

עיריית כפר סבא**פרוטוקול ועדת מכרזים****פרוטוקול מס' 1 ועדת מכרזים מיום 22/01/2023****נוכחים:**

אורן כהן - יו"ר הוועדה
 עילאי הר סגור הנדסין - חבר הוועדה
 הדר לביא - חברת הוועדה
 עו"ד קרן גרשון - חברת הוועדה

נעדרים:

ד"ר אסנת ספורטה - חברת הוועדה
 עו"ד איתן צנעני - חבר הוועדה
 ממה שיינפיין - חבר הוועדה

מוזמנים/נוכחים:

אביטל חדאד - מזכירת ועדת מכרזים
 עו"ד דוד רן יזה - יועץ משפטי לתחום המכרזים
 עו"ד ענת סמסונוב - יועצת משפטית
 אסנת חכמון - מנהלת אגף החינוך
 סמדר אדרעי - מנהלת המחלקה לאסטרטגיה
 יובל בודניצקי - מנכ"ל העירייה
 עו"ד אלון בן זקן - יועמ"ש העירייה
 אור ויטה - מנהל אגף הדוברות
 אייל מגיני - ס. המבקר
 עפרי ארדיטי - מבקרת בכירה

על סדר היום:**דיון:**

- מכרז פומבי 38/2022 - מתן שירותים משפטיים עבור העירייה.
- מכרז פומבי 39/2022 - הפעלת חוגי העשרה במסגרת תל"ן בגני ילדים.
- מכרז פומבי 42/2022 - שירותי שיווק פרסום מיתוג, הפקה והפצת חוברת זמן איכות.
- ספק יחיד - התקשרות עם חברת אימפקט סיטיזן כספק יחיד בפטור ממכרז.

1. מכרז פומבי 38/2022 - מתן שירותים משפטיים עבור העירייה.

מסמכים מצורפים: מצורפת כחלק בלתי נפרד מהפרוטוקול חו"ד משפטית מאת עו"ד דוד רן.

עו"ד דוד רן י"ה: מדובר במכרז פומבי למתן שירותים משפטיים. למכרז הוגשו 4 הצעות אשר נבחנו בהיבטי עמידה בתנאי הסף ושלמות ההצעות. העירייה עוד לא עברה לשלבים הבאים במכרז, קרי בחינת אמות מידה של איכות וריאיון. אחת מההצעות שהתקבלו במכרז היא הצעה של משרד עו"ד שרקון בן עמי המייצג היום באופן שוטף וקבוע את החברה הכלכלית לפיתוח כפר סבא. עמדתנו כמו גם עמדת היועץ המשפטי לעירייה היא שמצב דברים בו היועץ המשפטי של החברה הכלכלית אשר מעניק לה שירותים באופן שוטף וקבוע, לא אד הוק לאיזושהי משימה, לא יכול לשמש גם כיועץ משפטי שוטף וקבוע לעירייה.

ערכנו עבורכם חוות דעת משפטית יחסית מפורטת, חווה"ד מסבירה גם על סוגיית ניגוד העניינים באופן כללי, גם על מדוע ספציפית בנושא של עיריית כפר סבא וחכ"ל כפר סבא קיים ניגוד עניינים. בוצעה פניה למציע שרקון בן עמי, ניתנה לו זכות טיעון/שימוע בכתב, לפני שהוועדה מקבלת החלטה. צירפנו ל חווה"ד את תגובת המציע במלואה, וכן פירטנו את הנימוקים העקרוניים בתגובתם. המציע סובר שאין ניגוד עניינים. ואם יש ניגוד עניינים, ביקש המציע לנסות לעשות איזשהו סוג של הסדר ניגוד עניינים. במקרה הזה, אנחנו סוברים שאין אפשרות לבצע הסדר ניגוד עניינים, הדברים כתובים בצורה מפורטת בחוות הדעת.

עו"ד אלון בן זקן: אני ביקשתי להתייחס כיוון שהזוכה במכרז הזה יצטרך להעניק לעירייה שירותים משפטיים בתחומי ליבה של המשפט המוניציפלי, לרבות בתחום בתכנון ובנייה, משפט מנהלי, מיסוי עירוני, מקרקעין, חוזים, תביעות נגד העירייה. זאת אומרת, ייעוץ משפטי כולל ונרחב, למעט תביעות בנזקי גוף, ביטוח, דיני עבודה ועוד תחומים שהם מאוד מאוד ספציפיים. מטבע הדברים, השירותים האלה כרוכים ביחסי אמון הדוקים בין העירייה לבין המשרד שיזכה, וליווי צמוד של מרבית ממהלכי ופעולות העירייה. לכן קבענו במכרז תנאי שהיועץ חייב להימנע מלהימצא בכל מצב של ניגוד עניינים, בין עניין שלו לבין עניין של העירייה. במסגרת המכרז הזה, הוגשה הצעה ממשרד שרקון בן עמי אשר ושות'. המציע מייצג את החברה הכלכלית באופן קבוע, מעניק שירותים שוטפים במסגרת של ריטיינר. וכידוע, החברה הכלכלית היא זרוע ביצועית של העירייה. העירייה מאצילה לחכ"ל סמכויות לצורך ביצוע וניהול של פרויקטים רבים. לדוגמה, החכ"ל מנהלת את אזור התעשייה בהיקף של עשרות דונמים, ומתפעלת תחום האכיפה והפיקוח, שילוט חוצות, הפעלת מעונות, דיור מוגן לגיל שלישי, שיפוץ חזיתות, פרויקט אפונים, ועוד הרבה פרויקטים גם של בינוי ותשתית.

הפעולות האלה הן פעולות משפטיות רחבות היקף, הן מבוצעות בשם העירייה בנכסים ובפרויקטים עירוניים. הם מצויים בליבת המערכת המוניציפלית, והן מעוררות מטבע הדברים שאלות משפטיות רבות, המגיעות לא פעם לפתחי.

יש לפעמים פעולות שהחכ"ל מייצרת כל מיני אי הסכמות על רקע כספי או משפטי, שמגיעות לשולחני, ואני נדרש לבחון את התקינות של הפעילות של

החכ"ל. היא מתבססת הרבה פעמים על חוות דעת משפטיות, שאני לא תמיד מסכים איתן.

ובמצב כזה, אני אמור להיעזר ביעוץ משפטי חיצוני שלי, שיעשה לי בדיקות מסוימות ביחס לאותה חוות דעת משפטית של חכ"ל. מבחינתי לא יעלה על הדעת שאני אמור להסתמך על חוות דעת של יועץ משפטי שכתב את אותה חוות דעת מטעם החכ"ל, הוא נמצא מבחינתי בניגוד עניינים אינהרנטי תמידי, ולי קשה מאוד להסתייע בשירותים של יועץ משפטי חיצוני, שניתנים ע"י אותו משרד עורכי דין שמספק שירותים משפטיים גם לחכ"ל. וצריך להבין, בהקשר הזה פירטנו קצת בחוות הדעת שהאינטרסים של העירייה ושל החכ"ל לא תמיד זהים. לא רק שיש ביניהם מערכת יחסים משפטית הסכמית, יש גם מערכת משפטית של יחסי שולח ושלוח. מצד אחד אנחנו מעניקים להם, מאצילים להם סמכויות.

מצד שני, צריך לפקח עליהם. בכל מה שקשור לפעולות שהיא מבצעת עבורנו. לכן במצב דברים שבו הייעוץ המשפטי החיצוני הוא משרתם של שני אדונים, אפשר לומר. לא ברור איך העירייה אמורה לפעול במקרה שבו אנחנו צריכים לבחון בחינה חוקית משפטית של הפעולות של החכ"ל. אנחנו בחנו את האפשרות לעשות הסדר ניגוד עניינים, אבל בגלל אופי השירותים המשפטיים, נשוא המכרז, האופי של הפעילות של הלשכה המשפטית בעירייה, ההיקף של ההתקשרות הגדול שבין העירייה לחכ"ל, ההסדר הזה הוא לא ישים ברמה המהותית.

בחוות הדעת שכאן מוקרנת על המסך, אנחנו פרסנו את המטריה המשפטית. כל מה שקשור לקיומם של ניגודי עניינים בין העירייה לבין התאגיד העירוני שבבעלות שלה. כמו גם את העמדה של מבקר המדינה בנושא הזה, וההמלצה החד משמעית אפשר לומר שלו להימנע ממצב דברים בו אותו עו"ד ישרת, הן את הרשות המקומית וגם את התאגיד העירוני שלה.

הדברים חוזרים על עצמם, גם בנוהל של משרד הפנים, שעוסק במינוי יועץ משפטי חיצוני קבוע לרשות המקומית. הוא קובע במפורש שיועץ משפטי לא יפעל מתוך ניגוד עניינים.

להימנע מכל תפקיד או עיסוק אחר היוצר או עלול ליצור מצב של ניגוד עניינים בין עבודתו עבור הרשות המקומית, לבין יתר עיסוקיו. העניין הזה גם צוין במפורש במדריך להקמת תאגיד עירוני. הוא קובע שצריך להקפיד על הפרדה עירונית ברורה בין הרשות המקומית לבין התאגיד העירוני. הוא מציין במפורש שצריך להקפיד על ייעוץ משפטי נפרד משל הרשות המקומית.

