



12/1/20

פרטיכל ועדת מכרזים מס' 45

מישיבת הועדה שהתקיימה בטימס בתאריך 12/1/21

משתתפים :

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

מוזמנים :

מר ערן שוורץ -	מנכ"ל
גב' ניצן פרל -	ע' מנכ"ל
מר ניסים בן יקר -	מבקר
מר גידי טביב -	גזבר
גב' רויטל פיטרמן	ס' גזבר
עו"ד מיכה בלום -	יועץ משפטי
עו"ד קרן ג'קמן מזרחי	ס' יועץ משפטי
עו"ד עדי דייג הלפרין	מנהלת תחום בכירה – הסכמים, מכרזים והתקשרויות
מר אמיר הראל -	מנהל אגף מערכות מידע
גב' לימור נסט -	מרכזת הועדה
מר שלמה בן חיים	יועץ (חיצוני) מיחשוב ברשויות המקומיות

בהעדר :

מר שמואל גריידי	חבר
-----------------	-----

סדר היום:

מכרז פומבי מס' 528/19 – אספקה והתאמה, תפעול, פיתוח ותחזוקה של מערכות מידע מוניציפליות עבור עיריית רמה"ש – סיקור חוות דעת והחלטה.

דברת: ביקשתי לשלוח אליכם אתמול בערב את חוות הדעת של היועץ המקצועי החדש ושל היועץ המשפטי.

רמי: קראתי והבנתי ששניהם אומרים להמשיך.

מיכה: בחוות דעת שלי יש שתי אופציות ואתם תחליטו.

רמי: אני איש של פתרונות.

דוברת: לפני שרצים לפתרונות צריך לקבל החלטה. אני אגיד לכם מה הדילמה שלי ואז נשמע מה כל אחד אומר.

ערן: דברת את רוצה שנציג את הדברים?

דוברת: כן.

ערן: אנו נמצאים עכשיו בדיון המשך בקשר למכרז מערכות ליבה של העיריה כשבישיבה הקודמת הנחתם אותנו לשכור יועץ חיצוני בלתי תלוי שיוכל לדון בסוגיות ולענות האם מבנה המכרז ראוי, שלא יהיה מוטה לחזקות של גוף כזה או אחר והמבנה והניקוד סבירים ולבחון את אופן הניקוד של המגישים ולראות אם אין הטיה. אמיר פנה למספר יועצים ונבחר יועץ מחשוב שלמה בן חיים - יועץ לרשויות מקומיות. כמו כן העברנו חומרים ליועץ המשפטי שיבחן נושא של ניגוד עניינים. יש לזכור שמדברים על מכרז שנולד ב 2019 והוא תוצאה של הליך ארוך ויש מורכבויות וצריך לשקול בכובד ראש את ההחלטה לגבי המכרז.

שלמה: אני יועץ ברשויות מקומיות. עיקר עבודתי בכתובת מכרזים במערכות מידע.

מיכאל: זו ועדה רגישה, נושאים חשובים שהעלות הכספית מטורפת ונמצאת בשנות ה 40 של המאה הקודמת ואני מבקש שהועדה תעבור למוד של הקלטה ותמלולים. אני חושב שהנושא הזה עלה. בראשית הדרך כשיצאנו לדרך לפני שנתיים אני ראיתי תמלולים לפני שנתיים שני שלישי ממה שאמרתי לא נכנס. לא היה לי כוח.

דברת: אין בעיה זה כמה מאות שקלים לתמלול.

בת שבע: אני גם תומכת לחלוטין.

מיכאל: אני לא חושב שזה ראוי שימשך ככה.

שלמה: קיבלתי לידי את המכרז, מענה למכרז וטופסי ניקוד ועם זה יצאתי לדרך. בחלק הראשון במסמך שלפניכם אני מציג לכם מצב קיים ברשויות איזה חברות פועלות בכל אחד בנושאים שהועלו בכל אחד מהאשכולות בתוך חוות הדעת ניטרלתי את ניקוד היועצים לגמרי והתייחסתי מה קורה אם רק עובדי העיריה מנקדים את המערכת. יש בסיכום איזה בעיה בעניין החינוך במכרז עשו פיצול בין אשכול חינוך לשאר האשכולות ולדעתי זה טעות ומי שעושה גביה וגזירות צריך לבצע גם חינוך. המכרז סטנדרטי לחלוטין, מקובל בשוק ואין נסיון של העדפת ספק ומי שרצה יכל לגשת אין נסיון של העדפת ספק מסוים ואתם צריכים לקבל החלטה לגבי נושא אשכול החינוך. בתהליך החינוך רשויות עושות רישום לגני ילדים אוספות שמות תלמידים ויוצרים מאגר של כל התלמידים ובעצם החיובים שהם מחייבים את ההורים נכתבים במערכת הגביה. החברות בשוק בנו את מודול החינוך שהוא בלתי נפרד ממודול גביה וגזירות. לבצע הפרדה של המודול הזה

יוצר בעייתיות כי הם עובדים בשתי מערכות נפרדות יש הפרדה בין חינוך וגבייה ואין ממשק ביניהם ברוב העבודה בין שני האגפים.

