

עיריית כפר סבאפרוטוקול ועדת מכרזיםפרוטוקול מס' 17 ועדת מכרזים מיום 21/12/22

יו"ר הועדה חבר הוועדה חבר הוועדה חברת הועדה	אורן כהן עילאי הר סגור הנדין ממה שיינפיין הדר לביא	נוכחים:
חברת הוועדה חברת הוועדה חבר הוועדה	ד"ר אסנת ספורטה עו"ד קרן גרשון עו"ד איתן צנעני	נעדרים:
מזכירת ועדת מכרזים יועץ משפטי לתחום המכרזים יועצת משפטית. יועץ למכרזים 27,35/2022 מבקר העירייה מנהלת אגף הרווחה אחראית מחשוב אגף הרווחה מנהלת אגף הכנסות ס. מנהלת מח' גבייה מוזמנים לשימוע מכרז 22/2022	אביטל חדאד עו"ד דוד רחיה עו"ד ענת סמסונוב שוקי ירושלמי דוד ציון תורגמן רוזי נוימן אפרת לאור סיון עמרה דדון מירב אהרון אופירה שהם עו"ד עמית אבן נעה גביש בני קובאיבנוב	מוזמנים/נו כחים:

על סדר היום:**דיון:**

- **מכרז פומבי 22/2022** - הפעלת תכנית קהילה תומכת חיים עצמאיים לנכים (זימון תיגבור לשימוע)

- **מכרז פומבי 27/2022** - אספקת מערכת ממוחשבת לניהול שירותי הרווחה.

- **מכרז פומבי 35/2022** - מתן שירותי הדפסה עבור עיריית כפ"ס.

- **מכרז פומבי 37/2022** - מתן שירותי ייעוץ וביקורת פנים עבור מבקר העירייה.

1. מכרז פומבי 22/2022 - הפעלת תכנית קהילה תומכת חיים עצמאיים לנכים (זימון תיגבור לשימוע)

עו"ד דוד רן יה:

שלום לכולם, אני אתן רקע קצר, למרות ששלושת חברי הוועדה שנמצאים פה היו חלק מהישיבות הקודמות, אבל היו שתי ישיבות כבר, הראשונה מהן לפני חודשיים לדעתי. במכרז הזה, ועדת המכרזים הכריזה על נטלי, חברה לשירותי רפואה דחופה בישראל כזוכה במכרז. לאחר הזכייה, פנתה חברת תגבור, שהיא המשתתפת השנייה במכרז והצביעה על טעויות שבוצעו בניקוד של חברת נטלי. המסמכים נבדקו מחדש על ידינו, ואכן נמצא שנעשתה טעות.

כיוון שהוועדה כבר הכריזה על חברת נטלי כזוכה, חברת נטלי הוזמנה לשימוע בפני ועדת המכרזים, לתת לה בעצם את זכות הטיעון לפני שועדת המכרזים משנה את החלטתה, ולנסות לשכנע את חברי הוועדה מדוע על אף שהציון שלה היה יותר נמוך מחברת תגבור, היא זאת שצריכה להיות זוכה. בדיון, בעיקר חברת נטלי התמקדה בזה שהיא נמצאת בעיר הרבה זמן, ושהקהילה חשובה לה, ועל הניסיון שלה הטוב. מההיבט המכרז המשפטי, הם לא הצליחו כמובן לשנות את אופן הניקוד שלהם.

בתום השימוע לחברת נטלי עלתה שאלה ביחס לחברת תגבור, ולניסיון שרוזי נוימן שמעה עליהם בעיריית פתח תקווה. התבקשנו ע"י חברי הוועדה לבדוק על מה מדובר מבחינת הניסיון הזה, אז רוזי עשתה את

הבדיקות שלה. התברר שחברת תגבור פשוט סיימה חוזה בפתח תקווה אחרי תקופה ארוכה, ויכול להיות, וזה אנחנו צריכים לברר, היא החליטה שלא לגשת למכרז הבא בפתח תקווה בגלל גודל הקהילה. סדר הגודל הקהילה בפתח תקווה הוא דומה לגודל הקהילה שלנו, זו לא קהילה גדולה, זה אומר שהיא לא קהילה רווחית במיוחד. רוזי, את רוצה להוסיף לפני שאנחנו מכניסים אותם?

רוזי נוימן:

כן, אני רק אגיד ערב טוב לכולם. אני אגיד שמבחינת מספרים, כרגע, היום, יש לנו 28 חברים, שהם בקהילה התומכת, שזה מספר די דומה שהיה בפתח תקווה. הם לא הצליחו להגדיל, בפתח תקווה שהיא עיר הרבה יותר גדולה מכפר סבא, את מספר החברים, ונשאלת השאלה מבחינת, אני יכולה להגיד שנטלי לדוגמה תוך זמן קצר יחסית הגיעו ל-28 אנשים.

מתוך זה שהם עושים מעל מה שהם צריכים ומחויבים עפ"י תקנות העובדים הסוציאליים. ואומר, הסעות, למרות שהם לא מחויבים, כדי להביא אותם, לתכניות פנאי לדוגמה, מה שתגבור לא עושים. עכשיו, אם אני אצמד לחוק, הם לא חייבים, אבל בהחלט יש את הערך המוסף שבגלל זה אנשים מצטרפים לתכנית.

עכשיו אני אגיד שהתכנית היא מאוד חשובה, מכיוון שזה מונע מאנשים לצאת מחוץ לבית. אז מספרית, היום אנחנו על 28 חברים. אנחנו מבחינת משרד הרווחה גם לא יכולים לגדול הרבה מעבר לזה, מכיוון שהתקצוב בא ממשרד הרווחה, וכרגע בעצם המכסה שניתנה לכפר סבא היא 30 איש. זאת אומרת, לא נוכל לגדול מעבר

לזה, אלא אם כן יהיו שינויים גם ממשרד הרווחה, ויש גם תקציב עירוני. אז זה אחד הדברים שצריך לעמוד בזה. עכשיו, בהחלט נטלי נותנת יותר, אבל הם לא מחויבים, זה ה-extra money מה שנקרא.

עו"ד דוד רן יה:

רק לסבר את האוזן, רוזי, כשאת דיברת עם עיריית פתח תקווה, הם לא אמרו לך שתגבור היו לא טובים, הם פשוט, הסיפור שהם לא הגישו הצעה על המכרז הנוכחי. נכון, הם אבל לא עשו מאמצים, אני לא יכולה, תראו, גם בעצם אצלנו היו מאוד מאוד צמודים בניקוד שהם קיבלו עם נטלי, כי אני לא, אנחנו צריכים הרי לנהוג בהוגנות. לא יכולתי לשלול אותם לגמרי. זאת חברה הרבה יותר גדולה. יחס העובדים PER האנשים הוא קטן יותר, אבל שוב פעם, הם לא מחויבים לתת יותר, בהתאם לתקנות שקובע משרד הרווחה.

עו"ד דוד רן יה:

טוב, בוא נשמע אותם ונראה.

רוזי נוימן:

אבל בהחלט אני מודעת לאקסטרה שאנחנו מקבלים מחברה קטנה שהיא חברת בוטיק יותר, בוא נקרא לזה. אורן, יש לכם שאלות, לפני שאנחנו מכניסים את תגבור?

עו"ד דוד רן יה:

אני אגיד עוד משפט אחרון, זה לא קשור לא כל כך למכרז, אבל כן הסבר לחברי הוועדה. יש לנו עוד סביבה תומכת, אתה מכיר את זה, דוד. שם יש לנו רק 10 אנשים, ומי שעשה את הסביבה התומכת קודם לכן, גם עזבה בגלל שיש מעט אנשים. זה מה שאנחנו רואים דרך משרד הרווחה. ונטלי לקחה את זה עצמה. אני מניחה שאם הם לא יקבלו את הקהילה התומכת, הם לא יוכלו גם לעשות את הסביבה התומכת. זה לא הסבר משפטי

רוזי נוימן:

כמובן, זה רק הסבר של מתן שירות לתושב.

עו"ד דוד רן יה: טוב, בוא נעלה אותם.

(מוזמנים נכנסו לדיון)

אופירה שהם: אז שמי אופירה שהם, אני מנהלת את התחום של

הקהילות התומכות בתגבור. נמצאת איתנו, נעה גביש,

היא הסגנית שלי. ונמצא איתנו, בני קובאיבנוב, הוא

מנהל פיתוח עסקי בתגבור. ונמצא איתנו עו"ד עמית

אבן, שהוא היועץ המשפטי של תגבור.

אביטל חדאד: אוקי, אז שלום לכם. אתם בעצם נמצאים בוועדת

המכרזים. נמצאים איתנו כאן 4 חברי ועדה. יו"ר

הוועדה, אורן כהן. ממלא המקום יו"ר הוועדה, עילאי

הרסגור הנדין. חברת ועדה, הדר לביא. וחבר ועדה

נוסף, ממה שיינפין. נמצאים גם אנשים נוספים שלא

קשורים לדיון הזה, הם קשורים לדיונים הבאים בתור.

עו"ד דוד רן יה: רוזי נמצאת.

אביטל חדאד: ורוזי נוימן, כמובן, סליחה, מנהלת אגף, שירותים

חברתיים קהילתיים. זהו, ואני אביטל חדאד, מזכירת

הוועדה. נמצא איתנו גם עו"ד דוד רן יה, שהוא היועץ

המשפטי לוועדת המכרזים.

עו"ד דוד רן יה: טוב, שלום, תודה שהצטרפתם אלינו. אנחנו בעצם

בהליך מכרז שהיה אמור להסתיים מזמן, והוא לא

הסתיים. בעקבות ההשגה שלכם על הניקוד של חברת

נטלי, בעצם ביצענו שוב בדיקה של ההצעה של חברת

נטלי. הניקוד השתנה. חברת נטלי היו בפני ועדת

המכרזים בהתאם לדין בשימוע/ מתן זכות טיעון לפני

שהוועדה מקבלת החלטה אחרת, והוועדה החליטה

בישיבה האחרונה לפני שהיא מקבלת החלטה סופית

לשמוע גם אתכם.

