

الأساليب الحديثة لإدارة المشتريات

إعداد
خبراء المجموعة العربية للتدريب والنشر

إشراف علمي
محمود عبد الفتاح رضوان



المحتويات

الموضوع	الصفحة
مقدمة الناشر	5
الوحدة الأولى: ماهية وظيفة المشتريات	II
مقدمة	11
مفهوم الإمداد والتخزين	12
أهمية وظيفة الإمداد والتخزين	15
أهداف وظيفة الإمداد والتخزين	17
المهام الرئيسية لإدارة الإمداد والتخزين	18
الوضع التنظيمي لإدارة الإمداد والتخزين	19
الوحدة الثانية: الشراء بالجودة المناسبة	23
مفهوم وأهمية الجودة المناسبة للشراء	23
مسئولية تحديد الجودة	25
طرق توصيف الجودة	26
أولاً: العلامة أو الاسم التجاري	27

29	ثانيا: المواصفات
31	ثالثا: طريقة الرتب
31	رابعا: الرسومات الهندسية
32	خامسا: العينات
33	سادسا: استخدام المعايير
33	سابعا: أسلوب الطرق المجمعة
35	أنواع وطرق الفحص
39	الوحدة الثالثة: الشراء بالكمية المناسبة
39	مفهوم وأهمية الكمية المناسبة للشراء
39	العوامل المؤثرة على تحديد الكمية المناسبة
41	1- العوامل المرتبطة ببيئة الشراء الداخلية
43	2- العوامل المرتبطة ببيئة الشراء الخارجية
45	التنبؤ والكمية المناسبة
46	مراقبة المخزون والكمية المناسبة
48	الكمية الاقتصادية للشراء
54	العلاقة بين الكمية الاقتصادية وخصم الكمية
55	نظام الشراء للاستخدام والكمية المناسبة
57	الوحدة الرابعة: الشراء بالسعر والوقت المناسب
57	مفهوم السعر والوقت المناسبين

29	أهمية الإمداد بالسعر المناسب والوقت المناسب
60	تحديد الأسعار
63	مصادر الحصول على المعلومات السعرية
63	خصومات الشراء
64	العوامل المؤثرة في تحديد الوقت المناسب للإمداد
66	أولاً: نوع وطبيعة المواد
66	ثانياً: عوامل السوق
66	ثانياً: عوامل السوق
69	الوحدة الخامسة: الشراء من المصدر المناسب
69	أهمية تحديد مصادر التوريد
70	مراحل اختيار مصادر الإمداد والتوريد
70	أولاً - مرحلة حصر الموردين
71	ثانياً - مرحلة تحليل المعلومات
71	ثالثاً - مرحلة اختيار المورد المناسب والتفاوض معه
72	رابعاً - مرحلة تدعيم وتنمية العلاقات مع المورد المختار
72	اختيار مصدر التوريد حسب حالة الإمداد
75	الوحدة السادسة: تقييم أداء نظام الشراء
75	مفهوم تقييم نشاط إدارة الشراء
75	أهداف تقييم أداء إدارة الشراء

76	الجهات التي تؤدي التقييم
77	معايير تقييم أنشطة إدارة المشتريات
77	محاور التقييم لنشاطات إدارة المشتريات ومؤشرات التقييم
77	أولاً: المحور التنظيمي
77	ثانياً: المحور الإداري
77	ثالثاً: محور العلاقات العامة
78	رابعاً: محور نواتج الأداء
79	الوحدة السابعة: مهارات التفاوض
79	مقدمة
81	تعريف التفاوض
82	مفهوم المواجه
82	مفهوم التعاون
83	التعريف العملي للتفاوض
83	من يقوم بالتفاوض؟
84	أين تجري المفاوضات؟
90	موقف طريف وأمثلة
92	قيم نفسك: ما مدى تمتعك بالمهارات التفاوضية؟