
מקורות רכש

מקורות: סילבוס ואינטרנט

1

איתור ספקים

- איתור הספקים הוא תהליך חשוב בהכנת מאגר הספקים של הארגון .
- מקורת מידע עיקריים
- חיצוניים - בעזרת מדריכים מסווגים, עיתונות מקצועית, פרסומת וכד.
- פנימיים – בעזרת הרישומים הפנים-ארגוניים או בעזרת רוכשים אחרים . או בעזרת אנשי המכירות

2

זיהוי ואיתור ספקים

- מאגר מידע פנימי על ספקים נמצא ונשמר במחלקת הרכש
- קטלוגים של ספקים משמשים מקור מידע מהיר
- מדריכים מסחריים של ארגונים כמו **KOMPASS** ו-**D&B**
- תערוכות מסחריות הזדמנויות לראות מוצרים ומידע מחלקות
- רכש בארגונים אחרים שיתוף פעולה עם ארגוני רכש אחרים יכול לתת מידע ויתרונות

3

LINKEDIN

<https://www.linkedin.com/pub/gil-zefoni/31/189/9a8>

4

קטלוגים של ספקים

- אמצעי יעיל במיוחד לאיתור ספקים. קטלוגים הם נוחים בדרך כלל לשימוש, והספקים ישמחו לשלוח אותם לרוכש. הקטלוגים כוללים גם מידע על סדרי הזמנה ועל תשלומים.

5

מדריכים מסחריים

- חברות כמו DUN & BRADSTREET או THOMAS מספקות מדריכי ספקים. הללו מספקים מידע כללי על ספקים למיניהם ועל הסחורות והשירותים שהם מספקים. כמו כן יש שם מידע על יכולתם המסחרית והפיננסית של ארגוניהם. המיון הוא בדרך כלל על פי המוצר, היצרן ושם המותג.

6

עיתונות מסחרית מקצועית

- פרסומות ומאמרים מקצועיים הם לעיתים קרובות המגע הראשון עם ספקים פוטנציאליים ועם מוצריהם. הארגון של מנהלי הרכש והלוגיסטיקה בישראל, למשל, יכול לספק מידע רב בנושא לרוכש המקצועי בביטאוונו "רכש ולוגיסטיקה", במיוחד בנושא ספרי הדרכה ברכש ולוגיסטיקה. באותה דרך ביטאונים אחרים מספקים מידע על ספקים פעילים.

7

תערוכות מקצועיות

- השתתפות בתערוכה מקצועית יכולה להיות אמצעי יעיל וחסכוני למיקור והיא מאפשרת לרוכש: לראות מוצרים ושירותים חדשים
- לקשור קשרים עם אנשי מכירות של חברות שונות
- לדון במוצרים ובשירותים המוצעים שם עם מומחים מטעם הספקים.
- להרחיב את המידע שלהם ואת תשומת הלב למוצרים ולשירותים המוצעים ע"י הספקים

8

דיוור ישיר

- בלתי נמנע לקבל דיוור ישיר מספקים פוטנציאליים. כצרכנים, אנו מקבלים מספקים כמות אדירה של ספרות לקידום מכירות. ניתן לשמור מידע זה לשימוש בשעת הצורך.

9

נציגי מכירות

- נציגי מכירות הם מקור מצוין למידע על מוצרים ושירותים, אך יש לזכור כי הם להוטים להדגיש את היתרונות של המוצרים ושל השירותים שלהם, והרוכשים צריכים לסנן מידע זה.

10

בניית רשימת ספקים

- מקורות לקבלת מידע על ספקים
 - בניית רשימת ספקים למפעל תעשייתי דורשת הכנה מרובה וקפדנית.
 - בניית הרשימה תיעשה במספר שלבים:
 - איתור מקורות פוטנציאליים
 - איסוף מידע
 - קביעת קריטריונים למיון
 - מיון ספקים

11

בניית רשימת ספקים

- הרכבת רשימה קבועה
- עדכון הרשימה
- בשלב ראשון השאיפה לאתר כמה שיותר ספקים את רשימת הספקים ניתן לחלק לשלוש קבוצות
 1. מקורות רשמיים
 2. מקורות מקריים
 3. מקורות חוץ – יבוא.

12

מקורות מידע על ספקים

- מקורות רשמיים
 - התאחדויות מקצועיות
 - דפי זהב
 - פרסומים מקצועיים
 - מאגרי מידע מרוכזים
 - קטלוגים
 - מתווכים וחוקרים מקצועיים.

13

מקורות מקריים

- מקורות מקריים
 - מנהלי מכירות וסוכנים
 - קניינים אחרים
 - תערוכות וירידים.
 - כלי תקשורת
 - ידע אישי

14

מקורות חוץ ארגוניים

- מקורות חוץ – יבוא
 - פרסומים מסחריים ורשמיים
 - נספחים זרים
 - נספחנו בחו"ל
 - משלחות בחו"ל
 - אינטרנט.

15

דרכים לאיסוף מידע

דרכים לאיסוף מידע על ספקים
באיסוף מידע על ספקים שולט הכלל כל המרבה הרי
זה משובח בנושא זה אין מידע מיותר.

ככל שנדע יותר פרטים על הספק כך נכיר אותו יותר
וניתן יהיה להחליט אם הוא המקור הנכון.
הצורך במידע הוא חשוב ואנשי רכש נדרשים להשקיע
זמן ומאמצים על מנת להשיגו.

16

דרכים לאיסוף מידע על ספקים

המידע שניתן להשיג מהמקורות שצוינו הוא כתובת
ועיסוק
על מנת לבחור ספק יש צורך במידע כגון חוזק כלכלי,
מיקום סניפי שרות וכדומה.
להלן מקורות מידע רלוונטי הנדרש לצורך בחירת ספק:
– סריקה של דוחות כספיים- חברות רבות והגדלות
שבהם מפרסמות דוחות כספיים, מדוחות אלו ניתן
לקבל מידע על מצבן הפיננסי של החברות.

17

מידע מקורות רשמיים

– מידע ממקורות רשמיים – גורמים רשמיים כמו משרדי
ממשלה, אגודות מקצועיות, מכון התקנים, פרסומים
תקופתיים של גופים רשמיים.
– פעילות שדה- סוג פעילות זה מתבסס על אנשי הרכש
הנדרשים לבקר במפעלים ואצל הספקים.
– בקרה טכנית/איכותית - מטרתה של פעילות זו לבדוק
יכולתם הטכנית והטכנולוגית של הספקים.
– קשר עם סוכנים – הסוכן יכול לספק מידע רב על
ספקים אחרים בשוק.

18

בניית רשימת ספקים

– לקוחות אחרים- קבלת מידע מלקוח אחר של הספק
 – חקירות מקצועיות – במקרים מסוימים יש צורך
 בחקירות מקצועיות נרחבות ומסובכות הדבר נדרש
 כאשר קיים חשד לגבי אמינות פיננסית כאשר מדובר
 בפרויקט גדול ומסובך מבחינה טכנית וניהולית.
 – במקרה זה כדאי להיעזר בחוקרים מקצועיים ראה
 חשבון, מהנדסים, כלכלנים.

בניית רשימת ספקים

– מידע מסחרי ותעשייתי – היצרנים והספקים מעונינים
 להפיץ מידע רב ככל האפשר על מוצריהם והם עושים
 זאת בכל דרך אפשרית
 פרסומות, קטלוגים, שלטים, עיתונות וכד'
 – החסרונות במקרים אלו שהמידע המתקבל הוא רב ויש
 צורך בהשקעת זמן כדי למיינו וכמו כן כאשר הוא מופץ
 ע"י הספק הוא מגמתי ומכירת.

המידע הנחוץ לבדיקת ספק

- כושר ניהול- המטרה להבטיח מראש ככל האפשר שהספק יהיה מסוגל לעמוד בביצועי ההזמנות.
 – מפעל מנוהל היטב מרמז על סדר וכושר ביצוע, כמו כן
 כאשר אנו מצפים לדיוק בביצוע הזמנות .
- יכולת טכנית וטכנולוגית – מידע בנושא יאפשר
 לעמוד על יכולתו של הספק לבצע את הזמנותיו
 באיכות וברמה הנדרשת. יכולת טכנולוגית נמדדת
 בצידוד שהוא מפעיל.

המידע הנחוץ לבדיקת ספק

- כושר ייצור-מידע מאפשר לבדוק האים הספק יכול לבצע את ההזמנות לא רק באיכות אלא גם בכמות הדרושה, לדוגמא אם המפעל מייצר בשיטת -jit- הרי שחשוב לנו לדעת אם יכולת הייצור שלו מאפשרת לספק את ההזמנות שלנו כנידרש.
- חוסנו הפיננסי- חוסנו הפיננסי של הספק קובע את יכולתו לעמוד בתנאי ההזמנות שקיבל לאורך זמן.

22

המידע הנחוץ לבדיקת ספק

- ספק שיכולתו הפיננסית מעורערת והוא נתון בקשיים, יהיה נתון ללחצים מנושיו העלולים להפריע ליכולתו לייצר ולספק הזמנות אך גם אם מצבו איתן, יש לוודא שיש ביכולתו מספיק אמצעים על מנת לבצע את ההזמנה אם מדובר בפרויקט גדול.
- התנהגות אתית – מידע זה חשוב מכיוון שהוא מאפשר לנו לדעת למה אנו יכולים לצפות מהספק, ספק שהתנהגותו האתית מוטלת בספק עלול להכשיל את אנשי הרכש בעבודתם ולגרור לבעיות בביצוע ההזמנות.

23

המידע הנחוץ לבדיקת ספק

- ביצועי העבר – יש לעקוב ולתעד את ביצועי הספק על מנת לבצע בדיקה תקופתית על ביצועי העבר והדרישה היא ביצועים ברמה גבוהה ובאופן מתמיד.

24

המידע הנחוץ לבדיקת ספק

- תופעת הקבלן הראשי וקבלן משנה נוצרת כאשר מזמינים מוצר או פרויקט אצל יצרן מסוים ומתברר שלא את כל העבודה הוא עושה אלא מפעיל קבלני משנה.
- תופעת הקבלן משנה התגבשה כאחד הפתרונות לשאלה האם לייצר או לקנות
- תופעה זו התפתחה כתוצאה מהתפתחות הטכנולוגיה
- יותר ויותר תעשיינים נוכחו לדעת שאי אפשר או לא כדאי לקיים כושר ייצור עצמאי לכל נושא שבטיפולם וכן מוטב

25

המידע הנחוץ לבדיקת ספק

- בנושאים מסויימים על יצרנים אחרים, בדרך כלל קטנים יותר.
- קיימים שני סוגי קבלני משנה והם:
 - קבלני משנה של המזמין.
 - קבלני משנה של הקבלן הראשי.

26

המידע הנחוץ לבדיקת ספק

- כאשר הקבלן משנה הינו קבלן משנה של המזמין (הלקוח) אינו דורש חידושים, שכן קבלן משנה זה אינו שונה משאר הספקים.
- קבלן משנה של הקבלן הזוכה - מצב לכאורה מוזר לאנשי הרכש אין מגע ישיר עם הספק שיש ביכולתו להשפיע על התוצרת בסופית שאנו מזמינים
- בחוזים מסויימים ניתן לדרוש מידע מפורט על קבלן המשנה

27

מקורות מידע אלקטרוניים

- התפתחות מעניינת בשנות ה-80 וה-90 נעשתה בתחום הגישה למידע אלקטרוני. במקום להישען על מדריכם מקצועיים מודפסים, יש כיום מדריכים בצורת תקליטורים המכילים כמות אדירה של מידע שניתן לראותו בעזרת מחשבים אישיים. לרוב המחשבים הנמכרים כיום יש מתקן לתקליטורים (סי-די-רום) שהוא חלק אינטגרלי מן המחשב. דאן – אנד-ברדסטרט למשל, משווק מדריכי ספקים בצורת תקליטורים, וטכנולוגיה זו מספקת יתרון נוסף כי היא מאפשרת לרוכש לחפש ספקים במהירות רבה יותר.

28

מקורות מידע אלקטרוניים

- יכולת העברת נתונים עסקיים ע"י טכנולוגית מחשב:
- מידע על סוגי מוצרים מפרט ומחירים.
- מידע על חברות בענפים שונים.
- מידע פיננסי - שערי מניות, שערי רביות ועוד.
- שיגור הזמנות מוצרים ממחשב למחשב.
- תשלומים והעברות כספים

29

מסחר אלקטרוני EDI

- **INTERCHANGE** הינו תהליך של העברת נתונים ומסמכים עסקיים **במבנה מוגדר וקבוע**, עפ"י **תקן מוסכם**, באמצעים אלקטרוניים בין מערכות המחשבים של ארגונים שונים.
- בסביבת EDI - המערכת היוזמת "מייצרת" מסמך במבנה מוסכם וקבוע, ומשדרת אותו באופן אלקטרוני אל המערכת המקבלת, אשר מזרימה אותו למערכת המידע ולמסדי הנתונים של הארגון המקבל. החובה מוטלת על המערכת השולחת "לייצר" מסמך עסקי מושלם ומדויק, עפ"י **תקנים מוכרים**. מוטל על המערכת המקבלת לבדוק ולפענח את המידע המתקבל.

30

מסחר אלקטרוני

- במהלך השנים סבל המסחר האלקטרוני מכמה בעיות:
- תקנים לא אחידים.
- מערכות מגושמות ומסורבלות.
- מערכות יקרות להקמה ותפעול שוטף.
- רשת האינטרנט הפכה את המסחר האלקטרוני לזול, פשוט להפעלה וזמין לכולם

31

שלבים בסגירת עסקה אלקטרונית

- איסוף מידע על המוצר ומוצרים תחליפים
- איסוף מידע על ספקים אפשריים.
- בחירת ספק ודגם מוצר.
- הזמנה מקוונת.
- תשלום מקוון.
- אספקה מקוונת
- ברוב המקרים רק חלק מהשלבים יתבצעו באופן מקוון, חלקם יתבצעו באופן פיזי

32



אתרי תדמית

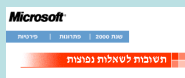
- אתרים המכילים מידע כללי על פירמה מסחרית או ארגון כגון:
 - מטרות.
 - מוצרים ושירותים.
 - אנשי מפתח.
 - מבנה ארגוני.
 - ועוד...
- אתרי תדמית היו נפוצים בעיקר בשלבים הראשונים של מסחור האינטרנט אולם לאחר התרחבות הרשת כמות המידע ברשת עצומה והסיכויים שמישהו יפקוד אתר ללא ערך מוסף ממשי קלושים ביותר.

34

אתרי שרות



- אתרים שמטרתם מתן שרות ללקוחות הפירמה:



- קובצי הוראות הפעלה.
- מאגרי בעיות ופתרון. FAQ
- עדכוני תוכנה.



- מעקב אחרי ביצוע שרות (למשל הובלת סחורות.
- תמיכה מקוונת.

35

אתרי צומת

אתרים שמטרתם יצירת תנועה של גולשים תוך עשיית רווחים מפרסומות או ממסחר אלקטרוני נלווה.
אתרי צומת התפתחו במספר שלבים:

36

מנועי חיפוש:

- עם התפתחות הרשת המשתמש נתקל בבעיה כיצד להגיע למידע באינטרנט.
- מנועי החיפוש הציעו לעשות סדר בבלגן, מנוע החיפוש אפשר לחפש תוכן ברשת ולאחר מכן הפנה את הגולש לאתרים המתאימים:

37

סוגי מנועי חיפוש:

- **רובוטים:** מכונות הסוקרות את הרשת 24 שעות תוך חיפוש אתרים חדשים וסיווג האתרים לפי מילות מפתח.
- **אתרים מסווגים:** לאחר רישום האתר הוא נבדק ידנית ומסווג לקטגוריה מתאימה .

38

פורטלים

- עם הזמן הגיעו מנהלי מנועי החיפוש למסקנה כי שליחת הגולשים מהמנוע לאתרים אחרים היא בזבוז שכן ככל שהגולש נמצא באתר זמן רב יותר כך הכנסות האתר יגדלו. מכאן שיש לצייד את האתר בפונקציות אשר יעודדו את הגולש להישאר באתר כמה שיותר ולחזור אליו לעיתים תכופות.
- בהתאם לכך הפורטלים החלו להציע לגולשים מגוון של שרותים חדשים:

39

שרותי הפורטלים



- תיבות דואר חינם.
- [CHATS](#) חדרי
- ספר כתובות .
- יומני פגישות
- [FAXMAIL](#)
- התאמה אישית של דף פתיחה לגולש:
- אוסף חדשות לפי התאמה אישית.
- נתונים שונים כגון : מניות , מזג אויר.
- [משחקי רשת](#).
- [ועוד...](#)



www.walla.co.il

40

אתרי מכירות

- אתרים שמטרתם העיקרית מכירות דרך האינטרנט:
- אתרי מכירות של עסקים הקיימים בעולם הפיזי.
- אתרי מכירות של עסקים הקיימים רק בעולם הווירטואלי.
- אתר קניונים המאגדים שורה של עסקים ברשת.






41

יתרונות לסחר אלקטרוני לסוחר

- [בניית קטלוג המכיל מספר פריטים גדול.](#)
- [יכולת שינוי ועדכון הקטלוג במהירות וללא עלויות](#)
- הורדה בעלויות השיווק ויכולת כניסה לשווקים חדשים.
- בניית תדמית עסקית ללא קשר גדלו הפיזי של העסק
- יכולת הידוק קשרים עם הלקוחות באמצעות טכנולוגיות מתקדמות:
- מועדוני לקוחות.
- מחסני נתונים -מאגרי מידע על דפוסי קניה של כל לקוח.
- COOKIES
- המחרה דינאמית
- משוב מידי על מבצעים, הנחות, קידום מכירות.

42

מקורות להערכת ספקים

- תהליך הערכת הספק מתייחס לאומדן היכולות שלו בתחומי הייצור, בתחום הטכני, הפיננסי, המסחרי ובשמירת איכות הסביבה. קיימים מקורות שונים לקבלת המידע הנחוץ.
- מקורות מודפסים
- **מערכת דו"חות של הספק יכולה להוות מקור יעיל למידע. אין היא כוללת רק דו"ח רווח והפסד וכן את מאזן החברה, אלא גם עשויה להכיל מידע על תכניות עסקיות, על פיתוח טכנולוגי ואלי אף על אסטרטגיה עסקית**

43

הערכת ביצועים כספיים של ספק

- ניתוח דוחות רווח והפסד של הספק
- רווח שולי = $\frac{\text{רווח לפני מס וריבית} * 100}{\text{פדיון}}$
- רווחיות = $\frac{\text{רווח לפני מס וריבית} * 100}{\text{סה"כ הנכסים}}$
- החזר על ההון המועסק = $\frac{\text{רווח לפני מס וריבית} * 100}{\text{הון מועסק}}$
- (הון מועסק = קרנות בעלי המניות & הלוואות לזמן ארוך)

44

הערכת ביצועים כספיים של ספק

- מידות:
- יחס שוטף = $\frac{\text{נכסים שוטפים}}{\text{התחייבויות שוטפות}}$
- יחס מהיר = $\frac{\text{נכסים שוטפים פחות מלאי}}{\text{התחייבויות שוטפות}}$
- גלגול המלאי = $\frac{\text{סה"כ הפדיון}}{\text{סה"כ המלאי}}$
- תקופת האשראי = $\frac{\text{זכאיים} * 365}{\text{פדיון}}$
- מנוף פיננסי = $\frac{\text{חוב לטווח ארוך}}{\text{הון מועסק}}$

45

הערכת ביצועים כספיים של ספק

- **שווקים פיננסיים:**
- החזר על קרנות הבעלים = $\frac{\text{רווח אחרי מס וריבית} * 100}{\text{קרנות בעלי המניות}}$

46

ניתוח מחירים וניתוח עלויות

- **המידע הראשוני** ניתן ממקורות הספק ומצוי במספר מקורות:
- קטלוגים ורשימות מחירים
- ב. הצעות מחירים מן הספק
- ג. פרסומות ספקים באמצעי תקשורת
- ד. אנשי מכירות
- ה. מידע ממוחשב
- ו. **נתוני יצרן**

47

ניתוח מחירים וניתוח עלויות

- **מידע להערכה מטעם הרוכש**
- א. מבוססות מחיר סופי
- ב. מבוססת ניתוח עלויות

48

הערכת ספקים

- הערכה עקרונית של התאמת הספק - מתבצעת בתחילת העבודה עם הספק. הערכה מחדש יכולה להתבצע באופן תקופתי.
 - יכולות תהליכי הייצור, השירות ואבטחת האיכות אצל הספק.
 - מצב כספי - רמת סיכון (רווחיות, הון עצמי, נזילות)
 - יכולות לוגיסטיות - זמני אספקה, גמישות בזמני אספקה
 - רמה וכיוונים של מאמצי פיתוח

49

הערכת ספקים

- הערכה שוטפת לאור ביצועי הספק:
 - זמני אספקה: ממוצע ושונות
 - עמידה במועדי אספקה: ממוצע ושונות
 - איכות הסחורה: ממוצע ושונות
 - רמת מחירים ויציבותם
 - מגמות במדדי הביצוע (יציבות, שיפור, ירידה)
- ההערכה היא הן אבסולוטית והן ביחס למקובל בשוק.
- מתן משוב לספק לצורך מיקוד מאמצי השיפור.

50

הסמכת ספקים

- תהליך המהווה לפעמים חלק מיצירת קשרים ארוכי טווח עם הספק.
- בהסמכה מבצע הלקוח סדרת בדיקות של הספק, תהליכיו, ספקיו ויכולותיו. כתוצאה מבדיקות אלה מוגדר הספק כ"ספק מאושר ללקוח".
- יתכנו רמות אישור שונות, החל מאפשרות רכישה מהספק ועד לביטול הצורך בבדיקת הסחורה.
- ההסמכה הפשוטה ביותר מתבססת על תקנים בינלאומיים כגון... ISO, FDA

51

רכש חומרים לפי תכנית

- קלט: הזמנות שנוצרו ע"י מנגנון תכנון (לדוגמא MRP).
 - ההזמנות מוגדרות עבור ספק ברירת המחדל של הפריט.
 - יתכנו הזמנות נפרדות עבור פרויקטים או יחידות ארגוניות שונות.
- מהלך:
 - בחירת ספק עבור כל הזמנה לפי שיקולי מחיר, אמינות, זמן אספקה ושיקולים נוספים.
 - איחוד הזמנות וקביעת כמויות.
 - הוצאת הזמנה לספק.

52

הזמנת רכש

- כותרת הזמנה - כוללת פרטים משותפים:
 - ספק
 - תאריך הוצאה
 - מטבע
 - תנאי תשלום ואספקה
- שורות הזמנה - כל שורה כוללת:
 - נתוני פריט
 - כמות
 - מועד אספקה נדרש
 - מחיר

53

מעקב הזמנת רכש

- קבלה ותייעוד של אישור הספק לפרטי ההזמנה: פריטים, כמויות, מועדי אספקה ומחיר. אישור זה מהווה התחייבות מצד הספק.
- המעקב מתבצע ברובו ידנית, ע"י קשר שוטף עם הספק.
- כל שינוי במועד האספקה המובטח ע"י הספק מחייב הודעה לגורמים המתאימים בארגון ותייעוד.
- לקראת הגעת הסחורה נדרש עדכון אנשי המחסן והיערכות לקליטתה.

54

רכש לפי דרישה

- מתייחס לפריטים כגון:
 - ציוד שוטף מתכלה (ציוד משרדי, חומרי נקיון, מזון)
 - ציוד יעודי (חלפים, כלים, מכשירים)
 - ציוד קבוע (מכונות, רכב, מחשבים)
 - שירותים (יעוץ, בינוי)

55

דרישה לרכש

- בחלק מהארגונים קיים תהליך מסודר של יצירת דרישה לרכש וטיפול בה.
- דרישה יכולה להיות שלב מקדים לבקשת הצעת מחיר או שלב לאחר שהמחיר ידוע.
- דרישה מפרטת פריט, כמות ומועד אספקה נדרש .
- כאשר ידוע המחיר עוברת הדרישה לאישור. מסלול האישור נקבע לפי גובה ההוצאה והשיוך ליחידה ארגונית.

56

בקשה להצעת מחיר

- המטרה: קבלת פרטי מחיר מספקים שונים עבור פריט הנדרש לרכישה.
- תהליך:
 - הוצאת בקשה לספקים
 - מעקב ומתן תזכורות במידת הצורך
 - קבלת הצעת הספק ועדכון הפרטים: מחיר מוצע ותאריכי תוקף ההצעה.
- מבנה בקשה:
 - כותרת: ספק, תאריך, מטבע, תנאים נדרשים
 - שורות: פריט, כמות מבוקשת, תאריך נדרש .

57

סגירת הזמנה

- להזמנת רכש ולשורת הזמנה יש בדרך כלל סטטוס, המתעדכן במהלך חייה.
- שורת הזמנה יכולה להסגר אוטומטית לאחר גמר הטיפול בה.
 - יתכן צורך בהגדרת טולרנס לכמות.
- ההזמנה תסגר לאחר סגירת כל השורות בה.

58

קבלנות משנה

- קבלנות משנה היא רכישת שירותי ייצור. סוגי קבלנות משנה:
 - קבלנות משנה מבנית: רכישת שירותי ייצור על בסיס קבוע. משמשת עבור משאבי ייצור שאינם קיימים בארגון.
 - קבלנות משנה מזדמנת (אד-הוק): משמשת לפתרון בעיות זמניות של חוסר בקיבולת ייצור.

59

חוזי רכש

- חוזי רכש מהווים התחייבות לטווח זמן ארוך יחסית מצד הארגון לרכוש כמות מוסכמת ומצד הספק לספק כמות זו.
- תמורת ההתחייבות מקבל הארגון בדרך כלל מחיר מיוחד.
- לחוזה רכש יכול להיות לו"ז אספקות. אספקה יכולה להתבצע ישירות למול הלו"ז או ע"י הפיכת תכנית האספקות להזמנה ועבודה מולה.

60

מכרזים

- מכרז הוא תהליך רכש בו מפרסם הארגון את מפרט הפריט או השירות הדרוש לו והספקים המעוניינים מגישים הצעות.
- מסמך הדרישה של הארגון נקרא בקשה להצעות (Request For Proposals). במסמך מפורטים, בנוסף לדרישות המוצר או השירות, גם תנאים ול"ז לאספקה נדרשים.
- הצעות הספקים נבחנות על פי קריטריונים של תכולת ההצעה, המחיר וטיב הספק, ועל פיהם נבחרת אחת ההצעות.

61

הסדרי רכש מיוחדים

- קונסיגנציה:
 - הסחורה אינה נרכשת מהספק אלא מועברת תמורת פקדון.
 - דוגמא: רשת חנויות רוכשת סחורה בקונסיגנציה. מה שלא נמכר יחזור לספק.
- Vendor Managed Inventory (VMI):
 - הספק מנהל מלאי עבור הלקוח. הסחורה נמצאת פיזית אצל הספק ובבעלות הלקוח.

62

שיתוף מידע ספק - לקוח

- שיתוף בתחזיות ביקוש
 - המטרה: מתן אפשרות לספק להתארגן לצורך עמידה בביקוש.
 - "שיריון" קיבולת ייצור עבור הלקוח.
 - בעיות אמינות.
- שיתוף במידע שוטף
 - שקיפות
 - ניגוד אינטרסים

63

מעגל הרכש

מעגל הרכש

64

הגדרת המפרט

מאפייני מפרט אפקטיבי:

- ❖ מגדיר את הדרישות בבירור
- ❖ מסייע לספק בהכנת הצעות מחיר ריאליות
- ❖ מאפשר הערכת מוצרים/שירותים
- ❖ מקנה לספקים הזדמנות שווה

65

הגדרת תנאי החוזה

- עסק דורש יצירת תנאים בסיסיים ויציבים, עד שהחוזה אשר ייכתב בין העסק לבין הספק יכלול פרטים כגון תאריכי אספקה/סיום, מפרטים וכמויות מוצהרות בבירור.
- תנאי החוזה יהוו בסיס ליחסים, ויכתיבו את חובותיהם ואת זכויותיהם של שני הצדדים. תנאים אלה יוגדרו לפני שמבקשים הצעות מספקים עבור שירותים ומוצרים.

66

איתור מקורות בשוק

- 'איתור מקורות בשוק' כלומר איתור ובחירת הספק הנכון – השפעתה בעלת משמעות על קבלת המוצר/השירות המתאים.
- איתור מקורות הוא תהליך של זיהוי ספקים המסוגלים לספק את המוצר/השירות כנדרש.
- כדי להפיק את מלוא ההשקעה הכספית עלינו לנסות לדלות ספק מתוך מגוון גדול ככל שניתן של ספקים. בחוברת עבודה זו נבדוק כיצד קניין יוכל לזהות ספקים.

67

ניתוח הצעות מחיר

- ברור שיש לקבוע מי מהספקים נותן את מרב התמורה עבור הכסף.
- לפי המסורת, ארגונים נוטים לבחור ספקים על בסיס מחיר המוצר בלבד. יש להתנגד לכך במקרה ש"המחיר הכולל של הרכישה" גבוה יותר במידה ניכרת.

68

מיקוח ערך עבור כסף

- הרוכש חייב לוודא תמיד שהוא מקבל ערך מלא עבור כספו.
- בהחלטות רכש מורכבות יותר, ייתכן משא ומתן ארוך כדי לוודא שהספק הבין במלואן את דרישות הקניין.
- נוסף על כך, ייתכן שבהצעת הספק יש סעיפים הניתנים לשיפור. באמצעות משא ומתן זהיר ניתן להפחית הוצאות ולשפר את איכות המוצר.

69

הענקת חוזה/הסכם

- יש לתת בידי הספק הזמנה/חוזה המפרטים את דרישות הקניין. הזמנה/חוזה תהיה הבסיס להסכם עם הספק.

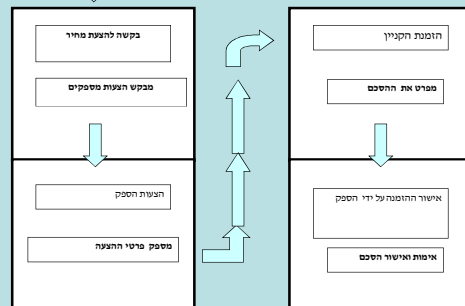
70

תשלום

- החוזה שבין הקניין לספק יפרט בדרך כלל את תנאי התשלום עבור חוזה/הסכם זה. כשהקניין מאשר שההזמנה/טובין מוכנים, יש להתחיל לשלם תשלומים לפי התנאים המוסכמים בחוזה.

71

תיעוד נדרש בתהליך הרכש



72

ספקים בינלאומיים

- שער חליפין.
- אופן התשלום.
- מיסים ואגרות.
- מכס ספציפי.
- מכס לפי ערך.
- מכס מורכב.
- עלות הובלה ותזמון.
- חוקים ישימים ברכש בינלאומי.

73

ניהול רשימות מקורות מומלצים ופיתוחן

- ספקים מאושרים.
- ספקים מועדפים.
- ספקים שותפים.
- ספקים מורשים.
- ספקים קדם מורשים
- ספקים בני אישור.
- ספקים פסולים.

74