א' לשמוע על הניסיון שלכם ואיך אתם עובדים בנושא קהילות תומכות. ב' כתבנו לכם במכתב הזימון לשימוע, יש קצת חששות. הקהילה בכפר סבא היא קהילה קטנה, היא לא גדולה, במובן הזה שהיא לא מייצרת רווח גדול. אנחנו הבנו שאתם הייתם בפתח תקווה, בקהילה בסדר גודל פחות או יותר כמו שלנו ולא הגשתם הצעה למכרז הממשיך שלהם מה שנקרא. הבנו שהם הופתעו מהנושא. אז בואו תתחילו בלספר קצת על עצמכם, ואז תספרו לנו על איך פתח תקווה מתקשר לגודל הקהילה, אם בכלל, אם המחשבות שלנו הן נכונות בנושא הזה.

אופירה שהם:

טוב, אז אם זה בסדר, אני אפתח. אז קודם כל, אני חושבת שאנחנו המפעיל הכי, אני בטוחה שאנחנו המפעיל הכי גדול בארץ שמפעיל קהילות תומכות לנכים, ויש לנו 16 קהילות תומכות לנכים, שאנחנו מפעילים משנת 2007. אנחנו עושים עבודה מצוינת גם בקהילות גדולות וגם בקהילות קטנות. אנחנו יודעים לעשות את העבודה שלנו מצוין. הסיבה, אני לא חושבת שזה כל כך רלוונטי למה לא ניגשנו לפתח תקווה, אבל אם אתם רוצים, אני מוכנה לדבר על זה.

עו"ד עמית אבן:

אבל אופירה, אופירה, אולי תמשיך לספר קצת יותר על הניסיון של החברה לפני פתח תקווה.

אופירה שהם:

אין בעיה. תראו, החברה שלנו, זה באמת אנחנו חברה שמפעילים, אני אדבר על התחום שלי, אולי בני ירצה קצת להרחיב על תגבור עצמה, כי תגבור זו קבוצה מאוד מאוד גדולה, אבל אנחנו מפעילים גם קהילות תומכות

לנכים, גם קהילות תומכות לאזרחים ותיקים.
סה"כ, אנחנו מפעילים יותר מ-75 קהילות ברחבי הארץ. אנחנו נמצאים גם במקומות מאוד רחוקים כמו אילת, יש לנו קהילת נכים קטנה, גם קטנה באילת, ואנחנו מגיעים לשם ומפעילים אותה. אנחנו נמצאים גם בקריית שמונה, גם שם יש קהילת נכים קטנה, וגם שם אנחנו מפעילים אותה, ואנחנו גם מאוד טובים בלהפעיל קהילות שהן יותר גדולות, שהן עומדות על 100 בתי אב, בקהילות נכים, שנמצאות, יש לנו קהילות בירושלים שהן גדולות, של 150 בתי אב. יש לנו קהילה בעכו של 100 בתי אב. יש לנו קהילה בטבריה של למעלה מ-80 בתי אב.

זאת אומרת, את העבודה שלנו אנחנו יודעים לעשות מצוין. אנחנו באמת נותנים לכל קהילה תומכת, בעצם אני אדבר כרגע על קהילות הנכים, אבל לכל קהילה תומכת לנכים. בנוסף לעובדת הסוציאלית ולאב הקהילה, שזה מה שמוגדר עפ"י התע"ס, בתגבור אנחנו גם מצרפים מנהלת קהילה. זאת אומרת, זה משהו שתגבור נותנת מעצמה, כי אנחנו מאמינים שבגלל המספר המצומצם של העובדים בקהילה התומכת, צריך עוד מישהו, וזה מוכיח את עצמו? זה מוכיח את עצמו. אנחנו עושים פעילויות, אני יכולה לספר לכם על חלק מהפעילויות, ולדוגמה, בחודש הבא אנחנו יוצאים לנופש של 5 ימים. אני לא יודעת אם חברי הקהילות עד היום נהנו בכפר סבא מנופש כזה, אבל אנחנו יוצאים לנופש של 5 ימים באילת, גם חברי קהילות הנכים שלנו מצטרפים, זה נופש מסובסד. ההסעה שלנו היא

מונגשת, הכל מותאם כמו שצריך לנכים, בדיוק מה שצריך. אנחנו יוצאים אחת לרבעון לטיולים, טיולים חד יומיים, שגם מונגשים. יש לנו, אנחנו תמיד נוהגים לעשות, לכנס את חברי הקהילה ולבדוק מה הם רוצים, כדי לא לתת עוד מאותו דבר.

יש לנו במרבית המקומות יש לנו מועדונים שפועלים אחת לשבוע, אחת לשבועיים, תלוי ברשות, תלוי אם קיים מועדון בנמצא. ובעצם יש, באמת חברי הקהילה מתכנסים ופוגשים אחד את השני. אנחנו יודעים מאוד מאוד טוב לבנות קהילות גם במקומות קטנים, חברי הקהילה מאוד מאוד קשורים אחד לשני. לגבי פתח תקווה, אם זה אולי מישו אחרי זה ירצה להוסיף, אבל לגבי פתח תקווה, אנחנו עבדנו שם 5 שנים. החלטנו החלטת חברה לא לגשת למכרז, כי לא הצלחנו לעבוד שם. אנחנו לא קיבלנו תשלומים, גם השמות שהיו נפלטו. זאת אומרת, בסוף אנחנו מצאנו את עצמנו עם בערך 5 מושמים, למרות שבקהילה היו חברי משהו כמו 20, אנחנו לא הצלחנו לעבוד.

מה זאת אומרת לא קיבלת תשלומים? ההועדות והכספים ממשרד הרווחה לא הגיעו?

עו"ד דוד רן יה:

לא, קודם כל, התשלומים מגיעים ממשרד הרווחה, אבל בסופו של דבר צריך לעבוד מול הרשות המקומית, והתחלפו שם לא מעט אנשים, ובאמת היה קשה לעבוד. עכשיו, כדי להפעיל קהילות בצורה טובה, אנחנו חייבים את שיתוף הפעולה המלא של מחלקת הרווחה. ואם זה לא קיים, אז אנחנו לא נצליח להפעיל, כי גם בקהילות קשישים וגם בקהילות נכים, באמת שיתוף פעולה שלנו

אופירה שהם:

כל כך טוב. אני חושבת שסיפקנו לכם המלצות. אני מניחה שגם התקשרתם לממליצים. אנחנו יודעים לעשות את העבודה שלנו מצוין.

אנחנו החברה הכי גדולה בארץ שעושה, שמפעילה קהילות תומכות. אנחנו נמצאים בכל פיילוט אפשרי. חברי קהילות הנכים שלנו השתתפו בעבר, אנחנו החברה היחידה שהשתתפה בזה, בישראל דיגיטלית. חברי קהילות הנכים שלנו קיבלו כל אחד לפטופ וקורס אוריינות דיגיטלי, רק מעצם זה בחרנו בנו כי אנחנו יודעים לעשות את העבודה הטובה הזאת. ואני חושבת שקהילות תומכות בתגבור זה משהו שהוא שם דבר.

אני רוצה להוסיף משהו קטן. היי, אני בני. אנחנו מתייחסים לקהילות תומכות כתחום אחד, מה שאומר-

בני קובאיבנוב:

רק בני, סליחה, בני, סליחה, בני, מה תפקידך בכח?

ממה שיינפיין:

אני בעצם לפני כ-20 שנה הכנסתי את הקהילות התומכות לקבוצה. אני בנית את הקהילות התומכות. אופירה פשוט המשיכה את הדרך. אני מנהל פיתוח עסקי, אני מתעסק בתחומים אחרים, אבל בגלל שאני מכיר את הנושא הזה ממש טוב, כי אני הקמתי את הקהילות הראשונות שלנו אז אני פה. אני רוצה לחזור ולהדגיש את מה שרציתי להגיד מקודם. אנחנו מתייחסים לקהילות כתחום, וההתייחסות שלנו היא לא עסקית. אנחנו באנו והצהרנו בפני המנהלים של הקהילות שאנחנו רוצים להתאזן בסוף שנה, בדיוק כמו כל עמותה או כל מלכ"ר ללא כוונת רווח, כשהרעיון הוא שהאיזון יהיה בכל הקהילות.

בני קובאיבנוב:

זאת אומרת, אם יש 75 קהילות, אנחנו רוצים להתאזן

בכולן. ואומר שאנחנו מסבסדים הרבה קהילות. ולשאלתך, דוד, אנחנו לא יצאנו מפתח תקווה בגלל הנושא העסקי. אנחנו יצאנו כי פשוט הרשות לא רצתה שם קהילה כנראה, כי כל ההתנהלות שלה הייתה כאילו היא לא רוצה קהילה. זאת אומרת, אנחנו רדפנו אחרי הרשות בשביל לקיים את הקהילה. וכשהבנו אחרי 5 שנים שאין לנו עם מי לעבוד, החלטנו לצאת. יש לנו קהילות שאנחנו מסבסדים כבר משהו כמו 18 שנה. אין לנו בעיה עם זה.

יש לנו קהילות קטנות כאלה. אני תמיד אומר, הקהילות הגדולות, החזקות, מסבסדות את הקהילות הקטנות. וזה מה שאנחנו עושים לאורך כל הדרך. אז היציאה מפתח תקווה היא לא הייתה משיקולים עסקיים בכלל. היציאה מפתח תקווה הייתה כי היה לנו חוסר שיתוף פעולה מהרשות בצורה קצת קיצונית. וזה לא ברמה של להשמיץ, אלא כנראה ברמה של הם לא התארגנו ברמה של כח אדם, ולא התפנו לזה גם מדי. אז הבנו שאין לנו עם מי לעבוד שם, אז חבל על הזה.

ודרך אגב, יכולנו לצאת הרבה לפני, והחלטנו לקיים את המכרז עד סופו, אחרי 5 שנים פשוט לא ניגשנו למכרז, זה הכל. זה לא שעזבנו באמצע, ולא שזרקנו את זה. פשוט אחרי 5 שנים הבנו. עכשיו לשאלתך אם זה יכול לקרות בכפר סבא. אני מניח שלא. כי כמו שאני מבין, בכפר סבא זה מאוד חשוב לכם, אתם כן משקיעים בקהילות שלכם, אז אין סיבה שזה יקרה.

רק שאלה נוספת מצדי, אח"כ כמובן רוזי וחברי הוועדה. במסגרת השימוע שנעשה לנטלי, זה לא משנה,

עו"ד דוד רן יה:

יש אפשרות שהעובדים שעבדו פה בקהילה התומכת של נטלי לא יהיו פה. מה האפשרויות שלכם במסגרת של גיוס כח אדם שהוא קבוע לקהילה?

