

مراحل إدارة المشتريات Purchasing Management Stages



أجندة الدورة التدريبية

Course Agenda

سيتم تناول النقاط التالية في هذه الدورة التدريبية:

- تعريف أسس سياسات الشراء
- أهمية دراسة العوامل الاقتصادية وطبيعة السوق
- أساليب تحسين إدارة المشتريات
- تعريف جودة المنتج
- تحديد مواصفات المنتج المطلوبة
- Defining the fundamentals of purchasing Management
- The importance of studying economic factors and the nature of the market
- The methods to improve purchasing management
- Definition of product quality
- Determine the required product specifications

أجندة الدورة التدريبية

Course Agenda

سيتم تناول النقاط التالية في هذه الدورة التدريبية:

- مفهوم نظام المخازن وأهميته
- خطوات عملية إدارة المخزون
- أهداف إدارة المخازن
- أهمية اختيار مصدر التوريد المناسب
- أهم مهارات إدارة المشتريات لتعزيز شركتك
- The concept of warehouse system and its importance
- Steps in the inventory management process
- Objectives of warehouse management
- The importance of choosing the appropriate supplier
- The importance of purchasing skills to strengthen your company

أهداف الكورس

Course Objectives

- Fundamentals of purchasing policies
 - Product quality and its impact on the purchasing process
 - Warehouse management and its impact on the purchasing process
 - Choosing the appropriate supply sources for the purchasing process
- الأسس المعتمدة لسياسات الشراء
 - جودة المنتج و تأثيره على عملية الشراء
 - إدارة المخازن و تأثيره على عملية الشراء
 - اختيار مصادر التوريد المناسبة لعملية الشراء



المحاضرة الأولى Lecture 1



ما هو تعريف أسس سياسات الشراء ؟
What Is The Definition Of The Fundamentals Of Purchasing
Management?

تعريف أسس سياسات الشراء

Purchasing Management Fundamentals Definition

أسس سياسات الشراء هي المبادئ والقواعد التي يتم وضعها وتنفيذها في إطار عملية الشراء في منظمة أو شركة.

تهدف هذه السياسات إلى توجيه وتنظيم عملية الشراء بطريقة فعالة ومنهجية، بهدف تحقيق الأهداف المحددة للمنظمة وتحقيق أفضل قيمة ممكنة للمال المستثمر في عمليات الشراء.



و تُعد أسس سياسات الشراء بمثابة مجموعة من القواعد تتحكم بعملية الطلب، وتساعد أسس سياسات الشراء مسؤولي التدبير في تنفيذ استراتيجية التدبير الخاصة بهم عن طريق إنشاء هيكل سياسة يتماشى مع متطلبات الشراء الاستراتيجية للمؤسسة.

أسس سياسات الشراء

Purchasing Management Fundamentals

تعتمد أسس سياسات الشراء على مجموعة من المبادئ والمعايير التي يجب أن تتوافق مع متطلبات المنظمة ومنهجياتها.

الأسس الأساسية التي قد تشملها سياسات الشراء:

1- الشفافية:

يجب أن تكون عمليات الشراء شفافة ومفتوحة، حيث يتم توضيح المعايير والإجراءات المتبعة في اختيار الموردين واتخاذ القرارات الشرائية.

2- المنافسة العادلة:

يجب أن يتم تشجيع المنافسة العادلة بين الموردين وتقديم فرص متساوية للجميع لتقديم عروضهم ومنافستهم على العقود والصفقات.

أسس سياسات الشراء

Purchasing Management Fundamentals

3- التقييم الموضوعي:

يتطلب تحقيق أفضل قيمة ممكنة للمنظمة، تقييمًا موضوعيًا للموردين والمنتجات أو الخدمات المقدمة، وذلك باستخدام معايير محددة وتقنيات تقييم موضوعية.

4- الجودة والموثوقية:

يجب أن تضمن سياسات الشراء الالتزام بالجودة والموثوقية في المنتجات أو الخدمات المشتراة، وضمان تلبية احتياجات المنظمة ومتطلبات العملاء.

5- التوفير والكفاءة:

تهدف سياسات الشراء إلى تحقيق أفضل قيمة ممكنة للمال المستثمر، من خلال تحقيق التوفير وزيادة الكفاءة في عمليات الشراء، مثل التفاوض على الأسعار وتحسين شروط العقود.

أسس سياسات الشراء

Purchasing Management Fundamentals

6- الامتثال للقوانين واللوائح:

يجب أن تلتزم سياسات الشراء بالقوانين واللوائح المحلية والدولية ذات الصلة، مثل قوانين المنافسة وحقوق الملكية الفكرية والأنظمة البيئية.

تساهم هذه الأسس في تحقيق شراء فعال ومستدام للمنظمة، حيث يتم تحقيق التوازن بين تلبية احتياجات المنظمة وتحقيق أفضل قيمة ممكنة للمال المستثمر في عمليات الشراء، وتساعد في تحسين العمليات الداخلية وتعزيز العلاقات مع الموردين وتقليل المخاطر المحتملة في عمليات الشراء.

6 مبادئ رئيسية للشراء

6 Main Principles of Purchasing

هناك العديد من المبادئ الأساسية لعملية الشراء، وتختلف تلك المبادئ بناءً على السياق والمنظمة، ومع ذلك، يمكن تحديد الستة مبادئ الأساسية التالية للشراء:



1- الجودة المناسبة

2- الكمية المناسبة

3- السعر المناسب

4- مصدر التوريد المناسب

5- التوقيت المناسب

6- المكان المناسب

6 مبادئ رئيسية للشراء

6 Main Principles of Purchasing

1- الجودة المناسبة :

الجودة الصحيحة تعني أن الجودة يجب أن تكون مناسبة تمامًا، وليست عالية جدًا ولا منخفضة جدًا. ترغب عملية الإنتاج دائمًا في الحصول على أفضل جودة متاحة للتأكد من أن المنتج النهائي يتمتع بأفضل جودة متاحة في حالة قطع الغيار والمكونات، ومن الضروري التأكد من أن الماكينة لا تخرج عن نطاق السيطرة بسبب رداءة جودة هذه المواد.



6 مبادئ رئيسية للشراء 6 Main Principles of Purchasing

2- الكمية المناسبة :

يجب على المشتري شراء المواد بالكمية المناسبة لضمان عدم توقف الإنتاج أو تراكم المخزون الزائد.

عادةً ما يقوم قسم مراقبة المخزون في قسم الشراء (المخازن) بإصلاح كمية الأمر الاقتصادي، أي الكمية التي يجب شراؤها في وقت واحد للحصول على أقصى فائدة بأقل تكلفة إجمالية.

تم ذكر هذا الشرط في أمر الشراء ومن الضروري التأكد من تسليم المواد.



pixtastock.com - 14485003

6 مبادئ رئيسية للشراء

6 Main Principles of Purchasing

3- السعر المناسب:

ليس من السهل تحديد السعر المناسب للمادة ومع ذلك، من خلال تحليلات التكلفة والقيمة، يمكن للمرء تخمين التكلفة التي يجب أن يتكلفتها العنصر.

لذلك فإن مهارة التفاوض لدى المشتري وعلاقاته مع المورد وطبيعة المنافسة في السوق ستحدد معًا سعر الشراء الفعلي.



6 مبادئ رئيسية للشراء

6 Main Principles of Purchasing

4- مصدر التوريد المناسب:

المصدر الصحيح يعني المصدر الذي يمكن الاعتماد عليه في جميع النواحي مثل الجودة والتسليم وخدمة ما بعد البيع وما إلى ذلك، ومن الواضح أنه عندما يتم تنفيذ جميع الأشياء الأخرى بشكل صحيح (أي اختيار الجودة والكمية والأسعار المناسبة) فإن المصدر الصحيح يجب أن يكون مصدر التوريد الذي تم الحصول على المواد منه صحيحًا تلقائيًا.



6 مبادئ رئيسية للشراء 6 Main Principles of Purchasing

5- التوقيت المناسب :

فكما يتعين على المرء أن يشتري المواد بالكمية المناسبة، يجب عليه أيضًا الحصول عليها بالضبط عند الحاجة إليها. يتم تحديد مواعيد التسليم مرة أخرى بواسطة المؤشر أو قسم مراقبة المخزون.

من الواجب الأساسي لقسم المشتريات متابعة الطلبات والتأكد من بقاء تدفق المواد دون تغيير.

وينبغي أيضًا ملاحظة أن المواد يتم تسليمها في الوقت المحدد تمامًا، وتعتبر هذه الوظيفة مهمة جدًا في الهند نظرًا لأن الموردين غالبًا ما يفشلون في الحفاظ على جدول التسليم.



6 مبادئ رئيسية للشراء 6 Main Principles of Purchasing

6- المكان المناسب:



The Right Place

لا تنتهي وظيفة قسم المشتريات حتى يتم تسليم المواد في المكان المناسب.
لذلك، تصبح هذه أيضًا وظيفة أساسية لقسم المشتريات.



ما هي أهمية دراسة العوامل الإقتصادية و طبيعة السوق قبل البدء في عملية الشراء؟

What Is The Importance Of Studying Economic Factors And The Nature Of
The Market Before Starting The Purchasing Process?

أهمية دراسة العوامل الإقتصادية و طبيعة السوق قبل البدء في عملية الشراء

The Importance Of Studying Economic Factors And The Nature Of The Market Before Starting The Purchasing Process



يهدف إجراء دراسة السوق إلى تزويد المؤسسات والشركات والمستثمرين ورواد الأعمال بمعلومات وبيانات حول المنتج؛ حيث تسمح بتحسين الخدمة أو المنتج بالاعتماد على النتائج بشأن ما يريده صاحب المشروع واحتياجات ومتطلبات العملاء المستهدفين، وتساعد دراسته أيضًا على تحديد سعر المنتج أو الخدمة بناءً على خيارات التمويل المتاحة أو هامش الربح الشائع أو السعر الذي يريد العميل دفعه أو أسعار المنافسين.

أهمية دراسة العوامل الإقتصادية و طبيعة السوق قبل البدء في عملية الشراء

The Importance Of Studying Economic Factors And The Nature Of The Market Before Starting The Purchasing Process

كما يساهم في تحديد الموقع الجغرافي الملائم، وآلية توزيع المنتجات من خلال قنوات التوزيع المختلفة (البيع بالجملة – البيع بالتجزئة – البيع عبر الإنترنت)، كذلك يساعد على اكتشاف الطرق الصحيحة للوصول إلى الفئات المختلفة للعملاء المستهدفين في السوق سواء كانوا طلاب أو مراهقين أو مهنيين أو عائلات وغيرها.

وتنقسم دراسة السوق إلى نوعين رئيسيين:

1- أبحاث السوق الأولية

2- أبحاث السوق الثانوية

أنواع أبحاث طبيعة السوق

Types Of Market Research

1- أبحاث السوق الأولية:

وتقوم تلك الأبحاث على تجميع المعلومات والبيانات والإحصائيات من خلال صاحب المشروع نفسه أو من خلال توظيف شخص معين بتجميعها عن طريق إجراء المقابلات المباشرة مع الأشخاص والتحدث معهم حول المنتج أو الخدمة وطلب التعليقات والآراء والمراجعات، وذلك باستخدام صحف الاستبيانات أو المقابلات المباشرة.

أنواع أبحاث طبيعة السوق

Types Of Market Research

2- أبحاث السوق الثانوية:

يتم الاعتماد في إجراء بحوث السوق الثانوية على أطراف أخرى، وتحتوي تلك الأبحاث على التقارير والإحصائيات والمعلومات والبيانات والدراسات التي يتم الحصول عليها من الرابطات والجمعيات التجارية والجهات والمؤسسات الحكومية في مجال العمل أو المشروع.

