

تخطيط وتنظيم الأنظمة
الشرائية

- تعريف الشراء
 - الشراء هو المرحلة الأولى من إدارة المواد
- أهمية الشراء
 - توفر وظيفة الشراء المواد التي بدونها لا يمكن أن تتحرك عجلات الإنتاج
 - إن التوفير في تكلفة المواد يعادل زيادة في المبيعات
 - قسم المشتريات ينفق أكثر من 50 في المائة من أرباح شركته على المشتريات
 - يمكن أن يساهم الشراء في تقليل الواردات وتوفير النقد الأجنبي
 - الشراء هو العامل الرئيسي في تنفيذ المشاريع الصناعية الكبيرة

- أهداف تخطيط المشتريات
 - خفض التكاليف
 - تقليل المخاطر وضمان أمر التوريد
 - إدارة العلاقات
 - تحسين الجودة
 - متابعة الابتكار
 - الاستفادة من التكنولوجيا

- استراتيجية الشركة وتخطيط المشتريات
 - معدل التغيير المستمر بشكل كبير في المتغيرات الاجتماعية والسياسية والاقتصادية وكذلك في التكنولوجيا يجبر الشركات على مراقبة بيئاتها باستمرار
 - يمكن للمشتريات مراقبة البيئة الخارجية للشركة للحصول على مزايا تنافسية من خلال توفير مدخلات حول التغيرات المتوقعة في السوق
 - التوريد له تأثير كبير على القيمة المضافة لمنتجات العديد من الشركات
 - يلعب الشراء دورًا رئيسيًا في إدارة التوريد، والذي يجب أن يكون مكونًا رئيسيًا في التخطيط الاستراتيجي
 - يتم تحديد درجة كبيرة من جودة المنتج في المراحل الأولى من عملية تطوير المنتج، ويمكن تحسينها من خلال المشاركة المبكرة في الشراء

- أهمية بحوث الشراء
 - لم يعد المشتري اليوم مجرد مشتر ولا يستطيع الابتعاد عن ظروف السوق وتطورات السوق
 - يجب أن يكون المشتري ملماً بجميع الابتكارات في مجال المواد
 - يجب أن يحدد تحسينات في أداء المواد من خلال تحسين جودة المنتجات وإدخال عمليات جديدة ومواد جديدة وبدائل وحتى شروط جديدة في عقد دون انقطاع
 - يجب أن يكون المشتري على اتصال دائم بمعرفة جميع الموردين المحتملين والبدائل الممكنة
 - يجب أن يميل المشتري إلى جعل عملية الشراء أكثر كفاءة واقتصادية تحقيقاً لهذه الغاية
 - يجب إجراء تحليل منهجي ورسمي ومستمر لجميع العوامل التي تؤثر على وظيفة الشراء

- مجالات بحوث الشراء
 - الجودة
 - الكمية
 - الموردين
 - الوقت
 - السعر

- اتخاذ القرارات الشرائية
 - الاحتياج
 - المواصفات و البحث
 - طلب تقديم عرض
 - تقييم العروض
 - الطلب وعملية المراجعة

- فوائد إدارة العلاقة مع الموردين
 - تحسين جودة السلع والخدمات
 - انخفاض التكاليف
 - تحسين أداء الموردين
 - مزيد من الشفافية والوضوح
 - تحسين الاتصال والتعاون
 - مزيد من الابتكار
 - زيادة رضا العملاء
 - خفة الحركة
 - تحسين استمرارية الأعمال

- مفهوم تقسيم الموردين
 - A البائعين الاستراتيجيين
 - B البائعين التكتيكيين
 - C البائعين الآخرين

- تطوير علاقات الموردين وإدارة المخاطر
 - إبقاء التكاليف منخفضة
 - أن يكون الإبداع مرتفعاً
 - الهدف هو
 - الخدمة
 - التسليم
 - الأداء
 - الجودة
 - قم بجدولة اجتماعات منتظمة مع مورديك للتذكير على
 - يمكن استخدام علاقات الموردين في تحسين إدارة المخاطر من خلال
 - التخفيف من حدتها
 - تحديد المخاطر في سلسلة التوريد
 - هذا يمكن أن يؤدي إلى تحسين جودة المنتجات والخدمات

- برامج ال SRM
 - تيسيط اختيار الموردين وإعدادهم
 - تتبع وتقييم أداء الموردين
 - إدارة مستندات الموردين
 - ضمان الشراء من موردين موثوقين
 - تحقيق رؤية شاملة لسير عمل تعاون الموردين
 - تحسين مرونة سلسلة التوريد
 - على إضفاء الطابع المركزي على SRM تعمل حلول البيانات المتعلقة بالموردين
 - والتأهيل المسبق automation تعمل على ال للموردين
 - تهدف إلى
 - توفير بوابة الموردين لتسهيل الاتصال بهم
 - تعزيز إدارة العقود والمشتريات