אופירה שהם:

קודם כל, אנחנו תמיד נמשיך, תמיד נשמח להמשיך עם העובדים הקיימים, אם הם טובים, והרבה פעמים אנחנו מעבירים קהילות, אנחנו זוכים בקהילות, ותמיד אנחנו, אם העובדים טובים ורוצים להישאר, אנחנו משאירים אותם בכל מחיר. בכל מקרה, חשוב שתדעו שתגבור, מעבר לזה שזו קבוצה מאוד גדולה, היא גם חברת כח אדם. תגבור לדוגמה, עכשיו עושה פרויקט ענק של המשרד לשוויון חברתי של ותיקים בעבודה. אנחנו מגייסים כל הזמן אבות קהילה מהפרויקט הזה. אבות קהילה, רכזות חברתיות, עובדות סוציאליות. תגבור יודעת לגייס עובדים. זאת אומרת, זו לא תהיה הבעיה. אבות הקהילה שלנו כבר יש לנו אבות קהילה של למעלה מ-20 שנה איתנו. זאת אומרת, שגם אנחנו יודעים לגייס אותם, ואין לנו תחלופה של עובדים. אתם אם תעבדו, בע"ה כשתעבדו איתנו אתם תראו, העובדים שלנו נשארים המון שנים, כי הם טובים בעבודה, יש להם הדרכה טובה, הניהול של הקהילות נכון, והם אוהבים את העבודה. בד"כ אנחנו-

בני קובאיבנוב:

אופירה שהם:

תספרי על הפרופיל של אב קהילה לצורך העניין. כן, פרופיל של אב קהילה, אנחנו בד"כ מגייסים אדם שהוא בד"כ פנסיונר של המשטרה, פנסיונר צעיר. פנסיונר של המשטרה, פנסיונר של הצבע, פנסיונר של בזק. אנשים שבעצם באים לעשות את הקריירה השנייה שלהם. זה אנשים שאמת יש להם, אני תמיד אומרת

שאני עושה הרבה שנים את הנושא הזה של הקהילות התומכות כי אני עובדת עם האנשים הכי טובים שיש. יש לנו אבות קהילה שבחג, אם יש קשישה או נכה שהם לבד, הם פשוט ייקחו אותם אליהם הביתה.

זאת אומרת, זה משהו שגם אנחנו בתגבור, אנחנו כל הזמן נותנים להם את התחושה שבסוף הקהילות התומכות זה לא עסק, הקהילות התומכות זה בית, הקהילות התומכות זה משהו שבא לעזור באמת לאנשים שבאמת זקוקים לזה. ולכן אנחנו גם באמת יודעים לגייס את העובדים המתאימים, ואנחנו מוצאים אבות קהילה באמת הכי טובים שיש. אז בקטע הזה, אנחנו באמת יודעים לעשות את העבודה שלנו.

רוזי נוימן:

אני רוצה אם יורשה לי לשאול שאלה, כי הנושא של אבות הבית והעובדים הסוציאליים, ושיהיו מאוד זמינים, כי אנחנו עובדים עם אוכלוסייה באמת שהיא חסרת ישע בהרבה מאוד מקרים, אבל מעבר לזה, הנושא של פנאי הוא מאוד מאוד חשוב. ואחד הדברים שהרי אנחנו נפגשנו, ובריאיון זה הנושא של איך האנשים, שזה אנשים שמאוד מתקשים להגיע למקומות כדי ליהנות מהפנאי.

עכשיו, הקהילה התומכת הרי אין לה מבנה. ואחד הדברים שאני שאלתי וגם בפתח תקווה שאלתי, שחלק מהדברים שהיו קשים, שאנשים לא הצליחו להתארגן, כי הם לא אנשים עצמאיים, להגיע כדי ליהנות מהפנאי. נכון שלא מחויב עפ"י התע"ס הנושא של להסיע אנשים, זה נכון. יחד עם זאת, אחד הדברים שאנחנו מוטרדים, זה אנשים שמתקשים להגיע בכוחות עצמם, ושיוכלו

בעצם ליהנות מפנאי, כי המטרה שלנו, שלא יהיו בבידוד בבית. ובנוסף לזה שמגיע צוות אליהם הביתה. אז מה התכנית שלכם, כדי שבאמת אנשים יוכלו ליהנות גם בנושא של פנאי.

אופירה שהם:

אנחנו במידת הצורך, ואנחנו עושים את זה כל הזמן. אנחנו גם מספקים הסעות. אנחנו גם יודעים לעבוד, יש לנו קבלני הסעות שאנחנו עובדים איתם. זאת אומרת, לא בטוח שלא נצליח כל שבוע לסדר הסעה, אבל אנחנו בוודאות נסדר הסעה למי שצריך-

רוזי נוימן:

אמרת באמת לצאת לטיול שיש שם הסעה-

אופירה שהם:

אני לא מדברת על טיול, אני מדברת על פעילות במועדון. גם לשם-

רוזי נוימן:

שהם יגיעו-

אופירה שהם:

נכון.

רוזי נוימן:

כדי לקיים את פעילות הפנאי.

אופירה שהם:

את יודעת שלדוגמה בקהילה בתל אביב, נעה מנהלת אותה, אם אתם רוצים היא תוסיף, אבל שם הם נפגשים באופן קבוע בבתי קפה, הם עושים פגישות בבתי קפה. וגם שם אנחנו מצליחים לעזור לאנשים להגיע, אנשים מגיעים בסוף. אנחנו יודעים לסדר גם את המוניות אם צריך, גם באמת אנחנו הרבה פעמים דואגים שהצוותים שלנו יעזרו להם להגיע. אנחנו יודעים כמה זה חשוב. הפעילות החברתית של קהילות הנכים היא בנשמה שלנו. אני חושבת שזה השירות הכי חשוב שיש בקהילת הנכים. פעילות הפנאי. מעבר לזה שתמיד אנחנו אומרים שבאמת אב הקהילה הוא הדמות הדומיננטית והכי חשובה, ולכן הקהילה התומכת באמת תהיה

מצוינת אם אב הקהילה שלה מצוין, אבל גם פעילות הפנאי, זה משהו שאנחנו, אתם ראיתם, גם הגשנו לכם את התכנית שלנו. אנחנו יושבים שנה מראש, כותבים תכנית חברתית, מוצאים איפה לעשות את הפעילויות החברתיות. במידת הצורך, את יודעת-

רוזי נוימן:

אז מה החשיבה בעצם, מה תהיה המחשבה נניח בכפר סבא מבחינת מיקום?

אופירה שהם:

אנחנו קודם כל צריכים להכיר את חברי הקהילות, הרי זו קהילה קיימת, אז אנחנו קודם כל נראה באמת איפה מרבית חברי הקהילות מרוכזים, איפה הם גרים. אנחנו נראה אם הם מתגוררים בכל רחבי כפר סבא, או נמצאים בכמה שכונות עיקריות. אנחנו ניגש-

רוזי נוימן:

בכפר סבא הם מפוזרים-

אופירה שהם:

אוקי, אז אנחנו ניגש למתנ"סים, למועדונים, אנחנו ניגש לאן שצריך, ונבדוק מקומות לפעילות חברתית. בנוסף, אנחנו גם נלך, אנחנו פשוט נכתת רגליים ונבין איך לעבוד בעיר-

רוזי נוימן:

גם אני אגיד שבכפר סבא אין מתנ"סים, העיר לא מתנהלת עם מתנ"סים-

אופירה שהם:

אז מועדונים.

רוזי נוימן:

אז במועדונים הם מלאים. יש עניין של מבנים. זה אחד הדברים-

אופירה שהם:

זה לא קיים רק בכפר סבא. רוזי, זה קיים בכל רשות. אנחנו רואים את זה בכל רשות, זה קיים בכל רשות, יש בעיה קשה של מבנים ציבוריים, אנחנו מודעים לזה. אני יכולה להגיד לך שלדוגמה עכשיו שמעתי על אחת הקהילות שמצאה פתרון. היא שוכרת כיתה

בתוך בית ספר, שזו גם אופציה, כי הרבה פעמים חברי קהילות הנכים עובדים. או שעובדים בתעסוקה מוגנת. הם הרבה פעמים עובדים בבוקר, אז אפשר למצוא כיתה אחת"צ ולעשות בה פעילות, כמובן כיתה מונגשת. אנחנו מוצאים את הפתרונות, את זה אני יכולה להבטיח לך.

נעה גביש:

רוזי, אני גם רוצה להוסיף. אני, הייתה תקופה שניהלתי את הקהילה בפתח תקווה, וחברי הקהילה הגיעו בד"כ למפגשים החברתיים הגיעו 10 אנשים. מתוך 20, אני חושבת שזו קבוצה די יפה. והם היו מגיעים חבר'ה קבועים, ומי שלא היה מגיע לפעילות החברתית, הפעילות החברתית הייתה מגיעה אליו. עם העובדת הסוציאלית, עם אב הקהילה. אנחנו יודעים כמה הנושא הזה חשוב וכמה צריך לטפח אותו. אז ככה, היה לי חשוב להגיד גם מילה על פתח תקווה.

רוזי נוימן:

ואת הקושי לאנשים להגיע וליהנות בעצם. לכן אני שמה את זה על השולחן. ופה בכפר סבא, אנחנו יכולים להיות באותו עצם, באותה תמונה בעצם.

נעה גביש:

אז אני חושבת שבאמת, כמו שאופירה ציינה, יש לנו הרבה מאוד פתרונות יצירתיים, ואנחנו לא נחים לרגע עד שאנחנו מוצאים את הפתרון המושלם עבור באמת הקהילה כולה, ויש לנו ניסיון רב בזה.

בני קובאיבנוב:

אחד היתרונות של הפריסה שלנו ברחבי הארץ עם כמות די גדולה של קהילות, זה שאני-

עו"ד דוד רן יה:

סליחה שאני עוצר אותך. זו פשוט ועדה ארוכה. שמענו את הנושאים האלה. אורן, שאלות מחברי

הוועדה, על החששות, דברים נוספים?

אורן כהן:

כן. השאלה שלי מתייחסת, אתם אמרתם לגבי פתח תקווה, שהסיבה שלא הצלחתם שם היא קשורה לזה שלא קיבלתם שיתוף פעולה מהיחידה הרלוונטית הרשות. את יכולה לפרט את זה? יכולים לפרט את זה?