أهمية دراسة العوامل الإقتصادية و طبيعة السوق قبل البدء في عملية الشراء

The Importance Of Studying Economic Factors And The Nature Of The Market Before Starting The Purchasing Process

1- تحديد متطلبات العملاء المستهدفين:

تمكن دراسة السوق رجل الأعمال والمستثمر وصاحب المشروع من تحديد متطلبات ورغبات الجمهور المستهدف لأنه مفتاح النجاح لأي مشروع أو نشاط تجاري، ويتم ذلك من خلال مدى تلبية المنتج أو الخدمة التي يوفرها المستثمر في الأسواق لاحتياجات ومتطلبات ذلك الجمهور، كما تمكن من دراسة العملاء بعمق ومعرفة توجهاتهم وآرائهم وتعليقاتهم حول ما يتم تقديمه والوقوف على السلبيات وتفاديها والإيجابيات وتدعيمها، بحيث لا يترك صاحب المشروع أي ثغرة للمنافسين يدخلون منها للجمهور المستهدف الخاص به.



أهمية دراسة العوامل الإقتصادية و طبيعة السوق قبل البدء في عملية الشراء

The Importance Of Studying Economic Factors And The Nature Of The Market Before Starting The Purchasing Process

1- تحديد متطلبات العملاء المستهدفين:

ويساعد تحديد متطلباته أيضًا على وضع المشروع أو النشاط التجاري على المسار الصحيح. كذلك يعزز تحديد متطلبات الجمهور الأسعار التي سيتم التعامل بها في الأسواق . وبالتالي تحديد القنوات التسويقية المناسبة في عملية التسويق بناءً على ذلك.

أهمية دراسة العوامل الإقتصادية و طبيعة السوق قبل البدء في عملية الشراء

The Importance Of Studying Economic Factors And The Nature Of The Market Before Starting The Purchasing Process

2- اكتشاف الفجوة التسويقية:

تعتبر الفجوة التسويقية وعرض المنتجات والخدمات وحجم الطلب عليها في الأسواق المستهدفة عامل هام في دراسة السوق.

وتعتمد جوانب السوق على العرض والطلب وحجم السوق والفجوة التسويقية. ومن خلال هذه الدراسة يتمكن المستثمر من اكتشاف الفجوة التسويقية التي لم يتوصل إليها المنافسين أو ينتبهوا لها، وتعود اكتشاف تلك الفجوة على صاحب النشاط التجاري بالنفع، حيث يتبوأ مكانة متميزة في الأسواق بين المنافسين، كما تمكنه من معرفة معدلات الطلب على المنتج أو الخدمة في الوقت الراهن ومعدل الطلب بعد اكتشاف الفجوة التسويقية.



أهمية دراسة العوامل الإقتصادية و طبيعة السوق قبل البدء في عملية الشراء

The Importance Of Studying Economic Factors And The Nature Of The Market Before Starting The Purchasing Process

2- اكتشاف الفجوة التسويقية:

وبالتالي تحقيق الأرباح التي تمكنه من الصمود والاستمرار في المنافسة واكتسابه ميزات تنافسية إضافية مقارنة بغيره، كذلك تعمل على تحسين أداء الخدمة أو المنتج المتوفر للجمهور المستهدف بما يرضيه ويحقق الهدف المطلوب، وتعمل على زيادة انتشاره وزيادة نسبة الولاء للعلامة التجارية.

أهمية دراسة العوامل الإقتصادية و طبيعة السوق قبل البدء في عملية الشراء

The Importance Of Studying Economic Factors And The Nature Of The Market Before Starting The Purchasing Process

3- اكتشاف عملاء محتملين:

عندما تجري المؤسسات والشركات أو المستثمرين ورواد الأعمال دراسة مفصلة للسوق ولجوانبه من حيث الحجم والفجوة التسويقية والعرض والطلب حول المنتج أو الخدمة المراد تسويقها، فهذه الخطوة تساعد على اكتشاف عملاء محتملين ومستقبليين لنشاطهم التجاري أو مشاريعهم، وتساعد على تحديد خصائص الجمهور المحتمل وما يفضله وما يرفضه في الخدمة أو المنتج المعروض في الأسواق، والآلية التي سيتعاملون بها مع ذلك الجمهور لتحويلهم من عملاء محتملين إلى عملاء مستهدفين دائمين.





أهمية دراسة العوامل الإقتصادية و طبيعة السوق قبل البدء في عملية الشراء

The Importance Of Studying Economic Factors And The Nature Of The Market Before Starting The Purchasing Process

3- اكتشاف عملاء محتملين:

ولابد أن تبين الدراسة السوقية مدى حاجة هؤلاء العملاء المحتملين للخدمة أو المنتج ومقدار رغبتهم في شرائها وقدرتهم على الحصول عليها واقتنائها، وهذا لن يأتي إلا من خلال تطوير وتحسين المنتج أو الخدمة بشكل مستمر ودائم بما يواكب السوق وحركة البيع والشراء وحجم العرض والطلب.

أهمية دراسة العوامل الإقتصادية و طبيعة السوق قبل البدء في عملية الشراء

The Importance Of Studying Economic Factors And The Nature Of The Market Before Starting The Purchasing Process

4- معرفة حجم الطلب:

تتضمن عناصر تحديد آلية السوق العرض والطلب والأسعار والمنافسة، ودراسة السوق هي الفيصل في معرفة حجم ومعدلات الطلب على المنتج أو الخدمة، كما أن حجم المبيعات يعد مؤشرًا لقياس حجم الطلب لكنه لن يكون بالدقة التي تنجزها الدراسة التفصيلية للسوق من كافة الجوانب، والتي يتم فيها تحديد كمية السلع والمنتجات التي يشتريها الجمهور المستهدف في وقت محدد من الزمن.



أهمية دراسة العوامل الإقتصادية و طبيعة السوق قبل البدء في عملية الشراء

The Importance Of Studying Economic Factors And The Nature Of The Market Before Starting The Purchasing Process

4- معرفة حجم الطلب:

ويتم تحديده أيضًا من خلال ناتج السعر من عمليات البيع، والتي تتوقف على المستوى الاقتصادي ومتوسط دخل المستهلكين للسلعة أو للمنتج أو للخدمة.

ويتم الاعتماد في ذلك على الكمية المتوفرة من المنتج، ونطاق المنتج وطبيعته، والمنطقة الجغرافية التي يستهدفها المشروع، والبيئة التسويقية ومتغيراتها، ومستلزمات الإنتاج، والمستهلك وسلوكه تجاه المنتج، والفترة الزمنية، والبرنامج التسويقي المطلوب.



كيفية تحديد تكلفة الشراء و طبيعة السلع قبل البدء في عملية الشراء؟ How To Determine The Purchase Cost And Nature Of The Goods Before Starting The Purchasing Process?

كيفية تحديد تكلفة الشراء و طبيعة السلع قبل البدء في عملية الشراء؟

How To Determine The Purchase Cost And Nature Of The Goods Before Starting The Purchasing Process?

- السعر هو "قيمة السلعة أو الخدمة التي تقاس بالوحدة النقدية المعيارية المستخدمة"
- وبمعنى آخر أن السعر يعني المفاضلة ما بين عرضين لقيمة معينة معروضة من قبل موردين أو أكثر.
- يمكن أن يمتاز الطلب بمرونة قليلة مقابل السعر في الحالات التالية:
- وجود بدائل قليلة أو (محدودة).
 - المشترون الذين يمتازون بالحذر في الشراء والبحث عن مصادر بديلة.
 - المشترون الذين لا يستطيعون مواجهة تحديات السعر الأعلى.

كيفية تحديد تكلفة الشراء و طبيعة السلع قبل البدء في عملية الشراء؟ How To Determine The Purchase Cost And Nature Of The Goods Before Starting The Purchasing Process?

تعريف السعر المناسب:

السعر المناسب هو السعر الذي يكون عادلاً ومناسباً وملائماً إلى الدرجة التي تجعل البائع والمشتري يقبلانه ويعمل على تحقيق أكبر منفعة لكل منهما. الشراء بالسعر المناسب ذلك المستوى من السعر الذي يحقق للمنظمة المستوى المطلوب من الجودة والكمية المطلوبة وليس بالضرورة أن يكون السعر المناسب هو أقل الأسعار السائدة في الأسواق بل المستوى الذي يعمل على تحقيق أهداف المنظمة بكفاءة وفاعلية.





كيفية تحديد تكلفة الشراء و طبيعة السلع قبل البدء في عملية الشراء؟ How To Determine The Purchase Cost And Nature Of The Goods Before Starting The Purchasing Process?

ما هو الشراء بالسعر المناسب؟

يعبر السعر عن القيمة النقدية للصنف المطلوب شرائه ويختلف السعر وفقًا للعوامل المرتبطة مثل طبيعة وخصائص الصنف ومواصفاته .

الجدير بالذكر أن السعر المناسب للشراء ليس أقل أو أرخص الأسعار، ولكنه السعر الذي يأخذ في الاعتبار الجوانب المختلفة المرتبطة بمستويات الجودة المحددة والكميات المطلوبة والوقت المناسب والخدمات الإضافية التي يقدمها الموردون في ضوء التغيرات المستمرة في بيئة الشراء الداخلية والخارجية.



كيفية تحديد تكلفة الشراء و طبيعة السلع قبل البدء في عملية الشراء؟ How To Determine The Purchase Cost And Nature Of The Goods Before Starting The Purchasing Process?

العناصر المؤثرة في تحديد السعر:

- تكلفة المواد المنتجة في المنظمة
- تكاليف العملية الإنتاجية
- الربح المتحقق من جراء عمليات المنظمة
- شروط الدفع والتسليم للمواد المشتراة



كيفية تحديد تكلفة الشراء و طبيعة السلع قبل البدء في عملية الشراء؟

How To Determine The Purchase Cost And Nature Of The Goods Before Starting The Purchasing Process?

العناصر المؤثرة في تحديد السعر:

- خدمات ما بعد البيع
- موسمية إنتاج السلعة
- كمية الطلب على المواد المشتراه
- درجة الاحتكار التي تتمتع بها السلعة المشتراة

كيفية تحديد تكلفة الشراء و طبيعة السلع قبل البدء في عملية الشراء؟ How To Determine The Purchase Cost And Nature Of The Goods Before Starting The Purchasing Process?

الاعتبارات الأساسية المعتمدة في تحديد السعر:

1- اعتبار الكلفة:

يتم تحديد كلفة الإنتاج لكل سلعة ثم إضافة هامش الربح المطلوب
لتحديد سعر البيع.

يجب مراعاة العناصر التي تؤدي إلى زيادة كلفة المواد المشتراة منها
عامل البعد الجغرافي لمصدر الشراء، ووسائل النقل التي تستخدم في
نقل المواد المشتراة.





كيفية تحديد تكلفة الشراء و طبيعة السلع قبل البدء في عملية الشراء؟

How To Determine The Purchase Cost And Nature Of The Goods Before Starting The Purchasing Process?

لتحديد الثمن يستخدم العديد من الطرق اعتمادًا على عنصر تكاليف الإنتاج على النحو التالي:

- تحليل التكاليف الكلية: يعتمد التكاليف الكلية كأساس لتحديد السعر بإضافة هامش الربح المطلوب تحقيقه.
- تحليل التعادل: يعتمد هذا الأسلوب على تحديد حجم الإنتاج أو نسبة الطاقة والتكاليف والتي يتحقق من خلالها التعادل بين الإيرادات والتكاليف الكلية ومع الأخذ في الاعتبار التكاليف الثابتة والمتغيرة .



كيفية تحديد تكلفة الشراء و طبيعة السلع قبل البدء في عملية الشراء؟

How To Determine The Purchase Cost And Nature Of The Goods Before Starting The Purchasing Process?

2- القيمة المتوقعة:

تعتبر القيمة المتوقعة أحد العوامل الأساسية المؤثرة على تحديد السعر المناسب للشراء ويعتمد التسعير وفقاً للقيمة المتوقعة حسب إدراك المشتري للقيمة المضافة وليس التكاليف. ويختلف المشترون في إدراكهم لهذه القيمة حيث يمكن أن يدفعوا أكثر مقابل هذه الأصناف وفقاً للقيمة المتوقعة منها.

