

13/12/22

פרטיכל ועדת מכרזים מס' 103

מישיבת הועדה שהתקיימה בתאריך 13/12/22 בחדר הישיבות.

משתתפים:

גבי דברת וייזר - יו"ר  
מר דני אדמסקי - מ"מ יו"ר  
מר דני לביא - חבר

מוזמנים:

מר ניסים בן יקר - מבקר  
עו"ד קרן ג'קמן מזרחי סי' יועץ משפטי  
גבי רויטל הלל - מנהלת מח' הכנסות, ממשלה ותקציבים  
גבי ניצן פרל - ע' מנכ"ל  
מר אמיר הראל - מנהל אגף מערכות מידע  
גבי ליאורה דיקשטיין - מנהלת אגף רווחה  
מר רועי דביר - מנהל אגף ש.פ.ע  
גבי לימור נסט - מזכירת הועדה  
עו"ד דוד רן יה - יועץ חיצוני

אין נוכחות מציעים.

בהעדר:

מר מיכאל דורון - חבר  
מר יעקב קורצקי - חבר  
גבי בת שבע אלקובי - חברה  
מר שמואל גריידי - חבר

**סדר היום :**

**מכרז פומבי מס' 596/22 – מועדונית לבוגרים ומתבגרים אוטיסטים – החלטה.**

דברת : אני זוכרת שהייתה בעיתיות עם הערבות כשהיא הוקראה בישיבת פתיחת המכרז.

ליאורה : יש לכם פה לפניכם סיכום שלי והמלצה במסמך שלפניכם לזוכה במכרז.

דברת : מה עם חו"ד משפטית שביקשנו לגבי הערבות?

קרן : לא קיבלנו את הערבות לבדיקה אז לא הכנו חו"ד.

דברת : אם לא הייתי זוכרת את עניין הערבות אז היינו מקבלים החלטה רק על סמך חו"ד של ליאורה ואז הכול היה עומד בתנאים.

**החלטה :** הערבות תועבר למח' המשפטית לבדיקתה ולמתן חוות דעתה לוועדה.

**מכרז פומבי מס' 595/22 – רכישת תווי מזון לנזקקים ותווי קניה לניצולי שואה ונזקקים – פתיחה.**

בפתיחת התיבה נמצאו 2 הצעות כדלקמן : (אין ערבויות במכרז זה).

המציע אספקת תווי מזון למשפ' מעוטות יכולת אספקת תווי רכישה/שי לניצולי שואה/קשישים

ע.ר צים שיווק ישיר	10% הנחה	10% הנחה
נופשונית	-	8% הנחה
<b>אומדן</b>	2% הנחה	2% הנחה

**מכרז פומבי מס' 526/19 – תחזוקת מזגנים מפוצלים, מיני מרכזי ופקג' – הארכה מיוחדת.**

רועי : אני מבקש מהוועדה הארכה מיוחדת למכרז 526/19 לשלושה חודשים כיוון שהמכרז החדש אמנם מוכן אבל יגיע לבדיקת המח' המשפטית רק השבוע.

דברת : מתי נגמר המכרז?

רועי : מרץ 2023. רגע אני בודק שוב סליחה המכרז עד 1/2/23.

דברת : ואתה חושב שלא תספיק לסיים עד אז עם המכרז החדש? מי נותן את השרות עד היום?

רועי : ת.ד.ל נותנים. גובה ההתקשרות 52,200 ₪ ויש כ 1400 מזגנים.

דברת : כולל בחינוך?

רועי : כן.

דברת : ילדים בקיץ התלוננו שחם להם.

רועי : במכרז החדש אנחנו מבקשים צוות נוסף לתגבור.

רויטל : היקף ההגדלה עולה על 25%.

רועי : בשיחה עם גידי היקף ההגדלה נמדד אל מול תקופת המכרז כולה לכן ההגדלה לא עולה על 25%. ההגדלה היא בהיקף של 11.1% מסה"כ התמורה בכל תקופת ההתקשרות.