אופירה שהם:

מה שקרה, שהייתה תחלופה מאוד רצינית של עובדים ברשות. זאת אומרת, במחלקת שיקום ברווחה. וגם המנהלת התחלפה כמה פעמים, ואז הגיעה מנהלת אחרת, שגם היא תקופה ארוכה לא עבדה.

זאת אומרת, היא הייתה בחל"ת או משהו כזה. ובנוסף, גם העובדים הסוציאליים עצמם שהיו אמונים על התכנית, גם הם לא תפקדו. זאת אומרת, זה משהו שאנחנו, זאת פעם ראשונה, ואני נמצאת בתחום הזה כבר 13 שנה ובני 20 שנה, זו פעם ראשונה שהחלטנו לא לגשת למכרז שאנחנו מפעילים. זה משהו שלא קורה. זה לא קרה לנו מעולם.

רוזי נוימן:

זה חדש יחסית, זה משהו כמו 5 שנים. שזה תחום חדש יחסית שהמשרד פיתח. זאת אומרת-

אופירה שהם:

ממש לא, התחום קיים, לא, לא, רוזי, התחום קיים משנת 2000, התחום-

רוזי נוימן:

אני לא מדברת על אזרחים ותיקים-

אופירה שהם:

על נכים, אני מדברת על נכים. אזרחים ותיקים קיים-

בני קובאיבנוב:

לא, לא, רגע, אנחנו מפעילים, אופירה, אנחנו

מפעילים קהילות מ-2007-

אנחנו מפעילים את הקהילות משנת 2007.

אופירה שהם:

15 שנה. למה זה חדש?

בני קובאיבנוב:

קהילות נכים, לא קשישים. קהילות קשישים, אנחנו מפעילים משנת 2000. קהילות נכים מ-2007. אין מפעיל עם ניסיון כל כך משמעותי כמו תגבור. זאת אומרת, אנחנו יודעים לעשות את זה. זו הייתה הפעם הראשונה מזה, אני אומרת לכם, למעלה מ-20 שנה שהחלטנו לא לגשת למכרז שאנחנו מפעילים. וברור לנו שאם היינו ניגשים, היינו זוכים. זאת אומרת, לא הייתה, ברור לנו שאת מה שהצלחנו לעשות, עשינו טוב. אנשים היו מרוצים. אבל לא הצלחנו לעבוד עם הרשות, ואמרנו, אולי מישו אחר יצליח לעבוד, אנחנו לא יודעים.

אופירה שהם:

אבל באמת החלטנו לא לגשת מסיבותינו שלנו, ופירטתי אותן. אבל קהילת נכים זו קהילה שבעצם הקהילה הראשונה הוקמה בתקופה שירו על שכונת גילה בירושלים בשנת 2002, אז הוקמה הקהילה הראשונה, והיא הוקמה בגילה. לאחר מכן, בירושלים, לאחר מכן הוקמו עוד קהילות שהוקמו במקומות כמו שדרות, שבקו העימות, בתקופה שירו לא מעט על שדרות. אנחנו הקמנו קהילות גם בתקופות מאוד קשות. זאת אומרת, אנחנו נכנסנו לשדרות כשלא הפסיקו לירות שם. אני בעצמי נסעתי לשם המון פעמים תחת מטחי טילים, וזה משהו שאנחנו נמצא בליבנו. זאת אומרת, שום דבר לא גרם לנו להפסיק להפעיל קהילות מעולם. זו הייתה פעם

ראשונה ואני מקווה שגם פעם אחרונה.

אופירה, כמה השמות היו לך מתוך 20?

5, אני חושבת, אם אני זוכרת נכון.

עכשיו, אורן, יו"ר הוועדה. כשאני מקבל 25% מימון, לא משנה כמה אני לא עסקי או כן עסקי, אני לא יכול להתנהל ככה. כשהרשות לא משתפת איתי פעולה אפילו בשביל לסדר את העניין עם ה... על מנת שיוכל לממן לפחות 75% מהפעילות, אז אני לא יכול להמשיך להתנהל ככה. זה לא קשור עכשיו לעסקי או לא עסקי, זה קשור כבר לשערורייה. כי אם יש לי 20 חברים שאני מפעיל במשך 5 שנים, עם כל מה שכרוך בזה, ואני מקבל... רק על 5, תגידו לי אתם אם הייתם ממשיכים להפעיל את הקהילה, זה מה שרציתי להגיד.

ואנחנו מחזיקים אב קהילה בחצי משרה, ואנחנו מחזיקים עובדת סוציאלית ב-30% משרה ומנהלת קהילה ולחצנים, ואנחנו נותנים ויוצאים לפעילויות חברתיות, ואנחנו לרגע לא גרענו מהם שום דבר בגלל שהקהילה מבחינת הרשות לא תפקדה. הם קיבלו את כל מה שאפשר לקבל. וגם אגב, ההמלצות שלנו, אני לא יודעת אם זה, אבל גם ההמלצות שלנו מהרשות בפתח תקווה שקיבלנו היו המלצות מצוינות, כי את העבודה עשינו טוב, פשוט היה לנו קשה לעבוד שם.

אני רוצה להגיד כמה מילים. אני בעצם מקשיב לכל הדברים. אני חושב שהנציגים של תגבור, הדברים מדברים בעד עצמם. אני חייב להגיד, ואני אומר את זה כמחמאה לוועדה, שהחשיבות שנותנים כאן

בני קובאיבנוב:

אופירה שהם:

בני קובאיבנוב:

אופירה שהם:

עו"ד עמית אבן:

לשימוע, בעצם אנחנו 90% מהזמן מדברים למה תגבור החליטה לא לגשת לאותו מכרז, ואתם גם ציינתם את זה ברמה של חשיבות המשכיות. זה יפה שאתם רואים בכך חשיבות עליונה, ואני מסכם את הדברים. החברה פה נותנת שירותים למעלה מ-15 שנה, לעשות רבות של קהילות, גדולות כקטנות.

והוסבר לכם שהיו נסיבות מסוימות, שהחברה משיקוליה לא הפסיקה את מתן השירותים, לא הפסיקה לפני תום תקופת המכרז. אבל מסיבות טובות החליטה לא לגשת ולא להגיש הצעה. מעבר לכך, אני אומר את זה למען הזהירות בלבד, כל שאלת הניסיון, כל עניין הניסיון של חברת תגבור פורט בצורה מאוד מאוד מסודרת במסמכי המכרז. כל מה שבני ואופירה ונעה מציניים גם עכשיו, זה דברים שבאים רק להוסיף, ואני בטוח שכך אתם רואים את זה.

שאלות, חברי ועדה נוספים?

לא.

לא, אז חברי תגבור, תודה שהצטרפתם אלינו-

תודה רבה.

תודה רבה.

עוד דבר אחרון. אנחנו לא קיבלנו תשובה למכתב שלי מה-30.8.2022, ולא ראינו את השימוע שנעשה לנטלי. אני מאמין שבמסגרת ההחלטה של הוועדה, אתם תעבירו לנו את כל החומרים. נכון, עו"ד רן יה? אם תזכו, אתם לא צריכים. אבל אם תבקשו, אתם תקבלו, כמובן. במסגרת זכות העיון מקבלים את כל

עו"ד דוד רן יה:

אורן כהן:

עו"ד דוד רן יה:

אורן כהן:

אופירה שהם:

עו"ד עמית אבן:

עו"ד דוד רן יה:

החומרים שוועדת המכרזים דנה בהם, בוודאי.

עו"ד עמית אבן:

אוקי, 100%, בסדר גמור. חג שמח לכולם.

אורן כהן:

חג שמח, תודה רבה.

(מוזמנים יצאו מהדיון)

אורן כהן:

אני רוצה לשאול שאלה. אנחנו עשינו מבחינת התהליך המכרזי, את מה שאנחנו יכולים ומצופה מאיתנו לעשות בסיטואציה הזו. השאלה שלי, האם אנחנו יכולים לעשות סוג של במירכאות שימוע, אולי יש לזה שם יותר טוב, לגורמים רלוונטיים בעיריית פתח תקווה, ולאמת אותם עם הטענות שהשמיעו אנשי תגבור?

עו"ד דוד רן יה:

אני חושב שאנחנו הולכים רחוק מדי, אורן. אני רק היועץ המשפטי שלכם, ובסוף ההחלטה היא שלכם. אוקי.

אורן כהן:

עו"ד דוד רן יה:

אני מכיר גם את חברת תגבור ממכרזים אחרים שאנחנו עושים. ידענו פחות או יותר שהם יבואו לשימוע והם יציגו את הניסיון הגדול שלהם. אנחנו יודעים שהחברה שנמצאת היום היא חברה טובה, אבל זה עולם המכרזים. כלומר, אנחנו לא יודעים איך תגבור תהיה פה. יש לעירייה גם זכות להפסיק את ההתקשרות, אם רוזי תראי חס ושלום שהפעילות בחצי השנה הראשונה יורדת, את יכולה להגיד להם, הבנתי, תודה רבה, ואנחנו מפסיקים, ואפשר לבחור בנטלי ככשיר שני.

מההיבט המשפטי המכרזי, ותכף תדונו מהותית, חברת תגבור קיבלה ניקוד יותר גבוה. אם בשימוע

הזה לא השתכנעתם שחברת תגבור תהיה דבר רע לקהילה או שההתנהלות שלה בפתח תקווה הייתה לא סבירה, אז אני לא רואה סיטואציה שבה אנחנו ממשיכים לדון בנושא הזה. אבל שוב, זו קהילה חשובה והיא שלכם, ואפשר לדון בזה.

אורן כהן:

הדיון הוא כרגע? עכשיו אנחנו פותחים את זה לדיון? כן, אלא אם כן אתם רוצים להשאיר את הדיון לסוף ולדון בכל שאר הדברים, כי יש פה הרבה חברים מחכים עם דברים יותר קצרים, אבל מה שאתם רוצים.

עו"ד דוד רן יה:

טוב, קודם כל, חברי הוועדה, מה אתם אומרים? מי נמצא? עילאי, אני רואה. ממה? עילאי, הדר וממה.

אורן כהן:

אביטל חדאד:

אני רוצה רגע. אני לא קובע מקצועית, זה ברור שרוזי קובעת את המקצועית. השאלה שנשאלת, האם מבחינה משפטית, דוד, יהיה אפשר להגן על זה? זו השאלה.