يلجأ المورد إلى رفع أسعار هذه الأصناف، وخاصة المتميزة منها لتغطية التكاليف المرتبطة بتطوير الإنتاج وتحقيق معدلات مرتفعة من الأرباح، وتسمى هذه السياسة للتسعير بسياسة قشط السوق .

وقد يلجأ المورد إلى سياسة الإغراق، حيث يتم التسعير بهدف إغراق الأسواق وتقليل حجم المنافسة من خلال الأسعار المنخفضة.



كيفية تحديد تكلفة الشراء و طبيعة السلع قبل البدء في عملية الشراء؟

How To Determine The Purchase Cost And Nature Of The Goods Before Starting The Purchasing Process?



3- اعتبار الجودة:

تعتبر الجودة من العوامل المهمة في تحديد المشتريات وأسعارها وتعمل المنظمة على اختيار مستوى الجودة الذي يلائم السعر المناسب لتحقيق أهداف المنظمة بكفاءة وفاعلية.

كيفية تحديد تكلفة الشراء و طبيعة السلع قبل البدء في عملية الشراء؟ How To Determine The Purchase Cost And Nature Of The Goods Before Starting The Purchasing Process?

4- اعتبار العرض والطلب:

يؤثر العرض والطلب في تحديد السعر، إذا كان الطلب على المادة أكثر من العرض فإن ذلك يؤدي إلى زيادة السعر والعكس صحيح

5- اعتبارات الخصومات:

على المنظمة أن تأخذ في الاعتبار الخصومات من أجل كيفية الاستفادة منها:

- الخصم التجاري: يقدم هذا الخصم مقابل قيام المشتري ببعض الخدمات مثل الفحص والشحن والنقل
- الخصم النقدي: الذي يقدمه الموردون لتشجيع المشتريين لتعجيل الدفع سواء بالدفع الفوري أو الدفع خلال فترات زمنية قصيرة يتم الاتفاق عليها .



كيفية تحديد تكلفة الشراء و طبيعة السلع قبل البدء في عملية الشراء؟

How To Determine The Purchase Cost And Nature Of The Goods Before Starting The Purchasing Process?

- **الخصم الكمي** : ويمنح المورد هذا النوع من الخصم في حالة الشراء بكمية أو قيمة معينة تزيد نسبة هذا الخصم بزيادة كمية أو قيمة الشراء ويتم الاستفادة منها:
 - في حالة الشراء بكمية معينة.
 - في حالة الشراء بقيمة معينة.
- 6- **المنافسة وظروف السوق**:
 - يؤثر الاختلاف في العرض والطلب بالزيادة أو النقص على الأسعار فكلما زاد الطلب على العرض كلما ارتفعت الأسعار والعكس صحيح.



كيفية تحديد تكلفة الشراء و طبيعة السلع قبل البدء في عملية الشراء؟

How To Determine The Purchase Cost And Nature Of The Goods Before Starting The Purchasing Process?

- كما تتأثر مستويات الأسعار أيضًا بشروط المنافسة ففي حالة المنافسة الكاملة تتميز الأصناف بالتجانس والاستقرار ووجود سعر واحد، أما في حالة المنافسة الاحتكارية فتميز الأصناف بوجود أكثر من سعر، والذي يتميز بوجود مورد واحد يتحكم في تحديد الأسعار.
- يؤثر التدخل الحكومي في الأسواق على تحديد مستويات الأسعار من خلال تحديد الأصناف والكميات من كل صنف وبالتالي أسعار هذه الأصناف.

مراحل الحصول على السعر المناسب

Stages Of Getting The Right Price

1- مرحلة الإلمام بالأسعار السائدة في الاسواق:

- الرجوع إلى قوائم الأسعار المنشورة
- الرجوع إلى المبيعات
- الرجوع إلى سجلات المنظمة
- دراسة العروض المقدمة من قبل الموردين
- الاتصال المباشر بالموردين



مراحل الحصول على السعر المناسب

Stages Of Getting The Right Price

2- مرحلة المفاضلة بين الأسعار المعروضة لتحديد السعر المناسب:

وتتضمن عملية دراسة وتحليل الأسعار ومن ثم إجراء المفاضلة بينها لغرض تحديد السعر المناسب وتعتمد على المتغيرات التالية :

- الأسعار
- الخصومات
- شروط الشراء
- الخدمات الإضافية



مصادر معلومات الأسعار

Sources Of Price Information

- قوائم الأسعار المنشورة والسجلات :

ويعتمد على هذا المصدر في حالة الأصناف النمطية والتي يتكرر شرائها بصفة مستمرة، وتحفظ المنظمات بالكتالوجات والقوائم والسجلات ومتابعة التغيرات أو التعديلات التي تطرأ عليها في مواصفات وأسعار الأصناف المطلوبة.

- الأسعار السابقة :

من خلال الرجوع إلى الأسعار السابقة والتي تم بها الشراء لمثل هذه الأصناف المطلوبة من قبل وخاصة في حالة الأصناف منخفضة القيمة والتي لا تستحق البحث والتحليل.



مصادر معلومات الأسعار Sources Of Price Information

- أسعار السوق المعلنة :

ويمكن الاعتماد على الأسعار المعلنة من خلال الجرائد والمجلات المتخصصة المحلية والعالمية وتتأثر الأسعار المعلنة بمستويات الجودة وتوقيت الشراء ومصادر التوريد.

- المناقصات :

ويطلب من الموردين التقدم بعطاءاتهم لتوريد الاصناف المطلوبة بالموصفات المحددة وتتضمن العطاءات المقدمة من الموردين أسعار التوريد والمزايا الإضافية المقدمة في شكل تسهيلات في الدفع أو التسليم و النقل أو غيرها ويتم المقارنة بين العطاءات المختلفة واختيار أفضلها من حيث السعر والالتزام بباقي الشروط المتفق عليها من الجودة والتوقيت والخدمات الإضافية .



مصادر معلومات الأسعار Sources Of Price Information

- التفاوض :



يفيد التفاوض في الحصول على أفضل شروط الأسعار من خلال لقاء المشتريين مع الموردين ومناقشة الجوانب المرتبطة بالأسعار وخاصة في حالة عدم توافر الوقت الكافي للحصول على معلومات كافية عن الأسعار والموردين المنافسين وعدم التحديد الدقيق للمواصفات المطلوبة

الشراء في الوقت المناسب

Purchase At The Right Time

إن مفهوم الوقت المناسب هو الحصول على احتياجات المنظمة من المواد والسلع المختلفة في الوقت الذي يلائم احتياجات المنظمة، لذا فإن العديد من العوامل الداخلية لها تأثير كبير في اختيار الوقت المناسب للشراء ومن هذه العوامل:

- الإمكانيات المالية
- الإمكانيات الائتمانية
- الإمكانيات التخزينية
- إمكانيات النقل
- توقيت الاحتياجات للمواد

الشراء في الوقت المناسب Purchase At The Right Time

التوقيت وظروف السوق:

إن أهمية التوقيت في الشراء تختلف باختلاف المواد المشتراة للمواد أي باختلاف ظروف الأسواق المحيطة بالتعامل بهذه المواد، في هذا المجال فإنه يمكن التمييز

بين نوعين من الأسواق:

1- السوق المستقر: هي الأسواق التي يتصف فيها عاملا العرض والسعر بالاستقرار في المدى القصير.

2- السوق الغير مستقر: هي الأسواق التي يتصف فيها عاملا العرض والسعر بعدم الاستقرار في المدى القصير.





ما هي أساليب تحسين إدارة المشتريات ؟ What Are The Methods For Improving Purchasing Management?



أساليب تحسين إدارة المشتريات

The Methods For Improving Purchasing Management

نتناول أهم النقاط لأساليب تحسين إدارة المشتريات كالآتي:

1- استخدام التكنولوجيا

2- التعاون مع الموردين

3- تحديد الأهمية الأولية

4- التحليل الإحصائي

أساليب تحسين إدارة المشتريات

The Methods For Improving Purchasing Management

1. استخدام التكنولوجيا:

تتوفر اليوم عدة تكنولوجيات مخصصة لإدارة المشتريات، وتتيح للشركات إدارة عمليات الشراء بشكل أسرع وأكثر دقة، مثلاً يمكن للشركات استخدام تطبيقات الإنترنت والهواتف الذكية لتتبع عمليات الشراء وتحديد الحاجة إلى المواد على مدار الزمن.



تكنولوجيا الإنتاج على شبكة الإنترنت وتطبيقات الهواتف الذكية هي بعض الأساليب الجديدة التي يمكن استخدامها لتحسين عملية إدارة المشتريات، على سبيل المثال يمكن للشركات توظيف تطبيقات الهواتف الذكية لتتبع الطلبات والمشتريات وتتبع حركة الأصول، كما يمكن للشركات استخدام تكنولوجيا الإنتاج على شبكة الإنترنت لتحسين التواصل مع الموردين وتسهيل المعاملات المالية

أساليب تحسين إدارة المشتريات

The Methods For Improving Purchasing Management

2. تعاون مع الموردين:

التعاون مع الموردين يمثل علاقة مهمة بين الشركة وموردها، حيث يمكن أن يؤدي إلى تحسين الأداء المالي للشركة وزيادة الثقة بين الطرفين.

التعاون يشكل عنصرًا فعالاً لتحقيق الأهداف المشتركة وتحسين التواصل ونقاط الضعف في العملية.

التعاون يمكن أن يؤدي إلى تعزيز الوثائق والمعلومات المتعلقة بالمشتريات وتحسين العملية على المدى الطويل.



أساليب تحسين إدارة المشتريات

The Methods For Improving Purchasing Management

3. تحديد الأهمية الأولوية:

تحديد المواد الأساسية والأغراض التي يجب أن تكون متاحة دائمًا هو جزء مهم من إدارة المشتريات. يمكن أن يؤدي ذلك إلى تحسين الأداء المالي للشركة وتحسين عملية المشتريات. الهدف من تحديد المواد الأساسية هو ضمان أن يكون هناك توفير كافٍ لهذه المواد والأغراض، حتى تتمكن الشركة من تلبية الحاجة إلى العملاء والموردين، على الصعيد المالي يمكن أن يؤدي ذلك إلى زيادة الثقة بين الطرفين وزيادة الأرباح للشركة. الشركات يجب أن تحدد بعناية المواد والأغراض الأساسية التي يجب أن تكون متاحة دائمًا، وأن تتأكد من أن هناك مخزون كافٍ لها لتلبية جميع الحاجات

أساليب تحسين إدارة المشتريات

The Methods For Improving Purchasing Management

4. التحليل الإحصائي:

تطبيق التحليل الإحصائي في إدارة المشتريات هو واحد من الأساليب الأساسية لتحسين الأداء وزيادة الأرباح. عند استخدام التحليل الإحصائي، يمكن للشركات جمع البيانات والإحصاءات المتعلقة بعمليات المشتريات، وذلك يساعد على تحديد التشغيلات الضعيفة والتحسينات اللازمة. علاوة على ذلك، يمكن تحليل البيانات المالية لتحديد التكاليف المحددة للشراء وتحسين الأداء المالي للشركة. في نهاية الأمر، تطبيق التحليل الإحصائي يوفر نظرة عامة على عمليات المشتريات ويساعد على تحديد الخطوط الأساسية لتحسين الأداء المالي وزيادة الأرباح.





المحاضرة الثانية

Lecture 2



ما هو تعريف مصدر التوريد المناسب؟ What Is The Definition Of An Appropriate Source Of Supply?



