IJRDM-05-2015-0072.