



# החממה 2

## למכרזים פורצי דרך

מפגש 8

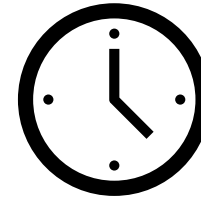
04 | 01 | 2021



ג'וינט אלכא | JDC

# סדר היום

09:00-09:15	חימום מנועים
09:15-10:15	כל מה שרציתם לשאול על מכרזים ולא העזתם   אלון קינסט, מנהל מחלקת כלכלה ומדיניות, מנהל הרכש הממשלתי
10:15-10:25	מיילים ותרגילי מתיחה   הפסקה
10:25-11:50	"מפצחים סוגיות"
11:50-12:00	הפסקה
12:00-13:00	מאולם הדיונים   עו"ד כוכבית נצח-דולב, פרקליטת מחוז ירושלים
13:00-13:30	משוב האמצע והצעדים הבאים



רכש חברתי



משרד ראש הממשלה

ג'וינט אלכא | JDC



החממה 2  
למכרזים פורצי דרך

# מטרות המפגש

למידה והתייעצות עם מומחים סביב סוגיות הנוגעות למכרז

התנעת תהליך לגיבוש תכנית עבודה לקידום הסוגיות המהותיות  
המתעוררות סביב המודל



החממה 2  
למכרזים פורצי דרך



רכש חברתי



משרד ראש הממשלה

ג'וינט אלכא | 

# התייעצות בנושאים מכרזיים, אלון קינסט

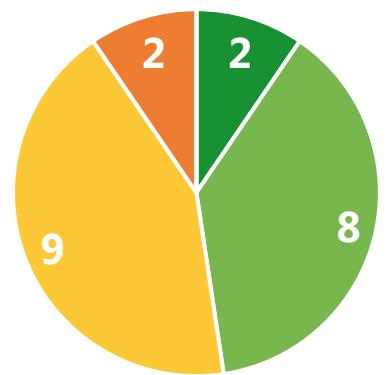
# עבודה בנבחרות פיצוח סוגיות

# התייעצות בנושאים משפטיים, עו"ד כוכבית נצח-דולב

# ממצאי משוּב אמצע

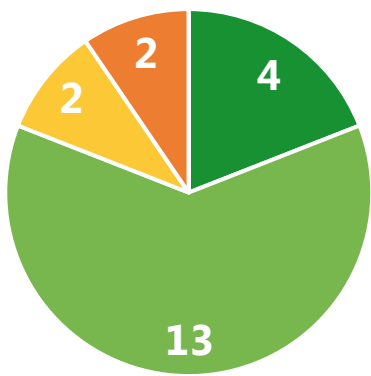
# השגת מטרות התוכנית

חיזוק וטיוב הקשר וממשקי העבודה  
התוך- משרדיים והבין- משרדיים  
(בהתחשב במגבלות הקורונה)  
בעבודה על המכרז



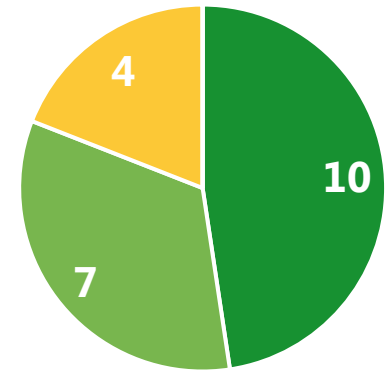
3.5

הרחבה והעמקת ידע במרכיבי  
רכש חברתי המקדמים  
יצירת מכרז פורץ דרך



3.9

יצירת מרחב מאפשר עיסוק  
ב"אתגרי הדרך" במהלך כתיבת המכרז  
וחשיבה משותפת על אופני התמודדות  
אפקטיביים לקידום



