



פיתוח כלכלי ברשויות המקומיות

פודטראקס (Food Trucks) כאמצעי פיתוח כלכלי



אגף הכשרות ופיתוח ידע ברשויות מקומיות.

מינהל שלטון מקומי – משרד הפנים.

דצמבר 2024



תוכן עניינים

2.....	תוכן עניינים.....
3.....	הקדמה.....
4.....	סקירת ספרות – מזה פודטראק?.....
12.....	למה "פודטראק"?.....
13.....	למה "פודטראק"? – היבטים לא-כלכליים.....
15.....	פודטראקס ברשות – TOOLKIT להקמה.....
15.....	סד"פ הקמה.....
16.....	איתור ומיקוד הצורך.....
19.....	בחירת מודל הבעלות.....
19.....	מודל משאיות בבעלות הרשות.....
25.....	מודל משאיות בבעלות היזם.....
30.....	השוואת המודלים.....
31.....	מה עשו אחרים?!
31.....	בחירת מודל ההצבה.....
32.....	מתחמים.....
34.....	פריסת פודטראקס.....
35.....	מה עשו אחרים?!
41.....	שימו לב – דגשים כלליים למודלים השונים.....
44.....	רגולציה – היכרות עם תמונת המצב בפועל עבור הרגולטור.....
45.....	המלצות וגיבוש מדיניות.....
45.....	המלצות עבור הרשויות.....
46.....	המלצות עבור הרגולטור.....
48.....	ביבליוגרפיה.....

הקדמה

בשנים האחרונות תופעה חדשה פורצת לתחום הקולינריה¹ ותופסת מקום מרכזי בתרבות הבילוי המקומית – תופעת משאיות המזון, ה"פודטראקס". תחום הקולינריה והמסחר, כתחום בלתי נפרד מחיי התושבים כיום ברשות המקומית, מאמץ בצעדים קטנים את המשאיות בדמות עגלות קפה, פודטראקס באירועים עירוניים ופסטיבלים, או כחלק משגרת היום-יום. בהקשר זה ניתן להצביע על שלושה תהליכים מרכזיים שהובילו להזנקת התופעה קדימה:

» התרחבות תחום הפודטראק **כפיתוח קולינרי** בארץ באופן עצמאי על ידי בעלי עסקים ויזמים, כאשר הרשויות מאמצות בשנים האחרונות את היוזמות העסקיות הללו בתחומן.

» **מגפת וירוס הקורונה**, הסגרים והביקוש לבילוי תחת כיפת השמיים, גרמו לרשויות רבות לחפש ולפתח פתרונות בילוי מסוג זה, וכאלו שניתן לפתח באופן מהיר יחסית.

» **היעדר שירותי מסחר ברשות ויכולתה המוגבלת לפתח שירותים מסוג זה עבור התושבים**. החיפוש אחר פתרון הוביל רשויות לאמץ באופן הולך וגובר את רעיון הפודטראק. הפודטראק כפתרון מסחרי מצליח לתת מענה מהיר בהשוואה לתהליך הכרוך בפיתוח אזורי מסחר קבועים. יודגש כי רעיון הפודטראק אינו המצאה ישראלית ומדובר בתחום עם צמיחה יחסית גבוהה ברחבי העולם,² מאותן הסיבות שתוארו לעיל.

בהיבטי הרשות המקומית, הרי שהיא מהווה שחקן מרכזי בכל מיזם פודטראקס, שכן היא הרגולטור המקומי. כפי שיתואר בהמשך העבודה, הסמכות שנתונה בידי הרשות (בעיקר הנפקת אישור רוכלות) מציבה אותה כ-"**מארגנת השוק**", כשהיא למעשה יכולה להחליט אילו פודטראקס יפעלו, מה יהיו שעות הפעילות, מה יהיה סוג המוצרים הנמכרים ועוד. כיום ישנן מעט רשויות מקומיות שהבינו את כוחן במגמה זו ושמשותמשות בסמכות שניתנה להם על מנת לייצר הכנסות ולמקסם את המוצר הציבורי. מעבר לכך, רשויות מקומיות גם יכולות לשמש כזים של מתחם פודטראקס, ואף לרכוש את המשאיות ולעצב את המתחם כרצונן, כאשר ההפעלה לרוב תהיה בידי גורמים פרטיים שיזכו במכרז.³

בעבודה זו נסקור את מגמת הפודטראקס ונתמקד בהיבט הכלכלי של המיזמים השונים. במסגרת הכתיבה המקצועית בוצעה למידת שטח על בסיס הידע והפעילות ברשויות המקומיות והידע המקצועי של בעלי העסקים בתחום. מתוך אלו יובאו התובנות המרכזיות, דרכי העבודה המוצעות לאורן וכמו כן דגשים והמלצות בפיתוח התחום כמדיניות מוסדרת תחת הרשות המקומית; לצד התורה המקצועית הכתובה מצורפת בנפרד תוכנית המודל הכלכלי והנתונים הרלוונטיים עבורה (פירוט התוכנית בפורמט EXCEL לשם הנוחות). מתוך הבנה שמדובר במגמה ייחודית וצומחת, בעלת יתרונות רבים, אנו מלאי תקווה כי המסמך יסייע בקידום התחום.

¹ על פי אתר [STATISTA](https://www.statista.com) תחום המזון והמשקאות בישראל צפוי לעלות בחמש השנים הקרובות בכ-21.8% ולעמוד על כ-56.6 מיליארד דולר בשנת 2028.

² כך למשל, [שיעור הגידול העולמי של תחום הפודטראקס](#) צפוי לעמוד על כ-6.8% לשנה, כאשר באירופה, על רקע פסטיבלים רבים, נמצאת במרכז הצמיחה.

³ כולל לבקש השתתפות בהשקעה מועדת ההשקעות של משרד הפנים, לרשויות העומדות בתנאי הסף.

סקירת ספרות – מה זה פודטראק? (משאיות מזון)

רקע

ראשית דרכן של משאיות המזון – הפודטראקס, כספקי מזון זולים ונגישים אשר שירתו את ציבור הפועלים שהיו מרוחקים מהעיר. הדבר אפשר להם לאכול דבר מה במהירות, במחיר נמוך ובזמינות גבוהה. לפני כעשור התופעה החלה לעבור שינוי מגמה מעגלת מזון בסיסית לכיוון של עסק קולינרי לכל דבר. ההערכה היא כי בין 2010-2016 צמחו משאיות המזון בכ-600 אחוזים בארצות הברית והובילו להתפתחות מטאורית בתחום האוכל ברחבי המדינה. התחום תפס תאוצה כששפים ובעלי עסקים בתחום המזון גילו את הפוטנציאל העסקי הנגיש שטמון במשאיות.⁴ אלו שדרגו אותן, ציידו אותן היטב ועברו לשלב הבא – מזון גורמה מהיר תוך התמקצעות בסוג מזון או מוצר אחד. על רקע זה, ניתן לקבוע כי אין מדובר על טרנד אלא על תחום עסקי של ממש, ההולך ומתעצם. כיום, משאיות המזון מציעות היצע רחב של אוכל, כגון קפה ומאפים, בשר, אוכל איטלקי וכן עד לרמת אוכל גורמה. אם בעבר משאיות גורמה היו קיימות רק בערים הגדולות, הרי שכיום אלו קיימות גם בפרוורים ובערים קטנות, בעיקר בארה"ב.

בארה"ב, אופן פעילותן של משאיות המזון למעשה משתנה בהתאם להגדרות הרגולציה של הרשות, וזו משתנה בין מדינות ובין רשויות מקומיות. כך למשל, בלוס אנג'לס בשכונות ספציפיות משאיות המזון נדרשות לשנות מיקום בכל שעה ובערים מסוימות הן נדרשות לשמור מרחק מוגדר ממסעדות ומרכזים מסחריים. חלק מרגולציה שכזו נועדה להגן על תחום המסעדות היושבות קבע.

כיום נפוצים יותר גם אירועים בהם מתאספות מספר משאיות מזון ואף נערכים פסטיבלים המיועדים לתחום. בשיקגו מתקיים מדי שנה פסטיבל משאיות האוכל, הכולל עשרות משאיות גורמה, ובתל אביב נערך כבר מספר שנים פסטיבל האוכל, שכולל מגוון רחב של משאיות אוכל ידועות וחדשות.

בסיס ההפעלה של משאיות המזון הינו בפשטות הקמתן והפעלתן – ענף המסעדות הוא ענף בסיכון גבוה שחווה קשיים רבים, לכן הפודטראק הינו הפתרון האולטימטיבי שיכול בהשקעה נמוכה יחסית, להביא תשואה גבוהה ורווחית בתקורות נמוכות - חשמל, ארנונה, שכירות והוצאות גבוהות להקמה, המעמיסות על העסק ובדרך כלל מהוות את הסיבה לסגירה של מסעדות רבות בארץ ובעולם. בנוסף, הפודטראק כפתרון נייד מאפשר לעסק להיות גמיש יותר ולשנות מיקום, שעות וימי פתיחה, ללא גרירה של הוצאות קבועות משמעותיות.

בהשוואה לעסקי מזון אחרים, כגון פתיחת מסעדה או בית קפה, היתרון במשאיות המזון הוא כפול ואף משולש: הוצאות הקמה ראשוניות נמוכות ביחס למבנה קבוע, התשלומים השוטפים לשכירות המקום, או תשלומי חשבונות (מים חשמל וכו') נמוכים באופן משמעותי. התשלום לרשות בצורה של ארנונה או אגרות למיניהן, חל בהיקף מצומצם משמעותית מעסק קבע, ולעיתים לא חל כלל.⁵

⁴ מקס, ז' ק' - איך לפתוח פודטראק בישראל. [מתוך מונפולי](#).

⁵ לא ניתן להתעלם גם מהבעייתיות בכך שעסקים מסוימים ברשות יחויבו בתשלומים עירוניים ועסקים אחרים לא. לכן, הכרחי כי תחום הפודטראקס יתבצע בתכנון מרכזי של הרשות המקומית, מתוך דאגה לכך שיישמר האיזון בין כלל מוכרי המזון במרחב.

הפודטראקס בישראל

משאיות המזון בישראל נהנות מצמיחה משמעותית של התחום בשנים האחרונות אשר זוכה לסיקור נרחב במדיה ובתקשורת. התחום בארץ נחשב צעיר, כאשר רק ב-2015 החל לצמוח ולקבל אסדרה וארגון משמעותי עם עתירה שהגיעה לפתחו של בית המשפט המחוזי בתל אביב בנושא. המסעדים ליאור בן עדי והשף אמיר מרקוביץ' עתרו נגד עיריית תל אביב, כאשר זו שללה על הסף את בקשתם להפעיל פודטראק בעיר, בטענה כי אין להפעיל עסק רוכלות בתחומי הרשות, הן מתוקף החוק והן מתוקף מדיניות העירייה. בית המשפט מנגד ביטל את החלטת הרשות וחייב את עיריית תל אביב לבטל את האיסור הגורף שהטילה על בסיס הטיעון כי העירייה לא סיפקה תשובה מנומקת לאיסור זה. בזאת בית המשפט פסק לטובתם של היזמים ואילץ את עיריית תל-אביב לבחון לאפשר להם להפעיל משאית מזון בתחום העיר. פסק הדין של השופטת יהודית שיצר מבית המשפט המחוזי קבע כי מדיניות עיריית תל אביב בכל הנוגע למשאיות מזון פסולה, וכי העירייה תצטרך לדון שוב בבקשה לרישיון. פסק הדין דרש שהפעם יצטרכו נציגי העירייה לפרט לעותרים באילו אזורים מותר להם למקם את המשאית ובאילו שעות, אך לא לסרב לכל הבקשות באופן גורף וללא הסבר מנמק. הפסיקה קבעה כי "הזכות לחופש העיסוק היא זכות יסוד במדינה דמוקרטית, וכי אופייה של העיר תל אביב-יפו, כעיר חדשנית ומתקדמת, מאפשר רוכלות מזון ניידת בעיר, כפי שקיימת בערים מתקדמות שונות בעולם".⁶

הפסיקה סייעה בקידום אסדרתו של התחום ולאחריה התווספו גם ההקלות במתן רישוי עסקים עבורו. בתחילת 2021 פרסמה הממשלה מפרט אחיד לרישוי של רוכלות מזון, המגדיר ומעגן את הדרישות להפעלת העסק, והקל משמעותית על קבלת רישיון בתחום זה.⁷ חוק רישוי עסקים, שחל על כל רשות מקומית בארץ, קובע שבכל עניין הרכלות הרשות יכולה להגביל את הפעילות לאזורים מסוימים ולשעות, לפי ראות עיניה - אבל אין לאסור זאת באופן גורף וללא בחינה.

עם זאת, עדיין קיים קושי רגולטורי משמעותי על היזמים, בעיקר באחידות הדרישות בין הרשויות המקומיות השונות; כך למשל מי שירצה להעביר את המשאית מנתניה להרצליה יצטרך להשיג אישור משתי הרשויות באופן נפרד. לא זאת ועוד, שלא כל העיריות מעוניינות בפעילות משאיות בשטחן – ההכנסות והחייבים המתקבלים מעסק קבע בעיר ובהן ארנונה עסקית, אגרת סגירת חורף, אגרת כיסאות ושולחנות ואגרת שילוט אינן חלות על רכב נייד של משאית מזון, או חלות בהיקף מצומצם. לפיכך, לרשויות אין כרגע תמריץ כלכלי להקל ולתת רישיון לרכלות בשטחן, ככל שהן לא מסדירות את השוק וכורתות חוזה מסודר ומניב עם יזמי הפודטראק.

מבחינת הפיתוח והגיוון בישראל, הקמה של פודטראק ועלותו משתנה בהתאם לגודל המשאית ולסוג המזון. מגוון סוגי המשאיות רחב ביחס למגמה ובו למשל אוכל איטלקי, אוכל דרום-אמריקאי, בר אלכוהול ועוד, כאשר יזמי קולינריה ושפים מקומיים תורמים לביסוס התחום וגיוונו.

⁶ תמצית פסק הדין - גולן, ת'. (2015). האם בקרוב יהיו משאיות אוכל גם בתל אביב?

⁷ משרד הפנים. (דצמבר 2020). 6.9' רוכלות: רוכלות מזון.

המגמה התחזקה גם כן באופן משמעותי עם מגפת הקורונה סביב הביקוש למקומות בילוי תחת כיפת השמיים וגם כן סביב הביקוש למקומות הפועלים בסופי שבוע. לדבריהן של דורון אשטן, מנהלת עמותת התיירות שקמה בשור, ונטע שחר, רכזת תיירות: "בשנים האחרונות הפודטראקים ועגלות קפה הפכו להיות שם דבר. הם מציעים פתרונות כייפים, שמשתלבים בטבע ובסביבה. חלקם הגדול פתוח בשבת, שזו כבר מהפכה, כי בעבר לא היה מה לאכול במסגרת אירועי טבע באיזור ובהם פסטיבל "דרום אדום" בשבתות. חשוב לזכור שהפודטראקים לא מתיימרים להציע קולינריה עילית, אבל הם מספקים פתרונות טעימים וכייפים למשפחות שמטיילות".⁸ לצד אמירה זו, עלתה גישה שונה בראיונות עומק, לפיה שמים דגש על איכות וטריות חומרי הגלם, כך שבסופו של דבר הלקוח מקבל מוצר טרי, מוקפד, טעים יותר ואף זול יותר מהמוצר שהיה מקבל במסעדה רגילה. לדבריו של השף גיא פרץ, הפודטראקס יודעים לייצר כיום מוצר איכותי וחדשני, בחוויה קולינרית קלילה ונגישה הרבה יותר ממסעדה. למעשה, המזון כמוצר חדשני שנמכר בפודטראקס כיום הוא נגזרת של ביקוש שעלה מן השטח ועונה על צורך עיקרי שהוא ממלא (כפי שיפורט בהמשך).

ענף משאיות המזון בארץ פועל בקונספט שונה מזה שבחו"ל – בארץ אימצו את המראה ואת השיטה, אך לא את דרכי העבודה. משאיות המזון בישראל הן משאיות מזון שרובן אינן נוסעות בפועל בכבישי הארץ מעיר לעיר, לעומת ארה"ב למשל, שם מדובר על כלי רכב לכל דבר. במקרה האמריקאי, משאיות המזון נוסעות לנקודה מסוימת, עליה משלמים עלות זיכיון והעסק מעוגן בחוק רישוי עסקים. בארץ המשאיות מחוברות לנגרר על מנת להתנייד בין אירועים או מיקומים נקודתיים. ההבדל המהותי הוא **שהן מאושרות כמטבח קצה** – המזון, לכל הפחות על פי הגדרתו, מסופק ממקום שהוא בעל רישיון יצרן ותהליך העבודה הנעשה במשאית הוא למעשה ברמת "סגירה" בלבד. המשמעות היא שכל המזון המסופק למשאית הוא מעובד, שטוף וחתוך, כך שאין מדובר על פעולות הכנה אלא נדרש רק בצלייה, בטיגון, באפייה ובהרכבת המנות (בעוד שבמדינות אחרות, תקנות הבריאות הן שונות ומחייבות את הפודטראק לעמוד באותן התקנות כמו מסעדות ולא להגביל מלכתחילה כ"מטבח קצה").

מערכת היחסים הכלכלית: רשות מקומית – יזם

בבחינת המצב הקיים כיום בשטח בהפעלת משאיות המזון מתקיימים שלושה תהליכים:

1. היזם פועל ללא יידוע הרשות המקומית, בתוך שטחה של הרשות המקומית.
 2. יזם עצמאי פועל מול הרשות.
 3. הרשות פונה בקולות קוראים ליזמים להפעלת משאית, או לזכיין להפעלת מתחם משאיות.
- התהליך הראשון (פעילות פודטראק ללא אישור ותיאום הרשות המקומית) הוא בלתי רצוי ומנוגד לחוק. ממכר מזון הינו עסק בעל פוטנציאל להזיק לבריאות הציבור ככל ואינו פועל תחת תנאי רגולציה נאותים. כל פעולת וכולות ברשות המקומית מחייבת אישור מהרשות המקומית וזאת לאחר שיחידת רישוי עסקים

⁸ קמינר, א. (2023) "אכלנו בעגלות קפה ובמשאיות אוכל בנגב".

בדקה כי העסק עומד בתנאים הרלוונטיים. בנוסף, חוסר האסדרה במקרה זה גורם להפסד פוטנציאלי בהכנסות משכירות או אגרות עבור הרשות המקומית.

התהליך בו היזם הוא הגורם המתניע והוא זה שפונה לרשות היה התהליך העיקרי עד לפני מספר שנים, כדוגמת המקרה שהוצג לעיל של היזמים בן עדי ומרקוביץ'. בתהליך זה, היזמים נדרשו לעמוד בתנאי רישוי העסקים הכללי של משרד הפנים, אך בנוסף נדרשו גם כן לפנות קודם כל לקבלת היתר מהרשות ולעמוד בכלל הדרישות המקומיות.

התהליך בו הרשויות יוצאות בקולות קוראים הינו חדש יחסית והחל על רקע צמיחת התחום. תהליך זה בעל שתי אפשרויות הפעלה שכל אחת מהן אפשרית בשני אופנים שונים – הרשות מקבלת 2 החלטות, הראשונה האם היא מעוניינת לרכוש את המשאיות עצמן (באמצעות מכרז רכש ומכרז הפעלה) או להפעיל את המיזם (מכרז הפעלה בלבד). כמובן שברכישת המשאיות הסיכון על הרשות המקומית גבוה יותר, כמו גם הרווחיות מהמיזם, כמו כן, ישנם שיקולים נוספים שיכריעו באיזה אופן הרשות תבחר להפעיל את המיזם. פירוט בהמשך העבודה. ההחלטה השנייה היא מודל הצבת הפודטראקס כמשאיות בודדות פזורות או במתחם. באפשרות ההצבה הראשונה – כמשאיות פזורות, הרשות מחליטה רק להקצות מיקומים מסוימים להפעלת משאיות בודדות ומעניקה את זכות השימוש בשטח עבור דמי שימוש בו. באפשרות ההצבה השנייה, יוזמת הרשות היא נרחבת הרבה יותר, במסגרתה היא מקימה מתחמים מוסדרים ומקצה שירותים לבעלי המשאיות, עליהם הם משלמים את דמי השימוש בשטח או השכרתו. באופן הפעלה זה, העירייה מבקשת לפתח את המתחמים המוקצים, מגדירה את התנאים להפעלה ומקבלת הכנסות מדמי השימוש והאחזקה. הליך זה מאפשר ליזמים להגיש את בקשתם באופן מאורגן באמצעות מכרזים והצעות ויתכן ואף מקל משמעותית על הרצת הפרויקט. **יש לבחון מהו האיזון המיטבי בין הרצון של הרשות לפיתוח המיזם וההכנסות ממנו, לבין רווחיות המיזם עבור בעל העסק. כל זאת יפורט בהמשך העבודה.**

דוגמאות ופרויקטים קיימים בישראל

פרויקט טיילת בן גוריון בקרית מוצקין – עיריית קריית מוצקין רכשה 10 משאיות אוכל בסיוע מענק משרד הפנים ועלות הקמת הפרויקט עומדת על כ-4 מיליון (ראו פירוט אודות פרויקט זה בהמשך העבודה). המשאיות יוצבו במתחם ייעודי לכך בטיילת לרווחת התושבים ומבקרי העיר. הרעיון בבסיס הקמת המיזם כמתחם הוא לייצר מקום בילוי ופנאי באזור, לקיים באמצעותו פסטיבלים ואירועים רב-גילאים וזאת בשטח שכיום עומד ריק ושומם, אותו העירייה מעוניינת לפתח. כיום הפרויקט נמצא בהליכי פיתוח ובבחירת יזם מפעיל למתחם. ניתן להתרשם מפיתוח הפרויקט [באתר עיריית קרית מוצקין](#).

פרויקט הפיילוט בחיפה – עיריית חיפה יצאה בפרויקט פיילוט למשך שנה להפעלת פודטראקס בשטחה במיקומים שונים שהקצתה. **המיקומים נבחרו לטובת פיתוח אזורים מוזנחים, או לטובת טיוב אזורים בעלי פוטנציאל אסטרטגי, כדוגמת חוף הים או אזורי תיירות בעיר.** 10 משאיות של יזמים החלו את הפרויקט, אך לא כולן המשיכו לפעול וחלקם החליטו לסגור. הסיבה המרכזית לסגירה לדבריהם של היזמים היא בירוקרטיה מקומית ועומס דרישות שלא יכלו להמשיך לעמוד בהן. עם תחילת הפרויקט הדרישות לא הוסדרו באופן מרוכז ונוספו דרישות ומגבלות בעלויות משמעותיות ליזמים. כך למשל, הוטלו דרישות

האוסרות למכור אלכוהול, לעבור משימוש בגנרטור רגיל לגנרטור שקט גם לאחר שהעסק כבר פועל, או להעביר את מיקום המשאית כל לילה על אף שמוקצה לה מקום ייעודי. כיום פועלות בחיפה סה"כ 9 משאיות **במיקומים שונים בפריסה מבוצרת ברשות**. על מנת להקל על הפעילות מנפיקה העירייה היתרים זמניים לתקופה של שלושה חודשים. במהלך תקופה זו נבחנת פעילות המשאיות ועמידתן בתנאי החוק, גורמי הרישוי וההסכמים עליהם חתומים היזמים.

התנאים להפעלת פודטראק – התקנות בישראל

משאיות המזון בישראל מאושרות כ"מטבח קצה", זאת מאחר שתהליכי ייצור המזון במסעדה דורשים מדורים שונים במטבח, כגון שטיפה וחיטוי ירקות, או עיבוד בשר. לכן, ה"פודטראק" משמש בעיקר כמטבח קצה, שנועד "לסגור" את המנה בצלייה אחרונה וטרייה לפני הגשה, להתמקד בהגשת המנות ולעמוד בהספק. מבחינת הרגולציה כיום, הפודטראק לא יכול להביא אליו מוצרים שזקוקים לשטיפה, אלא מוצרים שעברו כבר את כל תהליך ההכנה הראשוני, מוקפדים בקירור מבוקר ומורשה. כלל העבודה במשאית עצמה צריכה להתמקד בצליית המנות, בטיגון ובהרכבה בלבד.

על פי תקנות רישוי עסקים ומשרד הבריאות, בפודטראק מותרות עבודות המזון הבאות:⁹

- תיבול
- חיתוך
- חימום של מזון (קפוא ושאינו קפוא), מוכן לאכילה וארוז מראש על ידי היצרן. למשל: שניצלונים, נקניקיות, פיצות אפויות, מרקים מאבקות מוכנות.
- טיפול תרמי באמצעות אפייה או טיגון בשמן של מזון צמחי (שאינו מן החי, כלומר – בלי בשר, עוף ודגים), שאינו מוכן לאכילה, אבל שנארז מראש והוקפא על ידי היצרן, כמו: צ'יפס, פלאפל, ירקות קפואים, מוצרי מאפה קפואים ופיצות קפואות.
- הפשרה – רק לפי הוראות היצרן.
- ערבוב, מריחה, הרכבת מנות – אפשרי רק במזון מוכן לאכילה, שהגיע ממקור מורשה כמו ירקות שטופים, חמוצים וסלטים: חומס, טחינה, גבינות, שימורי דגים.
- תותר הכנת שתיה חמה או מיצי פירות.

פודטראק מצריך רישיון עסק ספציפי מהרשות המקומית – רישיון העסק ניתן על ידי מחלקת הרשות המקומית וקובע את אופן התמקמות הפודטראק כמבנה וכולות. קיימים שני סוגים עיקריים של פודטראק: **הסוג הראשון הוא הפודטראק הנייד** – משאית או רכב מסחרי, הנוסע ממקום למקום ומוכר מזון במקומות שאושרו מראש על-ידי מחלקת רישוי העסקים ברשות המקומית.

הסוג השני הוא "פודטראק" נייד, שבנוי על תשתית, כמו עגלה נגרת המתחברת לכלי רכב, ופועל כמזנון קטן. פודטראק מסוג זה נמצא במקום קבוע בכל תקופת פעילותו, או בתקופות מסוימות שנקבעו מראש על ידי הרשות המקומית ובהתאם לתקנות המחייבות. למעשה הרשות המקומית מאשרת את הצבת

⁹ לפי מפרט אחיד 6.9 א' - בהתאם לתקנות רישוי עסקים לרוכלות מזון, משרד הפנים/ משרד הבריאות.

הפודטראק הנייח בהיתן שני מבחנים; מבחן משך תקופת ההצבה (הרשות מחליטה על משך הזמן המקסימאלי להצבת הפודטראק הזמני) מבחן כוונת המקום (הרשות תבחן האם יש כוונה לבעל העסק להשתקע בשטח על ידי בדיקת הימצאות גלגלים, חיבור לתשתיות קבועות וכו'...).

משך התקופה נקבע על ידי הרשות ברוח תקנת בית המשפט, המציינת מהו מבחן הקביעות של מבנה לשימוש וכולות, כך שיקבע על פי "שיקול דעתן של הרשויות שלא יפתחו בהליכים פליליים הנוגעים לדיני התכנון והבניה על מעשים זמניים, בעיקר אם הם סבירים ולעיתים אף בלתי נמנעים".¹⁰ ההלכה בפסיקה הינה כי על מנת שמבנה מסוים יחשב למבנה קבע ולא מבנה נייד, חייב להתקיים בהצבת המבנה אלמנט מסוים של קביעות בהקמה (למשל פודטראק המוקמים באירועים זמניים לעומת כאלו היושבים לפרק זמן ארוך). **דהיינו - הקמת מבנה זמני לא תיחשב להקמה של בניין כמשמעותו בחוק התכנון והבניה, ולכן אינה טעונה היתר בניה.** מבנה זמני יחשב לכזה על פי הפסיקה במבחן הקביעות, המורכב ממשך הזמן שבו המבנה קיים (מבחן אובייקטיבי), וכוונת המקום (מבחן סובייקטיבי). בית המשפט מתיר לרשויות להחליט בתחום זה על פי תקופה של ימים, שבועות או מספר חודשים ספורים כאשר יש לסמוך על שיקול דעתן במקרים של מעשים זמניים וישקול כאשר יגיעו לפתחו מקרים על פי שני מבחנים אלו שיש להוכיח – מבחן הזמן ומבחן הכוונה. מבחנים אלו מאומצים בפסיקה לאורך השנים ועד היום.¹¹ בישראל, כל מודל אחר שאינו בתיאום הרשות המקומית ושאינו יענה על מבחנים אלו (במידה וידונו) אינו עונה על ההגדרה של פודטראק, אלא על ההגדרה הרגולטורית של בית קפה / מסעדה, ובהתאם לכך חלים עליו החובות של עסק קבע (כולל תשלומי ארנונה, וחוקי רגולציה של משרדים אחרים). למעשה אין מדובר בפודטראק אלא במבנה קבע והרגולציה מתייחסת אליו כאל כזה. בפועל, אנו עדים לעסקי ממכר מזון שמתחילים את דרך פעילותם כפודטראק נייד, ונהנים מהקלות רגולטוריות ומפטור מתשלומי ארנונה ומסים אחרים. לאחר תקופת זמן הם משתקעים בשטח, לא מתפנים בסוף כל יום, ונהנים מההפקר של שווי באכיפה ומהקלות רגולטוריות שלא בצדק. שני המבחנים שצוינו לעיל באים למנוע את התופעה של השתקעות עסקים זמניים כעסקי קבע.

חשוב לדעת כי רישיון העסק שניתן לרוכלות מזון תקף אך ורק בתחומי הרשות המקומית בו הוא ניתן, וכי יש להנפיק רישיון עסק מתאים לכל רשות אחרת שבתחומה הוא רוצה לפעול.

פודטראק נדרש לשימוש תקני בתשתיות סביבתיות והנדסיות בהתאם לצרכיו – מים, חשמל אם נדרש, ניקוז, אש וגז. אלו נדרשים לעמוד בהתאם לתקנות רישיון העסק ולפי תנאי משרד הבריאות. כמו גם, הפודטראק נדרש להסדיר את סביבת העסק כסביבה בטוחה ונקייה ממפגעים. על הסביבה לכלול אזור המתנה המיועד ללקוחות, מוצל מהשמש ומוגן מפני הגשם.

בסופו של יום, נדרש בעל העסק להחנות או להשאיר את המשאית במקום שאישרה הרשות בהתאם לתקנות. בהיתן והמשאית כוללת מזון הטעון קירור – עליה להיות מחוברת בחיבור תקני לחשמל ולוודא את הפעלתם התקינה.

¹⁰ מתוך פס"ד גולדשטיין כפי שמופיע במאמר מאת עו"ד שושי יוסקוביץ' – רישיון עסק לעסקים במבנים זמניים ואירועים תחת כיפת השמיים ללא צורך בהיתרי בניה.

¹¹ שם, להרחבה ניתן לקרוא במאמר בנושא חוק התכנון והבניה עליו נסמכת הפסיקה, יישום המבחנים שנקבעו בפסיקה במקרים ספציפיים וכן לגבי מבחנים שאינם רלוונטיים לשם ההבחנה לקביעת זמן הקביעות.

פודטראק נדרש להנגשה – היבט חשוב נוסף ברישוי הפודטראק הינו בהנגשתו, כדרישה הנחוצה להפעלת כל עסק באשר הוא. היבט זה עדיין חסר התייחסות בהקשר הפודטראקס, אך נדרש לכלל התנאים של רישוי עסק עבור עסק קטן.

בהתאם לכך, דלפק השירות, השטח סביבו ואיזור ההגשה נדרשים לכלל התנאים הבאים:¹²

- דלפק השירות צריך להיות בגובה של 110 ס"מ על מנת לאפשר שירות בנוחות עבור לקוחות נמוכי קומה או לקוחות המסתייעים בכיסא גלגלים.
- הדלפק נדרש להיות פנוי מחפצים המסתירים את פני נותן השירות, כך שלקוח עם מוגבלות שמיעה יוכל לקרוא שפתיים.
- המזון המוצע עצמו הינו בגובה עד 110 ס"מ ומוצב עד 50 ס"מ מדופן העמדה, כדי שלקוחות בכיסאות גלגלים ולקוחות נמוכי קומה יוכלו לראות ולקחת את המזון באופן עצמאי.
- מזון המוצב בסמוך לדופן הינו בגובה עד 120 ס"מ
- רוחב הדרך שמובילה עד לעמדת השירות הוא לפחות 90 ס"מ.
- ליד עמדת השירות ישנו שטח מספיק גדול עבור סיבוב של כיסא גלגלים – גודל השטח הנדרש לסיבוב הינו 170 על 130 ס"מ, או 150 על 150 ס"מ לפחות.
- כמו כן, הדרך לדלפק המשאית נדרשת להיות פנויה מחפצים שעשויים להפריע ועל מנת לאפשר גישה מקסימלית.

אתגרים בתחום

פסיקת ביה"מ בעתירה והמפרט האחיד שנוצר לאחר מכן סייעו ליזמים כאשר ביקשו לפתח את התחום, אך כיום הם עדיין מצויים בפני קשיים ומורכבות רגולטורית, בעיקר בתחום הבריאות ותקנות המזון. תקנות אלו מיועדות לשמור על בריאות הציבור, אך מנגד מייצרות סטנדרטים קשים לביצוע לדבריהם של בעלי העסקים.

מהתמונה עולה כי האתגר המרכזי בהפעלת המשאיות עדיין טמון בתחום הרגולציה והפעילות של היזמים מול הרשויות והרגולטור. כתחום צעיר יחסית, רשויות רבות עדיין אינן ששות להעניק רישיונות עסק לפודטראקס בשטחן, או שחסרים להן הידע והכלים לסייע בפיתוח התחום וברגולציה סביבו. חלק מהרשויות אומנם מנסות לסייע, אך לעתים מוסיפות תנאים בהליך ההקמה והביצוע שלא היו בדרישות הראשוניות. תנאים אלו, בחלקם, הכרחיים בהתאם להנחיות הרישוי והפיקוח, אך לא היו ידועים קודם לכן לרשות או ליזם בצורה מוסדרת. כך למשל, לדבריו של מיכאל אוחנה, בעל משאית מזון בחיפה, הוא נדרש להחליף את גנרטור המשאית לסוג המוגדר שקט כתנאי הכרחי להפעלה לאחר שכבר רכש גנרטור בכ-30 אלף שקלים. אוחנה ציין כי בעלי עסקים שלא יכלו לעמוד בדרישה זו מבחינה כספית נאלצו לסגור וכי בכל פעם הגיעו עם רשימת דרישות וליקויים שהקשו את העבודה ואת הגנרטור שרכש לא אישרו להפעיל.¹³

¹² בהתאם לתקנות הנגשה לרישיון עסק, משרד המשפטים.

