

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 105 מישיבתה מיום 18.02.2018

משתתפים ה"ה: יו"ר הוועדה איתי פנקס ארד, יהודה המאירי.

חסרים ה"ה: ניר סביליה, נתן אלנתן, אהרן מדואל, גל שרעבי דמאיו, סוזי כהן צמח.

נוכחים ה"ה: עו"ד ליהי שפייכר קדם, עו"ד עופרי מרוז, אביטל רוניק, יעריט מרקוס, מגי פלומבו, משה ינאי, ליאור אבירם, שלום ונטורה, אבי דוד, יעריט צבי- אשר, מוטי גולדשטיין, מיכל גפני, הילה ברדה, נעמי לוי, גיא לביד, אבי חדד, נועם ירון, אמנון מזרחי.

מזכיר הוועדה: אהרן פישר.

מרכזת הוועדה: לילך קוטלובסקי.

<u>מס' פניה</u>	<u>מס' החלטה</u>	<u>יחידה</u>	<u>נושא</u>	<u>החלטה</u>
1.	.509	אגף שפ"ע	אספקה והתקנת מתקני משחק מדעיים- חברת "ABA מתקנים מדעיים"	ירד מסדר היום
2.	.510	אגף מחשוב ומ"מ	תוכנת סליקה לבתי הספק- חברת מבט ד.ש בע"מ	הכרזה על ספק יחיד
3.	.511	אגף מחשוב ומ"מ	תוכנת ניהול כספים בבתי ספר- חברת אינפורמטיקה הנדסת תוכנה ומערכות מידע בע"מ	הכרזה על ספק יחיד
4.	.512	אגף מחשוב ומ"מ	תחזוקת תוכנות אוטוקד- חברת תים תוכנה בע"מ	הכרזה על ספק יחיד
5.	.513	אגף שפ"ע	מכרז מסגרת פומבי מס' 205/2017, לביצוע פיתוח, שדרוג ושיקום מתקני משחק וספורט	הכרזה על זוכה
6.	.514	אגף חופים	מכרז פומבי מספר 209/2018 - לביצוע עבודות איסוף ופינוי פסולת מהחופים ועבודת ניפוי חופים	הכרזה על זוכה ואישור לניהול מו"מ
7.	.515	אגף שפ"ע	מכרז פומבי מספר 204/2017 מתן שירותי פיתוח ושיקום שטחים מגוננים	בקשה לזימון זכות טיעון
8.	.516	אגף דרכים ומאור	עבודות טיפול בבורות והטלאות ברחבי העיר- חברת גי.פי.איי (גיט פטצ'ר ישראל) בע"מ	הכרזה על ספק יחיד
9.	.517	אגף מחשוב ומ"מ	מכרז פומבי מספר 189/2017 לתחזוקה שדרוג והקמת אתרים למערכות שונות, מערכת מבט ומשלי"ט מבט	מתן זכות טיעון

החלטה מספר 509

אספקה והתקנת מתקני משחק מדעיים- חברת "ABA מתקנים מדעיים"

ירד מסדר היום.

החלטה מספר 510 (תוכנת סליקה לבתי הספק - חברת מבט ד.ש בע"מ) + 511 (תוכנת ניהול

כספים בבתי ספר - חברת אינפורמטיקה הנדסת תוכנה ומערכות מידע בע"מ)

פניית האגף:

1. עיריית תל אביב נדרשה ע"י משרד החינוך לבצע בבתי ספר בניהול עצמי הפרדה בניהול חשבון הורים וחשבון עירייה וזאת החל משנת 2015.
2. בוועדת התקשרויות עליונה מס' 13/2016 מתאריך 18/7/2016 החלטה מס' 264/160 אושר להתקשר עם חברת מבט ד.ש בע"מ לשנת הלימודים תשע"ו-תשע"ז, בהיקף כספי 104,000 ₪ + מע"מ לשנה.
3. עלות מסוף לחודש – 55 ₪ ללא מע"מ, מערכת לביצוע ממשק התאמות בעלות של 60 ₪ ללא מע"מ לחודש.
4. נכון להיום מחוברים 122 מסופים בעלות של 115 ₪ ללא מע"מ כפול 12 חודשים, סה"כ ההוצאה לשנה 168,360 ₪ ללא מע"מ.
5. חברה זו הנה היחידה שיכולה להתממשק ולהפיק דוחות בתוכנה של חברת אינפורמטיקה הנדסת תוכנה ומערכות מידע בע"מ, וזאת לאחר התאמות ושינויים שבוצעו במהלך 3 השנים האחרונות. המעבר לתוכנה חדשה יהווה הוצאה כספית גדולה מהסיבות הבאות: החלפת תוכנה **בכל בתי הספר**, הטמעה, הדרכה, התאמות בין חברת הסליקה, ממשקים והפקת דוחות.
6. האגף מבקש לאשר את חברת "מבט ד.ש בע"מ" כספק יחיד לחמש שנים.

פניית האגף:

1. עיריית תל אביב נדרשה ע"י משרד החינוך לבצע בבתי ספר בניהול עצמי הפרדה בניהול חשבון הורים וחשבון עירייה וזאת החל משנת 2015.
2. בוועדת התקשרויות עליונה מס' 13/2015 מתאריך 02/08/2015 החלטה מס' 305/15 אושר להתקשר עם חברת אינפורמטיקה הנדסת תוכנה ומערכות מידע בע"מ לשלוש שנים, בהיקף כספי של שנה ראשונה – 76,560 ₪, שנה שנייה – 132,816 ₪, שנה שלישית – 147,720 ₪. (העלייה נובעת מהוספת עמדות נוספות בבתי ספר), המחירים ללא מע"מ.
3. עלות שירות לעמדה לחודש – 92 ₪ + מע"מ לעמדה ראשית, 46 ₪ + מע"מ לעמדה שניה.
4. בשנה השלישית חוברו עוד 5 עמדות (במקום 112 עמדות חוברו 117 עמדות ראשיות) מעבר לצפוי והעלות לשנה זו הסתכמה ב- 129,168 ₪ ללא מע"מ לעמדות ראשיות + 64 עמדות שניות בעלות של 35,328 ₪ ללא מע"מ, סה"כ 164,496 ₪ במקום סכום של 147,720 ₪ לשנה כפי שאושר בוועדה.
5. תוכנה זו הנה היחידה שיכולה להתממשק ולהפיק דוחות בתוכנה של חברת פלאקארד (חברת סליקה) וזאת לאחר התאמות ושינויים שבוצעו במהלך 3 השנים האחרונות. המעבר לתוכנה חדשה יהווה הוצאה כספית גדולה מהסיבות הבאות: החלפת תוכנה **בכל בתי הספר**, הטמעה, הדרכה, התאמות בין חברת הסליקה, ממשקים והפקת דוחות.
6. האגף מבקש לאשר את חברת "אינפורמטיקה הנדסת תוכנה ומערכות מידע בע"מ" כספק יחיד לחמש שנים.

דין

- אהרן פֿישר : פניה מס' 2 של אגף המחשוב. יש פה בקשה להכרזה על חברת מבט ד.ש.
- בע"מ כספק יחיד לנושא של תוכנות של ניהול עצמי בבתי הספר בניהול עצמי. מדובר בחברה שכבר ביצעה עבור העירייה עבודה בעבר על פי אישור של ועדת התקשוריות עליונה לתוכנות לבתי ספר לניהול עצמי בנושא של הסליקה ותשלומי הורים. היות והחברה הזאת ביצעה עבודה ופיתחה ממשקים והתאמות לדוחות בתוכנה של חברת אינפורמטיקה הנדסות תוכנה ומערכות מידע בע"מ, אם העירייה תחליט לבצע מעבר לתוכנה חדשה תהיה פה הוצאה כספית גדולה ומשמעותית, ובעצם אם אנחנו רוצים להישאר במצב הנוכחי אז הוא הספק היחיד שכרגע יכול לתת את השירות על בסיס התוכנות הקיימות.
- יהודה המאירי : לכמה זמן מדובר ההתקשרות?
- מגי פלומבו : לחמש שנים.
- אהרן פֿישר : בעצם יש לנו פה שתי בקשות, אפשר לאחד אותן לבקשה אחת, פניות 2 ו-3 כי מדובר על אותו נושא, פניה אחת מדברת על תוכנת הכספים עצמה והפניה השנייה מדברת על תוכנת הסליקה, תסבירו על המהות של התוכנות האלה בקצרה.
- יהודה המאירי : גם היות ומדובר בתחום מחשבים אז תקופה של 5 שנים בתחום הזה בלעדיות, למה?
- הילה ברדה : אז ככה, החברה הזאת, שתי החברות בעצם מתייחסות למערכת אחת שבתי הספר משתמשים בה לניהול כספי ההורים, למה זה ל-5 שנים, למזכירות בתי הספר קשה מאוד מאוד מאוד להטמיע מערכת חדשה כל הזמן, שזו מערכת שעומדת בתנאים של משרד החינוך מבחינת התקן שלה, והיא מתממשקת למשרד החינוך גם בממשקים שהם דורשים חודש בחודשו. המערכת הקודמת הייתה 20 שנה ועברנו למערכת הזאת בגלל שגם השפה התחדשה וגם לתת אפשרות תשלומים בכרטיסי אשראי שזה מה שמייחד גם את אינפורמטיקה וגם את פלאקארד למערכת אחת.
- יהודה המאירי : מבחינת שביעות רצון SO FAR SO GOOD?

- הילה ברדה : כן, הם ביצעו במשך שנה שלמה התאמות לתל אביב, תל אביב שונה משאר הערים בארץ מבחינת ניהול הכספים שלה בבתי הספר, ליצור את כל ההתאמות, הם עדיין כל הזמן משפרים והשירות שלהם הוא מעל ומעבר, אני בתור התומכת הראשית של בתי הספר ומנהלת את מוקד בתי הספר של התמיכה בבתי הספר והשירות שלהם באמת מעל ומעבר. אני רק חושבת על האופציה שאני אצטרך להעביר עוד פעם מערכת חדשה למזכירות זה כרוך בהמון המון בעיות, אני במשך חצי שנה ניהלתי מו"מ מול ארגון העובדים כדי בכלל ללכת לשינוי תוכנה למזכירות, זה לא פשוט, מול מזכירות בתי הספר זה לא פשוט, יש להם ועד מאוד מאוד חזק, גם ארגוני עובדים שמאוד מגבים אותם.
- אהרן פישר : בכל מקרה תהליך הטמעת מערכת זה תהליך שאנחנו יודעים שלוקח הרבה זמן, זה לא קשור, אני מחדד את זה גם לא רק בהקשר של ועד וכו'.
- נעמי לוי : איך העלויות לחודש בהשוואה, תיקפתם את העלויות, בדקתם את העלויות לחודש, גם עלות למסוף לחודש וגם העלות שירות?
- הילה ברדה : כן, זה כמעט אותו דבר בכל החברות שעומדות בתקנים של משרד החינוך, שמשרד החינוך מאשר, זה כמעט אותו דבר.
- יהודה המאירי : אני למדתי לסמוך על אנשי המקצוע מהשטח אבל אם אתם אומרים שהניסיון הקודם היה 20 שנה הפעם אני מקווה שעוד פעם זה ייבדק אחרי 5 שנים.
- הילה ברדה : 20 שנה זה המערכת שלנו, של עיריית תל אביב.
- אהרן פישר : פיתוח עצמי.
- הילה ברדה : פיתוח עצמי זה היה, בדיוק.
- אהרן פישר : טוב, שאלות נוספות, איתי, אנחנו מדברים על פניות 2 ו-3 כמקשה אחת, כי זה אותו נושא, כלומר בתי ספר בניהול עצמי, זה תפיסה מחשובית אחת זה העניין, פשוט ממשקים בין שתי המערכות.

עבור החלטה מס' 510:

מאשרים להכריז על חברת "מבט ד.ש בע"מ" כספק יחיד עבור התממשקות והפקת דו"חות בתוכנה של חברת אינפורמטיקה הנדסת תוכנה ומערכות מידע בע"מ, למשך 5 שנים. וכמפורט לעיל.

עבור החלטה מס' 511:

מאשרים להכריז על חברת "אינפורמטיקה הנדסת תוכנה ומערכות מידע בע"מ" כספק יחיד עבור התממשקות והפקת דו"חות בתוכנת חברת פלאקורד, למשך 5 שנים. וכמפורט לעיל.

החלטה מספר 512

תחזוקת תוכנות אוטוקד - חברת תים תוכנה בע"מ

פניית האגף:

1. ועדת מכרזים מס' 29 מיום 15.2.2015 (החלטה מס' 124) הכריזה על חברת אומניטק איכות בע"מ כספק יחיד לרכישת רישיונות לתוכנות אוטוקד למשך 3 שנים.
2. חברת תים תוכנה בע"מ (חברת אומניטק איכות בע"מ שינתה את שמה לחברת תים תוכנה בע"מ), נציגת חברת AUTODESK DEVELOPMENT S.A.R.L העולמית בארץ הנה הספק היחיד בארץ אשר מורשת לספק, לתחזק ולשווק מטעמה תוכנות אוטוקד (תוכנת שרטוט, המשמשת ליצירת שרטוטים דו ממדיים ותלת ממדיים לתחומים של הנדסת אזרחית ואדריכלות).
3. ועדת המכרזים מתבקשת להכריז על חברת תים תוכנה בע"מ כספק יחיד לתחזוקת תוכנות אוטוקד, למשך 3 שנים.
4. היקף האחזקה השנתית כ- 212,000 ₪ לשנה (636,000 ₪ לשלוש שנים).
5. כל הסכומים אינם כוללים מע"מ.
6. ההתקשרות תאושר בועדת ההתקשרויות העליונה.

דין

- אהרן פישר : אנחנו בפניה 4. אנחנו מדברים פה על נושא של תוכנת אוטוקד, חברת תים תוכנה שבעבר זה היה חברת אומניטק ששינתה את שמה היא כיום הספק היחיד בארץ שמורשה מטעם חברת אוטודסק העולמית לספק, לתחזק ולשווק את תוכנות אוטוקד ואתם מתבקשים לאשר להכריז עליהם כספק יחיד למשך שלוש שנים. האוטוקד, אני לא יודע אם אתם צריכים שירחיבו לכם על כך או שאתם מכירים את העניין הזה של תוכנת אוטוקד? אני מכיר. יהודה המאירי :
- אהרן פישר : איתי, אתה מכיר את העניין של תוכנת אוטוקד? אז אני לא חושב שצריך להרחיב יותר מדי, זו תוכנת השרטוטים ההנדסיים המוכרת והידועה, והם היחידים בארץ שמורשים מטעם החברה העולמית, מצורף מטעם אוטודסק העולמית אישור על כך שהם באמת הספק היחיד בארץ שרשאי לתחזק, לשווק וכו', זה מצורף לכם פה. יהודה המאירי :
- מגי פלומבו : שלוש שנים. כמה התקופה פה?
- איתי פנקס ארד : אבל יש תוכנות חליפיות, לא? שלוש שנים.
- מיכל גפני : לא לאוטוקד, יש תוכנות סיניות כאלה ואחרות שמטפלות בקבצים דומים של אוטוקד אבל הן לא נותנות את המענה של אוטוקד, מה גם ששוק התכנון בארץ נשלט מעל 95% על ידי התוכנה הזאת, כל העבודה של העירייה עם מתכננים חיצוניים היא דרך התוכנה הזאת ובעירייה יש עשרות אם לא מאות מתכננים שעובדים עם התוכנה הזאת והרבה מאוד אפליקציות שנבנו על התוכנה הזאת. זאת אומרת להחליף דבר כזה באיזשהו דמו אחר זה משהו שיעלה המון המון כסף לעירייה ולא שווה, שום דבר לא מגיע לרמה של אוטוקד. יהודה המאירי :
- רק הערה כללית שלא קשורה לנושא של המכרז, בוועדה להיערכות לשעת חירום אנחנו היום מתרגלים לא מעט וחושבים לא מעט על מקרה של לוחמת סייבר, שיבושים או דברים כאלה, לדעתי צריך לחשוב גם במקרים האלה על חלופות למקרים של לוחמת סייבר.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 105 מישיבתה מיום 18.02.2018

מיכל גפני : כן, אבל אוטוקד משמש בעיקר לתכנון, במצב של חירום אוטוקד היא לא התוכנה הראשונה שצריך לדאוג לה, זה משמש לתכנון, זה משמש לעבודה שוטפת ארוכת טווח, במצב של חירום האוטוקד יחכה.

יהודה המאירי : טוב

החלטה:

מאשרים להכריז על חברת "תים תוכנה בע"מ" כספק יחיד לתחזוקת תוכנות אוטוקד למשך 3 שנים.

וכמפורט לעיל.

החלטה מספר 513

מכרז מסגרת פומבי מס' 205/2017, לביצוע פיתוח, שדרוג ושיקום מתקני משחק וספורט

פניית האגף:

1. המכרז פורסם ביום 04.12.2017 ונרכש על ידי 7 קבלנים.
2. המועד האחרון להגשת ההצעות נקבע ליום 28.12.2017, עד השעה 14:00.
3. בפרק ג', "קריטריונים לבחינת ההצעות", המליץ האגף להעסיק עד חמישה זוכים במכרז.
4. ביום 03.01.2018 נפתחה תיבת המכרזים על ידי יו"ר ועדת המכרזים, מר איתי פנקס ארד, ונמצאו בה 7 מעטפות וכן מעטפת האומדן.
5. תוצאות בדיקת תנאי הסף מוצגות בטבלה שלהלן:

מס'	שם המשתתף במכרז	<p>3.1 רשאים להשתתף במכרז רק משתתפים בעלי ניסיון מוכח של שנתיים מתוך השנים 2015, 2016, 2017 בביצוע עבודות אספקת והתקנת מתקני משחקים עבור גופים ציבוריים ("גוף ציבורי" - רשות מקומית, תאגיד עירוני, משרד ממשלתי ויחידות סמך של משרדי הממשלה, תאגיד סטטוטורי או חברה ממשלתית, לרבות קיבוץ או מושב), בהיקף של לפחות 2,500,000 ₪ לשנה בכל שנה בתקופה הנ"ל, כקבלן ראשי או כקבלן משנה.</p> <p>3.2 רשאים להשתתף במכרז רק משתתפים שברשותם רישיון עסק לצורך ביצוע העבודות: ככל שהמשתתף במכרז הינו יצרן של מתקני משחקים – יהיה ברשותו רישיון עסק לייצור חומר גלם, מוצר, מכשיר או חלקיו ו/או רישיון עסק לייצור מוצרי מתכת ו/או מוצרי עץ, או כל פריט רלבנטי אחר לביצוע העבודות נשוא מכרז זה; ככל שהמשתתף במכרז הינו יבואן/משווק של מתקני משחקים, וברשותו מחסן העולה על שטח של 50 מ"ר – יהיה ברשותו רישיון עסק לאחסון או כל פריט רלבנטי אחר לביצוע העבודות נשוא מכרז זה</p>
-----	-----------------	--

<p>ככל שהמשתתף במכרז הינו תאגיד או שותפות – יהא רשיון העסק על שם התאגיד או השותפות או על שם מי מבעלי המניות או על שם מי מהמנהלים או על שם מהשותפים בהתאמה. ככל שהמשתתף הינו יבואן או משווק ואין ברשותו מחסן העולה על 50 מטרים, יצרף המשתתף במכרז תצהיר המאמת זאת (ראה דוגמא בנספח 9 המצורף למכרז).</p>	<p>3.2 להוכחת סעיף 3.2 לעיל, יצרף המשתתף במכרז רישיון עסק למקום ממנו יינתנו השירותים נשוא המכרז, בהתאם למפורט בסעיף 3.2 לעיל. הרישיון יהא על שם המשתתף במכרז.</p>	<p>3.1 להוכחת סעיף 3.1 לעיל, יש לצרף אישורים חתומים לצרף אישורים חתומים עם חותמת וחתימה על ידי מזמיני העבודות ו/או מסמכים אחרים, המעידים על ניסיונו של המשתתף במכרז בהיקף הנדרש ובשנים הנדרשות, הכל כמפורט בסעיף 3.1 לעיל (ראה דוגמא בנספח 8 המצורף למכרז).</p> <p>ככל שלהוכחת סעיף 3.1 לעיל, צורפו אישורים חתומים על ידי הקבלן הראשי שאינו גוף ציבורי ("גוף ציבורי" - רשות מקומית, תאגיד עירוני, משרד ממשלתי ויחידות סמך של משרדי הממשלה, תאגיד סטטוטורי או חברה ממשלתית לרבות קיבוץ או מושב), יצרף המשתתף במכרז גם אישור מאת הגוף הציבורי כמוגדר לעיל, בו בוצעו העבודות בהתייחס להיקפי העבודה שבוצעו על ידי המשתתף במכרז בשנים שפורטו בסעיף 3.1 לעיל. מובהר בזאת, כי העירייה תהא רשאית לאמת את הפרטים המופיעים באישורים הנדרשים הן עם המשתתף במכרז, הן עם הקבלן הראשי, והן עם הגוף הציבורי כמוגדר לעיל, וזאת לפני ההחלטה על הזוכה במכרז, ולצורך בירור בדבר עמידת המשתתף במכרז בתנאי הסף</p>	<p>נ. ע. לבה בע"מ 513399733</p>	<p>1.</p>
---	---	--	-------------------------------------	-----------

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 105 מישיבתה מיום 18.02.2018

לא רלוונטי	V	V	מתקני פסגות בע"מ 513065482	.2
V	לא רלוונטי	V	גיל תייר אספקת חול ואחזקת גנים בע"מ 514092501	.3
V	לא רלוונטי	V	אלו את ניצן בע"מ 512481896	.4
לא רלוונטי	V	V	גנית פארק בע"מ 511260861	.5
לא רלוונטי	V	V	מוצרי פיברגלס עצמון בע"מ 510688047	.6
לא רלוונטי	V	V	שעשועים וספורט בע"מ 511576589	.7

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 105 מישיבתה מיום 18.02.2018

מס' 1	נספח 1 – ביטוח	נספח 5 – הצהרת המשתתף במכרז	מע"מ	ניכוי מס	ניהול ספרים	אישור רשם החברות	הבהרות:	נספח 11 עניין ספק חוץ
.1	V	V	V	V	V	V	V	V
.2	V	V	V	V	V	V	V	V
.3	V	V	V	V	V	V	V	V
.4	V	V	V	V	V	V	V	V
.5	V	V	V	V	V	V	V	V
.6	V	V	V	V	V	V	V	V
.7	V	V	V	V	V	V	V	V

6. פירוט עמידת המשתתפים במכרז בתנאי הסף: כל המשתתפים במכרז עומדים בתנאי הסף של המכרז.

7. ועדת המכרזים מתבקשת **לאשר** את עמידתם של משתתפים במכרז מס' 1, "נ. ע. לבה בע"מ 513399733", מס' 2, "מתקני פסגות בע"מ 513065482", מס' 3, "גיל תייר אספקת חול ואחזקת גנים בע"מ 514092501", מס' 4, "אלו את ניצן בע"מ 512481896", מס' 5, "גנית פארק בע"מ 511260861", מס' 6, "מוצרי פיברגלס עצמון בע"מ 510688047" ומס' 7, "שעשועים וספורט בע"מ 511576589", בתנאי הסף של המכרז.

8. הבהרה בהתייחס להצעת המחיר של משתתף במכרז מס' 6, "מוצרי פיברגלס עצמון בע"מ 510688047":

יש להבהיר כי במועד הפתיחה נמצאו שתי חוברות של המכרז, אך עותק אחד בלבד של טופס הצעת המחיר. דבר זה הוא פגם טכני, שאינו מקנה יתרון פסול למשתתף במכרז על פני המשתתפים האחרים, ולכן לא גורם לפסילת ההצעה של המשתתף במכרז.

9. בנושא "העדפת תוצרת הארץ", יש לציין כי לאור העובדה שהיקף כספי של המכרז שבנדון הוא כ – 18,000,000, חלות על המכרז תקנות העיריות (חובת שיתוף פעולה תעשייתית), התשי"ע – 2010 ולא תקנה 22 (א) לתקנות העיריות (מכרזים) התשמ"ח – 1988, הנותנות עדיפות לרכישת טובין תוצרת הארץ על פי הטובין מיובאים.

מס' ההצעה בפתיחה	שם המשתתף במכרז	סה"כ מחיר בפתיחה	אומדן הערייה
1.	נ. ע. לבה בע"מ 513399733	-37.50%	-18%
2.	מתקני פסגות בע"מ 513065482	-12.12%	
3.	גיל תייר אספקת חול ואחזקת גנים בע"מ 514092501	-46.33%	
4.	אלו את ניצן בע"מ 512481896	-32.0%	
5.	גנית פארק בע"מ 511260861	-24.30%	
6.	מוצרי פיברגלס עצמון בע"מ 510688047	-29.28%	
7.	שעשועים וספורט בע"מ 511576589	-36.66%	

11. בתאריך 07.01.2018 התקבל מכתב ממושרד עורך הדין גיא קדם, המייצג את המשתתף במכרז מס' 5, "גנית פארק בע"מ 511260861", שלטענתו המחירים של ההצעות שהוגשו במכרז חורגות באופן קיצוני מהאומדן של הערייה, והן על פניו חסרות היתכנות כלכלית והפסדיות, ומעידות על חשש שמדובר לכאורה בהצעות תכסיסניות. עו"ד קדם מציין במכתבו כדוגמא, את הצעתה של חברת גיל תייר, שהציעה אחוז הנחה של 46.33%.

בהתאם לסעיף 22(ב) לתקנות העיריות (מכרזים), תמליץ הוועדה על ההצעה הזולה ביותר, ובלבד שהמחירים המוצעים הם הוגנים וסבירים בהתחשב עם האומדן. לפי סעיף 22(ה) לתקנות העיריות (מכרזים), הוועדה רשאית, לאחר שנתנה לבעל ההצעה הזדמנות להביא טענותיו לפניו, שלא להמליץ על ההצעה הזולה ביותר, בהתחשב בכשרו, נסיונו או יכולתו של בעל ההצעה לבצע את החוזה המוצע או לעמוד בתנאיו. לאור האמור, מוצע לזמן את חברת גיל תייר בע"מ בפני הוועדה לצורך מתן זכות טיעון, וזאת בשל הפער החריג בין הצעתו לבין האומדן של הערייה.

12. בנושא "עסק בשליטת אישה": משתתף במכרז מס' 4, "אלו את ניצן בע"מ 512481896". הגישה הצהרה ומכתב חתום על ידי רואה חשבון המאשר כי המשתתף במכרז מס' 205/2017, לביצוע פיתוח, שדרוג ושיקום מתקני משחק וספורט, הינו עסק בשליטת אישה כהגדרתו בסעיף 2 ב לחוק חובת המכרזים, התשנ"ב – 1992 ובהתאם לתקנה 22 (ה1) לתקנות העיריות (מכרזים), התשמ"ח – 1987. אין לכך נפקות במקרה הנדון, שכן כפי שעולה מהטבלה, לא קיבלו שתי הצעות או יותר תוצאה משוקללת זהה שהיא התוצאה הגבוהה ביותר, שאחת מהן היא של עסק בשליטת אישה.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 105 מישיבתה מיום 18.02.2018

13. בסעיף 4.3 לפרק ג' למסמכי המכרז, האגף המליץ להעסיק עד חמישה זוכים במכרז. 13.1 כאמור בסעיף 11 לעיל, בשל פערי המחירים בין הצעת המשתתף במכרז מס' 3, " גיל תייר אספקת חול ואחזקת גנים בע"מ 514092501", לבין אומדן העירייה, האגף מבקש לזמן את המשתתף הנ"ל למתן זכות טיעון בדבר פערי המחירים.
- 13.2 האגף ממליץ להכריז כעת על ארבעה משתתפים במכרז הבאים: משתתף במכרז מס' 1, "נ. ע. לבה בע"מ 513399733", משתתף במכרז מס' 4, " אלו את ניצן בע"מ 512481896", משתתף במכרז מס' 6, " מוצרי פיברגלס עצמון בע"מ 510688047" ומשתתף במכרז מס' 7, " שעשועים וספורט בע"מ 511576589", כזוכים במכרז.
14. **חלוקת העבודה המוצעת תקבע לאחר קביעת כל הזוכים במכרז ובהתאם לנוסחת חלוקת העבודה הקבועה במסמכי המכרז.**
15. סעיף תקציב: מכרז מסגרת.
16. אומדן הוצאות: כ - 18,000,000 ש"ח.
17. לאישורכם.

דין

אהרן פישר :

פניה מס' 5 זה לגבי מכרז 205/17 לביצוע פיתוח שדרוג ושיקום מתקני משחק וספורט, מכרז זה פורסם ב-4/12, המועד האחרון היה ב-28/12/17, נפתח ב-3/1/18, נמצאו 7 הצעות פלוס אומדן. מבחינת בדיקת תנאי הסף כפי שמפורט לכם בטבלה בסעיף 5 בעצם הוועדה מתבקשת לאשר שכל המשתתפים עומדים בתנאי הסף של המכרז, שמות המשתתפים רשומים לכם בסעיף 7. יצוין לגבי משתתף מוצרי פיברגלס עצמון בע"מ שנמצאו בתיבה שתי חוברות של המכרז אבל מבחינת עותק של הצעת המחיר היה רק עותק אחד ולא שניים, אבל זה מהווה פגם טכני בלבד, כל פעם שזה קורה פה, יש לנו פה חוות דעת משפטית עקרונית שמדובר בפגם טכני בלבד, ולכן אפשר להכשיר את הצעתו. מבחינת התוצאות הכלכליות כפי שמפורט לכם בסעיף 10 אתם יכולים לראות את ההנחות שניתנו למכרז, האומדן עמד על 18%- . כפי שאתם רואים ניתנו שם הנחות גבוהות, אגב מסורתית במכרז הזה וגם במכרז קודם, במכרז של מתקני משחק, היו הנחות מאוד גבוהות שהגיעו אפילו ל-50% נדמה לי אחרי הסבב הנוסף, נכון?

משה ינאי :

אחרי הסבב הנוסף הגענו לכמעט 60%.

אהרן פישר :

כשהארכנו את החוזה ותמיד מנהלים מו"מ לפני הארכת חוזה אז נתנו אפילו עוד הנחות והגיע כמעט ל-60%, לכן אגב כשנערכנו למכרז ביצעו בדיקה בכתב הכמויות, הורידו את המחירים בהרבה פריטים בכתב הכמויות לאור תוצאות של מכרז קודם בחלק מהמקרים ב-20%, 30%, ועוד נתנו באומדן 18%-, ולמרות זאת אתם רואים תוצאות שהן גבוהות מאוד. לדברי האגף, למעשה למעט המשתתף גיל תייר, בעל ההנחה הגבוהה ביותר, כל היתר שאמורים להיות כזוכים, תכף נדבר עליהם, הם כאלה שעובדים גם כיום מכוח המכרז הנוכחי, אז הם אומרים שלכאורה לדעתם אין צורך לזמן למתן זכות טיעון למרות הפערים הגדולים, את גיל תייר שהוא בעל ההנחה הגבוהה ביותר ובעל הפער הגבוה ביותר שעומד על מינוס 46% וגם לא עובד כיום עם העירייה הם ממליצים לזמן למתן זכות טיעון, עכשיו לשיקולכם, אם אתם רוצים לזמן עוד משתתפים, כי ההנחות פה באמת מאוד גבוהות, אבל זה לשיקול דעת הוועדה, זאת ההמלצה של האגף.

- יהודה המאירי : אני מבין, האגף אומר שאלה שיש להם ניסיון בעירייה בעצם יודעים מה הם מציעים.
- אהרן פישר : נכון
- איתי פנקס ארד : וזה כל השאר.
- אהרן פישר : וזה כל השאר שבעצם למעשה מי שאמור להיות זוכה, כפי שיפורט לכם בהמשך, הרי מדובר פה על חמישה זוכים במכרז, גיל תייר הוא בעל ההצעה הזולה ביותר ויש לנו עוד 4, נ.ע לבה, אלו את ניצן, פיברגלס עצמון ושעשועים וספורט שגם הם בעלי הנחות גבוהות
- משה ינאי : מ-32% עד 37.5%.
- אהרן פישר : נכון, וגיל תייר עומד על 46%, אז זאת הסקאלה.
- יהודה המאירי : היקף הזכאות יהיה באיזשהו יחס למקור?
- אהרן פישר : חלוקת העבודה תיקבע בהתאם לנוסחה, כרגע עוד לא קובעים את חלוקת העבודה כי אם אנחנו מזמנים למתן זכות טיעון את המשתתף גיל תייר, הרי שזה יקבע אחרי שאתם תשמעו אותו ותחליטו, כמובן שזה יהיה בסוף על פי הנוסחה שנקבעה במכרז.
- עו"ד עופרי מרוז : תזכיר שיש פניה בנושא של גנית פארק שהם הבאים בתור.
- אהרן פישר : נכון, צודק, מזכיר עופרי שיש פה פניה של משתתף במכרז גנית פארק שטוען באמת כנגד העניין הזה, זה צורף לכם פה, יש פה פניה של בא כוחם למעשה שפונה ומלין כנגד ההצעות מחיר הנמוכות מאוד שהתקבלו וטוען שלפי דעתו צריך באמת לפסול אותם. מצורף לכם המכתב הזה.
- איתי פנקס ארד : זכות טיעון לגיל תייר, זה מה שאני מציע.
- יהודה המאירי : מקובל עלי.

החלטה:

1. מאשרים כי המשתתפים: "נ.ע. לבה בע"מ", "מתקני פסגות בע"מ", "גיל תייר אספקת חול ואחזקת גנים בע"מ", "אלו את ניצן בע"מ", "גנית פארק בע"מ", "מוצרי פיברגלס עצמון בע"מ" ו"שעשועים וספורט בע"מ" עומדים בתנאי הסף של המכרז.
2. מאשרים לזמן את חברת "גיל תייר אספקת חול ואחזקת גנים בע"מ" למתן זכות טיעון, וזאת בשל הפער החרוג בין הצעתו לבין אומדן העירייה.
3. מאשרים להכריז על המשתתפים: "נ.ע. לבה בע"מ", "אלו את ניצן בע"מ", "מוצרי פיברגלס עצמון בע"מ" ו"שעשועים וספורט בע"מ" כזוכים במכרז.

וכמפורט לעיל.

החלטה מספר 514

מכרז פומבי מספר 209/2018 - לביצוע עבודות איסוף ופינוי פסולת מהחופים ועבודת ניפוי

חופים

פניית האגף:

1. בתאריך 09.01.2018 פורסם המכרז פומבי מספר 209/2018 לביצוע עבודת איסוף ופינוי פסולת מהחופים ועבודת ניפוי חופים.
2. כנס ספקים התקיים בתאריך 17.01.2018, במשרדי אגף החופים שבחוף גורדון. בכנס השתתפו 6 ספקים: משה שרבף, מצרפי אורון, צלול, אחים רוקח, אפקטיבי ניקיון בע"מ ומטאור.
3. המועד האחרון להגשת הצעות היה ביום 30.01.2018.
4. בתאריך 31.01.2018 נפתחה תיבת המכרזים בנוכחות חבר המועצה איתי פנקס ונמצאו בה 2 מעטפות ומעטפת האומדן, המעטפות היו של משה שרבף ומצרפי אורון.
5. תנאי הסף לבחינת ההצעות שנקבעו במכרז בפרק ג' הם:
 - 3.1 "המשתתף במכרז הינו בעל ניסיון בביצוע עבודות חריש ו/או סריקה ו/או ניפוי חופים ו/או עבודות פיתוח ו/או עבודות עפר ו/או עבודות תשתית מכל סוג שהוא במשך שנתיים מתוך השנים הקלנדריות 2015, 2016 ו- 2017 ובהיקף כספי מצטבר של לפחות 500,000 ₪ (כולל מע"מ) לשנה.
 - 3.2 רשאים להשתתף במכרז רק משתתפים שברשותם לפחות 2 טרקטורים אשר כל אחד מהם הינו משנת יצור 2017 ואילך, בעלי הנעה 4X4 ובעלי הספק של לפחות 160 כוח סוס במנוע במינימום הספק. יובהר כי רשאים להשתתף במכרז גם משתתפים אשר הזמינו טרקטורים העומדים בתנאים הנ"ל כמפורט בסעיף 5.3 להלן".
6. מבדיקת ההצעות עלה כי המשתתף במכרז משה שרבף אינו עומד בתנאי הסף לבחינת ההצעות, סעיף 3.1. משה שרבף הציג אישורים בדבר ההיקפים הכספיים של עבודות שביצע בשנים 2015 ו- 2016, אך לא הציג את המחזור כספי הנדרש בסך של 500 אש"ח כולל מע"מ לשנה נכון לשנת 2015 וההיקף הכספי של העבודות לשנת 2016 אינו ברור. מכיוון שאינו עומד בתנאי הסף 3.1 כאמור לעיל, מבוקש להשאיר בצריד עיון את בדיקת ההיקף הכספי של העבודות בשנת 2016.
7. הקבלן השני מצרפי אורון עמד בתנאי הסף, הצעתו רחוקה כדי 62% מאומדן האגף. הנובעת בעיקר מסעיף יישור חופים. ללא סעיף יישור חופים הפער המשוקלל הינו 14% בלבד.

להלן השוואת הצעות המחיר בין המשתתפים במכרז לאומדן העירייה והפער בניהן.

מס'	פריט	מחיר בש"ח לא כולל מ.ע.מ. אומדן העירייה	שקלול	אורן מצרפי
1	איסוף ופינוי פסולת – ראשון ל-9 חופים ביום עבודה כמפורט בסעיף 7 למפרט הטכני. מרחק מהאומדן לסעיף מחיר לאחר שקלול	₪ 1,710 0% 684	40%	₪ 1,890 +10.5% 756
2	איסוף ופינוי פסולת שני ל-9 חופים ביום עבודה כמפורט בסעיף 7 למפרט הטכני. מרחק מהאומדן לסעיף מחיר לאחר שקלול	₪ 900 0% 135	15%	₪ 1,100 +22% 165
3	איסוף ופינוי פסולת שלישי ל-9 חופים ביום עבודה כמפורט בסעיף 7 למפרט הטכני. מרחק מהאומדן לסעיף מחיר לאחר שקלול	₪ 900 0% 45	5%	₪ 800 -11% 40
4	ניפוי חופים – (8.5 שעות ביום עבודה) כולל טרקטור ומנפה כמפורט בסעיף 5 למפרט הטכני. מרחק מהאומדן לסעיף מחיר לאחר שקלול	₪ 2,200 0% 440	20%	₪ 2,800 +27% 560
5	יישור חופים תחילת עונה לכל החופים – (סעיף 6 למפרט טכני) מרחק מהאומדן לסעיף מחיר לאחר שקלול	₪ 54,000 0% 5,400	10%	₪ 95,000 +76% 9,500
6	עבודות טרקטור או שופל או צמ"ה אחר עם או בלי ציוד נגרר (כולל עבודת נהג טרקטור כמפורט בסעיף 8 למפרט הטכני) - ליום עבודה 8.5 שעות מרחק מהאומדן לסעיף מחיר לאחר שקלול	₪ 2,200 0% 220	10%	₪ 2,200 0% 220

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 105 מישיבתה מיום 18.02.2018

11,241	100%	6,924	מחיר משוקלל	סה"כ
+62%		0	מרחק מהאומדן	

8. לאור המפורט לעיל, מתבקשת ועדת המכרזים להמליץ על פסילת המשתתף משה שרבף מאחר ואינו עומד בתנאי הסף 3.1, להכריז על המשתתף במכרז אורן מצרפי כעומד בתנאי הסף למכרז פומבי מס' 209/2018 לביצוע עבודת איסוף ופינוי פסולת מהחופים ועבודת ניפוי חופים, להכריז על המשתתף במכרז אורן מצרפי כזוכה במכרז ולאשר לאגף החופים לאחר ההכרזה על הזכייה לנהל עימו משא ומתן להפחתת מחירי הצעתו, כאשר לאגף שמורה הזכות שלא לנצל חלק מן הסעיפים אשר אינם תואמים לאומדן העירוני.

9. היקף הפעילות הצפוי כ 1.3 מיליון ₪, סעיף "ניפוי וניקוי חופים".

דיון

אהרן פישר : אנחנו בפניה מס' 6, זה לגבי מכרז פומבי 209/2018 לביצוע עבודת איסוף ופינוי פסולת מהחופים, עבודת ניקוי חופים. המכרז הזה פורסם בתאריך 9/1/18, המועד האחרון להגשת הצעות היה ב-30/1 ונפתח ב-31/1, נמצאו שתי הצעות ואומדן. מבחינת בדיקת תנאי הסף אז יש שם שני משתתפים, כאשר המשתתף במכרז משה שרבף לא עומד בתנאי הסף לעניין הניסיון הנדרש, הוא היה צריך להציג שם ניסיון בהיקפים כספיים מסוימים וצירף אישורים שלא הספיקו. לעניין הקבלן השני, מצרפי אורון, שהוא עומד בתנאי הסף, הצעת המחיר שלו, כפי שאתם יכולים לראות בטבלת הצעת המחיר, במשוקלל, יקרה ב-62% מאומדן האגף, אבל הפער העיקרי נובע מסעיף יישור חופים, אם אני מנטרל את הסעיף הזה אז הפער המשוקלל הוא 14% בלבד, ואכן מה שבעצם האגף מבקש להכריז על המשתתף אורן מצרפי כעומד בתנאי הסף וזוכה במכרז ולנהל אתו מו"מ לגבי הפריט הזה. לגבי כל הפריטים לנהל אתו מו"מ.

אהרן פישר : יעריט צבי- אשר : לנהל אתו מו"מ כולל על הצעתו, רק יצוין שהעירייה כמו בכל מכרז כותבת שהיא רשאית לא לבצע את כל העבודות, חלקן או כולן, להגדיל או להקטין במאה אחוז, אז גם לגבי הפריט הזה הספציפי, אם הוא יישאר במחיר

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 105 מישיבתה מיום 18.02.2018

הנוכחי כנראה שלא יעבדו במחיר הנוכחי וזה ייקבע בהתאם לתוצאות המו"מ שינהלו אתו, וכמובן שיחזרו לוועדה פה לעדכן בתוצאות המו"מ, אבל קודם כל מבקשים להכריז עליו כזוכה.

עו"ד שפייכר קדם: אהרן, משהו אחד לדייק בנושא של התנאי סף, משה שרבף כן צירף אישורים על 2015 ו-2016, אבל לגבי 2015 הוא לא הציג את המחזור הכספי הנדרש, אז ממילא לא בדקנו לעומק את שנת 2016.
אהרן פישר: בסדר, תודה על החידוד, זה כתוב בפניה, אבל תודה על החידוד.

החלטה:

1. מאשרים לפסול את הצעתו של המשתתף משה שרבף מאחר ואינו עומד בתנאי הסף למכרז פומבי מס' 209/2018 לביצוע עבודות איסוף ופינוי פסולת מהחופים ועבודת ניפוי חופים.
2. מאשרים להכריז על המשתתף אורן מצרפי כעומד בתנאי הסף למכרז פומבי מס' 209/2018 לביצוע עבודות איסוף ופינוי פסולת מהחופים ועבודת ניפוי חופים.
3. מאשרים להכריז על המשתתף אורן מצרפי כזוכה במכרז פומבי מס' 209/2018 לביצוע עבודות איסוף ופינוי פסולת מהחופים ועבודת ניפוי חופים, ומאשרים לנהל עמו מו"מ להפחתת מחירי הצעתו.

וכמפורט לעיל.

החלטה מספר 515

מכרז פומבי מספר 204/2017 מתן שירותי פיתוח ושיקום שטחים מגוונים

פניית האגף:

1. ביום 17.1.18 ועדת המכרזים המליצה על חברת השביל הירוק בע"מ (להלן: "החברה") כזוכה במכרז 204/2017 למתן שירותי פיתוח ושיקום שטחים מגוונים (להלן: "המכרז"). המלצה זו קיבלה את אישור ראש העירייה ביום 31.1.17. ביום 5.2.18 החברה הוזמנה להגיע למשרדי העירייה ביום 13.2.18 על מנת לחתום על החוזה לביצוע השירותים מכוח המכרז הנדון. ביום 11.2.18 התקבלו במשרדי העירייה ערבות מכרז ואישור קיום ביטוחים מטעם החברה.

2. דא עקא, שביום 6.2.18 נודע לעירייה באקראי על כך שביום 23.1.18 בית המשפט המחוזי בירושלים נתן פסק דין בת"פ 18291-12-12 מדינת ישראל נ' בלוא ואח', שלפיו החברה ובעלי החברה, מר הראל גולסט, הורשעו בשלוש עבירות של צד להסדר כובל בנסיבות מחמירות, בשלוש עבירות של קבלת דבר במרמה בנסיבות מחמירות, בעבירה של רישום כוזב במסמכי תאגיד, בעבירה של עשיית פעולה ברכוש אסור במטרה להסתיר או להסוות את מקורו, ובעבירה לפי סעיף 4 לחוק איסור הלבנת הון.

3. תנאי הסף שבסעיף 3.2 למכרז קובע כדלקמן:

3.5 המשתתף במכרז, וככל שמדובר בתאגיד גם מנהליו ובעלי המניות העיקריים בתאגיד (לעניין זה "בעל מניות עיקרי" – מי שמחזיק בלפחות 25% מהון המניות של התאגיד), לא הורשע (וככל שהורשע, חלפה תקופת ההתיישנות) בעבירות שהן אחת מאלה:

3.5.1 עבירות עוון או פשע;

3.5.2 עבירות שיש עמן קלון;

3.5.3 עבירות בגין מתן מענק, דורון או טובת הנאה כלשהי מכל מין או סוג;

3.5.4 עבירות לפי חוק ההגבלים העסקיים;

3.5.5 עבירות רכוש או מוסר.

3.5.6 העירייה רשאית במסגרת סמכותה לפסול הצעה של המשתתף במכרז אם תלוי ועומד כנגדו או אם המשתתף במכרז הינו תאגיד, גם כנגד בעל מניות עיקרי בו, כתב אישום על עבירה מן העבירות המנויות בסעיף 3.5.1 לעיל או כתב אישום בקשר למתן מענק, דורון או טובת הנאה כלשהי מכל מין וסוג או עבירות לפי חוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988. כמו כן, רשאית העירייה לפסול הצעה של משתתף במכרז עפ"י המידע מהמרשם הפלילי הן באשר למשתתף במכרז ואם המשתתף במכרז הינו תאגיד, הן באשר לבעלי מניות עיקריים בו. הוראה זו תחול, כאמור גם על תאגיד או שותפות ו/או על מנהליו של תאגיד ובעלי השליטה בו.

4. סעיף 5.3 לחוזה שצורף כחלק ב' למסמכי המכרז קובע, בין היתר, כי "הקבלן מתחייב לעמוד בכל תנאי הסף לביצוע ההתקשרות, כפי שפורטו בתנאי המכרז של חוזה זה בכל תקופת החוזה על נספחיו ותוספותיו השונות. סטייה מתנאי אלה תהווה הפרה יסודית של החוזה, אלא אם קיבל הקבלן אישור בכתב לכך."

לאור האמור לעיל, על אף שבמועד האחרון להגשת ההצעות החברה עמדה בתנאי הסף של המכרז, הרי שבשל הרשעת החברה ובעליה ביום 23.1.18 במסגרת ת"פ 18291-12-12

12 בעבירות חמורות המנויות בסעיף 3.5 לתנאי הסף, החברה אינה עומדת עוד בתנאי הסף של המכרז, והדבר מהווה הפרה יסודית של החוזה (למרות שזה עדיין לא נחתם).
5. יתרה מזו, סעיף 4.3 לפרק ג' למסמכי המכרז קובע, כי במקרה של הרשעת הזוכה בתקופת ההתקשרות באחת העבירות המנויות בסעיף 3.5 לתנאי הסף, העירייה רשאית להפסיק את ההתקשרות עם הזוכה. להלן תוכן הסעיף:

"על הזוכה במכרז לדווח במהלך כל תקופת ההתקשרות על כל הגשת כתב אישום או הרשעה בעבירות המנויות בסעיף 3.5 לעיל נגדו (ואם הוא תאגיד גם נגד מי ממנהליו או מבעלי המניות בו) או נגד מי מעובדיו. במקרה של הגשת כתב אישום או הרשעה כאמור העירייה וחברת החשמל תהיינה רשאיות להפסיק את ההתקשרות עם הזוכה".

6. יצוין, כי עד כה לא התקבלה הודעה מטעם החברה בדבר פסק הדין הנידון לעיל, וזאת בניגוד לחובת הדיווח שחלה עליה מכוח הסעיף 4.3 למסמכי מכרז שהובא לעיל.

7. יצוין, כי ביום 11.2.18 נמסרה לחברה הודעה כי הנושא יובא לדיון בפני ועדת המכרזים וכי עד לקבלת החלטה בנושא על ידי ועדת המכרזים, מוקפאים בזאת הליכי חתימת החוזה עם החברה מכוח המכרז הנדון.

8. לאור האמור לעיל, מאחר שהחברה אינה עומדת עוד בתנאי הסף של המכרז, העירייה רשאית להפסיק את ההתקשרות עם החברה (או למעשה לא להתחיל אותה כלל). מוצע להזמין את החברה ובעליה למתן זכות טיעון בפני הוועדה הנכבדה, על מנת לאפשר לה להשמיע את טענותיה בדבר אפשרות ביטול זכייתה במכרז הנדון.

דין

- אהרן פישר : פניה 7, אנחנו מדברים על מכרז 204/2017 למתן שירותי פיתוח ושיקום שטחים מגוננים. הוועדה הכריזה ביום 17/1/2018 על חברת השביל הירוק כאחד מן הזוכים במכרז הזה. הפרוטוקול אושר על ידי ראש העיר ב- 31/1/17 והוא כבר זומן ב-5/2 לעירייה כדי לחתום על חוזים. הוא כבר המציא בינתיים ערבות מכרז לאישור קיום ביטוחים. בינתיים מה שקרה שנודע לעירייה שבית המשפט המחוזי בירושלים נתן פס"ד שלפיו החברה ובעלי החברה הורשעו ב-3 עבירות
- יהודה המאירי : לפי מה שכתוב בסעיף 2.
- אהרן פישר : כן, אני אזכיר לכם, אתם זוכרים את העניין של קרטל הגיזום, בכמה מלים, הרי לעירייה יש מכרז גיזום שהוא משותף לה ולחברת חשמל. בזמנו, הרשות להגבלים עסקיים הגישה כתב אישום כנגד משתתפים שהשתתפו במכרז הזה על הסדרים כובלים בתחום הזה בארץ, בעיקר במכרזים של חברת חשמל אבל לא רק, ובעניין הזה בעצם ניתן פסק הדין הזה.
- :
- עו"ד עופרי מרוז : לציין אולי כהערת אגב שפעם קודמת הנושא הגיע לבית משפט ונאמר לנו שתנאי המכרז לא מאפשרים לנו לפסול בנסיבות האלה ולכן הוספנו את הסעיף הזה.
- אהרן פישר : הוספנו סעיף במכרז הנוכחי שהעירייה רשאית ככל שבאמת תהיה הרשעה או אפילו כתב אישום בעניין הזה, אז היא רשאית לפסול הצעות, ולכן מתברר למפרע שהוא לא עומד בתנאי הזה. ולכן מה שבעצם מבקשים, היות ומתברר שהחברה לא עומדת בתנאי הסף של המכרז ולמעשה היא עדיין לא חתמה על חוזה, ממליצים לזמן את החברה למתן זכות טיעון בפני הוועדה כדי להשמיע את טענותיה ושהוועדה תחליט האם אנחנו באמת מבטלים את הזכייה שלה או לא, בהתאם לטענות שיישמעו פה.
- יהודה המאירי : ההיבט העיקרי פה הוא משפטי בעצם.
- עו"ד עופרי מרוז : כן, צריך לקחת בחשבון שהם עמדו בתנאי הסף.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 105 מישיבתה מיום 18.02.2018

אהרן פישר : ונכון למועד האחרון להגשת ההצעות לא היה פסק דין. פס"ד ניתן אחרי זה, זאת הבעייתיות פה למרות שצוין במכרז שהם צריכים לעמוד בתנאי הסף לאורך כל תקופת המכרז.

עו"ד עופרי מרוז : ושיש לנו שיקול דעת להפסיק את ההתקשרות.

יהודה המאירי : זה יתרון גדול, זאת אומרת שפה זה מוריד פחות מהאחריות שלנו.

עו"ד עופרי מרוז : גם אם במהלך התקופה הוא יהיה מורשע...

יהודה המאירי : זה חשוב מאוד.

החלטה:

מאשרים לזמן את חברת "השביל הירוק בע"מ" ובעליה למתן זכות טיעון, וזאת על מנת לאפשר לה להשמיע את טענותיה בדבר אפשרות ביטול זכייתה במכרז 204/2017 למתן שירותי פיתוח ושיקום שטחים מגוננים.

וכמפורט לעיל.

החלטה מספר 516

עבודות טיפול בבורות והטלאות ברחבי העיר - חברת ג'י.פי.איי (ג'יט פטצ'ר ישראל) בע"מ

פניית האגף:

1. הספק "ג'י.פי.איי (ג'יט פטצ'ר ישראל) בע"מ 51355997" הינו כיום הספק היחיד בארץ אשר מבצע טיפול בבורות בשיטה ייחודית וחדשנית המיושמת בעולם והיא סתימת בורות בשיטת ההתזה. שיטה זו מיושמת באמצעותו ברשויות מקומיות רבות כגון : ת"א, ירושלים, חיפה, פתח תקוה, חולון וראשון לציון.
2. עדיפות השיטה ביחס לשיטה האלטרנטיבית העושה שימוש באספלט קר, מתבטאת בראש ובראשונה בזמן הטיפול הקצר, אך בנוסף לכך ביעילותה התפעולית החוסכת את הצורך בתשומות עקיפות נוספות של הסדרי תנועה, עגלת חץ וכיו"ב.
3. בעקבות כך הכריזה ועדת המכרזים החל משנת 2005 ואילך (במספר מועדים) על הספק הנ"ל כספק יחיד לביצוע עבודות של סתימת בורות בשיטת ההתזה, כאשר ההכרזה האחרונה ניתנה בהחלטת הועדה מס' 117 מיום 14/1/15 וזאת למשך 3 שנים נוספות עד לתאריך 31/5/18.
4. בהמשך להכרזה הנ"ל אישרה ועדת התקשרויות עליונה מיום 16/3/15 בהחלטה מס' 113 המשך התקשרות עם החברה עד 31/5/17 ובהתאם לכך נחתם עמה חוזה מס' 2015-5-00600 (תקופת ההתקשרות הוארכה עד 31/5/18 מתוקף החלטת ועדת התקשרויות עליונה מס' 149 מ – 14/3/17, ובהתאם לכך נחתמה תוס' לחוזה מס' 2017-5-00574).
5. לקראת מועד פקיעת תוקף החוזה וההכרזה הנ"ל, ביצע אגף הדרכים מהלך חוזר של RFI וזאת במתכונת זהה לזו שכבר בוצעה בעבר, אלא שגם כעת ההתייחסות היחידה שנתקבלה הייתה של חב' ג'י.פי.איי (ג'יט פטצ'ר ישראל) בע"מ.
6. לאור האמור לעיל מתבקשת הועדה לשוב ולהכריז על חב' "ג'י.פי.איי (ג'יט פטצ'ר ישראל) בע"מ 51355997" כספק יחיד לביצוע עבודות של סתימת בורות בשיטת ההתזה וזאת לתקופה של 3 שנים נוספות עד לתאריך 31/5/21.
7. בכפוף לאישור ככל שיינתן תובא ההתקשרות (הנאמדת בסך שנתי של כ- 300,000 ₪ + מע"מ) לאישור ועדת התקשרויות עליונה.

דין

- אהרן פישר : אנחנו בפניה מס' 8, מדברים על עבודות טיפול בבורות והטלאות ברחבי העיר, הספק ג'ט פטצ'ר שהוא עובד כמה שנים בעירייה.
- ליאור אבירם : מ-2005.
- אהרן פישר : מ-2005 מכוח היותו ספק יחיד לטיפול בשיטת התזה שמיושמת ברשויות מקומיות רבות. העדיפות של השיטה הזאת בכך שהיא עושה שימוש באספלט קר ואז זמן הטיפול הוא קצר, לא צריך עניין של הסדרי תנועה, אז זה כל פעם חוזר.
- אהרן פישר : נכון, גם לגבי הפעם הזאת, לקראת מועד פקיעת התוקף של החוזה, אגף דרכים בכל זאת יצא ב-RFI כדי לוודא שלא השתנה משהו בשוק, לראות אם יש ספקים נוספים שפונים, אם יש להם שיטות חדשות ותוצאת ה-RFI הייתה שוב רק הגשה של ג'ט פטצ'ר, רק הוא ניגש ל-RFI והציע את המידע, ולכן אתם מתבקשים להכריז עליו כספק יחיד לשלוש שנים נוספות. פרטי ההתקשרות עצמם והעלויות גם ידונו בוועדת התקשרויות עליונה.
- איתי פנקס ארד : איך זה שהם עדיין היחידים?
- מוטי גולדשטיין : אף אחד לא רוצה להיכנס לזה.
- איתי פנקס ארד : למה?
- מוטי גולדשטיין : אני לא יודע, אני הבנתי שהשיטה יקרה, לא כל אחד רוצה להיכנס.
- ליאור אבירם : אני יודע גם שבמקביל, איתי, לקראת פרסום ה-RFI האגף ניסה לעניין גם גורמים נוספים ואפילו באופן די אקטיבי מספר פעמים ובסופו של דבר למרות זאת כאשר פרסם RFI רק ההצעה של ג'ט פטצ'ר התקבלה. זה כרגע המצב בשוק.

החלטה:

מאשרים להכריז על חברת "ג.י. פי. איי (ג'ט פטצ'ר ישראל) בע"מ" כספק יחיד לביצוע עבודות של סתימת בורות בשיטת ההתזה, וזאת למשך 3 שנים, עד לתאריך 31.05.2021.

וכמפורט לעיל.

החלטה מספר 517

**מכרז פומבי מספר 189/2017 לתחזוקה שדרוג והקמת אתרים למערכות שונות, מערכת מבט ומשל"ט מבט
פניית האגף:**

להלן החלטה מספר 502 מיום 31.1.2018

**מכרז מסגרת פומבי מס' 189/2017 לתחזוקה, שדרוג והקמת אתרים למערכות שונות ומערכת מבט ולמשל"ט מבט
פניית האגף:**

1. המכרז פורסם ביום 08/06/2017 ונרכש ע"י 8 ספקים.
2. המועד האחרון להגשת ההצעות נקבע ליום 16.07.2017 ונדחה ליום 7.9.2017.
3. ביום 10.9.2017 נפתחה תיבת המכרזים ע"י יו"ר ועדת מכרזים מר איתי פנקס, ונמצאו בתוכה 6 הצעות ומעטפת אומדן הערייה.
4. ועדת ת מכרזים מתאריך 03.01.18 אשרה את עמידת המשתתפים הבאים בתנאי הסף והאיכות : "סלקום ישראל בע"מ", "גי וואן טכנולוגיות מיגון בע"מ", "מוטורולה סלושנס בע"מ". וכן אישרה לפתוח את המעטפות הכלכליות של המשתתפים במכרז העומדים בתנאי הסף. מצ"ב פרוטוקול הועדה .
5. ביום 24.01.18 נפתחו הצעותיהם הכלכליות של המשתתפים שעברו את תנאי הסף על ידי חבר ועדת המכרזים מר ניר סביליה . פירוט ההצעות מסוכם בטבלה שלהלן, יצוין כי הטבלאות מעודכנות לאחר בדיקה חוזרת של יחידת המכרזים :

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 105 מישיבתה מיום 18.02.2018

פער באחזים מול אומדן העירייה			הצעות שהתקבלו				מקדם לצורכי שקלול	מחיר מקסימום בש"ח	טבלה מספר 1
G4S/G1	מוטורולה	סלקום	אומדן של העייה	G4S/G1	מוטורולה	סלקום			
-2%	-80%	-100%	900,000	880,000	180,000	1	1	1,300,000	כל הנדרש לעמידה בדרישות וביצועי המערכת כמוגדר בסעיפים 1.6.4 עד 1.6.6 נספח ב' לחוזה - מפרט הטכני למעט המפורט מטה בטבלה זו בסעיפים 2-7.
-45%	-50%	-100%	100,000	55,000	50,000	1	1	150,000	מערכת VMS חדשה- למקורות חוץ - סעיף 1.6.8 ב נספח ב' לחוזה - מפרט הטכני.
-73%	-85%	-100%	400,000	110,000	60,000	1	1	500,000	מערכת אנליטיקה - סעיף 1.6.7 נספח ב' לחוזה - במפרט הטכני.
-8%	-50%	-100%	120,000	110,000	60,000	1	1	130,000	הקמת בסיס נתונים ותמונת מצב חרוטאירוע- הבהרות 15,16 בטבלה בסעיף 1.6.4 נספח ב' לחוזה - במפרט הטכני.
-59%	-78%	-100%	270,000	110,000	60,000	1	1	300,000	נושא גילוי אש, הבהרה 4 בטבלה בסעיף 1.6.4 נספח ב' לחוזה - במפרט הטכני
-18%	-25%	-100%	40,000	33,000	30,000	1	1	60,000	מכלול טיפול בחסימת כבישים- הבהרה 12 בטבלה בסעיף 1.6.4 נספח ב' לחוזה - במפרט הטכני
-12%	-60%	-100%	50,000	44,000	20,000	1	1	60,000	חיבור מצלמות לאינטרנט, הבהרה 6 בטבלה שבסעיף 1.6.4 נספח ב' לחוזה - במפרט הטכני.
-14%	-22%	-100%	90,000	77,000	70,000	1	4	100,000	מחיר לשנה לאחזקת מערכת במשלי"ט מבט נבמרכז המערכת במבנה העירייה, ללא אתרי הקצה)- לשנה מעבר לתקופת האחריות שהוגדרה – סעיף 1.6.5.7 נספח ב' לחוזה - במפרט הטכני.
-54%	-27%	-100%	240,000	110,000	175,000	1	4	250,000	מחיר תחזוקת כלל המערכות באתרי הקצה המפורטים בסעיף 2 נספח ב' לחוזה - במפרט הטכני, מתום תקופת האחריות של מוטורולה ביחס לכל אתר בנפרד, המאוחר מבין השניים, וזאת עד לתום תקופת ההתקשרות של חוזה זה.
-76%	-22%	-100%	450,000	110,000	350,000	1	4	500,000	מחיר לשנה תחזוקת כלל המערכות באתרי הקצה הקיימים, החל משנה החמישית להתקשרות ואילך, ככל שתמומש האופציה סעיף 2 נספח ב' לחוזה - במפרט הטכני.
-49%	-43%	-100%	5,000,000	2,530,000	2,840,000	19	A		

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 105 מישיבתה מיום 18.02.2018

טבלה מספר 2								
פער עלויות מול אומדן העירייה			אחוזי הנחה				מקדם לצרכי שקלול בלבד	הנושא
G4S/G1	מוטורולה	סלקום	אומדן של העיירה	G4S/G1	מוטורולה	סלקום		
-39%	6%	-74%	10%	45.1%	5.0%	77.0%	14,400,000	טלויזיה במעגל סגור + בטחון מערכות למוסדות – סעיפים 2 ו-9
-6%	-66%	-60%	12%	17.3%	70.0%	65.0%	7,200,000	מערכת בקרת כניסה וכריזה – סעיף 3
-43%	-65%	-41%	15%	51.5%	70.0%	50.0%	9,600,000	מכלולים שלמים – סעיף 4
-43%	-68%	-32%	5%	46.2%	70.0%	35.0%	7,200,000	תחזוקה ועבודה – סעיף 5
-30%	-55%	-72%	12%	38.4%	60.0%	75.0%	4,800,000	תקשורת ובקרה – סעיף 6
-13%	8%	-73%	7%	19.4%	0.0%	75.0%	4,800,000	כבילה ותשתיות תקשורת – סעיפים 7 ו-8
-32%	-36%	-59%	42,984,000	29,215,200	27,600,000	17,712,000	B	

טבלה מספר 3									
פער עלויות מול אומדן העירייה			אחוזים- תחזוקה לאתרי קצה				מקדם לצרכי שקלול בלבד	הנושא	#
G4S/G1	מוטורולה	סלקום	אומדן של העיירה	G4S/G1	מוטורולה	סלקום			
			4	3	5.5	2	סך העלות של טבלה מס' 2 המשקוללת	אחוז עלות אחזקה - מחיר לשנה לתחזוקת כלל המערכות באתרי הקצה שהוקמו על ידי הספק מכח המכרז, החל משנה החמישית ואילך, ככל שתמומש האופציה. אחוז התחזוקה יהיה בטווח האחוזים הבא 8%-2%	1
-49%	-12%	-79%	1,289,520	657,342	1,138,500	265,680	C		

6. בשל פערי מחירים בין הצעת המשתתף שהגיש את ההצעה הזולה ביותר "סלקום ישראל בע"מ" לבין אומדן העירייה, מבקש האגף לזמן את "סלקום ישראל בע"מ" לצורך מתן זכות טיעון באשר להצעתו ובמידת הצורך יזומונו משתתפים נוספים.

G4S/G1	מוטורולה	סלקום	ציון מחיר משוקלל
			A+B+C
32,402,542	31,578,500	17,977,699	
33	34	60	ניקוד מתוך 60%
G4S/G1	מוטורולה	סלקום	ציון איכות משוקלל
81	95	85	
34	40	36	40% ניקוד מתוך
G4S/G1	מוטורולה	סלקום	ציון סופי
68	74	96	

דין

אהרן פישר : פניה 2 של אגף המחשוב 189/2017 לתחזוקה, שדרוג, והקמת אתרים ומערכות שונות למערכת מב"ט ולמשל"ט מבט. המכרז הזה פורסם ב- 8/6/17. אני אזכיר לכם שכבר דנו במכרז הזה, בגלל שהוא מכרז של פתיחה כפולה וכבר בוועדה דנו ואישרו מי עמד בתנאי סף ומי נפסל, היו סך הכל שישה משתתפים, מתוכם הוועדה אישרה לפסול הצעתם של שלושה משתתפים שלא עמדו בתנאי הסף של המכרז והיו עוד שלושה משתתפים שעברו לשלב הבא של פתיחת הצעות מחיר

עו"ד רתם בהרב : כל אחד בתחום שלו פשוט.

אהרן פישר : אז נשארנו על שלוש הצעות כשרות וביום 24/1/18 נפתחו ההצעות הכלכליות של המשתתפים שעמדו בתנאי הסף של המכרז, כאשר בטבלה שלפניכם בסעיף 5 מפורט לכם ההצעות הכלכליות, למעשה המכרז הזה היה מורכב מ-3 פרקים בהצעת המחיר. הפרק הראשון בעצם מדבר על התוכנות, אם זה תוכנות שקיימות אז שדרוג שלהם, של המערכת הקיימת, מערכת מבט, ועוד תוכנות נוספות, יש שם מערכת אנליטיקה, יש שם הקמת בסיס נתונים וכו' וכו'. כפי שאתם יכולים לראות בטבלה הראשונה יש לנו את הצעתה של חברת סלקום שהציעו בעצם שקל על כל פריט בפרק הזה, לעומת ההצעות האחרות של מוטורולה וגיי וואן, שגם ההצעה של מוטורולה זולה מאומדן העירייה אבל לא בפער כזה, אתם יכולים לראות את השקלול של סך הכל ההצעה של פרק אחד שלפי האומדן, זה 4.7 מיליון, בהצעתה של חברת מוטורולה זה 2.8 מיליון, ובהצעתה של גיי וואן זה יוצא 2.5 מיליון, ובסלקום זה יוצא 19 שקלים. פרק 2 שדיבר על כל רכישת ציוד הקצה של מצלמות וכל ציוד הקצה של תקשורת וכו' בנושא הזה היה אחוזי הנחה ממחירון וגם שם יש שקלול לפי הצפי לרכישת ציוד, ושם יש אחוזי הנחה, גם שם אתם יכולים להתרשם שהצעתה של סלקום היא הזולה ביותר, וזה מחולק לכמה שורות. בסך הכל אם אני משקלל את זה בכמות הצפויה לרכישה, אז סלקום יגיע לסביבות 17.7 מיליון ומוטורולה 27.6 וגיי פור אס 29.2, ובטבלה האחרונה אחוז תחזוקה מערך מערכות שייקנו, זה מוכפל ב- 0.75, כי רק חלק מהציוד החדש מתוחזק, יש חלק מהפריטים כמו כבילה,

שלא צריך תחזוקה, וגם שם הצעתה של סלקום הזולה ביותר. לאור הפערים הגדולים מאוד בין הצעת סלקום לאומדן העירייה מבקשים לזמנו למתן זכות טיעון.

אהרן פישר : אנחנו רוצים לזמן את סלקום למתן זכות טיעון ואם יהיה צורך לאחר שנשמע את סלקום גם לזמן משתתפים נוספים, אז אנו מבקשים את אישור הוועדה לזמן משתתפים נוספים, רק אציין כי התקבלה פה פניה ואולי תכף רותם תרחיב, התקבלה פניה ממשד עורכי דין שהוא ב"כ של מוטורולה שביקשו לפסול את הצעתה של סלקום.

איתי פנקס ארד : אין יותר מדי מה להרחיב בשלב זה, הם טוענים שאיך זה יכול להיות שסלקום הזולים, לא משנה שהם לפני..

אהרן פישר : זה בדיוק מה שאמרתי, הפוסל במומו פוסל, במכרז קודם מוטורולה היו גם בפער עצום מול האומדן, וזימנו אותם למתן זכות טיעון.

איתי פנקס ארד : נשמע את סלקום.

עו"ד רתם בהרב : הטענה שלהם מדברת על 100% הנחה מהאומדן.

אהרן פישר : 100% על פרק אחד אולי.

איתי פנקס ארד : נכון

עו"ד רתם בהרב : הם קיבלו מאתנו מכתב תשובה שאומר שאנחנו נביא את הפניה שלהם לוועדת מכרזים והיא תידון במסגרת...

איתי פנקס ארד : אני קיבלתי מכתב ואני בוועדת מכרזים היום אז הובא לידיעתך.

זהבה קמיל : מי נתן את השירות עד עכשיו?

אהרן פישר : מוטורולה.

אהרן פישר : כמו שאמרתי, בעקבות הפניה, הרי במכרז הקודם ההצעה שלהם הייתה זולה מאוד ביחס לאומדן, בפער עצום, וגם הם זומנו למתן זכות טיעון ובסוף קיבלו את הצעתם. אז בסדר, השאר היסטוריה. לעניין הטיעון אני לא זוכר כמה היה הפער של מוטורולה, אבל גם שם היו פערים מהותיים.

עו"ד רתם בהרב : אני רוצה טיפה להרחיב על המכתב.

עו"ד ליהי שפייכר קדם: הם גם מדברים במכתב על שיקולים זרים לכאורה של סלקום.

עו"ד ליהי שפייכר קדם: טוענים שהצעה גרעונית, תכסיסנית, הפסדית.

איתי פנקס ארד: זה מלים של עורכי דין.

זהבה קמיל: מעבר לשימוע שכמובן צריך לעשות

איתי פנקס ארד: לא שימוע, אנחנו נותנים זכות טיעון.

אהרן פישר: מתן זכות טיעון.

זהבה קמיל: כן, סליחה, איך יכול להיות כזה פער עם האומדן שלנו, גם זה צריך להטריד אותנו.

אהרן פישר: זה בדיוק מה שנשאל אותם.

זהבה קמיל: לא אותם, את מי שעשה את האומדן.

אהרן פישר: זהבה, נשמע אותם, סביר להניח שיש להם שיקולים נוספים בהצעות המחיר, אנחנו לא יכולים להסביר, זה לא שהאומדן..

איתי פנקס ארד: זה לא מה שהיא שאלה, שאלת בצדק, מה שאנחנו שואלים כל הזמן מאז שאני פה, למה קורה לעיתים כל כך קרובות שיש פער כל כך גדול בין האומדן לזה. לפעמים כנראה כמו במקרה הזה, מישהו רוצה מאוד להיכנס ... במקרה הזה נראה שיש חברה גדולה שיכולה לא להצליח בזה אבל כנראה רוצה לזכות בלקוח גדול ומוכנה לעשות הקרבות, אבל אנחנו לא נחליט עד שלא נדבר איתם, נשמע אותם, נראה מה הם אומרים, איך הם יכולים לעמוד בזה, איך הם מנמקים כל סעיף ואז נחליט, אבל זה מכתבים שאנחנו מקבלים הרבה.

אהרן פישר: ליאורה, רצית להגיד משהו?

ליאורה שכטר: אני רוצה לבקש שבזכות הטיעון תבוא לא רק החברה הראשית שהגישה אלא גם חברת המשנה שנותנת את שירותי השו"ב, כי אני ארצה לראות גם את הרצינות של החברה השנייה כי יש לה חלק משמעותי בתוך סל השירותים.

אהרן פישר: חברת "מר"

- ליאורה שכטר : בדיוק
- איתי פנקס ארד : את מאמינה שאת תראי רצינות של חברה?
- ליאורה שכטר : אני רוצה לשמוע מהם שהם מבינים את המשמעות.
- אהרן פישר : ליאורה, לדעתי חב' מר הגישו הצעה גם במכרז הקודם, נכון?
- ליאורה שכטר : נכון, גם הם מאוד רוצים להיכנס לעיריית ת"א, אנחנו צריכים שהם יגיעו ויגידו את זה בקולם ואנחנו נשמע את זה ונשתכנע שהם מבינים את המשמעות שלקחו על עצמם.
- אהרן פישר : נבקש שגם הם יבואו בזימון.
- עו"ד רתם בהרב : למתן זכות הטיעון תבוא גם סלקום וגם חברת השת"פ שלה.
- אהרן פישר : קבלן משנה שלה.
- עו"ד רתם בהרב : אתם רוצים עוד משהו? אתם רוצים לראות משהו מעבר למה שנכתב?
- ליאורה שכטר : אני אגיד משהו להמשך, לא לעכשיו, והיה ונשתכנע שהחברה שהציעה את ההצעה טובה יש לה את היכולות לממש את המכרז הזה, אנחנו עדיין בגלל העובדה שאנחנו מדברים על נושא הביטחון שהוא נושא קריטי, אנחנו נרצה אחד שיהיה זוכה חלופי שאם חס וחלילה יקרה משהו בהמשך הדרך שיהיה לנו פולבק טוב.
- אהרן פישר : לדעתי לא קבענו את זה בתנאי המכרז.
- עו"ד רתם בהרב : זה מעט בעייתי, כי לא קבענו את זה בתנאי המכרז.
- ליאורה שכטר : לא קבענו, לא קבענו, אני מבינה.
- עו"ד רתם בהרב : וצריך לחשוב
- ליאורה שכטר : אבל הנושא הוא רגיש, נושא הביטחון, לא ידענו שיהיה פער כל כך גדול אל מול ההצעה שלנו או ההערכה שלנו, או האומדן שלנו, שווה שנהיה על קרקע בטוחה, הם לא יקבלו, הם פשוט יהיו זוכה חלופי במקרה שחס וחלילה קורה לנו משהו עם החברה.
- איתי פנקס ארד : בסדר, אז זה למכרז הבא.
- ליאורה שכטר : למה למכרז הבא?

איתי פנקס ארד : כי את לא יכולה להכריז על מס' 2 כשזה לא מצוין במכרז.

ליאורה שכטר : אז אני שואלת אם יש דרך, כי ..