4.3

ממוצע

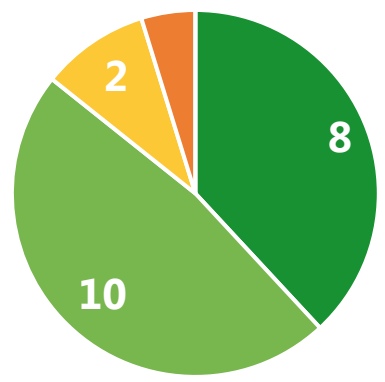
■ במידה רבה מאוד   
 ■ במידה רבה   
 ■ במידה בינונית   
 ■ במידה מועטה   
 ■ בכלל לא

n=21



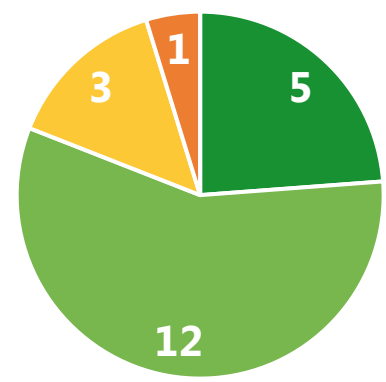
# תרומת מרכיבי התוכנית

ליווי חברות הייעוץ  
(בהסתכלות כוללת על תהליכי הייעוץ  
השונים)



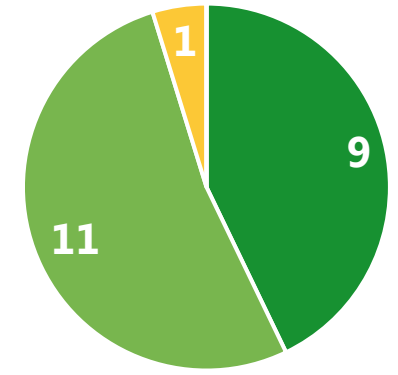
4.2

עבודת הנבחרת במשרד



4.0

מפגשי החממה



4.4

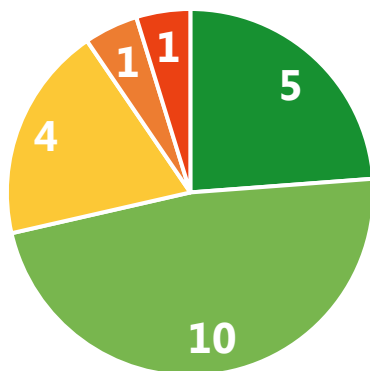
ממוצע

■ במידה רבה מאוד   
 ■ במידה רבה   
 ■ במידה בינונית   
 ■ במידה מועטה   
 ■ בכלל לא

n=21

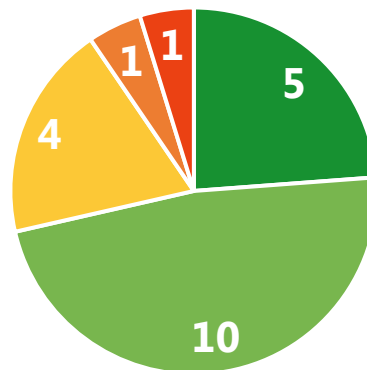
# הובלת שינוי

נתנה כלים להוביל שינוי  
בתהליך רכש חברתי



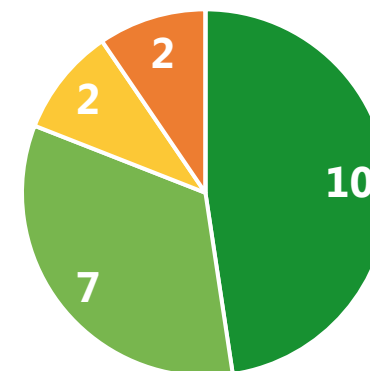
3.8

חיזקה את ההבנה של השינוי הנדרש  
בתהליכי רכש חברתי  
(עיצוב השירות ותכנון המכרז)