تعريف مصدر التوريد المناسب

The Definition Of An Appropriate Source Of Supply

مصدر التوريد المناسب:

هو المصدر القادر على تلبية الاحتياجات المتغيرة والمتجددة للمنشأة المشتري وذلك بالكمية المناسبة والجودة المناسبة والسعر المناسب وفي الوقت المناسب وتزداد أهمية اختيار مصدر التوريد نتيجة التغيرات السريعة والمستمرة في بيئة الشراء بمتغيراتها الاقتصادية والتكنولوجية والاجتماعية والثقافية والتشريعية ويضاف إلى ذلك انتشار مفاهيم مثل إدارة الجودة الشاملة والمنظور العالمي للجودة



أنواع مصادر التوريد

Types of Supply Sources

تعدد المصادر الشرائية ومن أهمها:

1- الشراء من خلال منافذ التوزيع:

من الشائع قيام المشتريين بشراء المواد والخامات وخلافه من خلال منافذ التوزيع المحلية ويتم الشراء بالنسبة للخامات التي لا تستخدم في الإنتاج بكميات كبيرة من خلال هذه المنافذ المحلية للتوزيع، حيث يقوم الموزعون بالشراء من المنتجين بكميات كبيرة ثم يقومون بإعادة بيعها بكميات صغيرة إلى المشتريين وميزة الشراء من منافذ التوزيع:

- في حالة ارتفاع الأسعار قد يقدم الموزع خدمات تزيد في قيمتها عن الارتفاع في الأسعار
- أن الشراء يكون اقتصاديًا عندما يتم عن طريق الموزع طالما أن الكميات المشتراة صغيرة نسبيًا

أنواع مصادر التوريد

Types of Supply Sources

2- الشراء المباشر من المصنع:

يتم حين تكون الكميات المشتراة كبيرة من أجل الحصول على أسعار مخفضة (خصم تجاري، خصم كمية)

وسبب تفضيل هذا المصدر:

- عدم استخدام الوسطاء والتخلص من تكلفة العمولة التي يقبضونها
- أن الاتصال في هذه الحالة يكون أسهل في حالة وجود مشكلة إنتاج فنية بالنسبة للمشتري فيتواصل بشكل مباشر مع المصنع

أنواع مصادر التوريد

Types of Supply Sources

3- مندوب البيع:

يعتبر مندوبو بيع الموردين ممثلين للاتصال المباشر المتبادل بين المشتريين الصناعيين وبين المصنع وهنا هناك ميزة وهي الحصول على خدمة ممتازة يقدمها مندوب البيع لعملائه

4- ممثل المنتج:

يتولى ممثلو المنتج البيع لعدة شركات غير متنافسة مقابل عمولة تتراوح بين 1% و 10% ويعيب هذا الأسلوب أن كل من البائع والمشتري لا يستطيعان الحصول على أفضل خدمة

أنواع مصادر التوريد

Types of Supply Sources

5- الشراء من الموزع الوحيد (الوكيل الوحيد):

الوكيل الوحيد يكون لديه امتياز وكيل لمنتجات أحد المنتجين ولا يتعامل مع المنتجات المنافسة. وفي بعض الأحيان فإن الموزع الوكيل في منطقة محددة قد يتعامل في مختلف الماركات والأصناف ويتولى الموزع شراء المنتجات بكميات كبيرة ثم تخزينها وإعادة بيعها بكميات أقل إلى المشتريين الصناعيين.

أنواع مصادر التوريد

Types of Supply Sources

5- الشراء من الموزع الوحيد (الوكيل الوحيد):

وتختلف نسبة الإضافة التي يحصل عليها الوكيل حسب كمية ونوع الخامات المباعة وللحصول على النسبة المتوقعة يقوم الموزع بالآتي:

(أي ما هي الوظائف التي يؤدونها وفي المقابل يحصلون على حق الموزع الوحيد؟)

- توقع احتياجات عملائه من المشتريين الصناعيين (المنشآت المشتريّة)

- القيام بتخزينها حتى وقت الطلب

- تسليمها للعملاء وقت الشراء

6- الشراء الإلكتروني: هو أحد مصادر الشراء عن طريق استخدام الويب لإتمام البحث والشراء

أهمية اختيار مصدر التوريد المناسب

The Importance Of Choosing The Appropriate Supply Source

اختيار مصدر التوريد المناسب هو عنصر حاسم في عملية الشراء، ويتعلق بتحديد الموردين أو البائعين الذين ستقوم بالتعامل معهم للحصول على المنتجات أو الخدمات التي تحتاجها.

وتترتب على هذا الاختيار أهمية كبيرة وفوائد عديدة، منها:

1- جودة المنتجات أو الخدمات:

يؤثر اختيار مصدر التوريد على جودة المنتجات أو الخدمات التي تحصل عليها، فاختيار موردين موثوق بهم وذوي سمعة جيدة يضمن لك الحصول على منتجات ذات جودة عالية وخدمات متميزة، وبالتالي، يمكنك تلبية احتياجاتك وتلبية احتياجات عملائك بشكل فعال.

أهمية اختيار مصدر التوريد المناسب

The Importance Of Choosing The Appropriate Supply Source

2- تكاليف التوريد:

يمكن لاختيار مصدر التوريد المناسب أن يؤثر على تكاليف الشراء، فمن الممكن أن تجد موردين يوفرون المنتجات أو الخدمات بأسعار تنافسية أو يقدمون خصومات على الكميات الكبيرة، وبالتالي يمكنك تحقيق توفير مالي وزيادة ربحيتك.

أهمية اختيار مصدر التوريد المناسب

The Importance Of Choosing The Appropriate Supply Source

3- توافر المنتجات أو الخدمات:

يجب أن يكون مصدر التوريد قادرًا على توفير المنتجات أو الخدمات في الوقت المناسب وبالكميات المطلوبة. اختيار موردين لديهم قدرة على تلبية احتياجاتك الحالية والمستقبلية يضمن لك استمرارية العمل وتجنب أي تأخير في التسليم.

4- الموثوقية والثقة:

يجب أن تكون مصادر التوريد ذات موثوقية عالية ويمكن الاعتماد عليها، فاختيار موردين يلتزمون بالجودة والمواعيد ويتعاملون بمصداقية وشفافية يساهم في بناء علاقات تجارية طويلة الأمد ومستدامة.

أهمية اختيار مصدر التوريد المناسب

The Importance Of Choosing The Appropriate Supply Source

5- الابتكار والتطوير:

قد يقدم بعض موردين التوريد الإضافي قيمة مضافة من خلال الابتكار والتطوير، فاختيار موردين يهتمون بالبحث والتطوير ويعملون على تحسين المنتجات أو الخدمات يمكن أن يعزز قدرتك على التفوق في سوقك وتلبية احتياجات عملائك بشكل أفضل.

باختصار، إن اختيار مصدر التوريد المناسب يساهم في تحقيق الجودة والكفاءة والمرونة في عملية الشراء، ويمكن أن يساهم في تحقيق توازن بين الجودة والتكلفة والتوريد المستدام، وبالتالي يمكن أن يؤثر بشكل كبير على نجاح عملك وتحقيق أهدافك التجارية.



أهم العوامل المؤثرة في اختيار مصدر التوريد

The Most Important Factors Affecting The Choice Of Source Of Supply

هناك عدة عوامل مؤثرة يجب أخذها في الاعتبار عند اختيار مصدر التوريد قبل البدء في عملية الشراء.
ومن بين العوامل الرئيسية التي يجب النظر إليها:

1- جودة المنتجات أو الخدمات:

يجب أن يكون المصدر المحتمل قادرًا على توفير منتجات أو خدمات ذات جودة عالية ويلبي احتياجاتك بشكل كامل.

يمكنك النظر في سجل المورد فيما يتعلق بجودة المنتجات، وإمكانية الحصول على عينات للاختبار قبل اتخاذ القرار النهائي.



أهم العوامل المؤثرة في اختيار مصدر التوريد

The Most Important Factors Affecting The Choice Of Source Of Supply

2- السعر والتكلفة:

يجب أن يكون سعر المنتجات أو الخدمات المقدمة مناسبًا لميزانيتك. يمكنك مقارنة الأسعار بين مختلف الموردين والتفاوض على شروط السعر والتسليم. ولكن يجب أن تتذكر أن الجودة ليست العامل الوحيد المهم، وأنه يجب النظر في التوازن بين الجودة والتكلفة.

3- التوافر والتسليم:

يجب أن يكون المصدر قادرًا على توفير المنتجات أو الخدمات في الوقت المناسب وبالكميات المطلوبة. يمكنك الاستفسار عن قدرة المورد على التوريد الفوري أو المواعيد المتوقعة للتسليم ومدى استعدادهم للتعامل مع احتياجاتك الفورية والمستقبلية.



أهم العوامل المؤثرة في اختيار مصدر التوريد

The Most Important Factors Affecting The Choice Of Source Of Supply

4- المصداقية والسمعة:

يجب أن تبحث عن موردين لهم سمعة جيدة وموثوقية عالية. يمكنك قراءة المراجعات والتوصيات من العملاء السابقين، والبحث عن المعلومات المتاحة عن سمعة المورد في السوق. يمكنك أيضًا الاستفسار عن توجيهات وتوصيات من قبل أشخاص آخرين في نفس الصناعة.

5- القدرة على الابتكار والتطوير:

يمكن أن يكون من الفائدة اختيار موردين يهتمون بالابتكار والتطوير. يمكن أن يتيح لك ذلك الوصول إلى منتجات أو تقنيات جديدة تعزز من تنافسيتك في السوق وتلبية احتياجاتك المستقبلية.



أهم العوامل المؤثرة في اختيار مصدر التوريد

The Most Important Factors Affecting The Choice Of Source Of Supply

6- الدعم الفني وخدمة العملاء:

يجب أن يكون المصدر قادرًا على تقديم الدعم الفني وخدمة العملاء اللازمة. يمكنك التحقق في مدى توفر فريق الدعم الفني واستجابتهم للاستفسارات والمشاكل التي قد تطرأ. كما يمكنك أيضًا الاستفسار عن سياسة الضمان وخدمة ما بعد البيع المقدمة.

7- الاستدامة والمسؤولية الاجتماعية:

يمكن أن تكون الاستدامة والمسؤولية الاجتماعية عاملاً مؤثرًا في اختيار مصدر التوريد، يمكنك أن تفضل الموردين الذين يتبنون ممارسات مستدامة في عملياتهم ويهتمون بالقضايا البيئية والاجتماعية.

أهم العوامل المؤثرة في اختيار مصدر التوريد

The Most Important Factors Affecting The Choice Of Source Of Supply

- 8- استقرار المورد: يجب أن يكون المورد مستقرًا وقادرًا على الاستمرار في توريد المنتجات أو الخدمات على المدى الطويل، يمكنك التحقق من استقرار المورد من خلال تقييم سجله المالي واستقراره في السوق.
- 9- متطلبات الامتثال والتشريعات: يجب أن يلتزم المورد بالمعايير والتشريعات اللازمة لصناعتك أو قطاعك. يمكنك التحقق من مدى التزام المورد بمعايير الجودة والسلامة وحماية البيئة والمعايير الأخرى ذات الصلة. هذه بعض العوامل الرئيسية التي يجب النظر إليها عند اختيار مصدر التوريد قبل البدء في عملية الشراء، ويجب أن تكون هذه العوامل متوافقة مع احتياجاتك ومتطلباتك الخاصة.
- قد تختلف الأولويات والعوامل المؤثرة بناءً على طبيعة الصناعة وحجم الشركة وأهداف الشراء.

عوامل تقييم المورد

Supplier Evaluation Factors

عند تقييم المورد، يمكن النظر إلى عدة عوامل مختلفة للتأكد من أن المورد يلبي احتياجاتك ومتطلباتك بشكل فعال، وفيما يلي بعض العوامل التي يمكن أخذها في الاعتبار عند تقييم المورد:

1- الجودة:

يجب أن يكون المورد قادرًا على توفير منتجات أو خدمات ذات جودة عالية ومطابقة للمواصفات المطلوبة. يمكن أن تشمل عوامل التقييم في هذا الصدد التحقق من جودة المنتجات السابقة التي قدمها المورد، والتحقق من وجود نظام ضمان الجودة لديه، ومعايير الجودة التي يتبعها.

