

भारत में खरीद प्रबंधन सेवाएँ (Purchase Management Services in India)

*¹डॉ. रामेश्वर लाल and ²डॉ. नम्रता खेमराज यादव

¹सहायक आचार्य, व्यावसायिक प्रशासन राजकीय महाविद्यालय, मेडता सिटी (नागौर), राजस्थान, भारत।

²सहायक आचार्य, व्यावसायिक प्रशासन राजकीय मीरा कन्या महाविद्यालय, उदयपुर, राजस्थान, भारत।

सारांश

खरीद प्रबंधन बाहरी नेटवर्क से विभिन्न वस्तुओं और सेवाओं के अधिग्रहण को परिभाषित करता है। यह किसी भी संगठन का एक नियमित कार्य है जो व्यवसाय के रणनीतिक अवसरों में से एक के रूप में भी कार्य करता है। एक व्यवसाय के लिए आवश्यक है कि विभिन्न सामग्री, पुर्जे, स्टोर, उपकरण और मशीनरी हर समय और उचित मूल्य पर उपलब्ध हों। यह पैमाने की अर्थव्यवस्थाओं को प्राप्त करने और प्रतिस्पर्धा करने की बेहतर स्थिति में प्रबंधन की सहायता करेगा।

वाल्टर्स के अनुसार, क्रय कार्य का अर्थ है "उचित गुणवत्ता और मात्रा में उचित समय पर और न्यूनतम कीमत पर विपणन के लिए अपनाए गए उत्पाद के निर्माण में उपयोग की जाने वाली दुकानों के लिए उचित सामग्री, मशीनरी, उपकरण और आपूर्ति की खरीद द्वारा खरीद, वांछित गुणवत्ता के अनुरूप" खरीद प्रबंधन खरीद की प्रणाली में दक्षता और प्रभावशीलता लाता है। इसका प्रबंधन प्रबंधन द्वारा किया जाता है और इस प्रकार विनिर्माण की प्रक्रिया को पूरा करने में सहायता करता है। माल और सेवाओं की आवाजाही के प्रवाह और मार्ग को खरीद प्रबंधन द्वारा निर्देशित किया जाता है और इसके साथ-साथ वस्तुओं और सेवाओं के आपूर्तिकर्ताओं के साथ संबंध बनाए रखता है। खरीद प्रबंधन के लाभों को प्राप्त करने के लिए, किसी को लागू कानूनों, आपूर्ति श्रृंखला, रसद और परिवहन, और संबंधित चालान और सूची प्रक्रिया का ज्ञान होना चाहिए। इस प्रकार, यह निष्कर्ष निकाला जा सकता है कि खरीद प्रबंधन और कुछ नहीं बल्कि सही विक्रेता से आवश्यक सामग्री को आवश्यक मात्रा में न्यूनतम मूल्य पर और वह भी सही समय पर प्राप्त करना है। बड़े संगठनों के मामले में, किसी विशेष उत्पाद की आपूर्ति के लिए कई विक्रेता उपलब्ध हो सकते हैं, और उनमें से किसी एक को चुनना प्रबंधन के दृष्टिकोण से एक महत्वपूर्ण निर्णय है। प्रत्येक संगठन का लक्ष्य संसाधनों के साथ अपने संचालन को अनुकूलित करके वित्तीय स्थिरता बनाना है। इन संसाधनों को प्राप्त करने के लिए, संगठनों को अपनी रणनीतिक और परिचालन आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए एक विशिष्ट योजना की आवश्यकता होती है। एक कंपनी में एक क्रय विभाग या खरीद विभाग एक संगठनात्मक इकाई है जो इन जिम्मेदारियों को पूरा करता है।

मूल शब्द: खरीद, क्रय विभाग, खरीद रणनीति, कच्चा माल, विक्रेता प्रबंधन, सब्सिडी, विपणन विभाग, नवाचार और प्रौद्योगिकी, उत्पादन विभाग, श्रृंखला प्रबंधन, क्रय आपूर्ति

प्रस्तावना

खरीद प्रबंधन उन वस्तुओं और सेवाओं की खरीद का प्रबंधन कर रहा है जिनकी कंपनी को आपूर्तिकर्ताओं और विक्रेताओं से आवश्यकता होती है। यह अक्सर कंपनी के संचालन का एक अभिन्न अंग होता है और कंपनी की दक्षता और लाभप्रदता में सुधार करने का एक अवसर होता है। खरीद प्रक्रिया आमतौर पर कच्चे माल, भागों, मशीनरी, उपकरण और सेवाओं को प्राप्त करने के लिए होती है, जिनकी कंपनी को सही समय पर और लाभकारी कीमत पर आवश्यकता होती है।

इन वस्तुओं और सेवाओं की खरीद का लक्ष्य उच्चतम गुणवत्ता के साथ-साथ कंपनी की लाभप्रदता बढ़ाने के लिए कीमत को यथासंभव कम रखना चाहिए। उत्पादकता और लाभप्रदता को अधिकतम करने के लिए कंपनियों को व्यावसायिक खरीद प्रबंधन पर पूरा ध्यान देना चाहिए। उन्हें अपने गुणवत्ता मानकों को बनाए रखने के लिए खरीदी गई वस्तुओं की गुणवत्ता की निगरानी भी करनी चाहिए। खरीद की समय-सीमा यह सुनिश्चित करने के लिए महत्वपूर्ण है कि निर्माण के लिए आवश्यक इनपुट हमेशा पर्याप्त मात्रा में जब भी आवश्यक हो, उपलब्ध हों। अच्छा खरीद

प्रबंधन कंपनियों को प्रतिस्पर्धी बने रहने और पैमाने की अर्थव्यवस्थाओं को प्राप्त करने में सक्षम बनाता है। व्यवसाय खरीद प्रबंधन के लिए यह भी आवश्यक है कि कंपनी सही विक्रेता का चयन करे और उनके साथ एक अच्छा, पारस्परिक रूप से लाभप्रद संबंध बनाए रखे। नियमित विक्रेताओं के साथ व्यावसायिक संबंध बनाए रखते हुए, कंपनी को विक्रेताओं के समूह के बहुत छोटे होने के जोखिम को भी कम करना चाहिए। क्रय किसी व्यवसाय या कंपनी की ओर से वस्तुओं और सेवाओं को खरीदना या प्राप्त करना है। यह एक व्यवसाय के भीतर एक संगठित प्रक्रिया है जो यह सुनिश्चित करती है कि कंपनी को उन वस्तुओं का अधिग्रहण करना चाहिए जिनकी उसे जरूरत है, जब उसे जरूरत है, और उचित कीमत पर। एक निर्माण कंपनी में एक व्यवसाय का खरीद कार्य महत्वपूर्ण है। पूरी निर्माण प्रक्रिया भारी मात्रा में कच्चे माल और इनपुट घटकों की खरीद पर निर्भर है। ऐसी कंपनी में क्रय कार्य एक सतत और आवर्तक गतिविधि है। खरीद प्रक्रिया अक्सर आवश्यक वस्तुओं की पहचान करने और फिर उसी के लिए एक आपूर्तिकर्ता खोजने के साथ शुरू होती है। खरीद प्रक्रिया तब इन वस्तुओं को समय पर प्राप्त कर लेती है और गुणवत्ता और