אז לסיכום, אני יכול לומר לכם שהבקשה של העירייה או של הדרג המקצועי לפסול את ההצעה של משרד שרקון, לא נובעת חלילה מנימוקים של איכות המשרד או טיב השירותים שהוא מעניק. המשרד נותן ייעוץ משפטי למנהלת של ההתחדשות העירונית של העירייה באופן שוטף, וגם שירותים משפטיים שוטפים לחכ"ל.

אני לא שמעתי תלונות מהגורמים המקצועיים בעירייה לעניין טיב השירות. העניין הוא פשוט. משרד שנמצא בניגוד עניינים תמידי בין השירותים שהוא מעניק לעירייה לבין שירותים שהוא מעניק לגוף אחר. במקרה הזה, החכ"ל, לא יכול לספק גם את השירותים, נשוא מכרז זה. אני כמי שעומד בראש המערך המשפטי של העירייה, מתקשה, לא מרגיש בנוח לקבל שירותים משפטיים ממשרד כזה, בכל מה שקשור לממשק הרחב שיש לעירייה מול החכ"ל. לכן אני מבקש מוועדת המכרזים למעשה, וזו הבקשה שמובאת לפניכם, לפסול את ההצעה של משרד שרקון בן עמי במכרז הזה, עפ"י הסמכות שיש לכם בתקנות העירייה (מכרזים).

אלון, וגם דוד. לאור הדברים הנחרצים, גם שצורפו, וגם שנאמרו, אני רוצה

אורן כהן:

לשאל 3 שאלות שונות זו מזו. 1, האם אנחנו מחויבים לעשות שימוע במקרה כזה? שאלה מספר 2. אם התשובה היא לא, האם רצוי שנעשה שימוע במקרה שכזה? ואם התשובה גם לזה לא, האם אפשר לעשות שימוע במקרה שכזה? 3 דברים שונים.

עו"ד אלון בן זקן: אני מענה בקצרה, דוד ישרים אותו אם צריך. אנחנו פנינו למשרד שרקון בן עמי, הצגנו בפניו את החשש, וביקשנו מהם להתייחס. הפעולה הזו כשלעצמה, והמכתב ששלח משרד שרקון, הנה הוא בפניכם, היא למעשה עונה עד כמה שאני יודע, על דרישות השימוע.

אורן כהן: אני לא בטוח. אה, השימוע בכתב, כאילו, עשיתם? איך ניסחתם את זה?

עו"ד דוד רן ייה: הענקנו למציע את זכות הטיעון/שימוע בכתב וזה שימוע לכל דבר ועניין, הדברים צוינו במפורש הן במכתב אליהם והן בתשובה שלהם – אתה יכול לראות בכותרת.

אורן כהן: הבנתי. אוקי. ובהקשר הזה, ובכל זאת אני משלים, האם אנחנו צריכים לעשות גם שימוע בע"פ, לא? בכתב, זה סוגר את העניין, נכון?

עו"ד אלון בן זקן: נכון.

אורן כהן: כן, זכות הטיעון. בסדר, אוקי, שאלות נוספות לחברי הוועדה, בבקשה.

עו"ד קרן גרשון: כן, לי משהו להגיד. 1, אני חושבת שההמלצה נכונה. כל מי שמסתכל על זה, מבין שזה לא סתם ניגוד עניינים.

אורן כהן: יש עם זה בעיה.

עו"ד קרן גרשון: יש עם זה בעיה. וגם כשאני יושבת בחברה הכלכלית, אתה רואה שיש הרבה דיונים שהם ממש צריכים בירור, וכל אחד צריך את הייצוג שלו. ולכן אני חושבת שההמלצה היא נכונה. אני רוצה לשאול לגבי נושא אחר. אני מבינה שההצעות הוגשו, וגם התיבה נפתחה, ואז מצאנו שם את ההצעות השונות. ואני שואלת, אם זה לא נכון עכשיו, בדיוק כמו שדנתם בנושא של האם המשרד הזה יכול לשמש, בגלל שהוא בניגוד עניינים, אם אין מקום לבוא ולבחון גם לגבי מי שנותן לנו היום את השירותים שהוא בעצם נותן שירותים מאוד ותיק, ולפי חוזר מבקר המדינה גם שם התייחסות לנושא של לבוא ולבחון החלפה של יועצים אחרי תקופות מסוימות.

כלומר, אני אומרת, האם זה לא נכון כבר עכשיו, בשלב המקדמי הזה, לעשות בחינה עניינית, בדיוק כמו שעשינו כאן על המשרד הזה, בנושא אחר. האם יש מקום להמשיך לתת למשרד שנותן לנו כבר שנים רבות את הייעוץ, גם להמשיך לתת לו ולהשתתף גם במכרז הזה.

הדר לביא: את חושבת שאפשר למנוע מהם להשתתף במכרז על בסיס העובדה שהם נותנים שירות שנים רבות?

עו"ד קרן גרשון: אז קודם כל, יש בדו"ח מבקר המדינה מספר התייחסות לנושא הזה.

אורן כהן: לא, קרן, לא צריך להסביר את זה, השאלה במקומה. דוד, תענה.

עו"ד דוד רן ייה: אני אסביר. יש הבדל מהותי בין הסוגייה היום של ניגוד עניינים, שהיא אסורה בדין ואין מה להתקדם עם בחינת ההצעה, לבין סוגיה שהיא בשיקול

דעת של העירייה, האם להמשיך עם ספק לתקופה ארוכה, בהתחשב בהערות מבקר המדינה. אני לא חושב שבשלב הזה, אנחנו יכולים לפסול מציע מראש רק על בסיס זה, בטח ובוודאי בלי לתת לו זכות טיעון, כמו שנתנו פה קודם. אני חושב שצריך להמשיך לבדוק את ההצעות שונות, ולראות מי הכי טוב לעירייה.

אפשר להתחשב כמובן בדברים שאמרת, מבחינת הערות מבקר, משך זמן של ייעוץ משפטי, אבל אני מציע שנראה מי המציעים מה האיות שלהם ושל הצוות המקצועי, לפני שאנחנו הולכים לצעד הבא. אני לא הייתי פוסל מציע רק בגלל שהוא נותן שירותים הרבה זמן, כי אם הוא נותן שירותים טוב לעירייה ולעיר ולתושבים, אין שום סיבה לפסול אותו בשלב הזה.

עו"ד קרן גרשון: אפשר לדעת כמה שנים הם כבר נותנים לנו את השירות?

עו"ד אלון בן זקן: אני מכיר הסכם משנת 2003 שאושר במועצת העיר.

אורן כהן: טוב, בכל מקרה, הרי אנחנו לא מחליטים עכשיו. אנחנו רק מחליטים להמשיך, אז תתייחסו לזה.

עו"ד קרן גרשון: כן, זה ברור שצריך להתייחס לזה אח"כ, כי לא נערכנו לדיון כזה.

אורן כהן: בדיוק.

עו"ד קרן גרשון: אבל עדיין, אורן, בדיוק כמו שעשינו דיון כזה לפני שהתקדמנו לשלב בדיקת הדברים הנוספים, אני חושבת שזה ראוי יהיה שנעשה דיון כזה לפני שאתם מתקדמים הלאה.

אורן כהן: הנה. לא, הנה, בבקשה, תגידי את כל מה שעל ליבך.

עו"ד קרן גרשון: אני לא, אין לי שום דבר על ליבי.

אורן כהן: הנה הדיון מתקיים.

עו"ד קרן גרשון: אתה רוצה שהדיון יתקיים עכשיו? אני לא מבינה את זה ככה.

עו"ד דוד רן יזה: לא, לא, חברים, אנחנו בדיון כזה צריכים לתת זכות טיעון למציע, לערוך חו"ד מסודרת, ולתת המלצה לכאן או לכאן.

עו"ד קרן גרשון: זה בדיוק העניין.

עו"ד דוד רן יזה: אז העלית סוגיה שתמשיך הבדיקה של ההצעות, הדברים האלה יילקחו בחשבון. הרי תוצאות המכרז יבואו אליכם קודם כל לאישור. כלומר, זה לא יימשך הלאה. אנחנו נבוא לשלב הבא עם המלצה לוועדת המכרזים לזוכה. אם ההמלצה תהיה על המשרד הנוכחי, אז כמובן נעלה לדיון את משך התקופה שהם נותנים שירותים, ותינתן גם המלצה בהתחשב במכלול של הדברים.

עו"ד קרן גרשון: אני מוכנה לקבל את ההצעה. אני רק שואלת מה ההבדל אז בין מה שעשינו עכשיו לבין הדיון הנוסף הזה שנדרש לבצע אותו.

עו"ד דוד רן יזה: אני חושב שיש הבדל מהותי בין מצב שבו אנחנו מחויבים לפסול הצעה בגלל הוראות הדין, לבין מצב שאנחנו יכולים לשקול לא לקבל הצעה.

עו"ד קרן גרשון: אוקי, אוקי.

עו"ד דוד רן ייה: ובוא נראה אילו הצעות יש לנו בשולחן, ואולי הן לא טובות, אני לא יודע בשלב הזה.

עו"ד קרן גרשון: אוקי, 100%.