ממה שיינפייין:

אני חושב שאי אפשר יהיה להגן על החלטה שקובעת שנטלי הם זוכים. הם קיבלו 72 נק' ותגבור 80 נק'. אלא אם כן, תגידו לי אתם, אני מהצד שלי כאדם, לא כמשפטן, לא התרשמתי שתגבור זו חברה לא טובה, אבל אתם פה, אתם החברים. אם התרשמתם שייגרם נזק לקהילה בגלל שחברת תגבור תהא הזוכה, צריך יהיה לנמק את זה.

עו"ד דוד רן יה:

אבל אם אין לנו נימוקים מספיקים, אז תגבור היא חברה, כמו נטלי, שמותר לה לגשת למכרז, ומותר לה לזכות בו. וזה נכון שזו קהילה רגישה, אבל כמו כל

חוזה, אם הם לא יהיו טובים, יש את הכלים להוציא אותם החוצה.

אורן כהן:

הבעייתיות עם המהלך הזה, שמדובר אוכלוסייה שכל חילוף בסביבה שלה מזעזע אותה. אני טועה, רוזי?

רוזי נוימן:

לא, אתה מדייק, וגם דוד. תראו, זה לא שתגבור הם גרועים. אז אני צריכה להיות גם הוגנת.

עו"ד דוד רן יה:

חברת תגבור היא לא חברה רעה, יש לה גם המלצות מאוד טובות מרשויות אחרות. היא כן אמרה שהם מוצאים פתרונות.

רוזי נוימן:

זה משהו שאנחנו נדע רק בדיעבד.

עו"ד דוד רן יה:

נכון.

רוזי נוימן:

ששינוי זה בהחלט איזושהו משהו שיהיה מאוד קשה לאנשים, זו אוכלוסייה רגישה. יחד עם זאת, אי אפשר, זאת אומרת, אם זה היה ממש שחור, אז הייתי עומדת על זה. תגבור היא חברה בכל אופן היא הרבה יותר עסקית. זה לא סתם שהביאו פה זה. הם נותנים בדיוק מה שצריך.

אורן כהן:

הם אמרו שיותר.

רוזי נוימן:

החברה השנייה היא חברה יחסית חדשה בתחום הזה. אני רוצה להגיד, אני לא סתם אמרתי 5 שנים. אנחנו ככפר סבא קיבלנו את האופציה לתת המענה הזה רק לפני 5 שנים. כי עד אז, אז לכן אמרתי שזה משהו חדש יחסית של רשויות כמו כפר סבא, שקיבלו בעצם את היכולת לתת את המענה הזה.

דוברת:

מה היה עד אז, רוזי? התחלת להגיד.

רוזי נוימן:

לא היה, לא הייתה קהילתה תומכת בכפר סבא. לא רק בכפר סבא, אלא משרד הרווחה בעצם לא איפשר

לרשויות. אנחנו אשכול 8, אנחנו רשות בעצם במרכז. מה שהיה לנו תמיד זה קהילות תומכות לאזרחים ותיקים, שהרבה מאוד שנים סביון דרך אגב מפעילים. תגבור גם ניגשו למכרז ההוא, ובהחלט ראינו מבחינת האיכויות את הפערים. שוב, לא בגלל שהם גרועים, אבל הם לא נותנים את האקסטרה. עכשיו, אני כן נוטה, דוד גם, לא רוצה ללכת סתם לבית המשפט אם הם ילכו לשם שלא נזכה.

לא, זה ברור שהם ילכו.

אורן כהן:

אבל הטלטלה תהיה טלטלה.

רוזי נוימן:

אבל צריך לקחת בחשבון שייתכן מאוד שבעוד כמה שנים תהיה להם עוד טלטלה, מה לעשות.

אביטל חדאד:

גם משרד הרווחה יוצא במכרזים. זה נכון שזה אוכלוסיות מוחלשות, מכל המגוונים, מכל המינים, מכל הסוגים. ומשרד הרווחה, כל 5 שנים יוצא למכרזים ומפעילים מתחלפים. נכון שהרבה פעמים לא. אני מודה שאם המפעיל הוא טוב, הרבה פעמים הוא לא מתחלף, לא מנסים להתחרות בו, אבל כשזה קורה, זה קורה.

עו"ד דוד רן יה:

אני רוצה להבין את המסגרת החוקית. אנחנו מחויבים לערוך מכרז? אנחנו יכולים לתת את השירות בעצמנו כעירייה?

עילאי הרסגור הנדין:

לא, אם אתה עושה את זה במיקור חוץ כמו פה, לחברה, אז אתה מחויב לעשות מכרז.

עו"ד דוד רן יה:

ואם אני לא עושה מיקור חוץ. אם אנחנו, בוא נסתכל על דברים כפי שהם. אנחנו הולכים למכרז, למיקור חוץ, להפרטה של שירותי הרווחה, ואז אנחנו

עילאי הרסגור הנדין:

מתלוננים על התוצאה של ההפרטה של שירותי הרווחה. השאלה, אם יש לנו אופציה לתת את השירות הזה בעצמנו כעירייה.

עו"ד דוד רן יה: צריך כח אדם. אתה יכול, תאורטית אתה יכול.

עילאי הרסגור הנדין: אז יש כסף בכל מקרה לדבר הזה.

(מדברים ביחד)

ממה שיינפין: תן לרווחה תקציב של עוד 300,000 ₪, 400,000 ₪,

ורוזי תגיד לך, אני עושה את זה לבד.

עילאי הרסגור הנדין: אז בעצם אנחנו רוצים לקחת עובדים זולים, ועושים

מכרז ולוקחים באמת חברה שנותנת את המינימום

שהיא תזכה במכרז, ואז מתלוננים.

אורן כהן: לא, לא, עילאי, המכרז הוא לא מכרז מחיר.

עו"ד דוד רן יה: נכון.

עילאי הרסגור הנדין: זה לא משנה.

אורן כהן: המחיר קבוע.

עילאי הרסגור הנדין: זה לא משנה. באות חברות עסקיות, שהמטרה שלהן

היא להרוויח כסף, ואז אנחנו מתלוננים על זה

שהמטרה של החברות היא לחסוך על חשבוננו. זה כל

הרעיון בהפרטה של שירותי הרווחה, תתמודדו עם

מה שעשיתם. ברצינות. ברצינות. ומי שיסבול אלה

האנשים המסכנים שצריכים לשאת בתוצאות.

רוזי נוימן: אני מסכימה איתך, אבל זה לא משהו שאנחנו יזמנו,

הפרטה. והיום בהחלט משרד הרווחה, ואני חושבת

שזה דיון מאוד פילוסופי ואתה צודק, אבל המשמעות

בעצם של 28 אנשים שקיימים כרגע, כפול השמה של

משהו כמו 370 ₪ על אדם אחד, זה בעצם 10,360 ₪

לחודש, זו המשמעות. עכשיו, החברה צריכה לספק

בעבור הדבר הזה, או כל מי שייכנס לנעליים, אב בית, עובד סוציאלי. עכשיו, לכולם יש מנהל. מה שהיא דיברה, גם לנטלי. לכן הם גם לא נותנים הסעות, כי זה כבר באמת מתחיל להיות הפסדי, אלא אם כן חברה שנכנסת מאוד רעבה לתחום, והיא נותנת את האקסטרה. כמו הסעות להגיע לפעילויות, כמו לקחת אותם לבתי קפה, כמו לעשות יותר טיולים. כי בעצם 10,000 ₪, שזה הסכום, בהחלט זה לא סכום גבוה, זאת הבעיה. עכשיו, גם אתה תפעיל את זה כעיר, זה מה שאתה תקבל. אגב, הרשות פה משלמת 25% מה-10,360 ₪.

עילאי הרסגור הנדין: אז אם כך, זה לא היה במכרז? למה כל האקסטרו

האלו לא היו במסגרת המכרז?

מה זאת אומרת? לא הבנתי.

עו"ד דוד רן יה:

אנחנו מתלוננים על זה.

עילאי הרסגור הנדין:

אני אסביר, אני אסביר.

רוזי נוימן:

עילאי הרסגור הנדין: שהזוכה לכאורה לא תיתן את האקסטרו, אבל היינו

יכולים לשים את האקסטרו האלה במכרז ולקבל אותן.

כן, אבל במכרז בעצם בנוי על מה שנקרא, תע"ס.

רוזי נוימן:

תע"ס זה תקנות העבודה הסוציאלית. זאת אומרת

שהמודל שקובע מה שאתה חייב בעצם לבקש

מהמפעיל, משרד הרווחה קובע. עכשיו, יבוא המפעיל

ונותן יותר, אנחנו מאוד מאוד שמחים. אבל אני

מראש, אי אפשר לבקש את האקסטרו. אבל בגלל

זה אנחנו מראיינים את האנשים. אנחנו מראיינים

את החברות. אנחנו ראינו, היינו ועדת ריאיון

שבעצם הייתה מנהלת אחראי על התחום ומנהלת מחלקה ואני, וזאת הייתה ההתרשמות בעצם, שמבחינת ההתרשמות בהחלט התרשמנו את מה שהתרשמנו. לא יכולים לפסול את תגבור, אמרתי את זה כבר קודם.

עו"ד דוד רן יה:

הם גם צירפו להצעה שלהם תכנית חברתית קהילתית, והם מחויבים לתכנית הזאת. את תעמדי על זה שהם יעשו את זה, והם מחויבים במכרז שיהיה להם משרד בכפר סבא. את תעמדי על זה שהם יעשו את זה. ואם חברי הוועדה יקבלו החלטה שהם הזוכים, אז את יודעת, עוקבים אחריהם. אם הם לא טובים, וזה דווקא שירותים שאפשר, זה לא קבלן שקשה להוציא אותו. זה שירותים מאוד מה שנקרא, לאוכלוסייה מוחלשת. אף אחד לא יהסס להוציא אותם אם הם יפגעו באוכלוסייה הזאת.

אורן כהן:

יש עוד משהו? משהו רוצה לשאול? זו לא סוגיה קלה, משהו רוצה לשאול?

דובר:

לא.

אורן כהן:

דוד, מה ההמלצה שלך?

עו"ד דוד רן יה:

מההיבט המשפטי, אני לא אוכל להגן על החלטה שקובעת על נטלי כזוכה, אם לא התרשמנו שתגבור זה "קטסטרופה".