¹³ סולומון, ד. (2022). "שנתיים לפרויקט הדגל של עיריית חיפה: מה קרה למשאיות הפוד טראק?".

מלבד זאת, קושי נוסף טמון גם כן בחוסר האחידות בין רשות לרשות, כאשר יזמים בעלי משאית ניידת נדרשים להוציא רישיון מקומי חדש בכל ביקור ברשות אחרת.

לקושי זה מול הרשויות יש להוסיף היבט מורכב נוסף המצוי בתקנות משרד הבריאות כפי שהוזכרו לעיל. אלו למעשה מתירות רק פעולה של חימום בפודטראק ולא הכנה של מוצרים ומנות באופן טרי במקום עצמו.

המסקנה העולה היא כי **אתגר אחד מצוי בעבודת הרשויות מול היזמים - ביצירת הנחיות ברורות וידועות מראש ובאחידות ביניהן**. היבט זה כולל התאמה של הפודטראקס כחלק ממרקם העסקים ברשות וקידום פעילותם בצורה נגישה ומוסדרת כמו כל עסק. כמו כן, דרושה הבחנה של התחום מול העסקים המקומיים בכדי שלא לפגוע בתחרות מול העסקים הקבועים. כך לדוגמא, הקמת פודטראק באזור מוזנח ברשות עשויה לתרום משמעותית לפיתוח אזורי, אך מנגד, מיקומו מול עסק קיים עשוי להביא לפגיעה כלכלית לא שוויונית.

האתגר השני ואולי אף המרכזי יותר מצוי בהנחיות משרד הבריאות והיכולת ליישמן בפועל בשטח, תוך יצירה של מוצר איכותי עבור הצרכנים.

לסיכום, נראה כי תחום משאיות המזון צובר תאוצה בארץ, בעיקר על רקע אסדרת רישוי עסקים לרוכלות מזון ובעיקר כאשר ישנו שיתוף פעולה של הרשויות. בהיבט הרשויות, ניתן לרתום את התחום כמקור הכנסה נוסף, אך בעיקר כתחום עסקי לכל דבר, המייצר פעילות מסחרית ותיירותית דינאמית ופשוטה. משאיות המזון יכולות לתת מענה מהיר לפיתוח שהרשות מבקשת לייצר בתחומה ובאמצעות זאת לחזק בעלי עסקים קטנים.

חלקן של הרשויות נתקלות בקושי להתמודד עסקית עם מוצר הפודטראקס ולייצר מודל כלכלי רווחי עבורם כחלק ממכלול העסקים ברשות. העבודה הנוכחית מציעה ניתוח עבור המודל העסקי של המיזם במטרה לקדם את הכדאיות הכלכלית שלו מחד, ולצד זאת לשפוך אור על יתרונותיו, שאינם רק כלכליים כפי שיתגלה.

למה "פודטראק"?

אתגר מהותי שהרשויות כיום נתקלות בו הוא היכולת לתת מענה מסחרי הולם עבור תושביהן על רקע של מחסור בשטחי מסחר, או בהיעדר היכולת לפתח כאלו מלכתחילה. פיתוח של ענפי מסחר, צרכנות ובילוי ברשות הינו תהליך מורכב, נתון לשינויים ונדרש להיות דינאמי לשוק. תהליך זה עשוי להיות גם תהליך ארוך, ובמרבית הפעמים אינו בהתאמה עם תהליכי אכלוס והתרחבות הרשות.

בשנים האחרונות, אנו עדים לצמיחתה של תופעת **הפודטראקס** כתופעה מסחרית ייחודית בתחום הקולינריה המתפתחת – בעלי עסקים מהתחום שמבקשים להגשים את חלום המסעדות בדרך אחרת. דווקא תופעה זו כמגמה חדשנית, המורכבת מעסקים קטנים וניידים, מצליחה לתת מענה לאתגר הכלכלי-המסחרי מכיוון לא צפוי. בתוך מספר שעות בודדות, פודטראק שמתמקם ברשות נותן מענה מקומי לביקוש עבור קפה, מאפים, מזון קל וכדומה.

הפודטראקס שצומחים מתוך יוזמות קולינריות, קושרים עצמם צעד אחרי צעד בקשר ישיר כיום לרשויות ולמרקם הכלכלי שלהן, כפי שמסעדות, ברים ואזורי בילוי ופנאי הם חלק בלתי נפרד מהנוף המקומי כיום. בהיבט המסחרי, המשאיות עשויות לספק מענה מידי וגמיש לבעיות מקומיות. כך לדוגמא, רשויות אשר נמצאות בתהליכי דיור מואץ, ומאכלסות תושבים לפני פתיחת מרכזי מסחר, יכולות לתת מענה לבעיה זו בעזרת הפודטראקס. בהיבט התיירותי, רשויות אחרות עושות שימוש במשאיות המזון כאמצעי לקידום תנועת המבקרים.

פודטראק מצליח לייצר מספר תועלות רב עבור הרשות ותושביה, ועל כן הוא מהווה "פיתרון חכם" – מענה משולב של פיתוח תיירות וכלכלה מקומית, גיוון היצע הקולינרי והמסחר, הגדלת היצע התרבות והפנאי ופתרון כעסק שיכול להיות פתוח גם בסופי שבוע; כל אלו הופכים אותו לפיתרון יעיל. בנוסף לכך, יתרונותיו הבולטים של הפודטראק הם גמישות בהפעלה, תחזוקה פשוטה והאפשרות של הרשות להקים את המיזם כמעט ללא השקעה מצדה.

על בסיס יתרונותיו של מיזם הפודטראק, רשות מקומית שמעוניינת להתניע מיזם שכזה בשטחה יכולה לעשות זאת על ידי תכנון עסקי נוח במספר שלבים בודדים שיפורטו.

במה פודטראק יכול לתרום??



למה "פודטראק?" – היבטים לא-כלכליים

לפודטראק כפרויקט כלכלי תרומות והיבטים דווקא לא-כלכליים **משמעותיים ורבים**, שראוי לשקול כאשר בוחנים את היתכנותו של פרויקט זה ברשות (ומול פרויקטים אחרים):

» **תמיכה בעסקים קטנים ובתעסוקה מקומית** – פודטראקס כמיזם מקומי מעודד תעסוקה מקומית. רשות מקומית או כל רגולטור ממשלתי שמעוניין לקדם את התמיכה בעסקים קטנים, יכול בטווח זמן קצר לייצר מספר הזדמנויות עסקיות לבעלי עסקים בתחום. כל הפעלת משאית מביאה עימה תרומות תעסוקתיות, מייצרת משרות נוספות ופועלת כמנוע כלכלי דרך העסקים הקטנים.

» **חתימה אקולוגית נמוכה** – פודטראקס מאפשרים לתושבים ומטיילים להנות מצריכת מזון וקולינריה, תוך צמצום הצורך בהקמת מבני קבע וצמצום טביעת הרגל האנושית, בעיקר בשטחי המרחב הכפרי. פודטראקס דורשים שימוש מינימלי ביותר במשאבים לעומת עסקים קבועים ואלו הניידים אף מותירים את השטח כפי שהוא בתום הפעילות. **בכך, פעילותם של הפודטראקס בעלת השפעה סביבתית נמוכה באופן משמעותי ביחס לכל בנייה והקמה של פרויקט מסחרי היושב באופן קבע.**

» **מענה ליוקר המחיה** – כיוון שעלויות ההקמה והתפעול עבור פודטראקס הינן זולות יותר משל עסקים קבועים, הם יכולים לתמחר את מוצר הקצה במחירים זולים ואטרקטיביים יותר. על פניו, וככל שהשוק יהיה משוכלל ויכיל יותר פודטראקס המחירים לצרכן בהתאם יהיו נמוכים יותר. כיום השוק עדיין בוסרי, אולם הרשות המקומית, כמארגנת השוק בתחום, יכולה להגדיר מראש הפעלה במחירים נגשים ולפתוח את השוק לכמה שיותר מציעים. בעוד שבשוק משוכלל ידוע ש $P=MC$ (המחיר של המוצר שווה לעלות השולית להכנתו) נראה שהמחיר בשוק דומה למחיר של המוצרים שנמכרים במסעדות או בתי קפה, ששם העלות השולית גבוהה יותר. נראה כי במצב כיום, השוק לא קרוב להיות משוכלל וקיים, ככל הנראה בגלל היצע נמוך של פודטראקס.

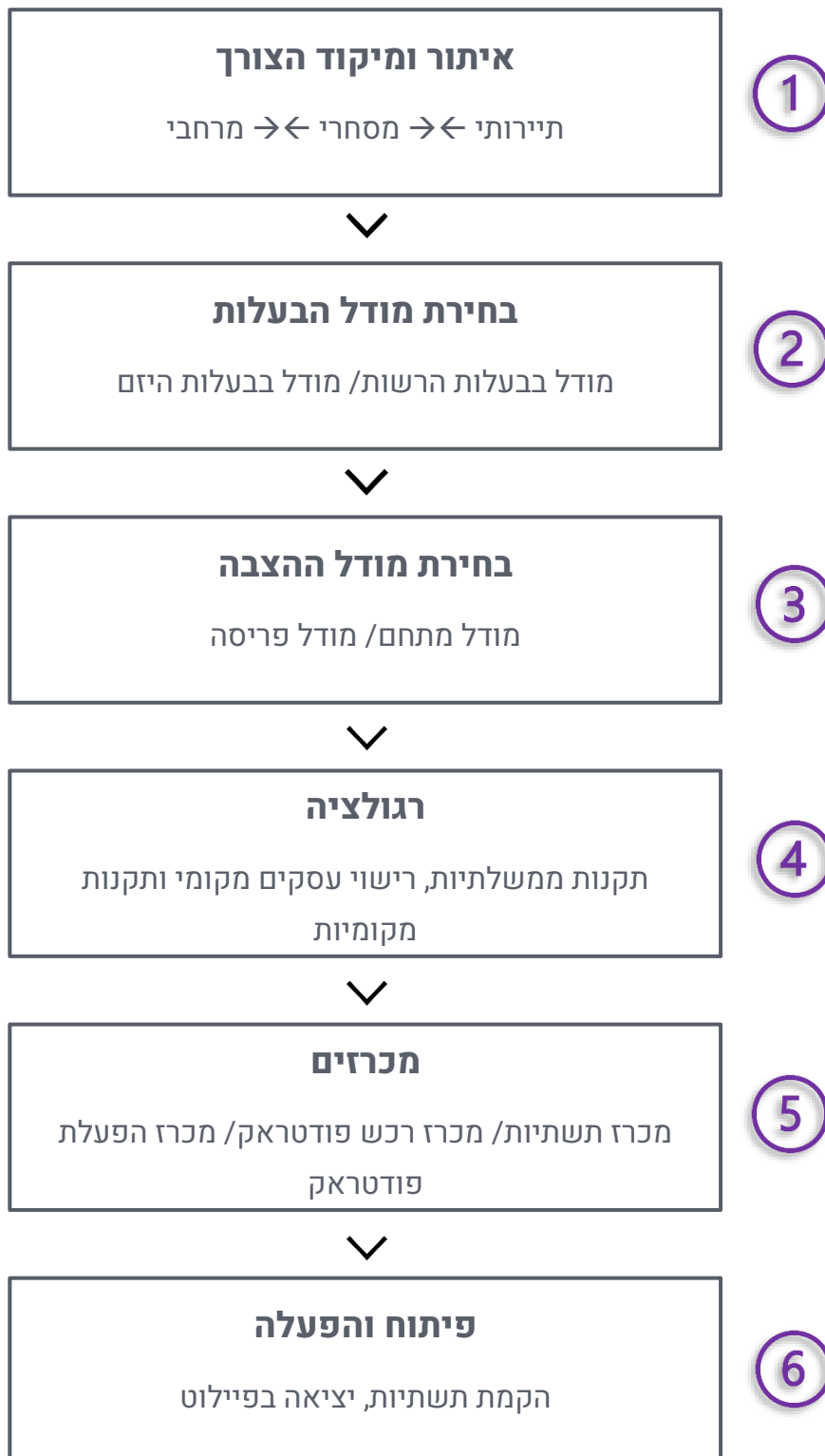
» **גיוון והיצע ייחודי** – פודטראקס כמיזם אישי וייחודי מאפשר לספק לא פעם היצע מגוון יותר עבור הצרכנים, של מנות מגוונות ואף בהתמחות אישית שמציע בעל העסק (פודטראק של סנדוויצ'ים ייחודיים למשל). לצד היתרון הייחודי של כל פודטראק בפני עצמו, הרשות המקומית יכולה לקדם מיזמים להגדלת הגיוון המסחרי וההיצע הקולינרי בתחומה על ידי אירועים, פסטיבלים שנתיים יעודיים לפודטראקס ופריסת פודטראקס ספציפיים וייחודיים באזורים אסטרטגיים.

» **פיתוח איזורים לא מפותחים ברשות** – במרבית מהמקרים הרשויות ממקמות את המשאיות באזורים פחות מפותחים, או אף כאשר היזמים עצמם מתמקמים בנקודות מסוג זה מתוך כדאיות כלכלית. אלו נקודות לא מפותחות ואף עשויות להיות מוזנחות, אך נמצאות בצמתי דרכים מרכזיים ברשות. בכך המשאיות משפרות באופן ישיר את פני המקום ותורמות משמעותית לפיתוחו בזמן קצר. לאזורים אלו מגיע קהל לקוחות חדש, שקודם לכן כלל לא היה נוכח שם.

» **קהילתיות ועידוד בילוי קרוב לבית** – פודטראק הוא מיזם קרוב לבית, כאשר היתרון והייחודיות שלו הם במיקומים נגישים לאוכלוסייה המקומית. הפודטראק כפיתרון צרכני מעודד בילוי ללא שימוש ברכב ובעיקר מעודד התאספות וקהילתיות תוך גיבוש השכנים והשכונה על ידי הגברת השימוש במרחב הקרוב לבית ובפארקים העירוניים. אלו מחזקים משמעותית את החוסן הקהילתי. היבט זה בא לידי ביטוי משמעותי במסגרת סיור בתחום שנערך במועצה אזורית עמק חפר – בעלי העסקים ובעלי התפקידים ברשות ציינו פה אחד את התרומה הקהילתית של עגלות הקפה כנקודת התאספות וגיבוש של התושבים וכן נקודה שמהווה כסוג של "כיכר העיר". טרם העגלות שקמו במועצה, למעשה אזורים אלו היו ריקים מאדם ולתושבים לא היה מענה קרוב לבית בתצורה של שירות שכזה לתושב. מרגע שהוקמו העגלות, ובעיקר אלו שפעלו בתקופת הקורונה, הן איגדו סביבן את כלל תושבי היישובים והעניקו מענה מסחרי-קהילתי עבורם. משטח שומם, חסר שימוש, הפכו העגלות לשטח פונקציונלי המקבץ את הקהילה – מבוגרים וצעירים כאחד.

פודטראקס ברשות – TOOLKIT להקמה

סד"פ הקמה



איתור ומיקוד הצורך

הצעד הראשון בהקמת פודטראק על כלל צורותיו הוא הבנת הצורך של הרשות המקומית אותו היא מבקשת למלא:

1. הגדלת היצע מסחרי ← באופן נקודתי או קבוע

בשכונות חדשות - רשויות שונות נמצאות בתהליכי התרחבות ואכלוס שכונות חדשות, כאשר לרוב ישנו קושי ליצור התאמה מלאה בין מועד האכלוס, לבין מועד פתיחת מרכזים מסחריים למיניהם.
בשכונות ותיקות ברשויות גדולות - גם באזורים מאוכלסים, ברשויות רחבות ידיים בכלל ובשכונות ללא עירוב שימושים בפרט, שם המרכזים המסחריים במרחק נסיעה מאזורי המגורים, ישנו קושי של מחסור במקומות מסחר ובילוי. התושבים נאלצים להתמודד עם מחסור זה בשימוש תדיר ברכב וציאה מתחומי הרשות לשם כך.

הפודטראק מנגד מאפשר לרשות להעניק מענה מקומי ממוקד עבור צרכים אלו, הן כמענה מהיר והן כמענה דינאמי:

✓ **כמענה מהיר** – הקמה של פודטראק מרגע יציאה במרכז ועד הפעלתו בשטח מהירה משמעותית מפיתוח של עסקים קבועים בתחום הקולינרי ובאופן כללי נוחה לפיתוח. ההקמה עשויה להסתכם אף בחודש אחד בלבד ולספק מענה מיידי באזורים בהם ישנו ביקוש וצורך דחוף.

✓ **כמענה דינאמי** – בשל פשטות ההפעלה של הפודטראק, כעסק נייד הוא נהנה מיכולת גמישות פעולה – בהיבט סוג המזון עצמו והתאמתו לפי ביקושים; בהיבט המיקום הנדרש ויכולת התזוזה בין אזורים בשטחי הרשות, וכן בהיבט זמני הפעילות והתאמתם בעונות השנה, סופי שבוע, מועדים ועוד.

2. קידום תיירותי ← מינוף התדמית של הרשות כרשות תיירותית

רשויות אשר מעוניינות לפתח את התיירות בתחומן יכולות לעשות שימוש יעיל בפודטראק – באמצעות תכנית הפעלה פשוטה ופריסה נכונה, הצבת פודטראק יכולה לייצר מקומות בילוי חדשים ברשות. הפודטראק מסוגל לייצר תנועה תיירותית הן באופן ישיר בתחום הקולינרי, והן באופן עקיף כמרחב בילוי המהווה נקודת מפגש קהילתית. מעבר לכך, מחסור באפשרויות של תיירות ובילוי בתחומי הרשויות מאלץ את תושביהן לנוע מחוץ אליהן. תופעה זו מייצרת תנועה שלילית של תושבי הרשות החוצה מהעיר, דבר שאינו רצוי ופוגע הן בתועלת הרשות והן בתועלת התושבים.
פודטראק ברשות מאפשר לענות על צורך זה של יצירת נקודות תיירות וקידום התיירות הפנימית, תוך מינוף התדמית של הרשות המקומית כרשות תיירותית-יזמית.

