### المحاضرة السادسة

تمرين: كانت بيانات المُوَردين أ . ب . ج على النحو التالي:

نسبة أقل سعر	نسبة الوفاء	نسبة الأوامر	المورد
الى صافي	بالالتزامات	المقبولة	
السعر			
%60	%100	%80	ů,
%80	%80	%90	·Ĺ
%70	%90	%75	3

وكان الوزن المخصص لعنصر الجودة 50 نقطة ، والسعر 25 نقطة، والخدمة 25 نقطة.

### ماهو المُورد الأفضل للمنشأة؟

#### الحل:

### أ ـ تقييم الموردين من حيث عنصر الجودة

درجة عنصر	نسبة وزن عنصر		المورد
الجودة	الجودة	الأوامر	
		المقبولة	
40	50	%80	Ş
45	50	%90	Ų
37.5	50	%75	ج

# ب ـ تقييم الموردين من حيث عنصر الخدمة

درجة	وزن عنصر	نسبة الوفاء	المورد
عنصر	الخدمة	بالالتزامات	
الخدمة			
25	25	%100	,
20	25	%80	Ţ.
22.5	25	%90	<u>ح</u>

# ج ـ تقييم الموردين حسب السعر

درجة	وزن عنصر	نسبة أقل سعر	المورد
عنصر	السعر	إلى صافي	
السعر		السعر	
15	35	<b>%60</b>	u u
20	25	<b>%80</b>	J
17.5	25	%70	•

### - التقييم النهائي الموردين

اجمالي	السعر	الخدمة	الجودة	المورد
ماحصل				
عليه				
الموردين				
80	15	25	40	Š
85	20	20	45	ب
77.5	17.5	22.5	37.5	ح

## يتضح من الجدول السابق أن المورد (ب) هو المورد الأفضل

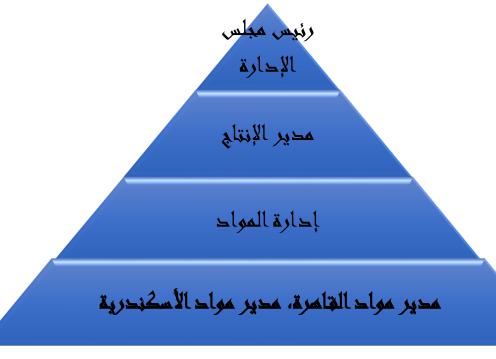
#### وظائف إدارة المواد:

- 1 . توفير الإحتياجات المنظمة بسعر المناسب بالجودة المناسبة .
  - 2. تحديد الموردين
  - 3. تقييم الموردين واختيار الأفضل والشراء منه.
    - 4. إصدار أمر الشراء.
    - 5. صناعية أمر الشراء (التوريد).
    - 6. نقل البضاعة من المورد إلى المخزن.
  - 7. إستلام والفحص ومراجعة الكميات والمواصفات.
    - 8. التخزين ومراقبة المخزون.
      - 9. الصرف وفقًا للطلب.
    - 10. التخلص من الفائض والخردة.
  - 11. توفير المعلومات اللازمة للإدارة العليا والإدارات الأخرى.

- 12. المساهمة في الدراسات الإقتصادية مثل حساب كمية الشراء الإقتصادية وخصم الكمية وتكاليف المخزون.
  - 13. المساهمة في الدراسات التسويقية من خلال معرفة تفاضيلات العملاء في الأسواق.

### الوضع التنظيمي لإدارة المواد:

## أ. وفقًا للتوريخ الجغرافي



#### ب ـ وفقًا للمواد المشتراه

مثال: مدير مواد الآلات ، مدير مواد الأدوات المكتبية

### دور نظم المعلومات الإدارية في مجال إدارة المواد المواد:

- 1. الثورة الصناعية الرابعة وبالذات الانترنت قامت بتطوير إدارة المواد وتسهيل أداء المهمات مثل التجارة الإلكترونية والإتصال بالموردين وبأقل التكاليف وإجراء التفاوض ويتم توقيع العقود على الإنترنت.
  - 2. تبادل المعلومات والأفكار من خلال الشبكة ما قد يسهل إبتكار منتجات جديدة بأقل التكاليف.
    - 3. الدعاية والإعلان من خلال الانترنت، عمل أنظمة مخازن إلكترونية وغيرها.