אורן כהן: מה שבטוח שאני מבקש להתייחס לזה בדיון הבא. בסדר, הערות נוספות?

הדר לביא: כן, שאלה קטנה.

אורן כהן: כן, בבקשה, הדר.

הדר לביא: משרד עורכי הדין הזה, שרקון, כמה זמן הוא עובד עם החברה הכלכלית?

עו"ד אלון בן זקן: משהו בין שנה לשנתיים, אני לא בטוח, זה לא הסכמים שאנחנו מאשרים. זה מכרז שהחברה הכלכלית פרסמה.

הדר לביא: אם תאורטית, עו"ד רן ייה, האם הם מוותרים על, הם יכולים בכלל לוותר על העבודה שלהם שם?

עו"ד דוד רן ייה: דנו בסוגיה הזו לפני שערכנו את חוה"ד. המסקנה היא שאנחנו לא היינו רוצים להיות במצב שהעירייה לוקחת מהחברה הכלכלית יועצים רק כי אולי העירייה משלמת יותר, או כי הם טובים. אנחנו לא רוצים לפגוע בחברה הכלכלית.

הדר לביא: השאלה אם יש להם זכות מכרז?

עו"ד דוד רן ייה: אני לא מכיר את החוזה שלהם מול החכ"ל, אז אני לא יודע לומר לך אם יש להם אפשרות להתפטר שם, רק כדי להיות זוכים פה. הם גם לא הציעו את זה, ואני לא חושב שזה יהיה נכון לעירייה ולחכ"ל להתנהל ככה ביחסים בניהן.

הדר לביא: אם הם לא הציעו את זה, אז אני חושבת שאנחנו מבינים, אוקי.

אורן כהן: נראה לי שגם ההליך שעשינו הוא די סוגר את המעגל.

מאושר פה אחד

החלטה:

ועדת המכרזים, לאחר שקראה את חווה"ד שהונחה בפניה, קיבלה הסברים וקיימה דיון בנושא קובעת כי הצעת המציע שרקון בן עמי אשר ושות' פסולה מחמת ניגוד עניינים כפי שמוסבר בחווה"ד ובפרוטוקול זה.

ועדת המכרזים אף שקלה את האפשרות לערוך הסדר ניגוד עניינים אולם בהתאם לעמדת הגורמים המקצועיים ולאור היקף השירותים וממשק העבודה השוטף מול החכ"ל הועדה מצאה כי לא ניתן לעשות כן.

אביטל חדאד

מזכירת הועדה

אורן כהן

יו"ר ועדת המכרזים

אישור ראש העיר:

רפי סער

2. ספק יחיד - התקשרות עם חברת אימפקט סיטיזן כספק יחיד בפטור ממכרז מסמכים מצורפים: חו"ד ובקשה להתקשרות מאת סמדר אדרעי והעתקי נוסחי פרסום.

אביטל חדאד: הנושא הבא אישור ספק יחיד, אישור התקשרות עם חברת אימפקט סיטיזן כספק יחיד ופטור ממכרז. נמצאת איתנו, סמדר, שהיא מנהלת מחלקת אסטרטגיה.

סמדר אדרעי: כחלק מהשירות של הרשות, אנחנו מזהים מאז משבר הקורונה, משבר פיננסי הולך ומעמיק בקרב תושבים. אנחנו רואים גם את זה בבקשות להנחות, בתמיכות, ויש לנו אפשרות ליצור שותפות עם חברה טכנולוגית, שיודעת לספק לנו מעטפת מלאה לאיתור משפחות, עוד לפני שהן מגיעות אלינו לשלב הזה. מדובר במשפחות שלא מטופלות במסגרת, לא מוכרות לרווחה. ובעצם, המטרה שלנו לנסות לסייע לתושבים באמצעות החיבור מול החברה, תאפשר מתן שירות תומך עבור המשפחות, אחרי שנאתר אותן. אחרי שהם ייקחו וירצו לקחת חלק במהלך הזה. הם יקבלו ליווי צמוד של החברה. הטכנולוגיה של החברה הזאת יודעת באמצעות אלגוריתם בבניה מלאכותית לזהות וליצור איזשהו ניקוד מטריצה לכל משפחה, ורק משפחות שיהיו להן סיכויי הצלחה לעמוד ולהצליח בסיום התכנית להשיג את היעדים שייקבעו לה, המשפחות האלה תקבלנה את הליווי, ואנחנו מעריכים שהערך השירותי יהיה מאוד גבוה, כמו גם ה... עבורנו בקבלת פחות ופחות להנחות שהולכות וגוברות. גם בנושא חינוך, אבל לא רק. גם בארנונה ובהנחות אחרות. ההתקשרות מול החברה, היא התקשרות פטורת מכרז. אנחנו עשינו פרסום לבקשת התהליך, ולא קיבלנו שום פנייה של אף חברה שיודעת לבצע את הפעילות הזאת מקצה לקצה, כולל האלגוריתם וכולל השירות עצמו. ואנחנו מבקשים להתקשר עם אימפקט סיטיזן בריטיינר שנתי של 100,000 ₪ בשנה כולל מע"מ, שישולם בינינו לבין תאגיד פלגי השרון בשותפות מלאה. והחלק מהשנה השנייה, הם מבקשים מודל התקשרות על בסיס אחוזים מהחיסכון הצפוי בהנחות שלכאורה תצטמצמנה ככל שהפרויקט יצליח. ויש לנו כמובן את האפשרות לעצור את ההתקשרות, במידה ולא נראה את ה... בהתאם.

עו"ד דוד רן ייה: הבקשה שלכם היום היא להתקשר איתם בתקופה של שנה על בסיס 100,000 ₪ וכן אחוזים כפי שמופיע בבקשה כאשר האחוזים משולמים לאחר השנה הזו.

סמדר אדרעי: נכון.

עו"ד דוד רן ייה: בסדר? אז אנחנו כרגע לא מדברים על התקשרות לשנה השנייה. בשנה הבאה תעשו עוד פרסום, ונראה. אז כמו שאתם רואים, צירפנו לכם את נוסח הפרסום, פורסם כמובן לחברי ועדת המכרזים, פורסם בעיתונות, לא היו תגובות.

עו"ד קרן גרשון: אפשר להבין באילו כלים בסופו של דבר אנחנו מטפלים בהם? אני לא מבינה למה את מתכוונת שרק משפחות שמתאימות ושיש להן סיכויי הצלחה. יש משפחות שאנחנו חושבים שלא נצליח לגייס אותן לתהליך, ומוותרים עליהן והם יגיעו לעוני.

סמדר אדרעי: המודל מדבר על זה שצריכה להיות מוטיבציה מאוד גדולה של משתתפי

התהליך. יש תהליך, יש מחויבות שלהם לתהליך, לקבל בעצם את השירות מהחברות הנלוות שאותה ספקית מביאה יחד איתה. גופים, עמותות וגורמים אחרים. אנחנו מקצרים בירוקרטיה, ממש נותנים להם תכנית מותאמת אישית. אם היעד הוא למשל הגדלת הכנסה, אז מוצאים את הדרכים לעזור להם בכך. אם היעד הוא שילוב בעולם העבודה, או שינוי תעסוקתי, אז עוזרים להם בהתאם לכך. אז ככל שיש מוטיבציה, וככל שמתאימים בפרופיל, רק אז סיכויי הצלחה גבוהים. אנחנו מן הסתם לא יכולים לתת מענה מקצה לקצה לכל הפוטנציאל, מדובר בהיקפים גדולים. אנחנו רוצים לצאת בעצם לפיילוט, מתוך איזושהי ראייה הוליסטית, אנחנו לוקחים דווקא את מערכת החינוך כהזדמנות לתת סיוע נוסף דרך בעצם התלמידים, לאתר את אותן משפחות, ואנחנו מאמינים שהגישה ההוליסטית הזאת תביא גם לשיפור המדדים והביצועים במערכת החינוך עצמה. כי תלמיד שנמצא-

עו"ד קרן גרשון: אז המטרה של החברה הזאת היא רק לאתר.

סמדר אדרעי: לא, היא עוזרת לנו גם בחיבור. אוקי, אז היא, יודעת לנבא ממש, באמצעות האלגוריתם, מי המשפחות שכדאי וחשוב לשלב אותן במהלך הזה. אנחנו כמובן נחתים אותם, נעשה את כל מה שצריך מבחינת הסכם הסודיות. המשפחות האלה יתחייבו לתהליך של מספר חודשים. היא מלווה אותנו במהלך כל ההתקשרות מולם. יש שאלון לפני, יש שאלון תוך כדי, שאלון אחרי. יש גם ראיונות אישיים וכלים נוספים שאנחנו נשתמש בהם, זה לא רק ניתוח נתונים back office. אנחנו בעצם מרימים פה פרויקט שגם אנחנו מעורבים בו כמובן. והמטרה היא, שהיא גם מחברת אותנו לאותם גופים שנותנים את הסיוע. זאת אומרת, אם צריך מעגלים תעסוקתיים, אז זה היום, יש לה מודל התקשרות ייחודי עם שירותים שהיא כבר גייסה אותם לטובת המהלך הזה. הם יצאו כבר בפיילוט ברשות אחת, הם כבר נמצאים בסיום המחזור הראשון של התושבים, ורואים שם הצלחות גבוהות. הם נמצאים עכשיו בתהליכי התקשרות מול רשויות נוספות.

הדר לביא: סמדר, אני אשמח לדעת מאיפה הנתונים שהחברה הזאת מקבלת, על אילו נתונים היא יושבת.

סמדר אדרעי: אנחנו ניצור איזשהו פיילוט באחד או יותר ממוסדות החינוך, שבו אנחנו פשוט נשלח קישור להורים, ונבקש מהם למלא. זה כמובן התנדבותי, אין פה שום מחויבות למלא, אבל ככל שנצלח, והם מדברים על אחוזי היענות של מעל 70% מהניסיון שלהם גם דרך מערכות חינוך מקבילות. ובאמצעות הניתוח של האלגוריתם, אנחנו נזהה את אותן משפחות שנמצאות ככל הנראה, המודל מדבר על שנה עד שנתיים לפני כניסה למעגל העוני. ובשלב הזה, אנחנו נוכל בעצם ליצור את ההתקשרות ולסייע לאותן משפחות.

הדר לביא: כלומר, המודל שאנחנו מדברים עליו זה הם משתמשים בגישה שיש לנו למערכת החינוך-

אסנת חכמון: לא, לא, לא, רגע, ברשותכם, אני אוסיף-

הדר לביא: או, בדיוק רציתי לשאול אם אסנת פה-

סמדר אדרעי: היי, אסנת. הנה, אסנת פה, כן.

אסנת חכמון: אני מתנצלת שאני מתפרצת. הם לא יכולים להיכנס למערכות החינוך שלנו,

זה אסור עפ"י חוק לאפשר.

הדר לביא: ברור.

אסנת חכמון: מה שאנחנו נעשה בשידוך, אנחנו ניקח שני בתי ספר, יכול להיות מגילאים שונים כפיילוט, כדי שנראה שזה... רוחבי, אבל נעבוד דרך היועצות של בית הספר, שבד"כ הן גם מכירות את המשפחות שזקוקות יותר לעזרה, ואנחנו ניכנס ונתערב שם, כדי שנראה איך אנחנו עוזרים. כמוכן בנוסף, אנחנו נשלח גם להורים שרוצים שהצטרף. יכול להיות שיש כאלה דרך בית ספר, ויש כאלה הורים שמרגישים שפתאום מצבם הכלכלי הורע בזמן האחרון, וצריכים עזרה, אנחנו נאתר גם וגם. אבל הם לא נכנסים. חייב אישור.

הדר לביא: כן, זאת לא הייתה השאלה. מבחינתי, תודה שאת מדגישה, להבין את המודל שאנחנו מקיימים. זאת אומרת, אנחנו מעבירים להם מידע מהגישה שלנו, הם לא נכנסים. הם מעבדים עם האלגוריתם שלהם, ונותנים לנו צפי למשפחות שיצטרכו את עזרתנו, זה מה שאנחנו קונים פה-

סמדר אדרעי: בהחלט.

הדר לביא: ואז השירותים הם שירותים שלנו.

סמדר אדרעי: אז אמרנו, יש פה שני מעגלים. אחד באמת זיהוי אותן משפחות שיש לנו את הפוטנציאל ואת האפשרות לעזור להן. והתאמת התכנית. התכנית מבוססת על לחבר את אותן משפחות לגופים תומכים, שייתנו להם את הסיוע שלו הם זקוקים. זה אותם גופים שכבר היום אותה חברה יודעת להביא אותם. הם כבר חלק מהקוהרנטי, הם מסתכלים בגישה, כמו שאמרנו, הוליסטי. והם באמת יודעים לתת פתרונות משולבים. גם בתחום התעסוקה, גם בתחום הפיננסי, ונושאים נוספים.

אסנת חכמון: הם מפעילים את התכנית הזאת ביוקנעם. באמת ביוקנעם זה בעיקר בקרב משפחות אתיופיות, אבל אנחנו לא נכנסים רק למקום הזה. ובאמת, המטרה הייתה לזהות את המשפחות, להסתכל עליהן הוליסטי. קודם כל, הילדים ברמת החינוך בבוקר, אם הם באים עם קשיים כאלה ואחרים. יכולה להיות דוגמה, ילד שלא ישן כל הלילה, כי היה לו כאב שיניים, לא היה אפילו כסף ללכת לטיפול. ואז... לעזור למשפחות מהמקום הזה. ויש משפחות שצריכות אפילו סיוע במקום התעסוקה שלהן. אז גם במקום הזה הם נכנסים ומתערבים. אני ביקשתי שזה יהיה דרך החינוך, כי אני מאמינה שאנחנו צריכים להסתכל על הילדים הוליסטית, ולראות איך לעזור להם. זו הייתה הבקשה שלי, ולכן גם אני פה.

יובל בודניצקי: סליחה, רגע, ערב טוב. אני נכנסתי רק עכשיו, ערב טוב לכולם, אני לא רואה את כולם, אבל אני רואה פה 14 משתתפים. שומעים אותי?

אסנת חכמון: כן.

יובל בודניצקי: הנחת היסוד זה בעצם אנחנו רוצים לזהות משפחות רגע לפני שהן נכנסות למעגל העוני, כי אחרי שהן במעגל העוני, אז בעצם גם מבחינה חברתית הם נמצאים באיזושהי סיטואציה שהיא סוג של מדרון חלקלק, בטח בהיבט המשפחתי-האישי, שמקרינ על כל תחומי החיים. וגם כמוכן בהיבט העירוני הטהור מבחינה כלכלית, כי אז הם נכנסים פה לכל מיני ועדות הנחות וכו'. אז בעצם אנחנו מנסים להרוויח פעמיים בהיבט הזה, כאשר הדגש הוא כמוכן יותר על הדגש האישי, שכמוכן לא ייכנסו למעגל העוני. ולכן גם אנחנו

רוצים לעשות את הפיילוט הזה גם בתחומי החינוך, בתחום החינוך, וגם לא יודע אם נאמר פה, אבל גם אנחנו עושים את זה עם תאגיד פלגי השרון, שמן הסתם אם זכאים להנחות, אז זכאים כבר להנחות גורף, זה לא רק בחינוך. עכשיו בעצם, שותפים למהלך הזה גורמים אחרים שבעצם מכינים תכנית לכל משפחה כזאת. אני יכול להגיד שמגויסים אלינו, אם זה יאושר כמובן, כבר בנק הפועלים, שהוא הולך להשקיע פה כסף באותן משפחות. זה קיים כרגע-

עו"ד קרן גרשון: מה זאת אומרת, יובל?

יובל בודניצקי: שנייה, אני מכיר היום שתי רשויות, יוקנעם ומגדל העמק שכבר פעיל שם כמה שנים. וכיום זה כבר התחיל עכשיו גם בפתח תקווה וגם בעיריית הרצליה. המודל של שאר הרשויות.

סמדר אדרעי: ובבת-ים.

יובל בודניצקי: המודל שלהם הוא על ריטיינר חודשי גבוה יותר. אנחנו העדפנו לשלם ריטיינר חודשי נמוך יותר, ועם השתתפות באחוזי הצלחה, ככל שיהיו. כשבעצם הכוונה היא ככה לרתום אותם להיות באמת שותפים למהלך הזה. יש לי גם דרך אגב איזו כתבה, חיפשתי קודם, הייתה איזו כתבה ב"הארץ" לפני איזה כמה חודשים. אנחנו כבר בהליך איתם איזו תקופה. דרך אגב, מי שעומד בראש המיזם הזה, זה דוקטורנטית לחינוך, שהיא ראתה שמהניסיון שלה שמדובר פה באמת לא רק בעניין חברתי, וצריך פה ליצור איזשהו מודל טכנולוגי, ובעצם ככה נולד המיזם הזה. אני אחפש, תכף אני אשלח לכם את הכתבה, מי שאני אראה פה שחבר ועדת מכרזים, שיוכל לעיין בזה בזמנו החופשי.

עו"ד קרן גרשון: כמה משפחות אנחנו צופים שייכנסו לדבר הזה?

יובל בודניצקי: היא מדברת כרגע על הערכה שמרנית, סמדר, של 70% השתתפות, נכון?

סמדר אדרעי: אנחנו מדברים ככל הנראה על מאות משפחות שנצליח לתת מענה, ככל שנצליח לגייס יותר גופים ולא להעמיס על המערכת העירונית כמובן, כי אנחנו שוב, נדגיש את הנושא, שאנחנו מחפשים משפחות שלא מוכרות כרגע לרווחה. זאת אומרת, למצוא את המעגלים הנוספים-

יובל בודניצקי: בדיוק, הנקודה היא לא להתחיל. הסטטיסטיקה אומרת שמי שנכנס למעגל העוני, ממוצע הזמן שלו השמרני הוא 5 שנים. אנחנו רוצים לתפוס את המשפחות רגע לפני שהן שם, בטח בסיטואציה שקורית היום, עם כל המצב במשק וכו', אז אני חושב שאנחנו בזמנו אידיאלי מבחינת המיזם הזה. אבל בסוף צריך להבין, בואו, בסוף אנחנו רוצים באמת לגרום למשפחות שנקלעו לקשיים, פיטורים וכו', באמת לתת להן איזושהי עזרה מקצועית, לא להיכנס למעגל הזה. זו בעצם המטרה.