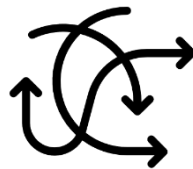
3. פיתוח מרחבי ← שימוש באזורים לא מנוצלים או מוזנחים

רשויות אשר מעוניינות לפתח אזורים מוזנחים או בעלי פוטנציאל לא ממומש, יכולות לעשות זאת באמצעות הפעלת פודטראק באזורים אלו. הצבת הפודטראק מאפשרת שימוש יעיל בשטחים לא מנוצלים, החל מהשטח הקטן ביותר וכלה באזורים גדולים או מורכבים מבחינת מיקום, מתאר השטח ותשתיות. הצבת פודטראק באזורים מוזנחים, תוך השקעה מינימאלית בתשתיות תאורה וחשמל מגדילה את התנועה לאזור, ומונעת מטרדים סביבתיים כמו הזנחה, פשיעה, ונדליזם ועוד. באמצעות

פודטראק הרשות מצליחה לתת פתרון לשטחים מוזנחים, בעלות נמוכה יחסית וזוכה בשטחים שעוברים שינוי אסתטי משמעותי. כך לדוגמא, הפודטראקס בחיפה הוקמו באזורים לא מנוצלים ובשכונות שסובלות מתדמית שלילית. אלו שיפרו באופן ישיר ומהיר את פני האזור וטיפחו אותו משמעותית. דוגמא נוספת לכך היא במושב ניר בנים, בו הוקמה עגלת קפה בשטח שהיה מוזנח והיווה מטרד סביבתי. בעלי העגלה שיקמו וטיפחו את השטח והפכו אותו משטח מוזנח ולא מנוצל למוקד משיכה רב-מבקרים נעים ונח.

לאחר מיקוד הצורך, הרשות המקומית צריכה לבחור את מודל ההפעלה המתאים ביותר עבורה

מיקוד הצורך



מסחרי | תיירותי | מרחבי



בחירת מודלים להפעלה

בחירת המודלים – צעד אחרי צעד

1

לאחר שלב איתור הצרכים, ההחלטה הראשונה שעל הרשות המקומית לקבל היא החלטה על רכש ובעלות. מדובר בהחלטה אסטרטגית-כלכלית המשפיעה על כלל הפרויקט:

לרשות שתי אפשרויות פעולה בהתאם:

1. משאיות בבעלות הרשות (מכרז רכש + מכרז הפעלה).
2. משאיות לא בבעלות הרשות (מכרז הפעלה בלבד).

2

ההחלטה השנייה שעל הרשות המקומית לקבל היא החלטה על מודל ההצבה ברשות כהחלטה המשפיעה על ביצוע ואופי הפרויקט.

לרשות שתי אפשרויות פעולה בהתאם:

1. הצבה בתצורת **מתחם** של מספר משאיות בנקודה אחת.
2. הצבה בתצורת משאיות בודדות פרוסות ברחבי הרשות.

ניתן לסכם את המודלים באופן הבא:

יזם	רשות	בעלות
		אופן הצבה
מודל בבעלות פרטית של יזם ובשיטת הצבה במתחם שהרשות ייעדה.	מודל בבעלות הרשות ובשיטת הצבה של הקמת מתחם ייעודי .	מתחם
מודל בבעלות פרטית של יזם ובשיטת הצבה של פריסה בשטחי הרשות.	מודל בבעלות הרשות ובשיטת הצבה של פריסה בשטחי הרשות לפי הצורך. *יש לציין כי מודל שכזה איננו קיים כיום ברשויות.	פריסה

בחירת מודל הבעלות

בחירת מודל הבעלות היא ההחלטה הקריטית שעל הרשויות לקבל בבואן לפתח את תחום הפודטראקס. אומנם מדובר בהחלטת רכש, אך זו משפיעה ישירות על כלל הפרויקט הן בפן הכלכלי והן על אופיו, החל מההשקעה הראשונית ועד שילוב בעלי העסקים עצמם.

איך בוחרים את מודל הבעלות המתאים ביותר?

« מודל משאיות בבעלות הרשות

מודל זה הינו מודל בהשקעה ראשונית גבוהה מצד הרשות בתור המשקיעה העיקרית בפרויקט. לצד השקעה גבוהה, המודל צפוי להניב תשואות גבוהות ויתרונות רבים:

יתרונות המודל:

» **אחידות ויציאת סטנדרט בתחום** – במודל זה הרשות מגדירה ומנחה מראש, כבר בשלב המכרז, אופן פעילות זהה ומתואם עבור כל המשאיות: בנראות, בהרכב הקולינירי של המשאיות, בהנחיות רגולציה ובפיקוח אחריהן, בזמני הפעילות והתאמתם לביקוש. בכך הרשות יוצרת התאמה בעלת היגיון הן במישור הוויזואלי של הפרויקט והן במישור התפעולי השוטף, בדגש על הרכב קולינירי הגיוני. ככל שזה שיקול מהותי, לרשות כגוף מתכלל, אין תחליף בכל תצורה של מודל אחר.

» **פרויקט בעל תשואה גבוהה** – (פירוט מלא אודות המודל הכלכלי בהמשך העבודה) המודל מייצר עבור הרשות המקומית הכנסות גבוהות (וביחס למודל השני). ההכנסות מגיעות משכירות המשאיות, הצידוד והשטח, וכמו כן מיכולת להניב הכנסות נוספות כמו תשלומי ארנונה ואגרות. מודלים אחרים לא מסוגלים לייצר הכנסות **שוטפות** גבוהות מלבד דמי שימוש בשטח ותשלומי תקורות כמו אגרות ומיסוי, אשר נמוכים באופן משמעותי מתשלום עבור שכירות ושימוש במשאית. כך לדוגמא, במודל שכירות של 5 משאיות, כאשר כל אחת מושכרת באופן חודשי בכ-5,000 ש"ח, צפי ההכנסות עומד על כ-300 אלף ש"ח, ולאחר ניכוי הוצאות, הכנסה נטו של כ-100 אלף ש"ח. לעומת זאת, בהשוואה למודל של משאיות בבעלות היזמים, בהנחה כי משכירים את השטח בעלות של כ-1,000 ש"ח (על סמך עלות ממוצעת כיום), התזרים נמוך יותר בצורה משמעותית ועומד על 12-15 אלף ש"ח לערך. בהשוואה בין המודלים, מודל זה של בעלות הרשות יכול להניב NPV גבוה בקירוב פי 3 מהשיעור המקביל במודל שבבעלות היזמים. כמובן שצריך לזכור היטב שלצד הציפייה לתשואה גבוהה, גם רכיב הסיכון גבוה יותר מהמודל השני.

» **עידוד תעסוקה והזדמנויות עסקיות** – היתרון המרכזי של הרשות במודל זה טמון בהיותה גוף משקיע ומבצע, המסוגל להתניע פרויקט רחב היקף ולא רק משאית בודדת. בהיותה הגוף המשקיע, הרשות מייצרת הזדמנויות תעסוקה מקיפות וייחודיות ויכולה לייצע תעסוקה מסוימת, למשל העסקת אנשים בעלי מוגבלויות. כמו כן, באמצעות פרויקט בבעלותה ובהיותה הגוף המניע המרכזי, לרשות יש יכולת

לפתח אזורים שונים מבחינת תעסוקה ולייצר הזדמנויות עסקיות שספק אם היו נוצרות באופן חופשי. במודל השני, ברכוש היזם, הרי ששיקולי תעסוקה והזדמנויות אינם באים לידי ביטוי בהיקף שכזה אם בכלל.

חסרונות המודל:

» **השקעה, רווחיות וסיכון בפרופיל גבוה** – המודל מצריך השקעה גבוהה יחסית מצד הרשות (לכל הפחות מדובר בהשקעה ראשונית מינימלית של כ-1.5 מיליון ₪ עבור מיזם של כ-5 משאיות למשל). יש לזכור שמדובר בתחום דינאמי, שסובל מחוסר יציבות. מצופה כי ההשקעה תחזיר עצמה רק לאחר כ-7 שנים. המיזם לא חף מסיכונים אפשריים, כדוגמה ירידה בביקושים או ירידה בהכנסות. כמו כן, ככל שהרשות תצטרך לפתח תשתיות ייעודיות עבור המיזם, יתכן והוא לא יהיה רווחי ולכן ללא סיוע ממענקי פיתוח או השקעות לרשות, ייתכן והמיזם לא יהיה כדאי.

» **תחזוקה ושימור שוטפים** – המודל מצריך תחזוקה שוטפת עבור בלאי ונזקים של המשאיות, ושימור תשתיות כדי לאפשר פעילות שוטפת. גם אם הרשות מפעילה את המודל באמצעות זכיון, בתור בעלת המשאיות, היא עדיין נדרשת לייצר פיקוח ומענה עבור סוגיות של בלאי, פחת ושימור התשתיות.

» **היעדר ניסיון של הרשות בתחום** – רכישה ראשונית של פודטראקס והפעלתם היא רכישה "זרה" לרשות, כאשר היא חסרה את הניסיון העסקי בתחום וההבנה המקיפה מה דרוש עבורו, מבחינתה זו יציאה מאזור הנוחות; על כן ככל הנראה הרשות תידרש לליווי מקצועי מסוים בפרויקט מסוג זה. במודל זה עשוי להיווצר פער ברכישה של משאיות על ידי הרשות והתאמתן לצרכים הספציפיים של היזם המפעיל. בסופו של דבר, רק היזם יודע להצביע בדיוק מה הצרכים שלו ברמת הצידוד, התשתיות ואף שיטת הפעולה אליו הוא נדרש. בעזרת תיאום וליווי מקצועי ניתן לצמצם בעייתיות זו ולבצע רכש המותאם לצרכי היזמים כמה שיותר.

הערכת סיכונים

» **השקעה גבוהה לטווח ארוך בסיכון גבוה** – המודל מצריך השקעה ראשונית מצד הרשות, כאשר עלולים להגרם הפסדים בתקופות פחות יציבות בפרויקט. בהתחשב בתקופה הדרושה להחזרת ההשקעה, העשויה לעמוד על כ-7 שנים לפחות (על בסיס ניתוח כלל העלויות), יתכן והפרויקט יהיה לא רווחי על רקע הפסדים ארוכי טווח.

התמודדות: הגדרת שימוש או ייעוד חליפי למשאיות עצמן, תוך הגדרה של מדדי הצלחה, אי עמידה במדדים אלו יצריכו את הרשות לבצע הערכה מחדש של הפרויקט. כמו כן, ניתן להגדיר ייעוד חליפי למתחם עצמו של הפודטראקס, בכך לשמר את ההשקעה עבורו לטובת שימושים אחרים.

» **השכרה לא מלאה של כלל המשאיות** – יתכן וחלק מהמשאיות לא יאוישו ולפחות בתחילת הפרויקט סביר שלא כולן יתחילו לפעול מיידית. כמו כן, יתכן ולאורך הפרויקט לא ימצאו מספיק יזמים מפעילים באופן סדיר, כאשר הפעלה לא מלאה של הפרויקט תביא להפסדים בתזרים המצטבר.

התמודדות: העברת ההפסדים על ידי השכרת המשאיות לשימושים נוספים או לשימושים זמניים, לדוגמה עבור יזם שמעוניין להשכיר לתקופה מוגבלת בזמן. פתרון נוסף הוא רכישת המשאיות back to back עם חוזה שכירות מול מפעיל.

« **התוכנית הכלכלית עבור מודל בבעלות הרשות – סיכום נתונים:**

» בבסיס המודל קיימות הנחות מוצא כאשר כלל הנתונים הינם על בסיס ניתוח עלויות בשוק וראיונות עומק שנערכו עם יזמים, רשויות ושחקנים מרכזיים בשוק הפודטראקס. נציין כי לצד עבודה זו קיים מודל דינאמי באקסל שמכיל את כלל הנחות המוצא כמו גם עלויות אובייקטיביות הניתנות להתאמה ושינוי. להלן עיקרי הנחות המוצא:¹⁴

» בהנחות המוצא עבור הוצאות שוטפות שהן משתנות מרשות לרשות לא הוגדרה עלות ספציפית (נרשם "0"). במודל החישוב עצמו ניתן לשנות לפי העלות המתבקשת ולראות את השינוי בסה"כ התזרים הכלכלי.

» **דמי שכירות:** נלקחה הכנסה בגובה של 5,000 ₪ בחודש מהשכרת משאית יחידה(בשנה סה"כ 60,000 ₪). המשאית מצוידת באופן בסיסי בגודל של כ-8 מ"ר (כוללת מטבח נירוסטה עבור כ-3 מפעילים, דלפק, מקרר ומנדפים ככל שצריך).

» **תשתיות:** סיכום הנתונים מציג תוצאות כלכליות למודל **לא כולל** עלות עצמית של הרשות עבור פיתוח תשתיות. כיוון שנתון זה הוא מכריע למודל ומאוד אינדיווידואלי בין רשות אחת לאחרת, או אפילו בתוך הרשות משתנה בין המיקום אחד למיקום אחר. **לכן המודל מאפשר גמישות ודינאמיות לרשות המקומית לבדוק עלויות תשתיות אל מול רווחיות המיזם. ולמעשה מהווה כלי עבודה בידי הרשות והמשרד.**

» **סיכום התזרים הינו עבור מודל של 5 משאיות – רכש 5 משאיות** לפחות נמצא כאפקטיבי מבחינת כמות המשאיות וללא התחייבות להשקעה גבוהה מדי מצד הרשות עבור מספר רב יותר של משאיות. כפי שמתואר בהנחות המוצא, רכש משאית נע בממוצע בעלות של כ-200,000 ₪, כאשר רכישה של מספר נמוך יותר, כולל הקמת תשתיות עבורן תהווה השקעה לא רווחית.

««

¹⁴ נציין כי ניתן לשנות אפוא את הנחות המוצא במודל אקסל, המודל יתחשב בכך בהתאם (מודל דינאמי). **מומלץ** לבצע את השינויים הללו על מנת לבחון טווח השפעה על רווחיות הפרויקט, כל פעם בפרמטר שונה. אולם לא מומלץ להשאיר הנחות מוצא שונות מהקיים, כיוון שאלו נבדקו ואומתו מול מספר מקורות מידע.



הנחות המוצא:

נתונים כלליים למודל		
סה"כ	נתון	
3.5%	שיעור היוון/ ריבית (הנחת מוצא חלה גם על עלות הכסף, וגם על צד ההכנסות)	
7.5%	ריבית הלוואה	
0.00 ₪	מימון חיצוני	
10	תקופה (שנים)	

הוצאות והכנסות		
עלות	נתון	כמות
משאיות בבעלות הרשות		
הוצאות הקמה		
200,000 ₪	עלות משאית + ציוד בסיסי: מקרר, כיורים, הכנה לתשתיות	1
20,000 ₪	עריכת מכרז לאספקת משאיות	ללא תלות בכמות
20,000 ₪	עריכת מכרז להפעלת המשאיות כולל/ לא כולל רכש והצבה	ללא תלות בכמות
0 ₪	תשתיות	ללא תלות בכמות
10%	ב.צ.מ הקמה	ללא תלות בכמות
10	שנות שימוש לתחשיב פחת משאיות וציוד	1
20	שנות שימוש לתחשיב פחת תשתיות	ללא תלות בכמות
הוצאות קבועות בשנה		
0 ₪	עלות קרקע (גם עלות אלטרנטיבית)	1
0 ₪	פינוי אשפה וניקיון	1
1,000 ₪	אחזקת תשתיות (תאורת רחוב, חשמל, ביוב, מים, גינון מקומי)	ללא תלות בכמות
5,000 ₪	אחזקת משאיות, בלאי ושבר	1
0 ₪	הוצאות מכירה ושיווק	ללא תלות בכמות
0 ₪	הוצאות כלליות נוספות (לדוגמא הוצאות אירועים)	ללא תלות בכמות
20,000 ₪	הוצאות פחת משאיות	1
0 ₪	הוצאות פחת תשתיות	ללא תלות בכמות
10%	ב.צ.מ שוטף	
הכנסות בשנה		
60,000 ₪	שכירות	1
0 ₪	ארנונה	1
500 ₪	אגרות מקומיות – אומדן טווח (רישוי, שילוט, מתקנים)	1

→ סה"כ הכנסות משכירות שנתית עבור יחידה



סיכום נתונים – תזרים כלכלי:

החזר השקעה/ תשואה	
נומינלי	
8.0%	Project IRR
299,062 ₪	NPV

ערכי ה-IRR וה-NPV חיוביים

בשנה החמישית המודל עדיין איננו רווחי
בשל הוצאות ההשקעה הראשוניות.
התזרים מתאזן **בסיום** השנה השביעית,
וממנה והלאה המודל רווחי

שנה מייצגת	5
	₪
סה"כ הכנסות	344,831
עלות המכר	106,885
הוצאות תפעוליות (הנהלה וכלליות)	689
סה"כ הוצאות	107,574
סה"כ רווח תפעולי	237,258
סה"כ רווח לפני מס	78,585
סה"כ תזרים שנתי	170,592
סה"כ תזרים מצטבר (כולל השקעה)	-401,295

שנה מייצגת	10
	₪
סה"כ הכנסות	409,551
עלות המכר	108,177
הוצאות תפעוליות (הנהלה וכלליות)	818
סה"כ הוצאות	108,995
סה"כ רווח תפעולי	300,556
סה"כ רווח לפני מס	188,928
סה"כ תזרים שנתי	233,209
סה"כ תזרים מצטבר (כולל השקעה)	637,209

הצעה לנספח תשתיות עבור הקמה למשאיות בבעלות הרשות:

יחידה	הוצאה	הערכת עלות
עבור מתחם 250 מ"ר לדוגמא	עריכת מכרז להקמת תשתיות	20,000 ₪
	פיתוח הקרקע עבור X מ"ר (עלות הקרקע = 0) - הכשרת מתחם רחבה ייעודי, לרבות הסדרת נגישות כללית ונגישות למשאיות	300,000 ₪
	הכשרת יציקות בטון להצבת משאיות ולאיוורור תפעולי של פריקה, טעינה ופינוי אשפה	30,000 ₪
	פיתוח מערכת מים וביוב במתחם	85,000 ₪
	פיתוח מערכת חשמל ותקשורת במתחם	140,000 ₪
	פיתוח מערכת כיבוי אש	14,000 ₪
	קונסטרוקציה להצללה קלה	20,000 ₪
	גידור ושערים	80,000 ₪
	תאורת חוץ	20,000 ₪
	גינון, פיתוח סביבתי ומערכות השקייה	10,000 ₪
	הקמת מבנה אחסון ציוד ולוגיסטיקה - תלוי בפרויקט, יש להוסיף במידה ויוקם עבור שימוש הזכין	0 ₪
	הכשרת מתחם חנייה - תלוי בפרויקט, יש להוסיף במידה ונדרש מתחם חנייה	0 ₪
	סה"כ פיתוח תשתיות	719,000 ₪
עבור מתחם 250 מ"ר לדוגמא	מערכות איוורור וקירוי לימי הקיץ	10,000 ₪
	מערכות חימום לימי החורף	40,000 ₪
	מערכת התראה בטחונות וחייבור למערכות צילום העירייה	10,000 ₪
	השכרה או הכשרת שירותים (כימיים/ בקרבת המתחם)	10,000 ₪
	אשפתונים ומיכלי איסוף למיחזור	10,000 ₪
	סה"כ ציוד ומערכות	80,000 ₪
	סה"כ (שנה 0, עבור מתחם ל-X משאיות)	799,000 ₪
	ב.צ.מ. 5%	39,950 ₪
	סה"כ השקעות + ב.צ.מ.	838,950 ₪

« מודל משאיות בבעלות היזם

מודל זה הינו סולידי יותר, בתצורה של מכרז הפעלה בלבד וללא מכרז רכש. במודל זה הרשות המקומית מתפקדת יותר כגוף מתכלל ומפקח ולא כגוף מבצע ברמת הפעילות העסקית. המודל יכול להציע פתרון יעיל ומהיר יותר לבעיות של היעדר מסחר, בהשוואה למודל שהוא בבעלות הרשות, שכן מדובר רק ביצירת תהליך להפעלה על ידי יזמים קיימים בתחום.

יתרונות המודל:

» **מודל עסקי נוח** – היתרון המרכזי של מודל זה הוא בהיותו סולידי עבור הרשות, כמודל בהשקעה נמוכה, בעל החזר מהיר ומופחת סיכונים בהשוואה למודל משאיות שבבעלות הרשות. במודל זה, הרשות מסוגלת לייצר ולהגדיל את המגוון העסקי בתחום הקולינרי והמסחרי בזמן קצר ביותר, תוך יצירת הכנסות מהירות עבורה (תוך מספר ימים מרגע סיום עריכת מכרז למשל) – בהינתן תשלומי שימוש בשטח, הרשות מייצרת רווחים למעשה באופן מיידי, מהרגע בו פועלת משאית אחת המשלמת עבור השימוש.

» **יכולת ביצוע תקופת ניסיון כפיילוט** – הגמישות במודל זה מאפשרת לרשות לצאת בהליך פיילוט ללא התחייבויות כספיות ובכל מסגרת זמנים שתבחר להגדיר. יכולת זו בעלת יתרון משמעותי בלמידת התחום, השירות שהרשות מבקשת להציע ושיפורו עבור התושבים.

» **הזדמנויות עסקיות זמינות עבור עסקים קטנים** – המודל מאפשר הזדמנויות עסקיות "מהירות" יחסית, בין אם מזדמנות ובין אם קבועות יותר עבור עסקים מקומיים וקטנים. הרשות באמצעות מודל זה, יכולה לייצר תעסוקה מהירה לבעלי פודטראקס כאשר צריכה רק להקצות למעשה שטח ייעודי והיתר פעולה. התעסוקה יכולה להיות בדגש לתושבי הרשות או האזור. מודל זה מאפשר תשתית לצמיחה ופיתוח כלכלי עבור עסקים מסוג זה ואף מייצר עבורם יתרון לעומת עסקים גדולים מתחום הקולינריה.

חסרונות המודל:

» **חוסר אחידות וסדר בין המשאיות** – המודל חסר את היכולת של הרשות לייצר סטנדרט אחיד בין הפודטראקס, הן בנראותן הכללית של המשאיות והן באופן התפעול. היעדר הסדר עשוי ליצור מצב של נראות לא מספיקה ואף מוצרים באיכות ירודה. הדרישות השונות מכל יזם בהתאם עשויות ליצור מצב של חוסר סדר בתחום והיעדר מדיניות ברורה.

הרשות המקומית בודעה את סוגיה זו יכולה להכניס בתנאי המכרז הנחיות הנוגעות לסטנדרט אחיד ואף לנראות הפודטראקס. ראו לדוגמא הנחיות עיריית באר שבע בנייר העמדה להנחיות עבודה לפודטראק, סעיף 1.7: "חזיתות המשאית יהיו מעוצבות ע"י איש/ת מקצוע רלוונטיים (מעצב/ת, אדריכל/ית, אמן/ית. וכדומה). השילוט יהיה חלק בלתי נפרד מהעיצוב. המפעיל יידרש לאשר את השילוט המבוקש מול ועדת שילוט עירונית ולשלם אגרת שילוט בהתאם לחוק עזר לבאר שבע.

באחריות המפעיל לאשר מול העיריה את נראות המשאית טרם ביצוע העיצוב כולל הצגת מידות ומידע טכני רלוונטי.¹⁵

» **רווחיות נמוכה** – במודל זה, בהיבט הכלכלי הרשות לא נהנית מהכנסות גבוהות, כאשר יכולה להניב רווח כלכלי מצומצם עבור דמי שימוש בשטח ואגרות מקומיות. היקפי ההכנסות אינם גבוהים בהשוואה להכנסות מהשכרת המשאיות כפי שאפשרי במודל בו הרשות היא בעלת המשאיות. כפי שיתואר במודל הכלכלי המפורט, דמי השימוש שהרשות יכולה לבקש נדרשים להיות הגיוניים ובנקודת איזון מול היזם (גביית דמי שימוש גבוהים מדי עשויים להרתיע יזמים, שכן כל מהותו של הפודטארק היא העלות הנוחה בהפעלתו).

הערכת סיכונים

» **היעדר ביקוש לפיילוט** – יתכן והמשאיות יחוו ביקוש נמוך על רקע סוג המזון, המיקומים או באופן כללי באופן טבעי בכניסה לשוק חדש.

התמודדות: יש לבצע התאמה של המוצר לשוק, הבנה לאילו סוגי משאיות יש ביקוש ברשות, למשל יותר עגלות קפה מאשר מזון מהיר וכן התאמת פרמטרים נוספים כגון מיקומים אסטרטגיים, מיקומים בעלי ביקוש טבעי והכוונת זמני פעילות המשאיות.

כמו כן, ניתן לייצר הקלה בסיכון על ידי שיווק הפודטארקס על ידי הרשות והכנת תוכנית שיווקית בשיתוף עם היזמים.

¹⁵ עיריית באר שבע, נייר עמדה - הנחיות עבודה להפעלת פודטארק.

« התוכנית הכלכלית עבור מודל בבעלות היזם – סיכום נתונים: »

- » עבור המודל הנוכחי נלקחו הנחות המוצא הבאות, כאשר כלל הנתונים הינם על בסיס ניתוח עלויות בשוק וראיונות עומק שנערכו.
- » בהנחות המוצא עבור הוצאות שוטפות שהן משתנות מרשות לרשות לא הוגדרה עלות ספציפית (נרשם "0"). במודל החישוב עצמו ניתן לשנות לפי העלות המתבקשת ולראות את השינוי בסה"כ התזרים הכלכלי.
- » עבור ההכנסות נלקחה הכנסה בשיעור של 1,000 ₪ בחודש מדמי שימוש **עבור משאית יחידה**, על בסיס ניתוח נתוני השוק וראיונות העומק (בשנה סה"כ 12,000 ₪ מיחידה אחת).
- » סיכום הנתונים מציג תוצאות כלכליות למודל **לא כולל** עלות עצמית של הרשות עבור פיתוח תשתיות. נתונים אלו נקבעו **תחת הנחת מוצא שמרנית של מינימום הוצאות נדרשות לפיתוח המודל ולפיה אין הוצאות נדרשות מצד הרשות עבור פיתוח התשתית ליזמים** (הרשות מנגד יכולה לבחור בפיתוח תשתית מרוכזת עבור כלל הפרויקט כפי שתואר במודל הקודם).
- » **סיכום התזרים הינו עבור מודל של 5 משאיות** – נבחר מודל עבור 5 משאיות על מנת לייצר תוכנית כלכלית מוסדרת, הבנויה על בסיס פיתוח של מספר יחידות ולא יחידה אחת בלבד. ניתן לייצר תוכנית כלכלית גם עבור מספר נמוך יותר של משאיות ברשות בהתאם לכדאיות.

««



הנחות המוצא:

סה"כ	נתון	
3.5%	שיעור היוון/ ריבית (הנחת מוצא כי חלה גם על עלות הכסף, וגם על צד ההכנסות)	
7.5%	ריבית הלוואה	
0.00%	מימון חיצוני	
10	תקופה (שנים)	

נתונים ע"ב ניתוח עלויות בשוק וראיונות עומק

עלות	נתון	כמות
משאיות בבעלות היזם		
הוצאות הקמה		
20,000 ₪	עריכת מכרז להפעלת משאיות	ללא תלות בכמות
0 ₪	תשתיות	ללא תלות בכמות
10%	ב.צ.מ. הקמה	ללא תלות בכמות
0	שנות שימוש לתחשיב פחת משאיות וציוד	1
20	שנות שימוש לתחשיב פחת תשתיות	ללא תלות בכמות
הוצאות קבועות בשנה		
0 ₪	עלות קרקע (גם עלות אלטרנטיבית)	1
0 ₪	פינוי אשפה וניקיון	1
150 ₪	אחזקת תשתיות (תאורת רחוב, חשמל, ביוב, מים, גינון מקומי)	1
0 ₪	הוצאות מכירה ושיווק	ללא תלות בכמות
0 ₪	הוצאות כלליות נוספות	ללא תלות בכמות
0 ₪	הוצאות פחת תשתיות	1
10%	ב.צ.מ. שוטף	1
הכנסות בשנה		
12,000 ₪	שכירות	1
0 ₪	ארנונה	1
500 ₪	אגרות מקומיות – אומדן טווח (רישוי, שילוט, מתקנים)	1

→ סה"כ הכנסות משכירות שנתית עבור יחידה



דוגמא למודל הכלכלי – סיכום נתונים:

החזר השקעה/ תשואה	
נומינלי	
59.4%	Project IRR
93,893 ₪	NPV

ערכי ה-IRR וה-NPV חיוביים

5	שנה מייצגת
ש	
14,344	סה"כ הכנסות
172	עלות המכר
17	הוצאות תפעוליות (הנהלה וכלליות)
189	סה"כ הוצאות
14,155	סה"כ רווח תפעולי
14,155	סה"כ רווח לפני מס
13,581	סה"כ תזרים שנתי
44,146	סה"כ תזרים מצטבר (כולל השקעה)

בשנה החמישית המודל מצליח לייצר רווח מצטבר של כ-44 אלש"ח. **בשנה העשירית רווח המודל הינו כ-123 אלש"ח** (כ-19% מהרווח האפשרי במודל שבבעלות הרשות)

10	שנה מייצגת
ש	
16,355	סה"כ הכנסות
204	עלות המכר
20	הוצאות תפעוליות (הנהלה וכלליות)
225	סה"כ הוצאות
16,811	סה"כ רווח תפעולי
16,811	סה"כ רווח לפני מס
16,811	סה"כ תזרים שנתי
122,707	סה"כ תזרים מצטבר (כולל השקעה)



השוואת המודלים:

קריטריון	בבעלות הרשות	בבעלות היזם
השקעה ראשונית	גבוהה – רכש משאיות ופיתוח תשתיות ייעודיות	נמוכה – בהתאם להחלטת הרשות בפיתוח תשתיות
גובה הכנסה צפוי	גבוהה – עבור שכירות/ דמי שימוש ועבור ארנונה ואגרות נוספות	נמוכה – עבור דמי השימוש בשטח ואגרת רוכלות
מקורות הכנסה	שכירות/ זיכיון, אגרות נוספות	דמי שימוש בשטח, אגרות נוספות
רמת סיכון	גבוהה	נמוכה
רווח צפוי	גבוה	נמוך
נקודת איזון/ רווחיות	בטווח ארוך – בהתאם לתזרים השקעה	מידי – מהחלת דמי השימוש בשטח
הוצאות שוטפות	תחזוקת המשאיות והתשתיות (גבוהה – בינונית)	תחזוקת השטח והתשתיות (נמוכה)
אופציית פיילוט	אפשרית רק ברמת המפעיל (ולא ברמת מיזם מרגע שיש תהליכי הקמה)	אפשרית עבור כלל הפרויקט – במידה ולא מתאים, הפסד קטן
שליטה בפרויקט	שליטה והתאמה מלאה לצורכי הרשות והשוק, כולל הנחיות אחידות	שליטה חלקית, הגדרת מיקומים והנחיות כלליות. היעדר סטנדרט קבוע
שיטת הפעלה	ע"י זכיין ראשי שמפעיל ספקי משנה/ ע"י זכיינים נפרדים / הפעלה עצמית	זכיינים-ספקים נפרדים רבים
כדאיות היזם מול הרשות	- מיקום מבוקש ובלעדיות - השקעה נמוכה בהיתן רכש משאיות על ידי הרשות	- מיקום מבוקש - רווחיות גבוהה
כדאיות הרשות מול היזם	התנעת פרויקט מניב הכנסות גבוהות	- הכנסות מיידיות - מענה מהיר לבעיות מסחר

מה עשו אחרים?!

הפודטראקס בקריית מוצקין - משאיות בבעלות הרשות

קריית מוצקין יזמה ב-2022 פרויקט להקמת טיילת פודטראקס כחלק מתוכנית שדרוג וחיידוש הטיילת המרכזית בעיר. במסגרת הפרויקט רכשה העירייה בייבוא מיוחד 10 משאיות אוכל, שכבר הוצבו באופן קבע בטיילת החדשה.

החלוצה בתחום – עיריית קריית מוצקין היא הראשונה בארץ שמציבה כמות כה גדולה של פודטראקס באופן קבוע ולא במסגרת אירוע זמני. הפרויקט נאמד בכ-4 מיליון שקלים כאשר רוב התקציב מגיע ממשרד הפנים במסגרת התכנית 'רשות בהמראה' שבה נמצאת קריית מוצקין, ובשילוב תקציבים שוטפים של הרשות. הפרויקט כולו מנוהל על ידי הרשות עד לשלב הפעלת המתחם (שנעשה על ידי זכיין חיצוני). העירייה נמצאת בעיצומו של מכרז למציאת זכיין להפעלת המתחם שיכלול גלידריה, פלאפל, גריל, המבורגר ועוד דוכני מזון ומשקאות.

תשתיות כפרויקט – השלב הראשון של הפרויקט היה הקמת התשתיות וחיידוש הטיילת. בשלב זה יצאה העירייה במכרז לאיתור זכיין להקמת התשתיות עבור הפרויקט תוך הצבת המשאיות שרכשה. העירייה החלה בשיפוץ המתחם במסגרתו מוקמות תשתיות חשמל, מים וביוב שישמשו את מפעילי הפודטראקס בתפעול השוטף. כמו כן, העירייה תשדרג את הטיילת בתאורה חדשה ומתקדמת, מערכות הגברה וסאונד, פינות ישיבה ומנוחה, עבודות נוף, מצלמות אבטחה וכן תאי שירותים לרווחת המבקרים המבילים בטיילת. עם תום הקמת התשתיות ואיתור הזכיין המפעיל, תחל קריית מוצקין בהפעלה השוטפת של הפרויקט.



סימולציית הצבת המשאיות בקריית מוצקין
המשאיות שרכשה הרשות



פרויקט זה למעשה מהווה תחליף לאזור מסחרי בנוי, שבוודאי היה דורש עלויות גבוהות יותר.

בחירת מודל ההצבה

לאחר בחירת מודל הבעלות, השלב הבא הוא בחירת שיטת ההצבה בשטח. בחירת אופן ההצבה הינו קריטי, כיוון שקשור באופן ישיר למטרות שהרשות מבקשת להשיג בפרויקט ומשפיע על היתכנות המודל הכלכלי.

השיטות המוצעות לפי מטריצת הפעולה הן **מתחמים למשאיות או פריסת משאיות ברשות**.

