
האוניברסיטה העברית בירושלים

סילבוס

מבוא לרכש בארגונים - 55892

תאריך עדכון אחרון 18-03-2019

נקודות זכות באוניברסיטה העברית: 3

תואר: מוסמך

היחידה האקדמית שאחראית על הקורס: מנהל עסקים

השנה הראשונה בתואר בה ניתן ללמוד את הקורס: 0

סמסטר: סמסטר ב'

שפת ההוראה: עברית

קמפוס: הר הצופים

מורה אחראי על הקורס (רכז): ד"ר שאול אלמקייס

דוא"ל של המורה האחראי על הקורס: shaul.alm@gmail.com

שעות קבלה של רכז הקורס: יום ב 19-20

מורי הקורס:

תאור כללי של הקורס:

סורסינג הינו התהליך שבו רוכשים מוצרים ושירותים לתמוך בפעילויות הארגון. הטמעה נכונה של אסטרטגיית הרכש בארגון ותהליך הסורסינג הינה הכרחית להצלחתו לאור תהליכי ההתמחות והגלובליזציה שעוברים ארגונים. השינויים שעובר תחום הסורסינג יוצרת אתגרים משמעותיים הקוראים לאנשי הרכש להבין ולנהל את התחום ברמה האסטרטגית שהיא מטרתו המרכזית של קורס זה.

מטרות הקורס:

במהלך הקורס נלמד את תהליך הרכש האסטרטגי בארבעה מודולים
מודול 1: אסטרטגיה - התאמת צרכי הרכש לפעילות הארגון
מודול 2: מחקר - הבנת הצרכים והאפשרויות העומדות בפני הארגון
מודול 3: מימוש - תהליך ההתקשרות וחתימת חוזה מול הספקים
מודול 4: ניהול - ניהול הסיכונים והיחסים בין הספקים

תוצרי למידה

בסיומו של קורס זה, סטודנטים יהיו מסוגלים:

לבצע תהליך סורסינג בשלמותו, לבסס החלטות מבוססות נתונים, להחליט על תחומים השייכים לרכש מרכזי ורכש מפוצל, לכתוב מכרזים טובים יותר

דרישות נוכחות (%) :

90

שיטת ההוראה בקורס: פרונטלית, מצגות, ניסויים, מרצים אורחים

רשימת נושאים / תכנית הלימודים בקורס:

שעור נושא

פירוט

1+2 מבוא לרכש אסטרטגי

תפקיד הרכש בארגון

מטרות הרכש ותפקידיו

מאפייני הרכש המודרני

יצירת יתרון תחרותי לארגון באמצעות הרכש

מיצוב הרכש בארגון

הגורמים המעורבים בתהליך הרכש

3 יצירת התאמה בין צרכי הרכש של הארגון והרכש בפועל

מדיניות הרכש והקשר בין צרכי הארגון למדיניות הרכש

רכש מרכזי לעומת רכש מבוזר

שלב הגדרת הדרישה מול הצורך

שמירה על תחרותיות והתאמת בסיס הספקים לצרכי הרכש
איסוף מידע באמצעות RFD/RFI
ניתוח ערך

4+5 מידול עלויות הרכש (modelling cost)
מידע אודות הוצאות הארגון
SPEND MANAGMENT
ניהול תהליכי רכש פנימיים וחיצוניים
מימוש הסכמים ורכישה מספקים מאושרים
7+6 מדדים ויעדים ליעילות הרכש
מדדי יעילות - efficiency מול מדדי מועילות - effectiveness
מדד החסכון בעלות
מדד בקרת הרכש
מדדי התקשרות וניהול חוזים
מדדי שביעות רצון
8+7 בניית תכנית הרכש בארגון
יצירת תכנית רכש לצד תכנון תקציבי
סיכום שנת עבודה קודמת ולמידה לשנת העבודה הבאה
ניתוח מגמות בשוק ותחזית מחירים
מדדים ויעדים לשנת העבודה
פרויקטים מיוחדים לביצוע
9 מכרזים

שימוש במכרזים לרכש אסטרטגי
בחינת נושאים שונים במכרז : תנאי סף, גיבוש ציון ושקלול איכות, משך ההתקשרות, SLA
עלויות עודפות במכרזים (אחריות, ערבויות, ביטוחים) והצורך בהם
10 צד ההיצע ברכש
תחלופת ספקים כמדד ליעילות הרכש
כלים לניהול יחסים עם ספקים
צמצום תופעת ה-IN-LOCK
הערכת ספקים ויצירת מנגנוני מוניתין
11 ניהול סיכונים ברכש
מתודולוגית ניהול סיכונים
ביצוע תכנית לניהול סיכונים
תהליך ניהול הסיכונים
ניהול סימני אזהרה וסיכון מול ספקים
11-12 סיכום הקורס
סיכום החומר שנלמד, הפרויקט והכנה למבחן

חומר חובה לקריאה:

דוד ענבר, רכש תחרותי, 2012
לביא צבי, ניהול רכש הלכה למעשה, 2004

חומר לקריאה נוספת:

The Procurement Game plan by Charles Dominck and Soheila R. Lunney, 2011
Strategic Sourcing Management, Structural and Operational Decision-making,
Olivier bruel, 2017

הערכת הקורס - הרכב הציון הסופי :

מבחן מסכם בכתב/בחינה בעל פה 65 %
הרצאה 0 %
השתתפות 0 %
הגשת עבודה 35 %
הגשת תרגילים 0 %
הגשת דו"חות 0 %
פרויקט מחקר 0 %
בחנים 0 %
אחר 0 %

מידע נוסף / הערות: