

سلوك الشراء لدي المشتري الصناعي

5





مشترو المنشآت Business Buyers

■ هم المنشآت والأفراد الذين يقومون بشراء السلع والخدمات
ليس بهدف الاستهلاك - ولكن بهدف:

■ إنتاج سلع وخدمات أخرى، مثل شراء المواد المصنوعة والمواد الخام أو الآلات والمهمات لاستخدامها في إنتاج سلع وخدمات أخرى.

■ إعادة البيع إما للمنشآت أو للمستهلك النهائي، ويشمل ذلك كافة الوسطاء في السوق (تاجر جملة - تاجر تجزئة... إلخ).

■ قضاء أعمال الأجهزة الحكومية والأجهزة الأخرى التي تقوم بأعباء معينة تستخدم فيها مجموعة من السلع والخدمات، حيث تستخدم شركات المقاولات والحرفيين وشركات النقل والتجارة، والمعدات والأوراق.

الفرق بين سلوك الشراء بين المستهلك النهائي والمشتري الصناعي

المشتري الصناعي

المستهلك النهائي

مشتق	الطلب	مباشر
جماعي	قرار الشراء	فردى
جماعي	مصدر التوريد	فردية
عقلية	دوافع الشراء	عاطفية
معقدة	عملية الشراء	بسيطة
كبير	حجم الصفقة	صغير
صغير	عدد العملاء	كبير جداً
مركز	تركز السوق	مشتت
مباشر	منافذ السوق	غير مباشر
مطلوب في العادة	الخدمة بعد البيع	قد تكون غير مطلوبة
منخفضة	مرونة الطلب	قد تكون عالية

العوامل المؤثرة في توقيت الشراء لدى المشتري الصناعي

■ سياسات الشراء والتخزين الخاصة بالمنشأة، وماهية العلاقة بين تكلفة الشراء وتكلفة التخزين، فعادة تسعى المنشآت إلى الشراء بكميات اقتصادية تأخذ في الحسبان إمكانيات المخازن المتاحة وتكلفة التخزين، والتكلفة التي تتحملها المنشأة في تكرار شراء الأصناف.

■ معدلات استخدام الأصناف في المنشأة، ومدى أهمية الصنف بالنسبة للمنشأة، وهل يدخل مباشرة في تكوين المنتج النهائي، وما هي البدائل المتاحة أمام المنشأة؟

العوامل المؤثرة في توقيت الشراء لدى المشتري

الصناعي - ٢

■ الغرض من استخدام الأصناف المشتراة، وهل تعمل المنشأة بنظام الإنتاج المستمر وتحتاج الأصناف باستمرار؟ إذ أن لكل نوعية من الطلبات مواصفات ومواد خاصة يتم شراؤها من السوق.

■ مدى الموسمية في الإنتاج والشراء والتشغيل، وعلاقة ذلك بتوافر الأصناف في السوق بالأسعار المناسبة، ويدخل في ذلك أحوال الطلب والعرض ومن الأصناف المرتبطة بالموسمية المنتجات الزراعية التي يتم شراؤها بكميات كبيرة في موسم توافرها، ثم يتم تخزينها.

■ قدرة المنشأة وإمكانياتها المادية؛ إذ إن الشراء عادة يمثل عبئا على موارد المنشأة، وبالتالي تسعى المنشآت إلى ضمان تلبية الاحتياجات في حدود قدرتها المالية، ووفقا لمدى الائتمان الذي





ينقسم المشاركون في قرار الشراء في
المنشآت الصناعية والتجارية إلى:

■ المستخدمين Users

■ المؤثرون Influencers

■ المشترون Buyers

■ أصحاب قرار الشراء Deciders

■ صمام الحركة داخل المنشآت

Gatekeepers



المستخدمون USERS

■ القسم أو الموظف أو العامل الذي يستخدم المنتج (المهندس الذي يستخدم الخامات في التصميم) والمستخدم له تأثير مباشر وقوي في تحديد المواصفات المطلوبة في المنتج..



المؤثرون INFLUENCERS

■ هم الأفراد أو الأقسام أو الإدارات المؤثرون في اتخاذ القرار الشرائي من خلال المشاركة في وضع المواصفات المطلوبة في المنتج وتقييم البدائل المتاحة (مثال: أقسام التصميم والأقسام الهندسية)

المشتررون BUYERS

- هم الأفراد أو الأقسام أو الإدارات الذين يقومون بإجراءات الشراء والتفاوض والتعاقد مع الموردين



أصحاب قرار الشراء DECIDERS

■ هم الأفراد أو الإدارات أو الأقسام الذين لديهم سلطة إصدار القرار الشرائي والاختيار النهائي للموردين



صمام الحركة داخل المنشآت GATEKEEPERS

■ هم الأفراد المؤثرون في حركة
معلومات الشراء داخل المنشأة (موظفو
المشتريات، السكرتارية)





ماذا يبحث عنه المنتجون؟؟

■ تختلف المنافع التي يبحث عنها المشتري الصناعي

عن المستهلك؛ إذ إن المشتري الصناعي يشتري

السلع والخدمات وثلاثة دوافع رئيسية:

● هدف الربحية.

