

الفصل الخامس

تابع : سياسات وظيفة الشراء

المحاضرة الخامسة

الأربعاء الموافق ١٥/٤/٢٠٢٠

مقرر: دراسات تجارية بلغة عربية

الفرقة الثالثة- شعبة اللغة الانجليزية

أ.د/لمياء السعيد السلنتى

تابع : سياسات وظيفة الشراء

٣- الشراء في الوقت المناسب.

٤- الشراء بالسعر المناسب.

٣- سياسة الشراء فى الوقت المناسب:

تعنى العمل على توفير الاحتياجات من الأصناف المختلفة فى التوقيت الملائم حسب طبيعة كل منها، فالمواد ذات الطبيعة الاستراتيجية ينبغي توفيرها قبل الحاجة إليها بفترة كافية، حيث يؤدى عدم وجودها إلى توقف النشاط، عكس الحال بالنسبة للمواد ذات الطبيعة غير الاستراتيجية و التي يمكن شراءها قبل وقت الحاجة إليها مباشرة. وذلك لضمان استمرارية عمليات الإنتاج أو التشغيل.

ويجب أن يؤخذ في الاعتبار العلاقات التالية :

أ- العلاقة بين الشراء في الوقت المناسب والكمية : وذلك من حيث:

• القيام بتوفير احتياجات المشروع على دفعة واحدة.

• القيام بتوفير احتياجات المشروع على دفعات.

أ- العلاقة بين الشراء في الوقت المناسب والجودة المناسبة :

• وذلك في الحالات التالية :

• حالة السلع الموسمية.

• الحالات الطارئة.

الممارسات العملية لتوقيت قرار الشراء :

(١) الشراء حسب الحاجة :

يعرف هذا الأسلوب باسم الشراء أولاً بأول، ويعنى الشراء بكميات محددة تكفى لمواجهة الاحتياجات الحالية دون الحاجة إلى تخزين أي كميات إضافية.

ومن أهم الأسباب التي تدفع المنظمة إلى اتباع سياسة الشراء حسب الحاجة ما يلي :

أ- سرعة التطورات التكنولوجية في مجال المواد أو الأجزاء أو المعدات التي تتعامل فيها المنظمة.

ب- اتجاه المنظمة نحو ادخال بعض التعديلات الفنية في منتجاتها بهدف التطوير.

ج- تعدد مصادر التوريد ووفرة الأصناف المطلوبة مما يؤدي إلى سهولة الحصول على المواد بالكميات المطلوبة في الوقت المطلوب.

د- نقص الإمكانيات المادية للمنظمة سواء الأموال اللازمة للشراء أو عدم توافر المساحات الكافية لتخزين الأصناف المشتراة.

هـ توقع انخفاض الأسعار وظهور بدائل جديدة مستقبلاً .

(٢) الشراء للتخزين :

يقصد **بالشراء للتخزين** أو الشراء مقدما شراء المواد بكميات أكبر من الكميات المطلوبة للوفاء بالاحتياجات الحالية، وتخزين الكميات الإضافية بهدف استخدامها مستقبلاً.

ومن أهم الأسباب التي تدفع المنظمة إلى اتباع سياسة الشراء للتخزين ما يلي :

- أ- تأمين احتياجات المنظمة من المواد ومستلزمات الإنتاج خاصة إذا كانت تلك المواد لا تتوافر إلا في أوقات أو مواسم محددة.
- ب- الاستفادة من التسهيلات التي يقدمها المورد في حالة الشراء بكميات كبيرة مثل خصم الكمية، تسهيلات الدفع، وتسهيلات التسليم.
- ج- المساهمة في تخفيض تكاليف الشراء، وذلك من خلال الشراء بكميات كبيرة إذا كان من المتوقع زيادة أسعار الأصناف المشتراة مستقبلاً.
- د- اتجاه المنظمة المشتريّة إلى استثمار الأموال الفائضة لديها خاصة إذا كانت هذه الأصناف تتسم باستقرار حجم الطلب عليها.

(٤) سياسة الشراء بالسعر المناسب :

وهو تلك السعر الذي يخفض من التكاليف لأقل حد ممكن، دون المساس بمستوى جودة المنتج، أو الخدمة. كما أن السعر الأعلى ليس دائماً هو السعر المناسب، حيث قد لا تتطلب احتياجات المنظمة الجودة العالية للسلعة ذات السعر الأعلى. وأيضاً، فالسعر الأقل ليس دائماً هو السعر المناسب .