विशिष्टताओं का पूरी तरह से अनुपालन करती है। खरीद प्रबंधन आवश्यक कच्चे माल और घटकों के एक स्थिर इनपुट स्ट्रीम को बनाए रखते हुए खरीद पर खर्च किए गए धन को कम करने का प्रयास करता है। खरीद प्रबंधन खरीद प्रक्रिया को कुशल, सटीक और लागत प्रभावी रखता है। कंपनी के आकार और प्रकार के आधार पर खरीदारी का आकार और पैमाना भिन्न हो सकता है। लेकिन, व्यवसाय खरीद प्रबंधन के उद्देश्य और सामान्य प्रक्रिया समान रहती है। खरीद चक्र उन चरणों या प्रक्रियाओं की श्रृंखला है जिनका अनुसरण कंपनी खरीदारी करने के लिए करती है। प्रत्येक व्यवसाय में क्रय चक्र की अपनी भिन्नता होती है, और यह आवश्यकता की पहचान के साथ शुरू होता है और सामान या सेवा की सफल खरीद के साथ समाप्त होता है। आवश्यकता की पहचान: व्यवसाय को उन वस्तुओं या सेवाओं की पहचान करनी होती है जिनकी उन्हें आवश्यकता होती है। ये वे आइटम हो सकते हैं जो उत्पादन चक्र के लिए आवश्यक हैं, पुनर्विक्रय के लिए सामान, कार्यालय की आपूर्ति, रखरखाव की आपूर्ति, या किसी अन्य आवश्यकता के लिए लेख। जब एक आवश्यकता की पहचान की जाती है, तो खरीद चक्र शुरू हो जाता है

शोध का उद्देश्य

प्रस्तुत शोध का उद्देश्य व्यवसाय में लागू की गई खरीद प्रबंधन की विभिन्न व्यवस्थाएं कितनी कारगर हुई हैं का अध्ययन करते हुए वर्तमान परिस्थितियों में इसकी सार्थकता का अध्ययन करना है एक निर्माता के लिए, सामग्री की खरीद सबसे महत्वपूर्ण गतिविधि है, जिसे निम्नलिखित उद्देश्यों को ध्यान में रखकर किया जाता है:

- 01. न्यूनतम संभव लागत पर उपलब्धता सामग्री, आपूर्ति और उपकरण:** कच्चे माल, आपूर्ति और उपकरण की खरीद, जो एक साथ न्यूनतम संभव दरों पर एक निर्माण इकाई के लिए इनपुट का गठन करते हैं। यह समग्र इनपुट लागत और उत्पादन की लागत को कम करने की सुविधा प्रदान करता है। उत्पादन की लागत कम करने से संगठन के लिए बेहतर लाभप्रदता होती है।
- 02. उत्पादन का नियमित प्रवाह सक्षम करें:** इनपुट के विभिन्न घटकों की निरंतर आपूर्ति निरंतर उत्पादन प्रक्रिया सुनिश्चित करती है। बदले में, उत्पादन लागत को नियंत्रण में रखता है, और इस तरह संगठन के लाभप्रदता स्तर को बनाए रखता है।
- 03. एसेट टर्नओवर बढ़ाएं:** क्रय विभाग के निरंतर परिश्रम के फलस्वरूप न केवल निवेश उचित स्तर पर बना रहता है, बल्कि अचल सम्पत्तियों का भी सृजन होता है। हालांकि, एक विवेकपूर्ण उपाय के रूप में, इन्वेंट्री/अचल संपत्तियों में निवेश को बिक्री की मात्रा के संदर्भ में न्यूनतम स्तर पर रखा जाना चाहिए। यह कुशल इन्वेंट्री प्रबंधन के माध्यम से प्राप्त किया जाता है। परिसंपत्तियों के कारोबार में वृद्धि के साथ, संगठन की लाभप्रदता में भी सुधार होता है।
- 04. आपूर्ति के वैकल्पिक स्रोत विकसित करें:** अपनी वार्ता शक्ति में सुधार करने की दृष्टि से, क्रय विभाग के हिस्से के लिए यह वांछनीय है कि विभिन्न इनपुट विशेष रूप से मूल कच्चे माल के वैकल्पिक आपूर्तिकर्ताओं को खोजने की संभावना का पता लगाया जाए, और सामग्री की लागत में कमी आने की संभावना है।
- 05. आपूर्तिकर्ताओं के साथ सौहार्दपूर्ण संबंध स्थापित करें:** आपूर्तिकर्ताओं के साथ सौहार्दपूर्ण संबंध बनाए रखना बाजार में संगठन के लिए एक सकारात्मक प्रतिष्ठा बनाने में एक लंबा रास्ता तय करता है।

शोध परिकल्पना: भारत में खरीद प्रबंधन के क्या आयाम हैं तथा वर्तमान में व्यवसाय में इसकी उपयोगिताए महत्व विकास के क्या प्रभाव हैं?

वर्तमान परिदृश्य एवं वांछित परिवर्तन: व्यवसाय में वर्तमान में खरीद प्रबंधन आवश्यक वस्तुओं, विनिर्देशों, उद्देश्य और मात्रा का विवरण देने वाला एक औपचारिक दस्तावेज है। यह एक दस्तावेज हो सकता है जिसे मैनुअल रूप से भरा जाता है या एक सॉफ्टवेयर फॉर्म जिसे खरीद की आवश्यकता के रूप में जमा किया जाता है। खरीद प्रबंधन किसी भी व्यवसाय में एक महत्वपूर्ण प्रक्रिया है, चाहे वह विनिर्माण, थोक या खुदरा हो। क्रय प्रबंधन लागत प्रबंधन, लाभ और दक्षता के लिए कंपनी की खरीद रणनीतियों को नियंत्रित करता है। क्रय आपूर्ति श्रृंखला प्रबंधन को अधिक कुशल बनाने के लिए वस्तुओं और सेवाओं को खरीदने या प्राप्त करने की प्रक्रिया है। इस प्रक्रिया में खरीदे गए सामान, सामग्री और उपकरण संगठन द्वारा उत्पादित उत्पादों/सेवाओं की गुणवत्ता में सुधार करने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं। अंततः, क्रय प्रक्रिया उत्पाद की गुणवत्ता को प्रभावित करती है और मूल्य श्रृंखला में लागत को अनुकूलित करने में मदद करती है। यदि सभी खरीद मांगें जो ऑर्डर में बदल दी जाती हैं, तो कंपनी का अपने खर्च पर कोई नियंत्रण नहीं होगा। एक कंपनी में आमतौर पर चेक और बैलेंस की एक प्रणाली होती है, जिसके तहत एक नामित व्यक्ति, आमतौर पर प्रबंधन में, खरीद आवश्यकताओं की जांच करने और यह तय करने का अधिकार होता है कि वे स्वीकृत हैं या नहीं। कभी-कभी, यदि व्यक्ति मानता है कि कंपनी अनुरोधित वस्तु के बिना कर सकती है, तो खरीद की मांग को अस्वीकार कर दिया जा सकता है। स्वीकृत होने पर, क्रय आदेश क्रय चक्र में आगे बढ़ता है। अधिकांश कंपनियां पूर्व-अनुमोदित आपूर्तिकर्ताओं की एक सूची बनाए रखती हैं, जिन्हें वे नियमित रूप से ऑर्डर देते हैं। यदि ऐसा कोई आपूर्तिकर्ता नहीं है, तो उस खरीद आदेश के लिए सर्वश्रेष्ठ आपूर्तिकर्ता की पहचान शुरू हो जाती है। खरीद की शर्तों पर बातचीत की जाती है और आदेश की पुष्टि की जाती है। खरीदी गई वस्तुओं की आपूर्ति उन शर्तों के अनुसार की जाती है जिन पर सहमति हुई थी। विक्रेता आदेश के साथ एक चालान भेजता है। खरीद आदेश, आपूर्तिकर्ता चालान और वितरित माल को क्रॉस सत्यापित करने के बाद, आपूर्तिकर्ता को भुगतान किया जाता है। रिटर्न और रिफंड भी हो सकते हैं जिन्हें कंपनियों के बीच समझौते के अनुसार नियंत्रित किया जाता है। कंपनी के रिकॉर्ड को अकाउंटिंग और इन्वेंट्री की जानकारी के साथ अपडेट किया जाता है। यदि संपूर्ण खरीद चक्र व्यवसाय प्रबंधन सॉफ्टवेयर का उपयोग करके किया जाता है, तो सॉफ्टवेयर में पहले से की गई खरीदारी का विवरण होगा। यह चक्र के हर चरण में बार-बार डेटा प्रविष्टि के थकाऊ कार्य को समाप्त करता है

