

דיודה פולטת אור ניהול רכש קניינות ולוגיסטיקה



מחזור 64
שירה עזרא

דיודה פולטת אור

- דיודה הינו רכיב אלקטרוני בעל שני חיבורים הפועלים כחד כיווני ומאפשר מעבר זרם חשמלי בכיוון אחד בלבד. ניתן לבצע שינויים בגוון האור ע"י שילובים של חומרים שונים.

דיודה פולטת אור ידועה בשם LED (light emitting diode). דיודות מסוג זה הן הרכיב העיקרי בנורות הLED, נורות אלו נמצאות גם בשלטים רחוקים, צגי טלוויזיה, ומכשירים נוספים 'התקנת גופי התאורה מותקנים באמצעות כלים אלקטרו-מגנטיים.

כיום צריכת החשמל נמדדת בכ6.95 מיליארד קוט"ש בשנה, אשר מתורגמים לאלפי שקלים.

נורת הLED מובילה לחיסכון של 50%-80% בעריכת החשמל.

הדיודה הינה נורה ירוקה אשר תורמת לאיכות הסביבה, נורות אלו אינן פולטות קרינה ULTRA VIOLET, אינן מכילות כספית וניתנות למחזור.



מפרט טכני מיוחד לגופי תאורה מבוססי לד:

- גופי התאורה הנדרשים עבור הארגון הינם גופי תאורה ייעודיים לנורות מסוג LED בעל תפוקות אור הספק חשמלי ופיזור אור אחיד, בהתאם לדרישות המזמין והתקן הישראלי:
- גוף התאורה יותאם לעבודה בטמפרטורות בסביבה של (-10) עד +35 יש לצרף תעודת בדיקה.
- גוף התאורה יהיה בעל מבנה אלומיניום להבטחת חוזק מכני ופיזור החום.
- גוף התאורה יהיה בעל דרגת הגנה מפני התחשמלות (בידוד כפול) בהתאם לדרישות התקן.
- גוף התאורה יהיה בעל דרגת הגנה מפני לחות ואבק IP-65.
- גוף התאורה יהיה בעל דרגת הגנה מפני זעזועים והלם מכאני בהתאם לIEC62262.
- מקור האור יהיה בעל פיזור אור של 65% לפחות.
- אורך חיי הלד לא יירד מ50000 שעות עבודה.
- גוון האור יהיה עד K5500.
- גוף התאורה יותאם כנדרש בהתחברות ישירה לנקודת חשמל.
- גוף התאורה יאפשר חיבור לראש עמוד תאורה או זרוע/קיר.



- כמו כן יש להציג תעודות בדיקה חיוביות ומלאות של מכון התקנים הישראלי או תעודות בדיקה ממעבדות מוסמכות ISO17025.



דרישות הרכש

במסגרת המאמצים לחיסכון באנרגיה הוחלט לבדוק את האפשרויות לעצמם את צריכת החשמל והוצאות התחזוקה ע"י שילוב גופי תאורה הפועלים בטכנולוגיית לד.

הוחלט כי לרכש נכון ויעיל יש חשיבות רבה לתוצאות העסקיות של הארגון, ויש לנהל את אמצעיה הכספיים בצורה שקולה תוך כדי שמירה על ליבת הרכש:

- הכמות הנכונה
- האיכות הנכונה
- הספק הנכון
- הזמן הנכון
- המחיר הנכון.



- דרישת הרכש מתקבלת מדרישת לקוח, אשר מתבססת ממקורות מידע ותחזיות של היצע וביקוש. על מחלקת הרכש לאמוד את התקציב הנדרש, הכרת המוצר ומרכיביו, אופן ייצורו, לוח זמנים הנדרש והאישורים הנדרשים לייצרו.
- הכרת המוצר מהווה דרך לייעל ולצמצם את הוצאות התחזוקה בהתאם.



התנהלות נכונה של הרכש:

- קביעות הצורך בארגון ואיתור תקציב
- תנאי סף
- איתור ספקים ובחירת הספק הפוטנציאלי
- הכנה לקראת מו"מ
- תהליך המו"מ
- תוצאות ומסקנות



מקורות לאיתור ספקים:

באמצעות שליחת מסר לשוק ניתן לאתר ספקים פוטנציאליים אשר נכונותם לעמוד בתנאי החוזה.

הערכתם נעשית ע"י הכנה מוקדמת (בדיקת החוסן הפיננסי, הערכה מסחרית, תנאי תשלום וכדומה).

בחירת הספק הינו חלק אינטגרלי משרשרת ההספקה, תהליך זה טומן בחובו הזדמנויות להגדלת איכות המוצרים, שיפור מוניטין ע"י שימוש בטכנולוגיה משלימה ועוד.

