



29/12/20

פרטיכל ועדת מכרזים מס' 44 מישיבת הועדה שהתקיימה בתאריך 29/12/20 בטימס

משתתפים:

גב' דוברת וייזר	-	יו"ר
מר רמי ברלב	-	מ"מ יו"ר
גב' בת שבע אלקובי	-	חברה
מר יעקב קורצקי	-	חבר
מר מיכאל דורון	-	חבר

מוזמנים:

מר ערן שוורץ	-	מנכ"ל
מר ניסים בן יקר	-	מבקר
עו"ד מיכה בלום	-	יועץ משפטי (נכח בחלק מהישיבה)
עו"ד קרן ג'קמן מזרחי	-	ס' יועץ משפטי (נכחה חלקית)
עו"ד עדי דייג הלפרין	-	מח' משפטית
גב' רויטל פיטרמן	-	ס' גזבר
מר אמיר הראל	-	מנהל אגף מחשוב
גב' לימור נסט	-	מרכזת הוועדה

בהעדר:

מר שמואל גריידי	-	חבר
מר צחי שריב	-	חבר

סדר היום:

**מכרז פומבי מס' 528/19 – אספקה והתאמה, תפעול ותחזוקת מערכות ליבה מוניציפליות עבור עיריית רמה"ש – החלטה.**

אמיר: תהליך העבודה על המכרז התחיל לפני שנתיים ועכשיו סיימנו את הבדיקה, ואת דרוג המציעים ע"פ שקלול ציוני איכות ההצעות כנגד העלות בכל אשכול. היו שלושה אשכולות: מערכות ליבה, חינוך, משאבי אנוש ושכר. קיבלתם את הסיכום במסמך למייל. ניסינו להכניס שחקנים חדשים אבל זה לא כ"כ הצליח. קיבלנו שתי הצעות בכל אחד מהאשכולות. סה"כ שלוש חברות. החלוקה לאשכולות מאפשרת למציעים להתמודד כל אחד באשכול שמתאים לו.

דוברת: אתה אומר שחילקנו את המכרז לשלושה אשכולות כי אם יהיה למציע מסוים ציון גבוה באשכול מסוים ובאשכול השני לא אז אפשר יהיה לקבל את ההצעה לאותו אשכול מסוים. חברת מטרופוליטי נתנה הצעות לאשכול מערכות ליבה ולאשכול חינוך, חברת מל"מ שכר נתנה הצעה לאשכול משאבי אנוש וחברת אוטומציה נתנה הצעה לכל שלושת האשכולות.

אמיר: קיווייתי ליותר מציעים ויש חברות שיכלו לגשת כיוון שחילקנו את המכרז לאשכולות.

מיכאל: שאלת את חילן למה לא ניגשו?

אמיר: לא.

דוברת: עדי, האם מותר לנו במכרזים לבוא ולשאל מציעים?

עדי: לא. אסור לנהל מו"מ עם מציעים או מתמודדים.

דוברת: לאחר שהמכרז הסתיים אם לא היה ברור למציעים מהמפרט שניתן לחלק לאשכולות, אולי המסמך לא היה מספיק ברור.

רמי: מי שניגש למכרז צריך להבין בדיוק מה שכתוב במכרז וחלה עליו החובה לבדוק את חומר המכרז.

דוברת: עדיין זו המחויבות שלנו שהמכרז יהיה כתוב באופן ברור ולא מטעה.

מיכאל: אם יש ארבעה, חמישה גופים רציניים בכל תחום ואנשים מדירים רגליהם מהמכרז, זה לא כי הם לא מבינים אותו. זה אולי בגלל הרקורד הלא טוב של עיריית רמה"ש או שהם מבינים שמכרז זה ילך רק על כסף ולא רוצים ליפול עם מחיר נמוך. כשיש שניים שניגשים למכרז ומדובר במכרז מאד גדול זה מעורר חשד וזה או בגללנו או בגללם וההרגשה שלי שזה אנחנו ולא הם.

עדי: אמיר תספר להם איך עבדנו על כל המכרז ואיך בדקנו את תנאי הסף.