עו"ד רתם בהרב : אנחנו צריכים לחשוב על זה אבל זה לא, גם את זה צריך לתחום בזמן וגם

הנימוק שאת מנמקת כרגע, אותו נימוק צריך היה לעמוד בפנינו כשניסחנו

את המכרז, היינו צריכים לחשוב על זה אז.

ליאורה שכטר : אף אחד לא ידע להעריך שתהיה פה איזושהי חברה שתיקח שיקול

אסטרטגי.

אהרן פישר : אפשר לקיים את הדיון הזה בנפרד.

החלטה:

1. מאשרים לזמן את חברת "סלקום ישראל בע"מ" יחד עם חברת "מר" לצורך מתן זכות טיעון

באשר למחירי הצעתו ובירור פרטים נוספים ככל שיידרש.

2. מאשרים לזמן משתתפים נוספים לצורך מתן זכות טיעון באשר למחירי הצעתם במידת

הצורך.

וכמפורט לעיל.

דין

- אהרן פישר : אנחנו בפניה האחרונה ואני מזכיר לכם קצת את הרקע, אנחנו מדברים לגבי מכרז פומבי 189/2017, תחזוקה, שדרוג והקמת אתרים למערכות שונות ולמערכות מבט ומשלי"ט מבט שדיברנו עליה בוועדה הקודמת מ-31/1/18. אני אזכיר לכם שזה היה מכרז עם פתיחה כפולה, איכות מחיר, היו שם שלוש הצעות שנפסלו על אי עמידה בתנאי סף, נשארנו עם 3 הצעות כשרות, מתוך ה-3 הצעות כשרות הצעתה של חברת סלקום שהייתה הכי זולה, הייתה בפער גדול מאוד מהאומדן, ולכן אנחנו ביקשנו לזמן אותם למתן זכות טיעון, לראות שהם באמת מבינים את המכרז, עומדים מאחורי הצעתם ובירור פרטים נוספים ככל שיידרש, ולשם כך התכנסנו כאן היום. אני אזכיר לכם שברקע הייתה פניה של חברת מוטורולה שעבדה מכוח המכרז הקודם, שפנתה באמצעות עו"ד לוועדת המכרזים, אני אזכיר לכם בפעם שעברה, זה צורף גם פה לחומר ששלחנו לחברת סלקום לעניין זה שהם טוענים שבאמת ההצעה שלהם לא סבירה, היא אולי תכסיסנית, גרעונית, הפסדית וכו', כל הטענות שהם טענו, וזה גם עומד ברקע של מתן זכות הטיעון. אגב, אני אציין בפניכם שלעניין הפער גם מוטורולה עצמם, היה להם פער גדול מאוד בין האומדן לבין הצעתם במכרז הקודם, הם גם זומנו למתן זכות טיעון ובסופו של דבר אישרנו אותם כזוכה אז זה נשאר ברקע. לפני שאני מכניס את חברת סלקום פה למתן זכות הטיעון, האם אתם רוצים עוד משהו לשאול.
- יהודה המאירי : מה מידת השביעות רצון ?
- אהרן פישר : ממי, ממוטורולה? היום זה כבר לא רלוונטי, מוטורולה עובדת מכוח המכרז הקיים ועכשיו אנחנו עם סלקום שהיא בעלת ההצעה הזולה ביותר.
- יהודה המאירי : אבל יש על סלקום חוות דעת ממקומות אחרים, למרות שסלקום ידועה?
- אהרן פישר : הם היו במקום השני בציון איכות, מוטורולה היו ראשונים בציון איכות והם במקום שני.
- אבי חדד : סלקום רק נכנסו לתחום הזה של המצלמות וה-Smart city רק לאחרונה ומה שסלקום עושים, הם החברה המובילה, ולקחו את חברת מר שהיא כביכול החברה שמתמחה בתחום של המצלמות.

- אהרן פישר : חברת מר אגב הגישה הצעת מחיר במכרז הקודם, היא לא זכתה, ועכשיו כנראה בשיתוף פעולה יחד עם סלקום, וביקשנו אגב שיבואו גם נציגי חברת מר למתן זכות טיעון .
- אבי דוד : יש לנו הרבה שאלות.
- אהרן פישר : אגף המחשוב התכונן עם סדרה של שאלות כדי להבין באמת הם מבינים את המכרז ומה השיקולים שעומדים מאחורי הצעת המחיר שלהם, אנחנו נוודא את כל מה שאפשר.
- אבי דוד : ולנסות להבין בגלל הפער הגדול האם באמת בסופו של יום יש ביכולת סלקום גם לשלם לחברת מר כדי להקים לנו את המערכת ולעשות את העבודה ב-8 שנים הבאות.
- איתי פנקס ארד : יכולת ונכונות, יכולת כנראה שיש להם.
- גיא לביד : יכול להיות שמר ישימו את היד בכיס, אנחנו לא יודעים, עכשיו אולי נשמע.
- אהרן פישר : אני אומר שוב, בדקנו את כל הפניה של מוטורולה, אם אתם רוצים אני אתן לכם את המספרים אפילו, בדקתי לפני הוועדה, מוטורולה ביחס לאומדן במכרז קודם עמדה על 88%- אומדן משוקלל, סלקום עומדים על 64%- בפרק הראשון הם נתנו שקל על כל פריט, אבל באומדן המשוקלל הפער של האומדן קטן יותר מהאומדן של מוטורולה בפעם הקודמת, לכן אני לא מתרגש מהטיעון של מוטורולה, אבל כן צריך להבין מה עומד מאחורי זה והכל.

מצטרפים לדיון: משה צמיר, מנכ"ל חב' מר ישראל

יונתן חמו, מנהל פיתוח עסקי ואסטרטגיה שיווקית, חב' סלקום
עו"ד ארז יצחקי, מנהל מחלקת רכש והתקשרויות באגף ייעוץ משפטי, חב' סלקום

- מזכיר הוועדה, מר אהרן פישר, מציג את הנוכחים מטעם העירייה-
- אהרן פישר : אני רוצה לוודא שקיבלתם את פרוטוקול הוועדה הקודמת ואת הצרופה (המכתב של מוטורולה)?
- יונתן חמו : כן, קיבלנו.
- אהרן פישר : למעשה זימנו אתכם לפה, כי ההצעת מחיר שקיבלנו מכם היא הצעת מחיר בפער גבוה יחסית מאומדן העירייה, במיוחד בחלק מהפריטים שהעלות

- שלהם שקל שנראה אפילו סוג של שיפטינג, לפני שנצלול פנימה לפריטים
היינו רוצים לקבל מכם איזושהי התייחסות כללית, מה השיקולים
שמובילים אתכם, למה הגעתם להצעת המחיר הזאת וכמה אתם עומדים
מאחוריה, ואז נרד לכל הפריטים, בסדר?
- יונתן חמו : בשמחה, קודם כל תודה על ההזמנה, חשוב לנו להגיד את הדברים למרות
שזו לא פעם ראשונה שאנחנו נפגשים עם נציגי עיריית ת"א, היו אצלנו
מספר פעמים במסגרת המכרז.
- אהרן פישר : לבדיקת האיכות ולבדיקת התנאים.
- יונתן חמו : לבדיקת הרצינות שלנו, לבדיקת היכולות, הצגנו את זה שם, יום שלם
שהתחיל בתשע בבוקר והסתיים בסוף היום, בשש בערב, בסשן מקצועי,
ובוא נדבר לגבי מה ששאלת, סלקום ישראל בע"מ, אתם מכירים אותה,
חברה רצינית, חברה מסחרית, קבוצת מר, חברה מסחרית, שני גופים אני
חושב בעולם התקשורת ובעולם האינטגרציה מהמובילים שיש במשק
הישראלי, אלה לא שני גופים שניגשים למכרז רציני ומכובד כמו של עיריית
ת"א, מכרז מוביל במדינת ישראל, בלי לשקול אותו היטב היטב, אז אני
חושב שהרצינות שלנו והיכולת שלנו לעמוד מאחורי מכרז כזה היא בכלל לא
מוטלת בספק ולא מונחת פה על השולחן ואם יש למישהו ספק או חשש אז
אנחנו פה להסיר את זה באופן מידי ואנחנו שקלנו היטב את המכרז הזה,
אנחנו עומדים מאחורי כל מה שנעשה.
- אהרן פישר : הצעת המחיר שלכם בגדול היא הפסדית?
- יונתן חמו : הצעת המחיר לדעתנו רחוקה מלהיות הפסדית, אפשר להגיד שהצעת המחיר
אגרסיבית או תחרותית אבל היא רחוקה מלהיות, איך קראת לזה? מקודם
נתת לזה איזושהו ביטוי.
- אהרן פישר : שיפטינג, בפרק אחד נתתם שקל על כל הפריטים, אז אין סיכוי שאתם
מרוויחים ממנו, בוא תסביר את זה, אלא אם כן אני טועה.
- יונתן חמו : לא, לא שיפטינג
- אהרן פישר : איך יש סיכוי שאתם מרוויחים?
- יונתן חמו : לא שיפטינג, תכף ניכנס לפרקים עצמם ונתייחס, אבל שיעור בהיסטוריה,
ברשותכם, ממש חמש דקות, אחד על השותפות העמוקה שבין מר לסלקום,

שותפות שלא נוסדה לכבוד המכרז של עיריית ת"א אלא קיים עשרות שנים, מר היא למעשה שותפה טבעית וותיקה של סלקום, היא בעצם הייתה ממקימי רשת סלקום, את כל התרנים של סלקום, אנחנו עובדים איתה, נכון להיום בעולם הטלוויזיה, כמה טכנאים? 90 טכנאים מדי יום של ימרי מגיעים בעצם לבתי לקוחות של סלקום ונותנים שירות, אז יש פה שותפות באמת עמוקה ובריא. אתה יודע, העולם של התקשורת הוא עולם מאוד דינמי, והעולם הזה מגיע לפתחו של עולם האינטגרציה של הערים, המוניציפלי של עולם ה-ILT, ואם לשנייה נחבר את שני הדברים, עד לפני שלוש שנים אנשים צרכו טלוויזיה ב-400, 500 שקל בחודש, ופתאום אומרים, וצורכים טלוויזיה ב-99 ₪ לחודש.

נתת פרסומת על הדרך, יצאת ידי חובה, בוא נמשיך.

אהרן פישר:

לא, זה בדיוק מסביר, זה בדיוק אותו עיקרון, זה רחוק מלהיות פרסומת, דרך אגב, לא זה הכיוון אלא להסביר את הרציונל העסקי כמו שהבאנו שינוי והבאנו חשיבה ותפיסה עסקית אחרת לעומת הטלוויזיה, ולצערי הרב דרך אגב גם בשוק הסלולאר שאני הייתי מהשחקנים הוותיקים בשוק הסלולאר, כשהתחילה מהפכת הסלולאר ונכנסו ב-89 ₪ ו-79 ₪, אמרו החברה הפסדיים והם עושים את זה בשביל מטרות אחרות, והנה, 4 שנים או 3.5 שנים שוק הסלולאר מתנהל ב-39 ₪ ו-29 ₪ כשאנחנו מכרנו במחירים הרבה יותר גבוהים, זאת אומרת ששוק רדום הוא מה שנראה למתחרים כשיגעון לנו נראה כהזדמנות ובעצם אנחנו לא חושבים שמדובר פה במוצר הפסדי או בתפיסה הפסדית, ממש לא. אם הייתי ברור בתשובה שלי.

יונתן חמו:

אני מבקש שאבי וליאורה תתחילו.

אהרן פישר:

לפני שאני אשאל שאלות אם אפשר לשמוע את הצד של מר.

ליאורה:

כן, אנחנו שותפים מלאים להצעה, ניגשנו כשותפים מבחינת עלויות בצורה פתוחה, לא כקבלן משנה וכקבלן ראשי, כלפיכם זה כך אבל בינינו יש שיתוף פעולה מלא, עבדנו בספרים פתוחים, התמחור נעשה לאחר מחשבה תחילה, בפרק שאנחנו מדברים על השו"ב בעיקר, זו מערכת שברובה קיימת, ואנחנו בעצם אפיינו והקמנו עבור פרויקטים נוספים, ולכן יכולנו להרשות לעצמנו לא לקחת בחשבון עלויות פיתוח גבוהות בעניין הזה.

משה צמיר:

- אהרן פישר : לא לקחתם עלויות בכלל.
- משה צמיר : נכון, כי מבחינתי זו מערכת שקיימת. אין ספק שההצעה שלנו הייתה אגרסיבית, אבל אנחנו עומדים מאחוריה. בוא נגיד שהשוק הזה הוא שוק אגרסיבי ואם אני מסתכל אפילו על הפרוטוקול שלכם אז הייתה כבר הצעה אגרסיבית בעבר, ועברו אחרי זה הרבה מאוד שנים. אני יכול להביא לכם דוגמה על שני פרויקטים לפחות, אני סך הכל שנה, כמעט שנתיים ב'מר', הוולקאם שלי היה שימוע ברכבת ישראל, שהגשנו הצעה שטענו חלק מהאנשים שהיא הצעה הפסדית, מדובר במערכות רדיו חירום של מנהרות הרכבת לירושלים, אנחנו נמצאים בישורת האחרונה של ההתקנות והפעלת המערכות, הכל בסדר, סיפקנו את הסחורה, אפשר לבדוק עם הלקוח ואני עמדתי שם ואמרתי שאני עומד מאחורי ההצעה ואנחנו נעשה את העבודה כמו שצריך וזה מה שאני אומר גם היום.
- אהרן פישר : אבי, ליאורה, תתחילו.
- אבי חדד : קודם כל אני רוצה להתחיל מ'מר', אתה אמרת שהמערכת הזאת כבר קיימת.
- משה צמיר : ברובה
- אבי חדד : עכשיו אנחנו בדקנו, ראינו את המערכת, יש המון המון דברים שחסרים, אם אנחנו מסתכלים לדוגמה על פריט מס' 1, אז בפריט הזה הצעת המחיר היא מאוד זולה, אתם צריכים להצמיד מנהל פרויקט קבוע, עובד טכנאי במשרה מלאה, צוותים טכניים שיצטרכו להפעיל PDR שזה תכנון על, CDR, צריכים לעדכן ולעמוד בכל אפיון ובכל דרישה שיש לנו בתוך המכרז הזה ויצטרכו לתת שעות על גבי שעות כולל צוות פיתוח שיידרש לפתח את כל התוספות והדברים שיצטרכו להיות כאן, כמו דוגמה עם ממשקים וכדומה והכל בשקל אחד, אז אני רוצה להבין...
- עו"ד ארז יצחקי : אני רוצה להסביר, זה לא שאנחנו אומרים שהעלות של המערכת היא שקל אחד, זה לא הכוונה, אנחנו אמרנו...
- אבי חדד : יש פה עלויות.
- עו"ד ארז יצחקי : אנחנו יודעים שיש איזשהן עלויות אבל זו לא עלות מכירה של מערכת. זאת אומרת שכשאתה בא ואומר אני רוצה לקנות מערכת, זה המחיר שלה, יש

הבדל בין כשאתה מוכר מחיר ללקוח לבין העלויות שלנו. כשאנחנו באים ואומרים זו מערכת קיימת, מערכת שתשרת לקוחות, מבחינתנו היכולת להיות אגרסיביים במחיר של המערכת הרבה יותר קל לנו.

אבי חדד: אתה מסכים איתי שאתה הולך להשקיע פה מפתחים

עו"ד ארז יצחקי: ברור, אבל אנחנו..

אבי חדד: ובפרויקטים

עו"ד ארז יצחקי: אני רוצה להסביר, היה לנו מאוד חשוב לזכות במכרז הזה, זה מכרז מול העירייה המובילה בארץ, העירייה הגדולה ביותר, מכרז שנותן לנו מוניטין, אנחנו בדרכינו הראשונה בגופים כאלה גדולים, אנחנו כסלקום רצינו לתת מחירים אגרסיביים, תחרותיים וזה מה שעשינו, אבל העסקה הזאת מבחינתנו היא עסקה כדאית מאוד, אנחנו מאוד רוצים אותה, יש לנו שותפים טובים וחזקים וכל מה שצריך לעשות ייעשה.

יונתן חמו: ומה שאנחנו מכירים, בוודאי, מכירים, יודעים, ומה שהתחייבנו נעשה.

אהרן פישר: אז ברור לכם שבפרק הזה אתם צריכים להשקיע שעות, השקל לא משקף עלויות, זה ברור.

עו"ד ארז יצחקי: נכון

אהרן פישר: זאת אומרת מה שאמרת קודם שאתם לא מפסידים, אבל בפרק הזה לפחות אתם מפסידים בהגדרה.

עו"ד ארז יצחקי: ההצעה הזאתי כדאית לנו מאוד.

אהרן פישר: אתה מסתכל על זה כחבילה זה מה שאתה אומר?

משה צמיר: אם מחר תזמין את פרק 1 לא תקבל את זה בשקל, זה ברור.

אהרן פישר: אז זה כן שיפטינג.

עו"ד ארז יצחקי: זה לא שיפטינג.

משה צמיר: זה לא שיפטינג, שיפטינג זה משהו אחר.

עו"ד ארז יצחקי: רגע, שנייה, אני רוצה להסביר, שניה רגע.

אהרן פישר: בסדר

עו"ד ארז יצחקי: אנחנו נתנו הצעה אגרסיבית אם לא שמתם לב, אני מקווה ששמתם לב, בכל הסעיפים.

אהרן פישר: נכון

- עו"ד ארז יצחקי : אם מישהו לא שם לב אז ההצעה שלנו היא תחרותית ואגרסיבית ואנחנו נעמוד בה ואנחנו רוצים לעמוד בה וזה עסקה כדאית ולקחנו בחשבון שיש פה התקשרות עם גוף כמו עיריית ת"א, אנחנו רוצים אותו, הוא חשוב לנו, ולכן גם הרשינו לעצמנו להיות אגרסיביים.
- אבי חדד : אבל אתם תצטרכו, כמו שאמרתי מההתחלה, אתם תצטרכו להשקיע פה יש פה מנהלי פרויקטים, למרות שהמחיר אגרסיבי אתם תצטרכו לשים פה את מנהלי הפרויקטים ולעשות את ה-PDR ולעשות את ה-CDR ולהציג לנו את הדברים לאשורם וכל דבר שיהיה אתו בעיה תצטרכו לתקן גם בתכנון.
- עו"ד ארז יצחקי : מה שהתחייבנו לעשות אנחנו נעשה, למה ספיקות?
- איתי פנקס ארד : כי לפעמים ההתלהבות להציע שירות היא יותר גדולה לפני שזוכים במכרז מאשר אחרי שזוכים במכרז.
- אהרן פישר : בוא נמשיך
- איתי פנקס ארד : שניה, שניה, ושאתה מפסיד על פרטים ושוב צריך להפסיד עליהם ואנחנו מסכמים שעל חלקם אתם מפסידים אז זה פחות מלהיב, אם עכשיו אתם צריכים להביא מנהלי פרויקטים טובים שיעלו הרבה כסף ולענות לכל מיני קריאות, 8 שנים זה הרבה מאוד זמן, אנחנו לא מגובשים לשום כיוון, אנחנו מקשיבים, אנחנו רוצים שלא תשכחו את כל זה, ויש חילוט ערבות במקרה שלא עומדים, ויש
- אבי חדד : קנסות
- איתי פנקס ארד : יש קנסות ויש מוניטין שיכול מאוד להיפגע, אתם צריכים להבין למה אתם נכנסים, אתם נכנסים פה למשהו
- אבי דוד : צריך להבין שכל מלה שנכתבה בעיריית ת"א כמסורת בכלל, אנחנו מתכוונים אליה אחד לאחד, אני אומר את זה כנגד הרצון שלכם להיכנס, ולכן זה צריך להיות ברור, מובן, מודגש, גם כשבאנו ועשינו את הבדיקות הטכניות אני לפחות הדגשתי את הנושא הזה מבלי לדעת את המחיר, שימו לב, כל מה שכתוב אנחנו משלמים עליו בין אם זה שקל או שני שקלים, זה כספי ציבור, אנחנו מתכוונים לכך, ומפה תמשיך.
- משה צמיר : 'מר' עובדת בתחום הזה הרבה מאוד שנים וכשאנחנו כותבים משהו אנחנו עומדים מאחוריו. לאורך השנים היו פרויקטים שחשבנו שיהיו X והיו Y,

משני הכיוונים, אבל דבר אחד אתם יכולים להיות בטוחים שיש לכם פה שילוב של סלקום כקבלן ראשי ו'מר' כמי שעובדת יחד איתה, אלה גופים רציניים, ואם הם מוציאים משהו כתוב, הם מתכוונים אליו לא פחות ממה שהעירייה מתכוונת, לכל מילה ומילה.

בהזדמנות, באמת אני אומר פה, בהזדמנות שאנחנו, באגרסיביות בתוך המכרז שהבאנו, אנחנו רואים את זה כהזדמנות לעבוד באמת בעירייה שמובילה את השוק הישראלי, לרגע אנחנו לא מצפים שיתנו לנו הקלות, הנחות או שאתם תפרשו את המכרז בצורה אחרת, מה שנאמר במכרז זה מה שאנחנו מתכוונים לעמוד בו. סלקום ספקית של עיריית ת"א לדעתי לא יום ולא יומיים בהרבה מאוד שירותים ואני חושב שאתם יכולים להעיד לשביעות רצון איך אנחנו משרתים אתכם וגם שם אין שם מחירים של מיליון דולר לכרטיס סים בודד, אז אתם יודעים שאתם מקבלים שירות בצורה הגבוהה ביותר שיכולה להיות, ואני אגיד לכם עוד משהו, מבחינתי לא לפרוטוקול, השיקול הראשון שניגשנו למכרז הזה היה לשמור עליכם כלקוח.

יונתן חמו :

עו"ד שפייכר קדם : קודם כל הכל פה לפרוטוקול.

אני רוצה להמשיך את הקו שאמרת, אנחנו מתעסקים פה לא במערכת שאנחנו יכולים לגלות איזשהו טולרנס ברמת השירות, כי אנחנו מתעסקים פה במערכת שתנהל אותנו בחירום, במערכת שמנהלת גם בשגרה את כל אירועי הסדר, זה רק מבהיר את רמת הקריטיות שלנו יש לרמת התמיכה שאנחנו נקבל ממכם, והנושא הזה צריך להיות מובן כי בעינינו זו המערכת הכי קריטית שקיימת בניהול העיר, בסדר? והמענה השירותי שצריך להיות אליה, חוץ מכל הדברים של תהליך ההקמה שתכף נעבור עליו, אבל חוץ מהדברים האלה צריכה להיות פה רמת שירות מעולה.

ליאורה שכטר :

אני יכול להגיד לך שאם אני הולך לפני המכרז אני יכול להגיד היום שכל המערכות וכל השותפים היו פתוחים לתהליך עבודה מול סלקום ואני חושב שבחרנו ובחרו בנו, אנחנו בחרנו ב'מר' והם בחרו בנו, זה מתוך אמונה שזה הספק הטוב ביותר שיש במדינת ישראל כדי לתת את השירות שאתם

יונתן חמו :

מדברים עליו ולתת את המערכת וראיתם אצלנו את המערכת, היום היא

מספר 1 במדינת ישראל.

ליאורה שכטר: לא רק המערכת, השירות לתקלות ביומיום כשזה יקרה.

עו"ד ארז יצחקי: אנחנו אגב נותנים גם שירותים למשרד הביטחון, לגופים שכל עניינם זה

ביטחון ואנחנו יודעים לתת שירות.

ליאורה שכטר: כן, אבל בעידן שהתמורה שאתם מקבלים היא מאוד נמוכה

עו"ד ארז יצחקי: בואי רגע, תראי, התמורה, אנחנו מקווים להרוויח, אבל בסופו של דבר את

מדברת על חברות, שוב, אמרתי לך, היה לנו חשוב לזכות במכרז, יש

שיקולים של מוניטין, של חדירה לשוק, זה שיקולים שהם לגיטימיים והם

בסדר גמור ובסופו של דבר את מדברת על חברה עם עומק פיננסי ויכולות

מאוד גבוהות וטכנולוגיות, מוניטין בשירות, אנחנו נדע לתת את המענה

בדיוק כמו שאתם צריכים אותו ואני חושב שזה שזה מאוד חיוני אצלכם אז

טוב שיושבים מולכם חברות כמו 'מר' וכמו סלקום כדי לתת לכם את מה

שאתם צריכים.

עו"ד שפייכר קדם: איך אמרת שאתם תרוויחו בעצם?

עו"ד ארז יצחקי: אנחנו עושים את התמחור שלנו, יש יתרונות לגודל כשאתה מתקשר עם

ספקים וכו', שוב, הסברנו שהעלות של מכירה של מערכת זה לא בדיוק

העלויות שאנחנו רואים, בסופו של דבר באופן כללי העסקה שאנחנו רואים

בפרויקט הזה היא עסקה כדאית במכלול הדברים שטובים לנו ואנחנו

מקווים גם לראות רווחים, גם אם לא, שוב, אנחנו ניפגש, כמו שמוטורלה

לצורך העניין אחרי חמש שנים הבנו שגם אז נתנה הצעה מאוד מאוד

אגרסיבית, העלו ספיקות, היום אני מניח שהיא מאוד מרוצה, אנחנו

מקווים שגם אנחנו אחרי כך וכך שנים נהיה מאוד מרוצים, וגם אם לא, גם

אם אנחנו מסבסדים לצורך העניין פה את המכרז וזה בצורה מסוימת,

אנחנו נכנסים בעין פקוחה למכרז הזה, זה מה שאנחנו רוצים, מי שיושב פה

זה לא רק אנחנו, זה בידיעת ואישור המנכ"ל שחתם על המכרז, זה מה

שאנחנו רוצים, אנחנו חושבים שזה כדאי לנו, שזה טוב לנו, ואנחנו להוטים

גם לצאת לדרך, אנחנו חושבים שכל רגע אגב שאנחנו מתעכבים דווקא

מוטורולה היא זאת שמספקת בינתיים את השירותים, אנחנו היינו רוצים להתחיל מיד לספק את השירותים.

אהרן פישר: אבי, לפני שאיתי יסכם.

אבי חדד: מה זה לסכם, יש לי עוד המון שאלות. פריט 2 מחיר למערכת VMS, אתם

מודעים לכך שאתם תחליפו את מערכת ה-VMS של המערכת של VGN?

יונתן חמו: רגע, אני חייב לתת תשובה כללית, מה שכתבנו במכרז, אבי, זה מה שאנחנו

מתכוונים לתת.

אבי חדד: לא, בסדר, אני רק רוצה...

יונתן חמו: אני לא מתכוון, אם זו שאלה טכנית ספציפית, כל שאלה, אני, המסמכים לא

מולנו, מה שצריך שאלה טכנית אנחנו נבדוק וניתן תשובה, שוב, מה שכתבנו

במכתב זה מה שניתן, במכרז, סליחה, מה שכתבנו במכרז זה מה שניתן,

התחייבנו, הייתם אצלנו, קיבלתם תשובות, הכל נרשם, אצלכם עם עשרה

אנשים אצלכם שרשמו את התשובות האלה.

אבי חדד: כן, אבל הם לא היו כולם, אני רוצה שכולם ישמעו את השאלות.

יונתן חמו: אז את התשובות

אבי חדד: אז תענו.

עו"ד שפייכר קדם: לא מדובר כאן, אני רק אבהיר, לא מדובר כאן על שאלות טכניות אלא על

שאלות שמבהירות את מהות העבודה כדי לוודא שאתם מבינים שזה באמת

מה ש-

עו"ד ארז יצחקי: התשובה שלנו לא תשתנה, אני אגיד את זה באופן כללי, כל מה שהתחייבנו

וכל דרישות המכרז אנחנו נעמוד בזה, בסדר? אם יש איזושהי דרישה

שכתובה שמה אז אנחנו נעמוד בה, נקיים אותה, היא לא שונה מדרישה

אחרת, יכול להיות שאנחנו כן זוכרים שאלה ספציפית שהוא שואל או לא

זוכרים, בסופו של דבר זה לא משנה, כל מה שאנחנו

עו"ד שפייכר קדם: בכל זאת אנחנו רוצים

יערית צבי- אשר: אנחנו הבהרנו גם בשיחה הטלפונית המשולשת שדיברנו, יוני, אבי ואני,

שבמידה ואבי ירצה לשאול שאלה טכנית הוא ישאל שאלה טכנית ואתם

צריכים לתת כאן את כל התשובות.

יונתן חמו: אני רוצה רק להסביר.

- אבי חדד : אני שאלתי שאלה, אתם בפריט 2 הצעתם את חברת מיילסטאון, כחברת ה-VMS, אתם מודעים לכך שאתם הולכים להתקין מיילסטאון ויש לנו מערכת של ויגילנד, אתם תצטרכו גם להחליף את המערכת הזאת.
- יונתן חמו : אני יכול לשאול אותך מה רשמנו במסמך? אני באמת יכול לשאול את השאלה הזאת, מה כתבנו? אני אומר את זה בצורה הכי פשוטה, אם כתבנו מענה שנחליף אז זה התשובה.
- עו"ד ארז יצחקי : אם הדרישה שנחליף אז נחליף, אין לנו רצון
- יונתן חמו : אני שוב אומר אבי, התשובה הכי פשוטה והתשובה הכי אמיתית, מה שכתבנו זה מה שניתן.
- אבי חדד : טוב, בוא נעבור לבא.
- יונתן חמו : מה שהתחייבנו זה מה שניתן. אם כתבנו שנחליף נחליף.
- אבי חדד : סעיף 3, מערכת אנליטיקה שהצעתם היא של חברת אייג'נט וי איי, נכון?
- יונתן חמו : כן
- אבי חדד : אייג'נט וי איי, אני אסביר גם לפורום, המערכת הזאת גם קיימת בעיריית ת"א היום. האם חברת אנליטיקה, מה הקשר שלכם, האם הקשר המסחרי של סלקום הוא מול חברת אנליטיקה או של 'מר' הוא מול אייג'נט וי איי?
- יונתן חמו : מה זה הקשר?
- אבי חדד : הקשר העסקי, הקשר העסקי והמסחרי.
- עו"ד ארז יצחקי : אנחנו נמצאים בפרונט בהכל מולכם, בהכל.
- אבי חדד : וחברת אנליטיקה יודעת שהם יעשו, יעצבו את כל הדרישות ואת כל הדברים שאנחנו תכננו במכרז הזה?
- עו"ד ארז יצחקי : בוודאי.
- אבי חדד : החברה יודעת הכל?
- יונתן חמו : בוודאי. אנחנו לצורך העניין כשהגשנו הצעת מחיר עבדנו עם הנציגים שלהם, בוודאי, בוודאי.
- משה צמיר : בעולמות האלה אנחנו האינטגרטור, יש מעט מאוד מוצרים שהם מבית, אנחנו קונים את המוצר הזה מהיצרן הזה, מהיצרן הזה ומהיצרן הזה ועושים אינטגרציה.

- אבי דוד : למה אני שואל? שימו לב, אם אין לכם את הדברים אינהאוס, אם היו חלק מהדברים חלק גדול מהדברים אינהאוס אני יכול להבין את ה...
משה צמיר : מה זה אינהאוס?
אבי דוד : שניה ידידי, תן לי להשלים את השאלה, אני שואל שאלה, לא עונה תשובה. אם היה לכם את כל הפריטים אינהאוס שלכם, שלכם, אני עוד מבין את הפער בעלויות, אבל כשאנחנו מדברים על חברה ראשית לא נכנסת לשותפות שלכם, יש פתאום חברה נוספת שגם עולה כספים, חברה, זה מתחיל להטריד אותנו.
יונתן חמו : אז בוא תגיד לנו מה מטריד אותך ואיך אנחנו יכולים לעזור?
אבי דוד : כדי שתסביר שאכן אכן גם כל הדרישות שלנו בתחום האנליטיקה ירדתם, בדקתם, הבנתם ואתם מיישמים, זה מה שאני רוצה לשמוע.
יונתן חמו : אמרתי את זה לדעתי שש פעמים ואני אגיד את זה בפעם השביעית, ירדנו, בדקנו, הסתכלנו, הבנו והתחייבנו, זה פעם שביעית, אז אני אומר את זה פה פעם שביעית, אם אני אגיד את זה עשר פעמים אני אגיד את זה עשר פעמים. אמר עו"ד יצחקי פה אתכם, הגשנו מסמכים, חתום עליהם מנכ"ל סלקום, אנחנו מתחייבים לדברים האלה.
ליאורה שכטר : שאלה פשוטה, בסדר? יש פה מערכת אנליטיקה, יש לכם את הידע לעבוד עם המערכת הזאת או שאתם לוקחים שירותים חיצוניים?
יונתן חמו : חברה
ליאורה שכטר : שאלה פשוטה.
יונתן חמו : אני לא מבין את השאלה, היא כל כך פשוטה שאני לא מצליח להבין אותה ליאורה, חברת אנליטיקה רשמנו בדיוק על בסיס מה המערכת שלנו מתבססת, על איזה אנליטיקות, רשמנו, ככל שאייגינט וי איי יתנו את האנליטיקות וככה רשמנו הם יתנו, ככל שנצטרך לעשות השלמות מגופים נוספים באנליטיקות נצטרך לעשות את זה. אתם תקבלו מענה בדיוק כמו שהתחייבנו.
אבי חדד : אני חייב לשאול
יונתן חמו : יש לי עוד משהו, רגע, שניה, ליאורה, ברשותך, את השאלות האלה לדעתי אנחנו עברנו אותם לפני 4 חודשים אחרי סשנים שלמים שאתם הייתם

אצלנו על האנליטיקות לגבי האנליטיקות, איך אתם עושים את זה, דרך מי אתם עושים את זה, של מי המערכת, מי השותפים שלכם, שאלתם 3 שעות, 3 שעות שאלות לגבי האנליטיקה. אני מופתע

אבי חדד : ברמה הטכנית.

אבי דוד : ברמה הטכנית!

איתי פנקס ארד : שניה, רגע,

יונתן חמו : אני לא מצליח להבין מה השאלה.

איתי פנקס ארד : השאלות הן לגבי כל מיני פריטים שאנחנו רוצים לוודא, ולרשום בפרוטוקול

את התשובות שלכם לגביהן גם בכללי מה שאמרתם בהתחלה וגם את זה רשמנו לפנינו שאתם עומדים מאחורי כל מה שכתוב ועכשיו גם בפרטים, כלומר יש כל מיני דברים שהאגף, אנשי המקצוע מצאו לנכון להדגיש אותם כדי, והיו דברים מעולם, עוד חודש, עוד חצי שנה, עוד שנה פתאום יש ויכוח על זה, אי הבנה על זה, הדברים פה נאמרים, הם נשאלים בכוונה, כל מה שנאמר פה אמורים להיות דברים שאתם יודעים לענות עליו, זה לא תרגיל ולא מבחן, זה פשוט להציב את הדברים על השולחן, דברים שנראים לנו בעייתיים, רגישים, ובמקרה של מה שהצעתם במחיר נמוך אנחנו רוצים לשמוע אתכם מתחייבים פה פעם נוספת למרות שלכאורה זה כתוב בכללי, אחרי זה לפעמים כשמגיעים לכל מיני הליכים פתאום המערכת המשפטית רוצה לראות שכולם באמת הבינו, אז הנה, אנחנו עכשיו מוודאים שאנחנו באמת מבינים. זאת הייתה כוונת השאלות.

איתי פנקס ארד : ולכן בוא נחסוך

יונתן חמו : אז אני אעשה את זה בדיוק כמו שאמרת, אם ענינו להכל...

איתי פנקס ארד : לא, אז כנראה שלא שמעת מה שאמרת, מה שאני מבקש זה כדי לחסוך לך

ולנו את הזמן הם מנהלים משהו, אתה תגיד אם אתה עומד מאחוריו אז תגיד שאתה עומד מאחוריו, אם זה משהו אחר תגיד משהו אחר. זה ההליך, לא נשנה אותו עכשיו.

עו"ד ארז יצחקי : אני רוצה להגיד מעבר לעבודה הספציפית שבוצעה עם הספקים, עם

הקבלנים הרלוונטיים שאנחנו עובדים איתם ושהגשנו הצעה וכו', גם סלקום וגם 'מר' אלה גופים מאוד רציניים, מאוד גדולים

- איתי פנקס ארד : זה לא היה רציני אם לא הייתם עוברים תנאי סף, לא הייתם נמצאים פה.
- עו"ד ארז יצחקי : אני לא רוצה להגיד קטן עלינו
- איתי פנקס ארד : את האמירה הכללית אמרתם, אנחנו מכירים את סלקום ומכירים את 'מר', זה הבסיס לזה שאנחנו פה מדברים, יש הצעה, אני מבקש לתת לאנשי המקצוע לשאול לגבי כל פריט ולא להרחיב ולקשט כל תשובה, פשוט תענו, עומדים בזה, מבינים, ממשיכים הלאה, בסדר?
- אבי דוד : אני רוצה פה להרחיב את השאלה.
- אבי דוד : אנחנו כתבנו במכרז שהיכולות הקיימות כולל באנליטיקה הן נשמרות ומפה אנחנו מתפתחים לאותו חזון שגם אתם רוצים ללכת אליו, או.ק.י? ולכן תחשבו ותענו...
- איתי פנקס ארד : אני רוצה שאלות יבשות, תשובות רזות ולהתקדם.
- אבי חדד : נמשיך, חברת אנליטיקה אייגינט וי איי יש להם מערכת אינובי, יש להם מערכת סאבי, ואתם רשמתם במענה שלכם שאתם תספקו לנו את כל היכולות, האם כן או לא?
- יונתן חמו : אם זה מה שכתבנו כן.
- אבי דוד : איזה, סאבי או אייגינט?
- יונתן חמו : חבריה, מה כתבנו במערכת? מה כתבנו בתשובה? אז זה מה שיהיה.
- אבי חדד : פריט ארבע, ידוע לכם שאתם נדרשים לפתח מערכת להצגת תמונת מצב, יש כאן לקחת תמונת מצב בחירום וגם בסיס נתונים אחוד, אתם תצטרכו להצמיד מנתח מערכת, מאפיין, הוא צריך לאשר את האפיון הזה, אחר כך מתכנתים אמורים לתכנת את המערכת ולהוסיף את המודול הזה לתוך הדבר הזה.
- יונתן חמו : התשובה היא כן, אנחנו יודעים את התהליך, התשובה היא כן, אני אגיד זה עד 7 חודשים.
- אבי חדד : אני אגיד על השבעה חודשים האלה, אני כבר אומר שלדעתנו מי שיהיה גורם מעכב אם אתם אומרים זה לא אנחנו, אנחנו ערוכים, יודעים את המשמעויות האלה, ערוכים לפרויקט הזה, אנחנו מאוד מקווים שכמו שאנחנו להוטים לבצע, גם אתם תתנו את המשאבים מהצד שלכם ותבצעו את העבודה. אני כבר אומר שאנחנו נספק...

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 105 מישיבתה מיום 18.02.2018

- אבי חדד : אנחנו מעוניינים לעשות את זה. לגבי פריט 5 מדבר על כיבוי אש שנדרשים להגיע ל-600 אתרים עם מנהל פרויקט, למפות את הכל.
- משה צמיר : מנהל פרויקט לא ממפה 600 אתרים.
- אבי חדד : טכנאי
- משה צמיר : אתה צודק
- אבי חדד : לבצע סקר
- משה צמיר : נכון
- אבי חדד : לבצע סקר בבתי ספר.
- משה צמיר : זה אני זוכר
- אבי חדד : להגדיר את הדברים שנדרש להשקיע מבחינת החיבורים, ולאחר מכן לאפיין את החיבור לקליטה למערכת מבט, נכון?
- משה צמיר : מכירים את ההתחייבויות, אני גם זוכר את זה אישית, אפילו שאלתי שאלות על זה, נלקח בחשבון להגיע לכל המתקנים והאתרים, תומחר, אני אישית אישרתי את זה.
- אבי חדד : בסעיף 6 אתם נדרשים לפתח מערכת לחסימת כבישים שתהיה מחוברת לסנסורים שנמצאים במרחב הציבורי ובאמצעותם כל המערכת תשולב באופן מרוכז במערכת אחת, אתם מודעים לזה, נכון?
- אבי דוד : אתם צריכים לפתח את ה-
- יונתן חמו : מה רשמנו במכרז? שכן, שאנחנו מודעים? אז מודעים לזה, אם רשמנו במכרז מודעים אז כן, התשובה היא כן, פשוטה, אם זה מה שרשמנו כן, אם זה מה שרשום מה שאתה אומר אז כן, התשובה פשוטה.
- אבי חדד : בסעיף 7 אתם צריכים לחבר מצלמות לרשת האינטרנט, יש לנו מצלמות שמחוברות לרשת האינטרנט, אנחנו מחליפים ספק, אתם תצטרכו לקלוט את המצלמות האלה של האינטרנט ולאפשר חיבורן של מצלמות מבט לתוך הרשת לאינטרנט.
- יונתן חמו : מכירים את הדרישה הזאת למכרז, מכירים, יודעים, נלקחה בחשבון.
- אבי חדד : יש טבלה 3 שמדברת על אחוז עלות אחזקה לאחר 5 שנים, בתום ה-5 שנים אתם הצעתם 2% המשך תחזוקה בתום ה-5 שנים, אתם חושבים שאתם תישארו 5 שנים?

- יונתן חמו : יש אופציה גם לשמונה, לא?
- משה צמיר : אנחנו רוצים שמונה.
- אבי חדד : נדבר על זה בהמשך, כן?
- משה צמיר : אנחנו רוצים שמונה.
- אהרן פישר : רק רוצה לחדד, ה-2% זה מתוך העלויות של טבלה 2, זאת אומרת ככל שנתתם אחוז הנחה גבוה בטבלה 2 אז האחוז תחזוקה הוא כבר מלכתחילה בעל ערך נמוך יותר
- עו"ד ארז יצחקי : ברור, הדברים ברורים ואנחנו אמרנו שנתנו בכל הסעיפים מחירים אגרסיביים, לא
- אהרן פישר : אגב אבי, בטבלה 2 צריך לחדד שיכול להיות שלאור העלויות הנמוכות מאוד שנתתם העירייה תגדיל את ההיקפים.
- אבי חדד : פריט 8, 9 ו-10 מדברים על נושא של אחזקה כפי שאתם כבר ראיתם, העירייה וגם אגף מחשוב הם כחלק ממתודולוגיית פרויקטים אנחנו מנהלים בקרה, פיקוח, בתוך המכרז יש קנסות גם על אספקת מלאי, על התקנות, על מתודולוגיה של ניהול פרויקטים, תחזוקת שירות, אי עמידה ב-SLA, אני רוצה רק לוודא שאתם מודעים לכך שאתם צריכים לתת תחזוקה לעמודים בכל התנאים, טיפוס, בהתאם לחוקים של טיפוס על עמודים, להוציא צוותים לעבודה בגובה, לדואג לתיאומים, אישורים, תחזוקה לרשת התקשורת לכל אורך התקופה.
- יונתן חמו : מכירים את ההתחייבויות במכרז, מכירים, נלקחו בחשבון.
- אבי חדד : אני לוקח פריט לדוגמה של מצלמה שאתם מודעים לכך שהמצלמה הזאת היא מצלמה ממדינות ה-OECD, יש הנחיות בתוך ה- יש קטלוג של כל המצלמות ויש הנחיות
- יונתן חמו : כן
- אבי חדד : ההנחיות האלה תקפות לכל הפריטים שבאותו תחום, אז יש פה מצלמה, בכלל בכל הפריטים, אני לוקח דוגמה של פריט שהעלות שלו 3,810 ₪ לפני הנחה, נתתם 77%, כלומר סלקום תתקין בעיריית ת"א את המצלמה במחיר של 876 ₪ לפי החישוב שאני ביצעתי לא כולל מע"מ, אבל זה כולל את

- ההתקנה, זה כולל את האישורים, כולל את הטיפוס על העמודים, זה כולל הכל וזה לאורך כל התקופה של 8 שנים, אתם מודעים לזה?
יונתן חמו : מה שיש במכרז, אם זה הפריט של המכרז שזה המחיר שלו בוודאי, התשובה היא כן, חד משמעית. אנחנו נעבור עכשיו סעיף סעיף? אם זה רשום במכרז וזה המחיר בוודאי.
- עו"ד שפייכר קדם : אנחנו חייבים לשאול את זה כדי לוודא שאתם מבינים את המשמעות נוכח המחירים הנמוכים בצורה משמעותית. אנחנו מדגישים ומפרטים מה המשמעות.
- עו"ד ארז יצחקי : אנחנו מראש אמרנו שהמחירים אגרסיביים ותחרותיים, מראש אמרנו את זה בכל הסעיפים.
- איתי פנקס ארד : אז אמרתם את זה באופן כללי ועכשיו תגידו את זה באופן ספציפי.
יונתן חמו : אז התשובה היא כן.
- ליאורה שכטר : אני רוצה להמשיך
יונתן חמו : התשובה היא כן, אפשר לעבור, יש 700 פריטים לדעתי.
- איתי פנקס ארד : אז לא עוברים על כל דבר.
ליאורה שכטר : אז זה לדוגמה, אבל יש פה עיקרון חשוב שאנחנו הולכים לתת מאמץ מאוד משמעותי בתחום הערים החכמות, מה שאנחנו נמצאים היום זה כלום לעומת מה שאנחנו רוצים להיות, ואנחנו בשנים הקרובות ואנחנו לא מחכים הרבה זמן, תוך תקופה מאוד קצרה רוצים לתת בוסט מאוד חזק, זה אומר שאנחנו רוצים לפרוש במרחב הציבורי, המצלמה היא אחד הכלים המרכזיים לקבלת תובנות, מצלמה ואנליטיקה, ואנחנו רוצים, אם זה המחיר, הכוונה שלנו לפרוש הרבה מאוד מצלמות במרחב הציבורי, האם זה יונתן חמו : זו הסיבה שאנחנו פה ליאורה, באנו להיות שותפים שלכם, אם היינו חושבים שאתם הוצאתם מכרז רק לשם המכרז לא היינו מגיעים לפה.
- אבי דוד : כמויות אדירות אבל, אתם מודעים.
- משה צמיר : אם כתבתם במכרז שאין מגבלה לכמויות אז אין בעיה. אם כתבתם שיש מגבלה לכמויות אז נדבר כשנגיע לגשר.
- אבי דוד : כתבתם שהעירייה יכולה, כתבתם איזשהו אומדן שנתי מצוין
משה צמיר :

- אבי דוד : צפוי אבל אמרנו שאנחנו יכולים להפחית ו/ או להתאים
- עו"ד ארז יצחקי : חברים, אני רוצה להגיד משהו, אנחנו לא, התשובות שלנו כאן המטרה שלהן היא לא להרחיב את המכרז, אנחנו עומדים מאחורי הדברים שאמרנו ואת זה נבצע, זה לא שאתה יודע, פה אנחנו לא זוכרים מה שנאמר.
- איתי פנקס ארד : אני מבקש בלי אידיאולוגיה, בסדר? אפשר לעבור על הרשימה הזאת?
- עו"ד ארז יצחקי : בסדר, מה שנכתב
- איתי פנקס ארד : זה לא, אתה כל הזמן תגיד את זה ואני אגיד...
- עו"ד שפייכר קדם : אנחנו רוצים שתיקחו בחשבון שאם למשל... אנחנו אומרים שבהקשר של המצלמות ועוד דברים שדווקא בגלל שהצעתם מחירים כל כך נמוכים היה ותיבחרו דווקא מבחינת העירייה האינטרס יהיה להגדיל ככל היותר את מספר המצלמות, כי אם קודם חשבנו על X עכשיו במחירים כאלה נחשוב על X כפול כמה.
- יונתן חמו : לקחנו את זה בחשבון. ברור לנו שהתקציב שלכם פתאום גדל.
- עו"ד שפייכר קדם : כן, והכוונה היא לנצל, לא אכפת לנו מה ...
- איתי פנקס ארד : כדי שזה לא ייצא לא הוגן, זאת המשמעות, אחת המשמעויות.
- אבי חדד : בוא נמשיך, MVR זה המקליט של הווידאו, במחירון נרשם 66 אלף שקל ואתם תספקו אותו במחיר 16 אלף שקל, לפי החישוב לא כולל מע"מ, אתם מודעים לכך? זאת אומרת תסבירו לי מה אני לא יודע שאתם יודעים, כאילו מהבחינה הזאת.
- יונתן חמו : יו"ר הוועדה, לענות על זה?
- איתי פנקס ארד : אין מה להסביר.
- יונתן חמו : אני חושב שהעלית את דבריך בצורה מספיק ברורה.
- אבי חדד : תשע, נושאים תכנוניים, אתם הצעתם 41%, עמוד מרובע זה גובה 8 מטר כשיש הנחיות מה צריך לעשות עם העמודים האלה, זה כולל ביסוס, חיבור לחשמל, תקשיב טוב, התקנת מצלמות, אישור קונסטרוקטור, אישורים ותיאומים הנדסיים פה בעיריית ת"א כמו ש'מר', אני לא יודע, בת"א זה
- משה צמיר : ניסית בירושלים?
- אבי חדד : וכל זה במחיר של 17 אלף שקל, אתם מודעים לעבודה הגדולה שנדרשת להיות מושקעת בעבודה הזאת?

- כן : יונתן חמו :
- אבי חדד : אני לא מכיר מחירים כאלה, אתם מודעים לכך שבכוונתנו לבצע הזמנה של מאות ויתכן אלפי עמודים בעיר?
- יונתן חמו : אתה שואל אותי אם אני יודע מה צריך לעשות, איך לעשות?
- אבי חדד : אני שואל, אתם מודעים לכך שאתם הולכים להתקין לקחנו את זה בחשבון.
- יונתן חמו : מאות ואלפים, או.קי.
- יונתן חמו : לקחנו את זה בחשבון במכרז.
- אבי חדד : ישנו פריט במכלולים השלמים, מערכת לאזהרת גובה שהשלד שלו 882 ₪ בהתקנת תאודור, אתם מודעים לכך, זאת אומרת שאתם מתכוונים להקים כמה כאלה?
- יונתן חמו : כן, אם זה במכרז אז כן.
- אבי חדד : ידוע לכם שלכל רכיב שבכוונתכם להתקין נדרש אישור של המנהל כחלק מתהליך ה-PDR, CDR? במידה ויצרתם רכיב שאינו עומד בדרישות תצטרכו להחליפו ברכיב שכן יעמוד בדרישות לפני ההתקנה כמובן.
- יונתן חמו : אם זה במכרז, ככה זה רשום במכרז?
- אבי חדד : במכרז אנחנו הגדרנו מאפיינים, אתם מציעים
- משה צמיר : זה נכון בכל PDR, CDR, אתם לא ייחודיים בעניין הזה.
- אבי חדד : או.קי. סיב אופטי במקום 46 שקל אני אקנה אותו ב-12 שקל כולל התקנה, השחלה, אני עובד בעירייה 7 שנים, אנחנו משחילים עשרות סיבים אופטיים, אתם מודעים לכך שתפרשו עשרות ואף מאות קילומטרים בעיר?
- יונתן חמו : זאת הסיבה שמוטורולה כל כך רוצה להישאר פה דרך אגב.
- עו"ד שפייכר קדם : האם אתם מודעים.
- יונתן חמו : מודעים, כן.
- אבי חדד : בקטגוריית המחירים של תקשורת ובקרה נתתם 77% של מתג סיסקו שאנחנו מורגלים לקנות אותו ב-11 אלף ש"ח, אנחנו מכירים את המתגים, יש לנו את זה במכרזים אחרים, אתם הצעתם ב-2,750 ₪ לא כולל מע"מ, זה כולל בדיקת OTDR, FLUKE, אישורים כפי שמופיע בהנחיות באותו פרק, אתם מודעים לכך?

- יונתן חמו : אם זה מה שכתבנו, כן, אם זה הפריט, כן, כן
- אבי חדד : תחזוקה ועבודה 35% בפריט 5 בטבלה תעלה 135 ₪ לעובד, אתם מודעים לכך, איך זה מסתדר מבחינת זכויות עובדים?
- יונתן חמו : אם זה מה שכתוב, זה לא קשור לזכויות עובדים, זה כסף שאתם משלמים לנו, זה בכלל לא קשור לזכויות עובדים.
- אהרן פישר : עלות שעתית של 135 שקל לא נכנס לזכויות עובדים... אל תערבב את זה.
- עו"ד שפייכר קדם : הכוונה שזה מחירים מאוד נמוכים שכוללים גם עבודה.
- יונתן חמו : כמו המצלמות
- אבי חדד : זה נמוך.
- יונתן חמו : אם זה מה שרשמנו אנחנו מודעים לזה, כן.
- אבי חדד : יש לנו חוץ מעיריית ת"א יש לנו עוד 32 תאגידים עירוניים וכתוב גם במכרז שגם הם, תקשיב, הם גם רשאים לרכוש מהמכרז הזה, האם לקחתם את זה בחשבון? מדובר במיליוני שקלים, אני מדבר על פרויקטים בבלומפילד שכרגע מקימים אותו ועוד המון פרויקטים גדולים ש-
- יונתן חמו : התשובה שאם זה כתוב במכרז לקחנו את זה בחשבון והתשובה היא עוד יותר, האידיאולוגיה..
- אבי חדד : יש לכם בעיה עם זה.
- יערית צבי- אשר : אבי מנסה להבהיר לכם את ההיקפים שאליהם העבודה יכולה לגדול.
- יונתן חמו : שוב, אבי
- אבי חדד : לקחתם את זה בחשבון?
- יונתן חמו : אם זה כתוב במכרז וזה נאמר במכרז כמו שאבי אמר, אפשר להגדיל, אפשר להקטין, אז זה נלקח בחשבון, בוודאי, לא יודע אם הייתה רשימה של כל הגופים ...
- מגי פלומבו : יש סעיף ...
- יונתן חמו : אז זה נלקח בחשבון.
- מגי פלומבו : שיכולים לרכוש באותם מחירים.
- יונתן חמו : אז זה נלקח בחשבון.
- עו"ד שפייכר קדם : וגם הצפי שיערכו בזה שימוש מה שיגדיל את העלויות שלכם.
- יונתן חמו : נלקח בחשבון.

- אבי חדד : יש לי שאלה מדוע, בואו, תנסו לענות על זה, למרות שיכול להיות שעניתם באופן מסוים לאהרן, מדוע אתם מתכוונים לממן מיליוני שקלים בפרויקט שלנו, תסבירו לנו את המודל העסקי כדי ש-
- יונתן חמו : אחד, דיברנו על זה לדעתי בעשר דקות הראשונות, אפשר לסכם את זה שוב. אני חושב שרמת המימוש שאתם מדברים עליו היא לא רמת המימוש שאנחנו רואים לנגד עינינו, גם אתם ראיתם שכל ההצעות, לא רק ההצעה של סלקום, כל ההצעות היו הרבה פחות מהאומדן, אז בואו נשים את זה באיזושהי פרופורציה.
- אבי חדד : איפה חשבתם להרוויח כסף?
- עו"ד ארז יצחקי : אנחנו לא בטוח שנרוויח, מה שאנחנו באים ואומרים זה שאנחנו מוכנים היינו ונכונים ורוצים לתת הצעה אגרסיבית ותחרותית, אנחנו רוצים לעבוד עם עיריית ת"א, אנחנו רואים בזה יתרון למוניטין שלנו בתחום הזה שאנחנו עכשיו נכנסים אליו ולכן היינו נכונים לתת את ההצעה הזאת ואתם תיהנו מזה.
- אבי חדד : השירות שלנו לא ייפגע?
- עו"ד ארז יצחקי : השירות שלכם לעולם לא ייפגע עם חברה כמו סלקום, סלקום היא קודם כל חברת שירות, היא לא תהיה מוכנה לסבול שתהיה פגיעה בשירות, זה לא מצב שהוא קיים ודווקא עם סלקום אתם מכירים את זה, אז יש לכם חברה מאוד שירותית, חברות מאוד גדולות, חברה מאוד מקצועית, אתם תיהנו מזה.
- אבי חדד : אתם מודעים לכך שאין לכם אפשרות להשתמש בתשתיות של העירייה לצרכים שלכם שמותקנים?
- עו"ד ארז יצחקי : מה זאת אומרת? היה במכרז איזושהו
- אבי חדד : יש לנו צנרת שלנו
- יונתן חמו : הייתה איזושהי תכתובת שאתה יכול להסתמך על זה? אז התשובה היא לא
- עו"ד ארז יצחקי : לא, התשובה היא ברור שלא.
- יונתן חמו : התשובה היא ברורה שלא.
- איתי פנקס ארד : האם חשבתם שאתם איכשהו כן יכולים להשתמש?

