



19/1/21

פרטיכל ועדת מכרזים מס' 46

מישיבת הוועדה שהתקיימה בטימס בתאריך 19/1/21

משתתפים:

גב' דוברת וייזר - יו"ר
מר צחי שריב - חבר
מר יעקב קורצקי - חבר
גב' בת שבע אלקובי - חברה

מוזמנים:

מר ערן שורץ - מנכ"ל
גב' ניצן פרל - ע' מנכ"ל
מר ניסים בן יקר - מבקר
מר גידי טביב - גזבר
גב' רויטל פיטרמן - ס' גזבר
עו"ד קרן ג'קמן מזרחי - ס' יועץ משפטי
עו"ד עדי דייג הלפרין - מנהלת תחום בכירה – הסכמים, מכרזים והתקשרויות
מר עמוס מגוז - אחראי מצלמות
גב' לימור נסט - מרכזת הוועדה
מר שראל קדוש - יועץ חיצוני חברת BDO
מר ליאור אגאי - יועץ חיצוני חברת BDO

בהעדר:

מר שמואל גרייד - חבר
מר רמי בר לב - חבר
מר מיכאל דורון - חבר

סדר היום:

מכרז פומבי מס' 535/20 – לאספקת שרותי רט"ן ושרותים סלולריים עבור עיריית רמה"ש – החלטה.

דברת: מדובר במכרז של כל השימוש בדיגיטל, סלולר, חבילות בינלאומיות וכו' פתחנו את המכרז ממש מזמן והוא היה מורכב מהמון סעיפים ופרטים והשתתפו בו שלושה מציעים הוט מובייל, סלקום ופרטנר.

ערן: היועצים במכרז הם חברת BDO.

לימור: יש שני יועצים שראל וליאור מחברת BDO.

ליאור: שלום אני ראש יחידת המכרזים של BDO, חברת ייעוץ מספר 2 בארץ, הייתי באוצר הרבה שנים, עשיתי את מכרז הסלולר הגדול של המדינה, הייתי ס' חשב כללי ועשיתי עשרות מכרזים כאלו ולפני ששראל יציג המכרז הזה, תוצאותיו מצוינות.

שראל: אני עובד ביחידה של ליאור בחברת BDO אני משמש יועץ מכרזים כבר 6 שנים להרבה מאד גופים ורשויות מקומיות ואנחנו מלווים את המכרז הזה בצמוד לעמוס והיום בישיבה נציג את ההצעות שהתקבלו במכרז. זה מכרז דו שלבי של בדיקת תנאי סף ולאחר מכן בדיקת מחיר, זה מכרז ללא בחינת איכות מהסיבה שמדובר באספקת שירותים סלולריים ותשתית סלולר ואינטרנט. מבחינת הצעות למכרז: הוגשו 3 הצעות: הוט מובייל, סלקום ופרטנר - שלושה גופים גדולים ומוכרים לכולנו. מבחינת תנאי הסף הראשיים שבדקנו (מעבר לתנאי הסף המנהליים שנדרשים בתקנות) בדקנו שלשלושת המציעים יש רשיון למתן שירותים כאלה מטעם משרד התקשורת ושכלל אחד מהם יש לפחות שלושה לקוחות שהוא מספק להם שירותים דומים במשך שלוש שנים. דרשנו העמדה של מוקד מכירה ושל מוקד שרות בקרבת רמה"ש וענייני אי הרשאות בפלילים, אציין שבמסגרת הבדיקה נדרשנו להבהרות מהמציעים ובשיתוף עם הגזבר והמח' המשפטית בצענו את זה.

עדי: בשיתוף עם מה? זה ענין של ועדת המכרזים לאפשר לפנות למציעים עוד פעם, לא של המח' המשפטית. באמת הייתה דרישה, עמוס אתה יכול להזכיר שפנית לוועדה לבקש, זה לא היה מהמשפטית.

