

أهمية التحكم في وظيفة الشراء في زيادة ربحية المؤسسة الصناعية

دراسة حالة المركب الصناعي «ALFADITEX» ببجاية

The importance of controlling the purchasing function in increasing the profitability of the industrial enterprise Case study of the industrial complex "ALFADITEX" in Béjaia

بوريش مهني*

جامعة محمد بوضياف بالمسيلة -الجزائر-

mhenni.bouriche@univ-msila.dz

تاريخ النشر: 31 / 21 / 2023

تاريخ القبول: 31 / 12 / 2023

تاريخ الاستلام: 15 / 10 / 2023

الملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على وظيفة الشراء كونها عاملا مهما وأساسيا في تحديد وتحقيق إستراتيجية المؤسسة، وإبراز أهمية التحكم فيها في زيادة ربحية المؤسسة وذلك بالتطبيق على المركب الصناعي «ALFADITEX» ببجاية.

وتوصلت هذه الدراسة إلى أنّ كفاءة وظيفة الشراء في إدارة موارد المؤسسة محلّ الدراسة ساهمت بشكل ملموس في زيادة ربحيتها، بحيث أنه قلّ ما توجد استثمارات بمثل ذلك المستوى من المردودية وخاصة في المدى القصير.

الكلمات المفتاحية: وظيفة الشراء، التكاليف، الربحية.

تصنيف JEL: D61 ;L25

Abstract :

This study aims to shed light on the purchasing function, as it is an important and fundamental factor in defining and achieving the enterprise's strategy, and to highlight the importance of controlling it in increasing the enterprise's profitability by applying it to the "ALFADITEX" industrial complex in Béjaia.

This study concluded that the efficiency of the purchasing function in managing the resources of the enterprise under study contributed significantly to increasing its profitability, as there are rarely investments with that level of return, especially in the short term.

Keywords: Purchasing function, Costs, Profitability.

JEL classification codes: L25 ;D61

*المؤلف المرسل. بوريش مهني. mhenni.bouriche@univ-msila.dz

مقدمة:

لكي يتحقق تشغيل المؤسسة بأعلى درجة ممكنة من الكفاءة، وحتى تتحقق لها المقدرة الكافية لمواجهة المنافسة والتمتع بمركز تسويقي قوي، فإنه لا بد من توفير احتياجاتها من المواد ومستلزمات الإنتاج بالموصفات المقررة وفي المواعيد المناسبة وبأقل تكلفة ممكنة، ذلك لأنّ عدم توفير هذه الاحتياجات بهذه الشروط سوف يترتب عليه آثاراً سلبية طويلة الأجل على الإنتاج، السوق، وهيكّل التكاليف بالمؤسسة وبالتالي على ربحيتها.

لقد أصبحت وظيفة الشراء عاملاً مهماً وأساسياً في تحديد وتحقيق إستراتيجية المؤسسة، وتبيّن بما لا يدع مجالاً للشك أنّ وظيفة الشراء هي عينا وأدنا المؤسسة، إذ أنّ نجاح الوظائف الأخرى للمؤسسة كالإنتاج والتسويق في أداء مهامهما يتوقف على مدى كفاءة وظيفة الشراء في توفير احتياجاتها من المواد والمستلزمات وغيرها بمستوى الجودة الذي يتفق مع متطلبات الإنتاج ورغبات الزبائن، وبالكمية التي تضمن استمرار العملية الإنتاجية وانتظامها والوفاء بالالتزامات تجاه الزبائن في المواعيد المحددة، كما يؤثر أداء وظيفة الشراء في عناصر التكلفة ومستويات الأسعار الأمر الذي يؤثر في النهاية على مدى تنافسية أسعار المنتجات والخدمات وبالتالي كمية المبيعات والأرباح.

1. إشكالية الدراسة: انطلاقاً مما سبق، فإنّ هذه الدراسة تسعى إلى الإجابة عن التساؤل الرئيس التالي:

ما مدى أهمية التحكم في وظيفة الشراء في زيادة ربحية المركب الصناعي «ALFADITEX» ببجاية؟

2. فرضيات الدراسة: للإجابة عن التساؤل الرئيس السابق يمكن وضع الفرضية الرئيسية التالية:

يساهم التحكم في وظيفة الشراء في زيادة ربحية المركب الصناعي «ALFADITEX» ببجاية.

3. أهداف الدراسة: تسعى هذه الدراسة إلى تحقيق الأهداف التالية:

- ✓ التعرف على وظيفة الشراء وتكاليف الشراء وأصول العلمية للشراء؛
- ✓ تسليط الضوء على ربحية المؤسسة الاقتصادية ومؤشرات قياسها؛
- ✓ إبراز كيفية التحكم في وظيفة الشراء وعلاقة ذلك بربحية المؤسسة الاقتصادية؛
- ✓ بيان مدى مساهمة التحكم في وظيفة الشراء بالمركب الصناعي «ALFADITEX» ببجاية في زيادة ربحيته.

4. المنهج المتبع: اعتمدنا في هذه الدراسة على المنهج الوصفي من خلال الدراسات والبحوث والكتب ذات العلاقة بموضوع البحث كي يتم تناوله من زوايا متعددة وذلك في جانبها النظري، ومن خلال الاطلاع على الكشوف المالية وحساب النتائج وميزان المراجعة للمؤسسة محلّ الدراسة في جانبها

التطبيقي، بالإضافة إلى اعتماد منهج دراسة حالة أين يتم إسقاط الجزء النظري على واقع المركب الصناعي «ALFADITEX» بيجاية خلال السنة المالية 2022، بحيث تمت الاستعانة بالمقابلات الشخصية مع الأطراف القائمة على إعداد مختلف هذه الوثائق والمشرفين عليهم، أضف إلى ذلك اعتماد المنهج التحليلي للوصول إلى الاستنتاجات والتوصيات.

5. تقسيمات الدراسة: تم تقسيم هذه الدراسة إلى ثلاث محاور أساسية هي:

المحور الأول: الإطار النظري لوظيفة الشراء ومصاريف الشراء

المحور الثاني: مفاهيم عامة حول ربحية المؤسسة.

المحور الثالث: دراسة حالة المركب الصناعي «ALFADITEX» بيجاية.

I- الإطار النظري لوظيفة الشراء ومصاريف الشراء

يتم التطرق في هذا المحور إلى بيان مفهوم وظيفة الشراء وأهدافها، ثم التعرف على مختلف مصاريف الشراء وكذا الأصول العلمية للشراء.

1. مفهوم وظيفة الشراء

تعرف وظيفة الشراء على أنها: "الوظيفة المسؤولة على الحصول على المواد والمستلزمات الضرورية لعمل المؤسسة وذلك باحترام مستوى جودة مطلوب وبكميات مناسبة وفي الآجال المرغوب فيها وبأفضل شروط الخدمة وضمان التموين" (OLIVIER, 2005, p. 3). كما عرفت على أنها: "الوظيفة المسؤولة عن توفير وتديبر احتياجات المؤسسة من المواد والتجهيزات المختلفة وفق سياسة محددة وواضحة بما يخدم النشاطات المختلفة للمؤسسة للوصول إلى الأهداف المرسومة" (الزغبي، 2000، صفحة 22). كما عرفت أيضا على أنها: "مجموعة من الأنشطة التي تتضمن التعرف على الاحتياجات من المواد واختيار مصادر التوريد المناسبة والتفاوض للحصول على أنسب الأسعار والمتابعة لضمان التوريد في الوقت المناسب" (غانم و محمد عبده، 2008، صفحة 25).

من خلال التعاريف السابقة نستنتج أنّ وظيفة الشراء تتضمن مجموعة من الأنشطة المرتبطة بالحصول على احتياجات المؤسسة من المواد والخدمات والمعدات اللازمة للقيام بعملياتها وإنجاز مهامها وبأفضل الشروط، كما أنها مسؤولة عن دورة هذه المواد من الوقت الذي يطلب فيه صنف معين إلى الوقت الذي يتم فيه تسليمه إلى الجهة التي تستعمله.

2. أهداف وظيفة الشراء

لذلك يمكن تلخيص أهداف وظيفة الشراء كما يلي (ثابت و المرسي، 2009، الصفحات 66-68):

- ✓ تزويد المؤسسة بالاحتياجات من المواد أو الخدمات بشكل يتلاءم مع متطلباتها والمحافظة على استمرارية التوريد من خلال بناء العلاقات الجيدة مع مصادر التوريد الحالية أو من خلال تطوير وسائل الاتصال مع موردين آخرين إما كبداية للحاليين أو للاعتماد عليهم في حالات الطوارئ أو لسدّ متطلبات الخطط المستقبلية.
- ✓ تخفيض المبالغ المستثمرة في المخزون إلى أقل ما يمكن مع الأخذ بعين الاعتبار ضمان عدم توقف الإنتاج أو تذبذبه.
- ✓ الشراء بحكمة، أي البحث المستمر عن كيفية تعظيم القيمة من وراء عملية الشراء والتي يمكن تحقيقها من خلال المزج الأمثل بين اعتبارات الجودة والخدمة والسعر في ضوء احتياجات المشتري.
- ✓ إجراء الدراسات والأبحاث التي من شأنها رفع مستوى أداء وظيفة الشراء.
- ✓ المحافظة على المركز التنافسي للمؤسسة، من خلال قيام وظيفة الشراء بدراسة وتقييم الخصائص والمواصفات باستمرار وبالتعاون مع الإدارات الأخرى التي تطلب الأصناف، بهدف التأكد من أنّ مستويات جودة الأصناف المشتراة تحقق أهداف المؤسسة ولا تؤدي إلى زيادة تكاليف الشراء.
- ✓ تجنب الازدواجية والهدر والإهمال فيما يتعلق بالأنواع المختلفة من المشتريات، بحيث تكون ضمن إطار من التخطيط العملي السليم وفق الفترات المحددة.
- ✓ بناء وتطوير جهاز إداري كفؤ، سياسات سليمة، إجراءات واضحة ودقيقة، وأسلوب تقييم ومراجعة لأنشطة الشراء...إلخ، كل ذلك بهدف تحسين ورفع مستوى الأداء لزيادة قدرة وظيفة الشراء على تحقيق أهدافها في المستقبل.
- ✓ التمثيل المناسب الذي يعكس صورة المؤسسة من خلال التعامل مع الموردين ووكلاء الشراء الذين يمثلون مؤسسات أخرى، لما له من أثر إيجابي على كفاءة وقدرة إدارة المشتريات في الحصول على احتياجات المؤسسة خلال فترات نقص الموارد، كما يؤثر ذلك على الاتفاق بشأن المفاوضات على الأسعار والشروط الأخرى.
- ✓ إذا كانت العلاقات الخارجية لوظيفة الشراء هدف يخدم المؤسسة وسمعتها في البيئة الخارجية، فإنّ تطوير وبناء إطار من العلاقات التبادلية مع الأقسام والوحدات الإدارية داخل المؤسسة (البيئة الداخلية لوظيفة الشراء) يعتبر من الأهداف الهامة والحيوية لإنجاح وتحسين مستوى الأداء في الممارسة لوظيفة الشراء، ذلك لأن قوة العلاقات هذه ضرورية لتسهيل ممارسة أعمال الشراء وفق الأصول السليمة في ممارسة هذا النشاط.
- ✓ يؤكد ما تقدم بوضوح، أنّ أهداف وظيفة الشراء يجب أن تكون جزءاً من الأهداف التي تسعى إدارة المؤسسة لتحقيقها، ولذلك يجب ألا تتعارض مع الأهداف العامة، ويتحقق ذلك من خلال النظر

إلى أن إدارة المشتريات تمثل إحدى الإدارات التابعة للمؤسسة، وتقع عليه مسؤولية المساهمة بصورة مباشرة في تحقيق أهداف المؤسسة وتطوير إنتاجيتها باستمرار.

3. مفهوم مصاريف الشراء

تشمل تكاليف الشراء مجموع التكاليف التي تنفقها الإدارات المختلفة في المؤسسة على الصفقات التي تعقدتها مع الموردين من وقت الشعور بالحاجة لكل صفقة إلى وقت وصولها والتأكد من مطابقتها للشروط المتعاقد على أساسها-خارج ثمن الشراء-. وتتمثل هذه التكلفة في تكاليف إعداد وإصدار أمر الشراء أو ما يعرف بتكلفة إصدار الطلبية والأعمال الكتابية والإدارية المرتبطة بهذه الطلبية، ومن أمثلة هذه التكاليف يمكن أن نذكر ما يلي: رواتب الموظفين القائمين بعملية الشراء؛ مصاريف التحضير والمتابعة وإصدار الطلبيات؛ مصاريف اللوازم الكتابية كالنماذج؛ تكاليف الاتصالات (بريد، هاتف، فاكس...); مصاريف استلام الطلبية كالنقل، التأمين، الرسوم الجمركية...؛ المصاريف المختلفة الأخرى والتي غالبا ما تتعلق بالاهتلاكات، الصيانة، الكهرباء والغاز...

يلاحظ أن هذه التكاليف ليست مرتبطة بالكمية المشتراة ولكنها تتأثر أساسا بعدد أوامر الشراء التي يتم إصدارها (عدد الطلبيات) خلال فترة زمنية معينة. مع ملاحظة أن تكاليف الشراء التي يجب أخذها بعين الاعتبار هي تكاليف كل طلبية متكررة لأن تكاليف الشراء الخاصة بالطلبية الأولى لا يمكن تفاديها على الإطلاق (حيث تمثل الجزء الثابت من تكلفة الشراء)، أما بالنسبة لتكاليف الطلبيات التالية فإنه يمكن تخفيضها أو زيادتها بتغير عدد مرات الطلب (الصيرفي و العلاق، 2010، صفحة 98). كما يلاحظ أن تكاليف الشراء تتناسب عكسيا مع كميات الشراء وطرديا مع عدد الطلبيات، أي أن تكاليف الشراء تنخفض مع زيادة كميات الشراء نظرا لقلّة عدد مرات الشراء، بينما ترتفع بزيادة عدد الطلبيات نظرا لانخفاض كميات الشراء، لذلك فإنه لتخفيض تكاليف الشراء لابد من تقليل عدد الطلبيات أي الشراء بكميات كبيرة.

هذا ويلاحظ أن تكاليف الشراء تتناسب عكسيا مع كميات الشراء وطرديا مع عدد الطلبيات، أي أن تكاليف الشراء تنخفض مع زيادة كميات الشراء نظرا لقلّة عدد مرات الشراء، بينما ترتفع بزيادة عدد الطلبيات نظرا لانخفاض كميات الشراء.

4. الأصول العلمية للشراء

إنّ الأصول العلمية للشراء تتمثل في تلك الأسس العلمية لوظائف وظيفة الشراء، بحيث أن قرار توفير احتياجات المؤسسة من المواد والمستلزمات المختلفة يغطي مجموعة أركان أساسية هي: الجودة

المناسبة، السعر المناسب، الكمية المناسبة، الشراء في الوقت المناسب ومن المصدر المناسب، إذ لا بد أن تتكامل هذه الأركان وتتفاعل مع بعضها البعض ومن الخطأ الفصل بينها عند اتخاذ قرار الشراء.

1.4 الشراء بالجودة المناسبة: عرّفت بأنها: "الدرجة التي يشبع بها منتج معين حاجات هذا المنتج في حدود اقتصادية معيّنة" (الزغبي، 2000، صفحة 58). كما عرّفت بأنها: "مدى ملائمة المادة للقيام بالوظيفة التي اشترت من أجلها" (الصيرفي و العلاق، 2010، صفحة 133). وتوصف الجودة بأنها مناسبة إذا كانت تناسب احتياجات المؤسسة وتتماشى مع إمكانياتها ومع ظروفها واتجاهات السوق فليس من الضروري أن تكون أعلى جودة بل يمكن أن تكون الجودة المنخفضة هي التي تناسب احتياجات المؤسسة. فالجودة المناسبة إذن هي القيمة الاستعمالية فقد تكون الجودة الأعلى أو المنخفضة طبقاً لظروف استخدامها.

2.4 الشراء بالكمية المناسبة: يمكن تعريف كمية الشراء المناسبة بأنها الكمية التي تفي باحتياجات العمل والإنتاج داخل المؤسسة، بحيث لا تزيد عن اللازم فيترتب على ذلك بعض الأعباء وتكلفة مالية، أو تقل عن اللازم فتعطل برامج العمل والإنتاج وتصبح المؤسسة غير قادرة على الوفاء بالتزاماتها (العقيلي و العبدلي، 2009، صفحة 139). كما يقصد بها الكمية التي تتعادل عندها تكاليف الشراء مع تكاليف التخزين وتكون التكلفة الإجمالية عند حدها الأدنى (الصيرفي و العلاق، 2010، صفحة 139).

3.4 الشراء بالسعر المناسب: يقصد بالسعر المناسب ذلك السعر الذي تستطيع المؤسسة المشتريّة دفعه بحيث تكون جدوى النفع أكثر من التكلفة (غانم و محمد عبده، 2008، صفحة 158). وعرّف بأنه السعر العادل الذي يحقق رضا الطرفين ويضمن توطيد العلاقات بينهما (ثابت و المرسي، 2009، صفحة 239). كما عرّف بأنه ذلك السعر الذي تستطيع المؤسسة المشتريّة دفعه بحيث تكون المنفعة المرجوة منه أو المترتبة على شراء المواد أو السلع أفضل وأكثر من التكلفة (الصيرفي و العلاق، 2010، صفحة 175). وهنا يتضح أنّ العبرة ليست بكون السعر منخفض وإنما العبرة بالمنفعة مقارنة مع السعر والتكلفة، ولذلك يستعمل مصطلح السعر المناسب وليس السعر الأدنى.

4.4 الشراء في الوقت المناسب: يقصد بالوقت المناسب للشراء الوقت الذي يتم فيه توريد المواد، والذي يتناسب مع برنامج الإدارة الطالبة للمواد، وفي نفس الوقت يضمن عدم تعطل الإنتاج أو تأخيره (الزغبي، 2000، صفحة 73). فهو الوقت الذي يلاءم احتياجات المؤسسة وإمكانياتها ويتمشى مع ظروف السوق واتجاهاته، أي أنّ الشراء في الوقت المناسب يعني الشراء في الأوقات التي تناسب جداول الإنتاج (لتفادي حدوث اختناقات خطوط الإنتاج) وفي الأوقات التي تناسب الإمكانيات المالية (لتفادي التعطيل الكبير لأموال المؤسسة) وفي الأوقات التي تناسب الظروف السائدة في السوق (مراعاة ندرة أو وفرة المواد وكذا اتجاهات أسعارها).

5.4 الشراء من المصدر المناسب: يقصد به مجموعة الكيانات الطبيعية أو المعنوية المحتملة والراغبة في إقامة علاقات تجارية مستمرة أو مؤقتة تحقق نفعاً مشتركاً وتتمتع بالإمكانات المناسبة والسمعة التجارية الطيبة (الشرقاوي، 1992، صفحة 183). ومن هذا التعريف نجد أنّ هناك شروطاً معينة للمصدر المناسب للشراء وهي (الصيرفي و العلاق، 2010، الصفحات 206-207):

- ✓ أن يكون كيانا طبيعياً أو معنوياً له صفة الاتجار أي أنه ينبغي أن يكون لمصدر الشراء شخصية طبيعية أو معنوية تستطيع تحمل الالتزامات واكتساب الحقوق.
- ✓ أن يكون لديه الرغبة والقدرة على إقامة علاقات تجارية مستمرة، بحيث تنشأ الرغبة من طبيعة ومستوى ما يحدده من طموحات في الأهداف التي يعلنها والسياسات التي يتبعها، بينما القدرة فتعكسها الإمكانيات التي تتوافر له للوصول إلى أهدافه.
- ✓ أن يكون مؤمناً بفلسفة المنفعة المشتركة وعلى قدم المساواة، بمعنى ضرورة تبني مصدر الشراء للسلوك

التجاري الحميد الذي يقوم على أساس أنّ لكل عمل عائد يتناسب مع درجة المخاطرة التي يحتويها مع الإيمان الكامل بالمساواة في التعامل مع كل الحالات المتشابهة.