الموازنة التقديرية للشراء

- تعمل على توجيه إستراتيجية الشراء لدى الشركة
- مزاياية المشتريات يمكن أن تحفزنا عندما تخرج الموارد المالية عن السيطرة
- غالبًا ما تبدأ المشكلة عندما لا تتمكن الإدارة المالية من العثور على الأموال التي من المفترض أن توفرها المشتريات على مدار العام
- إذا يجب أن يجتمع قسم الشؤون المالية والمشتريات والمدير التنفيذي معا ويضع خطة بديلة

- التنبؤ بالاحتياجات
 - التنبؤ بالطلب هو عملية استخدام التحليل للبيانات التاريخية لتقدير وتوقع طلب العملاء المستقبلي على منتج أو خدمة
 - زيادة الكفاءات التشغيلية
 - تحسين فترات الإنتاج
 - توفير المال
 - إطلاق منتجات جديدة
 - توفير تجربة أفضل للعملاء
 - تحضير الميزانية
 - تحديد خطة الإنتاج

نظام الشراء والتخزين

- المشتريات هي عملية معقدة وديناميكية تتضمن
 - التخطيط الاستراتيجي
 - العديد من مراحل التنفيذ، من تحديد المصادر إلى الدفع وإعداد التقارير
 - إدارة سلسلة التوريد وعمليات الشراء والأوامر
 - إدارة الميزانية

- إجراءات الشراء
 - تحدد الحاجة
 - وصف خصائص المنتج
 - صياغة المواصفات
 - الاستعانة بالموردين
 - تحليل المصادر المختلفة
 - التحضير للمفاوضات
 - الحصول على الموافقة على الطلب
 - وضع الطلب
 - استلام والموافقة على الطلب
 - مراجعة أداء الموردين

- معايير تحديد إجراءات الشراء
 - السعر
 - الموقع الجغرافي
 - شروط وأحكام الدفع
 - مواعيد التسليم و الالتزام بها
 - سهولة التشغيل أو الاستخدام
 - سهولة الصيانة
 - الخدمة لاحتياجات المستخدم
 - الموثوقية وجودة المنتج
 - التضج التكنولوجي للحل
 - المواصفات الفنية

النماذج والسجلات المستخدمة

- طلب الشراء
 - طلب لأمر جديد وتكون العملية محسوبة وبالتالي فهي طريقة أسرع وأكثر كفاءة
- أمر الشراء
 - يحتوي على تفاصيل البضائع المطلوبة والكميات وتفاصيل التسليم

نظام الشراء طبقًا لتخطيط الاحتياجات من المواد والمعروف بال M.R.P

- تخطيط متطلبات المواد هو نظام متكامل قفم على البرامج لإدارة المخزون والإمداد مصمم للشركات
- طلب الائتمان يُستخدم عندما تطلب إنشاء أو تغيير الائتمان مع أحد مورديك
- في تطوير MRP يساعد تخطيط متطلبات المواد خطة إنتاج للسلسلة النهائية من خلال تحديد متطلبات المخزون للمكونات والمواد الخام
- أن المواد والمكونات ستكون متاحة عند MRP بوك الحاجه، وتقليل مستويات المخزون، وتقليل المهل الزمنية للعملاء، وتحسين رضا العملاء
- على دفعة MRP يعتمد تخطيط متطلبات المواد البيانات، وله تكلفة عالية في التنفيذ، ويحافظ على جدول إنتاج صارم

نظام الشراء طبقًا للتوريد عند الإنتاج والمعروف بال J.I.T

- هو استراتيجية إدارة تعمل على JIT نظام المخزون مواعة طلبات المواد الخام من الموردين مباشرة مع جداول الإنتاج
- تستخدم الشركات استراتيجية المخزون هذه لزيادة الكفاءة وتقليل الفاقد من خلال استلام البضائع فقط عندما تحتاجها لعملية الإنتاج

تقييم الموردين حسب تقسيمهم

- قم بتقييم أداء المورد الأكثر أهمية لديك لمعرفة ما إذا كان يتوافق مع أهدافك
- يستلزم ذلك تتبع المقاييس مع البائعين الاستراتيجيين والتكتيكيين
- موردي الدرجة الثالثة ليسوا بنفس أهمية الموردين الرئيسيين
- بعض الأشياء التي يجب مراقبتها
 - أداء التسليم
 - جودة الأداء
 - أداء الخدمة
 - أداء المسؤولية الاجتماعية للشركات
 - إدارة المخاطر
 - مهارات الابتكار