

سیستم خرید، انبارداری و توزیع

www.ketab.ir

تألیف :

حسن دولتی

سرشناسه	: دولتی، حسن، ۱۳۵۶ -
عنوان و نام پدیدآور	: سیستم خرید، انبارداری و توزیع / تألیف حسن دولتی.
مشخصات نشر	: نوشهر: دانشگاه علوم دریایی امام خمینی (ره)، انتشارات، ۱۴۰۰.
مشخصات ظاهری	: ۳۴۸ص: مصور، جدول، نمودار.
شابک	: 978-600-5684-70-4
وضعیت فهرست نویسی	: فیپا
یادداشت	: پشت جلد به انگلیسی: Hassan Dolati. Warehousing and distribution purchasing system.
یادداشت	: واژه نامه.
یادداشت	: کتابنامه: ص. ۳۴۱ - ۳۴۴.
شناسه افزوده	: دانشگاه علوم دریایی امام خمینی (ره). انتشارات
رده بندی کنگره	: ۵/HQ۳۹
رده بندی دیویی	: ۷۲/۶۵۸
شماره کتابشناسی ملی	: ۸۴۵۷۷۸۰

نام کتاب	: سیستم خرید، انبارداری و توزیع
تألیف	: حسن دولتی
ناشر	: دانشگاه علوم دریایی امام خمینی (ره)
نوبت چاپ	: چاپ اول
تاریخ انتشار	: ۱۴۰۰
تیراژ	: ۵۰۰
قیمت	: ۷۵۰۰۰۰ ریال
حروفچینی، چاپ و صحافی	: انتشارات دانشگاه علوم دریایی امام خمینی (ره)

حق چاپ برای ناشر محفوظ است

فهرست مطالب

پیشگفتار مولف	س
فصل اول: پیش درآمدی بر خرید	۲
مقدمه	۳
تعریف سیستم	۵
ایجاد هماهنگی در اعضای یک سیستم	۷
جایگاه خرید در سازمان‌های خصوصی و دولتی	۸
ارتباط بخش خرید با دیگر واحدهای سازمان	۱۰
اهمیت بخش خرید	۱۲
نقش خرید در برنامه‌ریزی سازمان‌ها	۱۳
وظایف خرید	۱۵
اصول خرید	۱۶
منابع تهیه کالا	۱۹
خود آزمایی فصل اول	۲۱
فصل دوم: انواع خرید	۲۴
مقدمه	۲۵
انواع خرید	۲۶
۱- تقسیم بندی خرید از نظر پیش بینی	۲۶

۲۶.....	۱-۱-خریدهای برنامه ریزی شده
۲۶.....	۱-۱-۱-خریدهای متمرکز
۲۷.....	فواید خریدهای متمرکز
۲۸.....	۱-۱-۲-خریدهای غیر متمرکز
۲۹.....	فواید خریدهای غیر متمرکز
۲۹.....	۱-۱-۳-پیش خرید
۲۹.....	۱-۲-خریدهای غیر برنامه ریزی شده
۲۹.....	۱-۲-۱-خریدهای موردی
۳۰.....	۱-۲-۲-خریدهای فوری و اضطراری
۳۰.....	۲-تقسیم بندی خرید از نظر کمیت در نصاب معامله
۳۱.....	۲-۱-معاملات کوچک
۳۱.....	۲-۲-معاملات متوسط
۳۱.....	۲-۳-معاملات بزرگ
۳۱.....	۳-تقسیم بندی خرید از نظر منبع
۳۲.....	۳-۱-خرید از منابع داخلی
۳۲.....	۳-۲-خرید از منابع خارجی
۳۲.....	تفاوت خرید از منابع داخلی و منابع خارجی
۳۳.....	ابعاد مختلف خرید