איך בוחרים את מודל ההצבה המתאים ביותר?

מתחמים <<

מודל מתחמים מאגד את הפרויקט ומרכז אותו תחת מטרייה כלכלית-מסחרית אחידה. במסגרת של מתחמים קיימות שתי אפשרויות להפעלה:

1. מתחם משאיות בבעלות הרשות – פרויקט שמפתחת ומנהלת הרשות המקומית "מקצה לקצה" – החל משלב רכש משאיות, פיתוח תשתיות ייעודיות ובחירת זכין או מפעילים לכלל המתחם. בשיטת הצבה שכזו, הרשות פועלת כגוף כלכלי לכל דבר והיא המנווטת העיקרית של הפעילות המסחרית (בוחרת יזמים, מתאימה שעות פעילות, מייצרת פעילות שיווקית וכו'). חשוב לזכור כי הקמה ותפעול מתחם פודטראקס הינו תחום "זר" למעשה עבור הרשות, שכן איננה מתעסקת בשגרה בהרצה שוטפת של פרויקטים קולינריים או תיירותיים; על כן, טרם יציאה בפרויקט שכזה מקצה לקצה, על הרשות לבצע ניתוח שלבים ייעודי לתחום (למידת התחום, תכנון קולינרי וכו'). פרויקט לדוגמא מסוג זה הינו פרויקט מתחם הפודטראקס בקרית מוצקין, כמו שתואר לעיל - בו רכשה הרשות משאיות ומקימה מתחם ייעודי בטיילת המקומית. לשם כך, הסתייעה הרשות בייעוץ קולינרי מקצועי.

2. מתחם משאיות בבעלות היזמים – מתחם משאיות שמנהלת הרשות, אך מותירה ליזמים את הפעילות הקולינרית והמקצועית השוטפת. הרשות יכולה להוות הגורם המתניע החל משלב התכנון, ההקמה והפיתוח כפרויקט מקומי על כל היבטיו (מטרות מקומיות, תקציבים, תכניות עבודה, לוחות זמנים וכו'), אך עד שלב הביצוע – אותו היא מותירה למפעיל מקצועי בתחום.

תצורה נוספת אפשרית היא הכשרת מתחם זמני, למשל מתחם משאיות לאירוע מקומי, או לפסטיבלים שונים כפי שעורכים בעולם וברשויות שונות בישראל ([לדוגמא, פסטיבל האוכל בירושלים](#)). פרויקט לדוגמא מהסוג בו הרשות מהווה הגורם המפתח למתחם קבוע הינו פרויקט מתחם הפודטראקס בירוחם (ראו פירוט בהמשך העבודה), בו הרשות מקימה את כלל המתחם משלב הכשרת התשתית והתכנון העירוני, אך את שלב הצבת המשאיות והתפעול היא מעבירה למפעילים בעלי פודטראקס. המפעילים או הזכין משלב זה מקבלים את היתר השימוש בכלל המתחם ונדרשים להנחיות שהמועצה הגדירה במשותף בהתאם למטרות שייעדה. במודל זה, ירוחם מתניעה פרויקט רחב היקף על ידה כגוף בעל משאבים ויכולות ביצוע, אך נהנית מהיתרון המקצועי בהפעלה על ידי יזם מהתחום.

יתרונות שיטת הצבה במתחם:

- » **יתרון הגודל** – הסדרת מתחם קולינרי מרוכז, המופעל במקשה אחת, מהווה יתרון על עסקים אחרים בעיר המאופיינים ב"בדידות עיסקית" (ריחוק פיזי ועיסקי), וכאלו שאינם נחשפים לשיווק משמעותי בשל מגבלות הגודל שלהם. המתחם מייצר תנועה כלכלית לאורך כל שעות פעילותו ומייצר חשיפה גבוהה לעסקים קטנים ובינוניים, מייצר משיכה של תושבים ובכך מגדיל את כח הקנייה ואת התנועה סביב הפודטראקס.
- » **יתרון הסדר** – פעילות הפודטראקס במתחם מאפשרת ארגון ומינוף התחום בצורה ממוסדת ברשות. ארגון הפודטראקס בצורה זו מאפשר אחידות, ניהול ממוקד ומדיניות כלכלית ורגולטורית מסודרת עבור התחום. כמו כן, פודטראקס כמתחם הוא מיזם המצריך תשתיות, כאשר היתרון בהצבה בשיטה זו הוא ריכוז המאמצים במסודר לתשתיות בנקודה אחת, ולא במספר נקודות.
- » **פרויקט תיירותי מניב** – מתחם פודטראקס מאפשר ליצור מוקד תיירות ופנאי מגוון ובעל מספר פונקציות במקביל - מלבד מתחם אוכל, המתחם יכול לשמש בנוסף עבור אירועים ופסטיבלים, סדנאות, מופעים ועוד. פרויקט בתצורת מתחם מייצר באופן מהיר אפשרויות בילוי ופנאי בתוך הרשות, מאפשר לתושבים להישאר ולבלות בתחומה ותורם למיתוג התיירות ברשות המקומית.

חסרונות השיטה:

- » **השקעה ותחזוקה שוטפת על ידי הרשות** – מתחם כפרויקט דורש קודם כל תכנון מקדים וארגון תשתיות מקיף, גם אם ברמה המינימלית ביותר מצד הרשות. התכנון כולל היבטים רבים כגון בחירת המיקום, התחשבות במגבלות השטח, התאמת התשתיות לשטח עצמו ועוד מגוון רחב של פרמטרים קריטיים לתחזוקה ושימור הולם של המתחם.
- עם זאת, בתכנון מקצועי מעמיק, הן הנדסי והן קולינרי, הפרויקט מניב תועלות חיוביות רבות לפיתוח הכלכלי של הרשות ולתושבים.
- » **ניהול מתחם** – פיתוח המתחם ותפעולו דורש רובד ניהולי נוסף של ניהול מתחם קולינרי ותיירותי. הניהול דורש התמקצעות מסוימת בתחום, בעיקר בהיבט הקולינרי כדי לייצר מתחם מצליח. את הניהול והפעלת המתחם ניתן לבצע במספר דרכים: על ידי מפעיל ראשי אחד בשיטה של בחירת זכיין, או מספר מפעילים עצמאיים. בחירת זכיין יחיד וראשי עשויה להיות יעילה מאוד מבחינת שיטת העבודה, אך עשוי להיות מצב בו ישנו קושי לגייס אחד שכזה בשל היעדר ביקוש או אי עמידה בדרישות סף (ניסיון, עלות ההצעה וכדומה). איתור של מספר יזמים מפעילים נפרדים ועבודה שוטפת מולם גם הוא תהליך שעשוי להיתקל בקשיים בגלל ריבוי גורמים, תחלופה מהירה וחוסר יציבות.
- תכנון מקדים של רובד ניהול המתחם ומתן מענה לתרחישים אפשריים של תחלופת היזמים מאפשר לצמצם את הפגיעה בתפעול השוטף וברווחיות הפרויקט.

- » **לא קרוב לתושבים** – מתחם מוגדר הוא בהגדרה ניח, ולכן התושבים יהיו צריכים להגיע אליו, ולא ההפך. במודל הצבה הזה, הפודטראק למעשה מאבד את אחד מהיתרונות המרכזיים שלו – נייכות.

« פריסת פודטראקס »

שיטת הפריסה מציעה ביזור של משאיות בכמה נקודות אסטרטגיות ברשות ותרומתה העיקרית היא במתן מענה במספר נקודות במקביל. שיטה של פריסת משאיות הינה הפופולרית ביותר בקרב הרשויות בזכות המודל הפשטני שלה.

אפשרויות ההצבה במסגרת מטריצת הפעולות הן:

1. **פודטראקס פרוסים ברשות בבעלות היזמים** – למעשה השיטה הפופולרית ביותר הקיימת כיום בשוק ובמסגרת הרשויות, כשיטה יעילה ומוצלחת מבחינת ההיצע, המענה לצורכי הרשות ומינימום המשאבים הנדרשים. בשיטה זו הרשות נדרשת רק להוצאת מכרז להפעלת משאיות ובהגדרת מיקומים בהם היא מעוניינת. הרשות עוסקת רק בהיבט הרגולטורי ומסדירה תנאי שימוש מבחינתה, והיזמים בעלי משאיות מייצרים את הפתרון מקצה לקצה.

2. **פודטראקס פרוסים ברשות בבעלות הרשות** – ככל שידוע לנו, שיטה זו במודל למעשה איננה קיימת כיום בפועל. יתכן והדבר נובע מחוסר רצון של הרשויות לעסוק בתהליכי רכש מסוג זה והפעלה של תחום קולינרי על ידה. עם זאת, מודל זה אפשרי ועשוי לייצר תרומות שונות לרשות בניהן הכנסות משכירות ודמי שימוש, קידום התחום כענף כלכלי בסיועה של הרשות, בתור גוף ביצועי מניע, והגדלת היצע התיירות והתנועה בנקודות שונות במקביל.

יתרונות השיטה:

» **פיתרון חוצה רשות ונייד** – שיטת הפריסה מעניקה את המענה בפודטראקס במספר נקודות במקביל ובפרויקט אחד מייצרת פיתרון חוצה אזורי ושכונות. רשויות שמצויות באתגרים של היעדר מענה מסחרי בכמה נקודות במקביל, או שמעוניינות לייצר פתרונות מרובים לבעיות שצוינו לעיל, יכולות לקבל את המענה לכך בשיטה זו.

» **פיתרון כלכלי במינימום משאבים** – במקום פרויקטים מסחריים גדולים ועתירי משאבים, פודטראקס פרוסים נותנים מענה דומה נקודתי, כמעט באפס משאבים ובעלי חתימה אקולוגית נמוכה. הפודטראקס הפרוסי מתמקמים בשטח מצומצם, מתניידים ממנו בהתאם לדרישות ואינם מצריכים השקעה תשתיתית ותקציבית גדולה מהרשות. גם אם קיימת השקעה שכזו, הרי שהיא מינימלית בהשוואה לפיתוח פרויקטים מסחריים דומים.

» **היצע, גיוון ומוביליות** – פודטראקס פרוסים יכולים לייצר היצע וגיוון בתחום הקולינרי בכמה נקודות במקביל, בכך התושבים נהנים מאפשרויות שונות באזורים שונים. פודטראקס שמתניידים יכולים לנוע בכמה נקודות ברשות ובכל פעם לתת מענה במיקום אחר, באירועים ובאזורים מרכזיים של הרשות לפי ביקוש משתנה (לדוגמא פודטראק אחד יכול לשרת 7 אזורים שונים, בימים שונים בשבוע). בכך, גם יזמי הפודטראקס, בעלי העסקים, אינם מוגבלים באזור אחד ונהנים מיכולת המוביליות ואפשרויות הפריסה שהרשות תוכל להציע.

» **לא מהווה תחרות לעסקים קיימים** – ככל שמדובר בפודטראק בודד הוא אינו יהווה תחרות על פני עסקים גדולים קיימים, ואף להיפך, הוא ייצר תנועה באזור העסקים וימשוך תושבים לאזור. זאת בניגוד למתחם פודטראקס שעשוי להוות אלטרנטיבה של ממש לבילוי.

חסרונות השיטה:

» **חוסר אחדות והיעדר סטנדרט קבוע** – פריסת הפודטראקס על פני ריכוזם במתחם מצמצמת משמעותית את יכולת הפיקוח של הרשות ובכך גם את השמירה על האחדות ביניהם בנראות ובהנחיות החלות על כל אחד. היבט זה רלוונטי גם בפן האסתטי כחלק ממכלול של פני הרשות, ובעיקר בפן הרגולציה ושמירה על הנחיות לטובת הציבור. היכולת לייצר סטנדרט עבודה קבוע בין המיזמים הינה מורכבת ואף נדרשת להיות שונה, שכן כל אחד שונה בפעילותו מתוקף המיקום, התנאים והנסיבות הנלווים לכך.

ניתן לייצר נהלים אחידים במרכזי הפרויקט, אך חשוב לתת את הדעת לכך שכל פודטראק במיקום שונה פועל כמיזם עצמאי בפני עצמו.

מה עשו אחרים!?

עגלות הקפה בעמק חפר – עגלות בבעלות היזמים

עמק חפר מובילה בתחום עגלות קפה, הממוקמות במושבים או קיבוצים, רובן על אדמות של האגודה החקלאית. עגלות הקפה במועצה הן למעשה בין החלוצות בתחום הפודטראקס וקיבלו תנופה עם אירועי מגפת הקורונה, כשהציעו פתרון יעיל באוויר הפתוח. בהיותה החלוצה, עמק חפר הייתה הראשונה לייסד מדיניות רוכלות סדורה, כתובה ומפורסמת לכלל. בכך, הגדירה הנחיות אחידות ומותאמות לפעילות המועצה, בתחום שעד אז היה פרוץ ולא מוסדר. מבחינת חווית בעלי העסקים, היבט הרגולציה והאישורים לא היווה מחסום או מכשול והתהליך היה מסודר, מאורגן וידידותי לבעל העסק. **בהיבט זה, ניתן ללמוד אודות התנהלות המועצה בנושא הרגולטורי, בכתיבת מדיניות מוסדרת ידועה לכל וביצוע בקרה שוטפת.** ניתן להתרשם ממדיניות זו – [במסמך המדיניות לרוכלות של עמק חפר](#).

המודל הכלכלי – עגלות הקפה משלמות אגרה שנתית למועצה (אגרת רוכלות) בגובה נמוך של כ-370 ש"ח בשנה. את העסקה של דמי שימוש בקרקע היזם מבצע מול הוועדה החקלאית והמקומית. בעמק חפר, המועצה אינה רואה במיזם כמיזם של פיתוח כלכלי ישיב, אלא רואה את התמורות הלא ישירות לקהילה, ליזמים, לאופי היישוב ולתושבי היישוב. למעשה המועצה רואה את המיזם כמוצר ציבורי "זול" שהיא יכולה לספק לתושבים ובכך להגדיל את התועלת עבורם. במצב זה, המועצה אינה צד עסקי ממשי במיזם, אך גם המושבים והקיבוצים לא מינפו את המיזם לתועלת כלכלית מיידית. דמי השכירות (ככל הידוע לנו) נמוכים ובהערכת הניתוח הכלכלי הפשטני, במשולש של צרכן – יזם – רשות מקומית/יישוב, היזם הוא המרוויח העיקרי מהמיזם (מבחינה כלכלית). היזם נהנה מדמי שיכורת נמוכים, מחירים רגילים (ולא מופחתים שמשקפים למעשה חוסר תחרות), וזאת תוך התמקמות במיקום נח קרוב לבית. על פניו, ככל הרשות תראה

במיזם פוטנציאל לפיתוח עסקי אין מניעה לקבוע דמי שכירות אל מול המועצה (בגין שירותים) וזאת בנוסף לדמי שכירות הקרקע (מול היישובים).

"מודל העמק" – בעמק חפר ההתמקדות היא בעגלות קפה בלבד (ולא סוגי פודטראקס נוספים) כתוצר של המדיניות המקומית ומתוך התאמה למרקם העסקים הייחודי (כך למשל, העגלות בחלקן מצויות לא רחוק מבתי התושבים וכדי לא להוות מטרד סביבתי בריח ואשפה למשל, הן מוגבלות לתחום הקפה).

המודל בעמק חפר עבור העגלות מתחלק לשניים: מודל עגלות יישוביות, הפועלות מראשון עד שישי, **ומודל עגלות טבע** הפועלות בסופ"ש. העגלות היישוביות מתפרסות בתוך היישובים ונותנות מענה עבור המקומיים ומבקרים בתחומם, הן מהוות "מדורת השבט" ומגבשות את הקהילה המקומית סביבן. עגלות הטבע נמצאות בסמוך למוקדי תיירות במועצה, רחוק מתוואי בתי התושבים ולפיכך נותנות מענה עבור מבקרים בשטחי הטבע בעיקר ומקדמות את התיירות במועצה. שני המודלים מופרדים בזמני הפעילות על מנת שלא לפגוע האחד בשני ולספק מענה צרכני בזמנים שונים.

חוק וסדר – כלל העגלות נדרשות לפעול לפי חוק רוכלות מזון – הן מוכרות רק מוצרי קפה, כלל המוצרים הם מיצרן מורשה ובכל יום נדרשים בעלי העסקים לשנע את העגלה מהמקום. מבחינה זו של תזוזת העסק מהנקודה הנתונה, המועצה שמה דגש משמעותי בשמירה על השטח כפי שהיה, מתוך רצון לייצר חתימה אקולוגית נמוכה ככל שניתן בשטחים הפתוחים. כמו כן, המועצה שמה דגש על שינוע העגלות מתוך רצון למנוע השתלטות בפועל של בעלי עסקים על קרקעות האגודה.

העגלות כמדורת השבט – המועצה מעניקה דגש מרכזי ליתרונות לא-כלכליים של עגלות הקפה ובתרומה המקומית של התחום ליישוב. **ביטויי היתרונות הנוגעים לקהילה, תעסוקה ותיירות כפרית:**

» **קהילה** – טרם העגלות שקמו, למעשה אזורים אלו ביישובים השונים היו ריקים מאדם ולתושבים לא היה מענה קרוב לבית בדמות שירות שכזה לתושב. מרגע שהוקמו העגלות, ובעיקר אלו שפעלו בתקופת הקורונה, הן איגדו סביבן את כלל תושבי היישובים והעניקו מענה מסחרי-קהילתי עבורם. העגלות הפכו לנקודת התאספות מרכזית ביישוב וכפי שכונו "כיכר העיר". משטח שומם, חסר שימוש, הפכו העגלות לשטח פונקציונלי מחבר ומגבש את הקהילה.