אורן כהן:

אוקי. אנחנו מעלים להצבעה. תגבור היא הזוכה. מי נגד? עבר פה אחד.

אביטל חדאד:

אושר פה אחד?

אורן כהן:

כן.

עילאי הרסגור הנדין:

אין לי ברירה. אני לא רואה שיש.

אורן כהן: בדיוק. אני לא בניתי את המכרז, ואני לא, אנחנו לא בנינו את המכרז, ולא בתהליך המקדים וטוב שכך. וזה מה יש. אין מוצא אחר. אני חושב שהדברים דיברו בעד עצמם.

ר

עו"ד דוד רן יה: תשמעו, קודם כל, אנשים עוברים תהליכים. היו פה 3 ישיבות ארוכות ורציניות.

אורן כהן: נכון.

עו"ד דוד רן יה: אני חושב שהוועדה בדקה מכל הכיוונים.

אורן כהן: אני מבקש להעלות הצעת החלטה:

1. לקבוע כי ההמלצה על זכיית חברת נטלי מבוטלת.

2. לקבוע את חב' תגבור כזוכה במכרז.

3. לקבוע את חברת נטלי כזוכה כשיר שני לכל מקרה

בו תבוטל ההתקשרות עם חברת תגבור.

מאושר פה אחד

החלטה:

1. לפסול את זכיית חברת נטלי.

2. לקבוע את חב' תגבור כזוכה במכרז ואת חב' נטלי ככשיר שני.

אישור ראש העיר:

רפי סער
ראש העיר

מכרז פומבי 27/2022 - אספקת מערכת ממוחשבת לניהול שירותי הרווחה.
מצורף כחלק בלתי נפרד מהפרוטוקול מסמך סיכום מאת היועץ המקצועי
למכרז מר שוקי ירושלמי

אביטל חדאד: הנושא הבא, מכרז פומבי 27/2022 - אספקת מערכת ממוחשבת לניהול שירותי הרווחה, נמצא איתנו פה שוקי ירושלמי, שהוא היועץ של המכרז, שוקי בבקשה.

שוקי ירושלמי: ערב טוב לכולם. אז מדובר במכרז למערכת ממוחשבת לניהול השירות באגף השירותים החברתיים. במכרז שלפנינו היו 3 מציעים. ONE, CITY, שזה אוטומציה לשעבר. היה לנו את EPR, והיה לנו את מטרופולינט. כל שלושת המציעים הגישו את כל המסמכים הרלוונטיים, ונמצאו בעצם, הפכו ממציעים למשתתפים במכרז. ופתחנו את המעטפות. הצעות המחיר היו זהות. כמובן שהן היו גם זהות לאומדן. והמכרז הלך לוועדה מקצועית. אחת הוועדות המקצועיות היותר טובות שראיתי. בדקו היטב, הזמינו כל אחד מהמציעים ל"יום חקירות" מה שנקרא. ובסופו של דבר, המציע שקיבל את ציון האיכות הגבוה ביותר היה EPR, ולכן

הוועדה הזאת המליצה על חברת EPR כזוכה במכרז שבנדון. יש פה פירוט של הסיבות, אם תרדו עוד קצת למטה, אתם תראו שיש פירוט של הסיבות שבגינן הורד ניקוד לכל אחד מהמתמודדים. בעצם, כולם התחילו מציון 100, וכאשר הורד ניקוד, אתם יכולים לראות בדיוק מה הסיבה. ובסופו של דבר, כמו שנאמר, EPR קיבלה את הניקוד הגבוה ביותר. חלק מהסיבות להורדת הניקוד היו הצהרות של המציעים עצמם, שהם כתבו שאין להם פשוט פונקציה כזאת או אחרת באינוונטר של התוכנה.

וזה נקבע מראש, נכון, שוקי? במסמכי המכרז. כן, כן. המפל של האיכות נקבע מראש, אף אחד לא ערער עליו מהמציעים. אם אתם תתקדמו קדימה, אתם תראו בסה"כ את הציונים. באמת, שהמערכת כולן טובות, אבל מה לעשות, אחת טובה יותר. טובה יותר כנראה לכפר סבא. לכן בחרו אותה. אם אתם רוצים לדעת מי היו חברי הוועדה, אתם יכולים, הם גם רשומים פה, מופיעים פה למעלה.

לא, הכל בסדר, ראינו את הזה. אתה יכול לרדת רגע לציונים?

כן.

כן. אז תראה, בוא נסכם רגע. הציון, כמו שאני רואה אותו כרגע, אני מקריא, גם אני רואה מה שזה, האיכות של EPR היא הגבוהה ביותר, והמחיר של כולם זהה.

נכון.

אוקי. יש שאלות לצורך העניין? מישהו רוצה? לא.

עו"ד דוד רן יה:

שוקי ירושלמי:

אורן כהן:

שוקי ירושלמי:

אורן כהן:

שוקי ירושלמי:

אורן כהן:

אפשר לקבל את EPR כ-	
לא, רגע, שאלה-	ממה שיינפיין:
בבקשה.	אורן כהן:
מי עבד עד היום על תוכנה כזאת?	ממה שיינפיין:
EPR.	רוזי נוימן:
זאת אומרת, זה נגמר מה, 5 שנים נגמרו או משהו?	ממה שיינפיין:
כן.	רוזי נוימן:
אבקש להעלות הצעת החלטה לפיה נקבל את	אורן כהן:
המלצת שוקי ירושלמי היועץ של המכרז ונקבע את	
חב' EPR כזוכה במכרז מאחר וזכתה לניקוד הגבוה	
במכרז.	

מאושר פה אחד

החלטה:

1. לקבוע את חב' EPR שזכתה לניקוד המשוכלל הגבוה ביותר כזוכה במכרז.

אורן כהן
יו"ר ועדת המכרזים

אביטל חדאד
מזכירת הועדה

אישור ראש העיר:

רפי סער
ראש העיר

3. מכרז פומבי 35/2022 - מתן שירותי הדפסה עבור עיריית כפ"ס.

מצורף כחלק בלתי נפרד מהפרוטוקול מסמך סיכום מאת היועץ המקצועי

למכרז מר שוקי ירושלמי

אביטל חדאד: כעת נעבור לדון במכרז 35/2022 מתן שירותי הדפסה

עבור עיריית כפר סבא. שוקי הוא היועץ גם במכרז זה, שוקי בבקשה.

שוקי ירושלמי: תראו, הוא למעשה עבור אגף ההכנסות, אבל במהלך

הכנת המכרז הייתה דרישה של הדוברות להכניס חלופה של חוברת שתשוגר.

עו"ד דוד רן יה: שוקי, אני אעדכן אותך. אגף דוברות יוצא למכרז

עצמאי. המכרז הזה הוא לאגף ההכנסות בלבד.

שוקי ירושלמי: בסה"כ, היו לנו פה 3 מציעים. כאשר אחד מהם, עשה

פאול טכני בזמן ההגשה. בעצם-

עו"ד דוד רן יה: רגע, זה חשוב שתתקבל החלטה. בסדר, תדבר.

שוקי ירושלמי: אחד מהם, היו מחירים מרביים, וזה היה צריך לתת

איזושהי הפחתה. כאשר אסור היה לתת הצעת מחיר

שהיא מעבר למחיר המרבי. ואחד המציעים, אורדע,

מתוך ה-3, באחד מהסעיפים ניתן מחיר כנראה

בטעות גבוה מהמחיר המרבי. ולפי הוראות המכרז הוא בעצם נפסל, או לפי החלטה. זאת אומרת, הוא מומלץ כנפסל. ההצעה שלו גם מעבר למחיר הזה, היא גם הצעה הגבוהה ביותר מבין 3 ההצעות. בוא נראה את ריכוז של הצעות המחיר, את הסה"כ של ההצעות.

אגב, זה נחשב לאי עמידה בתנאי סף? לא, זה לא עמידה, זה אי עמידה בהוראות המכרז. בעצם, המחיר חרג, תתקדם קצת, דוד. אתם תכף תראו את המקום שבו- זו הצעת המחיר של אורדע. זו ההצעה של אורדע בעצם. תכף אתם תראו את המקום שבו הם חרגו מהמחיר. בשורה 14, הנה. כן.

אה, הם היו צריכים לתת, מדובר באיזושהי צרופה שבערך עולה 13 אג', הם נתנו 70 אג', זה הקפיץ להם את המחיר מאוד מאוד. ובוא נראה רגע את הסיכומים.

רגע, רגע, אורן, אני רוצה להבין. מה זאת אומרת, אתם הבהרתם לו כמה הוא צריך- הנה, אתה רואה את זה, יש מחיר מוצע.

איפה אתה מחיר מוצע? יש מחיר מרבי ליחידה בש"ח.

אתה רואה את זה-

מה זה השורה של המחיר המוצע? מה זה 0138?