שראל: סליחה על הבלבול אך כמובן הדבר גם הובא לדיון ועדת מכרזים וגם אני נכחתי בו ולכן יצאנו לקבל השלמות והכל התקבל כמו שצריך ואחרי שלוש המציעים עומדים בתנאי הסף עברנו לשלב הבא עברנו לשלב הבא של בדיקת הצעת המחירים. הצעת המחיר הורכבה מארבע קבוצות. הקבוצה הראשונה זה אספקה של חבילות סלולר, גלישה ודאטה. בעצם בנינו מעין 'רשימת מכולת' של רכיבים וכל אחד מהמציעים נדרש להציג הצעת מחיר לכל רכיב, וכל אחד מהרכיבים האלה נוקד בפני עצמו באופן יחסי בין המציעים. כמו שרואים לכל מציע יש ציון משלו כאשר המחיר הזול ביותר עבור כל רכיב מקבל ציון 100 לאותו פריט ויתר שני המציעים מדורגים ביחס אליו. וככה אנחנו מגיעים למחיר כולל לקבוצה מס' 1. קבוצה מס' 2 זה המכשירים עצמם אנחנו הגדרנו במכרז כמה וכמה מכשירים שמהם יוכלו עובדי העיריה להזמין וכן אפשרנו הצגת מכשירים נוספים ופה היו לנו חוסרים ואסביר מה עשינו, ביקשנו מהמציעים להציג גם מחיר עבור כל מכשיר וגם לתת לנו את המחירון העסקי שלהם נכון למועד שבו פורסם המכרז – מחירון ספטמבר 20. היו לנו מספר חוסרים בהצעות המחיר האלה ז"א שעבור כמה מכשירים לא קיבלנו הצעות מכל המציעים. ולכן לאחר מספר התייעצויות מה שעשינו זה כך: איפה שלא הוצג לנו מחיר עבור מכשיר אבל כן היה לנו

מחיר מחירון עבור אותו מכשיר אז פשוט הבאנו בחשבון את מחיר המחירון ללא מתן הנחה עליו - זה סוג אחד של חוסר. סוג שני של חוסר: איפה שלא הוצג מחיר עבור מכשיר בהצעת המחיר וגם לא הוצג מחיר מחירון עבור מכשיר כזה. במקרה כזה אותו מציע קיבל ציון 0 עבור אותו רכיב. מבחינת השקלול של הציונים גם פה באותו אופן לכל מכשיר המציעים נותנים אחוז הנחה מהמחירון ואנחנו משקללים את המחירים. המחיר הנמוך ביותר עבור כל מכשיר מקבל את הציון 100, יתר המחירים משוקללים יחסית למחירים של המציע הזול ביותר ככה בעצם אנחנו משקללים את כל המחירים ומגיעים לציון כולל, זו קבוצה 2.

דוברת: האם.. אני זוכרת שפתחנו את המכרז והוא היה מורכב והיו המון ערמות של סוגי מכשירים ואני רואה עכשיו שמה מוצג זה אופציה של מן ברירת מחדל כלומר סה"כ במהלך ההקראה היו כל סוגי האיפון 11.. וגלקסי ..הדבר היחיד שלא כולם נתנו פה זה מן ברירת מחדל מכשיר ברמה א' וזהה בתכונות, מכשיר ברמה ב' וזהה בתכונות מן ברירת מחדל שבה במכרז צריך לתת מענה על מכשיר שאולי קיים ופספסנו את השם שלו ולכן מה שאני שואלת האם עצם העובדה שאנחנו.. אם הם ציינו מחיר.. לשקלל במחירים שלכם לפי מחיר מחירון מכשיר שאולי קיים אבל אם אנחנו משקללים 0 ועכשיו ה - 0 הזה ייתן לנו בשקלול הכללי ציון נמוך יותר לאותו מציע בהתחשב בכל הפרמטרים האחרים שבפועל ייתן לנו מחיר זול יותר, אבל בגלל איזה סעיף של מכשיר אחר בסוג או בתכונות נבחר ספק אחר, כי בסופו של דבר אם אנחנו הולכים על ספק אחד, זה לא מכרז שאנחנו יכולים להגיד על אייפונים נקנה מפרטנר ועל מכשיר אחר נקנה מספק אחר, זה ברור לנו שאין פה מכרז איכות כי ברור שיש פה שלושה ספקים שהאיכות שלהם ברורה ויחסית זה סביר וברור שהעירייה הלכה על מכרז מחיר. אני רוצה לוודא, שהעניין הזה ואני זוכרת שקראתי את המכרז המפורט הזה הקראתי את כל הסוגים והמחירים של שלושת החברות ושמונו לב שיש דברים שלא ציינו אותם שאנחנו, לא נחטא בעניין קביעת הזוכה רק בגלל שיש אופציה שלא ידענו לציין איזה מכשיר זה שהוא לא התייחס אליה. בסוף אם לא היינו מנקדים את זה ב - 0 אז הוא דווקא היה זוכה במכרז והיה BY FAR מקטין את העלויות שלנו של הסלולר.