» **תעסוקה מקומית** – עגלות הקפה מייצרות תעסוקה מקומית לעובדים מהיישוב. המועצה מקדמת עגלות שהן בבעלות תושבי היישובים עצמם ואף מסייעת להם בארגון הנחיות הרגולציה. בכך המועצה מקדמת (במעט) תעסוקה מקומית.

» **פיתוח תיירותי באזורים המוגדרים** – בשטחים שמחוץ ליישובים המועצה קידמה מספר עגלות קפה כדי לתת מענה משלים לתיירות הכפרית. אלו כאמור פועלות בסופי השבוע ומייצרות מענה שלא היה קיים קודם בסמוך לאתרי הטבע, תוך הקפדה על שמירת הניקיון ועל חתימה אקולוגית נמוכה.

» **סדר עסקי ומניעת תופעות לא רצויות בשטחים הפתוחים** – היבט הסדר במועצה חשוב בעיקר בצמוד לאתרי הטבע, שם התרחשו תופעות של פתיחת "גזלנים", יצירת לכלוך ופסולת לא רצויה וזנק לטבע. הפתרונות המוסדרים של העגלות בתיאום עם הרשות מונעים תופעות שכאלו ומאפשרים אכיפה והקפדה על הנהלים באזורים אלה.

יש גם קשיים – המועצה ובעלי העסקים נתקלו במספר קשיים בעת פיתוח התחום, בעיקרם קשיים מול גופים ממשלתיים ורגולטורים, בהם רשות מקרקעי ישראל (רמ"י) והנחיות משרד הבריאות. בעלי העסקים ציינו כי הנחיות משרד הבריאות נוקשות ולא מאפשרות לייצר בעסק מוצרים כפי שהיו מייחלים, זאת למרות שהיו יכולים לייצר מוצר איכותי ותקין באותו האופן. כך למשל, בעלי עסקים ביקשו לייצר את המאפים באופן עצמאי ולא לרכוש מיצרן רשמי, או לאפשר שימוש בכלים רב פעמיים ולהיות בכך עסקים אקולוגיים יותר. כל אלו לא אפשריים כפי שצויין לעיל, מסיבות של בריאות הציבור.

כמו כן, סגן המועצה העיד כי רמ"י מערימה קשיים סביב נושא השימוש בקרקעות ובעיקר בשימוש בקרקעות חקלאיות.¹⁶ מבחינת ההיבט מול גופים ממשלתיים, הרי שלדעתו של סגן המועצה יש מקום לשיפור בעדכון ההנחיות בעבודה מול השטח והפעלת גמישות לטובת הרשויות.¹⁷

ויש גם המלצות – בעמק חפר ציינו מספר המלצות מרכזיות על פי ניסיונם בתחום:

» **הבנת המטרה של הרשות בעגלות/ פודטראק** – הצעד הראשון של הרשות כאשר היא מעוניינת לפתח את התחום הוא להבין מה הצורך שלה ומתוך כך לתכנן ולאפשר את הקמת העגלות והמשאיות. הצורך יכול להיות צורך צרכני עבור שירות לתושב (הצורך הבולט בעמק חפר ובמרחב הכפרי). צורך תיירותי באזור מסוים, צורך בהרחבת התעסוקה המקומית, צורך בהגדלת הכנסות המועצה וכו'. בהתאם לזאת מגדירים את מיקומי העגלות, זמני הפעילות, הפעלת העגלות בידי תושבים וכלל התוכנית העסקית. בעמק חפר בולט הצורך להעניק מענה מקומי בשירות לתושב שאינו מהווה מטרד ביישוב ואף להחיות את היישובים בנקודות התקהלות. העגלות במועצה העניקו שירות ליישובים שבהם כלל לא היה קודם שום מענה מסחרי.

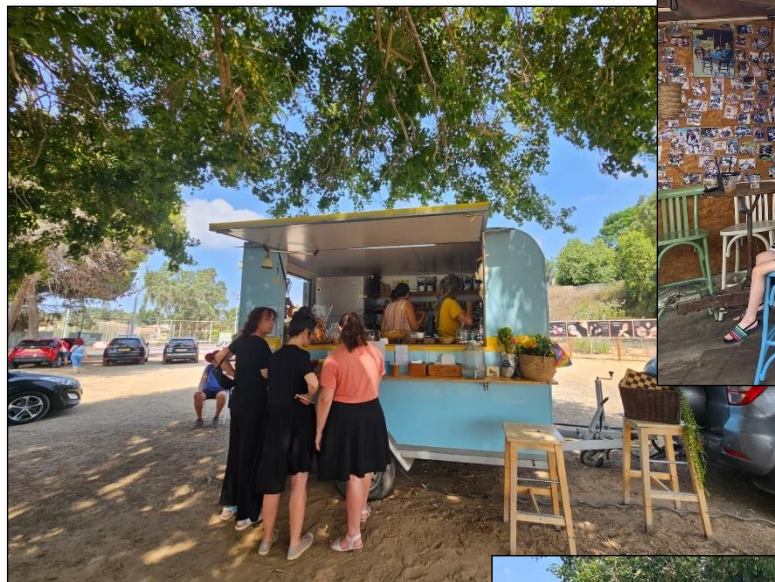
» **שקלול מיקום העגלה בנקודה אסטרטגית** – בהתאם להבנת המטרה לשמה מוקמת עגלה/ פודטראק חשוב לבחור נקודה מיטבית למיקום העסק. הנקודה נדרשת להיות מעין שילוב של צומת דרכים ביישוב, שבה נוח לתושבים להגיע, כזו שלא תהווה מטרד לאלו הגרים בסמוך ותהיה במרחק סביר מעסקים קבועים.

» **הנחיות מחייבות לשמירה על איכות הסביבה** – העגלות צריכות להיות מחויבות להציע פתרונות אקולוגיים וחסכוניים בתפעול היומיומי כמו כלי חד"פ מתכלים, פתרונות מחזור, שימוש בכלים לא מזהמים.

¹⁶ [להרחבה ניתן לקרוא גם כן בפרסום מאת עו"ד שושי יוסקוביץ' על רוכלות בשטח חקלאי.](#)

¹⁷ מתוך סיור שנערך בתחום המועצה.

עגלות הקפה היישוביות בעמק חפר



שטח עגלת הקפה לאחר סיום הפעילות בשעה הקבועה

פרויקט מתחם הפודטראק בירוחם - פודטראקס במתחם, משאיות בבעלות היזמים

עיריית ירוחם יצאה בפרויקט להקמת מתחם פודטראקס בשטחה בנובמבר 2022 על רקע הצורך בפיתוח פנאי ונופש ברשות. ירוחם גייסה לטובת הפרויקט מענקים ממשרדי ממשלה, הרשות נתבה את הכסף לטובת הקמת המתחם וקידום התיירות ברשות, המשאיות עצמן עתידות להיות בבעלות יזמים פרטיים. אלו עיקרי הפרויקט כפי שתוארו בסקירה משותפת יחד עם גורמי הרשות:

מיקום ואזוריות - "ירוחם קולינירית" – הדגש שביקשה הרשות לקדם הוא הקולינירית האזורית, כנקודת חיבור תיירותית בעלת פוטנציאל גדול בהתאם לניתוח הביקושים שביצעה. על מנת לחזק ולגוון את ענף הקולינירית ביישוב ביקשה המועצה להסדיר תשתית להקמת מתחם בילוי ופנאי משולב קולינירית על בסיס הפעלה של פודטראקס. המיקום שנבחר הוא מרכז הישוב בנקודה אסטרטגית סמוך למתחם ההיי-טק.

פודטראק כמנוע צמיחה – מעבר למטרה המרכזית של פיתוח כלכלי ויצירת הכנסות נוספות לרשות הפרויקט בעל מטרות נוספות, לא בהכרח כלכליות:

» **הזדמנויות תעסוקה** - יצירת הזדמנויות תעסוקה ואפשרויות למימוש יזמות עסקית בתחום המזון מקרב תושבי ירוחם.

» **התחדשות עירונית** - פרויקט התחדשות עירונית וחיזוק התנועה והמסחר בלב היישוב, בהתאם להמלצות התוכניות האסטרטגיות השונות של העיר.

» **מוקד משיכה תיירותי** - הגברת מספר המבקרים ברשות (מספר מבקרים מזדמנים, משך שהייה ונכונות להוציא כסף), ומבחינת התרומה הכלכלית (רווחים, מיסים, ערך מוסף, תעסוקה). המטרה האסטרטגית הינה למקסם את התדמית התיירותית של הרשות לטובת הנופשים והמטיילים כצרכנים מצד אחד, ולטובת כלכלת המשק המקומי והמפעילים כספקים מצד שני.

עבודת זכיון – בהתאם למטרות וצרכים אלו, ירוחם ביקשה להקים מתחם בכוחות עצמה, כאשר לאחר מכן ייצא להפעלה על ידי זכיון, בעדיפות לזכיון אחד להפעלה עבור כלל הפודטראקס. מעבר למתחם קולינירי, המתחם ישמש את הרשות כתשתית לקיום פעילויות, סדנאות, אירועים ומופעים. מצידו של הזכיון המפעיל, המתחם ישמש עבור קיום אירועים וכל פעילות פרטית בתיאום ובתשלום עבור המועצה.

תכנון קפדני – מבחינת תהליך, בשלב הראשוני ירוחם ביצעה ניתוח של קהלי יעד ושל ביקושים, בהתאם לכך בחרה במודל של מתחם, כאשר המשאיות הן בבעלות היזמים. בשלב השני, ירוחם ביצעה תכנון הקמה ותפעול לפי תקציב השקעה ובליווי של יועצים קוליניריים ומתכננים. בשלב השלישי, בתום תהליך ההקמה שנמצא בעיצומו, תצא במכרז לבחירת זכיון מפעיל למתחם. עלות הפרויקט מוערכת ב-1.4 מיליון ש.

הדמיית הפרויקט בירוחם



השקעה זו מיועדת להקמה ופיתוח תשתיות המתחם, הקמתו והתאמתו לפעילות שוטפת (הצללה, מתקנים עירוניים, תשתיות בינוי וכו').

שימו לב – דגשים כלליים למודלים השונים

במגוון המודלים ואפשרויות הפעולה שהוצגו, ישנם מספר דגשים משותפים לכולם, שעלו כמשמעותיים לפיתוח הפודטראקס בצורה המיטבית ביותר:

» **הכנת תשתיות לפודטראקס** – כאשר הרשות בוחרת לייצר פרויקט פודטראקס היא תידרש להקמה או התאמת תשתיות עירוניות בהתאם עבורו. חשוב לקחת זאת בחשבון בתהליך העבודה – בלוחות הזמנים, במכרזים נוספים, בתקציבים ומשאבים, כאשר הקמת התשתיות היא חלק בלתי נפרד מהפרויקט. היבט זה עשוי להוות שיקול בבחירת המודל, שכן כל מודל פיתוח דורש התייחסות אחרת למערך התשתיות. פודטראקס במתחם למשל, עשוי לדרוש הקמה מקדימה של מערך תשתיות קבע, או לדרוש תשתיות זמניות (לדוגמא עבור אירועים).

» **ניתוח מקדים ואמידת ביקוש קהלי יעד** – סוגיה מרכזית נוספת בבחירת המודל המתאים, הינה הבנת הביקוש ברשות למוצר הפודטראקס והפוטנציאל הטמון בו. הבנה וניתוח של הביקוש יכולה להוות גורם בהחלטה הן בבחירת מודל הבעלות והן בבחירת מודל ההצבה – בבחירת מודל הבעלות, במידה והביקוש ופוטנציאל הרכישה לא יהיה גבוה, הרי שרצוי לבחור במודל סולידי יותר ללא רכש משאיות. בבחירת מודל ההצבה, ניתוח פוטנציאל הביקוש יצביע האם כדאי למקד את מודל ההצבה באזור ייעודי אחד שישרת את כלל קהלי היעד ברשות, או האם כדאי "לפזר" את שירות הפודטראקס בכמה נקודות ביקוש במקביל. ניתוח הביקוש נעשה על ידי ניתוח קהלי היעד – לפי טווח גילאים, פוטנציאל רכישה, זמני ביקור וכדומה ויכול להיעשות באמצעות סקר מקומי, שיתוף הציבור, עבודה מול ועדה משותפת ועוד. רשויות שנמצאות בתהליך גדילה ואכלוס יכולות להנות מביקוש גבוה לפרויקט ואף להגדילו באמצעות ייעודים נוספים לפודטראקס כגון ניתוב הפודטראקס לאירועים. גם אם צפי הביקוש גבוה באופן כללי, חשוב להבינו לעומק על מנת למקסם זאת על ידי בחירת מיקומים אסטרטגיים, פנייה לקהל היעד המתאים ביותר והבנת הצרכים המרכזיים של קהלים אלו.

» **תחרות הוגנת מול עסקים קבועים** – פודטראקס כעסק ארעי נהנה למעשה מיתרונות ורווחיות גבוהה, לצד תשלומים נמוכים עבור הרשות. בכך מתאפשר לו להציע מחירים זולים יותר מעסקים קבועים, התהליך שעשוי לגרור תחרות לא הוגנת. עסק קבע נאלץ להתמודד עם התחייבויות גבוהות שנבעו כתוצאה מהשקעה ראשונית גבוהה, תשלומים שוטפים לרשות, הנחיות רישוי מקיפות יותר ומגבלות שונות על הפעילות. לאור כך שהן הפודטראקס והן עסקי הקבע פועלים באותה סביבה תחרותית אך בתנאים שונים, ישנו סיכון ביצירת תחרות לא הוגנת ולא משוכללת.

הרשות בבואה לפתח פודטראקס בתחומה, צריכה לעשות זאת באופן שיטיב הן עם הפודטראקס והן עם העסקים הקבועים. לשם כך, רשויות שונות שביקשו להתייחס לסוגיה זו, הגבילו את מיקומם של הפודטראקס ביחס לאלו של העסקים הקבועים, וזאת על מנת למזער את הפגיעה התחרותית בהם. המועצה בעמק חפר למשל, הגדירה כי לא תתאפשר רוכלות במיקום של פחות מ-500 מטר ממרכז מסחרי, ובזאת גם את פעילותם של הפודטראקס. פיתרון נוסף עשוי להיות התאמת שעות פעילות הפודטראקס מול שעות פעילות העסקים ולתת מענה מסחרי בהם העסקים הקבועים אינם פועלים.

מכל וכל, עם פיתוח התחום, על הרשות לשקלל ולבחון בשטח כיצד להתאימו בצורה המיטבה ביותר במרקם העסקים המקומי.

» **גביית ארנונה** – גביית ארנונה מפודטראק הינה שאלה שעלתה בזמן כתיבת עבודה זו. הפודטראק הניידים אינם מהווים למעשה מבנה או נכס היושב באופן קבע, בכך אינם תואמים באופן מלא להגדרות הקיימות בפקודת העיריות, ולא ניתן לגבות בעדם ארנונה.¹⁸ במקרים בהם הפודטראק אינם ניידים, והשתקעו בשטח (לטובת חיבור לתשתיות, או כל סיבה אחרת) הרשות המקומית יכולה לגבות מאותם עסקים מס ארנונה בהתאם לשימוש בפועל (לרוב הסיווג הראשי יהיה "משרדים, שירותים ומסחר" עבור השטח העיקר שמשמש לממכר המזון). בכל אופן הרשות המקומית זכאית לגבות ארנונה מקרקע תפוסה (שטח מגודר בגדר), אולם התעריפים עבור סיווג ראשי זה נמוכים וזניחים. במקרים אחדים, רשויות שונות בחרו להשתמש בחוקי העזר המקומיים בתחום הפודטראק הניידים ולהכליל עלות נדרשת בתוספת לדמי השימוש בשטח או במשאית (אגרת שילוט, אגרת פסולת עודפת ועוד...)

« דגשים לעריכת מכרז להפעלה

רשויות שונות כבר יצאו במרכזים והחלו פרויקטים של פיתוח פודטראק בתחומן. לטובת למידה מבוססת ניסיון, מצורפים דגשים שעלו במכרזים קיימים בהפעלה של עבודת הפודטראק:

» עבודת תשתית – האם הרשות מספקת תשתיות/ מאפשרת שימוש בתשתיות על בסיסה/ לא מסייעת בחיבור לתשתיות.

» הגדרת מיקומים ברשות – מתחם או מיקומים נקודתיים, כולל התייחסות לשינויים או גמישות במיקומים (למשל, השתתפות באירועי הרשות), האם ומתי יש להתפנות מהמיקום.

» הגדרת שעות וימי פעילות, כולל התייחסות לחגים ומועדים.

» הגדרת תקופת ההתקשרות ותנאים להארכתה.

במכרזים בעלי ניקוד:

» ניתן לבצע פירוט לניקוד לפי הקריטריונים העיקריים הבאים: איכות המוצר ומחירים, תשלום עבור זיכיון או שימוש, ניסיון קודם, העדפה לעסקים של תושבי הרשות.