דוברת: עד היום אוטומציה נתנה את שלושת המודולים.

אמיר: בתחילת המכרז רצינו שייגשו מה שיותר חברות ולכן חילקנו לשלוש אשכולות. ושלמה אומר שלדעתו לא להפריד בין אשכול חינוך לאשכול גביה וגזברות. ושהיינו צריכים לעבוד עם שני אשכולות.

דוברת: הבנתי אין לנו אפשרות לפצל. אותי הטריד מאד זה שחוו"ד הדעת שלך נתנה גושפנקא לחלוקה של מחיר 40% ואיכות 60% ואתה אמרת שזה מקובל מאד בשלטון המקומי, מאידך גם ציינת שברוב הרשויות זה 50% ו- 50%.

שלמה: נכון. ברוב הרשויות שכותבים מכרזים כאלה על מנת שיהיה הספק הטוב ביותר, בחלק של המחיר ב 98% מחירי המכרז הם מחירי מקסימום מינימום ורוב הספקים נותנים מחירי מינימום ואז משמעות המחיר פחות רלוונטית.

דוברת: ראיתי ממה שאמיר הציג לפני שבועיים שמציע ראשון אוטומציה ממש גבולי בציון המשוקלל כשמחשבים לפי מחיר מחיר 40% ואיכות 60% היה פרמטר אחד לדעתי שהיה ממש קרוב לבא אחריו. ואם בונים את זה 50% מחיר ו- 50% איכות, האם אז זה היה משנה?

שלמה: זה אשכול החינוך שאני מדבר עליו.

דוברת: בגלל שאוטומציה נתנה מחיר יותר גבוה בהגדרה מהחברה הבאה הוא קיבל בשקלול ציון יותר גבוה באפס נקודה משהו אחוז. ויתכן שאם היינו עושים 50% ו- 50% שמטרופולינט היה זוכה בחינוך.

שלמה: אם מנקדים את מטרופולינט בסעיף מלא אז מטרופולינט זוכים באשכול זה.

דוברת: יועץ המכרז אביב מדר שהחליט לשקלל 40% מחיר ו- 60% איכות ולא 50% ו- 50% למשל.

מיכה: זה לא נכון. מי שהחליט את זה הוא גידי. היועץ החיצוני מדבר על סעיף שאי אפשר לשנות כי אז זה יגרום לשינוי בתנאי המכרז. אי אפשר להשלים לעתיד לבוא אחורה. בכל מכרז גזבר העיריה מלווה הפרויקטים מבחינה כספית ומחליט על ענין של איכות מול מחיר.

קרן: הוא מגדיר את המודל כלכלי של המכרז וקובע היבטים לרבות נושא משקלות מה המשקלות.

דוברת: הבנתי אתם בעצם אומרים שגידי החליט שגם אם המחיר יותר יקר זה פחות חשוב לו.

מיכה: יש לו בעניין הזה את השיקולים שלו.

קרן: מדובר בהשלמה של אחוזי העסקה של אנשים בפרויקט בעתיד אם יזכו ולכן יש בעיה להשלים כעת כי אז יוכלו לשפר את הצעתם בחלק האיכותי.

מיכה: סיפור המכרז לא על זה נופל או לא.

דוברת: האם יש שאלות נוספות בעניין המקצועי? אני רואה שאין אז נעבור לעניין המשפטי.

מיכה: אתם לא חותמת גומי. לכן בסעיף 11 לחוות דעתי שלפניכם יש לכם שתי אפשרויות. האחת, להמשיך במכרז בכפוף להחלפת היועץ המקצועי וגם לא לקחת אותו למכרזים אחרים לאור השאלון שמילא ולאור הקשר בין וואן לאוטומציה.

מיכאל: מה בעיית ניגוד העניינים? אתה יכול להעלות את זה כאן?