ערן: שראל, אם אפשר שאלת הבהרה בהמשך למה ששאלה דוברת, האם מכשירים שלא הוצגו שוקללו כ - 0 או שלא לקחתם אותם בשקלול התוצאה הסופית?

שראל: יש לנו בעצם שני סוגים של מכשירים שלא הוצגו להם מחירים. איפה שבמחירון של אותו מציע שמפרט את כל המחירים שלו שצורף למסמכי המכרז יש מחיר עבור אותו מכשיר - אז לקחנו את המחיר מהמחירון ו - 0 אחוז הנחה.

ערן: זה הכתומים אבל אני מדבר על הכחולים.

שראל: הכחולים זה מכשיר שלא הוצג עבורו מחיר וגם אין לנו מחירון עבורו ופה אני מתייחס לשאלת דוברת במקרה כזה המציע קיבל ציון 0 ולכן בעצם נפגע לעומת המציעים האחרים

דוברת: זה בעייתי. אגב כשהקראתי את המכרז הזה אמרתי לעצמי בראש שאני מאד מקווה שלא תשקללו שם 0 כי זה אייפון כ"כ זניח הרי הם נתנו כולם התייחסות לכל המכשירים הקיימים שאנחנו מכירים. איפון 11.. 64, אייפון 11, 128, אייפון פרו.. 64..... כל המכשירים שתגידו.. אח"כ יש סעיף שאומר אבל כל מכשיר אחר ברמה כזאתי בעל אותן תכונות זה מן ברירת מחדל

שראל: הבעיה שלמציע מס' 3 פרטנר יש מכשיר לא מהמכשירים הגנריים או הכשרים אלא אייפון מסוג פרו 64 שלא נתנו מחיר בהצעת המחיר וגם לא קיים במחירון.

דוברת: זה משהו אחר.

שראל: אז זה יצר לנו צורך לבחון מכשירים ספציפיים כאלה שלא הוגשו להם מחירים ולחשוב מה לעשות עם הציונים האלה. כל עוד זה היה עם המכשירים הנוספים שלא הגדרנו באופן ספציפי יכולנו באופן גורף לא להביא בחשבון את הרכיבים האלו.

דוברת: הבנתי מה ניסית לעשות וזה שאלה משפטית ומקצועית כי אתה בעצם אומר שהיה לך על מכשיר שהוא מזוהה פרטנר לא נתנו את 64 פרו נכון?

שראל: בדיוק.

דוברת: ובגלל שהוא לא נתן נאלצת לתת לו 0 אז אתה אומר בשם השוויוניות נתתי 0 למקרים אחרים, אז אני אומרת שצריך להפעיל פה שיקול דעת כי לא לתת את הפרו 64 זה משהו אחד, לא לתת איזה סל כזה של מכשיר ברמה א' שדומה בתכונותיו ומכשיר ברמה ב' זה לא אותו דבר. אני חושבת שאנחנו צריכים לעשות בדיקת סבירות ועכשיו אני מדברת בכובע של רואת חשבון, מה שאני מצפה לקבל רק בשביל לוודא שלא חתמנו חלילה על החישובים והשקלולים של המכשירים האלה שחסרים, האם זה היה משנה לנו בצורה משמעותית את החלטה? אם זה לא משנה בצורה משמעותית את החלטה או לצורך העניין אם היה יוצא שוויון בניהם בשקלול בסוף של כל המספרים היה לנו יותר קל להגיד זה לא משנה בצורה משמעותית או זה זהה ולכן אנחנו כן לוקחים בכל זאת את מי שנתן את כל האופציות הקיימות.

ליאור: שראל, אתה יכול לעשות עכשיו את זה באקסל ואז הועדה תוכל לקבל החלטה עכשיו. איזה חישוב את רוצה לראות?

דוברת: היום השקלול שהוט מובייל קיבל 73000 השני 72850 והשלישי 68000

עדי: אנחנו כבר אמרנו את דעתנו על הניקוד 0 הזה.

דוברת: מתי אמרתם עדי?