عوامل تقييم المورد

Supplier Evaluation Factors

2- الموثوقية والسمعة:

يمكن التحقق من سمعة المورد وموثوقيته من خلال قراءة المراجعات والتوصيات من العملاء السابقين، والبحث عن المعلومات المتاحة عنه في السوق. يمكن أيضًا النظر في مدى استقرار المورد وتاريخه في العمل.

3- القدرة على التوريد:

يجب أن يكون المورد قادرًا على توفير المنتجات أو الخدمات في الوقت المناسب وبالكميات المطلوبة. يمكن التحقق من قدرة المورد على تلبية احتياجاتك الحالية والمستقبلية من خلال الاستفسار عن القدرة الإنتاجية لديه وقدرته على تلبية طلباتك.

عوامل تقييم المورد

Supplier Evaluation Factors

4- التكلفة والقيمة المضافة:

يجب أن يكون سعر المنتجات أو الخدمات المقدمة مناسبًا ومتناسبًا مع القيمة المضافة التي يوفرها المورد. يمكن أن تشمل عوامل التقييم في هذا الصدد التحقق من تناسب السعر مع جودة المنتجات، وقدرة المورد على توفير مزايا إضافية مثل الدعم الفني أو الضمان.

5- الابتكار والتطوير:

يمكن أن تكون القدرة على الابتكار والتطوير أحد العوامل المؤثرة في تقييم المورد. يمكن أن يتيح لك اختيار موردين مبتكرين ومتطورين الوصول إلى منتجات أو تقنيات جديدة تعزز من تنافسيتك في السوق وتلبية احتياجاتك المستقبلية.

عوامل تقييم المورد

Supplier Evaluation Factors

6- الدعم الفني وخدمة العملاء:

يجب أن يكون المورد قادرًا على تقديم الدعم الفني وخدمة العملاء اللازمة. يمكن التحقق من مدى توفر فريق الدعم الفني وجوده وكفاءته في التعامل مع الاستفسارات والمشكلات التي قد تنشأ في المستقبل. هذه بعض العوامل التي يمكن أخذها في الاعتبار عند تقييم المورد، ومن المهم أن تتناسب هذه العوامل مع احتياجاتك ومتطلبات عملك، وقد يكون لديك عوامل أخرى تحتاج إلى النظر فيها بناءً على طبيعة عملك وصناعتك المحددة.



المحاضرة الثالثة Lecture 3

ما هو تعريف جودة المنتج؟

What Is The Definition Of Product Quality?



جودة المنتج يُقصد بها تقديم منتج أو خدمة بأفضل طريقة تحقق توقعات العملاء، كما تُعرف الجودة على أنها مجموعة الخصائص والمظاهر التي تبدو على المنتج أو الخدمة وقدرة هذه الخصائص والمظاهر على إشباع حاجات العميل المعلنة والدفينة، وتؤثر الجودة في الميزة التنافسية من خلال عاملين أساسيين هما زيادة الثقة في المنتجات وزيادة الإنتاجية.

ما هو تعريف جودة المنتج؟

What Is The Definition Of Product Quality?

فالإنتاج بجودة عالية يؤدي إلى زيادة ثقة العملاء في هذه المنتجات وكسب ولائهم، مما يؤدي إلى زيادة الحصة السوقية للشركة ويتيح إمكانية فرض أسعار مرتفعة مقارنة بمنتجات المنافسين التي لا تحوز على ثقة المستهلكين، وبالتالي الحصول على ميزة منتجات متميزة بالجودة وتحقيق ربح أعلى.

من جهة أخرى، يؤدي الإنتاج وفق معايير الجودة إلى الفاعلية كونه يقلل من عدد الوحدات المعيبة ويخفض تكلفة الوحدات المنتجة وبالتالي تقليص الوقت المستغرق في عمليات الإنتاج، وهو ما يؤدي إلى حياة الشركة على ميزة على أساس تكاليف الإنتاج المنخفضة.

كيفية تحديد المواصفات المطلوبة للمنتج؟

How To Determine The Required Specifications For The Product?

تحديد مواصفات المنتج تتم عن طريق ما يسمى بورقة مواصفات المنتج.

تعد ورقة مواصفات المنتج من أهم الأدوات التي تساعدك في التخطيط الصحيح للاستيراد، وضمان الجودة التي تريدها.

ليس من الغريب أن تسمع المشترين يتحدثون عن تجاربهم السيئة مع المصنعين الصينيين، لكن في الحقيقة إذا نظرت جيدًا في تلك القصص، ستجد هؤلاء المشترين افترضوا أو فشلوا في تنفيذ خطة الجودة وضمانها.



كيفية تحديد المواصفات المطلوبة للمنتج؟

How To Determine The Required Specifications For The Product?

ما هي ورقة مواصفات المنتج؟

ورقة مواصفات المنتج هي وثيقة تفصيلية، تتقدم بها للمورد أو المصنع الذي تريد الاستيراد منه؛ إذ تحدد الورقة بشكل دقيق المنتج الذي تريده، ما هي مكوناته الدقيقة؟ والكمية المطلوبة.



وتتضمن الوثيقة لمحةً عامةً عن المنتج وصورًا له، وأجزاء عديدة توضح بشكل مفصل المكونات الفردية التي تريدها في منتجك، وبعض الشروط الضرورية كالشهادات المطلوبة وشروط التعبئة والتغليف، وهي من أهم الخطوات لضمان جودة منتجك من ناحية كما تفيدك من ناحية أخرى عند البدء في التفاوض مع

الموردين.

كيفية تحديد المواصفات المطلوبة للمنتج؟

How To Determine The Required Specifications For The Product?

ورقة مواصفات المنتج الجيدة لابد أن تكون:

- مختصرة: توضح تمامًا ما تريده ولا تحتوي على تفاصيل غير ضرورية.
- شاملة: لا يغيب عنها أي تفصيل فيما يتعلق بالمنتج المطلوب.
- مكتوبة بلغة بسيطة وسهلة القراءة: حيث ننصحك بترجمتها إلى لغة بلد الاستيراد (الصينية أو الهندية مثلاً).
- مرتبة ومنظمة بشكل جيد: على شكل نقاط لتوضيح كل أمر على حدة.
- تحتوي على صور توضيحية للمنتج المطلوب تظهر فيها التفاصيل المطلوبة.

أهمية إنشاء ورقة مواصفات المنتج

The Importance Of Creating A Product Specification Sheet

1. مساعدة المصانع والموردين على فهم متطلباتك:

أليس من الأفضل أن تقدم هذه الورقة للمورد لفهم ما تريد بدلاً من سرد التفاصيل التي تريدها في المنتج عبر الإيميل والرسائل الطويلة والصور؟ بالتأكيد نعم، فإن ورقة مواصفات المنتج من شأنها أن تختصر كل ذلك الوقت والجهد، بالإضافة إلى أنها تجنبك مخاطر نسيان بعض الموصفات الضرورية أو أي سوء فهم قد يحدث إذا قمت بشرح تفاصيل المنتج للمورد عبر الرسائل الطويلة أو البريد الإلكتروني.



أهمية إنشاء ورقة مواصفات المنتج

The Importance Of Creating A Product Specification Sheet

2. الحصول على خدمة عملاء جيدة ومنع استغلالك:

عند شعور بعض الموردين بعدم خبرتك في المنتج، فإنهم لن يستجيبوا لك بالشكل المطلوب، أو من الممكن أن يقوم بعضهم بنصحك بجودة معينة يريدون بيعها، لأنها من الممكن أنها تحقق لهم ربحًا أكبر، أو أنها تخفف من التكاليف.

إن تقديمك ورقة مواصفات المنتج للموردين، يظهر احترافيتك كمستورد، ويعطيك طابعًا مميزًا كخبير في هذا المنتج؛ بالتالي لن يفكر المستورد في محاولة استغلالك، وستتلقى خدمة عملاء جيدة.



أهمية إنشاء ورقة مواصفات المنتج

The Importance Of Creating A Product Specification Sheet

3. ضمان الجودة العالية:

تظهر أهمية ورقة مواصفات المنتج لضمان جودة المنتجات في ثلاث نقاط:

- تقوم المصانع الصينية على وجه العموم بالإنتاج حسب الجودة

التي تريدها، فإذا تركت لهم المجال

ولم تحدد الجودة المطلوبة، لا يمكنهم التعرف على الجودة التي تريدها

وستعمل على الإنتاج تحت جودة منخفضة نسبيًا.





أهمية إنشاء ورقة مواصفات المنتج

The Importance Of Creating A Product Specification Sheet

- قد تغتنم بعض المصانع هذه الفرصة لخفض تكاليفها المتعلقة بالإنتاج، فمن شأن تحديد متطلبات منتجاتك بوضوح في ورقة مواصفات المنتج أن يحد من مساحة الموردين لاستخدام مواد أرخص، أو تغليف منخفض الجودة، وما إلى ذلك.
- عند توكيلك لشركة خدمات تجارية من أجل مراقبة وفحص الجودة، ستحتاج هذه الشركات للورقة من أجل استخدامها كدليل عند المطابقة والمعاينة.

أهمية إنشاء ورقة مواصفات المنتج

The Importance Of Creating A Product Specification Sheet

4. التعرف الدقيق على سعر المنتج:

إذا لم يحصل المورد على متطلباتك بشكل واضح ومفصل لا يمكنهم إعطاءك السعر الحقيقي.



على سبيل المثال: لو أردت استيراد الحقائب اليدوية، ولم تطلب نوعية جلد معينة، فإنك ستحصل على السعر الأدنى من الموردين بناءً على معايير الجودة المنخفضة، أما عند طلبك لنوع معين "جلد إيطالي" مثلاً حينها تحصل على السعر الدقيق والمناسب لطلباتك المحددة.



أهمية إنشاء ورقة مواصفات المنتج

The Importance Of Creating A Product Specification Sheet

5. تساعدك عند إبرام العقد:

من الحكمة إدراج ورقة مواصفات المنتج في العقد وجعل المورد أو المصنع يوقع عليها، لأنها تساعدك على ضمان حقوقك في حال كان هناك إخلال بالمواصفات المطلوبة.

6. تعتبر مرجعًا عند تقييم العينات:

فعند وصول العينات إليك، تستطيع التأكد من جودتها وتقييمها بناءً على ورقة مواصفات المنتج؛ حيث ستبدأ بالتأكد من كل التفاصيل واحدة تلو الأخرى ، لتضمن عدم نسيان أي منها.

أهمية إنشاء ورقة مواصفات المنتج

The Importance Of Creating A Product Specification Sheet

7. تساعدك عند التخليص الجمركي:



تقوم الجمارك بفحص الجودة لبعض المنتجات؛ كالمنتجات الطبية والغذائية ومستحضرات التجميل وغيرها، ولا بد لهم من معرفة معايير الجودة الخاصة بك، والشهادات، وحدود التعبئة، وهذه المعلومات تدرج ضمن "قائمة التعبئة" التي تستطيع إعدادها بسهولة عند وجود ورقة مواصفات؛ التي تحوي كل تلك المعلومات سلفًا.



كيف تقوم بإنشاء ورقة مواصفات المنتج؟

How Do You Create A Product Specification Sheet?

- في الحقيقة؛ لا يوجد شكل ثابت لورقة مواصفات المنتج المستورد أو قالب معين يمكنك الاعتماد عليه دائمًا.
- من الواضح أن مواصفات ومعايير منتج كألواح الطاقة الشمسية، تختلف تمامًا عن مواصفات منتجات الأقمشة والملابس ولكن جوهر المواصفات للمنتج ثابت حتمًا، فهي تحدد مواصفات المنتج ونوعه ووظيفته.
- سنضع لك أهم ما يجب إدراجه في القائمة، وسنشرح لك أمثلة عن كل نقطة.



كيف تقوم بإنشاء ورقة مواصفات المنتج؟

How Do You Create A Product Specification Sheet?

1. وصف المنتج (فكرة عامة عن المنتج):

وهو بمثابة تعريف عن المنتج، يتضمن اسم المنتج والطرز والنوع وصورة عامة له.