מיכה : 1. היועץ כותב יעוץ לחברת בת של וואן ויש קשר עסקי בין וואן לבינו, לא ישיר אבל קיימת אפשרות לדליפת אינפורמציה למרות שאני חושב שלא דולף. 2. אח של ראש העירייה מועסק על ידי היועץ מדר וזה פעם ראשונה שזה הגיע לשולחני ולכן היועץ הזה לא יכול להמשיך לעבוד עם העירייה. אלא אם כן שני שלישי ממועצת העיר יאשרו זאת. לאור הקשר בין היועץ מדר לאח של ראש העירייה. המלצתי למנכ"ל לא להמשיך את ההתקשרות והמנכ"ל קיבל את המלצתי והוציא מכתב בנושא, וענין ניגוד העניינים יותר משמעותי מבחינתי. מדר נותן יעוץ לחברת בת ספק משנה וזה לא קשר ישיר ממש אבל קיימת האופציה של הדלפת אינפורמציה, תמיד זה קיים, ובגלל שהיועצים שהם מכירים את כל האנשים המעורבים באותו תחום ואנחנו סומכים על היושרה שלהם שמכרזים שמטפלים בהם שום אינפורמציה לא תצא. הבעייתיות היותר גדולה היא עם אח של ראש העירייה.

מיכאל : האם הנושא נבדק רטרואקטיבית כי למיטב הבנתי וזכרוני מדר נתן שרותים לעירייה בעבר לא רק כיועץ אלא כספק.

מיכה : אתה צודק. לא תפקידי לבדוק אחורה אלא לבדוק על מה שמונח לי על השולחן. ואם מבקר העירייה נמצא פה והוא רוצה הוא יכול לבדוק.

מיכאל : האם המבקר קיבל החומרים ומכיר הנושא?

מיכה : אני בטוח שאם הוא יבקש הוא יקבל וכך גם מנכ"ל העירייה. לא מתפקידי להיכנס לזה ואני מטפל בבעיה הקיימת. ונתתי את המלצתי.

צחי : מה ההבדל בין יועץ לספק? יועץ זה לא ספק שנותן שרותי יעוץ?

מיכאל : התכוונתי כשמישהו שנותן שרותי אינטרנט לא יעוץ. מי שנעשה לימים יועץ החזיק קודם כובע אחר הקים את כל תשתית האינטרנט לעירייה לפני כשנה. בעניין ניגוד העניינים בחו"ד של היועץ המשפטי זה צריך להיבדק גם לאחור כי אם מדר העסיק כל השנים את אח של ראש העירייה בזמן שהוא מספק לה שרותים במאות אלפי שקלים וזה צריך להיבדק במידי ע"י מבקר, יועץ משפטי ומנכ"ל. מוזר בעיני שמיכה לא בודק לאחור כי הוא צריך לפקח על טוהר המידות וזה מוזר בעיני. אני שואל את המבקר אם החומרים הגיעו אליו והאם הוא בודק ומה עמדתו של מנכ"ל העירייה לנושא.

מיכה : אני אענה לגבי העניין שלי, נדרשתי לבדוק נושא מסוים והוצאת שאלון ונתתי חו"ד למכרז זה ואם המבקר ירצה יעוץ משפטי הוא יודע לפנות אלי. אני לא מתעסק תאורטי אם היה בעבר.

מיכאל : אני לא ממעיט במקצועיות שלך מיכה אבל אני יכול להגיד שאם מגיע לפתחי כזה נושא אדע להוציא חוות דעת מהסוג הזה רק על בסיס הידע המשפטי הכללי שלי. אנחנו מגיעים לנושא הכי דרמטי.

מיכה : עמדתי ברורה אני חושב ונכתבה שחור על גבי לבן. אנחנו בוועדת מכרזים ודנים במכרז ספציפי זה ולא בתנאים הציבוריים ההתכתשויות.

דברת : אז איפה כן דנים? זה לא חושף אותנו חברי הוועדה לזה שבמשך שנתיים....

רמי : דוברת אנחנו מגבים את עצמנו.

דוברת : רמי יודע מה אני רוצה לשאול.

רמי : אני יודע מה את רוצה לשאול ולא חושב שזו הבמה כרגע ואנחנו מגבים את עצמנו בכל כך הרבה יועצים וכל מה שמיכאל מעורר כרגע חשדות לכאורה, יכול לצוץ בכל מכרז ולא רק במכרז הזה. בואו נחשוב איך אנחנו מגבים את ההליך בעתיד.