מכרזים לדוגמא:

» [מכרז עיריית אילת - עבור הצבה של עד 4 משאיות ברשות ועבור דמי שימוש חודשיים:](#)

מכרז המפרט את כלל ההנחיות והדגשים במסגרת פיילוט פודטראק שאילת מבצעת בתחומה ועיקרם: הפעלה של מינימום 6 שעות ביום לפי מיקומים מוגדרים על ידי הרשות; חובת הפעלה רציפה בכל ימות השבוע (כאשר שבת וימי חג לבחירת המפעיל ובמקרה זה הרשות המקומית איננה מגבילה). **ההפעלה הינה**

¹⁸ נבו, המאגר המשפטי הישראלי – [תקנות הסדרים במשק המדינה \(ארנונה כללית ברשויות המקומיות\)](#) [פקודת העיריות](#)

לתקופת פיילוט ראשונית של שנה, כאשר ביתר החודשים יופעל הפודטארק בשעות ובזמנים לפי הצורך שהרשות המקומית קובעת יחד עם היזם. מאחר ומדובר בפיילוט, אילת מאפשרת ומציינת גמישות בשעות ההפעלה, בהסכמה מראש ובהתאם לצרכי המקום.

מבחינת התמורה להפעלה, אילת מבקשת תשלום סכום חודשי של 1,500 ש"ח לכל מיקום (ללא הבדל במיקומים השונים).

» [מכרז עיריית מודיעין - עבור 12 מיקומים שונים ברשות וללא דמי שימוש:](#)

מודיעין גיבשה מכרז לפרויקט פיילוט בדגש על שיפור איכות חיי התושבים, פעילות הפנאי והפעילות העסקית **על רקע מחסור של עסקים ומסחר, בעיקר בשכונות החדשות**. לפיכך, במכרז הוחלט שלא לגבות דמי שימוש, אלא רק אגרות מקומיות וזאת כדי להמריץ יזמים בתחום להפעלת פודטארק בתחומי הרשות. בהתאם לכך, המכרז מציין מיקומים נדרשים לבחירת היזם, או להציע מיקום אחר שאיננו נכלל ברשימה.

רגולציה – היכרות עם תמונת המצב בפועל עבור הרגולטור

הרגולציה בתחום הפודטראקס מגיעה בראש ובראשונה במטרה למנוע הרעלת מזון ולהבטיח שמירה על בריאות הציבור. בהשוואה לפודטראקס בעולם כפי שהוצג בסקירה הספרותית לעיל, חוקי הרגולציה הינם שונים מאלו בישראל – בארה"ב ובמדינות נוספות, חוקים החלים על מסעדות חלים גם על הפודטראקס, ולכן כל סוגי האוכל שנמכרים במסעדות יכולים להימכר גם בפודטראקס, ככל שאלו עומדים בתנאי הרגולציה. אולם, בישראל המצב שונה, כיוון שמשרד הבריאות נוקט בגישה הנחשבת מחמירה יותר ברגולציה על הפודטראקס, ואינו מתיר מכירת כל סוגי המזון בפלטפורמה זו. לפי מפרט אחיד לרישוי עסקים עבור רוכלות מזון, מכירת המזון בפודטראקס מותנית בהכנה מוקדמת שלו במפעל או יצרן אשר עומדים בתנאי הרגולציה המתאימים, כשבפודטראקס ייעשו פעולות בסיסיות כגון חימום או סגירת המנות.¹⁹ בעולם ובמדינות ה-OECD הגישה בהנחיות הבריאות היא קודם כל לאפשר במסגרת התקנות הקיימות בתחום תוך אכיפה קפדנית. מנגד, הגישה בישראל היא קודם כל לצמצם למינימום הפעילות האפשרית ומתוך כך להתיר מה שניתן במסגרת הקיימת. פירוש הדבר הוא שהגישה בישראל הינה **מחמירה אך מצמצמת** - מנסה להבטיח כמה שיותר את בריאות הציבור, אך בה בעת מגבילה למינימום הניתן את הפעילות הקולינרית ברמה שיתכן ואינה ממלאת בסוף את הפונקציה התבאורתית.

המצב בפועל הוא שהניסיון של משרד הבריאות לייצר סטנדרט כה מחמיר לטובת בריאות הציבור, עלול לגרום לתוצאה ההפוכה. בעלי עסקים שמשאלת ליבם הייתה למכור קולינריה בסטנדרט גבוה, נתקלים, לדבריהם, בהנחיות שאינן אפשרויות בפועל – לדוגמא דרישת משרד הבריאות להגיש המבורגר שכבר הוכן מראש ונשמר בחימום. התוצאה היא מוצר נחות, לא טרי ולא טעים, אבל אולי שומר על הנחיות בריאות הציבור במסגרת המגבלות הקיימות. המתח שבין שמירה על בריאות הציבור לבין מוצר טרי ואיכותי הוא מתח שעומד למבחן המציאות בשטח. בפועל אנו רואים כי הרבה מהפודטראקס אינם עומדים בהנחיות הנ"ל ולדבריהם של בעלי העסקים, כדי לעמוד בכך הפודטראקס יצטרך להיות "מיקרו נייד".

¹⁹ 6.9 א' – רוכלות: רוכלות מזון. אתר המפרטים האחידים ברישוי עסקים של משרד הפנים.

המלצות וגיבוש מדיניות

המלצות עבור הרשויות

בסיכומה של עבודה זו וריכוז פרויקט הפודטראקס לרשויות נמליץ עבורן על דרכי הפעולה הבאות, כמשמעותיות לפיתוח:

» **יציאה בפיילוט והגדרת מדדי הצלחה** – רשות שבוחרת להקים מיזם פודטראקס, יכולה לייצר מודל ניסיוני לתקופת זמן מוגדרת ותוך הגדרת מדדי הצלחה. המדדים יכולים להיות כמותיים כמו כמות מבקרים חודשית בפודטראקס, או עלייה במספר המבקרים באזור (ביחס למצב של לפני הצבת הפודטראקס), ולצד זאת מדדים איכותניים כמו שביעות רצונם של תושבי הרשות, שיפור פני האיזור, עליה בפעילות התיירותית או הקהילתית ברשות ועוד. רצוי שאלו יבחנו בהתאם למגבלות ושינויים בפרויקט שהוא ניסיוני, במגבלות כמו עונות השנה, למידת התחום והתמודדות היזמים עם קשיים בשוק המקומי. חשוב לזכור כי תחום הפודטראקס הוא תחום "זר" לרשות ואף נחשב צעיר בישראל, על כן הלמידה אודות הפעלתו בצורה היעילה ביותר מצויה עדיין בעיצומו של תהליך.

» **שיתוף הציבור** – שיתוף הציבור הוא מהותי ורלוונטי בניתוח הביקושים עבור הפרויקט - ברמת בחירת המיקומים לפודטראקס וברמת הביקוש למוצר עצמו. רשות שיש בה ביקוש גדול לעגלות קפה תפיק תועלת רבה יותר לתושבים על ידי הצבה של אלו במקביל בכמה נקודות. רשות שתציב למשל פודטראקס רק של מזון מהיר, שלא בתיאום עם ביקוש התושבים, עשויה שלא להפיק את התועלת אותה ביקשה להשיג ולספוג בעיקר תגובות של חוסר שביעות רצון.

» **תכנון מול עסקים קבועים** – רשויות שיוצאות במיזם פודטראקס חייבות לקחת בחשבון ולשקלל את הממשקים אל מול העסקים הקבועים. בשל המגבלות והדרישות שחלות על עסקים קבועים, בעיקרן התשלומים השוטפים לרשות, ושרובם אינם חלים על הפודטראקס, חשוב לצמצם כמה שיותר את הפגיעה בעסקים אלו. תכנון מקדים של מיקום הפודטראקס ושעות פעילותם יכול לצמצם למינימום את הפגיעה בעסקים. הרשות יכולה להגדיר מרחק מינימלי מסוים בין הפודטראקס לבין עסקי קבע במסגרת מסמך מדיניות רשותי.²⁰ כמו כן, ניתן להגדיר מראש שעות פעילות מתואמות עם העסקים הקיימים ולאפשר פעילות פודטראקס בשעות שבהן אין מענה מצד מסעדות או בתי קפה. הבנת המרחב העסקי הייחודי לרשות תוך שילוב מגמות חדשות של פודטראקס אומנם מצריכה חשיבה הוליסטית שלוקחת בחשבון מגוון של גורמים, אך צפויה להזניק את הרשות במגוון תחומים.

» **הקלת רגולציה מקומית** – אם עד לפני מספר שנים הרשויות כלל לא הכירו את תחום הפודטראקס ואף סירבו באופן גורף להצבה של כאלו, הרי שכיום המגמה היא אחרת – מתוך הבנה שהתחום בעל היתכנות, ובעיקר מייצר תועלות מגוונות, הרשות המקומית יכולה לסייע רבות רק בעצם אסדרת

²⁰ כך לדוגמא במסמך המדיניות של עמק חפר, מצויין במפורש כי המרחק מעסק קבע יהיה לכל הפחות 500 מטרים.

הרגולציה והנגשת התחום לבעלי עסקים ויוזמות. רשויות שבעבר סירבו לקדם את המגמה, בהן למשל באר שבע תל אביב וחפיפה, אך בהמשך הפכו את ההחלטה ויצרו היתכנות רגולטורית, הצליחו להפיק תועלת רבה מהמגמה וזאת בזמן קצר. במסגרת ראיונות העומק ושיחות שנערכו עם בעלי העסקים בתחום, כל מי שחווה יחס חיובי ומוטיבציה מטעם הגורמים ברשות, העיד באופן גורף שהדבר תרם לצמיחה כלכלית של העסק ולתרומה הדדית גם לרשות. שינויים והקלות ברישוי העסקים והנגשתם בפלטפורמות שונות סייעו רבות ליזמים בתחום לדבריהם.²¹ אלו ציינו את הרשות לטובה כאשר חוו התקשרות חיובית ונגישה, לצד רשויות שצוינו לרעה, כאשר הגבילו שלא לצורך והוסיפו הנחיות שלא התפרשו כנחוצות או לא מאורגנות.

על כן, ניתן לייצר רגולציה מקומית ברורה ומוסדרת, בעלת היגיון על ידי הגדרת מדיניות מתוכננת לתחום הרוכלות ברשות, תוך בחינת המדיניות בשטח. צעדים כמו מתן רישיונות התחלתיים, הנגשת בקשות בצורה מקוונת, צמצום הבירוקרטיה העסקית כמה שניתן, תוך יצירת ביקורת ואכיפה שוטפים לטובת בטיחות הציבור יכולים לסייע רבות לבעלי העסקים בתחום ולהזנקת הפיתוח.

המלצות עבור הרגולטור

» **בחינת המפרט האחד והנחיות הבריאות עבור רוכלות מזון מול היישום בשטח – סוגיה זו של הנחיות משרד הבריאות והקושי ביישומן בפועל נותרה עדיין ללא פתרון לאור העולה מעבודה זו.** עיקר המחלוקת נעוץ בקושי לייצר מוצר איכותי וטרי עבור הצרכנים לצד עמידה בכלל הנחיות. מדובר בסוגיה המרכזית בפעילותם של הפודטראקס וכזו המטרידה ביותר את בעלי העסקים כיום בתחום כפי שתואר בראיונות העומק. סוגיית הנחיות ויישומן בפועל עלתה רבות בדיוני ועדת הכלכלה ביוני 2022, כאשר מחד ציינו נציגי משרד הבריאות שהפודטראקס מהווים סביבה מסוכנת יותר לבריאות הציבור מאשר מטבח קבע; מנגד, ציינו נציגי העסקים ובהם גורמי בריאות מוסמכים אחרים כי תקנות משרד הבריאות אנרכוניסטיות ואינן עומדות במבחן הזמן והמציאות. לטענתם, הסיבה היחידה לכך שאין הרבה פודטראקס בארץ היא תקנות הבריאות. לדבריהם, תחום משאיות האוכל התרחב משמעותית בתקופה האחרונה וקיימת חשיבה שגויה אודות מה שהעסקים יכולים לייצר בסטנדרט גבוה תוך שמירה על בריאות הציבור, לבין הדרישות הרגולטוריות הקיימות בפועל. ניתן לבצע מהלכים הקיימים כיום בעולם בהשוואה, בהם העברת הכשרה בתחום תברואת המזון לבעלי פודטראקס וביטול התקנה שפודטראק חייב להיות מקושר למטבח אם.

בהמשך לכך, בוועדה ציינו פה אחד את תרומת הפודטראק בתיירות ובתעסוקה ואת החשיבות בקידום התחום, באומרים כי ברגע שתהליכי הפודטראק יהיו מוסדרים על ידי הרשויות המקומיות ולא בהנחתה מלמעלה של הממשלה, התהליך יהיה הרבה יותר יעיל ומהיר. עוד הוסיף חה"כ דאז משה ארבל שאם ייצרו כדאיות כלכלית ומבנה עסקי נכון לפודטראקס, ייתן מענה לאנשים רבים שלא יכולים להשתלב במקומות עבודה רגילים ותהיה לכך תועלת מרובה.

²¹ במסגרת שאלון שהופץ במהלך מחקר שנערך מטעם אגף בכיר רישוי עסקים על ידי חברת עדליא, עלה כי ישנו צורך בקבלת ידע מסודר עבור קבלת רישיון עסק עבור פודטראק.

בסיכומי הדיונים דרש יו"ר הועדה, חה"כ מיכאל ביטון, להקים צוות עבודה מיידי של משרד הפנים, משרד הבריאות והשלטון המקומי כולל נציגי הרשויות, שיבחנו את המפרט האחיד לצד הוצאת תיקונים על מנת לאפשר לפודטראקס לפרוץ ולתפקד.²² עד כה, לא ידוע על צוות משותף שהחל לפעול בנושא וראוי להמשיך ולהשלים את עבודת ועדת הכלכלה בתחום »»



²² [דיון ועדת הכלכלה בנושא, 7 ביוני 2022.](#)

ביבליוגרפיה

אמיצי, א, ו-אברהם, צ. (2022). רוכלים על גלגלים: למה יש כל כך מעט פוד טראקס בישראל.

מתוך כאן תאגיד השידור הישראלי: <https://www.kan.org.il/item/?itemid=122063>

גולן, ת. (2015). האם בקרוב יהיו משאיות אוכל גם בתל אביב? מתוך

<https://www.ynet.co.il/articles/0,7340,L-4729857,00.html>

ועדת הכלכלה. (2022). דיון הסדרת משאיות האוכל בוועדת הכלכלה. מתוך:

https://main.knesset.gov.il/activity/committees/economics/news/pages/pr_0706222.aspx

זנדברג, ע, ש. (2021). חולמים על פוד-טראק משלכם? הנה כל מה שאתם צריכים לדעת. מתוך:

Ynet: <https://www.ynet.co.il/food/foodnews/article/skpvmzrro>

יוסקוביץ, ש. (2023). רוכלות מזון בשטח חקלאי. מתוך:

https://www.buslic.co.il/2023/08/22/fud_track_0123

יוסקוביץ, ש. (2023). רישיון לעסקים במבנים זמניים ואירועים תחת כיפת השמים ללא צורך

בהיתרי בניה. מתוך https://www.buslic.co.il/2018/06/16/mivne_zmani

מקס, ז, ק. (אין תאריך). איך לפתוח פודטראק בישראל. מתוך מונופולי:

<https://monopoli.co.il/blog-business/how-to-start-business/%D7%90%D7%99%D7%9A-%D7%9C%D7%A4%D7%AA%D7%95%D7%97-%D7%A4%D7%95%D7%93-%D7%98%D7%A8%D7%90%D7%A7>

משרד הפנים. (דצמבר 2020). 6.9 א' רוכלות: רוכלות מזון.

נבו הוצאה לאור בע"מ - המאגר המשפטי הישראלי. (אין תאריך). ארנונה. נבו הוצאה לאור בע"מ.

מתוך: <https://tfbs-law.co.il/wp-content/uploads/2021/01/city.pdf>

סולומון, ד'. (2022). שנתיים לפרויקט הדגל של עיריית חיפה: מה קרה למשאיות הפוד טראק?

מתוך: https://haifa.mynet.co.il/local_news/article/sjyryfiv9

עיריית באר שבע. (אין תאריך). נייר עמדה - הנחיות עבודה להפעלת פודטראק. מתוך:

<https://www.beer-sheva.muni.il/DocLib/%D7%A0%D7%99%D7%99%D7%A8%20%D7%A2%D7%9E%D7%93%D7%94%20%D7%A4%D7%95%D7%93%D7%98%D7%A8%D7%90%D7%A7.pdf>

עיריית רעננה. (2022). קול קורא להצבת והפעלת פודטראקים. מתוך:

<https://www.raanana.muni.il/Documents/MunicipalTenders/2019/%D7%A7%D7%95%D7%9C%20%D7%A7%D7%95%D7%A8%D7%90%20%D7%A4%D7%95%D7%93%D7%98%D7%A8%D7%90%D7%A7%207-2022.pdf>

פרץ, ג. (2018). איך מקימים פוד טראק? מתוך פורטל משאיות האוכל של ישראל:

<https://www.auto-food.co.il/%D7%A4%D7%95%D7%93-%D7%98%D7%A8%D7%90%D7%A7-%D7%9E%D7%92%D7%96%D7%99%D7%9F/%D7%90%D7%99%D7%9A-%D7%9E%D7%A7%D7%99%D7%9E%D7%99%D7%9D-%D7%A4%D7%95%D7%93-%D7%98%D7%A8%D7%90%D7%A7>

קמינר, א. (2023). אכלנו בעגלות קפה ובמשאיות אוכל בנגב. מתוך Ynet:

<https://www.ynet.co.il/food/foodnews/article/hyt6hz4hj>

שחף, ד. (2022). לראשונה בקריות: טיילת פודטראקס תוקם בשדרות בן גוריון. מתוך mynet:

https://krayot.mynet.co.il/local_news/article/hkfh81ki