2. مواصفات المنتج الدقيقة:

بعد التعريف عن المنتج وأهم أجزائه، يجب عليك البدء في كتابة مواصفات المنتج الدقيقة وكل ما تريده، عليك أن تكون وصفيًا بقدر ما تستطيع وتسرد المواصفات، متخيلًا أن المصنع جديدًا في الصناعة.

وعليك مراعاة شرح مايلي:

الوزن - اللون - الأبعاد - نوعية المادة الخام - كمية الطلب - السعر المستهدف



كيف تقوم بإنشاء ورقة مواصفات المنتج؟

How Do You Create A Product Specification Sheet?

3. صور للمنتج المطلوب:

إن مواصفات المنتج لا تقتصر على النصوص الكتابية؛ بل يجب عليك إدراج صور 3D للمنتج ومكوناته، فهي تشرح المنتج وتفاصيله بشكل أفضل لتحصل على ما كنت تتوقعه بالضبط.

4. شروط و مواصفات التعبئة والتغليف:

التعبئة والتغليف أمر هام جدًا في التجارة الدولية، فإن التغليف غير الجيد قد يضر في مبيعات المنتج أو قد يضر المنتج نفسه أثناء عملية الشحن ويعرضه للتلف أو الأضرار؛ بالتالي لابد لك من النظر جيدًا في مسألة التغليف، وأن تضعها كشرط ضمن ورقة مواصفات المنتج.

تتضمن مواصفات التعبئة مايلي: نوعية مادة التغليف - مواصفات مادة التغليف - أبعاد مادة التغليف

كيف تقوم بإنشاء ورقة مواصفات المنتج؟

How Do You Create A Product Specification Sheet?

5. معايير تشرطها دولتك (بلد الاستيراد):

بالإضافة إلى كل ما ذكرناه من معلومات، لا تنسى أبدًا إضافة شروط البلد الذي تريد الاستيراد إليه ووضعها بشكل واضح في ورقة مواصفات المنتج، لتلافي المشاكل التي قد تتعرض لها عند التخليص الجمركي.

بعض البلدان تضع شروطًا مختلفة على بعض المنتجات المستوردة مثل:

- البيانات المكتوبة على المنتج.
 - وضع دولة المنشأ على التغليف.
 - شهادة الجودة وغيرها.
- بإمكانك الحصول على تلك الشروط عن طريق المواقع الحكومية عبر الإنترنت، أو استشارة مخلص جمركي.

مراحل تطور إدارة الجودة

Stages Of Development Of Quality Management

عملية تطور الجودة مرت بعدة مراحل يمكن توضيحها كالتالي:
المرحلة الأولى:

QUALITY MANAGEMENT



في هذه المرحلة تورد الشركة للزبون أي منتج تنتجه ولو كان مخالفاً للمواصفات ولا تقوم بأي شيء لمعالجة المخالفات حتى يقوم الزبون بتقديم شكوى وإعادة المنتجات المخالفة ثانية للشركة، إن هذه الطريقة قد أصبحت مكلفة للشركة وخاصة عندما أصبح لها منافسون يستطيعون توريد المنتج دون وجود مخالفات فيه وهذا ما اضطر الشركة إلى إجراء تغيير في إدارة عملها.



مراحل تطور إدارة الجودة

Stages Of Development Of Quality Management

المرحلة الثانية:

في هذه المرحلة من التطورات بدأت الشركة بفحص المنتج في المرحلة الأخيرة للإنتاج أو قبل شحن المنتج للزبون، مع إن هذه الطريقة هي أفضل من السابق، كونها قد خفضت من عدد شكاوى الزبون، غير أن الشركة قد وعت مدى الخسارة التي تتكبدها جراء إنتاج منتجات سرعان ما ترفض عند الاستعداد لشحنها. ولذلك فقد تفهمت بأنه من الأفضل لها أن تكشف عن العيوب في المنتجات مبكرًا أثناء عمليات إنتاجها، مما يتيح إيقاف المادة المعيبة التي يجري تصنيعها مبكرًا قبل أن تتابع المراحل التالية في الإنتاج وتصبح منتجًا جاهزًا.

مراحل تطور إدارة الجودة

Stages Of Development Of Quality Management

المرحلة الثالثة:

في هذه المرحلة من تطور الجودة، تم تأسيس قسم للجودة في الشركة أوكلت إلى هذا القسم مهام مراقبة جودة المنتج واختباره ورفع تقارير عنه خلال مراحل الإنتاج التي تمر بها الشركة، أتاحت هذه المرحلة من تطور الجودة الكشف المبكر عن العيوب واستخدمت فيها التقنيات الإحصائية في مراقبة الإنتاج مما سمح بالكشف المبكر عن الانحرافات قبل حدوث العيوب.



مراحل تطور إدارة الجودة

Stages Of Development Of Quality Management

المرحلة الثالثة:

غير أنه لا زالت هناك مشاكل، فكلما ازداد عدد العينات التي يقوم باختبارها قسم الجودة، كلما أصبحت الفترة الزمنية لحصول أقسام الإنتاج على نتائج الاختبارات أطول، وقد كان ذلك يستغرق دقائق أو ساعات أو ورديات كاملة حتى يصبح بالإمكان إعلام عامل التشغيل بإيقاف العمل.

لحل هذه المشكلة كان لابد من تدريب العامل على الأساليب الإحصائية لضبط العمليات التي ينفذها وهذا ما أدى إلى المرحلة الرابعة من تطور الجودة.



مراحل تطور إدارة الجودة

Stages Of Development Of Quality Management

المرحلة الرابعة:

أتاحت هذه المرحلة قيام العامل نفسه بالضبط الإحصائي للعمليات التي ينفذها وهذا ما يسمى "الجودة في المنشأ".

أتاحت هذه المرحلة للعامل أن يكتشف مدى الانحراف في القطعة التي ينتجها عن الحدود المسموح بها مما أمكنه من إيقاف الإنتاج المناسب ومنع الحصول على منتجات معيبة وهذا ما أدى بدوره إلى منع إعادة تشغيل القطع المعيبة وتخفيف القطع التالفة، غير أنه ما زالت هناك حالات تؤدي إلى حصول مشاكل في جودة المنتجات وتقع خارج سيطرة عامل التشغيل نفسه.



مراحل تطور إدارة الجودة

Stages Of Development Of Quality Management

المرحلة الخامسة:

في هذه المرحلة من تطور الجودة أصبح كل عامل في الشركة منذ عملية تصميم المنتج مرورًا بعملية شراء المواد الأولية وحتى الإنتاج النهائي له وتسليمه للزبون، يعي بأن هدف الشركة هو إنتاج منتجات بأقل الأسعار وبأفضل جودة وتسليمها للزبون بأسرع ما يمكن، وهذا يعني أن التصميم يجب أن يكون قابلاً للإنتاج وبأن المواد المستخدمة لتصنيع المنتج يجب أن تكون بالجودة الأفضل وبأن عمليات الإنتاج يجب أن تراقب لتحقيق الجودة الأفضل في المنتج النهائي، وفي إطار هذه الظروف يمكن اعتبار الشركة ضمن الشركات ذات الصنف العالمي (World Class Company).



المحاضرة الرابعة

Lecture 4

ما هو تعريف نظام المخازن ؟
What is the concept of warehouse system?

مفهوم نظام المخازن

The Concept Of Warehouse System

تعد إدارة المخازن والمستودعات هي من أحد أهم الموارد التي يتم توليها المؤسسات اهتمامًا كبيرًا، وذلك نظرًا للأهمية الخاصة لكل منهما، فهما يمثلون العديد من موارد المؤسسة في شكل مخزون، والذي يمكن أن يأخذ صورة موارد أولية أو حالات منتجات نهائية جاهزة للتوزيع في الأسواق، ولذلك تعمل هذه المؤسسات المختلفة على تكوين إدارة شاملة تهتم بإدارة المخازن والمستودعات، والتي تهدف في النهاية إلى العمل على حماية المخزون الذي تمتلكه، كما يوفر النظام معلومات تفصيلية عن كميات الأصناف وطبيعتها والحركات التي تمت عليها.



مفهوم نظام المخازن

The Concept Of Warehouse System

كما يسمح نظام إدارة المخازن بتعريف عدد لا نهائي من المخازن والتي يمكنها أن تحتوي على عدد غير محدود من المواقع المخزنية، بالإضافة إلى ذلك يوفر النظام جميع المستندات التي تخدم عملية الصرف والتوريد والتحويل، هذا بالإضافة إلى توفير قواعد سحب الأصناف والعمل على إنشاء المستندات المخزنية وغير ذلك من الإمكانيات الغزيرة التي يدعمها النظام.

أهمية نظام المخازن

The Importance Of The Warehouse System

منع المخزون الميت أو القابلية للتلف:

مع مستوى المخزون الأمثل، فرص الهدر في شكل تلف البضائع أو المخزون الميت.

تحسين تكلفة التخزين:

يقلل من فرص الاحتفاظ بالمخزون الزائد حتى أن المتطلبات محددة مسبقًا، مما يؤدي في

النهاية إلى خفض تكاليف التخزين غير الضرورية.

الحفاظ على مخزون كافٍ:

الآن، لا داعي للقلق من قسم الإنتاج بشأن نقص المواد الخام أو البضائع بسبب الإمداد

المستمر بها.

أهمية نظام المخازن

The Importance Of The Warehouse System

تعزيز التدفق النقدي:

للمخزون تأثير كبير على التدفق النقدي للشركة من خلال الإدارة الفعالة للمخزون، يمكن للمؤسسة ضمان السيولة النقدية الكافية لتعزيز كفاءتها التشغيلية.

تقليل قيمة تكلفة المخزون:

عندما يكون هناك شراء مستمر للسلع أو المخزون، يمكن للمؤسسة أن تطلب خصومات ومزايا أخرى لخفض سعر الشراء.

خطوات عملية إدارة المخزون

Steps In The Inventory Management Process

خطوات عملية إدارة المخزون:

عملية تحديد وحل العوائق المتعلقة بالمخزون، فيما يلي طريقة خطوة بخطوة لتحسين نظام إدارة المخزون في المؤسسة:

الخطوة الأولى: تحديد الثغرات

هي تقييم متطلبات المخزون والمخزون الفعلي للبضائع. أيضًا، يجب التأكد من أسباب هذه الفجوة بين الطلب والمخزون.



خطوات عملية إدارة المخزون

Steps In The Inventory Management Process

خطوات عملية إدارة المخزون:

الخطوة الثانية: تحليل طلب المستهلك وأنماط الإنفاق

التنبؤ بطلب السوق له نفس الأهمية، هذا لأنه يساعد المنظمة على تقدير كمية الإنتاج، مما يؤدي في النهاية إلى الحفاظ على مخزون كافٍ

خطوات عملية إدارة المخزون

Steps In The Inventory Management Process

الخطوة الثالثة: تقييم التكلفة المتضمنة

يتضمن تنفيذه أنواعًا مختلفة من النفقات مثل التخزين والصيانة والنقل والخصومات الكبيرة وتكاليف سلسلة التوريد، ويجب تحليل كل من هذه بشكل جيد.

الخطوة الرابعة: تحديد مدى ميكنة العمليات

ليس من الممكن لكل مؤسسة ميكنة عملية إدارة المخزون بالكامل. ومع ذلك، يمكن للإدارة التعرف على تلك المجالات المحددة حيث توجد إمكانيات الميكنة.

خطوات عملية إدارة المخزون

Steps In The Inventory Management Process

الخطوة الخامسة: فحص ممارسات وأداء الموردين

الخطوة التالية هي معرفة ممارسات إدارة مخزون الموردين حيث لا يمكن تنفيذ هذه الاستراتيجية فقط، إذا كان المورد يقاوم التغيير ويميل إلى المضي قدمًا بالوسائل التقليدية، فإن المنظمة تحتاج إلى البحث عن بائعين بديلين.

