

بررسی روش های تدارکات در شرکتهای پیمانکاری و ارایه فرآیند اجرایی مناسب

معصومه سادات حسینی آمرئی^{۱*}، سید مجتبی حسینی علی پور^۲

۱- دانشجوی کارشناسی ارشد دانشگاه شهید بهشتی، دانشکده معماری و شهرسازی، گروه فن ساختمان، تهران، ایران

۲- عضو هیئت علمی دانشگاه شهید بهشتی، دانشکده معماری و شهرسازی، گروه فن ساختمان، تهران، ایران

خلاصه

مدیریت خرید و اعمال صحیح و برنامه ریزی شده فرآیند خرید نقش مهمی در کنترل و کاهش هزینه ها و بهبود کیفیت خدمات و افزایش بهره وری در عملکرد کل سازمان خواهد داشت. موفقیت در اجرای صحیح خرید در گرو بررسی عوامل و شرایط مختلفی از قبیل شناخت منابع خرید، بررسی میزان و زمان مناسب برای خرید، شناسایی شرایط بازار، بکارگیری کارکنان مناسب و ... می باشد. فرآیند خرید در هر سازمانی از تشخیص نیازها شروع شده و با شناسایی و ارزیابی منابع عرضه و دریافت قیمت و مذاکره با آنها ادامه می یابد. نیازهای خرید، متناسب با شرایط و اوضاع سازمان ممکن است بصورت متمرکز توسط واحد خرید سازمان و یا غیرمتمرکز توسط واحدهای متقاضی تعیین شده و سپس اقدام عملی برای خرید آنها از فروشنده موردنظر صورت می پذیرد. با توجه به نوع نیاز و محصول درخواستی سازمان ها، روش خرید مشخص شده و پس از آن، فروشندهگان مورد نظر شرکت بر اساس فاکتورهای از قبیل کیفیت، قیمت و زمان مناسب، تحویل به موقع و شرایط فنی و تکنولوژیکی و ... مورد ارزیابی قرار گرفته و مناسب ترین عرضه کننده از بین آنها انتخاب می گردد. در این مقاله مطالعاتی با تهیه پرسشنامه و تحقیق و بررسی آن در شرکت های پیمانکاری به روش های موجود خرید و تدارکات شرکت ها، روش های خرید و بررسی دلایل شرکت ها از انتخاب نوع روش خرید و بیان فواید آن، پرداخته می شود و در نتیجه روندی برای برنامه ریزی و فرآیند اجرایی خرید سازمانی ارائه می گردد.

کلمات کلیدی: مدیریت و برنامه ریزی خرید، روش های تدارکات، تدارکات در شرکت های پیمانکاری

* Corresponding author: دانشجوی کارشناسی ارشد رشته مدیریت پروژه و ساخت

Email: pm_hosseini@yahoo.com