דוברת : מה זה לכאורה? מיכה כתב חוות דעת ברורה שיש ניגוד עניינים פה. זה לא לכאורה. מה שמכאל אומר כמה זמן זה כבר קיים ? האם אותו יועץ שעבד שנים דיווח על אותו ניגוד עניינים בעבר? האם זה חושף אותנו לזה שבאוגוסט קיבלנו כוועדת מכרזים הודעה שכל מכרזי סייבר עוברים למשכ"ל שעובד עם מספר ספקים והעיריה בחרה את וואן לצורך העניין. אם עכשיו כבר יודעים את זה אז האם זה אוטומטית לא פוסל אחורה את אותו מכרז, ספק או מה אנחנו כחברי ועדת מכרזים אמורים לעשות עם המידע הזה שבצעם אנחנו יודעים שיש רטרואקטיבית יש מכרז אחר שקשור לאינטרנט שנמצא אצל אותו ספק שהיה יועץ.

מיכה : משכ"ל זה משהו אחר.

מיכאל : לפני שבועיים העליתי תהיות – ושאלות ולפני שבועיים כמעט אישרנו מכרז בגלל לחצים של ספק יחיד וצורך של העיריה לתפקד והגענו אחרי שבועיים לדברים כאלה. אז זה ענין של מה בכך?

מיכה : אין פה ענין של ספק יחיד. אתם בוועדת מכרזים וזו לא ועדת ביקורת. והיא לא תבדוק את כל המכרזים. זה דברים לפתחו של מנכ"ל העיריה שקיבל חוות דעת ממני ואם הוא רוצה שיפעיל את המבקר. זה לא סמכות הוועדה עכשיו.

מיכאל : האם הנושא בבדיקה?

ערן : קיבלתי את חוות הדעת של מיכה בסעיף 10 לגבי המשך העסקת היועץ, הוצאתי הנחייה לאמיר לסיים עד סוף החודש את ההתקשרות עם חברה זו. לגבי מכרז מערכות ליבה הוא היה פתוח למי שרצה להשתתף בו ויש חוות דעת של היועץ הבלתי תלוי שהכל נעשה תקין והוועדה כרגע בסוגיה הזו יכולה לאשר או לפסול ולשלוח אותנו להליך פרסום מכרז חדש.

מיכאל : האם היועץ שפעל בניגוד עניינים לא פוסלת את המכרז אפריורי?

ערן : זו שאלה משפטית. ויש לכם חוות דעת של היועץ המשפטי ואם תחליטו נצא למכרז חדש.

מיכאל : מדוע הורת להפסיק התקשרות עם ספק זה?

ערן : לאור חוות דעתו של מיכה והפנייתו לקיום חשש לניגוד עניינים אני חושב שנכון לנו לא להיות במקומות שיכולים להיות לא תקינים ויש הרבה אחרים שעוסקים בתחום.

מיכאל : מה אתה חושב על המכרז הזה ערן?

ערן : אני מתרשם שנעשתה עבודה מקצועית ויש חוות דעת מקצועית של שלמה בן חיים מומחה בתחום והוא רושם שלא ניתנה העדפה לספק כלשהו. המפרט הטכני, חלוקה בין מחיר ואיכות מקובלת בשוק, תהליך בחירת הזוכה ע"פ תנאי המכרז. היועץ המשפטי נתן חוות דעת ואני לא מתרשם שהייתה פה כוונת מכוון ואנחנו נפעל בהתאם למה שתחליטו.

מיכאל : החלוקה ל 60% ו 40% זה בא מבעלי המקצוע זה קורה כאשר יש בקשה מהשטח מאנשי המקצוע שאומרת שמחיר פה לא שווה לאיכות כי יש משמעות מאד גדולה לאיכות. גידי לא נמצא פה.

ערן : גידי נמצא פה.

מיכאל : שגידי יאמר לפרוטוקול שזו הייתה דרישה שלו שהשקלול יהיה 60% ו 40% ואני רוצה לשמוע את הנימוק למה הוא קבע שאותו גוף שדואג לנושא הכסף מתעדף את נושא האיכות אמנם רק בעשרה אחוז.