✓ أن يكون متمتعاً بالسمعة الطيبة والشهرة المعروفة في الأسواق التي يتعامل فيها.

II- مفاهيم عامة حول ربحية المؤسسة الاقتصادية

تعتبر الربحية هدف أساسي لجميع المؤسسات الاقتصادية وأمرٌ ضروري لبقائها واستمرارها وغاية يتطلع إليها المستثمر ومؤشريهتهم به الدائنين عند تعاملهم مع المؤسسة؛ ومن خلال هذا المحور نحاول إبراز مفهوم الربحية والعوامل المؤثرة فيها ثم بيان مؤشرات قياسها.

1. مفهوم ربحية المؤسسة

إن الربحية هي مفهوم واسع وله مجالات عديدة، وأنّ قياسها يعتبر مسألة دقيقة وهذا القياس لا يكون ذا دلالة إلا إذا نسب إلى فترة مرجعية معينة، وهي مفهوم يطبق على كلّ عمل اقتصادي تستعمل فيه الإمكانيات المادية والبشرية والمالية، فهي عبارة عن العلاقة بين الأرباح التي تحققها المؤسسة والاستثمارات التي أسهمت في تحقيق هذه الأرباح (محمد علي، 2014، صفحة 542). بمعنى أنّ الربحية يعبرٌ عنها بالعلاقة بين النتيجة والإمكانات المستعملة بحيث تعتبر القياس النقدي للفعالية (خالص، 2012، صفحة 12). كما تُعرّف الربحية على أنها التجسيد الفعلي للنتائج المحققة من طرف المؤسسة والتي تهتم جهات متعددة وفئات مختلفة (الملاك، المساهمون، المقرضون، الموردون، العمال... الخ)، وهذا

ما جعل مفهومها أكثر نسبية يتحدد ويرتبط بالأهداف التي تسعى إلى تحقيقها كل جهة من هذه الجهات، فالربحية تتحقق عندما تكون النتائج الاقتصادية المتحصل عليها أكبر من العناصر المستخدمة (مصطفى و مراد، 2013، صفحة 34).

ويمكن تفسير ربحية المؤسسة بدرجة أقل من منظور العوائد الاحتكارية (عوائد بسبب قوة السوق)، كما يمكن تفسيرها بدرجة أكبر من خلال العوائد على الموارد حيث تتحقق ميزة تنافسية أكبر من التكاليف الحقيقية للموارد، وعلى العكس من ذلك ففي حالة تناقص الموارد أو تقادمها أو تقليدها من جانب المؤسسات المنافسة، تميل العوائد التي يخلقها إلى الانخفاض أو ربما الاختفاء (مرسي، 1996، صفحة 43).

وهناك عاملين يمكن أن تتحقق الربحية من خلالهما هما (مرسي، 1996، صفحة 41):

- ✓ مدى جاذبية الصناعة التي تعمل بها: أي أنّ البيئة الخارجية وعلى وجه التحديد بيئة الصناعة هي أحد العوامل المحددة للاختلافات في الربحية بين المؤسسات؛
- ✓ تحقيق ميزة تنافسية: وهي المحور الأول لربحية المؤسسة، أي التأكيد على تركيز المؤسسات على المفاضلة بين مزايا التكلفة الأقل ومزايا التميّز.

وبصفة عامة يمكن القول بأنّ الربحية تعبر عن العلاقة القائمة ما بين النتائج المحققة والوسائل المستخدمة لتحقيقها خلال فترة زمنية معينة فهي بمثابة المعيار أو المقياس للكفاءة النسبية الناتجة عن مدى تحقيق النتائج من خلال استغلال الوسائل استغلالاً أمثلاً.

وتتحدد الصيغة العامة للربحية وفقاً للعلاقة التالية: الربحية = النتائج / الوسائل المستخدمة كما تعرّف الربحية من الناحية المحاسبية بأنها زيادة الإيرادات الكلية عن التكاليف الكلية خلال مدة معينة، أما من الناحية الاقتصادية فهي عبارة عن الزيادة في الثروة والتي تتضمن زيادة الإيرادات المتحققة عن التكاليف مضافاً إليها تكاليف الفرص البديلة، أي يعني أنّ الربح الاقتصادي أقلّ من الربح المحاسبي بسبب وجود هذه التكاليف المضافة (البكري، 2008، صفحة 300). فتحكم المؤسسة في مختلف تكاليفها والضغط عليها باستمرار لتخفيضها من شأنه أن يساهم مساهمة جد فعالة في زيادة ربحيتها حتى وإن لم تحقق زيادة في إيراداتها، ومن أجل تحقيق ذلك تلجأ المؤسسة إلى تطبيق سياسات تخفيض التكاليف والتي من شأنها تحقيق التخفيض الحقيقي للتكلفة.

2. العوامل المؤثرة في ربحية المؤسسة

هناك مجموعة من العوامل التي تؤثر على ربحية المؤسسة يمكن تصنيفها إلى ثلاثة عوامل وهي: عوامل اقتصادية؛ عوامل داخلية؛ عوامل أخرى (زهراوي، 2020، الصفحات 13-15):

1-2 عوامل اقتصادية: هناك عدة عوامل اقتصادية تؤثر على ربحية المؤسسات الاقتصادية وهي كالتالي:

1-1-2 المنافسة: إذا كانت المؤسسة لديها قوة احتكارية فلن يكون لديها منافسة تذكر لذلك سيكون الطلب أكثر مرونة وهذا يتيح للمؤسسة زيادة الأرباح عن طريق زيادة السعر، بينما إذا زادت المنافسة في السوق ستخفض الربحية وذلك لأن المستهلكين سيشترون فقط من أرخص المؤسسات؛
2-1-2 الوضع الاقتصادي: إذا كان هناك نمو اقتصادي فستكون هنالك زيادة في الطلب على معظم المنتجات وخاصة المنتجات ذات الجودة العالمية مع مرونة الطلب للدخل المرتفع وبالتالي ستزداد الربحية؛

3-1-2 وفورات الحجم الاقتصادية: ستحتاج المؤسسة ذات التكاليف الثابتة المرتفعة إلى إنتاج الكثير للاستفادة من وفورات الحجم والإنتاج على نطاق الحد الأدنى من الكفاءة وبالتالي ستزداد الربحية؛
4-1-2 سعر الصرف: إذا كانت المؤسسة تعتمد على الصادرات، فإن انخفاض سعر الصرف سيزيد من الربحية، أي أن انخفاض سعر الصرف يجعل الصادرات أرخص للمشتريين الأجانب لذلك يمكن للمؤسسة بيع أكثر، وإذا كانت المؤسسة تستورد المواد الأولية فإن الاستهلاك سيؤدي إلى زيادة تكاليف الإنتاج.