עדי: אמרנו לגידי.

קרן: כאשר נעשתה בדיקה של הגורמים המקצועיים אז עלו שאלות שנוגעות למצב שאין מחירים ברובריקת התמחור של המכשירים שלא תומחרו ונשאלה השאלה האם ניתן להשלים 0 ואנחנו הזהרנו והנושא הזה הובא מול גידי ועמוס שהמסמכים לא נוסחו באופן שמאפשר להשלים 0 ברובריקה החסרה. גם אמרנו שבמקום שלא צוין מחיר מהאומדן של שויון בין המציעים וכאן נכנס כאילו שהעירייה מפעילה מאומדן העירייה כי בצורה כזו זה הטייה של שויון בין המציעים וכאן נכנס כאילו שהעירייה מפעילה שיקול דעת בבדיקת ההצעות וזה אסור. הרעיון שצריך להיות שהנתונים שיכולים להשלים אותם אלה נתונים שנובעים מהמסמכים וזה לא משהו שמצריך שיקול דעת שאז אפשר לחשוב לכאן או לכאן. אני אחזור: בעצם כשנעשתה בדיקה עלו מצד הגורם המקצועי שבדק שאלות סביב המצב שיש משבצת ריקה ותמחור של מכשירים והאם ניתן להשלים את המשבצת הזאת ואיך. בדיקה במסמכי המכרז מעלה שלא ניתנה הגדרה שאומרת שאם יש משבצת ריקה בתמחור ניתן להשלים 0 ולכן לא ניתן לעשות את זה, בנוסף גם מתוך מסמכי המכרז ברור שלא ניתן להשלים במצב שלא צוין מחיר למכשיר ספציפי את מחיר המחירון מהאומדן של העירייה, לתיקונים האלה עושים הטייה בין המציעים והעירייה נמצאת במצב שהיא צריכה להפעיל שיקול דעת שחושבים לכאן ולכאן והדבר הזה לא תקין ולכן אי אפשר לעשות זאת. מה שהסברנו לגידי ועמוס שמה שכן אפשר לבקש זה המלצות להשלים זה שוועדת המכרזים יכולה לבקש השלמות והבהרות לגבי ענין מיקום המעבדה של החברה לא בעניין התחייבות עתידית כי בעניין התחייבויות עתידיות דברים שלא ניתן לבקש לגביהם השלמה אבל לגבי מיקום המעבדה הנוכחי אין בעיה לבקש השלמות אם ועדת המכרזים תורה על כך.

דוברת: אני רוצה לחדד את התשובה שלך. מה שאת אומרת זה בעצם מה שאני אומרת שאי אפשר לתת 0 כי 0 מטה את השקלול הכללי.

קרן: לא, אני לא מדברת על נושא של ציון, אפשר לתת ציון איך שגורמי המקצוע מוצאים לנכון אני מדברת על השלמת מחיר.

עמוס: מה שקרן אמרה אם תשימו לב למשבצות החומות זה שלא ניתן אחוז הנחה. אנחנו לא נתנו אומדן שלנו אלא לפי מחיר מחירון עסקי של החברה. 3,105 המחיר שנגזר ממחיר מחירון עסקי של החברה של ספט' 2020. לקחנו חודש אחד שממנו גזרנו את כל המחירים ואז באחוז הנחה לא מופיע לא 0 ולא כלום, זה מחיר ומחיר לאחר הנחה זה אותו מחיר מהמחירון שלהם.

שראל: בדיוק.

עמוס: זה לא שהשלמנו.

שראל: לא היו השלמות מחירים. דנו על זה וכמו שקרן אמרה לא הלכנו על זה בסוף.

דוברת: אני רוצה לחדד שנגיד סלקום בכתומים שלו שזה סוגי טלפון שנקובים בזהות שלהם - הם לא נתנו הצעה אז אתם השלמתם עם מחיר מחירון שלהם?

שראל: כן. מחירון רשמי שלהם שצורף למכרז.

דוברת: זה בסדר גמור אין פה שום הטיה.