. لذا يجب التفرقة هنا بين حالتين هما :

(١) **شدة المنافسة بين الموردين :** في هذه الحالة يقوم المورد بعرض منتجاته بأسعار تتناسب مع متوسطات أسعار المنافسين، وذلك بغض النظر عن تكلفته، أو مستوى الكفاءة في مصانعه، ومن ثم فإن الطريق الوحيد أمام بقاء المورد في السوق أو تحقيق أرباح مناسبة من خلال تخفيض التكاليف. ويتحدد هنا دور المشتري في الوصول إلى التكلفة المناسبة للشراء من خلال التعرف على متوسطات أسعار السوق، والتفاوض معهم من أجل الحصول على أفضل سعر.

(٢) ضعف المنافسة بين الموردين :

(١) يعتبر تحليل تكاليف الموردين هو الأساس في تحديد التكلفة المناسبة من خلال وجهة نظر المشتري ، ولذلك يقوم المشتري بطلب بيان بتفاصيل هذه التكاليف من المورد لتحليل مكونات السعر الذي يقدمه.

العوامل التي يجب مراعاتها عند تحديد السعر هي :

- درجة الأداء المتوقعة من السلعة.
- الوقت الذي يتم فيه توريد السلعة.
- الكمية التي يمكن توريدها .
- الخدمة والضمان المقدمان من المورد.

العوامل تؤيد تصنيع الأجزاء بدلاً من شراءها :

(١) تحليل التكلفة.

(٢) الجودة المطلوبة.

(٣) ضمان الحصول على الاحتياجات.

(٤) استغلال الطاقة الإنتاجية.

(٥) سرية التصميم.

(٦) ارتفاع تكلفة الطلبات الصغيرة.

وفيما يلي شرح موجز لهذه العوامل كما يلي :

(١) **تحليل التكلفة** : يعتبر تحليل التكلفة من أهم العوامل التي تبرز تصنيع الأجزاء

بدلاً من شرائها ، ويعتمد تحليل التكلفة على كل من التكلفة، والكمية، والربح، أي

ما يعرف بتحليل التعادل.

(٢) الجودة المطلوبة : قد تكون درجة مواصفات الجودة المطلوبة من الأجزاء اللازمة للإنتاج ذات مواصفات خاصة بالمنظمة، مما يجعلها تتطلب عمليات تصنيع خاصة يصعب توافرها لدى الموردين.

(٣) ضمان الحصول على الاحتياجات : قد تعمل المنظمة على تحقيق الاكتفاء الذاتي في الحصول على احتياجاتها من الأجزاء اللازمة للإنتاج ضماناً من تعرضها لمخاطر وصعوبات النقل وتكاليفه ، ومن تعطل أو توقف التسليم إذا ما تعرض المورد لمشاكل.

(٤) استغلال الطاقة الإنتاجية : قد تكون الطاقة الإنتاجية المستغلة محدودة ، وبالتالي تقوم المنظمة بتصنيع الأجزاء المطلوبة لإنتاج السلع بالمنظمة طالما أنها تستخدم نفس الآلات في تصنيع تلك الأجزاء.

(٥) **سرية التصميم** : قد تكون هناك حاجة إلى حماية أفكار واختراعات المنظمة للمحافظة على سرية التصميم بدلاً من نشرها بين المنافسين في السوق عن طريق طلب توريد مواصفات معينة من الموردين.

(٦) **ارتفاع تكلفة الطلبات الصغيرة** : هناك بعض الأصناف التي قد تكون الاحتياجات منها بكميات صغيرة، ويتطلب شرائها تكاليف مرتفعة نظراً لأن الكميات المطلوبة منها صغيرة ولا تشجع المورد على قبولها من أجل ما يتحمله في سبيل تجهيزها من تكاليف عالية ومن هنا تقوم المنظمة بتصنيع هذه الأجزاء.

• استراتيجيات خفض التكلفة :

(١) إعادة التفاوض في العقود.

(٢) مساعدة الموردين لتوريد مواد ومكونات منخفضة.

(٣) الاستمرار في ممارسة الضغوط لتحقيق تخفيضات في التكاليف.

(٤) تقليل عدد الموردين.

مع أطيب تمنياتى بالتوفيق والنجاح

أ.د/ لمياء السعيد السلنتى

كلية التجارة- جامعة دمياط