עו"ד קרן גרשון: יפה מאוד, מעניין. הבינה המלאכותית השתלטה עלינו.

יובל בודניצקי: עכשיו כמובן, מי שירצה בלי שום קשר, לשמוע יותר ממקור ראשון וזה, אין בעיה, כן? זה לא פה קשור לוועדה, אבל בשמחה.

הדר לביא: תגידו, אגף הרווחה, השירותים החברתיים, מחובר להליך הזה פנימית?

יובל בודניצקי: הוא גם יהיה מחובר. אנחנו התחלנו כרגע מהחינוך, אבל כולם יהיו. בסוף,

מי שנכנס למעגל הזה, אז זה משפיע על כל תחומי החיים. זאת אומרת, זה גם ברווחה, זה גם בחינוך. זה בכל-

הדר לביא: אבל יובל, אני אומרת לך כמנכ"ל, דווקא שנייה שמה את המכרז בצד. בגלל שמספקים פה שירותים חברתיים מעולם הרווחה-

יובל בודניצקי: ברור, ברור.

הדר לביא: אז מאוד מאוד כדאי שכבר בעולם הזה, גם אם עושים את המיקוד בחינוך, הרווחה יהיו חלק, אתה תמצא הרבה-

יובל בודניצקי: גם, בהחלט, גם.

הדר לביא: כמובן ידע מקצועי רלוונטי.

יובל בודניצקי: צודקת.

אסנת חכמון: הרווחה יצטרכו להיות בתמונה. אנחנו הולכים בזהירות, כי יש הרבה משפחות שלא באות ומספרות על עצמן, כדי לא להיות מתויגות כמשפחות רווחה, בסדר?

הדר לביא: זה אחד האתגרים בכלל, לפרויקט הזה.

יובל בודניצקי: בדיוק, נכון.

הדר לביא: זאת אומרת, תצטרכו לדלג עליו, ודווקא לרווחה אני מקווה שיש את המומחיות הזאת. הם מבינים היטב את המחסום הזה.

יובל בודניצקי: החוכמה היא לאתר רגע לפני, והרווחה זה כבר אחרי שהם בפנים, לרוב.

אורן כהן: אני מבקש להעלות הצעת החלטה לפיה אנו מקבלים את הבקשה להתקשרות בפטור ממכרז לשנה אחת עם חברת אימפקט סיטיזן

מאושר פה אחד

החלטה:

לאשר התקשרות בפטור ממכרז לשנה אחת עם חברת אימפקט סיטיזן בהתאם למפורט בטופס הבקשה שצורף לדיון.

אורן כהן

יו"ר ועדת המכרזים

אביטל חדאד

מזכירת הועדה

אישור ראש העיר:

רפי סער

3. מכרז פומבי 39/2022 – הפעלת חוגי העשרה במסגרת תל"ן בגני ילדים. מצ"ב מסמך סיכום מאת אסנת חכמון מנהלת אגף החינוך.

אביטל חדאד: הנושא הבא הפעלת חוגי העשרה במסגרת חוגי תל"ן בגני הילדים. אסנת נמצאת איתנו כאן. אסנת?

אסנת חכמון: ערב טוב, אני רק אגיד שיש לנו כרגע שני מפעילים של חוגי תל"ן בתוך הגנים שלנו. חלק מהמפעילים הם עובדי עירייה, חלק זה החברה לתרבות. ובעצם החלטנו לחלק שליש, שליש, שליש. ואת השליש השלישי כרגע לתת למפעיל נוסף, ויצאנו למכרז הזה. ומתוך ה-5, יש את חברת מכוון, שאחד, אנחנו מכירים אותם, הם עובדים אצלנו גם בבתי הספר, גם בגנים. הגננות מבקשות אותם, ההורים מבקשים אותם. זאת אומרת, הם חברה טובה, חברה שמצליחה להפעיל כמו שצריך. יש לנו בעצם חברה היא יוזמת, כל מה שאנחנו צריכים, היא נותנת לנו. וכרגע אנחנו רוצים לשלב אותם בשליש השלישי שנותר לנו בגנים. וזהו בגדול.

עו"ד דוד רן ייה: טוב, אז כמה מילים מההיבט המכרזי. מכרז פומבי לכל דבר ועניין, בסדר? נקבעו בו תנאי סף, נקבעו בו אמות מידע לאיכות והצעת מחיר. התקבלו 6 הצעות, כמו שאתם רואים פה. רב תנועה מכורפאן, תנועה בקצב, סילבריס, טבע וחומר, ואייל בר. אנחנו בדקנו את ההצעות מבחינת עמידה בתנאי סף. יש לכם טבלה מסודרת, מבחינת שלמות ההצעה. לאחר מכן נבדקו ההצעות בהיבט האיכותי ע"י אסנת והצוות שלה. מבחינת הניקוד, מי שקיבלה את הניקוד הכי גבוה זו חברת מכורפאן. אנחנו בהתחלה קבענו שבמכרז יקבלו עד 5 זוכים. בסופו של דבר, בהיבטי הצורך הפרטניים של העירייה, לפחות לשנת הלימודים הבאה, אין צורך ב-5 זוכים, אפשר להסתפק בזוכה אחד. וההמלצה היא לקבוע את מכורפאן כזוכה, ואת מי שדורג שני בניקוד, אני לא רואה את זה כרגע, ככשיר שני, למקרה שאנחנו נצטרך עוד מפעיל, או למקרה שתבוטל ההתקשרות עם הזוכה. זהו, שאלות.

הדר לביא: אני אשמח לשאול, יש לי כמה שאלות, כי הפורמט שאנחנו מדברים עליו קצת מטריד אותי. קודם כל, אני אשמח להבין, אנחנו נמצאים היום בינואר, יש לנו בערך 150 גנים. אסנת, ציינת שחילקתם שליש, שליש, שליש. מה המנגנון שחילקתם על פיו?

אסנת חכמון: אני אגיד ככה, ב-150 גנים, בפועל נשארו לנו 40 גנים, פחות משליש בעצם שאנחנו רוצים מפעיל שלישי. למה קבענו ככה? כי קודם כל יש עובדים עירייה שאנחנו מחויבים אליהם במסגרת העבודה שלהם, ואז הם תופסים נפח. החלק השני זה החברה לתרבות, החברה עירונית, יחד עם הקונסרבטוריון, שהם גם כן מקבלים נפח כלשהו. ומה שנותר, זה 40 גנים הנוספים. בסוף, מפעיל שבא הוא רוצה שיהיה לו כדאי ומספיק גנים כדי להפעיל, ולכן ככה קבענו.

הדר לביא: לא, אז לא הבנתי שום דבר. יש לנו היום עובדי עירייה, מורות לריתמוסיקה, לצורך העניין, שמפעילות בגנים. הן הולכות ויוצאות לפנסיה, ואני מבינה שלנו אין כוונה להשאיר איזה תפקיד עירוני-

אסנת חכמון: נכון.

הדר לביא: על זה אפשר לדון בנפרד, אבל זה נניח בערך יש להם את שליש הגנים, לפי מה שציינת, פחות או יותר. עכשיו, החברה לתרבות ופנאי-

אסנת חכמון: היא חלק נוסף.

הדר לביא: היא גם ספקית תוכן, למה אגב?

אסנת חכמון: כן, היא גם ספקית תוכן, לחוגי התל"ן. גם הקונסרבטוריון שלהם.

הדר לביא: וגם מכורפאן, החברה שאנחנו מדברים עליה.

אסנת חכמון: ומכורפאן, זה הספק השלישי.

הדר לביא: ב-45 גנים?

אסנת חכמון: לא. יש 150 גנים. חלק מהגנים עובדי עירייה.

הדר לביא: כן.

אסנת חכמון: חלק מהחברה לתרבות, אוקי? וחלק מהגנים בעצם ממכורפאן.

הדר לביא: אוקי, זאת אומרת שזה מכרז שלצורך העניין כבר היה, ועכשיו אנחנו מחדשים אותו, לחלק של מכורפאן, ואתם ממליצים שהם יזכו גם.

אסנת חכמון: כן.

הדר לביא: אני חושבת, יש לנו הרבה דיונים פה לפעמים על ספק, על מציע יחיד בד"כ, וזה מאוד מטריד אותנו, עיין ערך הדיון הקודם, כי אנחנו רוצים לאפשר כמה עקרונות חשובים, כמו תחרות, שכמובן שהיא מובילה לאיכות יותר גבוהה. קראתי בעיון את המכרז, ואני חושבת שמאוד חכם עשיתם שאיפשרתם עד 5 ספקים, ואני מתקשה להבין למה לא לאפשר את התחרות הזאת. מאיפה לנו לדעת שלא משתלם, הרי בתנאי המכרז הופיע שיהיו עד 5 ספקים שיחלקו. אני מניחה, לא היה בחומר לפנינו, אני מניחה שגם היה כתוב שמדובר ב-45 גנים בתנאי המכרז.

אסנת חכמון: לא.

הדר לביא: אז פה יש לנו בעיה, עו"ד רן'יה, אומרת ראש אגף החינוך, בתנאי המכרז לא כתבנו שמדובר ב-45 גנים בלבד, במירכאות.