2-2 عوامل داخلية:

1-2-2 أسعار المبيعات: كلما ارتفعت أسعار منتجات المؤسسة كلما زادت أرباحها عن الحالة التي تكون فيها الأسعار منخفضة ولا شك أن ارتفاع أسعار منتجات المؤسسة يتطلب منها اتباع سياسات بيعية ملائمة، مثل: منح خصم، القيام بحملات إعلانية، وكذلك التعامل بالسلع ذات الطلب الكبير ومواكبة التغيرات في أذواق الجمهور؛

2-2-2 السيولة: لتوافر السيولة لدى المؤسسة جانب إيجابي وآخر سلبي، فتوافر السيولة يُعد أمراً إيجابياً لأنه يمكن المؤسسة من القدرة على استثماره في شراء أصول جديدة أو أوراق مالية أما الاحتفاظ به كمنقذ فيُعد أمراً غير مُجدٍ للمؤسسة؛

3-2-2 كثرة الإلتلاف: يؤدي إلى تخفيض الربح؛

4-2-2 طبيعة سياسة الاهتلاك: اتباع سياسة اهتلاك سريعة وذلك باقتطاع نسبة عالية لقسط الاهتلاك يؤدي إلى تقليل نسب الأرباح أكثر مما لو تم اتباع سياسة الاهتلاك الثابت؛

5-2-2 التطور التقني: إن استخدام الآلات الحديثة والمتطورة من شأنه أن يساهم في زيادة الإنتاج وتخفيض التكاليف ويساهم بالتالي في زيادة الأرباح؛

6-2-2 أهداف المؤسسات: ليست كل أهداف المؤسسات تعظيم الربح، فقد تسعى بعض المؤسسات إلى تعظيم حصتها في السوق وفي هذه الحالة سيتم التضحية بالأرباح للحصول على حصتها في السوق.
3-2 عوامل أخرى:

1-3-2 الإعلانات: يمكن أن تؤدي الحملة الإعلانية الناجحة إلى زيادة الطلب وجعل الطلب أكثر مرونة وبالتالي ستزداد الربحية في المؤسسات:

1-3-2 التكاليف النسبية: أي زيادة في التكاليف ستؤدي لانخفاض الأرباح؛

1-3-2 الإدارة: فالإدارة الناجحة مهمة لزيادة ربحية المؤسسات في الأجل الطويل.

3. مؤشرات قياس الربحية

لغرض قياس الربحية يتم الاعتماد على مؤشرات مختلفة نذكر منها ما يلي (مصطفى و مراد، 2013، صفحة 35):

1.3 العائد على المبيعات (هامش الربح): يقيس هذا المؤشر مدى الربحية التي تحققت على مبيعات

$$\frac{\text{صافي الربح بعد الضريبة}}{\text{صافي المبيعات}} = \text{العائد على المبيعات}$$

المؤسسة، ويتم حسابه وفقا للعلاقة التالية:

2.3 معدل العائد على حقوق الملكية: يقيس هذا المؤشر معدل العائد على الأموال المستثمرة ويتم

$$\frac{\text{صافي الربح بعد الضريبة}}{\text{حقوق الملكية}} = \text{معدل العائد على حقوق الملكية}$$

حسابه وفقا للعلاقة التالية:

3.3 العائد على إجمالي الأصول: يهدف حساب هذا المؤشر إلى قياس مدى كفاءة التشغيل في المؤسسة، ويتم حسابه من خلال العلاقة التالية:

$$\frac{\text{صافي الربح بعد الضريبة}}{\text{متوسط إجمالي الأصول}} = \text{العائد على إجمالي الأصول}$$

حيث متوسط إجمالي الأصول يحسب كالتالي:

$$\frac{\text{إجمالي الأصول في بداية المدة} + \text{إجمالي الأصول في نهاية المدة}}{2} = \text{متوسط إجمالي الأصول}$$

وحيث أنّ مفهوم الكفاءة التشغيلية يشير إلى العلاقة بين مستويين من الإنتاج، أحدهما فعلي والآخر كامل، أي أنه يربط بين حجم الإنتاج الذي يحصل عليه المجتمع في وقت معيّن وبين حجم الموارد الإنتاجية الموجودة، حيث يعطى بالعلاقة التالية:

$$\frac{\text{الإنتاج الفعلي}}{\text{الإنتاج في ظل التشغيل الكامل للموارد}} = \text{الكفاءة التشغيلية}$$

4.3 العائد على رأس المال العامل: يقيس هذا المؤشر القدرة على التحكم بفعالية وكفاءة الأصول المتداولة بطريقة توفر للمؤسسة أقصى عائد على أصولها وتقليل المدفوعات عن التزاماتها، ويتم

$$\text{العائد على رأس المال العامل} = \frac{\text{صافي الربح بعد الضريبة}}{\text{رأس المال العامل}}$$

وتعكس الربحية كفاءة المؤسسة في تشغيل أموالها ومدى تحقيقها لمستويات أداء جيدة للأنشطة، وما تجدر الإشارة إليه هو أنّ المؤسسة عندما تركز على تحقيق الربحية فإنّ هدفها ليس التركيز على الوفرة في النقود فقط، وإنما التركيز أيضا على تلبية حاجيات الزبائن بشكل أفضل من المنافسين، من أجل المحافظة عليهم واستقطاب زبائن جدد، ومن ثم تكون النتيجة تحسين الربحية مع التوسع في فرص النمو في الأجل الطويل (قريشي، 2013، صفحة 47).

III-دراسة حالة المركب الصناعي « ALFADITEX » بجاية

تم إجراء الدراسة التطبيقية بإحدى المؤسسات العمومية الجزائرية المتخصصة في إنتاج وبيع المنتجات النسيجية غير المنسوجة والمتمثلة في المركب الصناعي «Algérie, Fabrication Divers Textiles: ALFADITEX» الذي يقع على الطريق الوطني رقم 26 برميلة بالقصر ولاية بجاية، والذي بدأ نشاطه سنة 1982 وكان تابعا لشركة «SONITEX»، وابتداءً من 2017/01/01 أصبح تابعا لشركة «EPE TEXTILES DIVERS ALGERIE/ SPA»: وهي شركة ذات أسهم برأسمال قدره 2.000.000.000,00 د.ج.

