



2/11/21

פרטיכל ועדת מכרזים מס' 71

מישיבת הועדה שהתקיימה בתאריך 2/11/21 בחדר ישיבות ובזום

משתתפים:

- מר רמי בר לב - מ"מ יו"ר
- מר דני לביא - חבר
- מר מיכאל דורון - חבר
- מר יעקב קורצקי - חבר

מוזמנים:

- מר ניסים בן יקר - מבקר
- מר ערן שורץ - מנכ"ל
- גבי ניצן פרל - ע' מנכ"ל
- גבי עירית טלמור - מהנדסת
- מר גידי טביב - גזבר (בזום)
- גבי קרן ג'קמן מזרחי - ס' יועץ משפטי
- גבי רויטל פיטרמן - ס' גזבר
- מר עופר בראון - חשב הנדסה
- מר ארז לביא - מנהל אגף רישוי בנייה ותפעול.
- מר אדיר אברהם - מנהל מח' תאום הנדסי וניקוז
- גבי לימור נסט - מזכירת הועדה
- עו"ד ירון הרמן - יועץ חיצוני משרד עו"ד גרוס
- מר איתי פרס - יועץ חיצוני
- מר לאוניד שרמן - יועץ חיצוני
- מר גבריאל טרכטנברג - יועץ חיצוני (בזום)

בהעדר:

- גב' דוברת וייזר - יו"ר
- גב' בת שבע אלקובי - חברה
- מר שמואל גריידי - חבר (ירון גדות מ"מ)

סדר היום:

רמי: אני מבקש לציין לפרוטוקול שחברי האופוזיציה לא מגיעים לשיבות הועדה למרות מלחמתם להיות חלק מועדה זו. כמו גם חלק מחברי הקואליציה שלא מופיעים לשיבות הועדה.

מכרז פומבי מס' 570/21 – להפעלת מערך כלי תחבורה זעירים שיתופיים, ללא תחנות עגינה בעיר רמה"ש, המבוסס על טכנולוגיית סלולר – החלטה.

ירון: למכרז זה הוגשו 3 הצעות. הצעות אלו התייחסו אך ורק לקורקינטים ולא לאופניים.

רמי: למה לא קיבלנו אף הצעה לאופניים? אולי לא הדגשנו זאת מספיק במכרז או שהחברות לא יודעות לעשות זאת.

גבריאלי: זו שאלה כלכלית והחברות מעדיפות להתמקד בקורקינטים ולא באופניים עקב עלות פר כלי אולי או עניין לוגיסטי בעקבת משבר הקורונה שלא יכלו להעמיד 500 זוגות אופניים בזמן. אבל אלו השערות שלי. בחודשים הקרובים נראה יותר אופניים בגוש דן.

ירון: בשאלות ההבהרה שקיבלנו פנה אלינו תל אופן אשר עובדים בשיטה אחרת ולא בטכנולוגיית סלולר אז אולי זו סיבה נוספת לאי הגשת הצעות לאופניים.

רמי: אולי כדאי בעתיד להכניס לשקלול גם אופניים. והשאלה גם מה אחוז הנפגעים באופנים כאלה לעומת אופניים רגילים.

דני: השאלה היא למה במכרז רשום גם אופניים וגם קורקינטים ואנחנו רואים שהמציעים התייחסו רק לקורקינטים.

מיכאל: השאלה למה לא ניגשו חברות אופניים.

רמי: גם אם זה לא כלכלי, אני רוצה לדאוג לבטיחות התושבים שלנו.

ירון: נושא האופניים נשאר פתוח במכרז זה ולכן אפשר בהמשך לעשות מכרז אחר לאופניים או לשנות את הטכנולוגיה מטכנולוגיית סלולר לטכנולוגיה אחרת.

ערן : בענייני בטיחות הקפדנו מאד, גם הנסיעה תהיה על הכביש, גם חייבנו קסדות ועגינה של קסדה.

רמי : זה חלק מהשקלול בהצעה?

ערן : כן. ומקום של התקנה לניידים. ויש טיובים של יכולת לזהות אם אתה שיכור או עולה על מדרכה וכו'.