דני ל : למה לקח כ"כ הרבה זמן עד שאתם יוצאים למכרז החדש.

רועי : אני בתקופה האחרונה יצאתי לכ 20 מכרזים חדשים בו זמנית.

דני ל : הם מחליפים גם מזוגן אם מתקלקל?

רועי : לא. הם מנקים וכו'. אנחנו יוצאים להצעת מחיר למזגנים חדשים.

דני ל : כמה אנשים עובדים בשטח?

רועי : אחד.

דני א : כמה מזגנים יש?

רועי : 1400

דברת : והעובד נמצא כל יום?

רועי : כן. כל יום כל היום.

דני ל : הכמות של 1,400 מזגנים נמצאת אצלכם בטבלת אקסל, מה תוקן, מה הוחלף וכו'.

רועי : בוודאי הכול מתועד באינוונטר.

דני ל : שאל דני אדמסקי האם יש לנו ברירה בהצבעה?

רועי : אם כן, אז אם יהיו בעיות עם מזגנים אז נהיה תקועים.

קרן : אנחנו תמיד מבקשים לצאת למכרז חצי שנה מראש כדי לא להיות בבקשת הארכה מיוחדת כלומר מעבר למקסימום הרשום בחוזה.

**החלטה:** הועדה מאשרת את בקשת הגורמים המקצועיים להארכת החוזה ב 4 חודשים במכרז זה לכל המאוחר עד לתאריך 1/6/23 או עד חתימת החוזה עם הזוכה במכרז החדש שבהכנה עכשיו – הראשון מבניהם. מצוין כי היקף ההגדלה עומד על 11.1% מסה"כ התמורה בכל תקופת ההתקשרות.

**הצבעה:** פה אחד – כולם בעד.

### **בקשה לפטור מעריכת מכרז עם ספק יחיד דאטה בנק – אגף מערכות מידע.**

אמיר : לפני שנתיים עשיתי תהליך דומה לאישור דאטה בנק לפטור ממכרז עקב היותם ספק יחיד.

כאשר הם מספקים שרות לניהול הגיבויים למידע בשרתים – הם מנהלים זאת חיצונית, ואין שום גורם פנימי שכך/לא עובד/נמצא, מה שדואג לכך שהמידע מגובה ונשמר בקלטות בבונקר סודי. חברה זו מחזיקה תקן ISO כי זה מידע על תושבים. לפני שנתיים החלטנו לאשר את זה רק לשנתיים כי אמרנו שאולי שחקנים חדשים יכנסו לשוק.

דברת : כבר אז ביקשנו לעשות קצת יותר עבודה כדי להיות בטוחים. לא אהבנו שאנחנו נותנים פטור ממכרז. ביקשנו אז לעשות עבודה מקצועית להראות לנו שזה ספק יחיד כי זה מאד נדיר שעושים כזה דבר עושים פטור ממכרז למישהו שממשיך לקבל כסף בלי לעשות מכרז ברשות מקומית

אמיר : בחו"ד שלי שמונחת לפניכם יש טבלה שעשה מומחה שעשה השואה.

דוברת : לפי הטבלה יש נותני שרות קרובים.

אמיר : יש נותני שרות קרובים ואני צריך ספק אחד שייתן את כל השירותים שמופיעים בטבלה והיחיד שעונה על זה הוא דאטה בנק. וכדי לגבות את זה עושים את התהליך של הפרסום.

דברת : מי החברות שבדקת?

אמיר : בינת, טריפל C..

דברת : לצורך העניין אם היינו עושים מכרז היינו נותנים לבינת את המכרז והם ממלאים 4 מתוך 5 הפונקציות והשינוע היינו עושים...

אמיר : והשינוע – זה מאד חשוב זה יצור הקלטות.

דברת : בינת נותנים את השרות הזה?

אמיר : בינת מגבים את זה רק בענן בלי קלטת.

דברת : מה עושות רשויות אחרות? כולם עושים עם דאטה בנק?