אמיר: אני מוסיף את עניין הקורונה, המכרז פורסם במרץ ולא היה פשוט למציעים לתת מענה בתחילת המשבר. למכרז הבא אחריו שנפיק לקחים נוכל לדבר עם המציעים האחרים בשוק. המכרז הזה הוא לשלוש שנים + שנה אופציה + שנה נוספת אופציה.

דוברת: מי נותן היום את השירותים? אוטומציה?

אמיר: כן.

דוברת: של השלטון המקומי?

אמיר: של חברת ONE חברה גדולה שנותנת מגוון רחב מאד של שרותים בתחום ה-IT.

מיכאל: מאחר ש ONE זה גוף מאד גדול עם זרועות ותתי זרועות ואינטרסים, האם אנחנו יודעים ש ONE לא נמצא בניגוד עניינים עם העירייה?

עדי: אנחנו מחתימים על ניגוד עניינים, יש טפסים שמילאו כרגע ושצריך לבדוק וצריכים למלא עוד טפסים.

מיכאל: האם חברה כזו יכולה להעסיק מחר בן דוד של חבר ועדה?

עדי: אתה שואל שאלה היפותטית ואלו דברים שצריך לבדוק.

אמיר: אז זה נכון גם לגבי מילגם ומל"מ שכר, הם כולם שחקנים גדולים בשוק.

מיכאל: חברת אוטומציה תחת ONE, האם ברור בדיוק מול מי מתקשרים, אוטומציה מובילה בכל האשכולות, יש מעט מתמודדים, מאחורי אוטומציה יש את ONE, זה כמו ספק יחיד.

דוברת: האם הבעלים של ONE זה ניר אברמוביץ? כי באוגוסט שלחת אמיר מייל לחברי הוועדה והודעת שבמכרז משכ"ל זכו שרותי IP.

אמיר: לא יודע מה הכוונה לגבי אוגוסט, אבל יש לאגף התקשרות עם ONE דרך משכ"ל כ"א לדוגמה טכנאי מוסדות חינוך הם במיקור חוץ ועובדי חברת ONE.

אמיר: יש לי שתי התקשרויות דרך משכ"ל: לשרותי IP - הצטיידות מחשבים, שירותים זכו מטריקס. והשני שרותי כ"א, טכנאים זכו ONE. זה עולמות שונים בהגדרה.

דוברת: אז כל הטכנאים בבתי ספר פוטר וזו בינואר נכנסו ONE?

אמיר: במקרה של הטכנאים, גם לפני ינואר 2020 עבדנו עם חברת ONE (גם דרך משכ"ל) בנושא של טכנאי ה-PC במוסדות חינוך לכן לא היה שינוי בזה.

דוברת : ONE דרך המשכ"ל נותנים לנו שרותי IT.

אמיר : שרותי כ"א 90% זה טכנאים אבל וגם אנשי פיתוח, למשל ב - GIS.

מיכאל : מי עושה פיתוח אתר העיריה ותחזוקה?

אמיר : WEBSUIT.

מיכאל : האם הייתה מעורבות של מדר?

אמיר : הוא היועץ שליווה את שדרוג האתר ב - 2019.

דוברת : הוא יעץ למכרז הזה. ואם אוטומציה זוכה במכרז הזה שהבעלים שלה זה ONE ואביב מדר זה לא דרך ONE? אנחנו מרגישים שיש יותר מידי ספקים יחידים ועכשיו אביב יעץ למכרז הזה של מערכות ליבה. ומצד שני אותו יועץ אביב מדר נותן שרות דרך ONE.

אמיר : אביב מדר הוא ספק משנה של ONE בנושאים שהם לא מערכות ליבה.

דוברת : אני חושבת שמיכה צריך להיות כאן.

עדי : אבקש ממיכה שיצטרף.

קרן ומיכה מצטרפים לטימס.

מיכאל : אני מפיק סרטים ונותן יעוץ לחברות בתקשורת ותדמית בפרויקטים גדולים שאני מעורב בהם ואני עובד מול עיריית ר"ג האם זה בסדר שאני אייעץ לר"ג גם בהקמת פארק ודרך איזה גורם אתן יעוץ בנושא אחר?