3.8

חיזקה את המוטיבציה והרצון  
להוביל שינוי בתהליך הרכש החברתי  
בו את/ה מעורב/ת



4.2

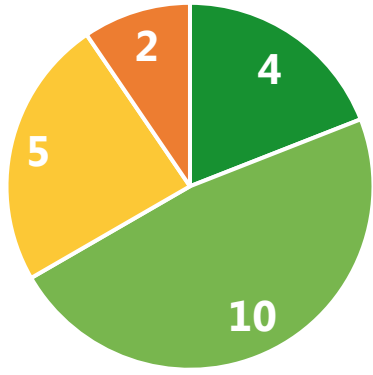
ממוצע

n=21

במידה רבה מאוד ■ במידה רבה ■ במידה בינונית ■ במידה מועטה ■ בכלל לא ■

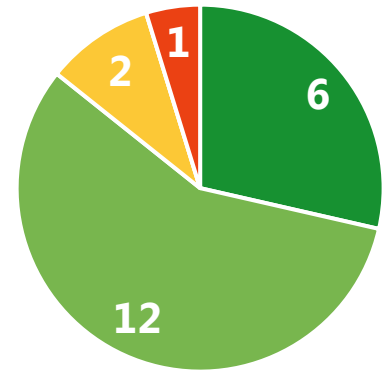
# נבחרת העבודה המשרדית

חברי הנבחרת מרגישים שתרומתם המקצועית באה לידי ביטוי



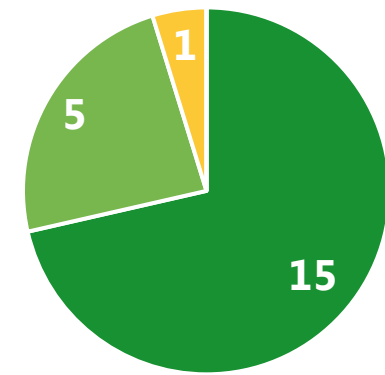
3.8

חברי הנבחרת מרגישים שהנבחרת פועלת יחד להשגת המטרה



4.0

חברי הנבחרת רואים חשיבות בעבודה משותפת כנבחרת על תכנון שירות ומכרז



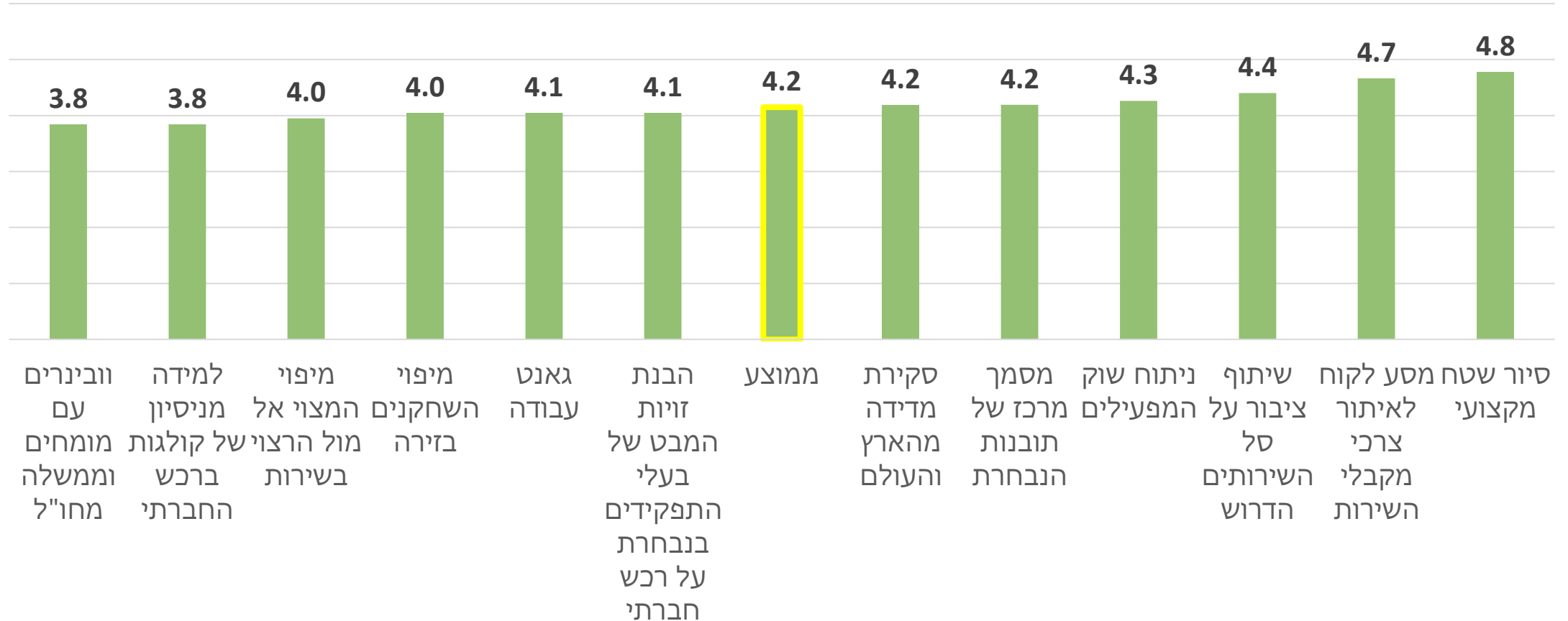
4.7

ממוצע

במידה רבה מאוד
  במידה רבה
  במידה בינונית
  במידה מועטה
  בכלל לא

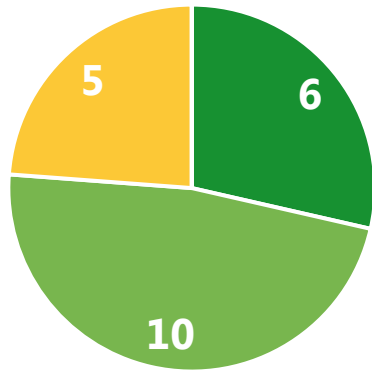
n=21

# תרומת כלים ותוצרים בתוכנית



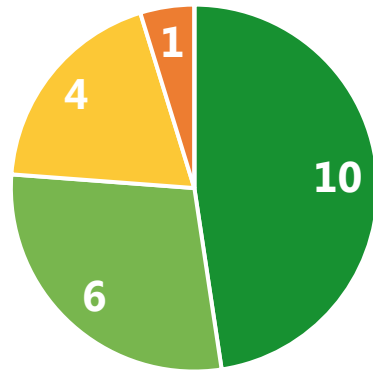
# עבודה עם היועצים – הבנת הצרכים ומתן מענה

סקירת מדידה



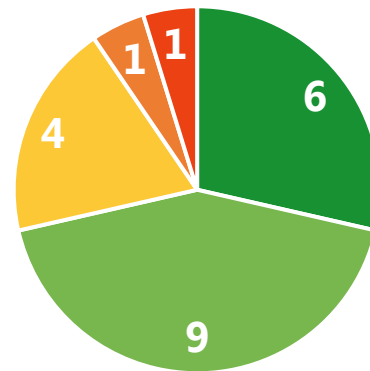
4.0

ניתוח שוק



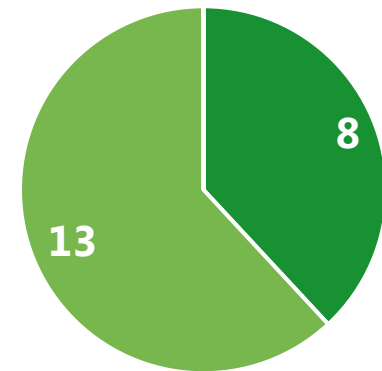
4.2

שיתוף ציבור



3.9

מסע לקוח



4.4

ממוצע

n=21

במידה רבה מאוד
  במידה רבה
  במידה בינונית
  במידה מועטה
  בכלל לא

# חצי השנה הבאה

מה עוד חשוב שנדע	טיפ של אליפות!	מה מסמנת/לשיפור אישי	מה לוקח/ת על עצמך להוביל	צרכים שחשוב לתת להם מענה
<p>תוכנית מצוינת, מודה על ההזדמנות לקחת בה חלק</p> <p>החממה היא הרבה מעבר לתכנית ליצירת מכרז פורץ דרך</p> <p>מאוד מעניין ומאתגר</p> <p>פגישות זום 9-15 ארוך ולא אפקטיבי</p>	<p>קריאה ולמידת החומרים</p> <p>להיות פרקטיים</p> <p>להסתנכרן עם המציאות ופחות ללחוץ בעניין הזמנים</p> <p>להרחיב למכרזים אחרים</p>	<p>להמשיך לפעול כפי שפעלתי עד כה</p> <p>השתתפות ונוכחות פעילה</p> <p>נקיטת יוזמה</p> <p>להתחבר לתהליך</p> <p>זמינות והתמקדות</p>	<p>להוביל מערך מדידה להוביל תהליך ייעוץ</p> <p>לארגן סיור משלים</p> <p>להעביר תוכן מהעולם המקצועי שלי</p> <p>סדר וארגון בישיבות</p> <p>מפגשי התייעצות עם שותפים</p>	<p>תעדוף</p> <p>סיום בניית המודל השירות, תקציב ומודל כלכלי</p> <p>למידה על סוגי התקשרויות</p> <p>בחירת מבנה ואופי המכרז</p> <p>כתיבת המכרז עצמו</p> <p>העמקה ברכש חברתי</p>

# מתובנות ליישום

- עיקר העבודה בחודשים הקרובים היא פנים משרדית של הנבחרת – תכנון מפורט של מודל השירות, התקציב והמודל הכלכלי והמודל המכרזי.
- לצורך כך ולאור הממצאים והשיחות השוטפות איתכם, על מנת לעמוד במשימות ולהעמיד מכרז נאריך את התוכנית עד לחודש יוני 2021.
- היות ועבודת הנבחרת היא הליבה של התהליך בחצי השנה הקרובה ויש לה חשיבות רבה, צריך להמשיך לחזק את העבודה המשותפת ואת הביטוי המקצועי של כל המשתתפים.
- יש חיזוק במוטיבציה להוביל שינוי – צריך לחזק את מתן הכלים לעשות זאת.
- ככל הניתן, רצוי לתת דגש גדול יותר לממשקים בין משרדיים.
- לקראת המשך העבודה עם היועצים – לדייק צרכים על מנת לקבל מענה מדויק.

# משימות המשך



# "נוחתים" - חצי השנה הבאה בחממה

מפגש	דצמבר - הנצה - מודלים לשירות	ינואר - פריחה - התייעצות	פברואר - פריחה - העמקה במודלים	מרץ - הבשלה - פיתוח מואץ דו יומי	אפריל - הבשלה - הכנת המכרז	מאי - קציר - לקראת פרסום ופרסום
מפגשי חממה	7.12	4.1	8.2	8-9.3	19.4	31.5
נושאי המפגשים	בניית חלופות	התייעצות מומחים	יתוכנן בהתאם לצרכי הצוותים	התאמות למודל והכרעות	יתוכנן בהתאם לצרכי הצוותים	הצגת מכרזים ופריצות הדרך
תוצרים משרדיים להצגה בחממה	עקרונות לשירות			פיחט מודל אישור מכרזים	טיוטת מכרז או אישור בכירים	מכרז+ מצגת מסכמת
מפגשים במשרד						
נושאי המפגשים						
1:4 שיתוף ציבור Matrix		מתווה שיתוף שלב ב'				
2:4 מסע לקוח Whiteboard		התנעת שלב ב'				
3:4 מדידה Nova	התנעת שלב ב'	טיוטת תיאורית שינוי ומודל לוגי	תיאורית שינוי ומודל לוגי סופיים	המלצות לכלי מדידה ואפיון מערכות מידע	שילוב המדידה במכרז	תוכנית המענה למדידה השטפת
4:4 ניתוח שוק EY		סוגיות כלכליות	ממצאי שלב ב'			

**גאנט מעודכן יישלח בהקדם**

# זום אין – חודש ינואר

ינואר - פריחה - התייעצות	דצמבר - הנצה - מודלים לשירות	מפגש
4.1	7.12	מפגשי חממה
התייעצות עם מומחים על סוגיות	בניית חלופות למודל שירות	נושאי המפגשים
מיפוי סוגיות להיוועצות	עקרונות לשירות	תוצרים משרדיים להצגה בחממה
		מפגשים במשרד
		נושאי המפגשים
		1:4 שיתוף ציבור Matrix
		2:4 מסע לקוח Whiteboard
תיאורית שימי ומודל לגי	התנעת 'שלב ב'	3:4 מדידה Nova
מתווה 'שלב ב'		4:4 ניתוח שוק EY

# משימות עד למפגש הבא – פברואר

## עבודת הנבחרת:

- כתיבת תוכנית עבודה לפיצוח והכרעה של כלל הסוגיות (עדכון הגאנט)
- התנעת העבודה על תקציב, מודל כלכלי ומודל מכרזי
- כתיבת מסמך מודל שירות ראשוני לאור האילוצים הידועים בשלב זה

## עבודה עם היועצים:

- פגישת התנעה עם חברת EY לשלב ב' - סוגיות כלכליות
- המשך עבודה עם נובה – סגירת תיאוריית שינוי ומודל לוגי