يسعى الباحث من خلال هذه الدراسة التطبيقية إلى الإجابة عن الإشكالية الرئيسية للدراسة والتأكد من صحة الفرضية الرئيسية التي تم طرحها في المقدمة، وذلك بإجراء محاكاة لتكاليف المشتريات بافتراض ضبطها من خلال استخدام أهم الوسائل التي تؤدي إلى تخفيض هذه التكاليف، واتباع إجراءات شراء سليمة والتحكم فيها واعتماد الأصول العلمية للشراء من طرف المؤسسة محلّ الدراسة لسنة 2022 من أجل الوقوف على مدى مساهمة ضبط هذا النوع من التكاليف في زيادة ربحية المؤسسة، حيث تم الاستعانة في التحليل على بعض وثائق المركب الصناعي المتعلقة بسنة 2022 والمتمثلة أساسا في: الميزانية، حساب النتائج، ميزان المراجعة العام، وثيقة تبين منهجية تحديد أسعار التكلفة الصناعية لمختلف منتجات المركب (2022 PRI)، بالإضافة إلى مختلف المقابلات الشخصية مع معدّي هذه الوثائق وكذا كلّ من مدير المركب الصناعي ورئيس مصلحة المحاسبة المالية ورئيس مصلحة المحاسبة التحليلية ومدير المالية والمحاسبة.

1. تحديد مصاريف الشراء بالمركب الصناعي « ALFADITEX » ببيجاية

من أجل تحديد مصاريف الشراء بالمركب الصناعي والمتعلقة بسنة 2022 تم الاستعانة بميزان المراجعة العام لذات السنة، بحيث وقبل الوصول إلى تحديد إجمالي هذه المصاريف يجب أولاً تحديد تكلفة مشتريات المركب والتي تتمثل في كافة المستلزمات السلعية التي تحتاجها العمليات الإنتاجية في المؤسسة محلّ الدراسة والتي تشمل أساسا العناصر التالية: ألياف القطن، ألياف البوليستير، الملونات، بقايا القطن والبوليستير، مواد التعبئة والتغليف، المواد الكيميائية، قطع الغيار، الوقود، الماء، الكهرباء، الغاز، المواد الاستهلاكية الأخرى، توريدات الصيانة والتنظيف، لوازم المكتب، بالإضافة إلى مختلف التموينات الأخرى الخاصة بالورشات. والتي يمكن توضيحها من خلال إعداد الجدول التالي:

الجدول رقم(01): تكلفة مشتريات المركب الصناعي « ALFADITEX » ببيجاية لسنة 2022

المبالغ(دج)	البيان	ر. الحساب
2 356 289,57	Stock de Tissu	302000
60 000,00	Fibres de coton	311010
33 101 048,86	Fibres de polyester	311020
3 704 996,32	Fibres acrylique	311030
55 817,50	Laine écrue	311060
157 442,82	Autres matières de base écrués	311800
17 900 803,33	Filé de polyester	312030
6 916 658,42	Colorants	314100
24 117 173,64	Produits auxiliaires	314200
28 476 095,68	Déchets coton	317100
953 712,47	Déchets synthétique	317200
3 260 306,50	Déchets mélange	317400
486 496,76	Carburants	321010
1 590 058,68	Lubrifiants & graisses	321020
25 200,00	Autres Matières Consommable	321800
29 125 102,90	Pièces de rechange pour matériel de production non-tissé	322130
819 656,01	Pièces de rechange pour chaudière & matériel de vapeur	322210
170 625,00	Pièces de rechange pour matériel & outillage d'atelier de maintenance	322230
17 500,00	Pièces de rechange pour matériel de sécurité	322240
70 356,30	Pièces de rechange pour matériel & outillage de manutention	322260
3 500,00	Pièces de rechange pour véhicules poids lourd	322310
25 600,00	Pièces de rechange pour véhicules utilitaires	322330
647 520,79	Pièces de rechange pour véhicules légers touristiques	322340
6 600,00	Pièces de rechange pour autres matériel de transport	322380
606 690,81	Fournitures pour atelier de mécanique (usinage)	322410

أهمية التحكم في وظيفة الشراء في زيادة ربحية المؤسسة الصناعية-دراسة حالة المركب الصناعي

« ALFADITEX » بيجاية

2 539 975,59	Fournitures pour atelier d'électromécanique & d'électricité	322420
221 054,34	Fournitures pour atelier de menuiserie	322430
312 685,00	Fournitures pour la plomberie et teinturerie	322450
218 122,80	Fournitures pour travaux bâtiments	322460
1 517 259,18	Autres fournitures pour ateliers	322480
1 239 331,75	Fournitures de bureaux	322810
84 095,00	Fournitures et produits d'entretien	322820
2 087 593,28	Autres fournitures diverses	322880
4 267 660,66	Autres emballages	326800
167 143 029,96	المجموع	

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على ميزان المراجعة للمركب الصناعي لسنة 2022

بعد تحديدنا لإجمالي تكلفة مشتريات المركب الصناعي محل الدراسة والتي بلغت خلال سنة 2022 مبلغ: 167 143 029,96 دج، نقوم الآن بتحديد ثمن مشتريات المركب خلال نفس الفترة، وذلك بالاستعانة دائما بميزان المراجعة العام لذات السنة، والتي يمكن توضيحها من خلال إعداد الجدول التالي:

الجدول رقم(02): ثمن مشتريات المركب الصناعي « ALFADITEX » بيجاية لسنة 2022

المبالغ (دج)	البيان	ر. الحساب
1 983 740,52	Stocks de tissu	380200
60 000,00	Fibres de coton	381101
32 057 473,95	Fibres de polyester	381102
55 817,50	Laine écrue	381106
16 468 895,00	Filé de polyester	381203
6 916 658,42	Colorants	381410
24 108 673,63	Produits auxiliaires	381420
22 238 314,35	Déchets coton	381710
953 257,83	Déchets synthétique	381720
3 259 896,32	Déchets mélange	381740
406 496,76	Carburants	382101
1 590 058,67	Lubrifiants & graisses	382102
25 200,00	Autres Matières consommables	382180
4 200,00	Pièces De Rechange Pour Chaudière & Matériel De Vapeur	382210
29 046 155,71	Pièces de rechange pour matériel de production non-tissé	382213
811 443,08	Pièces de rechange pour chaudière & matériel de vapeur	382221
170 625,00	Pièces de rechange pour matériel & outillage d'atelier de maintenance	382223
17 500,00	Pièces de rechange pour matériel de sécurité	382224
70 356,30	Pièces de rechange pour matériel & outillage de manutention	382226
3 500,00	Pièces de rechange pour véhicules poids lourd	382231