אמיר : השחקנים כולם קשורים לכולם ויש מעט שחקנים בשוק. חילקנו את המכרז לשלושה אשכולות כדי שיהיו יותר מציעים ומכל חברה קיבלנו 2 הצעות. אביב מדר ליווה את המכרז דרך התקשרות שנעשתה בשלוש הצעות (ולא דרך ONE) ומי שפוטנציאלית זכתה זו חברת אוטומציה שחברת האם שלה היא ONE איפשרה לאורך הדרך אביב מדר התחיל גם לעבוד כספק משנה של ONE עבור העירייה.

מיכה : במקרים כאלה אני לא מאפשר בגדול במתן שרותי עורכי דין אלא במקרים מסוימים.

אמיר : אני לא יודע מתי אביב מדר התחיל את יחסיו עם ONE.

קרן : האם אביב מדר שעובד עם ONE נתן גם ציון במכרז הזה?

אמיר : כן.

מיכה : הוא יכל לסדר מראש דברים שיגרמו לזה ש ONE יזכו.

אמיר : הכוונה בחלוקה לאשכולות זה דווקא להכניס יותר שחקנים, לנסות לשבור את המונופול של חברת מציעה אחת - אוטומציה.

מיכה : גם זה לא בסדר. צריכה להיות הכוונה אובייקטיבית ואביב מדר היה צריך להסביר לנו על כך מראש ולא יתכן שוועדת המכרזים גילתה הרגע.

דוברת : זה מאד חמור שלא הציגו את הנתונים האלה. אנחנו לא חותמת גומי על החלטות. אני מבקשת להגיד לכל מנהלי המחלקות שאמורים לקבל את כל החומר הזה שזה שאני במקרה זוכרת \_\_ וזה חמור שהיועץ לא היה נוכח גם בישיבה עכשיו גם אם מנהל המחלקה יודע את החומר והציפיה ממנהלי מחלקות לבדוק ניגודי עניין והקשרים כי על פניו זה לא תקין.

ערן : מערכות ליבה בהיקפים של ארגונים כ"כ גדולים ויש מעט שחקנים וטבעי שיש מעט הצעות. והמצב שיועץ למכרז זה יש לו קשרים עם אחד המתמודדים לא חושב שהייתה כוונת מכוון למרות שזה לא תקין. בגלל שזה מערכות ליבה של הארגון כולו האם אנחנו יכולים לקחת בשלב זה יועץ בלתי תלוי שיבחן את כל הפרמטרים ועמידה בתנאי סף ודרוגים ולקבל חוות דעת?

דוברת: אני מרגישה אי נוחות שהיה כבר יועץ שניקד ואין טעם לקחת יועץ אחר.

מיכה: אני מבין אבל צריך לסיים מכרזים ואם אותו גורם חדש יגיד שיש בעיה אפילו הקטנה ביותר אז נבטל ונצא למכרז חדש.

דוברת: לפי המסמך הראשון שאמיר הראה את הצעות המחיר והאיכות של מערכות ליבה, חינוך ומשאבי אנוש הם כבר נתנו ציונים, שיקללו איכות ואוטומציה כביכול זכו. (באשכול חינוך הם גבוליים).

מיכה: בוא ניתן למומחה להציג לנו באופן אובייקטיבי, שיגיד מה דעתו.

דוברת: אני בעד לקחת מומחה. זה לא רק עניין של יועץ. יש הבט נוסף משפטי ואני ממבקשת ממיכה חו"ד משפטית האם על פניו מי שיעץ וכתב את המכרז הוא יועץ שנתן לנו שרות אחר במאות אלפי שקלים האם זה תקין.

מיכה: אם אקבל בכתב – אתן את עמדותי המשפטית.

ניסים: בכל מקרה זו בעיה חמורה של ניגוד עניינים. המומחה שניקח יכול להוסיף אבל גם בלי המומחה יש בעיה חמורה שאי אפשר לעבור לסדר היום.