الخطوة السادسة: تصنيف المخزون إلى فئات مختلفة

يجب فصل البضائع إلى فئات مختلفة اعتمادًا على نوع المنتج أو فئة العميل أو تكلفة الصيانة أو هامش الربح.

خطوات عملية إدارة المخزون

Steps In The Inventory Management Process

الخطوة السابعة: تحديد الأهداف لكل فئة من فئات المخزون

لإدارة وتتبع أداء التقنية المطبقة بكفاءة لكل فئة، من الضروري تحديد الأهداف الفردية، فهو لا يوفر فقط أساسًا للقياس ولكنه يحدد أيضًا المشكلات والقضايا التي تواجهها في كل فئة من هذه الفئات.

الخطوة الثامنة: تحديد أولويات مجالات التحسين

الآن، بعد أن أصبحنا على دراية بالمشكلات، فإن الخطوة التالية هي معرفة كثافة كل قضية وتأثيرها. يجب معالجة المخاوف التي يمكن حلها على الفور أولاً، وبعد ذلك، ينبغي النظر في العناصر المعقدة والتي تتطلب ترميمًا.

خطوات عملية إدارة المخزون

Steps In The Inventory Management Process

الخطوة التاسعة: أخذ المشورة أو الرأي من الخبراء

تصميم نظام مناسب لإدارة المخزون هو مهمة الموظفين المتخصصين في هذا المجال، وبالتالي في هذه المرحلة، تحتاج المنظمة إلى تعيين مستشارين أو خبراء للحصول على المشورة والرأي بشأن التكنولوجيا الحالية وإصلاح المشكلة ضمن الميزانية المطلوبة.

الخطوة العاشرة: صياغة سياسة مناسبة لإدارة المخزون

الخطوة الأخيرة هي تنفيذ استراتيجية مرضية لإدارة المخزون للتغيير المطلوب.

يجب دمج هذا التحسين كسياسة لإدارة المخزون للتعامل مع التغييرات في الطلب وإضافة قيمة إلى تجربة العملاء.



كيف يؤثر نظام المخازن على قرار الشراء؟

How Does The Warehouse System Affect The Purchasing Decision?



- مراقبة المخزون هي واحدة من أكبر العوامل في نجاح الشركة أو فشلها.
- هذا الجزء من سلسلة التوريد لديه تأثير كبير على قدرة الشركة على تصنيع البضائع للبيع أو لتغطية احتياجات العملاء بناءً على ما تم طلبه من المنتجات النهائية.
- مراقبة المخزون عليها أن تحقق التوازن السليم بين حاجة العميل لتأمين احتياجاته من المنتجات بسرعة وبين ضرورة العمل للسيطرة على تكاليف التخزين.
- لإدارة المخزون بشكل فعال، يجب على رجال الأعمال أن يكون لديهم فهم راسخ للطلب وتكاليف المخزون.



كيف يؤثر نظام المخازن على قرار الشراء؟

How Does The Warehouse System Affect The Purchasing Decision?

1. عدم اليقين في الطلب:

من الصعب في مجال التخزين قبول الفرض الذي يشير إلى ثبات حجم الطلب على سلعة أو صنف معين أو فرض عدم الالتزام بالتوريد للكمية المتفق عليها، ففي أحيان كثيرة معدل الاستخدام للصنف يختلف من فترة لأخرى، كما أن التوريد قد يتم بكميات أقل من المتفق، أضف إلى ذلك فترة التوريد ذاتها نادرًا ما تتطابق مع الفترة المتفق عليها، ويطلق على مثل تلك الحالات حالة الطلب المتغير وحالة فترة التوريد المتغيرة.



كيف يؤثر نظام المخازن على قرار الشراء؟

How Does The Warehouse System Affect The Purchasing Decision?

1. عدم اليقين في الطلب:

و تمثل تلك الحالات صعوبة بالغة بالنسبة للقائمين بالإدارة، فإذا تم الاحتفاظ بمخزون أكثر من رقم الطلب الذي سوف يتحقق، كان معنى ذلك رأس مال عاطل و تكاليف مرتفعة، كما أن عدم وجود مخزون كاف يعني ضياع فرصة تحقيق أرباح للمشروع بسبب عدم القدرة على الوفاء بالطلب الفعلي ومن الأساليب الشائعة لمواجهة مثل هذه المشكلة الاحتفاظ بما يعرف بمخزون الأمان أو احتياطي المخزون.



كيف يؤثر نظام المخازن على قرار الشراء؟

How Does The Warehouse System Affect The Purchasing Decision?

2. تبعات الشراء بكميات أكبر:

عندما يتم الشراء بكميات كبيرة زائدة عن الحاجة هناك بعض الخسائر:

- 1- تعطيل استثمار رأس مال في مخزون راكد
- 2- التعرض لمخاطر التخزين و التقادم وزيادة التكلفة دون مبرر
- 3- التغيرات وخطورتها كمخاطر تقلب الأسعار الخاصة بالسلعة وتغيرات الموضوعة والموديلات

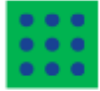


كيف يؤثر نظام المخازن على قرار الشراء؟

How Does The Warehouse System Affect The Purchasing Decision?

3. تبعات الشراء بكميات أقل:

- عدم الاستفادة من الفرص التسويقية كالعجز عن تلبية طلبات العميل بالكميات التي يطلبها
- تقطع عملية الإنتاج مما قد يؤدي لعدم التجانس بالجودة بسبب الشراء المتقطع
- تؤدي إلى زيادة تكلفة الشراء بسبب ارتفاع السعر
- بسبب التكرار تؤدي إلى ارتفاع تكلفة إصدار أمر الشراء



العوامل المؤثرة في تحديد كميات الشراء

Factors Affecting The Determination Of Purchasing Quantities



- 1- عوامل خاصة بالسوق وتوافر الصنف بالمواصفات المطلوبة واتجاهات الأسعار
- 2- عوامل خاصة بظروف السلعة السعر، الوقت، العرض، الطلب
- 3- العوامل الخاصة بطبيعة الإنتاج مستمر أو متغير
- 4- إمكانيات المنشأة المالية والتخزينية
- 5- معدلات استخدام المواد المشتراة كمًا ونوعًا، أهمية الصنف للمنشأة



العوامل المؤثرة في تحديد كميات الشراء

Factors Affecting The Determination Of Purchasing Quantities

- 6- الدورة الزمنية لإعادة الطلب أو فترة الاستمرار (الفاصل بين إصدار أمر الشراء ووصول البضاعة)
- 7- الكمية الاقتصادية
- 8- الظروف الخاصة بالموردين (تحديد حد أدنى أو عدم القدرة على التوريد)
- 9- الظروف الخاصة بمشاكل السوق و الشحن

تكلفة الاحتفاظ بالمخزون

The Cost Of Holding Inventory

تكلفة الاحتفاظ بالمخزون تشمل ما يلي:

- 1- الفائدة على رأس المال المستثمر
 - 2- تكلفة التأمين على المخزون والضريبة على الممتلكات
 - 3- تكاليف التخزين والتقاعد
- وليس بمقدور منظمات الأعمال الإنتاجية أن تحقق الإنتاج أو المبيعات دون مخزون للبضاعة الجاهزة أو المواد الخام أو النصف مصنعة، و تقوم إدارة المخزون بتحديد الكمية المناسبة والاقتصادية من المخزون بأنواعه



تكلفة الاحتفاظ بالمخزون

The Cost Of Holding Inventory

تقسم تكاليف المخزون إلى قسمين:

1- التكاليف المتعلقة بالاحتفاظ بالمخزون:

مثل تكاليف التخزين، المناولة، التأمين، رأس المال المجمد والتقاعد وتتراوح نسبة هذه التكاليف إلى مجموع إجمالي التكاليف 20% إلى 30%

2- التكاليف الخاصة بالطلبات:

وهي المصاريف الإدارية والاتصالات الهاتفية وتكاليف الشحن والاستلام والمناولة وعادة ما تكون هذه التكاليف ثابتة للطلبية الواحدة.

مجموع التكاليف = تكاليف الاحتفاظ بالمخزون + تكاليف الطلبات

أهداف إدارة المخازن

Objectives Of Warehousing Management

تهدف إدارة المخازن إلى تحقيق مجموعة من الأهداف ومنها:

1. ضمان تدفق المواد:

وذلك بالاحتفاظ بالأصناف المطلوبة لتحقيق استمرارية تدفق المواد ومواصلة الإنتاج، وبذلك يتم تغذية العملية الإنتاجية دون توقف.

2. تحقيق المنفعة الزمنية:

وذلك من خلال الاستفادة من فروقات الأسعار، حيث أن تخزين المواد بعد شرائها وقت انخفاض الأسعار، واستخدامها عند ارتفاع الأسعار يعتبر توفيرًا في التكاليف وهذا يعني زيادة المنفعة الزمنية من المواد، وذلك بتخزينها عند توفرها أو انخفاض أسعارها للاستفادة من فروق الأسعار عند ارتفاعها أو الاستفادة منها عند ندرتها .

أهداف إدارة المخازن

Objectives Of Warehousing Management

3. استقبال وإصدار السلع الجاهزة حسب الطلب:

حيث يتم تسليمها من وحدات الإنتاج انتظارًا للتصدير وفقًا لطلبات السوق.

4. استلام وتخزين النفايات انتظارًا للتصرف بها:

ينتج من خلال عمليات التصنيع بعض النفايات أو الفضلات الصناعية، والتي يتطلب تخزينها لحين وصول رصيد مخزونها إلى مستوى معين، حيث يتم التصرف بها بوحدة من أوجه التصرف .

5. التقليل من تقادم السلع:

كلما أمكن ذلك وسرعة اكتشاف المواد الراكدة ومحاولة التصرف بها.

الأسباب التي تدعو للتخزين

Reasons For Storage

هناك عدة أسباب تدعو المنشأة إلى التخزين ومنها:

1. التخزين لغرض تنظيم النشاط الإنتاجي بسبب الانتظار الذي يحصل بين العمليات أو بين قسم وآخر.
2. التخزين لغرض الحماية من التوقف الإنتاجي في حالة الإنتاج المتدفق، حيث يتكون الخط الإنتاجي من سلسلة من العمليات المتتابة، وبالتالي فإن توقف أي عملية يؤدي إلى توقف الخط الإنتاجي بكامله.
3. التخزين لغرض الحماية من زيادة الأسعار، أي التخزين من أجل خفض القيمة ويتم ذلك من خلال الشراء بكميات كبيرة للحصول على خصم الكمية.

الأسباب التي تدعو للتخزين

Reasons For Storage

هناك عدة أسباب تدعو المنشأة إلى التخزين ومنها:

4. التخزين للحالات الاضطرارية حيث يتم التخزين للمواد والسلع التي من المتوقع ندرتها في السوق أو اختفائها نهائياً مثل سلع الزراعة الموسمية.

5. التخزين للمضاربة وينشأ هذا النوع من التخزين عن رغبة المنشأة في الحصول على المواد اللازمة لها في وقت تكون فيه الأسعار قد انخفضت مما يدفعها لشراء وتخزين كميات كبيرة من هذه المواد أملاً في ارتفاع أسعارها في المستقبل.

6. التخزين التأجيري وذلك من خلال تأجير المخازن للغير مثل (مخازن التبريد أو التدفئة).

التحديات التي تواجه إدارة المخازن

Challenges Facing Warehouse Management

أصبحت إدارة المخزون جزءًا لا مفر منه في كيانات الأعمال الهامة. أيضًا، تبنت العديد من المنظمات الصغيرة هذا المفهوم لتتبع مخزونها والمواد الخام، ولكن أثناء تنفيذها عمليًا، يتعين على الشركات التعامل مع القيود التالية:

- نقص المعرفة:

قد يفتقر الموظفون في إدارتي الاستلام والتخزين إلى الخبرة المطلوبة والمعرفة الكافية لفصل البضائع العادية والموسمية عن المخزون بالكامل.