עו"ד דוד רן'יה: האמת, שאני הייתי בטוח שאנחנו על 150 גנים.

הדר לביא: ואני לא רוצה לעשות חישוב כלכלי לספק.

עו"ד קרן גרשון: דווקא להפך, זה מחזק את מה שאתה אומר. אם היינו עכשיו יושבים ודנים על 170 גנים או 150 גנים, אז היה במקום בהחלט לדון על יותר מספק אחד.

עו"ד דוד רן'יה: נכון.

עו"ד קרן גרשון: אבל עכשיו הדיון נהיה יותר קל למעשה.

עו"ד דוד רן'יה: נכון.

הדר לביא: לא, אבל אני חוזרת, א', אני לא בטוחה. זאת אומרת, לי עדיין קשה איתו. ו-ב', אני אומרת, הספקים שניגשו למכרז, ניגשו למכרז מתוך תפיסה, מי אמר בכלל שהספק שקיבל את המכרז יהיה לו רווחי רק 45 גנים?

אסנת חכמון: לא, לא אמרנו שיהיה רווחי, אבל-

עו"ד דוד רן'יה: רגע, אני אגיד, אני אגיד. אנחנו כתבנו במכרז 150 גנים, בסדר? ועד 5 זוכים. כלומר, ספק פוטנציאלי ידע שהוא יכול להיות שהוא יקבל 30 גנים. אז מבחינת רווחיות זה בסדר.

"הערה לפרוטוקול": במסמכי המכרז נכתב 45 גנים, גם במצב דברים זה הציפייה היא לקבל פחות מ-45 גנים. היום אני מבין סוף סוף את אסנת, כי דיברתי איתה בטלפון, והיא אמרה לי, אין מקום ל-5, ולא הבנתי למה. ועכשיו סוף סוף נפל לי האסימון שאין

מקום ל-5, אז בסדר, זה המצב. לאף אחד לא הובטח 150 גנים.

הדר לביא: אבל יכול להיות שאנחנו פוגעים פה בתחרות, ולכן גם באיכות. כי אם מכורפאן זה ספק שנמצא כיום בגנים בזכות גם שספק שלישי, אבל גם החברה לתרבות ופנאי.

עו"ד דוד רן ייה: אני ביקשתי שנבחר גם כשיר שני, כדי שתהיה לו, שיבין שעומדים מאחוריו ספקים שיכולים להיכנס במקומו, ושהוא יהיה.

הדר לביא: אז אני רוצה להציע שני דברים. א', לא כשיר שני, שאני לא חושבת שהוא ירגיש שמישהו רודף אחריו, אם יש לו המנדט. שימו לב שהוא סיפק את המחיר הכי גבוה במכרז. אני מקבלת לגמרי את זה שיש לו איכות ומצוין, וכך אנחנו צריכים. זה מכרז איכות ולא מחיר. אבל א', הייתי ממליצה פה לאור המחירים הנמוכים יותר של כלל הספקים האחרים, לנהל איתו מו"מ סביב סוגיית המחיר, ככל שזה אפשרי, וכמובן חברי הוועדה יסכימו. ושנית, אני בעד להכניס לפחות עוד ספק אחד, עוד לא, אין לי בראש ממה שהעליתם פה את הפריסה של כל הספקים, אבל למיטב הבנתי, מכורפאן, יש להם נתח מתוך 105 הגנים האחרים כבר עכשיו, ואת 45 הגנים. כלומר, שאם... שלהם לרווחיות זה 30 גנים, זה.

אסנת חכמון: 110 מחולקים כבר בין עובדי לעירייה לבין החברה לתרבות.

הדר לביא: והם לא ספקים של החברה לתרבות בתחום הזה?

אסנת חכמון: לא, לא, הם לא.

הדר לביא: 100%?

אסנת חכמון: כן, בגלל זה יצאנו למכרז עירוני, ולא דרך החברה לתרבות. אם היו דרך החברה לתרבות, אז זה היה מכרז של החברה לתרבות, והיא מפעילה אותם, בסדר? אני מדברת רגע על התליין. אני לא יודעת לגבי, אני מדברת על התליין אצלנו, בסדר? אין להם מכרז דרך החברה לתרבות. אנחנו מפעילים בעצם, בסוף יהיו לנו 3 ספקים. יהיה את עובדי העירייה, החברה לתרבות ומכורפאן, בסדר?

הדר לביא: שהם לא דרך החברה לתרבות, זה רק הקונסרבטוריון. זאת אומרת, זה אורגנים עירוניים.

אסנת חכמון: כן, בדיוק.

הדר לביא: את לוקחת שלישי, ואת עושה מיקור חוץ לחברה בפעם הראשונה?

עו"ד קרן גרשון: בפעם הראשונה.

אסנת חכמון: יוצא למכורפאן קצת פחות משלישי, כי הוא 40 גנים ייצא לו מתוך ה-150, בסדר?

הדר לביא: פחות או יותר, כמובן שכל ספק כמובן שירוויח, אבל זו פעם ראשונה שאנחנו עושים את זה עם ספק חיצוני?

אסנת חכמון: כן.

הדר לביא: אני ממליצה בחום, בוודאי אם זו פעם ראשונה, וככל שזה עומד בתנאים, שנבחר יותר מספק אחד, גם בשבילנו. למעשה, לא התנסינו בעוד ספקים כדי להבין מה האיכות שלהם. אנחנו מכירים אותם מאזורים אחרים. כדי לספק איכות יותר גבוהה ולאורך זמן, אני מניחה שנבחן את זה, אני חושבת שאנחנו לא יכולים להסתפק בספק יחיד. זאת אומרת, אני לא רואה את

הערך המקצועי פה.

אסנת חכמון: למה ספק יחיד? יש לי הרבה עם גנים. זה 3 ספקים יש פה-

הדר לביא: במכרז הזה, במכרז הזה.

אסנת חכמון: לא, אבל אם אני מסתכלת על הגנים, אין לי ספק יחיד. על הגנים יש לי 3 ספקים בסה"כ. יש לי ספק של החברה לתרבות-

הדר לביא: ואין לך תחרות שם. אני מחפשת את רכיב התחרות.

אסנת חכמון: כן, אבל כשנשארים לי 40 גנים, אין לי טעם להכניס עוד ספקים-

הדר לביא: למה, למה?

אסנת חכמון: עוד פעם-

אורן כהן: רגע, זו באמת סוגיה. את יכולה לערבב בין ה-40 האלה ל-40 האלה?

אסנת חכמון: מה זה לערבב בין ה-40 האלה ל-40 האלה?

הדר לביא: היא יכולה לעשות מה שהיא רוצה.

אורן כהן: כי כל אחד 40-

הדר לביא: זה הגנים שלה.

אסנת חכמון: בסדר... בחברה לתרבות. פלוס-מינוס, 50 לעירייה, וה-40 הנוספים, בסדר? יותר. קצת יותר, זה מתחלק. 110... בעובדי עירייה וחלק בחברה לתרבות. וה-40 הנוספים מכורפאן. זה לא שיש איזושהי כפילות.

אורן כהן: לא, אבל השאלה, אני מבין מה הדר חושבת. הדר אומרת, האם זה 40 ספציפיים שהולכים לספק שלמכרז הזה, ו-40 הולכים לספק של המכרז השני, ו-40 לזה. ונגיד, אם יש לך 3 ספקים שאת יכולה לשחק איתם איפה שאת רוצה-

יובל בודניצקי: לא, אורן, זה לא עובד, זה לא עובד. אתה גם צריך ליצור איזושהי גיאוגרפיה הגיונית. אתה יודע, אתה בסוף גם צריך שזה יהיה כלכלי. אתה לא תשלח עכשיו מישו לעבוד גם במזרח וגם במערב, לצורך העניין.

הדר לביא: למה, למה, יובל? הם באים מהעיר? הם גרים פה? אני לא יודעת, זה לא משנה. הם מביאים מפעילים מכל הארץ.

יובל בודניצקי: אני לא יודע, אבל בסוף זה מפעילים שצריכים לנוע בין הגנים.

אסנת חכמון: בסוף אנחנו צריכים לנהל את כל העבודה מול החברות האלה. גם ככל שזה יותר חברות, זה מתחיל להסתבך. זה מדריכים שפה, מדריכים. אנחנו, אני חושבת ש-3 ספקים שיש לנו בסה"כ, שחלקן עובדות עירייה שלנו, שגם אותן אנחנו צריכים לנהל. חלקן חברה לתרבות וחלקן ספק נוסף. אני לא רואה לנכון להתחיל לחלק את זה לעוד ועוד ספקים, ולהתחיל לנהל עוד ועוד ספקים-

הדר לביא: לא, אני מציעה רק עוד אחד. זאת אומרת, את פותחת פה פתח לשוק הפרטי, ואני רוצה תחרות שתביא איכות.

אסנת חכמון: אבל הייתה תחרות-

עו"ד קרן גרשון: קודם כל, התחרות כבר הייתה, סליחה. זה שהגישו לנו 5, 6 ספקים, 5 או

6, זה כבר היה תחרות.

הדר לביא: אוקי.

