نفس مبدأ وثيقة المستودعات في قسمين قسم عمل مستقل وقسم عم مع باقي الاقسام

القسم المشترك :

ببلش عمل هاد القسم من لما يجي للمشتريات طلب شراء , طلب الشراء بيجي من حالتين يا من المستودع يا من الشؤون الادارية

لما يجي طلب شراء من المستودع مسؤول المشتريات بيجمع هي الكميات كلها لمادة معينة لان عملية الطلب بتكون جزئية بجمعها كلها وبيكون ع اطلاع

ع هامش الخطأ بس هون بيكون بيكون مو حسب المادة وانما حسب المورد يعني انا المورد الاول للمادة x عندي هو y وقت بطلب منو مادة عينة منو مثلا بجبلي بين 5 وال 10 معطوبين

فانا بعد ما بجمع هي الطلبات بضيف عليهم كمية الخطأ من عندي وبرفع مقترح للمالية ليوافقو عليه ويندرس الطلب الشراء طبعا قبل رفع الطلب بيندرس حالات السوق والموردين

وبينعطى اولوية للطلب ممكن تتغير اولوية الطلب اذا نرفض طلب الو اولوية اعلى منو الاولوية ممكن تنحط على كذا معلومة يلي منها حالة السوق وطبيعة المادة والمورد تبعها ايمت بامن المواد

هي الشغلات في جزء كبير منها تدخل بشري بعد ما تخلص هي العمليات بينرفع المقترح وبيندرس الطلب بين المشتريات والمالية وبحالة خاصة المالية هي نفس التنفيذية

طبعا هو بس يتم الموافقة بينرد اشعار موافقة من المالية للمشتريات مشان تمشي اجرائيات الشراء , في حال الرفض بنرد اشعار للمشتريات من المالية والمشتريات بترد بدورها ع مستودع انو هي المادة مو مرفوضة

ويلي هي بترجع للانتاج وبعدين للمبيعات وبيتخبر الزبون بهاد الشي هلق وبشكل ملحوظ انو عملية الرد هي طويلة بين الاقسام فنحنا منخصص جزء الها عند المالية متل ما ذكرت فوق وبما انو عنا متابعة لحالة الطلبية

ممكن ندخل هي النقاط فيها وبالتالي مسؤول المبيعات صار يشوف انو الطلبية فاتت بحالة تعطيل وهون لازم يصير تواصل بين الاقسام لقررو المناسب ويخبرو الزبون هلق هيك ك إجرائية عم يصير بس طالما تعطلت ليش

ليقررو بين بعض ؟ , لان في حالات ممكن يكون الها بدائل مثلا الطلبية مو دائما بتكون معروفة شو هية في طلبيات بيكون الزبون طالب كريم معين وهو ما بيعرف شي عن شو بيتطلب هاد الكريم فبتصير الدراسات وبوافق الزبون

فبتمشي البروسس بشكل نظامي وبتوصل لعند شراء المادة والمالية بترفض فالمعمل هو يلي مستلم كلشي الزبون ما بيعرف شي فالمعمل بهي الحالة بيكون عندو بدائل لهيك بعد متابعة حالة الطلبية بصير نقاش اذا ممكن يتنفذ البديل

بشرط انو يتحقق طلب الزبون تمام الموضوع ما بيمشي بدون ما يتدخل الزبون بيرجع الامر لمسؤول المبيعات وبخبر الزبون

بعد ما تتم الموافقة وكلشي تمام المشتريات بيتواصل مع المورد المناسب وبسجل عندو مواصفات الطلبية من مين المورد وكمية المواد ونوعها وشلون رح يتم توريدها والخ بعد ما تنطلب المادة بينبعت اشعار من المشتريات

للمستودع والمالية المالية مشان يدفع والمستودع مشان يجهز حالو ليستلم ويجهز المستودع بشكل اولي

طبعا باشعار المستودع بيكون مذكور ايمت رح يتم التوريد وفي حال صار تاخير لازم يتم متابعة الامر ويرجع يتواصل المشتريات مع المورد ويقررو شو المناسب في حال صار مشكلة واذا صار تعديل لازم ينزل ع طلبية بهي الحالة وترجع الاشعارات تنبعت

للمالية والمستودع هلق كونو نحنا عنا متابعة او مراقبة لحالة الطلبية ( طلبية الشراء ) فلما يصير تاخير او مشكلة ح يكون هل شي واضح مافي داعي يضل في تواصل بشكل دوري بين المستودع والمشتريات ويخبرو بعض بالحالة طبعا هل شي واضح

بس هي نقطة مهمة للمعمل لان عمليات التواصل عم تاخد وقت وهي شبه مشكلة بالنسبة الون كمان في حالة انو المستودع صار في مشكلة وما قدر يستلم بخبر المشتريات والادارة مشان ياخدو قرار مناسب ويتم التواصل مع المورد بانو ياخر عملية التوريد مثلا

بس يتم الاستلام بشكل كامل والامور تمام المشتريات بسكرو طلب الشراء

في حال صار مشكلة بعد الاستلام يعني مسؤول الجودة بعد الفحص رفض مواد معينة بيخبر المستودع المشتريات بانو هي المواد مرتجع وبيتاخد القرار المناسب فيهم اما يترحلو او يضلو المواد بمكان الحجر ويلي هو ممنوع يفوتو ع معمل

فاذا منلاحظ هون صار عنا حركة المادة من استلام وتسليم ومرتجعات المرتجعات نوعين من الزباين او من المعمل للمورد فهاد الشي لازم ينذكر بحركة المادة بالمستودع

عمل المشتريات بشكل مستقل :

لازم يضل على متابعة بامور السوق وسعر المواد وتحديثهم بشكل دوري مشان يضل المعمل جاهز لامور التسعير والموافقة ع طلبيات ويختار الموردين الافضل ويسجلهم بالنظام عنا

يلي رح ينربطو ببطاقة المادة مشان نكون دائما على اطلاع باخبار المادة ( سعر - مورد - سوق )

ولازم يشتغل ع تقييمات الموردين يلي هو نموذج موجود الو احصائيات وعلمات خلينا نقول لكل مورد وعلى اساسو بيتحدد اهمية المورد بالسستم

لازم يصير في عمليات مراقبة ع عمليات الطلب من ناحية المورد يلي نطلب منو يعني مثلا لازم نوضح نقطة انو المشتريات طلبو من المورد b بوقت كان a فاضي فهاد الشي غلط بدون طالما مافي تبرير

لان a اخد التقييم الافضل وهو الافضل بالنسبة للمنشأة فحسب الدراسات فينا نقول انو هيك نطلب طلبية الشراء بشكل خاطىء

الاحصائيات :

نسبة الموردين وجودتهم

نسبة طلبات الشراء ( المرفوضة - المؤجلة - المقبولة )

نسبة حركة المادة ( طلب )