גידי: תחום המיחשוב של מערכות ליבה ברשויות מקומיות לא מתקדמות כמו מערכות השוק הפרטי כי השלטון המקומי ע"פ שיטת המכרזים שלו קובע לבחור את החברה הזולה ביותר מכאן ואני יודע זאת גם ממי שהיה מנכ"ל בחברה כזו ואח"כ היה גזבר בשתי רשויות שבחברות אלה לא משקיעים בפיתוח כי המחיר שמקבלים נמוך ולכן לא מפתחים ולכן המחיר הוא לא האישיו ולכן הלכנו על שיטת מכרז מחירי מינימום ולתת משקל גדול יותר לאיכות ולהבנתי 40% סביר וגם 50% זה סביר כמו ששלמה אמר, בטוח שלא סביר 80% לכן עם השקיפות הזו שהייתה במשרדי עם מדר ואמיר שקלתי שמעתי וזה מה שביקשתי לעשות.

מיכאל: האם זו הייתה המלצה של אביב מדר 60%?

גידי: לא, זו החלטה שלי.

מיכאל: מי נתן את ההמלצה הזו?

גידי: היום אנו משלמים 107,000 ₪ על הבסיס לחודש ועכשיו נשאלת השאלה איזה מחיר מינימום לקבוע ואיזה משקל לתת לו.

מיכאל: התייעצת עם מדר ועם אמיר – מה הייתה ההמלצה שלהם?

גידי: בנושא המשקלות לא הייתה להם המלצה.

מיכאל: הבנתי. אבל התייעצת איתם אמרת.

גידי: בוודאי, הם התייעצו איתי גם.

מיכאל: אז על מה התייעצת איתם?

דוברת: אני רוצה לשאול על המחיר, היינו משלמים 107,000 ש"ח לחודש על הבסיס ועוד כמה על התוספות?

גידי: לא יודע להגיד לך בע"פ אבל סדר גודל עלויות אלה בשנה אם רק את זה נכפיל ב 12 זה מליון מאתיים, אני חושב מליון וחצי לשנה, זה המחזור.

דוברת: מליון וחצי ₪ על טיפול במערכות ליבה?

ערן: זה לא טיפול, זה המערכות עצמן.

מיכאל: אמיר האם לך הייתה עמדה בנושא המשקלות?

אמיר: לא זוכר מה הייתה העמדה אני יודע ש 60% ו 40% למערכות כאלה קריטיות זה העמדה הנכונה.

מיכאל: מה הייתה העמדה של מדר?

אמיר: גם לא זוכר.

דוברת: יש למישהו משהו לשאול?

צחי: זה לא להחלטתנו כרגע אני מבין. אבל לדעתי בעניין שהוא מהותי לארגון ומשקלו הכספי קטן לתת 60% לאיכות זה דומה לדברים שאני מכיר ולא בלתי סביר. זה לא כמו לסלול כביש. יש פה משקל גדול לאיכות.

דוברת: מה יש לך צחי להגיד פה מהנסיון שלך במכרזים גדולים על החלק המשפטי? אם משאירים את חו"ד מקצועית של שלמה ועוברים לחלק המשפטי, ניגוד עניינים.

צחי: אני מבין שההמלצה היא להפסיק לעבוד עם היועץ הזה.

דוברת : ערן כבר הוציא לו מכתב. אני שואלת לגבי המכרז הזה האם לפסול את המכרז כי יש חשש לניגוד עניינים של אותו יועץ שנמצא בניגוד עניינים כי אחיו של ראש העיר עובד אצלו בפרויקטים אחרים והוא נתן למכרז הזה יעוץ והספק שהיה זוכה מוחזק ע"י וואן שאביב מדר ספק שלו.

צחי : במכון וייצמן זה לא היה עובר שם מקפידים קלה כחמורה מבטלים ויוצאים לחדש. בתעשייה האוירית היו יותר נינוחים. ודברים הגיעו לעיתונות ולמשטרה. ברור שאסור להשאיר את העיריה בלי שרותי אוטומציה חייבים להמשיך לדאוג לרצף תפעולי אז אם יש פתרון כזה מניח את הדעת אז לצאת למכרז חדש – זה מה שהייתי עושה.

בת שבע : המכרז הזה מוכתם יותר מידי. יותר מידי שאלות וספקות וקשה לי לאשר ובמיוחד כשמדובר על דבר כ"כ חשוב וסכומים כאלה. ויש יותר מידי ניגודי עניינים. אנחנו לא חותמת גומי. תפקידנו כוועדה להרים דגלים אדומים. לא מרגישה נוח נכון לעכשיו לאשר את המכרז.

יעקב : אני מקבל את עמדת היועץ המשפטי.

דוברת : יועץ משפטי נותן המלצות ולא אומר מה להחליט.

יעקב : אני לא מבין בתחום הזה של האחוזים ואני סומך על המקצוענים.