דוברת: אני מחדדת את השאלה שלי, לגבי המכשירים ברמה א', ב' אם היית עכשיו לא נותן לו 0 אבל בחישוב מהיר נשמע לי על פניו שדווקא הוט ובייל קיבלו 73000 שזה המחיר הכי גבוה ובוודאות לא זוכה במכרז, הבא אחריו 72,850 הפער מאד קטן ונראה לי שאם לא היינו נותנים את ה 0 הזה זה היה יכול לשנות דרמטית את השקלול, אני מדברת רק על המכשירים שהם ברירת מחדל אם עכשיו אתה משנה אותם ולא נותן 0 אלא.. הצעה אחרת שהיא הגיונית ופיירית.. לא נותן 0 וגם לא נותן 100 ולא משקלל אותה בכלל ואז היית מחלק בשמונה במקום עשרה פרמטרים סתם לדוגמא אז ברור שהפרמטרים מקבלים ממוצע משוקלל...

ליאור: זה בלתי אפשרי לעשות מה שאת אומרת אני כבר 25 שנה עושה מכרזים מה שאת אומרת זה התערבות במנגנון המכרז.

קרן: את משנה את תנאי המכרז, את לא יכולה לעשות את זה היום.

דוברת: אני שואלת שאלה ומבקשת תשובה.

ליאור: את נותנת פרס למי שלא הגיש הצעה, זה התערבות במכרז.

קרן: כל הפרמטרים נלקחים בחשבון. כמו שהם בנו את המכרז כל שורה, כל מכשיר נלקח בחשבון ואם את אומרת עכשיו אולי השורות שלא הגישו לא ניקח בחשבון אנחנו בעצם עושים...

ליאור: חשבנו על זה הרבה, דיברנו על זה הרבה.

דוברת: אם דיברתם על זה הרבה זה אומר שאני לא סתם מעלה עכשיו משהו שלא חשבתם עליו הרבה וזה אומר שיש פה אישיו.

שראל: השאלה מצוינת, עשינו על זה כמה וכמה דיונים.

דוברת: לכן אני רוצה לחדד את הדבר הזה, קודם כל ברור לי שאם מדובר על הפרקים עצמם שנקובים וברורים איזה סוג של מכשיר זה – זה ברור שאסור להתערב שמה לא לתת 100 לא לתת 0 ולא לתת שום ציון כד לשקלל במספר יותר נמוך של מחיר משוקלל. זה בסדר. ברור לי שכאשר יש מחירים שלא הוצגו, השלמתם מהמחירון זה תקין ונשמע לי החלטה סבירה מאד. מה שאני אומרת שלגבי שני סעיפים שהם מכשיר ברמה א' דומה עם אותם פרמטרים, מכשיר ברמה ב' דומה .. התחושה שלי היא שזה מן סעיף סל ואני מכירה סוגים רבים של מכשירים ניידים, לא מכירה משהו אחר, מה עוד יש? יש את גלקסי 7, 9, 11 ואת אייפון פרו.... בחרתם את כל המכשירים שקיימים ואם רשמתם מכשיר ברמה א' כזה או אחר שאפילו אם עכשיו נשאל את כל הנוכחים בזום בלי חיפוש בגוגל למצוא איזה שם של מכשיר כזה ולכן אני שואלת האם זה שדווקא פה הם לא נתנו באמת התייחסות לשני מכשירים עלומים לא גורם לנו לקבל החלטה להכריז על זוכה שעל פניו נתן דווקא את הצעת המחיר הכי יקרה שלנו ולא הכי זולה. האם אין לכם שיקול דעת להפעיל בגלל שמדובר על שני סעיפים שהם מן סעיפי סף שאנחנו לא מכירים?

ליאור: לא מבין למה את אומרת שזה הכי יקר הרי את לא יודעת מה יזמינו. זה רק לצורך השקלול, לא בטוח שככה יתנהגו בפועל.

ערן: אם אפשר להתייחס: דבר ראשון לגבי הכתומים ההשלמה היא למחיר מחירון, לגבי פריטים שלא הציעו מחירים אנחנו רואים שלפחות לגבי הסעיף דור רמה א' ורמה ב' הוא לא קיים בשלושת המציעים ולכן אין הטיה, שלושתם קיבלו את אותו רכיב. שאנחנו מדברים על התוצאות ה 73, 72 התוצאה הגבוהה יותר זה ניקוד גבוה יותר לא עלות גבוהה יותר כל הדבר הזה.

דוברת: 73,000- זה מחיר או ניקוד?

ערן: זה ניקוד זה שקלול של ניקוד ולכן הגבוה יותר הוא הטוב יותר.