ירון : הוגשו לקורקינטים 3 הצעות, עשינו בדיקת תנאי סף וראינו שחברת ליים הגישו העתק של כתב ערבות ולא כתב ערבות במקור, חברת וינד צרפו ערבות ביצוע במקום ערבות הצעה ואילו חברת בירד הגישה מסמכים תקינים רק היה צורך להשלים את טופס ניגוד העניינים של בעל השליטה. לכן יש הצעה כשירה אחת ששמה בירד ריידס ישראל בע"מ. מבחינת ציון האיכות מתוך 60 נקודות צריך היה ע"פ תנאי המכרז להגיע לפחות ל 35 נקודות וחברה זו הגיעה ל 47 נקודות. חשוב היה להבין שחברת בירד עומדת בתנאי איכות המכרז וזה נבדק ע"י גבריאל שהוא ניקד בשלב זה כולל התרשמות בעיריות אחרות שהחברה פועלת שם. יש הצעה כשירה שעומדת בתנאי המכרז ואין מניעה לאשר אותה.

דני : האם יש בחברות האחרות אלמנטים עדיפים שאנחנו מפספסים עקב בעיה טכנית?

ירון : שיטת ההטענה של הסוללות – נתנו 10 נקודות על החלפת סוללות. לחברת בירד אין להם את זה והם מחליפים את הכלי. הם נתנו מחיר של 1.25 יחסית גבוה לאומדן שהוא 0.5 ולכן ניקוד התמורה קיבל ציון גבוה ויכול היה לפתוח פער מול המציעים האחרים אבל כאמור האחרים לא עמדו בתנאי הסף. רצינו מה שיותר מתמודדים.

רמי : לכמה זמן ההתקשרות?!

ירון : סה"כ ההתקשרות לא תעלה על חמש שנים.

דני : עצם ההוצאה יחד של אופניים וקורקינטים במכרז הוציאה את האופניים כי מחירם גבוה. אולי איבדנו משהו אחר שיש בו יתרונות אחרים.

ירון : החלטנו ללכת על טכנולוגיית סלולר ואולי זה גם גורם.

דני : אלו שני כלים לגמרי שונים ואיבדנו את האופניים כי הן עולות יותר והאם זה בר השוואה תפוחים ותפוזים?

ירון : חלק מהחברות חלק מהחברות מפעילות גם וגם.

גבריאל : בערים אחרות מעדיפים קורקינטים כי זה יותר ריווחי. אם היינו יוצאים רק עם אופניים אני לא יודע אם זה היה מביא יותר הצעות, אולי בעתיד יש לדרוש את שניהם מאותה חברה.

רמי : אם היינו משקללים את סיכום הקורקינטים והאופניים זה היה עדיף.
גבריאל : יש אפשרות שלא היית מקבל הצעות בכלל. יש רק חברה אלת שהיא גם
אופניים וגם קורקינטים.

החלטה :

הועדה מחליטה לקבל את המלצת הגורמים המקצועיים ומכריזה על חברת בירד
ריידס ישראל בע"מ כזוכה במכרז זה לאור עמידתה בתנאי המכרז כנדרש ולאור
פסילתן של שתי החברות הנוספות שניגשו למכרז זה.

הצבעה : דני – נמנע. רמי, יעקב ומיכאל - בעד.

**מכרז פומבי מס' 553/21 – מתן שרותי הריסה, פרוק, פינוי ואחסנה של מבנים,
מתקנים וחצרות בתחום המוניציפלי של רמה"ש ומרחב התכנון של הועדה
המקומית רמה"ש – עדכון.**

עירית : אינג' איתי פרס עזר בהכנת המכרז ובבדיקת ההצעות שהוגשו.

איתי : למכרז זה הוגש 3 הצעות, הם היו צריכים לתת הנחה ממחירון דקל. ניהלנו
שיחות עם הממליצים וכבר ערכנו טבלת השווה בין המציעים אבל לשלושת
הקבלנים חסרים מסמכים שביקשנו והם לא הגישו לנו. ואנחנו פה על מנת לבקש
את אישור הועדה לפנות למציעים לבקשת השלמת מסמכים.

החלטה : הועדה מקבלת את בקשת הגורמים המקצועיים ומאשרת להם לפנות
למציעים במכרז זה לבקשת השלמת מסמכים חסרים שנדרשו במסמכי המכרז.

הצבעה : פה אחד – כולם בעד.

**מכרז פומבי מס' 558/21 – ביצוע עבודות תחזוקה ופיתוח של מערכות וחיבורי
ניקוז – החלטה.**

ליאוניד : במכרז זה השתתפו 4 קבלנים וכולם עמדו בתנאי הסף שבמכרז. הצעת
המחיר הנמוכה ביותר שקיבלנו היתה הפחתה של 21.80% ממחירון דקל. בחוברת
המכרז היה כתוב שהעיריה לא חייבת לקבל את ההצעה הזולה ביותר ועשיתי
ממוצע בין ההנחות שקיבלנו ב 4 ההצעות שהוגשו ואני מציע להכריז כזוכה על
הקבלן שההנחה שנתן קרובה לממוצע ההנחות שחישבנו.