التحديات التي تواجه إدارة المخازن

Challenges Facing Warehouse Management

- توسيع حافظة المنتجات:
أدى طلب العملاء ومتطلباتهم لمجموعة واسعة من المنتجات إلى زيادة حجم المخزون بشكل كبير، مما يجعل من الصعب إدارته يدويًا.
- تعقيد سلسلة التوريد:
تفشل المنظمة في بعض الأحيان في تتبع المخزون أو البضائع أثناء عملية سلسلة التوريد.
علاوة على ذلك، ليس من الضروري أن يحتفظ شركاء العمل أيضًا بنظام إدارة المخزون، مما يخلق عقبات.

اشتراطات السلامة في إدارة المخازن

Safety Rules In Warehousing Management

أولاً: اشتراطات السلامة أثناء إنشاء المخازن

- 1- يجب إقامة كافة منشآت المخازن من مواد غير قابلة للاشتعال، وأن يكون للمخزن أكثر من مخرج واحد.
- 2- توفير فتحات الإضاءة والتهوية الطبيعية المناسبة مع تزويدها بسلك صلب مزدوج ضيق النسيج لمنع إلقاء أي أجسام غريبة داخل المخزن ويجب أن تكون هناك فتحات للتهوية بالأسقف وأيضًا فتحات تهوية سفلية أعلى مستوى الحاجز الأرضي لضمان التجديد الأمثل للهواء، ويجب عند استخدام الإضاءة والتهوية الصناعية أن تكون جميع التجهيزات من الأنواع المأمونة بحيث لا تكون سببًا في إحداث حريق أو انفجار داخل المخازن.

اشتراطات السلامة في إدارة المخازن

Safety Rules In Warehousing Management

- 3- يجب أن تكون جميع التوصيلات والتجهيزات الكهربائية داخل المخازن مركبة وفق الأصول والمواصفات الفنية التي تضمن سلامة المخازن من خطر الحريق ولا يسمح بأجراء أي تعديلات أو إضافات إلا تحت إشراف المسؤولين عن الكهرباء .
- 4- يجب تزويد كل مخزن بسكينة خارجية لفصل التيار الكهربائي عند انتهاء الدوام أو في حالات الطوارئ .
- 5- يجب تجهيز المخازن بأجهزة ومعدات الإطفاء التي تتناسب مع المساحات المخصصة لها ونوعية المواد التي سيتم تخزينها بالمخازن، ويراعى تجهيز مخازن المواد الكيماوية بنظام للإطفاء التلقائي نظرًا لأن لها درجة خطورة عالية.

اشتراطات السلامة في إدارة المخازن

Safety Rules In Warehousing Management

- 6- يجب تجهيز المخازن بوسيلة لإنذار الحريق وتوصيلها بغرفة المراقبة بالدفاع المدني والحريق لضمان أعلام الفرق المتخصصة بالدفاع المدني بمكان الحريق مما يضمن انتقالها بسرعة لإخماد الحريق.
- 7- يجب أن تكون الأبواب والفتحات الموجودة بالفواصل من الأنواع المقاومة للنيان ويجب أن تظل مغلقة بصفة دائمة أو أن تكون من الأنواع التي تغلق تلقائيًا عند حدوث حريق حتى لا تكون وسيلة لنفاذ النيران منها.
- 8- يجب أن تكون الأسوار الخارجية المحيطة بالمخازن بالارتفاع المناسب الذي يضمن عدم تسلقها وكذلك بناء غرفة للحارس عند البوابة الرئيسية للمخازن وتجهيزها بمعدات السلامة ولوحة إنذار الحريق الرئيسية ونظام للمراقبة التلفزيونية حتى يتسنى للحارس مراقبة المخازن ضد الحريق أو السرقة .

اشتراطات السلامة في إدارة المخازن

Safety Rules In Warehousing Management

9- يجب أن تكون الأرضيات مناسبة لطبيعة المعدات المستخدمة في نقل وتخزين المواد داخل المخازن.

10- يجب تقسيم المخازن ذات المساحات الكبيرة إلى وحدات صغيرة وذلك بإقامة فواصل من مواد مقاومة للنيران بحيث يصعب نفاذ الحريق منها وبذلك يمكن حصر الحريق داخل الحيز المحدود دون الانتشار إلى باقي المبنى.

اشتراطات السلامة في إدارة المخازن

Safety Rules In Warehousing Management

ثانيًا: اشتراطات السلامة أثناء التخزين

- 1- يجب تصنيف المواد حسب طبيعتها وخصائصها وتنفيذ التعليمات المكتوبة على الطرود الخاصة بها ومراعاة تجانسها عند التخزين بحيث يتم تخزين كل نوع مميز من المواد على حده حتى يسهل التعرف على الوسائل المناسبة لمكافحة الحريق والتي تناسب نوعية المواد المخزونة.
- 2- يجب مراعاة الترتيب الجيد عند تخزين المواد وذلك بتحديد مواقع الرصات بعلامات واضحة على الأرضيات ويتم الالتزام بها بصفة مستمرة.
- 3- يجب ألا يبلغ ارتفاع الرصات مستوى الأسقف وأن يكون هناك مسافات لا تقل عن ثلاثة أقدام بين أعلى الرصات والأسقف.



اشتراطات السلامة في إدارة المخازن

Safety Rules In Warehousing Management

- 4- يجب أن يتم وضع المواد المخزنة على قوائم وأرفف معدنية ولا يتم وضعها على الأرض مباشرة لحمايتها من التلف.
- 5- يجب التفتيش الدوري على التركيبات والتجهيزات الكهربائية للتأكد من سلامتها لمنع حدوث أي شرر كهربائي نتيجة خلل بالتركيبات الكهربائية الممتدة بالمخازن.
- 6- يجب أن يمنع التدخين نهائيًا داخل المخازن مع التشديد في تنفيذ ذلك بكل حزم ويتم تعليق العلامات التحذيرية الدالة على ذلك במקان ظاهر.

اشتراطات السلامة في إدارة المخازن

Safety Rules In Warehousing Management

- 7- يجب استخدام المفاتيح والوصلات الكهربائية التي لا تحدث شرر بأماكن تخزين المواد التي ينبعث منها أبخرة مع العناية بالتهوية المستمرة حتى لا تتراكم الأبخرة .
- 8- يجب أن تحفظ مفاتيح المخازن بعد انتهاء الدوام في دواليب ذات واجهة زجاجية في مكان مأمون وتحت الحراسة لفتح هذه المخازن عند حدوث حرائق أو في حالات الطوارئ وأن يتم إبلاغ الجهات المختصة فور فقدان أي منها .

اشتراطات السلامة في إدارة المخازن

Safety Rules In Warehousing Management

9- يجب اتباع الأسس والقواعد العلمية في عمليات تسليم وتسليم المواد الواردة والمنصرفة لضمان فرض الرقابة عليها والحفاظ عليها دون فقد أو ضياع.

10- يجب منع دخول غير المختصين داخل المخازن ووضع النظام المناسب لفرض الرقابة اللازمة لعملية الدخول والخروج للمخازن لحفظ الأمن بها.



المحاضرة الخامسة

Lecture 5



ما هي أهم مهارات إدارة المشتريات لتطوير أي شركة ؟
What Are The Most Important Procurement Management Skills For
Developing Any Company?

أهم مهارات إدارة المشتريات لتطوير أى شركة

The Most Important Procurement Management Skills For Developing Any Company

إدارة المشتريات تلعب دورًا حاسمًا في تطوير أي شركة، حيث تسهم في ضمان توفر الموارد والمواد اللازمة بأفضل جودة وبأقل تكلفة ممكنة. ولتحقيق ذلك، تحتاج إدارة المشتريات إلى مجموعة من المهارات الأساسية التي تساعد على تحقيق أهدافها.

وفيما يلي أهم مهارات إدارة المشتريات لتطوير أي شركة:

1- التحليل والتخطيط:

يجب على مدير المشتريات أن يكون قادرًا على تحليل احتياجات الشركة ورصد الموارد المطلوبة وتحديد الكميات والمواصفات المناسبة ويتطلب ذلك القدرة على إجراء تحليل السوق وتحديد الاتجاهات والتوجهات الصناعية والتكنولوجية.

أهم مهارات إدارة المشتريات لتطوير أى شركة

The Most Important Procurement Management Skills For Developing Any Company

2- المفاوضة وإدارة العلاقات:

يجب أن يتمتع مدير المشتريات بمهارات قوية في المفاوضة وإدارة العلاقات مع الموردين. يحتاج إلى قدرة على التفاوض بشكل فعال للحصول على أفضل الشروط والأسعار والجودة. كما يجب أن يكون قادرًا على بناء علاقات مستدامة ومفيدة مع الموردين لضمان توفر الموارد المستدامة والتعاون المثمر.

3- إدارة المخاطر:

يجب أن يكون مدير المشتريات قادرًا على تحليل وتقييم المخاطر المتعلقة بسلسلة التوريد واتخاذ التدابير اللازمة للحد منها. يحتاج أيضًا إلى تطوير استراتيجيات للتعامل مع المخاطر المحتملة مثل تغيرات أسعار المواد الخام أو توقف إمدادات الموردين.

أهم مهارات إدارة المشتريات لتطوير أى شركة

The Most Important Procurement Management Skills For Developing Any Company

4- إدارة المشاريع:

قد يتعين على مدير المشتريات التعامل مع مشاريع تتطلب التنسيق بين مختلف الأطراف وإدارة الجداول الزمنية والموارد، ويجب أن يكون قادرًا على تحديد المهام وتخصيص الموارد وتحقيق الأهداف المحددة في إطار زمني محدد.

5- استخدام التكنولوجيا وأنظمة المعلومات:

يجب أن يكون مدير المشتريات ملماً بأحدث التطورات التكنولوجية ويجب أن يكون قادرًا على استخدام أنظمة المعلومات المتقدمة لإدارة وتتبع المشتريات وتحليل البيانات المتعلقة بها.

أهم مهارات إدارة المشتريات لتطوير أى شركة

The Most Important Procurement Management Skills For Developing Any Company

6- التفاعل الفعال والاتصال:

حتى يتمكن مدير المشتريات من تطوير أي شركة، يجب أن يتمتع بمهارات التفاعل الفعال والاتصال، ويحتاج إلى قدرة على التواصل بشكل فعال مع أعضاء الفريق الداخلي والموردين والعملاء. يجب عليه أن يكون قادرًا على توجيه التعليمات وتوضيح التفاصيل بشكل واضح ودقيق، وأيضًا أن يكون قادرًا على الاستماع بعناية لفهم احتياجات الشركة والموردين.

هذه بعض المهارات الرئيسية التي يجب أن يتمتع بها مدير المشتريات لتطوير أي شركة. بالطبع، هناك مهارات أخرى مهمة قد تكون مرتبطة بصناعة الشركة المحددة، ولكن هذه المهارات الأساسية يمكن أن تساعد في بناء أساس قوي لإدارة المشتريات وتحقيق التحسين المستمر.

ملخص الدورة التدريبية

Course Recap

تم تناول النقاط التالية في هذه الدورة التدريبية:

- تعريف أسس سياسات الشراء
- أهمية دراسة العوامل الاقتصادية وطبيعة السوق
- أساليب تحسين إدارة المشتريات
- تعريف جودة المنتج
- تحديد مواصفات المنتج المطلوبة
- Defining the fundamentals of purchasing Management
- The importance of studying economic factors and the nature of the market
- The methods to improve purchasing management
- Definition of product quality
- Determine the required product specifications

ملخص الدورة التدريبية

Course Recap

تم تناول النقاط التالية في هذه الدورة التدريبية:

- مفهوم نظام المخازن وأهميته
- خطوات عملية إدارة المخزون
- أهداف إدارة المخازن
- أهمية اختيار مصدر التوريد المناسب
- أهم مهارات إدارة المشتريات لتعزيز شركتك
- The concept of warehouse system and its importance
- Steps in the inventory management process
- Objectives of warehouse management
- The importance of choosing the appropriate supplier
- The importance of purchasing skills to strengthen your company

شكرًا لكم