דוברת: אתה בטוח ערן?

ערן: כן.

ליאור: זה גם מה שאמרתי.

ערן: כל הדבר הזה אם אנחנו משווים את הדברים האלה ז"א אם את משווה גם את הוט מובייל ופרטנר לשניהם יש ארבעה מכשירים שקיבלו את אותו ציון כך שאני לא בטוח .. והרכיב האחרון בהקשר הזה זה משפטית הם היו צריכים להציג את זה, הם לא הציגו. ככל שזה מייצר השפעה אין לנו דרך להתערב בתוך הדבר הזה הם היו צריכים להציג את הערך.

דוברת: אני רוצה לשאול שאלה ויכול להיות שהתשובה פתרה לי את העניין. העובדה שהוט מובייל קיבלה 73000 אל מול סמסונג שקיבלה קצת פחות ופרטנר שקיבלה קצת פחות, ה 73,000- זה ניקוד שבו ואומר הוט מובייל נתן את ההצעה הכי טובה ?

ערן: נכון. זה 73.24 ושימי לב שבכל הרכיבים האחרים היא נתנה הצעות אטרקטיביות שקיבלו ניקוד 100.

דוברת: חודש זה נורא קשה לצפות את זה כי אנחנו לא יודעים מי יבחר איזה מכשיר ולכן אנחנו לא יודעים מה ההשפעה. אבל חשבתי שזה זה ולכן אמרתי הם קיבלו את ההצעה הכי יקרה פסלנו אותה ובגלל שנתנו להם 0 על איזשהו מכשיר עלום שאנחנו לא יודעים מי ייקח אותו. בעצם זה אומר שהם קיבלו 0 אז זה בסדר כי זה אומר שעל אף העובדה שהם קיבלו 0 בפרמטרים של כשלושה מכשירים שאנחנו לא ממש מכירים אותם, למרות זאת, הם קיבלו ניקוד גבוה יותר זה אומר שהם

בעצם נתנו בהגדרה למרות ה - 0 הזה שהם קיבלו בממוצע ניקוד הכי גבוה אז אין שום בעיה – הפוך.

ליאור: אני לא חושב שהם עשו את זה בכוונה. הלכנו על הדרך הכי הגיונית שיכולה להיות שיהיה הכי קל להגן עליה, התוצאות של המכרז הן תוצאות טובות ובטח ביחס לדברים שביקשנו ולכן אני חושב שלא שווה לנו לסכן אותו בפרשנות שהיא סוטה ממה שישבנו עליו בשבועות האחרונים..

דוברת: אני מבקשת שמישהו מכם יאשר שמה שאמרתי הבנתי את זה.

שראל: אסביר ואשמח שתאשרי שאני מאשר את מה שהתכוונת. יש עכשיו מול עיניכם מספר 73.245 שזה הציון של קבוצה 2 למציע הוט מובייל. מה ה 73.245 הזה? זה שקלול של כל הציונים על כל המכשירים זאת אומרת שקלול של ה -99 שהוא קיבל על אייפון 11 ושקלול של 100 שהוא קיבל על אייפון 11 - 128 גיגה וכו'. השקלול של כל זה במכפלת המשקל של כל רכיב נתן לו 73.245 שבקבוצה הזו זה הציון הגבוה ביותר. משמע ע"פ השקלול שלנו מחירי המכשירים של הוט מובייל הם הזולים ביותר.

דוברת: זה פתר לי את הבעיה ואם הייתי מבינה את זה מהתחלה זה היה חוסך לנו קצת זמן. הבנתי.

שראל: קבוצה מס' 3 ביקשנו אביזרים נוספים: מודם סלולרי, דיבורית ואביזרים גם בטבלה המוצגת עכשיו אתם יכולים לראות שכל רכיב נבחן בנפרד, אנחנו קבענו מחיר מקסימום והם היו צריכים לתת הנחה וגם פה בעצם כל רכיב חושב בנפרד והשקלול נעשה באותו אופן ואלה ציוני הקבוצה הזו.

דוברת: מה שאתה אומר זה שפה פרטנר קיבל את הציון המשוקלל הכי גבוה במחירים שהוא נתן על החבילות והאביזרים האלה.

ערן: רכיב האביזרים הוא רק 10% בשקלול המצרפי. יש 45% שהוקצו לתקשורת, 45% למחירי המכשירים ו - 10% לאביזרים.

