

המחלקה לניהול

תאריך עדכון:

**שם ומספר הקורס: סוגיות ואירועים בניהול הצטיידות ורכש**

**55-607**

**שם המרצה**: מר שמואל צוקר

**סוג הקורס**:

**שנת לימודים**: תשע"ח **סמסטר**: א **היקף שעות**: 1-1

**אתר הקורס באינטרנט**: <http://lemida.biu.ac.il>

**מייל ליצירת קשר:** vodnikyael@gmail.com

1. **מטרת הקורס:**

לימוד והקניית הרקע התיאורטי של מקצוע הרכש, תוך הכרת יסודותיו והבנה מעמיקה של הצורך בניהול הרכש בארגון באופן שיתרום להשגת מטרות ויעדי הארגון בתחומי רכש והספקת טובין ו/או שירותים בזמינות, באיכות ובעלות מחזור חיים מיטביים

1. **תוכן הקורס:**

**מהלך השיעורים:** הרצאות פרונטאליות ובהן ניתוחי אירועים. כמו כן תתקיימנה הרצאות אורחים

**פרוט ההרצאות:**

* **הרכש בארגון ומטרותיו**
  + הרכש כמקצוע- מיקומו בארגון, מיצובו ומטרותיו
* **שיקולים המשפיעים על הרכש הביטחוני**
  + ארגון הרכש הגדול ביותר במדינה
  + G2G
  + רכש אסטרטגי
  + מלאים
  + פריפריה
  + ספקים קטנים
* **הליך הרכש**
  + הנבטת הרעיון
  + כתיבת המפרט הטכני
  + שריון התקציב (EAMARKED FUNDS -EMF) והעברתו לרוכש
  + הוצאת ההזמנה
* **ספקים**
  + בחירת ספקים
  + מקורות
  + ניהול קשרי ספקים
* **דרכי התקשרות עם ספקים**
  + סוגי ושיטות התקשרות
  + סוגי הזמנות
  + מכרזים- סוגי מכרזים, ספק יחיד ומכרז מיוחד- טכני/כלכלי
* **הערכת עלות ואומדנים**
  + תהליך הערכת העלות
  + משמעות האומדן בתהליך הרכש
* **השפעות קריטיות על ניהול החוזה**
  + במהלך חיי ההזמנה- מפרט טכני, אומדן, תשלום בדיעבד, גישור, שינויים, אופציות ומימושן
  + שימוש בכספים- כספים כלואים
  + בקרה, מעקב ואכיפת החוזה
  + אמצעי סעד במידה והחוזה מופר
  + רכש במהלך פרויקט
* **ניהול מו"מ**
  + הכרות עם "הצד השני"
  + הכנות לפני המו"מ וקביעת יעדים ותפוקות
  + צוות המו"מ
* **מיקור חוץ**
  + אזרוח והפרטות- "אזרוח לדעת"
  + קיצוצים מול אלטרנטיבת מיקור חוץ
  + שיטת PFI
* **ניהול פרויקט**
  + ניהול החוזה במהלך חיי הפרויקט
  + הצטיידות ורכש בסביבת פרויקט
* **הרכש בעידן המודרני**
  + השפעה על חוזים קיימים
  + השפעה על כתיבת חוזים בעידן של התחדשות מהירה
  + השפעת הסייבר על העלויות
* **אתיקה ומינהל תקין**
  + "חוט שדרה" של איש הרכש- המותר והאסור, עוסקים בכסף
  + יחסי גומלין עם ספקים המשתמשים בכלים רבים כדי לשכנע ולמכור
* **רכש גומלין**
  + היכרות עם הרשות לשיתוף פעולה תעשייתי (רשפ"ת)
  + השפעה על המשק ועל החוזה