۳۵..... خودآزمایی فصل دوم

۳۸..... فصل سوم: فرآیند تصمیم‌گیری خرید

۳۹..... مقدمه

۳۹..... تعریف فرایند تصمیم‌گیری خرید

۴۰..... الگوی بهینه‌سازی تصمیم‌گیری خرید

۴۷..... انواع حل مسئله در تصمیم‌گیری خرید

۴۷..... خرید سازمانی

۴۸..... مشخصات اصلی خریدهای سازمانی

۵۰..... عوامل موثر در فرآیند تصمیم‌گیری خرید

۵۱..... عوامل فرهنگی - اجتماعی و گروهی

۵۲..... عوامل روانی و فردی

۵۴..... عوامل موقعیتی

۵۴..... عوامل آمیخته بازاریابی

۵۷..... خودآزمایی فصل سوم

۶۰..... فصل چهارم: مناقصه و مزایده

۶۱..... مقدمه

۶۲..... تعاریف مناقصه

۶۳..... اهداف و اصول حاکم بر قانون برگزاری مناقصات

۶۶	 استثنائات مناقصه و مزایده
۶۸	 فرآیند برگزاری مناقصات
۷۳	 کمیسیون مناقصه
۷۳	 وظایف کمیسیون مناقصه
۷۴	 هیأت رسیدگی به شکایات
۷۴	 تجدید و لغو مناقصه
۷۵	 ترک تشریفات مناقصه
۸۹	 مزایده
۹۰	 روش های انجام مزایده
۹۲	 تخفیف
۹۴	 خود آزمایی فصل چهارم
۹۶	 فصل پنجم: مذاکره (چانه زنی)
۹۷	 مقدمه
۹۸	 تعریف مذاکره
۹۹	 اهداف مذاکره کنندگان
۱۰۰	 اجزاء مذاکره
۱۰۱	 اصول فنون مذاکرات
۱۰۷	 فرایند مذاکره

۱۰۸.....	شاخص های مطلوب و اثربخش مذاکره
۱۰۸.....	انواع مذاکره
۱۱۲.....	تکنیک های مذاکره
۱۱۵.....	خصوصیات مذاکره کننده خوب
۱۱۷.....	عوامل موثر بر توان چانه زنی فروشنده در مذاکره
۱۱۷.....	عوامل مؤثر بر توان قدرت چانه زنی خریدار در مذاکره
۱۱۸.....	بررسی های محیطی خریدار و فروشنده
۱۲۰.....	خودآزمایی فصل پنجم
۱۲۲.....	فصل ششم: قراردادهای
۱۲۳.....	مقدمه
۱۲۳.....	تعریف قرارداد
۱۲۳.....	انواع قرارداد
۱۲۴.....	مندرجات قرارداد خرید
۱۳۳.....	انواع ضمانت نامه های معتبر در معاملات دولتی
۱۳۴.....	انواع تضمین قراردادهای
۱۳۵.....	موضوع های کاربردی در قراردادهای خرید
۱۳۶.....	خودآزمایی فصل ششم
۱۳۸.....	فصل هفتم: تجارت خارجی
۱۳۹.....	مقدمه

پیشگفتار مولف

نوشتن کتابی که بتواند حق مطلب را از جهت علمی اداء نماید و متکی به روش‌های متداول تدریس دانشگاهی بوده و در عین حال برای اساتید و دانشجویان محترم رشته‌های مختلف کارائی داشته باشد و به مسائل علمی و مشکلات اجرایی دست‌اندرکاران توجه نماید کاری بسیار مشکل است.

این در حالی است که موضوع خرید عمری به‌اندازه قدمت انسان دارد و کلیه شرکتها و سازمان‌های تولیدی، تجاری و خدماتی اعم از بخش دولتی، خصوصی یا تعاونی سالانه میلیون‌ها ریال صرف خرید مواد و کالاهای مورد نیاز خود می‌کنند. و به عبارتی می‌توان گفت که قسمت اعظم سرمایه در گردش سازمان‌ها صرف خرید مواد اولیه، لوازم و تجهیزات و تامین نیازهای مختلف سازمان می‌شود، که متأسفانه بیشترین سوء استفاده‌ها و بالاترین درصد فساد اداری و مالی در این حوزه از سازمان بروز می‌کند.

موفقیت کلیه سازمانها، بویژه سازمان‌های بازرگانی و صنعتی، رابطه مستقیمی با پشتیبانی از بخش‌های مختلف سازمان و تهیه و تأمین صحیح و به‌موقع کالاها و مواد مورد نیاز آنها دارد و چنانچه کالاها و مواد مورد نیاز واحدهای مختلف سازمان به‌اندازه کافی و با کیفیت مناسب

و در زمان معین تهیه نشود و در دسترس آنها قرار نگیرد، در گردش عملیات سازمان اخلاص و وقفه ایجاد خواهد شد و حتی ممکن است منجر به تعطیل شدن سازمان گردد.

این کتاب، یک کتاب درسی و آموزشی کامل است که در نگارش کتاب سعی شده است مباحث با قلمی ساده و روان جهت رفع نیازهای آموزشی و پژوهشی دانشجویان دوره کاردانی، کارشناسی و کارشناسی ارشد یا کسانی که در مسیر افزایش آگاهی‌های خود در زمینه سیستم خرید و انبارداری و توزیع می‌باشند موثر واقع گردد.

ضمن تشکر از همه عزیزان که در تهیه این کتاب مرا مساعدت نموده‌اند از همه خوانندگان عزیز تمنا می‌شود کاستی‌ها را بزرگوارانه نادیده بگیرند و با نظرات اصلاحی و راهنمایی‌هایشان برای رفع کمبودها و مواضع یاریم دهند.

من ۱... توفیق

و کتر حن دوتی

عضویت علمی دانشگاه علوم دریایی امام خمینی (ره)