25 600,00	Pièces de rechange pour véhicules utilitaires	382233
642 520,79	Pièces de rechange pour véhicules légers touristiques	382234
6 600,00	Pièces de rechange pour autres matériel de transport	382238
606 690,81	Fournitures pour atelier de mécanique (usinage)	382241
1 416 002,23	Fournitures pour atelier d'électromécanique & d'électricité	382242
221 054,33	Fournitures pour atelier de menuiserie	382243
305 785,00	Fournitures pour la plomberie et teinturerie	382245
210 072,80	Fournitures pour travaux bâtiments	382246
1 507 660,97	Autres fournitures pour ateliers	382248
1 239 331,75	Fournitures de bureaux	382281
84 095,00	Fournitures et produits d'entretien	382282
2 011 100,88	Autres fournitures diverses	382288
4 267 660,65	Autres emballages	382680
1 983 740,52	Stocks de tissu	380200
152 792 438,25	المجموع	

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على ميزان المراجعة للمركب الصناعي لسنة 2022

بعد تحديدنا لإجمالي ثمن مشتريات المركب الصناعي محلّ الدراسة والتي بلغت خلال سنة 2022 مبلغ: 152 792 438,25 دج، نقوم الآن باستنتاج مصاريف الشراء وذلك بطرح ثمن المشتريات من تكلفة شرائها، بحيث وبعد المقابلة التي أجريناها مع مدير المركب الصناعي ومن خلال سؤالنا عن مصاريف الشراء صرّح لنا بأنّ المركب لديه 6 متعاملين مكلفين بنقل كلّ مشتريات المركب ومصاريفهم تحمّل مباشرة على مخزونات هذه المشتريات، أي تضاف قيمتها مباشرة إلى حساب المخزون المعني؛ وعليه فإنه يمكننا استنتاج قيمة هذه المصاريف وتوضيحها من خلال إعداد الجدول التالي:

الجدول رقم(02): ثمن مشتريات المركب الصناعي «ALFADITEX» ببيجاية لسنة 2022

المبالغ(دج)	البيان
167 143 029,96	تكلفة المشتريات
152 792 438,25	ثمن المشتريات
14 350 591,71	مصاريف الشراء
9,4 %	نسبة مصاريف الشراء

المصدر: من إعداد الباحث

من خلال الجدول أعلاه، نلاحظ أنّ مصاريف الشراء بالمركب الصناعي محلّ الدراسة بلغت خلال سنة 2022 مبلغ: 14 350 591,71 دج، وهو ما يعادل نسبة: 9,4 % من ثمن مشتريات المركب خلال نفس الفترة، وهي نسبة هامة لا يمكن إغفالها أو الاستهانة بها.

2. تحديد أهمية المشتريات بالمركب الصناعي « ALFADITEX » بيجاية

من أجل تحديد مدى أهمية المشتريات بالمركب الصناعي والمتعلقة بسنة 2022 تم الاستعانة بحساب النتائج لذات السنة، بحيث نحاول إبراز تلك الأهمية من خلال بيان مدى تأثير المشتريات على نتيجة المركب الصناعي، وذلك من خلال إعداد الجدول التالي:

الجدول رقم(03): أهمية المشتريات بالمركب الصناعي « ALFADITEX » بيجاية لسنة 2022

النسبة(%)	المبالغ(دج)	البيان
100	377 352 370,13	رقم الأعمال
34	127 968 382,33	المشتريات المستهلكة
94	354 407 388,54	المصاريف الأخرى
-28	-105 023 400,74	نتيجة السنة المالية

المصدر: من إعداد الباحث

من خلال الجدول أعلاه، نلاحظ أنّ المشتريات المستهلكة تمثل 34 % من رقم أعمال المركب الصناعي محلّ الدراسة خلال سنة 2022، علما أنّ المشتريات المستهلكة تمثل 75% من إجمالي تكلفة المشتريات المركب خلال نفس الفترة، فهي نسبة معتبرة لا يمكن إغفالها أو الاستهانة بها. الفترة، وهي نسبة هامة لا يمكن إغفالها أو الاستهانة بها.

3. التحكم في وظيفة الشراء وعلاقته بربحية المركب الصناعي « ALFADITEX » بيجاية

من أجل تحديد أثر التحكم في وظيفة الشراء على ربحية المركب الصناعي، نفترض أنّ هذا الأخير اتبّع إجراءات شراء سليمة خلال سنة 2022 وذلك من خلال التزامه بجملة وسائل وأدوات فعالة تؤثر على وقت التنفيذ وعلى الجهد المبذول وعلى تكاليف الشراء، ومن ذلك: اختيار الموردين وإصدار أمر التوريد، متابعة أمر التوريد، الاستلام والفحص، مراجعة الفواتير وحفظ المستندات؛ كما نفترض أيضا أنّ المركب التزم بالأصول العلمية للشراء، بحيث قام بتوفير مستلزمات الإنتاج بكفاءة ومهارة، بالكميات المناسبة، والسعر المناسب، والوقت المناسب، وبالجودة المناسبة ومن مصدر التوريد المناسب؛ وبالتالي نفترض أنه من خلال التزامه بكلّ ما سبق، فإنه يكون باستطاعته تخفيض تكلفة المشتريات على الأقل بـ 10 % ، وعلى أساس ذلك نقوم بإبراز مدى تأثير ذلك على نتيجة المركب الصناعي، وذلك من خلال إعداد الجدول التالي:

الجدول رقم(04): التحكم في وظيفة الشراء وعلاقته بربحية مركب « ALFADITEX » بيجاية لسنة 2022

النسبة(%)	المبالغ(دج)			البيان
	الفرق	بعد	قبل	
/	/	377 352 370,13	377 352 370,13	رقم الأعمال
-10%	-12 796 838,23	115 171 544,10	127 968 382,33	المشتريات المستهلكة

/	/	354 407 388,54	354 407 388,54	المصاريف الأخرى
+12%	+12 796 838,23	-92 226 562,51	-105 023 400,74	نتيجة السنة المالية

المصدر: من إعداد الباحث

من خلال الجدول أعلاه، نلاحظ أنّ اقتصاد 10 % فقط من تكلفة المشتريات يؤدي إلى تخفيض خسارة المركب الصناعي بنسبة 12%، فأكد أنه قلّ ما توجد استثمارات بمثل هذا المستوى من المردودية وخاصة في المدى القصير؛ وباعتبار أنّ تكلفة الشراء في المؤسسات الصناعية خاصة تشكل نسبة كبيرة من التكاليف الإجمالية لمبيعاتها، فإنّ كفاءة وظيفة الشراء في إدارة موارد المؤسسة تسهم في ربحيتها بشكل ملموس، ومن هنا يرى البعض أنّ وظيفة الشراء ليست مركزا للتكاليف وحسب بل هي أيضا مركزا للربح. وهو ما يعني قبول الفرضية الرئيسية للدراسة.

