

فهرست مطالب

بخش اول. اصول انبارداری (مدیریت انبارها)

فصل اول. تعاریف

تعریف انبارداری	۳
تعریف انبار	۳
انواع انبار	۳
انواع موجودی‌های انبار	۴
سازمان انبار	۵

فصل دوم. کدگذاری کالا

۱. روش شماره‌گذاری ساده با اعداد ترتیبی	۷
۲. روش الفبایی	۸
۳. روش تلفیقی حرف و عدد	۸
۴. روش اعشاری یا روش دیویی	۸
۵. روش نیمونیک	۹
۶. روش کدگذاری براساس طبقه‌بندی کالا	۹
۷. روش کدگذاری MESC	۱۰
فهرست گروه‌های طبقه‌بندی و کدگذاری کالا	۱۱
چیدن اجناس در انبار	۱۶
علائم استاندارد بسته‌بندی	۱۷
محل اجناس در انبار	۱۷
کاردکس انبار	۲۰

فصل سوم. ورود کالا به انبار

۱. دریافت کالا از طریق خرید داخلی	۲۳
۲. دریافت کالا از طریق خرید خارجی	۲۴
۳. برگشت کالای مازاد بر نیاز	۲۴
۴. دریافت کالای ساخته شده در کارگاههای مؤسسه	۲۴
۵. دریافت کالای امانی	۲۴
۶. نقل و انتقال کالا بین انبارها	۲۴

فصل چهارم. صدور کالا از انبار

۱. درخواست کالا و مواد از انبار ۳۱
۲. حواله انبار ۳۱
۳. صدور ابزار از انبار ۳۱
۴. برگشت کالای امانی دریافتی ۳۲
۵. کالای غیرقابل قبول ۳۲
۶. رسید و تحویل مستقیم ۳۲
۷. خروج کالا از مؤسسه ۳۲
- روش‌های مختلف صدور اجناس از انبار ۴۰

فصل پنجم. سیستم‌های اطلاعاتی انبار

- خرید داخلی ۴۳
- خرید خارجی ۴۵
- رسید جنس به انبار ۴۹
- ساخت قطعات/ دارایی ثابت ۵۴
- صدور اقلام از انبار ۵۹
- ارسال (برگشت) اقلام امانی از انبار ۶۲
- برگشت به انبار ۶۵
- درخواست و برگشت ابزار به انبار ۶۸
- اطلاعات کلی گردش عملیات ۶۸

بخش دوم. موجودی انبار

فصل اول. کنترل موجودی انبار

- علت نگهداری موجودی ۷۳
- هزینه‌های مربوط به موجودی‌ها ۷۴
- سیستم کنترل موجودی ABC ۷۵
- مدل‌های مقدار سفارش اقتصادی (مقرون به صرفه) ۷۷
- محاسبه هزینه کل موجودی ۷۷
- تعیین تعداد اقلام بهینه در هر سفارش ۸۱
- تعداد بهینه دفعات سفارش در یک دوره (N) ۸۲
- فاصله زمانی بهینه بین دو سفارش ۸۲
- تخفیف قیمت کالا ۸۴

۸۶.....	کاربرد مدل EOQ در فرایند تولید.....
۸۷.....	تولید بهینه و همزمانی تولید و فروش.....
۸۹.....	اهمیت مدل های EOQ.....
۸۹.....	معایب استفاده از مدل های EOQ.....
۹۰.....	مدل هایی که میزان تقاضا و زمان تحویل کالا در آنها متغیر است.....

فصل دوم. انبارگردانی

۱۰۱.....	شمارش موجودی.....
۱۰۳.....	اصول ایمنی و حفاظت انبار.....
۱۰۸.....	قیمت گذاری موجودی انبار.....

بخش سوم. سیستم های خرید داخلی

فصل اول. تعاریف و اصطلاحات

۱۱۵.....	۱. سال مالی.....
۱۱۵.....	۲. بودجه.....
۱۱۵.....	۳. اعتبار.....
۱۱۵.....	۴. تأمین اعتبار.....
۱۱۵.....	۵. پیش پرداخت.....
۱۱۶.....	۶. علی الحساب.....
۱۱۶.....	مدیریت خرید.....
۱۱۷.....	کیفیت.....
۱۱۷.....	تحويل.....
۱۱۸.....	کمیت.....
۱۱۹.....	انعطاف پذیری و شایستگی فنی.....
۱۱۹.....	اقسام خرید.....
۱۲۱.....	انواع خریده ها از نظر کمیت (مبلغ).....

فصل دوم. مناقصه و مزایده

۱۲۳.....	مناقصه.....
۱۲۴.....	آگهی مناقصه.....
۱۲۴.....	اختیارات مناقصه گزار.....
۱۲۵.....	تجدید و لغو مناقصه.....