שראל: בסוגריים אגיד שיש עוד קבוצה רביעית/רכיב מחיר לשירותים אופציונליים שאותם לא כללנו אותם בהשוואת המחירים אבל גם פה קיבלנו מחירים והישונו באותו אופן. אני מסכם: יש לנו 3 קבוצות שמשוקללות בהשוואת ההצעות, קבוצה אחת שמשקלה 45% שזה החבילות, קבוצה שנייה שהיא גם 45% זה המכשירים והקבוצה השלישית זה השירותים הנוספים שמשקלה 10%. כל מציע קיבל ציון עבור כל קבוצה כאשר השקלול הוא: המציע שנתן את ההצעה הזולה ביותר לכל קבוצה מקבל ציון מלא והשאר מנוקדים ביחס אליו ולכן בעצם בקבוצה מספר 1 סלקום היו הזולים ביותר, בקבוצה 2 הוטמובייל ובקבוצה 3 פרטנר. את הציונים הסופיים אתם רואים מולכם, סלקום קיבל את הציון הכי גבוה, פרטנר שני והוט מובייל במקום שלישי.

דוברת: יש לי שאלה: בטבלה הראשונה שהראית לנו שעליה כ"כ התדיינו עם ה - 73 זה לא היה עניין של מחיר של מחירי מכשירים?

שראל: קבוצה 2 זה מחירי מכשירים.

דוברת: אז שמה הוא קיבל את הציון הכי גבוה. וסלקום קיבל הכי גבוה במחירים. תחזור רגע לתקשורת בבקשה. פה בעניין התקשורת היה משהו שהייתם צריכים להפעיל שיקול דעת על משהו שהיה חסר או שכולם נתנו הכל, נכון?

שראל: פה הכל היה פיקס.

דוברת: תחזור שוב לסיכום. עכשיו רק בשביל לסבר את האוזן לכולם בקבוצה מספר 4 תזכיר לי מה היה? היה הזמנת קווי תקשורת ומודם.

שראל: זה APN ושליחויות. זה לא נכנס לשקלול.

דוברת: עמוס, מי נותן לנו היום שירותים.

עמוס: הוט מובייל. ב - 5 שנים האחרונות הוט מובייל.

ערן: ליאור, בהתחלה לגבי ההצעות, איכות המחירים אם אני מבין נכון אנחנו מדברים פה על הוזלה של למעלה מ 20% במחירי החבילות מהמצב הקיים.

ליאור: ערן, זה לא רק חיסכון. המכרז הזה יש בו תנאים שאני לא עשיתי בחמישה מכרזים האחרונים תנאים כאלה. למשל בהקבלה לעולמות הביטוח אחריות על מכשירים שהם לא ראו בכלל ולמרות זאת יש הצעות טובות מאד.

דוברת: יש לדרג המשפטי מה להגיד או שאנחנו יכולים לקבל החלטה על הזוכה.

עמוס: אני רוצה להגיד שאנחנו כרגע מקבלים על האייפונים 5% הנחה ועל סמסונג 8% זאת אומרת ההפרשים הם כ - 20% וזה משמעותי ביותר במחירים של המכשירים. על קווים משלמים 35 ₪ + מע"מ והיום יורדים ל 27 ₪.

שראל: ועולים ברמת השירותים דרמטית.

קרן: דוברת, אין לנו עוד הערות משפטיות.

עמוס: גם במכרז הזה הכנסנו סעיף שברגע שיהיה אייפון 12 וזה לא היה במכרז אז הוא יקבל את אותם תנאים כמו 11.

דוברת: המכרז הזה הוא ל 5 שנים?

עמוס: הוא ל 3 שנים + אופציה לשנה + אופציה לעוד שנה. סה"כ ההתקשרות לא תעלה על 5 שנים.

החלטה: לאור חוות הדעת וההסברים שקיבלה הוועדה מהגורמים המקצועיים, הוועדה מכריזה על מציע מס' 2 סלקום כזוכה במכרז זה כיוון שעמד בכל תנאי המכרז כנדרש במסמכי המכרז וכן הצעתו היא הזולה ביותר.

הצבעה: פה אחד – כולם בעד.

דוברת וייזר

ס' ומ"מ ר' העיריה ויו"ר הוועדה