भारत में खरीद प्रबंधन में आने वाली चुनौतियां

खरीद प्रबंधन कंपनी के संचालन के सबसे महत्वपूर्ण क्षेत्रों में से एक है जो सीधे नीचे की रेखा को प्रभावित कर सकता है। व्यवसाय के लिए सर्वोत्तम परिणाम प्राप्त करने के लिए खरीद प्रबंधन में आने वाली चुनौतियों को समझना आवश्यक है।

- 01. खर्च की सीमा:** किसी संगठन की प्राथमिक खरीद नीति सर्वोत्तम मूल्य पर सामान खरीदना है। क्रय विभाग को आदेश में प्रत्येक वस्तु के लिए खर्च सीमा को कड़ाई से परिभाषित और पालन करना चाहिए। इस तरह, क्रय विभाग अनावश्यक रूप से लागतों की अधिकता या कटौती नहीं करता है।
- 02. अधिकृत विक्रेता:** खर्च की सीमा निर्धारित करने के बाद, खरीद प्रक्रिया को सभी उपलब्ध अधिकृत विक्रेताओं को भी सूचीबद्ध करना चाहिए। बाजार में सर्वश्रेष्ठ विक्रेताओं तक पहुंच सुनिश्चित करने के लिए इस सूची को नियमित रूप से बनाए रखा जाना चाहिए और अद्यतन किया जाना चाहिए। बड़े विक्रेताओं से लेकर छोटे पैमाने के आपूर्तिकर्ताओं तक, खरीद प्रक्रिया में शामिल सभी बाहरी पक्षों को नीति में सूचीबद्ध किया जाना चाहिए।
- 03. आपूर्ति की सूची:** वेंडरों की सूची के अतिरिक्त उपापन नीति में क्रय की गई वस्तुओं की सूची भी बनानी चाहिए। कार्यालय

- की आपूर्ति और अन्य दैनिक आवश्यक वस्तुओं को एक साथ सूचीबद्ध किया जाना चाहिए। इसी तरह, थोक आदेशों में आवश्यक औद्योगिक सामान और अन्य वस्तुओं को अलग से सूचीबद्ध किया जाना चाहिए। प्रत्येक खरीद इकाई के लिए सटीक आदेश देने के लिए इन सूचियों को उचित रूप से वर्गीकृत किया जाना चाहिए।
- 04. प्राथमिकता:** इन सूचियों को बनाते समय, क्रय विभाग को क्रय प्रबंधकों और प्रमुख व्यावसायिक हितधारकों द्वारा निर्धारित प्राथमिकता नीति का पालन करना चाहिए। यह नीति उन खरीदारियों पर प्रकाश डालती है जो बजट में सबसे पहले आती हैं। इसके आधार पर, खरीद आदेश आवंटित करने से पहले आपूर्ति की सूची को अनुकूलित किया जा सकता है – खरीद मांग बनाम खरीद आदेश के बीच अंतर के बारे में और जानें।
- 05. अनुबंध वार्ता नीतियां:** एक बार खरीद आदेश तैयार हो जाने के बाद, संगठन को मूल्य निर्धारण वार्ता पर सख्त नियमों का पालन करना चाहिए। इन नीतियों के तहत, क्रय विभाग को गुणवत्ता की कीमत पर कम कीमतों पर ध्यान केंद्रित नहीं करना चाहिए। इसके बजाय, विक्रेताओं के बीच मूल्य निर्धारण की तुलना के साथ माल की गुणवत्ता को अनुकूलित किया जाना चाहिए।
- 06. विक्रेता प्रबंधन:** इन वार्ताओं के दौरान, विक्रेताओं और आपूर्तिकर्ताओं को ठीक से प्रबंधित किया जाना चाहिए। खरीद नीति को कुशल विक्रेता प्रबंधन के महत्व पर जोर देना चाहिए। सटीक ऑर्डर प्लेसमेंट सुनिश्चित करना, विस्तृत खरीद आदेश जारी करना और तत्काल खरीदारी के लिए अग्रिम सूचना भेजना कुछ ऐसी नीतियां हैं जिनका संगठन को पालन करना चाहिए। ये विक्रेता धोखाधड़ी को रोकने के साथ-साथ विक्रेताओं के साथ एक विश्वसनीय, लाभदायक और दीर्घकालिक व्यापार साझेदारी बनाने और बनाए रखने में मदद करेंगे।
- 07. कानूनी दायित्व:** इस प्रक्रिया के दौरान, क्रय नीति को राज्य और संघीय क्रय कानूनों का भी पालन करना चाहिए। इन सख्त दिशानिर्देशों के तहत, कर्मचारियों को सरकारी एजेंसियों के साथ मिलकर काम करना चाहिए। ये नीतियां किसी संगठन और उसके आपूर्तिकर्ताओं के बीच संघर्ष को रोकने में भी मदद करती हैं।
- 08. क्रय विभाग के कर्तव्य और उत्तरदायित्व:** एक प्रभावी खरीद नीति स्थापित करने के बाद, संगठन विभिन्न क्रय विभाग की जिम्मेदारियों और कर्तव्यों को लागू कर सकता है। इन जिम्मेदारियों को आगे प्रतिस्पर्धी कर्तव्यों और गैर-प्रतिस्पर्धी कर्तव्यों में वर्गीकृत किया गया है।

भारतीय व्यवसाय जगत में खरीद प्रबंधन का भविष्य

जब क्रय विभाग की जिम्मेदारियों को सफलतापूर्वक पूरा किया जाता है, तो संगठन इसके लाभों का अनुभव करना शुरू कर देता है। एक संगठन अपने व्यवसाय संचालन और प्रस्तुतियों के दौरान कुशल खरीदारी के कई उतार-चढ़ाव का अनुभव कर सकता है।

- 01. लागत अनुकूलन:** एक अच्छी तरह से चलने वाले क्रय विभाग का सबसे बड़ा लाभ यह है कि संगठन लागत प्रभावी खरीद से तत्काल बचत का निर्माण कर सकता है। यह बुद्धिमानों से खर्च कर सकता है और अन्य व्यावसायिक कार्यों में पुनर्निवेश करने के लिए पैसे बचा सकता है। क्रय विभाग वारंटी, छूट और रियायतों के लाभों को प्राप्त करने के लिए आपूर्तिकर्ताओं के मिश्रण से सामान प्राप्त कर सकता है।
- 02. जोखिम नियंत्रण और आपूर्ति सुरक्षा:** लागत लाभ के अलावा, आपूर्ति श्रृंखला प्रबंधन के कई जोखिमों को क्रय विभाग के कार्यों के माध्यम से हल किया जाता है। एक कंपनी आपूर्ति श्रृंखला के विविधीकरण द्वारा आपूर्तिकर्ताओं के साथ जोखिमों का प्रबंधन कर सकती है। इसके अलावा, क्रय प्रबंधक आपूर्ति

श्रृंखला को सुरक्षित करने के लिए उचित कदम उठा सकते हैं और खराब विक्रेता चयन, बाजार के नुकसान, संभावित धोखाधड़ी, गुणवत्ता की हानि और अनुचित वितरण जैसे उच्च जोखिमों से बच सकते हैं।

- 03. मजबूत विक्रेता संबंध प्रबंधन:** इन जोखिमों को कम करते हुए, खरीदार-आपूर्तिकर्ता संबंध मजबूत होते हैं। एक विशेष क्रय विभाग विक्रेताओं और एजेंटों के साथ मिलकर काम करता है। लंबी अवधि के खरीद अनुबंधों के साथ, क्रय विभाग विक्रेताओं को संगठन को माल की आपूर्ति के मुनाफे का एहसास करने में भी मदद कर सकता है। यह विक्रेताओं को संगठन के प्रति वफादार और विश्वसनीय रहने में मदद करता है।
- 04. व्यवसाय की गुणवत्ता में सुधार:** सर्वोत्तम विक्रेताओं के साथ साझेदारी करके, क्रय विभाग अप्रत्यक्ष रूप से व्यवसाय की उत्पादन गुणवत्ता में सुधार कर सकते हैं। वे अन्य विभागों को अपने लक्ष्यों को प्राप्त करने और उच्च-प्रदर्शन स्तरों पर काम करने में मदद कर सकते हैं। वे गुणवत्ता को भी ट्रैक कर सकते हैं और अंतिम उत्पादों की समय पर डिलीवरी में महत्वपूर्ण योगदान दे सकते हैं।
- 05. नवाचार और प्रौद्योगिकी का लाभ उठाना:** पारंपरिक कच्चे माल को नवीन विकल्पों के साथ बदलकर, क्रय विभाग व्यवसाय के लिए प्रतिस्पर्धात्मक लाभ लाता है। क्रय विभाग आपूर्ति श्रृंखला चुनौतियों को ठीक करने और मैनुअल कार्यों को स्वचालित करने के लिए लेखांकन स्वचालन, सामग्री सेवाओं, ईआरपी, सूची नियंत्रण प्रणाली, वर्कफ्लो प्रबंधन सॉफ्टवेयर, दस्तावेज प्रबंधन प्रणाली, और आउटसोर्सिंग प्रौद्योगिकी समाधान भी अपना सकता है। न्यूनतम संभव लागत पर सामग्री, आपूर्ति और उपकरण की उपलब्धता: विनिर्माण, थोक और खुदरा व्यवसायों के लिए, सही समय पर वस्तुओं की आपूर्ति कंपनी के संचालन के लिए महत्वपूर्ण है। यदि वस्तुओं की आपूर्ति में कोई देरी होती है, तो व्यवसाय का पूरा संचालन बुरी तरह प्रभावित हो सकता है। व्यावसायिक खरीद प्रबंधन का उद्देश्य आवश्यकता पड़ने पर उपलब्ध होने वाली वस्तुओं और सेवाओं की आपूर्ति प्राप्त करना है। खरीद की इनपुट लागत उत्पादों के लाभ मार्जिन को प्रभावित करती है। खरीद प्रबंधन गुणवत्ता बनाए रखते हुए न्यूनतम संभव लागत पर आइटम प्राप्त करके उत्पादन की लागत को कम करने का प्रयास करता है।
- 06. उत्पादन के नियमित प्रवाह को सक्षम करें:** कच्चे माल और घटकों का सुचारु प्रवाह कंपनी की उत्पादन लाइन या आपूर्ति श्रृंखला को चालू रखता है। अच्छा खरीद प्रबंधन वस्तुओं की समय पर और सटीक आपूर्ति के साथ नियमित उत्पादन प्रवाह को बनाए रखता है। यह उत्पादकता को आदर्श दर पर बनाए रखने में भी मदद करता है। एक खुदरा व्यापार में, वस्तुओं का स्थिर प्रवाह सुनिश्चित करता है कि बेचने के लिए पर्याप्त स्टॉक है। यहां, खरीद प्रबंधन में मांग में सबसे उपयुक्त सामान का सही चयन भी शामिल होगा।
- 07. एसेट टर्नओवर बढ़ाएँ:** इन्वेंट्री आइटम की खरीद नकदी का एक महत्वपूर्ण निवेश है। यह इन्वेंट्री होल्डिंग आमतौर पर कंपनी की वित्तीय रिपोर्ट में संपत्ति के तहत सूचीबद्ध होती है। जब खरीद अक्षम होती है, तो कंपनी का नकदी प्रवाह खरीदी गई सूची में बंद हो जाता है। किसी कंपनी के लिए खराब खरीद निर्णय बहुत महंगा हो सकता है। वे आइटम जो डेडस्टॉक हैं, नकदी में बंद हैं और स्टोर करने के लिए पैसे भी खर्च होते हैं। यदि उनका निपटारा किया जाता है, तो यह आमतौर पर कम मूल्य के लिए होगा। लेकिन खरीदारी जो इन्वेंट्री को न्यूनतम रखती है और तेज बिक्री मात्रा से मेल खाती है, कुशल इन्वेंट्री प्रबंधन की ओर ले जाती है। यह परिसंपत्ति कारोबार कंपनी की लाभप्रदता में सुधार करता है।
- 08. आपूर्ति के वैकल्पिक स्रोत विकसित करें:** आपूर्तिकर्ताओं के समूह के साथ अच्छे संबंध विकसित करना और बनाए रखना

आदर्श है। हालांकि, एक विशेष भूगोल से एक आपूर्तिकर्ता (ओं) पर अधिक निर्भरता जोखिम भरा है। यदि उस क्षेत्र में कोई अप्रत्याशित राजनीतिक या प्राकृतिक घटना होती है, तो उस वस्तु की पूरी आपूर्ति काट दी जाएगी। यदि एक विक्रेता द्वारा आपूर्ति की गई वस्तु में कोई दोष है, तो कंपनी हमेशा अन्य आपूर्तिकर्ताओं पर वापस आ सकती है। इसलिए अच्छे खरीद प्रबंधन में विभिन्न स्थानों से आपूर्तिकर्ताओं के संतुलित मिश्रण को बनाए रखते हुए जोखिम को कम करना शामिल है। आपूर्तिकर्ता के एकाधिकार को रोकने और कीमतों को प्रतिस्पर्धी बनाए रखने के लिए एक से अधिक आपूर्तिकर्ता होना भी अच्छा है।

09. आपूर्तिकर्ताओं के साथ सौहार्दपूर्ण संबंध स्थापित करें: कंपनियों और उनके आपूर्तिकर्ताओं का एक बहुत ही अन्योन्याश्रित संबंध है। सभी आपूर्तिकर्ताओं के साथ बहुत सौहार्दपूर्ण संबंध स्थापित करना और बनाए रखना अच्छा है। यह दोनों पक्षों को एक-दूसरे के अनुरोधों और आवश्यकताओं को समायोजित करने में अधिक सहज बनाता है। जब आपूर्तिकर्ता को आवर्ती आदेशों के साथ चल रहे संबंध के बारे में विश्वास होता है, तो कम कीमत और अधिक लचीली शर्तों पर बातचीत करना आसान होता है। आपूर्तिकर्ता कंपनी को अधिक उदार ऋण और अन्य भत्ते भी दे सकता है।

10. अन्य विभागों के साथ घनिष्ठ समन्वय प्राप्त करना: खरीद एक ऐसी गतिविधि है जो कंपनी के कई अन्य विभागों के कामकाज को प्रभावित करती है। इसलिए, खरीद प्रबंधन का उद्देश्य सभी संबंधित विभागों और उनके कर्मियों के साथ सहज समन्वय प्राप्त करना है। यह कंपनी के संचालन के समय पर और सुचारु कामकाज सुनिश्चित करता है। कुछ विभाग जो कुछ क्रय कार्यों से सीधे जुड़े हुए हैं, वे हैं:

उत्पादन विभाग: यह प्रमुख विभाग है जो खरीद के लिए वस्तुओं की मांग करता है। उत्पादन विभाग वस्तुओं और विस्तृत विनिर्देशों, गुणवत्ता और मात्रा के लिए खरीद आवश्यकताएँ तैयार करेगा। वे उस समयसीमा को भी निर्दिष्ट करेंगे जिसके भीतर वस्तुओं की आवश्यकता है। उत्पादन विभाग और खरीद विभाग के बीच एक अच्छा रिश्ता उत्पादन प्रक्रिया को इनपुट सामग्री से भर देता है। इंजीनियरिंग विभाग: इंजीनियरिंग विभाग कंपनी में प्रयुक्त मशीनरी और उपकरणों का प्रभारी है। चूंकि माल का उत्पादन मशीनरी पर निर्भर करता है, इसलिए कंपनी में इंजीनियरिंग विभाग की महत्वपूर्ण भूमिका होती है। इंजीनियरिंग विभाग को किसी भी आवश्यक नए उपकरण और मौजूदा उपकरणों को अच्छी स्थिति में रखने के लिए आवश्यक पुर्जों और सेवाओं के लिए क्रय प्रबंधन के कार्यों के साथ मिलकर काम करना चाहिए।

विपणन विभाग: विपणन विभाग कंपनी द्वारा बेचे जा रहे उत्पादों के लाभों और लाभों का विज्ञापन करता है। यह आवश्यक है कि विपणन विभाग स्वयं को प्रयुक्त सामग्री के वास्तविक विवरण के साथ तालमेल बिठाए ताकि वे वस्तु की विशिष्टता और गुणवत्ता के अनुसार विज्ञापन कर सकें। एक मार्केटिंग अभियान जो जितना दे सकता है उससे अधिक का वादा करता है, वह लंबे समय में विफल होने के लिए बाध्य है और व्यवसाय और उसकी प्रतिष्ठा पर प्रतिकूल प्रभाव डालता है।

वित्त विभाग: खरीद और वित्त साथ-साथ चलते हैं। खरीद में माल के लिए भुगतान करना शामिल है। इसलिए, वित्त विभाग को आवश्यक वस्तुओं को प्राप्त करने, धन जुटाने, सर्वोत्तम मूल्य प्राप्त करने और खरीदारी के वित्तीय पहलुओं की योजना बनाने के लिए कंपनी के धन का सर्वोत्तम तरीके से उपयोग करने के लिए खरीद के साथ मिलकर काम करना होगा। खरीद विभाग को उन भुगतान शर्तों पर बातचीत करनी चाहिए जो वित्त विभाग के लिए सहमत हों। दोनों विभागों को समय पर ढंग से अपने विक्रेताओं को कंपनी

के भुगतान दायित्वों का सम्मान करने के लिए मिलकर काम करने की आवश्यकता है।

मानव संसाधन विभाग: क्रय एक बहुत ही जनोन्मुखी कार्य है। आपूर्तिकर्ता और विक्रेता कंपनियों का प्रतिनिधित्व उन लोगों द्वारा किया जाता है जो क्रय विभाग में कर्मियों के साथ बातचीत करते हैं। क्रय विभाग को प्रासंगिक कौशल रखने वाले लोगों के साथ स्टाफ करना आवश्यक है। मानव संसाधन विभाग को क्रय विभाग के लोगों के चल रहे प्रशिक्षण और कौशल विकास में क्रय प्रबंधन के कार्यों का भी समर्थन करना चाहिए।

कर्मियों को प्रशिक्षित और विकसित करना: खरीद विभाग के कर्मियों को विभिन्न प्रकार के लोगों से मिलना और व्यापार करना होगा। उनके लोगों का कौशल और आपूर्तिकर्ताओं के साथ अच्छे संबंध बनाए रखते हुए बातचीत करने की क्षमता कंपनी के लिए आवश्यक है। अतः क्रय विभाग को अपने कर्मियों के पर्याप्त प्रशिक्षण एवं विकास पर ध्यान देना चाहिए। खरीद विभाग के लोगों को प्रशिक्षण देने पर खर्च किया गया समय और पैसा कंपनी की मदद करेगा जब खरीद विभाग कंपनी के लिए अधिक अनुकूल सौदों पर बातचीत करता है। खरीद विभाग के प्रशिक्षण के कुछ महत्वपूर्ण पहलुओं में शामिल हैं; निरंतर सुधार प्रक्रिया या काइज़न, गुणवत्ता प्रबंधन, प्रक्रिया लेखा परीक्षा, आपूर्तिकर्ता उन्नयन या विकास, उत्पादन भाग अनुमोदन प्रक्रिया (पीपीएपी), और 5 एस कार्यस्थल प्रबंधन प्रणाली।

कुशल रिकॉर्ड रखरखाव और प्रबंधन रिपोर्टिंग: खरीद में बहुत सारी कागजी कार्रवाई और रिकॉर्ड कीपिंग शामिल है। त्रुटिहीन और सटीक रिकॉर्ड—कीपिंग खरीद समारोह में चूक, कुप्रबंधन और धोखाधड़ी को रोकता है। सटीक रिकॉर्ड, अप टू डेट, और समझने में आसान सहायता प्रबंधन खरीदारी गतिविधियों पर कड़ी नज़र रखता है। नियमित रिपोर्ट जो समझने में आसान हों, उन्हें खरीदारी प्रक्रिया का हिस्सा होना चाहिए।

भारतीय व्यवसाय के लिए खरीद प्रबंधन हेतु सुझाव

वांछित विनिर्देश के साथ और आकर्षक कीमत पर आवश्यक वस्तुओं को प्राप्त करने के लिए कंपनी के क्रय चक्र के प्रबंधन को खरीद प्रबंधन कहा जाता है। इसका उद्देश्य आवश्यक समय में सभी आवश्यकताओं को पूरा करके कंपनी के संचालन की दक्षता में सुधार करना है। सर्वोत्तम गुणवत्ता वाले सामान जो अनुरोधित विनिर्देशों से पूरी तरह मेल खाते हैं, उन्हें खरीदा जाना चाहिए। इसका उद्देश्य खरीद पर खर्च की गई राशि को कम करके पैसे बचाने और लाभ मार्जिन में सुधार करना है। एक कंपनी का क्रय विभाग संगठन को प्रभावी ढंग से संचालित करने के लिए आवश्यक वस्तुओं, कच्चे माल और सेवाओं की खरीद के लिए जिम्मेदार है। अब, जब उपकरण, कच्चे माल और सेवाओं की सोर्सिंग और खरीद की बात आती है, तो हर संगठन की अपनी विशिष्ट जरूरतें होती हैं। ये जरूरतें क्रय प्रक्रिया को परिभाषित करती हैं और इसका क्रय विभाग कैसे कार्य करता है। इन जरूरतों के आधार पर, एक संगठन क्रय विभाग की जिम्मेदारियों को निर्धारित करता है और मांग-आपूर्ति बाधाओं से बचाव के लिए अपनी खरीद योजनाओं को सुव्यवस्थित करता है। आइए इस प्रक्रिया में क्रय विभाग की भूमिका को समझते हैं। एक क्रय विभाग की भूमिका यह समझने के लिए कि क्रय विभाग कैसे काम करता है, समग्र व्यावसायिक कार्यप्रवाह और पी2पी चक्र में इसकी भूमिका का पता लगाना महत्वपूर्ण है। क्रय विभाग एक संगठन में दो भूमिकाएँ निभाते हैं: सामरिक खरीद: इस भूमिका में, क्रय विभाग संगठन के व्यावसायिक लक्ष्यों के आधार पर उच्च स्तरीय खरीद गतिविधियों की योजना बनाता है। रणनीतिक क्रय विभाग की जिम्मेदारियाँ किफायती कीमतों और इष्टतम गुणवत्ता पर रणनीतिक रूप से (ई-सोर्सिंग) माल की सोर्सिंग में मदद करती हैं। आंतरिक विनिर्माण या बाहरी आपूर्तिकर्ताओं से खरीद जैसे निर्णय रणनीतिक

खरीद चरण में लिए जाते हैं। परिचालन खरीद: इस भूमिका को "सामरिक खरीद" के रूप में भी परिभाषित किया गया है, जहां सभी खरीद विभाग की जिम्मेदारियां व्यवसाय संचालन और प्रशासन की देखभाल करने पर केंद्रित हैं। उत्पादन लाइन को अपनी इष्टतम क्षमता पर चालू रखने के लिए बार-बार ऑर्डर, इन्वेंट्री रिस्टॉकिंग और इनवॉइस भुगतान बनाए रखा जाता है। परिचालन खरीद मुख्य रूप से कंपनी की दीर्घकालिक जरूरतों को पूरा करती है। इन भूमिकाओं के आधार पर, एक संगठन विभिन्न क्रय विभाग के कार्यों को निर्दिष्ट कर सकता है और उन्हें कैसे पूरा किया जाता है।

क्रय विभागों के प्रमुख कार्य

सभी क्रय विभाग के कार्य किसी संगठन के व्यावसायिक उद्देश्यों के साथ संरेखित होते हैं। यहाँ कुछ बुनियादी क्रय विभाग के कार्य हैं:

- वस्तुओं, सामग्रियों और सेवाओं के लिए व्यावसायिक आवश्यकताओं की पहचान करें
- इन आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए विश्वसनीय आपूर्तिकर्ता खोजें
- कीमतों पर बातचीत करें, गुणवत्ता का निर्माण करें, और वितरण शर्तें
- आदेश मात्रा निर्धारित करें और आपूर्ति अनुबंधों पर बोली अनुरोध करें
- समन्वय वितरण और भंडारण संचालन
- गुणवत्ता नियंत्रण और उत्पाद परीक्षण चलाएं
- त्व और भुगतान के आधार पर बजट प्रबंधित करें
- आइए तीन मुख्य खरीद विभाग कार्यों को विस्तार से देखें।

सर्वोत्तम संभव मूल्य पर सामान प्राप्त करना: क्रय विभागों को गुणवत्ता के आधार पर और अधिक महत्वपूर्ण रूप से मूल्य निर्धारण के आधार पर सामग्री का लगातार मूल्यांकन करना चाहिए! लाभप्रदता को अधिकतम करने के लिए, संगठनों को कुशलतापूर्वक माल की खरीद करने की आवश्यकता है। उदाहरण के लिए, एक बड़े विक्रेता से छोटी मात्रा में खरीदना आर्थिक रूप से व्यावहारिक नहीं है। खरीद टीम को इन आदेशों पर भारी छूट प्राप्त करनी चाहिए और बेहतर मूल्य निर्धारण के लिए वैकल्पिक विक्रेताओं के साथ बातचीत करनी चाहिए।

सतत संचालन के लिए कच्चे माल की खरीद: सर्वोत्तम मूल्य पर माल की खरीद करते समय, क्रय विभाग को दैनिक कार्यों को बनाए रखने के लिए आवश्यक खरीद को भी बनाए रखना चाहिए। कच्चा माल जैसे लोहा और प्लास्टिक से लेकर मशीनरी, उत्पादन उपकरण और यहां तक कि कार्यालय की आपूर्ति तक – व्यवसाय को सुचारू रूप से चलाने के लिए इन सभी को खरीदने की आवश्यकता है।

उद्योग प्रोटोकॉल का अनुपालन: सतत संचालन के अलावा, क्रय विभाग द्वारा खरीदे गए सभी सामान और सेवाओं को भी उद्योग मानकों और कंपनी की नीतियों के अनुरूप होना चाहिए। विक्रेताओं को यह सुनिश्चित करना चाहिए कि बड़े ऑर्डर देने से पहले कच्चे माल की गुणवत्ता अच्छी हो। खरीद विभाग को एक विशिष्ट क्रय नीति भी स्थापित करनी चाहिए जो खरीद के हर स्तर पर गुणवत्ता अनुपालन की जाँच करे। लेकिन, किसी भी खरीद नीति या प्रक्रिया को स्थापित करने से पहले, एक संगठन को आपूर्ति श्रृंखला प्रबंधन में विशेषज्ञता वाले पेशेवरों की एक मजबूत टीम बनानी चाहिए।

क्रय विभाग के कर्मचारी: क्रय विभाग के कर्मचारी विभिन्न पेशेवरों से बने होते हैं जो आपूर्ति की जरूरतों की पहचान करते हैं, आवश्यकताओं का प्रबंधन करते हैं, बजट को नियंत्रित करते हैं

और प्रतिस्पर्धी कीमतों पर सामान खरीदते हैं। क्रय विभाग के कर्मचारियों में शामिल हैं।

क्रय प्रबंधक: विभाग का नेतृत्व करते हुए, प्रबंधक सभी खरीद का पर्यवेक्षण करता है और व्यावसायिक अधिकारियों के साथ मिलकर काम करता है ताकि उनकी व्यावसायिक आवश्यकताओं को अच्छी तरह से समझा जा सके। इसके आधार पर, क्रय प्रबंधक क्रय विभाग की जिम्मेदारियों को क्रय अधिकारियों के बीच वितरित करते हैं।

क्रय अधिकारी: क्रय प्रबंधक की देखरेख में, पेशेवरों की एक टीम खरीद गतिविधियों को चलाती है। वे ऑर्डर के आकार और प्रबंधक द्वारा निर्धारित व्यावसायिक प्राथमिकताओं के आधार पर जरूरतों का पता लगाते हैं और उनका मूल्यांकन करते हैं। उनका काम क्रय प्रबंधक को आपूर्ति एजेंटों के साथ काम करने और संगठन के लिए सर्वोत्तम खरीद निर्णय लेने में मदद करता है।

एजेंट: बंधक दलालों की तरह, ये एजेंट जमीनी स्तर पर खरीद विभाग की जिम्मेदारियों को निभाते हैं। कीमतों पर बातचीत करना, वैकल्पिक विक्रेताओं को ढूँढना और थोक छूट प्राप्त करना कुछ प्रमुख गतिविधियाँ हैं जिन्हें ये एजेंट संभालते हैं।

खरीद नीति और प्रक्रिया: उपरोक्त कर्मचारी क्रय योजना या खरीद नीति का पालन करके अपने क्रय विभाग के कार्यों को पूरा करता है। एक संगठन अपनी खरीद नीति निर्धारित कर सकता है और व्यवसाय से संबंधित खरीदारी करने के लिए एक स्पष्ट प्रक्रिया स्थापित कर सकता है।

- i) इस तरह की प्रतिष्ठा से विभिन्न रूपों में लाभांश मिल सकता है जैसे
- ii) सबसे अधिक प्रतिस्पर्धी दरों पर आपूर्ति का अधिग्रहण,
- iii) उनकी कमी की अवधि के दौरान सामग्री की आपूर्ति में दूसरों पर प्राथमिकता प्राप्त करना,
- iv) सामग्री की आसन्न कमी के अग्रिम संकेत प्राप्त करना,
- v) वर्तमान में उपयोग में आने वाली सामग्री के विकल्प के संबंध में किसी भी नवाचार की समय पर सूचना,
- vi) अल्पकालिक तरलता की कमी आदि के मामले में देरी से भुगतान करने की सुविधा प्राप्त करना।

क्रय रणनीतियाँ एक पेशेवर रूप से प्रशिक्षित व्यक्ति के लिए सबसे अच्छी तरह से छोड़ दी जाती हैं जो फंक्शन के पदे और वंजे को जानता है। लागत प्रभावी परिणामों को सुनिश्चित करने के लिए इन्हें पर्याप्त रूप से लागू करने की आवश्यकता है और इसमें मूल्यवान विक्रेताओं को चुनना शामिल हो सकता है जो समय सीमा के भीतर गुणवत्ता वाले सामान वितरित करेंगे और यह सुनिश्चित करेंगे कि सभी खरीद गड़बड़ से मुक्त हों। एक केंद्रीकृत स्थान से इन सभी कार्यों को प्रबंधित करने के लिए मुख्य क्रय चक्र का उपयोग करना सबसे अच्छा तरीका हो सकता है। एक क्रय चक्र उन चरणों को दिखाता है जो व्यवसाय खरीदारी करने से पहले करते हैं। इसमें जागरूकता शामिल है कि किसी उत्पाद की आवश्यकता है, यह निर्दिष्ट करते हुए कि उत्पाद की कितनी आवश्यकता है और किस तिथि तक इसकी आवश्यकता है।

एक खरीद आदेश को पहले उठाया जाना चाहिए, फिर अनुमोदित किया जाना चाहिए, कभी-कभी एकाधिक अनुमोदनकर्ताओं द्वारा। अनुरोध किए जाने से पहले, सबसे उपयुक्त ऑर्डर पर पहुंचने के लिए विभिन्न उत्पादों और आपूर्तिकर्ताओं की कीमतों और गुणवत्ता की तुलना की जानी चाहिए। एक बार यह मिल जाने के बाद, व्यवसाय और आपूर्तिकर्ता खरीद अनुबंध की शर्तों पर बातचीत करते हैं और यह भी निर्धारित कर सकते हैं कि यह एकबारगी या चल रहे संबंध होंगे या नहीं। व्यवसाय द्वारा प्राप्त होने पर, गुणवत्ता के लिए माल का निरीक्षण किया जाता है और भविष्य के संदर्भ के लिए एक लॉग में दर्ज किया जाता है। खरीद प्रबंधन संगठन और उसके ग्राहकों के लाभ के लिए काम करता है जब उचित तरीके

से संभाला जाता है। बेहतर कीमत पर एक गर्म-बिक्री वाले उत्पाद को स्रोत और बातचीत करने की क्षमता व्यवसाय को बना या बिगाड़ सकती है। इन कौशलों का महत्व स्थापित फॉर्च्यून 500 कंपनियों में अच्छी तरह से परिलक्षित होता है, जिनके पास खरीद पृष्ठभूमि से आने वाले नेता हैं। उदाहरण के लिए, ऐपल के सीईओ टिम कुक ने कॉम्पैक और ऐपल के माध्यम से खरीद प्रबंधक के रूप में अपना रास्ता बनाया और रेनॉल्ट-निसान के सीईओ कार्लोस घोसन ने अपनी खरीद और संचालन कौशल का उपयोग करके कंपनियों को बदल दिया। "यदि आप अपना व्यवसाय नहीं चलाते हैं, तो आपको व्यवसाय से बाहर कर दिया जाएगा।" – बी सी फोर्ब्स, स्कॉटिश मूल के अमेरिकी वित्तीय पत्रकार और लेखक जिन्होंने फोर्ब्स पत्रिका की स्थापना कीजटिल खरीद प्रक्रिया के सुचारु संचालन को सुनिश्चित करने के लिए खरीद सॉफ्टवेयर का उपयोग करना एक बुद्धिमान खरीद प्रबंधक का निर्णय होगा। एक अच्छा प्रोक्योरमेंट एप्लिकेशन आपके व्यवसाय को ऑटोमेशन की ओर सहज परिवर्तन करने में मदद करेगा।

एक अच्छी खरीद आदेश प्रणाली

- संभावित दीर्घकालिक लागत बचत शामिल करें।
- शामिल सभी विभागों के लिए उपयोग में आसान हो।
- खर्च की निगरानी में समय और प्रयास बचाएं।
- इस्तेमाल किए गए विक्रेताओं को पर्याप्त रूप से नियंत्रित करें।

एक कुशल खरीद एप्लिकेशन का उपयोग करके, खरीद की लागत को कम करने के लिए इकोनॉमी-ऑफ-स्केल का उपयोग किया जा सकता है। प्रमुख ताकत खरीद प्रक्रिया के मानकीकरण में निहित है। www.procurementexpress.com एक उत्कृष्ट खरीद आदेश प्रबंधन ऐप है जो उपरोक्त सभी कर सकता है और आपको अनुकूलित अनुमोदन रूटिंग चलाने में मदद करेगा, जिससे प्रबंधक (जो निर्णय लेते हैं) एक बटन के क्लिक के साथ खरीदारी को मंजूरी दे सकते हैं। बुककीपर की रिपोर्ट की प्रतीक्षा करने के बजाय तुरंत बजट खर्च देखें! धोखाधड़ी को समाप्त करने वाली समावेशी ऑनलाइन रिपोर्टिंग के साथ पेपर-ट्रेल की परेशानी से छुटकारा पाएं। बिना किसी प्रशिक्षण की आवश्यकता के उपयोग करना आसान है और 24 घंटे उपलब्ध एक पुरस्कार विजेता ग्राहक सफलता टीम द्वारा समर्थित है। www.procurementexpress.com एक उपयोगकर्ता के अनुकूल खरीद आदेश मंच है। यह हमें अपने खर्चों को ट्रैक करने और अनुमोदन की एक श्रृंखला बनाए रखने में मदद करता है। इसके अतिरिक्त, उनके कर्मचारी बेहद संवेदनशील और मददगार हैं।" – एमिली स्टोन, संचालन समन्वयक, डीसी स्कॉलर्स कम्प्युनिटी स्कूल अधिकांश व्यवसायों में खरीद एक अभिन्न प्रक्रिया है। एक निर्माण कंपनी अपने उत्पादों को बनाने के लिए आवश्यक कच्चे माल या सेवाओं की खरीद करती है। एक खुदरा कंपनी वस्तुओं को खरीदती और बेचती है, जबकि एक थोक व्यापारी थोक में ऐसा करता है। इसलिए, विनिर्माण और खुदरा दोनों व्यवसायों में खरीदारी से व्यवसाय का संचालन होता है। इसलिए, न्यूनतम लागत पर अधिकतम गुणवत्ता और समयबद्धता के लिए खरीद और उससे संबंधित सभी प्रक्रियाओं का प्रबंधन किया जाना चाहिए। खरीद प्रबंधन कंपनी के संचालन के सबसे महत्वपूर्ण क्षेत्रों में से एक है जो सीधे नीचे की रेखा को प्रभावित कर सकता है। व्यवसाय के लिए सर्वोत्तम परिणाम प्राप्त करने के लिए क्रय प्रबंधन के उद्देश्यों को समझना आवश्यक है।

आसान खरीद प्रबंधन प्राप्त करने के लिए सॉफ्टवेयर का उपयोग करना

क्रय एक बहुत ही महत्वपूर्ण कार्य है जो किसी कंपनी की दक्षता और लाभप्रदता में सुधार कर सकता है। वस्तुओं, आपूर्तिकर्ताओं

और खरीद आदेशों की भारी मात्रा जो एक खरीद विभाग संभालता है वह भारी लग सकता है। लेकिन, टैली जैसे बुद्धिमान व्यवसाय प्रबंधन सॉफ्टवेयर का उपयोग करने से प्रबंधन, साझा और समन्वय करना आसान हो जाता है। रिकॉर्डकीपिंग सहज है, और डेटा पूरे खरीद चक्र के माध्यम से पुनः प्रवेश की आवश्यकता के बिना प्रवाहित होता है। कागजी कार्रवाई भी तुरंत एक विभाग से दूसरे विभाग में प्रवाहित होती है, लालफीताशाही और बाधाओं को दूर करती है जो खरीद चक्र को धीमा कर सकती हैं। टैलीप्राइम का उपयोग करके लंबित खरीद मांगों, खरीद आदेशों और भुगतानों पर नजर रखना आसान है। टैलीप्राइम खरीद प्रक्रिया को भी सुरक्षित करता है और रिकॉर्ड के आसान प्रबंधन और ऑडिटिंग के लिए ऑडिट ट्रेल बनाता है। अन्य विभागों और खरीद के बीच कोई संचार अंतर नहीं है जब वे सभी सॉफ्टवेयर से जुड़े होते हैं। खरीद प्रबंधन के लिए टैलीप्राइम का उपयोग करने से आपके खरीद विभाग को अधिक दक्षता और उत्पादकता के लिए उपकरण मिलते हैं। इसका सीधा असर कंपनी के प्रॉफिट मार्जिन और बॉटम लाइन पर पड़ सकता है। आसान रिकॉर्ड-कीपिंग और प्रक्रिया प्रबंधन खरीद विभाग और खरीद प्रक्रिया के साथ बातचीत करने वाले सभी विभागों के लिए काम आसान बनाता है। जब स्टेपल आइटम कम चल रहे हों और स्टॉकआउट को रोकने के लिए उन्हें फिर से व्यवस्थित करने की आवश्यकता हो, तो सॉफ्टवेयर आपको सचेत भी कर सकता है।

निष्कर्ष

सार रूप में हम कह सकते हैं कि क्रय एक बाजार अन्वेषण ऑपरेशन है जो वांछित गुणवत्ता, मात्रा और कीमत की वस्तुओं और सेवाओं को न्यूनतम संभव कीमत पर और जल्द से जल्द संभव समय पर तलाशता है। आपूर्तिकर्ता जो उचित मूल्य पर मानक वस्तुएँ प्रदान कर सकते हैं, उन्हें चुना जाता है। व्यवसाय में खरीदारी अब एक विशेष कार्य है। यह पाया गया कि किसी विशेषज्ञ को खरीद जिम्मेदारी सौंपकर, फर्म अधिक क्रय क्षमता प्राप्त कर सकती है। इसके अलावा, फर्म के पूंजीगत व्यय बजट के आधे से अधिक के लिए क्रय खाते। आने वाले वर्षों में, क्रय विभाग विघटनकारी परिवर्तन के पैमाने और गति से विकसित होंगे। नई सामग्री पारंपरिक आपूर्ति की जगह लेगी और विक्रेताओं के एक बड़े मिश्रण का प्रबंधन और अधिक चुनौतियां लाएगा। ऐसे परिदृश्यों में, किसी संगठन की सफलता की कुंजी सर्वोत्तम क्रय कर्मचारियों की भर्ती करना है। आज, प्रत्येक संगठन को अपनी खरीद गतिविधियों का पुनर्मूल्यांकन करके और अपनी मूल्य श्रृंखला में लागत बचाने के द्वारा एक महान अवसर खोजना चाहिए।

संदर्भ सूची

1. व्यास, डॉ विजय शंकर, व्यावसायिक संचार एवं प्रबंध, आरबीडी पब्लिकेशन हाउस जयपुर 2014 प्र 17.1
2. Purchasing and Supply Chain Management Hardcover-1 January 2015 by James Patterson (Author), Robert Monczka (Author), & 2 More
3. Introductory Chapter: Purchasing and Supply Management BY Syed Abdul Rehman Khan and Zhang Yu
4. https://en.wikipedia.org/wiki/Purchasing_management
5. <https://nanonets.com/blog/purchasing-department/>
6. <https://www.unleashedsoftware.com/blog/purchase-management-matter>
7. <https://tallysolutions.com/accounting/bill-of-sale/>
8. <https://tallysolutions.com/accounting/how-to-evaluate-purchase-and-implement-business-accounting-software/>
9. https://www.researchgate.net/publication/340031822_Project_Purchasing_Management
10. <https://tallysolutions.com/business-guides/what-is-purchase-management/>