۱۲۵.....	طبقه‌بندی انواع مناقصات
۱۲۶.....	مزایده
۱۲۶.....	ترک مناقصه یا مزایده

فصل سوم. اهداف بخش خرید

۱۲۷.....	اهداف خرید
۱۲۷.....	اصل‌های مهم در خرید
۱۲۹.....	ارتباط بخش خرید با واحدهای دیگر سازمان
۱۳۱.....	خرید از منابع داخلی و خارجی
۱۳۲.....	محاسن ساخت بجای خرید

فصل چهارم. خرید به هنگام

۱۳۳.....	اهمیت روابط خریدار- تولیدکننده
۱۳۴.....	انتخاب عرضه‌کننده
۱۳۴.....	توافق خرید
۱۳۴.....	تجزیه و تحلیل قیمت
۱۳۵.....	افزایش تعداد عرضه‌کنندگان
۱۳۵.....	مزایای خرید JIT
۱۳۵.....	مزایای عرضه‌کننده
۱۳۶.....	مشکلات مرتبط با JIT
۱۳۷.....	JIT II

بخش چهارم. مراحل سفارشات خارجی

فصل اول. شناسایی و تعیین منابع خرید

۱۴۱.....	الف) از طریق سفارتخانه‌های کشورهای بیگانه در کشور
۱۴۱.....	ب) از طریق شرکت‌های مشابه
۱۴۱.....	ج) از طریق سوابق موجود در شرکت
۱۴۲.....	د) از طریق مراجعه به اتاق بازرگانی
۱۴۲.....	ه) از طریق حضور در نمایشگاه‌های بازرگانی و صنعتی داخل و خارج کشور
۱۴۲.....	و) از طریق مرکز اطلاعات فنی ایران
۱۴۲.....	ز) از طریق بررسی نشریات، مجلات و کاتالوگ‌های تخصصی و فنی

۱۴۲.....	ح) از طریق شبکه اطلاع‌رسانی اینترنت
۱۴۲.....	سیاست خرید و روش‌های دریافت قیمت
۱۴۳.....	مذاکره
۱۵۳.....	انواع تخفیف

فصل دوم. قرارداد

۱۵۵.....	مفاد قرارداد
----------	--------------

بخش پنجم. مراحل خرید از خارج

فصل اول. خرید از خارج

۱۶۵.....	پیش‌فاکتور (پروفرما)
۱۶۶.....	منظور از ثبت سفارش چیست
۱۶۶.....	بخش‌های سامانه جامع تجارت ایران
۱۶۷.....	راهنمای تعیین تعرفه در مرحله ثبت سفارش و ترخیص کالا
۱۶۸.....	اخذ مجوز و تخصیص ارز از وزارتخانه ذیربط
۱۶۸.....	بیمه
۱۶۹.....	مدارک لازم جهت گشایش اعتبار
۱۷۰.....	فرم گشایش اعتبار

فصل دوم. روش‌های پرداخت در تجارت بین‌المللی

۱۸۱.....	۱. تجارت حساب باز
۱۸۳.....	۲. پیش‌پرداخت
۱۸۴.....	۳. وصولی‌ها
۱۸۵.....	۴. اعتبار اسنادی
۱۹۳.....	اعتبار اسنادی فعال یا غیرفعال
۱۹۳.....	محاسن استفاده از اعتبار اسنادی
۱۹۳.....	تراکنش‌های مالی بین بانکی سوئیفت
۱۹۴.....	مزایای سوئیفت

فصل سوم. اصلاح اعتبارات اسنادی

۱۹۷.....	شرایط تمدید و اصلاح اعتبارات اسنادی
----------	-------------------------------------

فصل چهارم. پیگیری‌های خریدهای خارجی

۲۰۵.....	پیگیری‌های قبل از حمل
۲۰۷.....	پیگیری‌های مربوط به خرید کالا

فصل پنجم. تجارت الکترونیک

۲۰۹.....	مقدمه
۲۱۰.....	تعریف
۲۱۰.....	اینترنت
۲۱۲.....	منافع حاصل از تجارت الکترونیک
۲۱۳.....	گسترش پوشش جغرافیایی

فصل ششم. ورود موقت

۲۱۵.....	مجوزهای لازم جهت واردات موقت
۲۱۶.....	مهلت توقف کالای ورود موقت
۲۱۶.....	ضمانت یا تضمین جهت اعاده کالا از کشور
۲۱۷.....	تجارت متقابل
۲۱۸.....	انواع معاملات متقابل

فصل هفتم. اسناد حمل کالا

۲۲۵.....	۱. سیاهه تجاری (فاکتور)
۲۲۶.....	۲. گواهی مبدأ
۲۲۶.....	۳. گواهی بازرسی
۲۲۷.....	۴. بیمه نامه
۲۳۶.....	۵. بارنامه
۲۴۰.....	۶. لیست بسته بندی
۲۴۱.....	۷. سایر گواهی ها
۲۴۱.....	کنترل اسناد
۲۴۲.....	مغایرت های معمولی اسناد