- יונתן חמו : אנחנו יכולים להשתמש במשרדים שלכם? לא, זה משרדים שלכם. לא, זה ברור, אין פה, זה לא שאלות ש-
- ליאורה שכטר : מול מי אנחנו עובדים?
- משה צמיר : יהיה מנהל פרויקט מטעם סלקום ביחד עם 'מר' שיהיה מנהל פרויקט.
- ליאורה שכטר : יהיה בן אדם אחד שאנחנו עובדים מולו?
- יונתן חמו : כן
- משה צמיר : יש את הגישה ספציפית.
- ליאורה שכטר : אני רוצה שיהיה לי ברור מול מי אני עובדת.
- משה צמיר : יהיה מנהל פרויקט על שהוא של עיריית ת"א... בהתאם להגדרה המפורשת במכרז, בדיוק.
- אבי חדד : האם הבעלים של סלקום והדירקטוריון מודעים לכך שהם יממנו את הפרויקט...
- עו"ד ארז יצחקי : רגע, שניה, שוב אמרתי, אתה הבעלים של סלקום? יש לך מניות בסלקום? זו חברה ציבורית, אתה יודע, אתה שואל על כל אחד מהציבור?
- אהרן פישר : בגלל שההצעה מאוד אגרסיבית אנחנו רוצים לוודא שזה עובר מסלול אישורים מסודר.
- עו"ד ארז יצחקי : אז התקבלו כל האישורים הנדרשים כדין ואתם יודעים גם מי חתם על ההצעה, הגשת המכרז נעשתה בהתאם כדין, והתקבלו כל האישורים הנדרשים.
- אבי חדד : סעיף 9.4, בהצעתכם אתם נדרשים להציג מנהל פרויקט מיומן, פרויקט מצלמות מיומן בהיקף של 187 שעות שייתן התקנות, פרו-אקטיב, ביצוע פעילויות שונות...
- יונתן חמו : הצגנו מנהל פרויקט, לזה אתה מתכוון?
- אבי חדד : לא מנהל פרויקט הזה. יש סעיף בעמוד 32
- יונתן חמו : מה השאלה?
- אבי חדד : אמור להיות מנהל פרויקט שיושב אצלנו ללא קשר למנהל פרויקט שינהל את הפרויקט.
- יונתן חמו : כן, כן, אם זה לאחד הסעיפים התשובה היא כן, אנחנו מודעים לזה וזה מה שנעשה.

- אבי חדד : עכשיו זו שאלה ששאלו, אני רוצה להיות יותר ממוקד, האם העבודה תתבצע ישירות מול 'מר' או בתיווך של סלקום.
- יונתן חמו : יש קבלן זוכה אחד שהוא סלקום, העבודה נעשית מול סלקום.
- עו"ד ארז יצחקי : אם סלקום תחליט
- אבי חדד : אתם מתווכים כאילו?
- עו"ד ארז יצחקי : אנחנו לא מתווכים, אנחנו מקווים להיות הזוכים במכרז כשיש לנו קבלן משנה, אם אנחנו נרצה
- אבי חדד : לא, פשוט זה נראה לי, אתה יודע
- עו"ד ארז יצחקי : אם יהיה נכון
- משה צמיר : אני יכול לשאול את אותה שאלה, עד היום עבדו מולכם מוטורולה והיה להם קבלן משנה מאוד אגרסיבי שקראו לו טופ סקיילין.
- אבי חדד : זה שונה.
- משה צמיר : למה שונה?
- אבי חדד : זה שונה, אני אגיד לך, כי מוטורולה החזיקו את השור, והיה להם את התוכנה, הם היו האינטגרטור של השור.
- יונתן חמו : והם עשו את החפירות? הם עלו למצלמות?
- אבי חדד : שניה, סלקום, הם גם עשו, כן, הם לקחו קבלני משנה.
- יונתן חמו : אז ענית, אז גם אנחנו נקח קבלני משנה.
- אבי חדד : 'מר' יש להם את הכל אצלם בפנים.
- יונתן חמו : אנחנו ננהל את הפרויקט בצורה הכי נכונה והכי טובה ואם נראה לנכון
- אבי חדד : זה לא נראה.
- יונתן חמו : שניה רגע, זה כן נראה, כי השיתוף פעולה, אם שמתם לב אנחנו בשיתוף פעולה מאוד מאוד טוב עם 'מר', ואם נראה לנכון להעמיד איש של 'מר' בפרונט במשהו מסוים או מה נכון לפרויקט, אז נעשה את הדברים, נעשה את הפרויקט בצורה הכי טובה שיכולה להיות.
- אבי חדד : אני אשאל למרות שענית על זה, האם אתם מתואמים עם המחירים שסלקום נתנו בהצעה?
- יונתן חמו : האם אתה מתואם, האם אתה מכיר את המחירים?
- משה צמיר : פתחתי ואמרתי שכשפניתם אלי שאנחנו עבדנו בצורה, כן.

- אבי חדד : אשמח לדעת מה סוכם ביניכם לבין סלקום בהיבט המסחרי.
- עו"ד ארז יצחקי : אני חושב שזה ביחסים בינינו אבל
- אבי חדד : מה הסיבה שימרי לא ניגשה?
- עו"ד ארז יצחקי : למה זה רלוונטי?
- עו"ד ארז יצחקי : אני חושב שזה לא רלוונטי לשאל בנכחות שלנו למה הם לא ניגשו.
- אבי חדד : ידוע לכם, זה עוד פעם נושא של האנליטיקה שהוא נושא מאוד חשוב לנו כי אנחנו הולכים להתפתח איתה, להתקדם ברמה מעבר למה שקיים לנו היום, ידוע לכם שיש לנו מאות רשיונות של אנליטיקה של אייג'נט וי איי, וחברת אנליטיקה היא זאת שתעבוד בצמוד, כל הזמן בצמוד אלינו כולל תחזוקה של החוקים הקיימים, כולל התאמות, פיתוחים לשיפור האנליטיקה שנרכשה לשביעות רצוננו.
- יונתן חמו : ידוע לנו, אני חוזר על מה שאמרתי מקודם שאתם גם צריכים להפנות תשומת לב, אתם כלקוח, ויש הרבה מאוד דברים שצפויים להיתקע אצלכם, אני גם אומר את זה.
- אבי חדד : ידוע לכם שכל חברות צד ג' שעובדים מולכם כמו מיילסטאון, ויג'ילנד, אייג'נט וי איי ויהיו עוד בהמשך אני מניח יהיו זמינים לכל אורך ההסכם?
- משה צמיר : אנחנו לא יכולים להגיד כן על הכל ואני לא אפרט.
- אבי חדד : מה זאת אומרת?
- משה צמיר : לפחות שם של חברה אחת שהזכרתם אני לא בטוח שתהיה זמינה.
- אבי חדד : אה, של ויג'ילנד.
- משה צמיר : מנוע
- אבי חדד : כמה אנשים אתם מתכוונים לצוות לפרויקט?
- עו"ד ארז יצחקי : עוד לא החלטנו כמה בדיוק, כמה שצריך, כמה שצריך.
- אבי חדד : הערכתם את התחומים לפחות?
- משה צמיר : אבי, אנחנו יודעים מה היקף ההזמנות שכרגע יוצאות? עד עכשיו שמענו שאנחנו צריכים להגדיל את הצוותים פי 10.
- אבי חדד : בוא, לגבי ההתקנה של המערכת נגיד, לגבי ההקמה, טבלה 1, יש כמה צוותים, יש צוותי פיתוח, כולם ערוכים, כולם מתוכננים, כמה צוותים מתוכננים להיות, לעמוד לרשותנו?

- משה צמיר : אנחנו לא מחזיקים על המדף שום דבר, יש לנו צוותים שעובדים בהתאם לפרויקטים שנכנסים ואנחנו הגשנו הצעה מתוך ידיעה שאנחנו יכולים להגיב ולתת מענה.
- יונתן חמו : התשובה פשוטה, כמה שצריך בהתאם להתחייבויות שלנו, יש לוחות זמנים, הוגדרו, כמה אנשים שצריך וכמה צוותים שצריך בהתאם ללוחות זמנים.
- ליאורה שכטר : ברור לכם שאנחנו רוצים מערכת עם רמת ביצועים טובה, שמעתי שבגרסה שיש ברמת גן יש איזשהו קושי בהיבט של ביצועים במערכת השו"ב.
- משה צמיר : אני לא יודע להגיב על שאלה כזאת, אני יכול להגיד שרמת גן לא מתחזקת את המערכת שלה מעל חמש שנים, אני לא יודע מה יש לה, מה אין לה.
- ליאורה שכטר : היא לא בתחזוקה אצלכם?
- משה צמיר : לא, הם הפסיקו את התחזוקה לפני הרבה מאוד זמן, עוד לפני המכרז שבו זכה מי שזכה, אני לא יודע אם זה זכיה חוקית או בית משפט.
- אבי דוד : אתה יודע למה? אחרי שהשקיעו בזה כל כך הרבה מיליונים
- משה צמיר : לא יודע אם השקיעו בזה מיליונים, ממש לא.
- אבי דוד : אני שואל.
- משה צמיר : לא יודע.
- אבי דוד : אתה לא יודע?
- יונתן חמו : ואני רוצה להעיר באותו כיוון שליאורה שאלה, שאם אנחנו, לעניות דעתנו, ואני אומר את זה בצורה הכי עדינה והכי זהירה, שאם אנחנו מסתכלים על כל המתחרים שהיו במכרז, ואנחנו מכירים את המערכות שלהם היטב, אם אנחנו מסתכלים על כל המערכות שהיו, המערכת של 'מר' היא מערכת מספר 1 והניקוד שניתן הוא ניקוד לוקה בחסר, היות והוא כרגע לא על הפרק אז אנחנו לא ניכנס לגוף העניין, אבל כשמסתכלים על המערכת היא מערכת שצריכה להיות מדורגת בעשרות מונים מעל המערכות האחרות, ואני אומר את זה כמישהו שהוא לא בעל מניות ב'מר' ואין לי שום אינטרס להאדיר את המערכת של 'מר'.
- ליאורה שכטר : התייחסתם רק לשאלת הביצועים.
- יונתן חמו : כן, בוודאי, שאלות הביצועים של המערכת, בוודאי.

- אבי דוד : אתה מתכוון לציון האיכות שקיבלת? אני רוצה להגיד לך דבר אחד, שיצרנו צוות, ואתה אמרת של כ-10 אנשים, בתחומי מקצועות שונים, מטובי האנשים, כל אחד נתן את הציון שלו ונגד חוכמת ההמונים לא בטוח שאפשר להתווכח.
- עו"ד ארז יצחקי : אנחנו פשוט מאוד מאמינים במערכת שלנו, חושבים שהיא איכותית מאוד
- אבי דוד : זה משהו אחר, זה בסדר.
- משה צמיר : וברמה מאוד מאוד גבוהה והכי טובה, וזהו, זה הכל, משמה האמירה, זה מה שאנחנו חושבים.
- יונתן חמו : ישבנו לא פעם ולא פעמיים עם מערכות אחרות וגם אתם יודעים את זה וגם באנו והצגנו לכם, ולא סתם בחרנו בסוף את המערכת של 'מר'.
- אהרן פישר : זהו? אתם רוצים להוסיף משהו לפני שאתם יוצאים?
- אהרן פישר : תודה רבה שבאתם.
- עו"ד ארז יצחקי : מה לוחות הזמנים באמת ה-
- אהרן פישר : ברגע שתקבלו הודעה, אם תקבלו.
- עו"ד ארז יצחקי : כי אנחנו מתחילים כבר להניע את הגלגלים
- נציגי חברת סלקום יוצאים מהדיון
- דיון פנימי-**
- איתי פנקס ארד : אני מבין אותם, הם אמרו, מילאנו מכרז, מה שכתוב זה ההתחייבות שלנו, יש שם את כל התנאים, ערבויות, זה מה שהתחייבנו. לא, זה שהם מבינים מה הם עושים זה כנראה בטוח, איך זה ייראה בפועל אחר כך, אני מקווה שיהיה בסדר.
- אבי דוד : אני יכול להגיד לך דבר אחד, נשאר לי הרבה מאוד כסף לשים עליהם פיקוח על.
- איתי פנקס ארד : אין ספק. מספיק שאתה מוסיף שקל לכל שקל...
- עו"ד שפייכר קדם : השאלה אם מתרשמים שבאמת זה נותן..
- אהרן פישר : תכף הוועדה תסכם.
- איתי פנקס ארד : ההתרשמות היא, כן
- אבי דוד : אני מבקש רק דבר אחד, לעשות הכל על ידינו כדי שצו מניעה לא יתקע אותנו ללא תחזוקה של המערכת.

איתי פנקס ארד :

הדיון הזה הוא אחת מהפעולות שאנחנו עושים.

בדרך כלל כשאנחנו עושים את העבודה, מזמנים את מי שצריך, לא חוסכים בזימונים, לא חוסכים בשאלות, לא חוסכים בקשב וקבלת החלטות בדיון מסודר לאחר מעשה, שוקלים את הסיכונים, את היתרונות שבהחלטות שלנו לאור העקרונות שהוועדה פועלת לפיהם, אז בדרך כלל בתי משפט מקשיבים למה שיש לנו להגיד בכובד ראש ובדרך כלל גם מקבלים את זה אז בואו אני אסכם. בבסיס, כמו תמיד בבסיס החלטות הוועדה יש לנו את הרצון ליצור תחרות ואין ספק שהצד הזה התקיים פה במלוא עוזו, קיבלנו המון הצעות איכותיות מחברות משמעותיות במשק, ותיקות, שעמדו בתנאי הסף, קיבלו ציונים גבוהים של איכות והציעו מחירים מאוד נמוכים שפותחים בפני עיריית ת"א יפו הזדמנות בתחום שהוא מאוד צומח, התחום שאולי הוא העתיד מבחינת העירייה וכל מערכת עירונית ובכלל כל מערכת גדולה בעשורים הבאים להיכנס לזה, לרשת את העיר, להפוך אותה להרבה יותר טכנולוגית, יעילה, שירות יותר טוב, ביטחון, בטיחות וכו', ומהבחינה הזאת נראה שהמכרז השיג את מטרתו בגדול, גם שקוף, גם תחרותי, גם עם מחירים מאוד נוחים לעירייה. ההצעה הנמוכה ביותר מבחינה מסחרית, ההצעה של סלקום ביחד עם קבלני המשנה, או השותפים שלהם שמתחתיים הייתה הצעה מאוד נמוכה, ולכן הזמנו אותם פה למתן זכות טיעון. מה שבעצם אתם אנשי המקצוע הצגתם בפניהם זה את ההי לייטס גם לצד השאלה של כולנו האם אתם מודעים לזה שההצעה שלכם היא זולה מאוד, שבחלקים ממנה בלתי רווחית בהגדרה, הפסדית בהגדרה, בנוסף לזה גם אתם שאלתם והתמקדתם במספר רב של נקודות, שהן נקודות שבלי להבין אותן ובלי לעמוד עליהן יכולנו לחשוש שאולי החברה המציעה לא עד הסוף הבינה את הכוונה, אולי שגתה בפרשנות של מה שאמרנו, של מה שלא אמרנו וזאת הייתה אחת המטרות, לשאול ולוודא ולשמוע את התשובות לגבי כל פריט כזה האם היו מודעים למה שאנחנו התכוונו, האם הם התכוונו למה שהם כתבו והאם הם חושבים שהם יכולים לעמוד בדרישות של המכרז גם באופן כללי וגם באופן מודגש לגבי אותם פרטים. הביטחון של נציגי החברות היה מאוד גדול, הם הכירו את כל הנושאים שהעליתם

בפניהם, והם הציגו רצון מאוד קטגורי לעשות את כל מה שצריך כדי לקבל את המכרז הזה כולל לקחת בחשבון את האפשרות שלא יהיו רווחים בפרויקט הזה, שזה דווקא הולם את החששות או ההערכות שלכם לגבי המספרים שקיבלנו פה. גם כשהצגתם את הראייה שלנו כעירייה שהמחירים שהם הציגו הם בעצם הזדמנות עבורנו לעשות יותר אולי ממה שדמיינו, שחשבנו שאפשר יהיה לעשות כתוצאה מהמכרז הזה, בזכות אותם מחירים נמוכים, הם אמרו שהדברים נלקחו בחשבון ובסך הכל מדובר בחברה ותיקה, חברות ותיקות עם ניסיון ושביעות רצון גם במקומות אחרים וגם פה בעירייה של עבודה איתם, אני חושב שההזדמנות פה היא לא כזאת שצריך לוותר על הניסיון ליהנות ממנה. הקשבנו, שמענו, הפירוט היה מאוד גדול ותודה על העבודה היסודית שעשיתם גם בהכנת המכרז וגם בהכנה לדיון ולשאלות האלה. אני חושב שיהיה צריך לשים לב בצורה מאוד הדוקה ולהשקיע את מה שצריך בפיקוח על המכרז הזה, הוא מאוד מאוד חשוב, בסוף חיי אדם תלויים בו וגם המון כסף. נראה לי שבסך הכל גם ההצעות הבאות הן זולות משמעותית מהאומדן, כלומר זה לא שמישהו פה בא ואמר שאומדן העירייה קשה לרדת ממנו אלא מספר חברות גדולות כולל מוטורולה הציגו הנחות מאוד גדולות ביחס לאומדן שלנו, גם במכרז המקביל הקודם לפני מספר שנים הסיטואציה הייתה דומה, רק הפוכה, מוטורולה היו אלה שהציעו הצעה מאוד נמוכה וסלקום...

אהרן פישר: לא היה סלקום, היה אז 'מר'.

איתי פנקס ארד: 'מר', החברה שעובדת עם סלקום, הציעה הצעה יותר גבוהה, למרות שאז הפער היה דווקא גדול יותר אפילו מהאומדן, הפער שמוטורולה הציגה. זהו, אני חושב שבסך הכל זו תוצאה מאוד טובה, המכרז נראה שהוכיח את עצמו, עכשיו צריך לראות אותו בשטח ואם יהודה מסכים, מצטרף לדעתי, אז נאשר את הזכייה של סלקום ושיהיה בהצלחה.

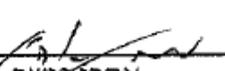
יהודה המאירי: מצטרף

החלטה:

לאור מתן זכות הטיעון מאשרים להכריז על המשתתף "סלקום ישראל בע"מ" כזוכה במכרז מסגרת פומבי מס' 189/2017 לתחזוקה, שדרוג והקמת אתרים למערכות שונות ומערכת מבט ולמשל"ט מבט.

וכמפורט לעיל.

12.3.18 
ליד קוטלובסקי
מ"מ רכות מכרזים

12.3.18 
אהרן מנשה, גר"ח
מנהל מח' מכרזים וחתקשרויות

ליהי שפייכר קדם, עו"ד
מ.ר. 36718
12/3/18 עוזרת ראשית ליועמ"ש
ליהי שפייכר קדם, עו"ד
עוזרת ראשית ליועמ"ש - תחום מסחרי

15.3.18 
איתי פנקס אגד
יו"ר ועדת מכרזים

18.3.18 
רון חולדאי
ראש העירייה