1. **חובות הקורס:**

**דרישות קדם:** אין

**חובות:** השתתפות מלאה בהרצאות (90% השתתפות), הגשת מטלה וקבלת ציון עובר בבחינה שתתקיים בסוף הסמסטר (60)

**מרכיבי הציון הסופי (ציון מספרי):** ציון מספרי המבוסס על המטלה שתוגש ועל הבחינה שתיערך בסוף הסמסטר

1. **קריאת חומר חובה:**

* הספר ניהול רכש הלכה למעשה מאת צבי לביא

פרק 37- ניהול מו"מ, עמודים 415-427

* הספר The logistics handbook מאת James F. Robesonו William C. Copacino

פרק 18- Sourcing and supplier management, עמודים 411-426

* כ36 מונחים בנושא ניהול הצטיידות ורכש שיועלו למודל

1. **ביבליוגרפיה:**

<https://www.amazon.com/Procurement-Principles-Management-Peter-Baily/dp/0273713795> - 2008

<https://www.amazon.com/Acquisition-Management-R-Marshall-Engelbeck/dp/1567261280> - 2002

[Purchasing and Supply Chain Management](http://www.amazon.com/Purchasing-Supply-Management-Robert-Monczka/dp/1285869680/ref=as_li_bk_tl/?tag=purchasing05-20&linkId=a80020d087ce19a88f97952310555b1e&linkCode=ktl)https://ir-na.amazon-adsystem.com/e/ir?source=bk&t=purchasing05-20&bm-id=default&l=ktl&linkId=a80020d087ce19a88f97952310555b1e&_cb=1458536776885http://ir-na.amazon-adsystem.com/e/ir?t=logist-20&l=as2&o=1&a=1285869680 , by Robert M. Monczka et al - 2014

[Category Management in Purchasing: A Strategic Approach to Maximize Business Profitability](http://www.amazon.com/Category-Management-Purchasing-Strategic-Profitability/dp/0749472308/ref=as_li_bk_tl/?tag=purchasing05-20&linkId=4c542aed167d9c53bc629d33211a5018&linkCode=ktl)https://ir-na.amazon-adsystem.com/e/ir?source=bk&t=purchasing05-20&bm-id=default&l=ktl&linkId=4c542aed167d9c53bc629d33211a5018&_cb=1458536684045http://ir-na.amazon-adsystem.com/e/ir?t=logist-20&l=as2&o=1&a=0749464984 , by Jonathan O'Brien - 2015

[Purchasing and Supply Chain Management: Analysis, Strategy, Planning and Practice](http://www.amazon.com/Purchasing-Supply-Chain-Management-Analysis/dp/1408088460/ref=as_li_bk_tl/?tag=purchasing05-20&linkId=2ae8fb106155d6c44901a713ae93b6e4&linkCode=ktl)https://ir-na.amazon-adsystem.com/e/ir?source=bk&t=purchasing05-20&bm-id=default&l=ktl&linkId=2ae8fb106155d6c44901a713ae93b6e4&_cb=1458536825714http://ir-na.amazon-adsystem.com/e/ir?t=logist-20&l=as2&o=1&a=1408018969 , by Arjan J. van Weele - 2014

[Purchasing Chessboard: 64 Methods to Reduce Costs and Increase Value with Suppliers](http://www.amazon.com/The-Purchasing-Chessboard-Increase-Suppliers/dp/1461422205/ref=as_li_bk_tl/?tag=purchasing05-20&linkId=f33482e81b19dfef6a32b99290cb13d1&linkCode=ktl)https://ir-na.amazon-adsystem.com/e/ir?source=bk&t=purchasing05-20&bm-id=default&l=ktl&linkId=f33482e81b19dfef6a32b99290cb13d1&_cb=1458536909806http://ir-na.amazon-adsystem.com/e/ir?t=logist-20&l=as2&o=1&a=1461422205 , by Christian Schuh et al - 2012

<https://books.google.ie/books/about/Fundamentals_of_Building_Contract_Manage.html?id=pObKMWgurOYC> - 2009

<http://www.cbc.org.il/contentc.aspx?code=10008> ניהול רכש מתקדם המכללה העסקית

צבי לביא, ניהול רכש הלכה למעשה, הוצאת משרד הביטחון, 2000