بخش ششم. اینکوترمز ۲۰۲۰

فصل اول. شرایط تجارت بین الملل (اینکوترمز) ۲۰۲۰

۲۵۶.....	هدف اینکوترمز
۲۵۶.....	چگونگی استفاده از اینکوترمز ۲۰۲۰
۲۵۷.....	مقررات اینکوترمز چه مواردی را پوشش نمی دهد.
۲۵۷.....	بهترین روش استفاده از مقررات اینکوترمز
۲۵۹.....	طبقه بندی اصطلاحات یازده گانه اینکوترمز ۲۰۲۰

فصل دوم. مقررات برای هر نوع روش حمل

۲۶۱.....	EXW - Ex Works
۲۶۸.....	FCA - Free Carrier
۲۷۷.....	CPT - Carriage Paid To
۲۸۴.....	CIP-Carriage and Insurance Paid To
۲۹۲.....	DAP- Delivered At Place
۲۹۹.....	DPU- Delivered At Place Unloaded
۳۰۵.....	DDP- Delivered Duty Paid

فصل سوم. مقررات برای حمل دریایی و آبراه داخلی

۳۱۱.....	FAS -Free Alongside Ship
۳۱۸.....	FOB - Free On Board
۳۲۴.....	CFR- Cost and Freight
۳۳۱.....	CIF-Cost, Insurance and Freight

بخش هفتم. مدیریت زنجیره تامین

فصل اول. مدیریت زنجیره تامین

۳۴۳.....	۱. مدیریت ارتباط با مشتری
۳۴۴.....	۲. مدیریت دریافت تقاضا
۳۴۵.....	۳. مدیریت تأمین تقاضا
۳۴۵.....	۴. مدیریت موجودی کالا
۳۴۶.....	۵. مدیریت فرآیند تولید
۳۴۷.....	۶. مدیریت خرید
۳۴۷.....	۷. بهبود و ارتقاء تولید
۳۴۸.....	۸. کالای برگشتی

فصل دوم. طراحی زنجیره تامین

۳۴۹.....	۱. اهداف پوشش بازار
۳۵۱.....	۲. ویژگی‌های کالا
۳۵۳.....	۳. خدمات مشتری

بخش هشتم. اصول فروش

فصل اول. مقدمه

۳۵۹.....	تعریف فروش
۳۶۰.....	ارزیابی بازار
۳۶۰.....	سهیم بازار

فصل دوم. برنامه‌ریزی فروش

۳۶۱.....	۱. استراتژی فروش
۳۶۵.....	۲. تهیه برنامه‌فروش
۳۶۷.....	۳. شناخت مشتریان

فصل سوم. رضایت مشتری

۳۶۹.....	رضایت مشتری
۳۷۰.....	آشنایی با روش مدل کانو
۳۷۳.....	تعیین نیازها و خواسته‌های مشتری در مدل کانو
۳۷۴.....	مزایای تقسیم‌بندی ویژگی‌های کالاها و خدمات به وسیله مدل کانو بسیار آشکار است

بخش نهم. صادرات

فصل اول. مقدمه

۳۷۹.....	صادرات
۳۸۱.....	تقسیم‌بندی کالاهای صادراتی برحسب مجوز صدور
۳۸۲.....	چگونه صادرات کنیم؟

فصل دوم. مراحل صادرات کالا

۳۸۵.....	بازاریابی
۳۸۵.....	انتخاب نوع محصول
۳۸۶.....	هدف بازاریابی
۳۸۷.....	تحقیقات بازاریابی
۳۸۸.....	انواع تحقیق در بازار
۳۸۸.....	نتیجه تحقیقات انجام شده
۳۸۹.....	توزیع

۳۸۹.....	ترویج و تبلیغات.....
۳۹۰.....	دامپینگ.....

فصل سوم. مدارک مورد نیاز برای صادرات کالا

۳۹۱.....	۱. پیش فاکتور.....
۳۹۱.....	۲. قرارداد.....
۳۹۲.....	۳. کارت بازرگانی.....
۳۹۲.....	مواهی استاندارد.....
۳۹۲.....	اسناد حمل در صادرات.....

ضمایم. قرارداد فروش

۴۱۳.....	«نمونه قرارداد اجاره ماشین آلات».....
۴۱۵.....	«قرارداد اجاره خدمات ماشین آلات».....
۴۱۸.....	قرارداد فروش.....
۴۲۱.....	فرهنگ بین المللی بازرگانی.....
۴۳۳.....	فهرست منابع و مآخذ.....