● تقليل تكاليف الإنتاج إلى أقل حد ممكن.

● القيام بالمسؤوليات الاجتماعية والقانونية.



كيف يشتري المنتجون؟؟

■ تتأثر الكيفية التي تتم بها الشراء لدى المشتري الصناعي، بمجموعة من المؤثرات في مقدمتها مدى توافر المعلومات عن الصناعة التي يعمل بها ودرجة المنافسة، ونوعية وخصائص السلع التي يتعامل فيها فضلا عن المعلومات عن المنشأة ذاتها، لذا فإن المؤثرات الداخلية والخارجية لها تأثير كبير على كيفية القيام بالعمية الشرائية وتنقسم هذه العوامل إلى ما يلي:

● عوامل بيئية.

● عوامل تنظيمية.

أمر يجب معرفتها لتحديد كيفية الشراء لدي المشترى الصناعي

■ أولهما: نوعية القرارات الشرائية التي يتخذها
المشترى الصناعي

■ ثانيهما: خطوات تحديد مشتريات المنشأة
الصناعية



شروط وصفات نوعية القرارات الشرائية



- سلعة معينة
- بمواصفات محددة
- بكمية معينة
- بسعر مناسب
- بجودة مناسبة
- من مصدر توريد مناسب
- بمواعيد تسليم مناسبة
- بشروط دفع مناسبة
- بشروط خدمة مناسبة.

أما بالنسبة لخطوات تحديد المشتريات الصناعية لدى المنشأة، فإنها تخضع لمجموعة من الخطوات الهامة في مقدمتها:

- تحديد الحاجة إلى السلعة أو الخدمة
- توصيف الحاجة أى تحديد مواصفاتها وكميتها بشكل كامل.
- إعلام إدارة المشتريات بالحاجة المطلوبة
- البحث عن مدى توافر الأصناف فى السوق بالشروط والمواصفات المطلوبة
- التعاقد مع المورد، وإصدار أمر الشراء فى ضوء الاعتمادات المالية المتاحة
- استلام وفحص الأصناف الموردة، وتسليمها للمخازن أو الأقسام الإنتاجية المختصة.
- محاسبة المورد عن توريد الأصناف المطلوبة.
- تقييم أداء المنتجات المشتراة، ومدى مواءمتها لتوقعات المنشأة ومواصفاتها المسبقة .



مواقف القرار الشرائي لدى المشتريين في المنشآت

■ الشراء لمنتج جديد New - task buying

■ الشراء الروتيني Straight rebuy

■ الشراء المعدل Modified rebuy



الشراء لمنتج جديد New - task buying

□ وهو أكثر المواقع الشرائية تعقيدا ، حيث إن الشراء لأول مرة يدخل في قراره العديد من الجهات ، وتكون المعلومات المتوافرة قليلة إلى حد ما وتزداد درجة المخاطرة، ف شراء طابعات ليزر أو أجهزة حاسب آلي بمواصفات جديدة تحتاج إلى دقة عالية في كافة خطوات القرار الشرائي.

الشراء الروتيني Straight rebuy

□ هو القيام بإعادة الشراء لمنتجات سبق شراؤها حيث تقل كمية ونوعية المعلومات الإضافية المطلوبة ، وتؤكد التجربة السابقة على مدى الرضاء عن نوعية معينة من الموردين.



الشراء المعدل Modified rebuy

■ هو إدخال بعض التعديلات على المنتجات المشتراة ، وهنا تحتاج بعض المعلومات الإضافية ولكن ليست بنفس دقة التعقيد المطلوبة في البديل الأول ، ومثال ذلك قرارا الشركة بإجراء تعديل في خط إنتاجي قائم أو تغيير وكيل الشحن.

الشراء أم التأجير Leasing or Buying؟

■ أدى تسابق التكنولوجيا وزيادة مخاطر التطور التكنولوجي إلى زيادة الاتجاه لدى المنشآت إلى استخدام أسلوب التأجير بدلاً من الشراء وخاصة للآلات والمعدات غالية الثمن، وبالتالي فإن المنشآت المسوقة عليها أن تدرس العوامل المؤثرة في التأجير ومن أهمها الدخل الصافي الممكن، والقيمة البيعية للمعدات المؤجرة ومدى تشجيع المستأجرين على تجربة تكنولوجيا جديدة. ومن أهم المغريات البيعية التي تعرضها الشركات المؤجرة، أن المنشآت يمكن أن تقلل مخاطرها وتقلل حجم استثمارها في الشراء المباشر.