דוברת : אשמח פעם להסביר לך.

מיכה : ההחלטה היא אם להמשיך את המכרז עם היועץ החדש או אופציה שנייה בגלל ניגוד עניינים לפסול ולצאת למכרז חדש.

יעקב : אני חושב לצאת למכרז חדש ולהשאיר כמה חודשים את השרות.

רמי : אמרתי לדעתי להמשיך את המכרז .

דוברת : אני מצטרפת לדעה של רוב החברים זה לא רק 40% 60% העיריה סוברנית להחליט. הבעיה העיקרית היא 1. עצם עובדה של יועץ במכרז גדול מאד שבעצם יעץ במכרז ונתן אומדן, הייתה לו דעה בעניין המשקלות ובכובע השני שלו נותן שרות IT שזה אותו ממשק עבודה הוא ספק בעירית רמה"ש בכובעו האחר תחת וואן והיא החברה שאמורה לזכות. לא נוכל להיות רגועים שהוא לא חשף את נתוני האומדן ונתן עדיפות לאוטומציה ו – וואן לזכות. וגם קשור בניגוד עניינים כי אח של ראש העיר עובד אצלו כשנתיים. ובסעיף 10 מיכה אומר כי הלכת בג"צ קובעת כי "אישור להתקשרות למרות האיסור הכללי הוא בגדר חריג, ונתן לתיתו רק "במקרים נדירים" שבהם המבקש מצביע על "נסיבות מיוחדות" המקימות "צידוק" לסטייה מהכלל". אז אני לא רואה דרך איך לאשר את המכרז, בדומה לדעתם של החברים שלי, שנגוע יותר מידי בניגודי עניינים וצריך לפסול את המכרז.

דוברת : ולגבי המשך העסקת אוטומציה אני מבקשת להזכיר שבועדה אחרונה כעסנו שכל פעם חוזרים ומבקשים הארכה ואותו ספק שכבר פעם שלישית שמבקשים להאריך לו את המכרז אז לא אפשרנו להאריך את זה. וזה פוגע קשות בתפקוד העיריה. ולכן אני רוצה לשנות את דעתנו ולהצביע להארכה לתקופה מינימלית שנקצב אותה בזמן כדי לא לתקוע יתד בגלגלי תפקוד העיריה. אני שותפה להרגשתכם שאנחנו לא חותמת גומי ולא יכול להיות שכל פעם יבואו ויבקשו מאתנו להאריך אבל אין דרך אחרת מקצועית להמשיך את תפקוד העיריה בשוטף ולכן לפני משורת הדין למרות שאנחנו עם בטן מלאה על הנושא אני ממליצה שנעלה שוב להצבעה לתקופה מסוימת כדי שהעירייה תמשיך לתפקד עד שנצא למכרז חדש. לפני שנצביע על תקופת זמן אני רוצה לשאול את הגורמים המקצועיים אמיר וערן בגלל שאנחנו יודעים איך עושים מכרז כזה אני חושבת שהפעם בניגוד לעבר שלקח שנה שנתיים להכין מכרז והפעם אנחנו יודעים איך לבנות מכרז אני ממליצה לשנות את המשקלות והייתי לוקחת דוגמא מהרצליה, ת"א ורעננה ואני

מבקשת לשנות את המשקלות ל 50% 50% ובכלל תצטרכו לשנות את המכרז ואולי גם לא להפריד בין הספקים כמו ששלמה המליץ וכמובן לקחת ספק אחר לשים לב שהיועץ החדש ימלא טופס ניגוד עניינים ונבין שהוא לא קשור לאף אחר ונוודא שגם הוא לא נגוע בניגוד עניינים לא מול ראש העיר ולא מול אנשים אחרים בעירייה וגם לא מול חברות פוטנציאליות שעתידות להתמודד על המכרז. אמיר מה משך הזמן הכי מהיר שאפשר לצאת למכרז? 3,4 חודשים?

אמיר: עשיתי חישוב מהיר עם עצמי ואני מעלה כמה נקודות להתייחסות לגבי הזמן. קודם כל אנחנו בסגר והתקשרות עם יועץ חדש לכתיבת המכרז שם אותנו בחודש עד שנוכל לפרסם אותו, כל הפרסום ושאלות הבהרה וזמן למציעים להכין את ההכנות שלהם זה מינימום חצי שנה. תהליך של מתן ציונים הוא מורכב צריך לעשות ביקורים ברשות ושיחות ממליצים ראינו כמה זמן זה לקח בקדנציה הקודמת.