אורן כהן:

שוקי ירושלמי:

שוקי ירושלמי:

עו"ד דוד רן יה:

שוקי ירושלמי:

עו"ד דוד רן יה:

שוקי ירושלמי:

שוקי ירושלמי:

ממה שיינפין:

אורן כהן:

ממה שיינפין:

אביטל חדאד:

אורן כהן:

עו"ד דוד רן יה:

(מדברים ביחד)

טור 6, 0.138, מה זה?	עו"ד דוד רן יה:
זה המחיר המוצע המרבי ליחידה, פשוט חסר פה בכותרת מרבי	שוקי ירושלמי:
אז מה זה לפניו?	עו"ד דוד רן יה:
זה המחיר המרבי המוצע ליחידה-	שוקי ירושלמי:
זה ה-0.145.	אורן כהן:
כן. שנייה, אנחנו לא במקום, זאת אומרת, יש לך את המחיר המרבי ליחידה, יש לך את המחיר המוצע ליחידה בש"ח ללא מע"מ, אוקי?	שוקי ירושלמי:
לא הבנתי מה זה ההבדל בין מחיר מרבי לבין מחיר מוצע? מוצע של מה זה, מוצע, כאילו הצעה?	אורן כהן:
כן, זה המחיר שהם הציעו.	שוקי ירושלמי:
שהם הציעו. אז הוא פחות מהמחיר המרבי.	אורן כהן:
המחיר המרבי זה שאתה נתת להם?	ממה שיינפין:
אני נתתי להם מחיר, שממנו אסור היה להם לחרוג.	שוקי ירושלמי:
מה הוא המחיר הזה? איזו עמודה?	אורן כהן:
המחיר המרבי ליחידה הוא עמודה 1. אם אתה מסתכל מהצד של המספר הסידורי, 1, 2, 3, 4. אתה רואה, המחיר-	שוקי ירושלמי:
אוקי, זה ה-0.145, זה המרבי.	אורן כהן:
כן, נכון.	שוקי ירושלמי:
מה זה 0.138?	אורן כהן:
יש את האומדן שלנו, שזה 13.8-	שוקי ירושלמי:
זה האומדן? מחיר מוצע זה אומדן?	אורן כהן:
פשוט יש טעות בכותרת.	שוקי ירושלמי:
והוא יודע את האומדן? איך הוא יודע את האומדן?	אורן כהן:
הוא לא יודע את האומדן, האומדן היה חסוי.	שוקי ירושלמי:

אז הוא לא ראה את העמודה הזו-	אורן כהן:
הוא ראה את המחיר המרבי, אורן.	עו"ד דוד רן יה:
הוא לא ראה את האומדן, זה הסיכומים שלנו.	שוקי ירושלמי:
אה, לרגע נבהלתי. אז מחיר מרבי הוא 0.145,	אורן כהן:
השלמת את המחיר המוצע שהוא בעצם, אם אני מבין	
אותך נכון, האומדן שלך או של מי שנתן את זה, נכון?	
כן. והם הציעו 0.70.	שוקי ירושלמי:
והוא נתן 0.70, שזה הרבה יותר מהמרבי.	אורן כהן:
מהמרבי.	שוקי ירושלמי:
אוקי. מה אומר החוק בהקשר הזה? זאת אומרת, איך	אורן כהן:
אני מגנים אצלנו שהוא יגיד, הייתה טעות.	
לא, הוא יכול להגיד שהייתה טעות, יש כללי מכרז	עו"ד דוד רן יה:
ברורים.	
בדיסק און קי בדקתם שאין, כבר היה לנו. בדיסק	אורן כהן:
און קי אחד, ובזה שניים.	
מה זה משנה? ברגע שזה במקום אחד, גמרנו עניין.	אביטל חדאד:
מה זה משנה אם זה בדיסק או.	
אורן, גם אם המחיר שלו היה, הייתה מוריד אותו	שוקי ירושלמי:
למחיר, אז הוא ההצעה הגבוהה ביותר עדיין.	
טוב, אני לא יכול להסתמך על זה, אבל טוב, אם אתם	אורן כהן:
אומרים שזה פוסל אז זה פוסל אותו, נכון?	
זה פוסל אותו. זה קבוע במסמכי המכרז.	עו"ד דוד רן יה:
פוסל אותו, אוקי, אז אני לא מתעמק בזה, בסדר	אורן כהן:
גמור.	
בגדול, יש לך 3 הצעות. אתה רואה הצעה אחת של	שוקי ירושלמי:
א.ד. הפצות, הסיכום של 709 בש"ח. יש לך את	
אורדע, שזה 964 ₪. אם אתה מוריד את כל ה-42,000	

- שם שהוא הציע, עדיין הוא הכי יקר.
- אורן כהן:** כן, אבל אני יכול להישען על זה כסיבה תומכת. בסדר, אבל בסדר, אוקי.
- שוקי ירושלמי:** בסדר, אוקי. ויש לך את קיבוץ בארי שזה 835,000 שם-
- אורן כהן:** אוקי.
- שוקי ירושלמי:** וזה היחס בעצם בין ההצעות. זה קיבל את מלוא ה-70 הנק', כנגד המחיר, וזה קיבל 59.39 נק', אז הוא היה מקבל הרבה פחות, גם אם ההצעה שלו הייתה תקינה.
- אורן כהן:** אוקי.
- אורן כהן:** רגע, רגע, רגע. סה"כ האומדן הוא 844,000 שם, וההצעה הייתה בסוף פחות בצורה משמעותית. מה אומר החוק כשיש כאלה פערים של 160, לא, זה לא 20%, זה למעלה מ-15%. לא נראה לי שזה בעייתי, נכון?
- עו"ד דוד רן יה:** לא, לא בעייתי. פער סביר.
- אורן כהן:** פער סביר, אוקי.
- שוקי ירושלמי:** בוא נגיד, התאמצו קצת בשביל עיריית כפר סבא.
- אורן כהן:** אוקי.
- שוקי ירושלמי:** הייתה ועדה מקצועית, שהייתה אמורה לחלק 30 נק' איכותי. ראינו את נציגי המציעים, שניהם קיבלו את הניקוד המרבי, באמת מציעים איכותיים מאוד. והמחיר פה שיחק לטובת הגזבר.
- אורן כהן:** הבנתי. אם נסכם את זה, הצעה אחת פסולה, שתי הצעות איכותיות, מבחינת האיכות זהות. מבחינת הצוות המקצועית הצעת המחיר של אחת מהם טובה

יותר, זה נדמה לי א.ד., נכון?	
כן.	שוקי ירושלמי:
א.ד. היא זולה יותר. מישוהו רוצה לשאול משהו או	אורן כהן:
שנעלה להצבעה?	
יש עוד דבר קטן-	שוקי ירושלמי:
כן.	אורן כהן:
במסמכי המכרז נקבע שבמידה ואחד מהמציעים הציע פריט מסוים באופן משמעותי יותר זול מאשר האחרים, אז במידה ותקבעו אותו, תחליטו לקבוע אותו ככשיר שני, אז העירייה תוכל לזגוג בין-רק לפריט הזה? היא יכולה להזמין את הפריט הזה-בתנאי שהפריט הזה הוא זול באחוז גבוה מהפריט האחר. זאת אומרת, במידה-	שוקי ירושלמי:
עד כמה זה שווה את כאב הראש של החתמת חוזה נוסף?	עו"ד דוד רן יה:
אתם תחליטו אם אתם רוצים-	שוקי ירושלמי:
בהיקפים האלה. לא, באילו היקפים מדובר?	עו"ד דוד רן יה:
תראו, אני מציע, אני מציע בכל זאת לבחור אותם ככשיר שני, למקרה ש-א.ד., תראו, הספק הנוכחי הוא בארי. במקרה ש-א.ד. לא יעמדו בציפיות מהם, אז אולי שיהיה לבנות אופציה להזמין גם מבארי.	שוקי ירושלמי:
לא, לא, אה, רק לפריט הזול משמעותית, לא-	אביטל חדאד:
לא לפריט הזול. במידה, תראו, מה שקרה, אנחנו בהקלטה?	שוקי ירושלמי:
כן.	אורן כהן:
כן, בוודאי.	אביטל חדאד:
תראו, מה שקרה, בארי מאוד מאוד התרחבה, בבארי	שוקי ירושלמי:

זו שותפות. היא מאוד מאוד התרחבה בתקופה האחרונה. היא רכשה את אמה, שהייתה הספק הזוכה במכרז הקודם. א.ד. היא גם ספק שזוכה בהמון מכרזים מאידך בתקופה האחרונה, בגלל המחירים הנמוכים שלו. יש חשש, תראו, מדובר בהדפסות או בהדפסות שהוא קריטי מבחינת הכנסות העירייה. זאת אומרת, אם השירות הזה לא ניתן מהר ובאיכות טובה, עשויים להתעכב, עשויה להתעכב הדפסה של שוברים מגנטים, וזה אתם יודעים, כל איחוד בכמה ימים, יכול לגרום לפגיעה משמעותית בהכנסות העירייה. אז לכן, כיוון ש-א.ד. הוא ספק חדש, אני בכל זאת הייתי לתקופה מסוימת משאיר לנו את האופציה, במידה והם לא יקבלו את השירות הנכון והטוב-

אורן כהן:

לא, לא, רגע, אני אומר דבר כזה-

אביטל חדאד:

אפשר לקבוע איתו ככשיר שני, לא?

אורן כהן:

בדיוק, אני הולך לדרך המלך, בלי פרשנות, שהיא חשובה. כשיר ראשון, איך זה נקרא היה?

אביטל חדאד:

א.ד. הדפסות, כן.

אורן כהן:

כן. בארי כשיר שני. וכל שאר מה שכתוב במכרז, מדבר בעד עצמו. זה מה שאני מעלה להצבעה. אפשר לקבל פה אחד? אז פה אחד, בסדר? הלאה.

אביטל חדאד:

אוקי, תודה רבה לכם, החברים מהגבייה.

שוקי ירושלמי:

רק צריך לתקן בכותרת את, בכותרת של חוות הדעת את העמודה הזאת. תגלגלי רגע את העמודה של-

אורן כהן:

אגב, גם לתקן זה חלק מההחלטה שאת העמודה של הזה עם האומדן, אז שיהיה כתוב אומדן.

שוקי ירושלמי:

שיהיה כתוב אומדן, צריך לתקן את זה. אני ממש מתנצל-

אורן כהן:

אני מבקש להעלות הצעת החלטה לפיה:

1. לפסול את הצעת חב' אורדע מאחר וחרגה מהמחירים המירביים במכרז בהתאם לכללי המכרז.

2. לקבוע את חב' א.ד. הפצות כזוכה במכרז בשל הצעתה שזכתה לניקוד המשוקלל הגבוה ביותר.

3. לקבוע את חב' בארי ככשיר שני.

מאושר פה אחד**החלטה:**

1. לפסול את הצעת חב' אורדע מחמת חריגה מהמחירים המירביים.
2. לקבוע את חב' א.ד. הפצות כזוכה במכרז בשל הצעתה שזכתה לניקוד המשוקלל הגבוה ביותר.
3. לקבוע את חב' בארי ככשיר שני.

אורן כהן
יו"ר ועדת המכרזים

אביטל חדאד
מזכירת הועדה

אישור ראש העיר:

רפי סער
ראש העיר

4. מכרז פומבי 37/2022 - מתן שירותי ייעוץ וביקורת פנים עבור מבקר העירייה.

מצורף כחלק בלתי נפרד מהפרוטוקול מסמך סיכום מאת מבקר העירייה.