קרן : לפי התקנות צריך להמליץ על הזול ביותר.

רמי : מי שנתן את ההנחה הגבוהה ביותר אני רוצה לערוך לו שימוע.

מיכאל: מדוע לא לקחת את הקבלן שנתן את ההנחה הגבוהה ביותר שהפרש בינו לבין הממוצע הוא 6%. אם 6% לא סבירים אז נמצאים כרגע בהפרש של 6% לטובת הציבור.

יעקב: אם יש משהו קיצוני שיודעים על הקבלן לרעתו ויש ניסיון רע אתו אז צריך להביא זאת לוועדה אבל הוא עומד בתנאי סף של המכרז וצריך לאשר אותו..

רמי: מתוך 4 מציעים הוא עשה קפיצה מעל 3 האחרים ולכן האמת נמצאת באזור הממוצע.

מיכאל: מה זה קשור לאמת? זה ענין עסקי, מה רע בזה?

רמי: הצעתי רק לערוך לו שימוע ולא אמרתי שאני פוסל.

גידי: אני מסכים עם יעקב, כל המסמכים הוגשו, לכן עושים מכרז וצריך להבין מהיועץ אם כן או לא אם אין סיבה למנוע ממנו ואם הקבלן לא יהיה טוב אז נחליף אותו. במכרזים עתירי כ"א כמו ניקיון רחובות שם עושים שימוע לגבי מספר עובדים וכו'.

רמי: מה היקף המכרז בכסף.

עירית: כ 2-3 מיליון ש"ח בשנה.

עופר: היה פעם מקרה של קבלן שלא עמד בתנאי סף ולכן לקחנו קבלן אחר באותו מכרז למרות שנתן מחיר של פי 2 מהאומדן.

ערן: יש הרבה מכרזים שמבוססים על מחירון דקל ואנחנו יודעים שמגיעים למקומות של שיעורי הנחה של 40% ושם יש חוסר סבירות שמחייב בחינה מול המציע. פער של 6.8% בין המציע הזול לממוצע זה הנחה טובה ולא חושב שיש יכולת לפסול על זה.

קרן: במכרזים עירוניים אין שיטה כזו.

רמי: יושב פה יועץ מקצועי שבחרנו ושומר שהלך לשיטת הממוצע ואני שואל אותו למה הלכת לממוצע?

לאוניד: לא חייבים לקבל את ההצעה הכי נמוכה.

ערן: ואז צריך לנמק בנימוקים טובים למה פוסלים את ההצעה.

לאוניד: 21.8% זה הנחה יחסית גבוהה לעבודות קטנות ולא גדולות שצריך לבצע.

יעקב: אם בגלל 6% נפיל זוכה לא יהיו פה מכרזים, זה מסוכן.

מיכאל: ברור שהרווחיות נמוכה ועדיין לא חושב שהרווחיות שלו היא במידה שנראית בלתי סבירה בעליל. אם היה נותן 80% אז הייתי אומר שהוא מוזר. גם בין רמי לוי לבין יוחננוף יש פערים.

עופר : מכרז שיפוצים ובניה ועבודות קטנות וגדולות ההנחה היא 21.3% ובתשתיות עד היום הנחות של 38% וכל עבודה מדקל אתה לוקח + 15%.

עירית : לא כל דבר הוא נותן אותה הנחה. יש קבלנים שיש להם יתרון בעבודות מסוימות ויש מציעים שיש להם סטוק משנה שעברה ובמצטבר יוצא לו 21.8% ואנחנו לא יודעים לבקר כל סעיף כזה. הקבלנים האלה מגיעים מתוך עולם עבודות ויודעים היכן להוריד והיכן להעלות.

רמי : קחו בחשבון שעשויה להיות תקלה וניתקע עם הניקוז.

עופר : תקלות עלולות להיות עם כל קבלן.

החלטה : הועדה מכריזה על הקבלן אסיא חברה קבלנית בע"מ כזוכה במכרז זה עקב הצעתה הזולה ביותר העומדת על הפחתה של 21.8% ממחירון דקל וכן לאור עמידתה בתנאי המכרז. הועדה מכריזה על כשיר מס' 2 י.א.ד.י.ב הנדסה בע"מ שהצעתו הינה השנייה הזולה ביותר - הפחתה על סך 15.5% ממחירון דקל ואשר עומד בכל תנאי המכרז כנדרש.

הצבעה : פה אחד – כולם בעד.

רמי ברלב

מ"מ יו"ר הועדה