דוברת: אני חושבת שזה המון זמן לתהליך שני. לא מסכימה אתך.

אמיר: בסוף תחליטו מה שתחליטו.

מיכאל: אתה אומר שלוקח חצי שנה. אתה יכול לפרט?

אמיר: מרגע פרסום צריך לתת זמן למציעים לקרוא את המכרז לשאול שאלות וזמן לשאלות שבועיים וצריך זמן בין מתן התשובות למתן הצעות המחיר ואחרי זה מתחיל הזמן שאנחנו צריכים לנקד להזמין את המצגות להתקשר לממליצים, אם נשנה את הדרך שאנחנו מנקדים עכשיו אז נצטרך עוד זמן לכתיבת המכרז עצמו.

מיכאל: כמה זמן לקח לנו לפרסם את המכרז ולהכריז על זוכה בבי"ס בחורשת העמל?

ערן: זה תהליך שבוצע בקצב מהיר ביותר אבל אין דמיון בין הדברים. פה יש מערכת עם הרבה מאוד מורכבויות עם יישומים חיבוריות בין מערכות זה להשוות תפוחים למלונים בהקשר הזה.

צחי: אין לנו אינטרס להלחץ את המערכת. אני לא רואה מה נרוויח מזה אם נכניס את כולם לסד זמנים לחוץ. אנחנו רוצים מכרז טוב ושדברים ישקלו, מנוסח נכון ושיהיה זמן לעמוד על ציוני האיכות לראיין ולבדוק. עוד חודש או פחות חודש.

דוברת: צחי אני אגיד לך מה הבעיה, לדעתי צריך כן לעשות הכל להמשיך את תפקוד העיריה אבל כן צריך להלחץ את המערכת. המכרז הראשון היה לחמש שנים ואז השתמשו באופציית הארכה אחת ואז השתמשו באופציית הארכה שנייה עוד שנה. ואחרי שנתיים ביקשו מאתנו להאריך בשישה חודשים אז הארכנו עד יוני. ובסוף יוני באו שוב ואמרו שאוטוטו מסיימים והארכנו עד דצמבר. ועכשיו באים בדצמבר ומבקשים שוב הארכה וזה להפוך אותנו לחותמת גומי, המכרז הזה יודעים את המשקלות שלו, יודעים לבנות אותו, מי השחקנים בשוק, מה שאלות ההבהרה.

אמיר: אבל עצרו אותי באמצע דוברת.

דוברת: ובגלל שאנו עוסקים פה בניגוד עניינים של חברת אוטומציה שהיא היום קשורה 100% עם חברה שקשורה לאביב מדר. שנותן שרותים אחרים, זה לא רלוונטי שמהיום והלאה הוא לא יתן יותר אני שוב אומרת בואו נאשר הארכה למרות הכעס שלנו אבל לא שנה, עשרה חודשים ונעשה את זה לאט לאט.

ערן: אין כוונה כזו. אמיר, דיברת על שישה חודשים האם אחרי הכרזת זוכה כמה זמן צריך להטמעה בהנחה שזה החלפת מערכות.

אמיר: מכיוון שלא יודעים מי הזוכה.

ערן : מישוהו אחר לצורך העניין.

מיכה : גם בדיקה משפטית לוקחת כחודש לפחות, מכרז מורכב מאד.

אמיר : הזמן שצריך זוכה חדש להחליף את כל המערכות האלה עם הטמעה עם העובדים והמרת כל המידע מהמערכות הישנות לחדשות זה ארבעה חודשים זה מה שקבענו במכרז הנוכחי וזה מה שנצטרך במכרז החדש ולדעתי אנחנו צריכים שנה להחלפה עד שנוכל לעבוד עם החברה החדשה.

ערן : אם אפשר הארכה צריכה להיות עד כניסת חלופה. בפרקטיקה לא יתכן משהו אחר. יחד עם זאת יש לנו יתרון כי יש לנו מסמכי מכרז מוכנים שיעברו שינוי וישקלו הסוגיות שעלו כאן לגבי היחסיות בין מחיר לכמות ואולי חיבור בין מחיר לאיכות המסה הקריטית נמצאת פה אנחנו צריכים לרוץ בצורה אסרטיבית לתהליך, זה עדיין תהליך שלוקח את הזמן שלו. אנחנו צריכים לשים לעצמנו מסגרת של שישה חודשים לבחירת זוכה וארבעה חודשים להטמעה ככל שיהיה שינוי ואז או שמסיימים הכל בתוך מסגרת שישה חודשים ואם נבחר זוכה אחר אז אנחנו בהליך של הטמעה שבו נכנס זוכה חדש ונחליף את המצב הקיים. אנחנו בתוך המערכת ננסה לרוץ מהר ככל האפשר ואם אפשר לבוא עם פתרונות קודם לכן, ברור שנעשה את זה. זה בעיני מסגרת סבירה.

