

## התנדודתיות בהצעות המחיר בין הספקים השונים בעולם השיבוב

עולם קבלנות המשנה הוא מרתק מאין כמוהו והתחרות בין הספקים השונים מביאה אותם בדרך כלל ליצירתיות ופוריות מיוחדת. תחרות זאת בין הספקים מולידה תנודות גדולות ביניהם כאשר הם מנסים לתמחר את אותה עבודה. מובאות כאן סיבות רבות ומענינות לשונות בהצעות מחיר על אותה חבילה שנתגלו במהלך מחקר שעשתה גרדנר אינטלג'נס עם פיטר זלנסקי. הם ביקשו ממספר ספקים לקבל הצעת מחיר לחלקים מסויימים וגילו מה שיודעים רב הקנינים בדרך כלל – המחירים היו במגוון רחב למדי. לשאלה הפשוטה "כמה יעלה לי לכרסם חלקים אלו" ? כנראה שאין תשובה פשוטה וחד משמעית.

חברת MAKETIME מנסה לאחרונה לייצור תיאום בין ספקים ללקוחות ותוך כדי הכנת פורמט מסויים רשמה החברה עשר אי התאמות בהגשת הצעות מחיר לחלקים זהים. על מנת לפשט את התימחור הציגה החברה לאחרונה מנגנון בצורת "תימחור ברשת" שמסוגל להעריך את עלות השיבוב תוך התבססות על נתונים היסטוריים של MAKETIME ואנליזת תימחור של חלקים דומים ( משהו בדומה ל GROUP TECHNOLOGY ).

מסתבר שאין הסבר יחידני מסוים לתופעה, אלא מגוון של סיבות שונות ומשונות. ברשימה מטה נעשה ניסיון לתת תשובה לסיבות שמביאות לשונות של המחירים שמגיעים מספקים שונים.



### 1. יכולות

הרבה מאד מפעלים יכולים לבצע פריט מסוים בהתאם למפרט ( מודל ) , אך לא לכלם אותה רמת תחכום של אמצעי הייצור שלהם. ההבדל בין כרסום בחמישה צירים לזה שדורש מספר רב של הכנות וטיוולים בשלושה צירים משפיע באופן דרמטי על המחיר. בנוסף המצאותה של יכולת ייצור משלימה מכל סוג שהוא כמו השחזה,תהליכים מיוחדים וכו' במפעל תהיה עדיפה על קניית שרותים כאלו בחוץ.

### 2. קיבולת/נפח

מפעלים אשר עמוסים בעבודה ינפיקו בדרך כלל הצעות מחיר גבוהות עקב העדר קיבולת.

### 3. אינטרפרטציה ( הבנת הנקרא /פרשנות)

מפעלים שונים מפרשנים באופן שונה את אותה בקשה להצעת מחיר. אלו שמכירים את הלקוח היטב מפרוייקטים או קשרי עבודה קודמים יכולים להבין שלחלק מדרישות המפרט אין משמעות ממשית והם לא יבדקו בגין אותן דרישות. ספק חדש שנכנס לשוק אינו מכיר את הסוד הזה ואינו יודע היכן הוא יכול לעצום עין. באותה מידה יצרן מנוסה ועתיר קשרים יכול להכשל בגין שינוי

---

## התנודתיות בהצעות המחיר בין הספקים השונים בעולם השיבוב

---

מדיניות אצל הלקוח מבלי שהוא יודיע על כך, במקרה זה ידו של הספק הבלתי מנוסה תהיה על העליונה.

### **4. תלות אזורית**

קיימת תלות בין מיקום אזורי התעשייה להצעת המחיר. מפעל באזור נידח או כפרי מרוחק יתן הצעת מחיר נמוכה יותר ממפעל שנמצא באזור צפוף של ספקי איירוספייס. הוא גם יקח על עצמו בדרך כלל את ההובלה עד דלתו של הלקוח.

### **5. אוטומציה**

בעבודה בהיקפים גדולים השונות בעלויות העבודה תשפיע באופן משמעותי על המחיר.

### **6. תהליך הייצור**

מהנדס או טכנאי מנוסה יגלה את הדרך והתהליך להקטין את ה- SETUP או לקצר את התהליך ויספק מחיר נמוך יותר בהצעת המחיר.

### **7. מערכת יחסים**

מערכת יחסים, קשרים ורשת מקצועית תספק לבעלי הניסיון כלים להציע הצעה טובה יותר מאחרים.

### **8. מיוחדות**

במידה ולמפעל הסמכות לתעשייה או תהליך ספציפי, מכונות מיוחדות או אמצעי בקורת מהירים ואמינים קיים סיכוי שמחיר החדירה שלהם לתעשייה בפציפית יהיה נמוך יותר.

### **9. מעטפת ייצור**

קצבי עבודה שבהם מורגלים מפעלים ישפיעו על הצעת המחיר במידה וההצעה תדרוש קצבים אחרים שאין הם מורגלים אליהם.

### **10. טעויות**

חלק מהחיים במרקם התעשייתי היא עשיית שגיאות בהצעות המחיר. לעיתים זה כל מה שעומד מאחורי הציעה נמוכה במיוחד. במקרה כזה המפעל המציע והלקוח יהיו ברי מזל לא לזכות בעבודה!