



רכש חנותי



משרד רשות המסטיחה

סיכום מפגש 9 - 8.2.21

השתתפו:

חבריות/ות הנבחרות ממשרד הבריאות, זרוע רווחה וזרוע עבודה
חברות/ת הצוות של משרד ראש הממשלה
חברות הצוות של ג'וינט אלכא
אורחים - לסשן של פרופ' דן אריאלי

מטרת המפגש:

קידום היעד של גיבוש מודלים מכרזיים וכלכליים

מעיקרי המפגש:

❖ הרצאה של פרופ' דן אריאלי

****ניתן למצוא את ההקלטה המלאה של ההרצאה באתר החממה, תחת מפגש 9. בסיכום זה מתומצתים עיקרי הדברים.**

מהם עקרונות היסוד שיש לשקול כאשר בונים מכרז?

✓ בשלב ראשון חשוב להגדיר אם מדובר בחוזה שלם או לא שלם

"Complete / Incomplete Contracts"

חוזה שלם = יודעים בדיוק מה צריך ויכולים לכתוב זאת באופן מדויק במכרז.

חוזה לא שלם = כשלא יודעים באופן מדויק מה רוצים. כדוגמת חוזה נישואין- יש המון פרטים, ובנוסף חלים שינויים עם הזמן, ולכן החוזה הינו מאד כללי.

כשניגשים למכרז צריך לשאול אם יודעים במדויק מה רוצים. לרוב התשובה תהיה לא. גם אם חושבים שכן- יש לשאול האם זהו כן מוחלט. האם באמת יודעים הכל כבר מראש, או שמא יש מקום ללמידה, להתחדשות, להתאמה לצרכים משתנים...

הוצגה הדוגמה של חברת פורד, שפרסמה מכרז לברגים. המכרז היה על גבי אתר ובו כל הספקים ראו את המחירים של האחרים. המחירים ירדו וירדו עד שנבחרה ההצעה הזולה ביותר. אז הסתבר שנזקקו לעוד 1000 ברגים ואז הספק העלה את המחיר דרמטית. מה שקרה זה שחברת פורד חשבה שיש לה "חוזה שלם", לחצה את הספקים באופן אגרסיבי, ובסוף זה חזר אליה כבומרנג. חשוב לבסס עם הספקים יחסים חברתיים- יחסים המבוססים על אמון, תמיכה, סיוע הדדי.



רכש חנוכי



משרד רשות המסמכים

ג'וינט אלכא | JDC



החממה 2
למכרזים פורצי דרך

כדי לבסס יחסים חברתיים, בתהליך ההתקשרות חשוב לייצר מוטיבציה ורצון טוב, שמייצרים נכונות גבוהה יותר וביצועים טובים יותר. כדי לייצר מוטיבציה ורצון טוב מומלץ לפעול על פי העקרונות הבאים:

- ✓ **המשכיות ("משחקים מתמשכים")** – כשספקים יודעים שמשחק יימשך יותר זמן, זה מתמרץ יותר
- ✓ **מוניטין** – כנ"ל כשמזהים פוטנציאל של ביסוס/פיתוח מוניטין. מוניטין הנתפס בראייה עתידית ולא רק היסטורית. כאשר מודעים לכך שיש אופק עתידי מתעורר צורך לייצר מוניטין.
- ✓ **לקיחת סיכונים** – חשוב לעודד התנסויות/ניסויים גם אם כרוך בלקיחת סיכונים. רק כך יכולות להיות פריצות דרך. בד בבד, לא לכעוס אם נכשלים.
- ✓ **אוטונומיה** – חשוב לאפשר לספקים מרחב/חופש לחשוב, לפתח, לקבל החלטות לגבי ה"איך" לעשות את הדברים. אם הם יהיו רק ברמה של "מבצעים" זה יפחית מוטיבציה.
- ✓ **הפחתת ביורוקרטיה** – זו הדוגמה הכי בסיסית שמשקפת את חוסר האמון מצד הארגון. הביורוקרטיה היא האויב מס' 1. פרוצדורה מורכבת, מסובכת, קשה שיוצאת מנקודת הנחה שהספקים משקרים, ומתוך כך מייצרת יחסים אנטגוניסטיים.
- ✓ **מדידה** – חשוב שהמדידה תיערך לא על מה שקל או נוח אלא על מה שנכון.

❖ **שן עבודת הנבחרות**

1. **שן להעמקה והתייעצות בנושא מודלים מכרזיים ו/או כלכליים:**
בנבחרת רווחה-התייעצות עם גל לנדו
בנבחרת עבודה- התייעצות עם אלון קינסט וירדן בובליל
בנבחרת הבריאות – הרצאה וסימולציה שהועברה ע"י ולרי בנושא תיחור
2. **שן לעבודה פנימית – כל נבחרת לפי צרכיה.**

❖ **צעדי המשך**

עבודת הנבחרות:

השלמת מסמך מודל שירות ראשוני לאור האילוצים הידועים בשלב זה המשך עבודה על פיצוח הסוגיות על פי תוכנית העבודה (כולל תקציב ומודל כלכלי) התנעת כתיבת המכרז (בהתאם לתהליך המשרדי)

עבודה עם היועצים:

פגישת התנעה עם חברת מטריקס – שיתוף הציבור שלב ב' המשך עבודה עם נובה – תיאורית שינוי ומודל לוגי סופיים, דגשי מדידה לשיתוף ציבור וטיוטת מדדים



רכש חנוחי



משרד רשת המסעדה

ג'וינט אלכא | JDC

רשמה: הדס ברזילי



החממה 2
למכרזים פורצי דרך