אמיר : כל אחד עושה משהו אחר, גם לא כולם עושים גיבוי.

דני א : לכל חברה בעולם המערבי שמכבדת את עצמה יש גיבוי.

אמיר : המטרה פה היא לעשות גיבויים ברמה גבוהה מאשר הגיבוי שאנחנו בעירייה עושים. אנחנו פה מגבים בין האתר ראשי שנמצא בעירייה לבין האתר הראשי שיש ביד לבנים. על פניו יש גיבוי. ברמה גבוהה שמגבה גם את הנושאים שתיארנו קודם שגם אם קרה משהו עם המאגר הראשי והוא מזוהם ואתה מגלה את זה שבועיים חודש אח"כ אז ככה יהיה גם גיבוי בקלטת למרות הזיהום שנוצר.

דברת : השאלה מה כל הערים האחרות עושות? ת"א? ב"ש? הרצליה? כמה זה עולה לשנה? אנחנו לא עושים ברמה"ש גיבוי על.

אמיר : לשנה זה 70,000-80,000 ₪

דברת : לא מצליחה להבין למה אנחנו שונים מערים אחרות.

דני ל : אתה בעצם מדבר על סוג של one top roof? סדנה שעושה יחד את כל השירותים. מה זה הקלטת הזאת?

אמיר : הקלטת זה חלק מהשרות.

דני ל : ואחרים לא נותנים את זה.

אמיר : לא, כי הם מגבים את זה אצלם בשרתים.

קרן : אני רוצה להסביר על התהליך שאנחנו מדברים מדובר על פטור מתוך סוגי פטור מתוך תקנות העיריות מכרזים לספק יחיד כאשר יש פרוצדורה בפסיקה שבשלב ראשון הוא גורם מומחה שמציג לוועדה והוא סבור שראוי לפעול בנוהל ספק יחיד והועדה צריכה להחליט אם היא מאשרת או לא ואם היא לא מאשרת המשמעות שאמיר צריך לפרסם מכרז ואז בעצם אמיר מפרסם מכרז ומתחיל ההליך הרגיל של המכרזים. אז השאלה בעצם אם אתם כן מחליטים שאתם מקבלים את העמדה של אמיר, השלב הבא אתם מאשרים לו לפרסם את החוות דעת כדי שדרך הפרסום יכולות חברות לבוא להתמודד ולתת את המענה שאנו מבקשים.

דברת : לי לא נראה שפעם שניה אנחנו עושים את זה.

אני זוכרת את הדיון המאוד ארוך ואינטנסיבי שהיה לנו לפני שנתיים ופרסמנו בעיתונות ופרסמנו בעיתונות וזה לא הספיק לנו ואז הלכנו לעיתונות אחרת, כי זה לא פורסם מספיק בעיתונות ציבורית וגם אז הבענו את מורת רוחנו מהעניין הזה כי זה לא משהו כמו למשל עם הגביה (פרנקל את קורן..) שיש פסיקה מסוימת ויש את החלטת בג"צ. יש פה החלטה של הדרג המקצועי ללכת למישהו אחד שעושה הכול אבל יש פה עוד חברות שלא עושות הכול ואפשר לפצל את זה, לצורך העניין בינת עושים הכול חוץ מהשינוע והאחסון אז מי אמר שאת האחסון לא מישוהו אחר יעשה, ואולי יצא לנו אפילו יותר זול. דבר שני לא ראיתי ולא השתכנעתי שכל מאות הרשויות בוחרות באותו פתרון אני חושבת שזה פתרון קצה, נישה שמאשרים לספק יחיד לא לבצע מכרז ולא שכנעו אותנו שזה הפתרון היחיד. בבקשה תראו לנו מה ערים אחרות גדולות יותר שיש להם פי כמה יותר דאטה מאיתנו מה הן עושות? גם ספק יחיד?