דוברת : אני חושבת בהתייחס לדברי אמיר שועדת יועצים תעבוד יותר מהר, אני מבינה את הקושי שלך. יש פה שלושה שיושבים בוועדת יועצים ואם אתם רוצים אתם יודעים לעשות ועדת יועצים מהירה ולא לתקוע מקל בגלגלים של העיריה ואתם יכולים לעשות ועדת יועצים כדי לאשר את היועץ תוך שבוע, למרות הסגר אנחנו ממשיכים לקיים וועדות ומליאות בטימס ובזום. אני הייתי עושה הפרדה אני חושבת שחצי שנה זה המון זמן אתם מכירים את המכרז על בוריו ומכל הכיוונים מכירים את הפרמטרים ואין סיבה להאריך אותו יותר מחצי שנה ובטח לא עשרה חודשים. נראה מי יזכה, אם אותה חברה זוכה שוב אז לא צריך את אותה תקופה נוספת של הטמעה ואם מדובר בזוכה אחר אז אנחנו מחליטים שבמעמד ההכרזה עוד חצי שנה גג נאשר לו הארכה לעשות חפיפה ואני חושבת שזה כתוב במכרז עצמו.

אמיר : זה לא כתוב במכרז וצריך להיזהר לא לתת העדפה לספק הקיים במה שאת אומרת עכשו.

דוברת : בחוזה העסקה הקיים עם הספק אוטומציה יש סעיף שאומר שבמקרה ומסיימים איתו הוא צריך להמשיך לתת לנו שירותים עם זמן של הטמעה של העברה מסודרת. יש לנו סעיף במכרז עם אוטומציה שאם יהיה זוכה חדש אוטומציה תצטרך לתת לנו זמן חפיפה עם הזוכה החדש נכון?

אמיר : אני לא זוכר אם יש ספציפית סעיף כזה בהסכם, אבל אני לא חושב שיש בעיה עם העניין הזה.

דוברת : אז אני חושבת שצריך להאריך לחצי שנה ובמעמד ההכרזה אנחנו ניתן עוד כארבעה חודשים כמו שערך אמר כדי שיעשו הטמעה ואם זה לא יהיה זוכה אחר אז לא צריך את זה אלא רק חצי שנה.

אמיר : האם עצם האמירה הזו לא נותנת העדפה לספק הקיים במכרז החדש?

דוברת : אתה צודק כי זה ייתן לו העדפה אז אני מציעה שלא צריך להגיד את זה וההחלטה שלנו להאריך את שירותי אוטומציה בחצי שנה. ברור לנו שאם הוא לא יזכה ניתן זמן להטמעה.

אמיר : הארכה של חצי שנה זה עובר את ה – 25% מסך התקשרות הבסיס במכרז המקורי.

דוברת : אז צריך אישור מועצה. אנחנו נעביר לאישור מועצה.

החלטה : הועדה מחליטה לפסול את מכרז פומבי מס' 528/19 ולצאת למכרז חדש וכמו כן להאריך בחצי שנה מתאריך 1/1/21 ועד 30/6/21 את שרותי חברת אוטומציה כדי שהעירייה תוכל להעריך למכרז חדש ובמקביל לאפשר להמשיך את תפקוד העירייה ולתפעל את מערכות הליבה שלה. הועדה תבקש את אישור המועצה להחלטתה כיוון שמדובר על תוספת של מעל 25% במחיר.

הצבעה: פה אחד – כולם בעד.

צחי : ערן זה בסדר מבחינת העירייה?

ערן : כן , נדחוף את זה בתכליתיות כדי לעמוד בל"ז.

מיכאל : מבקש שנושא הקלטה ותמלול של ועדת מכרזים יתפוס מקום וחשיבות ושה לא ימרח לאורך הקדנציה.

דוברת : אני סומכת על ערן שיעשה את זה כבר מהישיבה הבאה ושהוא הבין אותנו. יש חברה תימלולים שעובדים איתה. לא צריך לצאת לוועדת יועצים ואני מקבלת את הערה.

בברכה,

דוברת וייזר

ס' ומ"מ ר' העירייה ויו"ר הועדה