מיכה: נושא של ניגוד עניינים הוא נושא אפור. היועץ הנוסף צריך להגיש חו"ד. גם לי לא נוח בעניין הזה. אני לא רוצה לקבוע מראש מסמרות כשאין לי את כל העובדות לפני. אני יודע מה זה ניגוד עניינים אבל אחרי שנקבל נתונים מאמיר ומהיועץ שימונה ע"י המנכ"ל נקבל החלטה מושכלת. אני מבקש מהמנכ"ל לטפל בזה. אני אכתוב לכם את עמדותי ותקבלו החלטה בוועדה.

ערן: אמיר אם אתה יכול כדי שתהיה לנו תמונה מלאה כמה זמן ארכה הכנת המכרז וניתוח ההצעות ואיך אנחנו בעניין המשך התקשרות.

אמיר: כתיבת המכרז החלה בתחילת 2019 לפני שהתחלתי לעבוד בעירייה ובנושא המשך התקשרות הקיימת – ההתקשרות נגמרת עוד יומיים.

ערן: כלומר צריך להאריך את ההתקשרות עד שיהיה זוכה חדש.

דוברת: עוד פעם עניין של הארכה.

קרן: אמיר תציין את הקושי ולמה הגעת לבקש הארכה.

אמיר: המכרז הקודם היה בין השנים 2012-2019. הארכה ראשונה מבוקשת הייתה בסוף נובמבר 2019 וניתנה עד ה- 30/6/20. הארכה שנייה מבוקשת ניתנה מה- 30/6/20 ועד 31/12/20. ועכשיו אנחנו מבקשים הארכה שלישית.

קרן: התחילו לעבוד על המכרז ב- 2019 וזה מכרז גדול שגזל הרבה זמן עבודה לצורך פרסום שלו. חלק מהבעיה אחרי פתיחת המכרז שהמחלקות לא היו קואופרטיביות עם המחשוב. אנחנו בטווח של שנה מ- 2019, המכרז הזה נפתח ב- 2019 והייתה הרבה עבודה של כולם לפני שפורסם. בתיק המכרז רשום מועד פתיחת המכרז ומועד הפרסום. היה עיכוב במסגרת בחינת ההצעות מפעולה של מחלקות העירייה פנימה.

דוברת: זה לא מקובל עלי. לא יתכן שפעמיים בשנה מאריכים והיום אגף מחשוב מבקש הארכה שלישית. ב- 2017-2018 אפשר היה לצאת למכרז. הדרג המקצועי יודע במשך ארבע שנים שזה צריך להסתיים.

קרן: ההנחיה לצאת לפני שנגמר החוזה.

דוברת: אני לא אאשר להאריך. כל פעם מגיעות בקשות להארכות מיוחדות. אז מה עם המכרז לוקח זמן. והחברה לאוטומציה משתלטת על השוק והיא יותר יקרה. היו 3 שנים לכתוב את המכרז.

קרן: המחלקה המקצועית כותבת את המכרז. זה מכרז גדול בהשוואה למכרזים אחרים.

בת שבע: אמרתי את דעתי כבר בפעמים קודמות ואני עם דוברת.

רמי: אני מסכים למה שנאמר לאורך כל הישיבה, משחו נראה לי לא בסדר בכל התהליך וזה שווה בדיקה.

מיכאל: אני בעמדה של דוברת.

**החלטה:** הוועדה מחליטה שיש לשכור מומחה נוסף על מנת לקבל חוות דעתו על המכרז וכן מבקשת לקבל חוות דעת מהיועץ המשפטי וזאת לאחר שיקבל את הנתונים ממנהל האגף ומהמנכ"ל. כמו כן מחליטה הוועדה שלא לקבל את בקשת מנהל האגף להארכה שלישית של המכרז.

**הצבעה:** פה אחד – כולם בעד.

אמיר: אז מה קורה ב 1/1/21?

קרן: החוזה נגמר ועכשיו מנכ"ל, מנמ"ר וגזבר יצטרכו לקבל החלטה עד שיתקבלו תוצאות המכרז.

ערן: האם אתם רוצים לקחת יועצים בלתי תלויים על ניתוח המכרז ותוצאותיו על מנת שאפשר יהיה להביא חזרה לעירייה? או שמדלגים?

דוברת: לגבי המכרז ביקשנו חו"ד משפטית ויועץ חיצוני שיחווה את דעתו. חברי הוועדה מוטרדים מזה שיועץ המכרז שהיה הוא בכובע אחר שלו ספק של העירייה במקום אחר ולכן נראה לנו שצריך לפסול. ביקשנו ממכרז שייתן חו"ד והוא יקבל מכתב מאמיר וערן. הביאו לנו בקשה נוספת להאריך את המכרז בפעם שלישית וחברי הוועדה התנגדו. ערן ישב עם אמיר וימצאו פתרון שמישהו יתן את השרות וזה לא תהיה אוטומציה עד שנחליט מה לגבי המכרז הנוכחי.

ערן: בישיבה זו הייתה אמורה להתקבל החלטה וזה לא קורה ובצדק. חלק מהאחריות של כולנו זה לשמור על רציפות תפקודית של העירייה. אתם לא מרוצים מהעניין אבל אי אפשר להשבית את העירייה ומעוד 72 שעות אין חלופה מהרגע להירגע. זה לוקח חודשים ההחלפה. אני חושב שזה החלטה לא פרקטית. אני מבין שצריך להביא לכם מה שיותר מהר את תוצאות הבדיקות.

דוברת: אתם לוקחים את האחריות. אנחנו ממליצים לא להאריך וראש העירייה מקבל את ההחלטה. אם ר' העירייה יחליט כן לתת אורכה שלישית זו זכותו. ואם ר' העירייה לא יסכים לאורכה אז אפשר לפנות לוועדת יועצים ולקבל שרות מקצועי של יעוץ עד 146,000 ₪ (כי מעל זה, זה כבר מחיר מכרז) לשלושה חודשים הבאים.

רמי: צריך להעריך מקצועית כמה זמן זה ייקח, צריך לעשות את זה בשני לגים.

#### **חוות דעת ביחס לחברת תדיראן טלקום כספק יחיד**

אמיר: תדיראן נותנת שירותים של מרכזיית הטלפונים IP של העירייה. מרכזייה ראשית: AEONIX. מרכזייה משנית: CORAL. הן של חברת תדיראן שפיתחה אותן בעצמה. קיימות אופציות אחרות למרכזיות טלפוניה בינלאומיות כמו AVAYA, CISCO עם מספר חברות אינטגרציה שאפשר לעשות בינם תחרות. אבל במקרה של תדיראן אין חברות אינטגרציה שנותנות שירותים על התדיראן, זה תדיראן בבלעדיות. הבקשה הינה להמשיך עם התחזוקה של המרכזייה הנוכחית, טיפול בתקלות וכו'. יש במסמך שלפניכם דוגמאות כמו המוסד לביטוח לאומי והמרכז לבריאות הנפש באר יעקב – נס ציונה.

דוברת: אתה מבקש להמשיך רק עם התחזוקה של המרכזייה הנוכחית שהתקינו לנו ונותנים לנו שרות כבר הרבה שנים. הבקשה לצאת להליך ספק יחיד בתחום התחזוקה אבל אם יזכה אז השאלה לכמה זמן אתה רוצה את ההתקשרות? כי בפעם הקודמת המחלקה המשפטית אמרו לנו שכדאי להגביל זמן.

אמיר: שנתיים או בהינתן שיחליפו את הטכנולוגיה.

**החלטה:** ועדת המכרזים מאשרת לאגף מחשוב לצאת בפרסום לנוהל ספק יחיד בתנאי שהתוקף יהיה המוקדם מבין שניהם: 1. שנתיים 2. עד שהעירייה תחליט שיוצאת למכרז חדש להחלפת המרכזייה, המוקדם מבניהם. הפרסום יתבצע באתר העירייה ובעוד שני עיתונים יומיים מרכזיים (לא "ישראל היום") למשך שבועיים.

דוברת וייזר

**הצבעה:** פה אחד – כולם בעד.

ס' ומ"מ ר' העירייה ויו"ר הוועדה.