דני א : אני נראה לי משונה שיש ספק יחיד בדבר כזה . אם אנו עושים מכרז והוא אכן ספק יחיד אז יהיה לנו מציע אחד. אני בעד השרות כדי לתת מה שיותר אבטחת מידע. אני חושב שעדיף לצאת למכרז ואז לראות אם יש ספק יחיד כי כל האחרים לא עומדים בתנאי המכרז מאשר ללכת הפוך כלומר כפי שהולכים עכשו.

קרן : אם מחליטים שיוצא מכרז אז השאלה איך כותבים את המכרז, אם יש פרקים נפרדים אז אמיר ישב עם המנכ"ל כדי לראות איך בונים את הדבר הזה וכמובן המטרה בכל מכרז זה מקסימום מציעים כדי להוריד את המחירים.

אמיר : אז אם שאלת הצורך לא על שולחן אז הנושא הזה של האם יש עוד מציעים בשביל זה יש את הליך הפרסום ויש להם שבועיים להגיב ושמים באתר ובעיתון ראשי מקומי – לפי מה שצריך.

דני א : אבל עדיף לעשות הפוך ולעשות מכרז לפתוח את זה לאחרים וכל מי שחושב שיכול לעמוד בקריטריונים שישותף – יכולה לבוא חברה ולקחת קבלן משנה שיספק לה את מה שחסר לה.

אמיר : אפשר לקבל את ההשגה שלה גם כתגובה לפרסום שלנו בעיתון.

דני א : לי נראה הכי נכון להגיד זה מה שאני רוצה ולפנות לכולם שיציעו הצעות, לי זה נראה יותר נכון לפתוח את זה לאחרים. כי ככה זה פתוח בהפוך על הפוך. זה כאילו אמרנו להם שיש לנו כבר זוכה ועכשיו תגידו למה לא.

דברת : אני לא השתכנעתי כי לא אמרו לנו מה קורה בערים אחרות בסדר גודל של רמה"ש או יותר גדולות.

ניצן : ההתקשרות כרגע היא עד סוף השנה אז מה לגבי הארכה?

דברת : אז אפשר להאריך את ההתקשרות. יש להאריך התקשרות קימת לתקופה מסוימת שבה נבחן את הנושא.

ניצן : אמיר אתה יכול לבקש עכשיו להאריך את החוזה.

דברת : אם זה בתוקף עד סוף שנה אז נאריך בשלושה חודשים.

ניצן : 3 חודשים לא יודעת אם יספיק למכרז

דברת : לא למכרז אלא לנסות קודם להבין מה קורה בערים אחרות. אז בואו נאריך ב 3 חודשים ואז גם לא תהיה בעיה עם 25%

אמיר : 25% זה שפה של מכרזים.

דברת : אבל זו התקשרות.

קרן : ההגדלה באיזה סדר גודל מדובר?

דברת : לפי חישוב זה פחות מ 25% זה 12.5%

דברת : איך אנחנו יכולים לעשות מאמצים לדעת אם יש עוד ספקים?

קרן : אתם יכולים להחליט שאתם ממנים מומחה.

דני ל : מה זאת אומרת? יש פה מומחה – אמיר!

דברת : אבל הוא בא ואמר לך שאין עוד חברות.

קרן : אתם יכולים לקחת עוד מומחה שיעשה עם אמיר עוד עבודה.

דני ל : ואז המומחה יכול להגיד לפצל את זה לשני מכרזים. גם זו אופציה.

**החלטה :** ועדת המכרזים מחליטה על מתן שלושה חודשי הארכה לחוזה הקיים כרגע. בתקופה הזו הועדה מבקשת לקבל ניתוח של לפחות 4 ערים אחרות בסדר גודל דומה לרמה"ש או גדולות יותר כדי להבין באיזה ספק הן משתמשות, האם המכרזים שם מפוצלים, האם לא התבצע מכרז ויש שם באמת פטור ממכרז, טכנולוגיות שונות, עוד ספקים.

**הצבעה :** פה אחד – כולם בעד.

דברת וייזר

יו"ר הועדה