IV- الخاتمة

إنّ السياسات السليمة والقرارات الرشيدة في نشاط الشراء تعتبر ذات تأثير مباشر على ربحية المؤسسات الاقتصادية، وعليه فإنّ وظيفة الشراء أصبحت أكثر من مجرد القيام بالجانب الإجرائي فيه، فهي اليوم وظيفة اقتصادية وفنية وتجارية، تحكمها مجموعة من السياسات والمبادئ والأهداف تسخر جميعها في خدمة أهداف المؤسسات والنشاطات الأخرى فيها. لذلك فإنّ إتمام عملية الشراء بشكل سليم يعادل من حيث الأهمية سلامة عملية البيع أو الإنتاج، وأنّ تحسن الشراء أهم أحيانا من أن تحسن الإنتاج، أي أنه لا يمكن لإدارة الإنتاج تحقيق برامجها وأهدافها دون أن تحقق عملية الشراء بالكفاءة المناسبة وكذلك الشأن بالنسبة لإدارة التسويق، فقد أصبح الشراء الجيد ضرورة لتحقيق الربح وزيادة ربحية المؤسسات.

ومن خلال ما تم تناوله في الدراسة بشقيها النظري والتطبيقي تم التوصل إلى جملة من النتائج

نذكر أهمها فيما يلي:

- ✓ تعتبر ربحية المؤسسة بمثابة المعيار أو المقياس للكفاءة النسبية الناتجة عن مدى تحقيق النتائج من خلال استغلال الوسائل استغلالا أمثلًا؛
- ✓ وظيفة الشراء تمثل إحدى الوظائف التابعة للمؤسسة، وتقع عليها مسؤولية المساهمة بصورة مباشرة في تحقيق أهداف المؤسسة وتطوير إنتاجيتها باستمرار؛
- ✓ وظيفة الشراء يمكن أن تحقق قيمة مضافة للمؤسسة الصناعية خاصة، لا تقل عن تلك التي تحققها العمليات الإنتاجية لهذه المؤسسة؛
- ✓ اقتصاد وحدة واحدة من تكلفة الشراء تؤدي إلى زيادة في الربح بنسبة 20%، فأكد أنه قلّ ما توجد استثمارات بمثل هذا المستوى من المردودية وخاصة في المدى القصير؛

- ✓ إنّ كفاءة وظيفة الشراء في إدارة موارد المؤسسة تسهم في ربحيتها بشكل ملموس، وعليه فإنّها ليست مركزا للتكاليف وحسب بل هي أيضا مركزا للربح؛
- ✓ اقتصاد 10 % فقط من تكلفة المشتريات يؤدي إلى تخفيض خسارة المركب الصناعي «ALFADITEX» بنسبة 12%.
- وعلى ضوء النتائج المتوصل إليها يمكن إدراج بعض المقترحات كالتالي:
- ✓ ضرورة الشراء بحكمة، أي البحث المستمر عن كيفية تعظيم القيمة من وراء عملية الشراء والتي يمكن تحقيقها من خلال المزج الأمثل بين اعتبارات الجودة والخدمة والسعر في ضوء احتياجات المشتري؛
- ✓ ضرورة إجراء الدراسات والأبحاث التي من شأنها رفع مستوى أداء وظيفة الشراء؛
- ✓ ضرورة بناء وتطوير جهاز إداري كفؤ، سياسات سليمة، إجراءات واضحة ودقيقة، وأسلوب تقييم ومراجعة لأنشطة الشراء...إلخ، كل ذلك بهدف تحسين ورفع مستوى الأداء لزيادة قدرة وظيفة الشراء على تحقيق أهدافها في المستقبل؛
- ✓ ضرورة تطوير وبناء إطار من العلاقات التبادلية مع الأقسام والوحدات الإدارية داخل المؤسسة (البيئة الداخلية لوظيفة الشراء) من أجل تسهيل ممارسة أعمال الشراء وفق الأصول السليمة في ممارسة هذا النشاط؛
- ✓ ضرورة احترام المركب الصناعي «ALFADITEX» لإجراءات الشراء السليمة وتطبيق الأصول العلمية للشراء.

المراجع

- ❖ OLIVIER, B. (2005). Politique d'achat et gestion des approvisionnements. Paris: DUNOD.
- ❖ ثامر البكري. (2008). إستراتيجيات التسويق. عمان، الأردن: دار اليازوري.
- ❖ صافي صالح خالص . (2012). الربحية: مفاهيمها وصيغ التعبير عنها. مجلة العلوم التجارية(22).
- ❖ عبد الرحمان إدريس ثابت ، و جمال الدين المرسي. (2009). الإدارة الإستراتيجية للشراء والإمداد. الإسكندرية: الدار الجامعية.
- ❖ عبد اللطيف مصيطفى، و عبد القادر مراد. (2013). أثر إستراتيجية البحث والتطوير على ربحية المؤسسة الاقتصادية. مجلة أداء المؤسسات الجزائرية(4).
- ❖ علي الشرقاوي. (1992). المشتريات وإدارة المواد والمخازن. بيروت: الدار الجامعية للطباعة والنشر.

- ❖ عمر العقيلي، و قحطان العبدلي. (2009). إدارة الشراء والتخزين. القاهرة: الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات.
- ❖ فنجان موسى غانم، و حسين محمد عبده. (2008). إدارة المشتريات. عمان- الأردن: دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع.
- ❖ محمد الصيرفي، و بشير العلاق. (2010). محمد الصيرفي، إدارة المواد- الشراء والتخزين بين النظرية والتطبيق الكمي. عمان - الأردن: دارقنديل للنشر والتوزيع.
- ❖ محمد علي زهراوي. (2020). رسالة ماجستير. العوامل المؤثرة على ربحية الشركات الأردنية باستخدام تحليل Dupont-دراسة تطبيقية على قطاعي الصحة والخدمات، 13-15. دمشق- سوريا: المعد العالي لإدارة الأعمال.
- ❖ محمد قريشي. (2013). أطروحة دكتوراه. التغيير التكنولوجي وأثره على أداء المؤسسات الاقتصادية من منظور بطاقة الأداء المتوازن. الجزائر: جامعة محمد خيضر، بسكرة.
- ❖ محمد محمد علي. (2014). سعر الفائدة وتأثيره في ربحية المصارف التجارية. مجلة العلوم الاقتصادية والقانونية، 30(1).
- ❖ نبيل خليل مرسي. (1996). الميزة التنافسية في مجال الأعمال. بيروت: الدار الجامعية.
- ❖ هيثم الزغبى. (2000). إدارة المواد- مدخل حديث للشراء والتخزين. عمان- الأردن: دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع.