



משרד החינוך
המינהל למדע ולטכנולוגיה

תכנית לימודים

שם התכנית: **לוגיסטיקה ושיווק**

מקצוע: **יסודות בניהול רכש**

כיתה: **י"ג**

תשס"ז 2006

יסודות בניהול רכש

התפיסה הרעיונית של התכנית

מחקרים רבים מצביעים על כך ששיעור הרכש מתוך סך כל המחזור העסקי עומד כל כ-50%. עובדה זו החלה לחדור לתודעת הנוגעים בדבר ומנהלים החלו להבין שהרכש הוא מקצוע מסובך ומורכב הנשען של דיסציפלינות מגוונות, וכדי להבין ולשלוט בחומר טוב יותר יש ללמוד את המקצוע.

המקצוע **יסודות בניהול רכש** מציג בפני התלמיד אספקטים ניהוליים בתחום, שהינו רחב פעילות, שהמאפיין את כולן הוא המחויבות להבטיח זרימה חלקה של משאבי החומר, דרך התחנות השונות החוצות את העולם החיצוני לארגון, מערכותיה הפנימיות והממשק עם הצרכן הסופי.

מטרות כלליות

1. הכרת והבנת עקרונות ניהול הרכש.
2. הכרת והבנת הקשרים הנכונים עם ספקים, תוך התייחסות לשיקולי כמות, מחיר, עיתוי, איכות.
3. הכרת והבנת סוגי רכש ייחודיים.
4. הבנה של היבטים חוקיים מרכזיים בניהול רכש.

מטרות אופרטיביות

עם סיום לימודיו, התלמיד:

1. יזהה ויפרש מושגים מרכזיים בתחום ניהול הרכש.
2. יבין את משמעות פונקציית ניהול הרכש בארגון ותפקידה.
3. יכיר מהו מקור נכון לרכש וכיצד לבחור בו.
4. יכיר ויבין שיקולי מחיר ברכש.
5. יכיר ויבין סוגי רכש ייחודיים.
6. יכיר ויבין יחידות עזר בניהול רכש.
7. יכיר ויבין היבטים חוקיים ברכש.

דרכי הוראה / למידה מומלצות

1. הוראה פרונטלית.
2. ניתוח מאמרים מעיתונות מקצועית.
3. הצגת דוגמאות מיישום גישות מתקדמות בניהול רכש מתוך כנסים מקצועיים בתחומי ניהול בתפעול בארץ ובחו"ל.
4. הצגת דוגמאות מתוך יישומים ארגוניים.
5. המורה יכול להשתמש בשעות התרגול וההתנסות לצורך ניתוח דוגמאות ויישומים וקיום דיונים על ההשלכות של השיטות לתנאי הארגונים והתעשייה בישראל.

תכנים

נושאי לימוד	עיוני	התנסות	סה"כ היקף שעות
1. עקרונות בניהול הרכש	12		12
2. היבטים עיקריים ברכש	27	12	39
3. סוגי רכש ייחודיים	13		
4. יחידות עזר בניהול רכש	8		
5. מערכות תומכות לרכש	6		
6. היבטים חוקיים ברכש	6		
סה"כ	72	12	84

פירוט התכנים וחלוקת השעות המוצעת

שעות	נושאי לימוד
12	<p>פרק 1</p> <p>עקרונות בניהול רכש</p> <p>1.1 מטרות הרכש</p> <p>1.2 ארגון יחידת הרכש</p> <p>1.3 עקרונות ניהול הרכש</p> <p>1.4 מנהל חומרים ולוגיסטיקה</p> <p>1.5 מדיניות וכללי עבודה ברכש</p> <p>1.6 כללי אתיקה והתנהגות</p>
39	<p>פרק 2</p> <p>היבטים עיקריים ברכש</p> <p>8 שיקולים בבחירת מקורות רכש</p> <p>2.1</p> <p>2.1.1 מקורות הרכש</p> <p>2.1.2 ספקי הרכש</p> <p>2.1.3 בניית מאגר ספקים.</p> <p>8 שיקולים בקביעת כמות הרכש</p> <p>2.2</p> <p>2.2.1 עקרונות ניהול מלאי</p> <p>2.2.2 שיטות לניהול מלאי</p> <p>2.2.3 ניהול מחסנים</p> <p>7 שיקולים לאיכות הרכש</p> <p>2.3</p> <p>2.3.1 מפרטים, תקנים וסטנדרטיזציה</p> <p>2.3.2 בקרת איכות</p> <p>2.3.3 אבטחת איכות</p> <p>9 שיקולים בבחירת המחיר הנכון</p> <p>2.4</p> <p>2.4.1 שיקולי מחיר ברכש</p> <p>2.4.2 הערכת מחירי רכש</p> <p>2.4.3 ניתוח ערך</p> <p>7 שיקולים לעיתוי הרכש</p> <p>2.5</p> <p>2.5.1 תכנון הרכש ותקצוב</p>

שעות	נושאי לימוד
	2.5.2 הזמן כגורם ייצור
13	פרק 3 סוגי רכש ייחודיים 3.1 הזמנות של נכסי הון 3.2 הזמנות קטנות 3.3 הזמנות שירותים 3.4 הזמנות מיוחדות 3.5 הזמנות בנייה 3.6 רכש בין לאומי 3.7 רכש ממשלתי ומוסדי 3.8 שיטות רכש מיוחדות
8	פרק 4 יחידות עזר בניהול רכש 4.1 תובלה ושינוע 4.2 עודפים, פחת והנצלה 4.3 גיוס עובדים והדרכתם 4.4 היבטים חוקיים ברכש
6	פרק 5 מערכות תומכות לרכש 5.1 ניהול משא ומתן 5.2 מערכות מידע תומכות רכש
6	פרק 6 היבטים חוקיים ברכש 6.1 שיקולים חוקיים ברכש 6.2 חוקים שונים והשפעתם על הרכש 6.3 חוזה הרכש 6.3.1 ניסוח חוזה 6.3.2 ביטול חוזה – בעיות ותרופות
84	סה"כ

מושגים עיקריים

המושג	הסבר
1. אחריות (Warranty)	התחייבות מבוטאת במפורש או מרומזת, לגבי אמיתות/ עובדות מסוימות בחוזה כלשהו, לתקופת זמן מוגדרת.
2. אתיקה (Ethics)	עניינים הנוגעים למידות מוסר, תורת המידות, כללי התנהגות רצויה של עובדי הרכש.
3. בקשה לקבלת מידע (RFI – Requirement For Information)	בקשה לקבלת מידע טכני או כלכלי מספק על מוצר או שירות שהרוכש מתכנן לרכוש בעתיד.
4. הצעות מתחרות (Competitive Proposals)	תהליך בו נשלחות בקשות להצעת מחיר למספר ספקים בנושא מסוים, ללא הליך פורמלי של מרכז.
5. הצעת מחיר (Price Proposal)	הצעה של הספק לרוכש המתארת את דרישותיו לביצוע העסקה הנכונה, לרבות המחיר הנדרש.
6. חוזה (Contract)	הסכם הנכרת בין שני צדדים או יותר לביצוע של מערכת הבטחות הדדיות. החוזה מתקיים כאשר יש פעילות של הצעה וקיבול.
7. חוזה מסגרת (Blanket Order)	חוזה רכש הקובע פרטים לביצוע קנייה ומכירה כגון: מחירים, הנחות וכו' אך חסר פרטים מדויקים כגון: מועד וכמויות משיכה. חוזה זה קובע שיטת עבודה ותנאי רכש בין הספק לרוכש שיתקיימו לאורך חיי החוזה.
8. חומרי גלם (Raw Materials)	בדרך כלל חומרים המניעים מפעל יצרני, עלותם הכוללת גבוהה ורכישתם מחייבת תכנון ותזמון מדויק כגון: קמח ומלח במפעל מזון.
9. כפי שהוא (As Is)	מצב בו הטובין מוצעים לרוכש במצב "כפי שהוא".
10. לוגיסטיקה (Logistics)	תורת התכנון, הניהול והביצוע של תנועת אמצעים ואנשים כדי להשיג מטרה מוגדרת.
11. לוגיסטיקה עסקית (Business Logistics)	גישה מדעית לניהול ובקרה של מערך החומרים והשירותים בארגון, משלב ייצור הדרישה ועד להספקתם למשתמש בעלות מינימליסטית.

המושג	הסבר
12. מוצרי תשתית (Infrastructure System) (Product)	מוצרים אלה הם לרוב בעלי עלות גבוהה, רכישתם מורכבת ודורשת מומחיות כגון: מתקנים, מבנים, מכונות.
13. מוצרים קריטיים (Long Lead Items)	מוצרים אשר עלולים להשבית את הייצור, ולכן רכישתם מחייבת תכנון וחיפוש חלופות כגון: חלקי חילוף למכונות.
14. מוצרים שוטפים	מוצרים שזקוקים להם לפעילויות שוטפות כגון: צורכי משרד.
15. מיקור חוץ (Outsourcing)	גישה ניהולית לפיה נמסרות עבודות שאינן הפעילות העיקרית של הארגון לביצוע של קבלנים חיצוניים.
16. מכרז (Tender)	הודעה בכתב המתפרסמת לכל (מכרז פתוח), לקבוצה מסוימת (מכרז סגור), שבה מפרסם ההודעה מבקש שיגישו לו הצעות לאספקת סחורות, שירותים, ביצוע, עבודות מוגדרות וכו' כשהוא מפרט את תנאי ההשתתפות.
17. מכתב כוונה (Letter Of intent)	מכתב בו הרוכש מודיע לספק על כוונותיו לכרות עימו חוזה עבודה שטרם סוכמו על תנאיו. המכתב מיועד לאפשר לספק להתארגן לקראת ביצוע העבודה העתידית.
18. מנהל חומרים (Material Management)	שיטת ניהול המעמידה את כל הפונקציות המטפלות בחומר במפעל, משלב הדרישה ועד גמר הייצור, תחת אחריות של ישות אחרת.
19. מנהל לוגיסטי (Logistics Management)	שיטת ניהול המעמידה את כל הפונקציות המטפלות בחומר במפעל, משלב הדרישה ועד לסוף חייו של הפריט, לאחר שימוש הלקוח בו.
20. מפרט (Specification)	מסמך המתאר את כל תכונותיו של מוצר או שירות. (מידות, משקלים, צבעים, חומרים וכו').
21. נהלים (Regulations)	אוסף כללים המתארים את מדיניות ההנהלה בנושא הנדון.
22. ניתוח מחירים (Price Analysis)	השוואת המחיר של פריט מסוים למחירי פריטים דומים או זהים.

המושג	הסבר
23. ניתוח עלויות (Cost Analysis)	בדיקה מפורטת של הצעת ספק הנוגעת לעלויות רלוונטיות לייצור הפריט, שיטת ייצור, התשומות הנחוצות וכו' במטרה לוודא סבירות המחיר.
24. ניתוח ערך (Value Analysis)	סקירת הפעילויות שאמורה להתבצע בפריט מסוים, במטרה ליצרו בדרך זולה יותר. זאת לאחר שהוא כבר יוצר בדרך מסוימת ומחירו ידוע.
25. ספק יחיד (Sole Source)	ספק שרק אצלו ניתן להשיג פריט מסוים ואין בשוק אחר.
26. ספק נדרש (Single Vendor)	ספק שהצרכן מבקש לרכוש רק אצלו למרות שישנם אחרים בשוק.
27. פעולות רכש (Purchasing Activities)	כל הפעולות המתייחסות לביצוע רכישה.
28. רכש (Purchasing)	מציאה וקנייה של חומרים ושירותים, באיכות הדרושה, בכמות הדרושה במחיר המתאים, ממקור מתאים ובזמן הדרוש.
29. רכש גומלין (Offset, Buyback)	רכש המבוצע בתמורה לרכש הצד השני אצל הראשון.

ביבליוגרפיה

1. חי, שאול, יצחקוב, אלי. 1995. **לוגיסטיקה בעסקים**. הוצאת המכון לפריון העבודה והרווחה
2. לביא צבי, 2001. **ניהול רכש הלכה למעשה**. משרד הביטחון הוצאה לאור.