עו"ד קרן גרשון: מבחינתי לפחות. אז זה כשאת אמרת שאנחנו תמיד רוצים שיהיה לנו יותר מספק אחד, חד משמעית, אנחנו רוצים שיהיה לנו יותר ממציע אחד. אבל בסופו של דבר, אפשר לבחור אחד, גם אם הגישו 3. כל עוד המכרז התנהל שהגישו לי יותר מגורם אחד, אני מרגישה איתנו בנוח.

עו"ד דוד רן ייה: אנחנו המלצנו שתהיה זוכה כשירה שנייה נוספת. כלומר, למצב שבו יהיו עוד בתי ספר, או למצב שבו המכורפאן לא יבצעו כמו שצריך, או שיהיו תלונות, אז נוכל תמיד להפעיל אותו.

אורן כהן: הצעת ההחלטה היא לבחור בחברת מכורפאן, שעמדה בתנאי הסף, וקיבלה את הציון הגבוה ביותר כזוכה במכרז ולהסמיך את אסנת חכמון מנהלת אגף החינוך לנהל מו"מ להפחתת הצעתה ולבחור בחברת ר. ב. תנועה בהנאה חוגים וסדנאות ככשיר שני, שהעירייה תוכל להפעיל, לפי שיקול דעתה, או במקרה שיבוטל ההסכם עם מכורפאן. בהתאם לפי שיקול דעת של אגף החינוך בעירייה.

מאושר פה אחד

החלטה:

להמליץ לבחור בחברת מכורפאן, שעמדה בתנאי הסף, וקיבלה את הציון הגבוה ביותר כזוכה במכרז ולהסמיך את אסנת חכמון מנהלת אגף החינוך לנהל מו"מ להפחתת הצעתה.

לבחור בחברת ר. ב. תנועה בהנאה חוגים וסדנאות ככשיר שני, שהעירייה תוכל להפעיל, לפי שיקול דעתה, או במקרה שיבוטל ההסכם עם מכורפאן. בהתאם לפי שיקול דעת של אגף החינוך בעירייה.

אורן כהן

יו"ר ועדת המכרזים

אביטל חדאד

מזכירת הועדה

אישור ראש העיר:

רפי סער

4. מכרז פומבי 42/2022 - שירותי שיווק פרסום מיתוג, הפקה והפצת חוברת זמן איכות.

מסמכים מצורפים: מסמך סיכום מאת עו"ד דוד רן י"ה וטבלאות בדיקה.

עו"ד דוד רן י"ה: מכרז של אגף הדוברות בעירייה, אור הבמה שלך.

אור ויטה:

ערב טוב לכולם. אנחנו יצאנו למכרז בחודש נובמבר למתן שירותי שיווק, פרסום, מיתוג, והפצת חוברת זמן איכות. חשוב לי להבהיר שלפני היציאה למכרז, כמובן רצינו, המטרה המרכזית של היציאה למכרז הייתה דבר ראשון לאחד את השפה הגרפית, ושיהיה סטנדרט מסוים בכל העירייה לכל הפרסומים שלה. בנוסף, או שטרם שהגעתי, הייתה התקשרות נפרדת בין הדיגיטל של החברה לבין החברה שמובילה את הקריאטיב של העירייה, ועושה את הגרפיקות. ובמחשבה, ולאחר גם התייעצות עם הרבה רשויות אחרות, שהבנו שיותר נכון יהיה לקבוע גוף אחד מוביל, חברה אחת מובילה, שהיא תיתן את הדעת, ותהיה משרד מוביל, ולא כמה משרדים שמובילים כמה קווים בזמן ניהול קמפיין. כשעושים ניהול קמפיין, אז תמיד היה את משרד הדיגיטל ואת משרד הגרפיקה. ופה אנחנו רצינו לאחד את הכוחות, ושיהיה משרד שיאחד בקו אחד, וידבר בקו אחד גם בדיגיטל וגם בשלטי החוצות, ובכל המקומות הפיזיים, אם אפשר לקרוא לזה ככה. בנוסף, עשינו עבודה טרם היציאה למכרז מול כל נקרא לזה, הצרכנים שלנו בתוך הארגון, ומול כל האגפים הגדולים, שאיתם אנחנו מובילים קמפיינים במהלך כל השנה. אם זה אגף קהילה, ספורט וכן הלאה.

עו"ד דוד רן י"ה: אני אתן סקירה קצרה.

אור ויטה: אין בעיה.

עו"ד דוד רן י"ה: מדובר במכרז פומבי, מחולק ל-3 פרקים. כל פרק בעצם הוא מכרז בפני עצמו, לכל פרק נקבעו תנאי סף משלו, לכל פרק נקבעו אמות מידה לבחינה משלו. הפרק הראשון הוא הפרק הכי גדול. בעצם, איתור משרד מוביל ראשי למתן שירותי שיווק, פרסום, מיתוג באופן שוטף וקבוע, וכן העמדת איש מקצוע או אשת מקצוע קבועים במשרדי העירייה, זה אופציונלי לעירייה. מספר זוכים בפרק הזה נקבע על אחד. ואפשר להכריז גם על כשיר שני. הפרק השני שלנו, הוא משרדים נוספים לשירותי דיגיטלי וליווי פרויקטים שיווקיים, שירותי קריאטיב, גרפיקה ועיצוב. פה קבענו שייבחרו עד 8 זוכים. לאו דווקא ספציפית לדוברות, אלא גם לאגפים אחרים בעירייה ניתנים שירותים כאלה. הפרק השלישי הוא הפקת חוברת זמן איכות. גם כאן, הזוכה הוא זוכה יחיד, והוועדה יכולה לקבוע כשיר שני. אז אני אעבור פרק, פרק מבחינת הממצאים שלנו, כי יש לנו במה לדון. אז בפרק א' התקבלו 6 הצעות. אתם יכולים לראות את פירוט ההצעות בטבלה שלפניכם, לשירותים השוטפים ולהעמדת כח אדם מקצועי. מבחינת הבדיקה של ההצעות, אנחנו בדקנו את העמידה בתנאי הסף ושלמות ההצעה, שלחנו לכם קובץ אקסל מפורט של הבדיקה. 4 מתוך 6 מציעים עומדים בתנאי הסף. המציע הראשון שההמלצה שלנו היא לפסול אותו בשל אי עמידה בתנאי הסף, היא פרסום צדר יריב, לא עומד בתנאי הסף שבסעיף 3.2, זה מתן שירותי מיתוג קופירייטינג לגוף ציבורי אחד לפחות בשני החתומים האלה, לתקופה של 12 חודשים רצופים. המציע, גם בהצעה שלו המקורית במכרז, וגם אחרי שפנינו אליו לבצע השלמות והבהרנו לו שהוא לא עומד בתנאי הסף, עדיין לא הצליח להראות לנו 12 חודשים רצופים בגופים ציבוריים, והוא לא עומד בתנאי הסף באופן חד משמעי, וההמלצה היא לפסול את ההצעה שלו. הצעה שנייה היא הצעה,

אני לא יכול לקרוא לה כל כך הצעה, מציע שקוראים לו מורן שמבר. היא סימנה בהצעה שהיא מגישה הצעה לפרק ב'. פרק ב', היא לא הגישה הצעה בכלל. היא מילאה בפרק א' הצעה רק לשירותים השוטפים, סכום לא הגיוני, הוא גם נמוך מהמחיר המזערי שקבענו. כמובן, לא מילאה הצעה לשירותים של העמדת אשת מקצוע. היא גם לא עומדת בתנאי הסף, וההמלצה היא לפסול גם את ההצעה שלה. אתם רוצים שאלות לגבי שני המציעים האלה?

אורן כהן: אם יש לחברי הוועדה, לי אין. חברי הוועדה? אין, תתקדם.

עו"ד דוד רן ייה: אוקי, אני ממשיך בפרק א'. בעצם, נקבעו אמות מידה לפני כן, גם עם קולות הצעת מחיר, גם המלצות, גם תיק עבודות, שנבחן ע"י הדוברות והצוות, יצרו קשר טלפוני עם לקוחות קודמים של המשתתפים. טופס שהיה בנוי כבר במסמכי המכרז. היה צריך בעצם לדבר עם המציעים ולהקיף את רמת ההתרשמות שלהם. ותיק עבודות שהוגש ע"י המציעים. הטבלה הזאת פה היא טבלה מאוד קצרה. יש לכם טבלה מאוד מפורטת באקסל עם כל הנימוקים של הדוברות. מי שקיבל את הניקוד הגבוה ביותר היא חברת ציכלין תקשורת לצעירים, קיבלה 92 נק', בפער יותר מכולם. ההמלצה היא לקבוע את ציכלין כזוכה במכרז, ואת אדיקט כשיר שני, למקרה שבו תבוטל ההתקשרות עם הזוכה הכשיר הראשון. עכשיו, אור, בבקשה, אתה יכול להרחיב קצת על החברה, על תיק העבודות שלה, קצת לחברי ועדת המכרזים.

אור ויטה: בגדול, כשבחנו את כל תיק העבודות של תיקי האיכות של כל המתמודדים, אנחנו ראינו את הקריאטיביות של ציכלין, כקריאטיביים ביותר. כמו כן, הם הציגו את הקשר למגזר הציבורי באופן הטוב ביותר. דוגמאות מהמגזר הציבורי, בעוד באחרים ראינו יותר דוגמאות מהמגזר הפרטי. מה שמאוד מאוד בלט שם, זה בעיקר כל היבטי ההסברה לתושב, שזה ההיבט מאוד מאוד, שהיה מאוד מאוד חשוב לנו, שאם זה קמפיינים נרחבים במהלך השנה, שהם לא רק פרסומיים. אתה בא לשווק איזשהו מוצר מסוים, אלא שיש אספקט הסברתי בסופו של דבר, שזה טיפה שיווקית, טיפה שונה, לפנות שונה לתושבים שלנו, מאשר כעושים קמפיין של גופים פרטיים למכירת זה.

גם בהיבט של משרד מוביל, היה צריך להראות לנו גם עושר בכל הפלטפורמות שבהן הוא עושה את הדברים, וציכלין הראו שם את העושר הכי טוב, גם מבחינת דיגיטל, וגם מבחינת ליווי קמפיינים בשוטף. אם זה שלטי חוצות, הכנת פלאירים וכן הלאה, מעטפות, גרפיקות ודברים כאלה. גם ברמת הקריאטיביות והחשיבה מחוץ לקופסה, מצאנו אותם מאוד מאוד מאוד מאוד כישרוניים. וגם בבחינת מול המציעים, כשהתקשרנו, ההמלצות היו הכי הכי טובות. אם יש שאלות, אני אשמח לשמוע או להרחיב.

אורן כהן: טוב, אפשר פה אחד, חברים? פה אחד.

עו"ד דוד רן ייה: אני אגיד משהו לפרוטוקול בכל ההצעות היו פגמים בערבויות שנבעו מטעות במסמכי המכרז, מבחינת מספר המכרז, בנוסח הערבות נשאר מספר מכרז אחר. כל הערבויות פגומות. ההלכה אומרת שאם הפגם בערבות נובע מהתנהלות של הרשות, אז כמובן לא פוסלים את ההצעה, וההמלצה היא כמובן להתעלם מהפגמים בערבויות ולא לפסול את ההצעות על הנושא הזה. מדובר בכל ההצעות במכרז.

אורן כהן: רגע, לא הבנתי, הפגם הוא בגללנו?

עו"ד דוד רן ייה: כן. הושאר מספר מכרז שונה בערבויות.

אביטל חדאד: מדובר על פרק א' בלבד.

עו"ד דוד רן ייה: פרק א', כמובן. אין בפרק ב' ו-ג' ערבות.

עו"ד דוד רן ייה: בפרק ב', יש לנו 6 מציעים. כל המציעים עומדים בתנאי הסף. אתם רואים את שיעורי ההנחה שלהם על מחירון שיצר אגף הדוברות, על כל מיני אלמנטים של פרסום. הואיל ויש לנו עד 8 זוכים לבחור, אז ההמלצה היא לבחור בכל 6 המציעים האלה כזוכים במכרז, שיעניקו שירות לעירייה. זהו, זאת ההמלצה בפרק ב'. שאלות?

אורן כהן: אוקי.

עו"ד דוד רן ייה: פחות משתתפים ממספר זוכים, מה שנקרא, אבל זה מצוין לעירייה, 6 זוכים. פרק ג', הפקת חוברת זמן איכות, בסדר? 2 מציעים, שלומי פרסום והפקה ומי רז. המציע, מי רז פעל בניגוד לכללי המכרז. הוא כתב מתחת להצעת המחיר שלו את המשפט הבא, הוא כתב אותו בעיפרון, בעט, אני לא זוכר: "כפוף למחיר הנייר...". הוא בעצם החרג את ההצעה שלו ממחיר הנייר, ולתנודות עלייה במחירי הנייר. זה לא היה במסמכי המכרז, זו חריגה ממסמכי המכרז. סעיף 10.6 למסמכי המכרז קובע שכל שינוי במסמכי המכרז עלול להביא לפסילת ההצעה. תקנה 20 ג לתקנות העיריות מכרזים קובעת שמסמכי מכרז שהוגשו לא בהתאם לתקנות או לא בהתאם לתנאי המכרז, או שצורפה להם הסתייגות עקרונית, שזה המקרה שלנו, פסולים. גם בית המשפט העליון קבע שאי אפשר לאשר הצעה שיש בה הסתייגות או איזושהי סטייה ממסמכי המכרז, כיוון שאז אנחנו לא יודעים להשוות בין תפוחים לתפוחים. ויש מציע אחד שהסכים לתנאים של העירייה, ויש מציע אחר שאמר, אני מסכים, אבל אני לא מתנה את ההסכמה שלי בתנאים.

עו"ד קרן גרשון: האם אי אפשר לחזור ולהגיד לו, אתה נגיד זוכה, אבל אין שום הסתייגות?

עו"ד דוד רן ייה: לא, לא בנושא הזה. זה נושא עקרוני. הרי מה הטענה תהיה? היום, כשהוא רואה מי המציעים במכרז, הוא יתחיל לעשות חשבון האם כדאי לי לחזור מההסתייגות לא כדאי לי לחזור מההסתייגות, ואת זה אני לא יכול לאפשר לו.

עו"ד קרן גרשון: אוקי, תודה.

עו"ד דוד רן ייה: ההמלצה שלנו, לקבוע את המציע היחיד שנותן בפרק, זה שלומי פרסום והפקה. לדעתי, הוא גם זה שנותן את השירותים היום, ויש לעירייה ניסיון טוב איתו. שמנו לכם פה את הפסיקה של ההצעה היחידה במכרז.

אור ויטה: אני יכול רק להגיד שעובדים איתו כבר תקופה, ומאוד מרוצים מהדרך שבה אנחנו עובדים איתו. מאיכות הנייר והמהירות ומהחלוקה, וגם הם נותנים שירות טוב בגדול, כשאנחנו מקבלים לפעמים תלונות..., תמיד הם מקבלים נושבים עד הבית את החוברת, והעבודה איתם היא עבודה טובה.

עו"ד דוד רן ייה: זהו, שאלות נוספות?

הדר לביא: אני חושבת שאולי יש לי ניגוד עניינים בפרק ב', אז ברשותכם, אני לא מצביעה.

עו"ד דוד רן ייה: דיברנו על פרק ג', הדר לא תשתתף בהצבעה בפרק ב'.

אורן כהן: אז בסדר, אז ב', פה אחד למעט הדר. ג', פה אחד.

עו"ד קרן גרשון: כן.

אורן כהן: אני מבקש לסכם את ההצבעות:

פרק א':

פסילת ההצעות של מורן שמבר ופרסום צבר יריב בע"מ – בשל אי עמידה בתנאי הסף. להמליץ לקבוע את המציע ציבלין תקשורת לצעירים (פרסום ושיווק 2008) בע"מ כזוכה במכרז ואת המציע אדיקט משרד פרסום 360 בע"מ ככשיר שני למקרה ובו תבוטל ההתקשרות עם הזוכה במכרז טרם תום תקופת ההתקשרות.

מאושר פה אחד

פרק ב':

ההמלצה היא לקבוע את 6 המציעים כמפורט כזוכים במכרז

1. ציבלין תקשורת לצעירים (פרסום ושיווק 2008) בע"מ
2. משרוקית בע"מ
3. פרסום צדר יריב בע"מ
4. שלומי פרסום והפקה
5. שגית קמחי
6. יוניק מדיה

מאושר ע"י כל החברים למעט הדר לביא שנמצאת בניגוד עניינים.

פרק ג':

1. פסילת הצעת חב' מי רז פרסום ויחסי ציבור בע"מ בשל הערת המציע בהצעתו שמהווה הסתייגות מהותית מתנאי המכרז.
2. לקבוע את שלומי פרסום והפקה כזוכה במכרז למרות היותה הצעה יחידה שנוותרת, עפ"י המפורט ביעוץ המשפטי המצורף.

מאושר פה אחד.

החלטה:**פרק א':**

1. פסילת ההצעות של מורן שמבר ופרסום צבר יריב בע"מ – בשל אי עמידה בתנאי הסף של הפרק.
2. לקבוע את המציע ציבלין תקשורת לצעירים (פרסום ושיווק 2008) בע"מ כזוכה במכרז ואת המציע אדיקט משרד פרסום 360 בע"מ ככשיר שני למקרה ובו תבוטל ההתקשרות עם הזוכה במכרז טרם תום תקופת ההתקשרות.

פרק ב':

ההמלצה היא לקבוע את 6 המציעים כמפורט כזוכים במכרז

1. ציבלין תקשורת לצעירים (פרסום ושיווק 2008) בע"מ
2. משרוקית בע"מ
3. פרסום צדר יריב בע"מ
4. שלומי פרסום והפקה
5. שגית קמחי
6. יוניק מדיה.

פרק ג':

1. פסילת הצעת חב' מי רז פרסום ויחסי ציבור בע"מ בשל הערת המציע בהצעתו שמהווה הסתייגות מהותית מתנאי המכרז.
2. לקבוע את שלומי פרסום והפקה כזוכה במכרז למרות היותה הצעה יחידה שנותרה, עפ"י המפורט ביעוץ המשפטי המצורף.

אורן כהן

יו"ר ועדת המכרזים

אביטל חדאד

מזכירת הועדה

אישור ראש העיר:

רפי סער