- אביטל חדאד:** הנושא האחרון לדיון הערב, מכרז 37/2022 למתן שירותי ייעוץ וביקורת פנים עבור מבקר העירייה.
- דוד ציון תורג'מן:** מדובר פה במכרז של שירותי ייעוץ ביקורת ללשכת מבקר העירייה, שבו אנחנו אמורים לבחור 7 זוכים. למכרז הזה ניגשו 12 מציעים. מבחינת המבקר, כל מה שקשור למכרזים, גם אנחנו נכנסנו לזה, גם למראית עין, שההתקשרויות שחייבות מכרז יהיו בהתאם לפעילות של כלל המחלקות האחרות, כך שאנחנו לא נהיה חריגים בעניין הזה.
- דוד ציון תורג'מן:** ישנם שני מציעים אשר בהתאם לבדיקת ההצעות על ידי עוה"ד דוד רן יה לא עמדו בתנאי הסף למכרז.
- עו"ד דוד רן יה:** כן, אני אגיד. כן, אנחנו בדקנו, סייענו כמובן למבקר לבדוק את ההצעות בהיבט עמידה בתנאי הסף. צירפנו לכם את הוועדה טבלת אקסל מפורטת שמראה איך המציעים עומדים בתנאי הסף כולם. מבחינת הילה ולדמן ומוטי וולק בעצם, אם אתם רואים עכשיו את קובץ האקסל, בעצם הם לא

עומדים בתנאי הסף הראשון של ניסיון, של ניסיון בעריכת 4 דו"חות ביקורת בכל אחת מהשנים 2018 עד 2021 לרשויות מקומיות, ופירטנו פה בטבלה בדיוק למה הם לא עומדים בתנאי. הילה ולדמן והדס פורת זה פשוט, זה שתי נשים שעובדות במשרד מבקר המדינה, עוד אין להן משרד משלהן, והן לא עשו בעצם את הדו"חות שביקשנו. ומוטי וולק, הוא פשוט לא עשה מספיק דו"חות, כמו שביקשנו מבחינת העמידה בתנאי הסף, ולכן ההמלצה היא לפסול את שתי ההצעות האלה מבחינת עמידה בתנאי הסף. אם ההמלצה מקובלת, אז אפשר גם להמשיך.

תראה, מה שאני יכול להגיד לך, שמה שנבחן פה זה הביקורות שהם נתנו לעיריות.

כן.

בכל מיני נושאים. ולא דווקא בנושאים שהם היו לתאגידים או מחוץ לעירייה. אנחנו נכנסנו לקטע הזה, תקן אותי, דוד, אם אני טועה.

לא, לא, אתה צודק.

שאנחנו עשינו לפי המכרז. אנחנו עשינו לפי זה. ולכן, כמה מהמציעים שאני עבדתי איתם לפני כן, בהמשך לא יכלו להיכנס ולהיבחר.

כן, כן, אתה צודק, דוד, ויש פה 12 מציעים שה"כ משרדים מוכרים חלקם.

אז רגע, היא לא עומדת, דוד, מבחינתך בכל מקרה באיזשהו תנאי סף שציטטת אותו-

כן, היא עשתה ככה. היא ניגשה יחד עם מישור-

היא והוא, כן? שניהם.

דוד ציון תורג'מן:

אורן כהן:

דוד ציון תורג'מן:

עו"ד דוד רן יה:

דוד ציון תורג'מן:

עו"ד דוד רן יה:

אורן כהן:

עו"ד דוד רן יה:

אורן כהן:

- עו"ד דוד רן יה:** הדס פורת רואש, בסדר? היא ציינה שהיא משמשת עורכת דין במשרד מבקר המדינה משנת 2015 עד היום, והדס פורת במשרד מבקר המדינה מ-2017 עד היום, והן הולכות לפתוח משרד עורכי דין פרטי, בסדר? הן בשנת 2018 עשו דו"ח אחד, 2019 דו"ח אחד, 2020 דו"ח אחד, 2021 דו"ח אחד. אף אחד מהם לא לרשות מקומית. ואנחנו רוצים לראות 16 דו"חות.
- דוד ציון תורג'מן:** טוב, אז ממה, אתה מכיר אותי וגם אורן. אני, כשאני מביא מבקר, אני מבקש שהמבקר הזה יהיה לנו מורה דרך למבוקרים כמה שאפשר. המבוקרים שלנו, העובדים שלנו הם אנשים בעלי ניסיון רב, ואני כמבקר יודע פחות מהם, כי הם עובדים כל יום בתחום הזה. ולכן, מה שאני עושה.
- ממה שיינפיי:** דוד, סליחה שאני קוטע אותך, אתה לא צריך להתנצל בנושא הזה.
- אורן כהן:** לא, לא, חבל לעסוק בזה. כל המוסיף גורע.
- ממה שיינפיי:** אם דוד אומר שצריך 16 דו"חות והגישו דו"ח אחד, אז זה לא.
- אורן כהן:** בדיוק. אז אם זה אי עמידה בתנאי סף באופן מוחלט, אז יהיה אי עמידה, מה אני יכול להגיד יותר מזה? לא צריך.
- ממה שיינפיי:** השאלה, לכמה זמן הם בעצם זוכים במכרז?
- דוד ציון תורג'מן:** אנחנו מדברים קודם כל על מכרז לשנה עם אופציה להארכה עד 5 שנים. תקן אותי, דוד, אם אני טועה.
- עו"ד דוד רן יה:** אתה לא טועה, צודק.
- דוד ציון תורג'מן:** אוקי. האם אפשר להמשיך?

- אורן כהן:** כן.
- דוד ציון תורג'מן:** יו"ר הוועדה.
- אורן כהן:** כן, בטח.
- דוד ציון תורג'מן:** אוקי. אז כאמור, 12 ניגשו, שניים לא עמדו בתנאי הסף של המכרז. ולכן, נבדקו 10 מציעים. ולפי אמות מידה שנקבעו מראש במכרז, הנתונים נבחנו. אני יצאתי מהעניין הזה. נבחנו במיוחד בלי משוא פנים ע"י דוד רן יה, שעשה את החישובים בסופו של תהליך.
- אורן כהן:** מה זה דירוג איכות? מה היה שם?
- דוד ציון תורג'מן:** כן, כן. היה שם, תכף אנחנו מציגים לך את הטבלה, יש לנו טבלה מרוכזת של הציונים, שבה נבחרו. בוצעו שיחות עם ממליצים, עם ממליצים שאלה שאמורים לתת לנו, שהם עבדו בעיריות אחרות ואמורים לתת לנו שירות. וכן עשינו ראיונות זום עם המועמדים, אני והסגן שלי, אייל. כמו כן, גם כן עובדת נוספת. ולפי זה, לפי הניקוד נקבעו הזוכים.
- אורן כהן:** הפרוטוקולים של הראיונות צריכים או לא צריכים להיות בתוך?
- עו"ד דוד רן יה:** הם נשלחו אליי, הם בעצם יותר דפי עזר לניקוד של חברי הוועדה, כדי שיוכלו לרשום לעצמם הערות, וכל הנימוקים של הניקוד נמצאים אצלי, הם לא צריכים להיות מצורפים כפרוטוקול. אם הוועדה תרצה אפשר להרחיב.
- אורן כהן:** זאת אומרת, זה איזשהו נספח שהוא מחוץ לפרוטוקול.
- עו"ד דוד רן יה:** כן, כן, כדי שיהיה תיעוד. וגם השיחות עם

הממליצים, יש מסמך שהיה בתוך מסמכי המכרז, נמצא אצלנו, ואנחנו כמובן נשלח גם את זה לאביטל, שיהיה בתיק המכרז.

אורן כהן: בדיוק.

עו"ד דוד רן יה: מסודר.

דוד ציון תורג'מן: אני רוצה רק להשלים, אורן, שאנחנו כל ריאיון שאנחנו עשינו, אייל ואני, אייל רשם אותו, ואנחנו את כל הנתונים האלו העברנו את זה לדוד רן יה, כדי שאם יהיה מחר משהו, אנחנו נוכל לפתוח ולראות את הדברים האלה. בייחוד כאשר מדובר במשרד שנותן שירותי ביקורת, של משרד מבקר העירייה, וזה מאוד חשוב. לאור השקלולים, אני לא אכנס, אפשר גם כן להגיד גם כן שהיו מספר אמות מידה, קריטריונים, הסמכות של אנשים, של המציעים.

אורן כהן: המכרז מדבר בעד עצמו.

דוד ציון תורג'מן: יפה.

אורן כהן: ויש דירוג ש-א', אני מבין שזה הראשון, 7 זה ו-8, 9, 10 לא נמצאים פה.

דוד ציון תורג'מן: כן, בדיוק. אז 7 נבחרו כמו שהיה, כמו שתנאי הסף, כמו שנקבע במכרז-

אורן כהן: אוקי.

דוד ציון תורג'מן: ואלו הם. חלקם אני לא מכיר אפילו.

אורן כהן: אוקי.

דוד ציון תורג'מן: אבל זה מה שיצא.

אורן כהן: אבקש להעלות הצעת החלטה לפיה:

1. נפסול את הצעות המציעים הבאים בשל אי עמידה בתנאי הסף בהתאם למפורט במסמך הסיכום וההסברים שניתנו לנו היום:

- א. הילה ולדמן והדס פורת רואש.
 ב. מוטי וולק.

2. נמליץ על זוכים במכרז את 7 ההצעות שזכו בציון המשוקלל הגבוה ביותר:

- א. דגן ביקורת ובקרה בע"מ.
 ב. ברסקי את ברגר.
 ג. זיו האפט ייעוץ וניהול בע"מ BDO.
 ד. אופיר בוכניק ושות' – רו"ח.
 ה. יעל אשל – רו"ח.
 ו. רוזנבלום הולצמן – רו"ח.
 ז. דודי שקורי – רו"ח.

מאושר פה אחד

החלטה:

לפסול את הצעות המציעים הבאים בשל אי עמידה בתנאי הסף הילה ולדמן והדס פורת רואש. מוטי וולק.

לקבוע כזוכים במכרז את 7 ההצעות שזכו בציון המשוקלל הגבוה ביותר:

- דגן ביקורת ובקרה בע"מ.
 ברסקי את ברגר.
 זיו האפט ייעוץ וניהול בע"מ BDO.
 אופיר בוכניק ושות' – רו"ח.
 יעל אשל – רו"ח.
 רוזנבלום הולצמן – רו"ח.
 דודי שקורי – רו"ח.**

אורן כהן
יו"ר ועדת המכרזים

אביטל חדאד
מזכירת הועדה

אישור ראש העיר:

רפי סער
ראש העיר
