

الفصل الثالث : سلوك الشراء لدى مشتري المنشآت

1. مشترو المنشآت

1-المنتجون للسلع والخدمات : مثل المنظمات الصناعية، منظمات إسداء الخدمات مثل الفنادق، شركات الطيران...

2-الوسطاء : تجار الجملة، تجار التجزئة...

3-الأجهزة الحكومية : التي تقوم بأعباء معينة تستخدم فيها مجموعة من السلع والخدمات.

4-مؤسسات تسهيل الخدمات.

2. خصائص سوق المشتري الصناعي

1. الطلب مشتق : بمعنى أن طلب المنشأة ليس طلبا مستقلا بذاته ، ولكنه يتبع طلب المستهلك على السلع والخدمات.
2. يحتوى سوق المشتري الصناعي على عدد أقل من المشترين وهو ما يؤثر في حجم الصفقات.
3. السلع الإنتاجية يخضع قرار شراءها لمجموعة من المعايير(السعر، الجودة، آجال التسليم، خدمات ما بعد البيع...) المعقدة يساهم في وضعها مهندسو الانتاج، إدارة المشتريات، الادارة المالية...
4. مشتري المنشآت يسعى مقدما إلى اختيار مصدر التوريد المناسب على أساس خدمات الصيانة وخدمات ما بعد البيع واستمرار التوريد...
5. شراء المنتجات الصناعية يخضع بشكل كبير للرأي الجماعي والدوافع العقلية المنطقية.
6. أهمية الاتصال المباشر ويرجع ذلك بالدرجة الأولى إلى خصوصية السلع الصناعية وقلة عدد المتعاملين والحاجة إلى الشرح والتحليل وما يتبع البيع من خدمات خاصة كالصيانة والضمان...
7. الطلب قليل المرونة.

3. الاطراف التي تشارك المنتج قراره الشرائي

1. المستخدمون : ويقصد به القسم أو الشخص الذي يقوم باستخدام السلعة المشتراة أو الخدمة ولهذه الفئة دور كبير في تحديد مواصفات السلعة وتركيبها.
2. المؤثرون :المؤثرون هم الأشخاص أو المؤسسات الذين لهم تأثير من قريب أو بعيد على القرار الشرائي الخاص بالمنشأة.
3. المشترون : وهم الأفراد أو الإدارات التي لها سلطة اختيار الموردين والتعاقد معهم على شروط التوريد.
4. أصحاب قرار الشراء : هم الأقسام والأفراد الذين لديهم السلطة الفعلية في إصدار القرار خاص بالشراء وفي اختيار المورد بشكل نهائي النهائي.

4. خطوات تحديد المشتريات لدى المنشآت

- 1- تحديد الحاجة إلى السلعة أو الخدمة إما من إدارة المخازن أو من الأقسام المستخدمة.
- 2- توصيف الحاجة أي تحديد مواصفاتها وكميتها بشكل كامل.
- 3- إعلام إدارة المشتريات بالحاجة المطلوبة، ومناقشتها في احتمالات وجودها بهذه المواصفات في السوق.
- 3- إعلام إدارة المشتريات بالحاجة المطلوبة، ومناقشتها في احتمالات وجودها بهذه المواصفات في السوق.
- 4- البحث عن مدى توافر الأصناف في السوق بالشروط والمواصفات المطلوبة، وتقييم البدائل المتاحة واختيار أفضل الموردين .
- 5- التعاقد مع المورد , وإصدار أمر الشراء في ضوء الاعتمادات المالية المتاحة، والصفات المالية المتاحة.
- 6- إستلام وفحص الأصناف الموردة ، وتسليمها للمخازن أو الأقسام الإنتاجية المختصة.
- 7- محاسبة المورد عن توريد الأصناف المطلوبة .
- 8- تقييم أداء المنتجات المشتراه ، ومدى مواعمتها لتوقعات المنشأة ومواصفاتها المسبقة .