בחירת הספק נעשית לאחר קיבול ההצעות והשוואתם בין ספקים שונים.



○ לפני שליחת RFI לספק יש לוודא שדרישות הארגון אכן תואמות לדרישת הלקוח, חשוב להבין את מהות הטובין ודרך ייצורו (מק"ט, דרישות איכות, BOM וכדומה).

בחירת הספק מהווה חלק אינטגרלי משרשרת ההספקה. לאחר ההצעות המתקבלות מבצעים השוואת הצעות בין ספקים שונים, על מנת לרכוש בערך המוסף הגבוה ביותר.

עם סיום בדיקת ההצעות יוגשו מסקנות למנהלי הארגון ולאחר קבלת ההחלטה יהיה ניתן להמשיך לצעד הבא- מו"מ.



מהו ניהול משא ומתן

- הידעת? 93% מהמסר שאנו מעבירים הינו בשפת הגוף ורק 7% מועבר בדיבור.
אין הזדמנות שנייה לרושם ראשוני.
- ניהול מו"מ הינו אמצעי יסוד להשגת מטרות הארגון ובכך להגיע להסכמה מול הצד השני.
- מו"מ מול לקוחות הארגון מתבצע בדרך כלל כהצעות שיפור ללקוחות קיימים/לקוחות חדשים, אשר מביאים איתם ערך מוסף לארגון.
- בתהליך המו"מ על הרוכש ל"הוביל" לעלות כוללת נמוכה יותר מעלות בעלות, אשר נוצרת ע"י הכנה נכונה מהם המחירים הנכונים לארגון, שהוא טיב המוצא, מועדי הספקה, שירות ואחריות הניתנים מצד הספק.
- שיתוף הפעולה בין הצדדים יוביל להקטנת עלויות ולתנאי חוזה משופרים. הכנה נכונה תיצור קיצור תהליכים והקטנת עלויות.



○ בכל תהליך של מו"מ ניתן לחזות מראש, הידע הינו העוצמה בתהליך המו"מ.

○ בהכנה לקראת המו"מ יש לגבש צוות מוביל (שלכל אחד יש תפקיד ספציפי בהתאם למקצועו), אשר יוגדרו שלבים בשפת הגוף ושפה מילולית, ככל שההכנה לקראת המו"מ תהיה מקיפה כך יהיה ניתן לקבל תוצאות טובות בתהליך.

יש להגדיר יעדים אותם רוצים להשיג, מהו המחיר הטוב ביותר לארגון (בכמות ובמחיר), הגדרת טווח האספקה (DELIBERY /LEED TIME) מהם תנאי התשלום וכדומה.

גם בהכנה יש לקחת את הריזיקה של פיצוץ מו"מ, ולדעת לגשר ולהגיע לנקודת פשרה על מנת ששני הצדדים "יצאו" עם רווח קיומי.

יש להתמקד באסטרטגיית WIN WIN!



המשך מו"מ

- הנושאים המרכזיים אשר מסייעים בהכנה נכונה:
- סורסינג- פיתוח ואיתור מקורות אספקה.
- ביצוע סקר שוק- האם קיימת תחרות בשוק, האם קיימים מוצרים חליפים, מהם מועדי האספקה.
- מוצרים חליפיים באיכות דומה יכולים להפחית משמעותית את עלות הקנייה.
- מועדי ההספקה- משמשים כפרמטר עיקרי בתהליך.
- הכרת הספק- ביצוע בדיקה מהן החוזקות/חולשות, מהוא החוסן הפיננסי של הספק, מהי ליבת הרכש שלו.



○ תהליך המו"מ מתפתח תוך כדי:

העברת מסרים- בשלב הראשוני לשני הצדדים אינטרסים מנוגדים, חשוב מאוד להקשיב לצד השני על מנת שנוכל להבין מהן הנקודות החשובות בשבילו ועל אילו נקודות יהיה מוכן להתפשר, השפעת הצדדים ע"י עובדות, שימוש בטקטיקה נכונה.

בכל תהליך של מו"מ מצטברים התנגדויות שונות הנובעות מהסתייגויות כגון: המחיר, טיב הפריט, הספק וכדומה. ניתן לצמצם את ההתנגדות בהצגת עובדות ותועלתו של הפריט, שיתוף פעולה של הצד השני בדרך יצירת המוצר.

דגשים מוצלחים למו"מ:
הקשבה ותקשורת מול הצד השני
פיתוח מערכת יחסים ארוכת טווח מול הספק
השתמש ברעיונותיו וספק את צרכיו
הצב דרישות.

לאחר קיבול ההזמנה מפיקים חוזה (אשר קיבל תוקף משפטי) והזמנת רכש.

