

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 29 מישיבתה ביום 15.02.15

משתתפים ה"ה : יו"ר הועדה- איתי פנקס ארד, ניר סביליה, יהודה המאירי, חיים גורן.
חסרים ה"ה : קרנית גולדווסר, גל שרעבי דמאיו, שלי דביר, אהרון מדואל, נתן אלנתן.
נוכחים ה"ה : עו"ד עדי שפיר, אורית צרפתי, שלמה בן ישי, אסף לגשטיין, יערי צבי אשר, יצחק כהן, מגי פלומבו, אלון שרף, משה יוחאי, סיגל סרדס, יהושע ניב, הרצל גוילי, ניצה אמיני, יגאל סקורצרו, מנוחה זלצברג, ליאת יזדי, אביטל רוניק, סיגל משיח.
מזכיר הועדה : אהרן פישר.
מרכז הועדה : משה ינאי.

<u>מס' פניה</u>	<u>מס' החלטה</u>	<u>יחידה</u>	<u>נושא</u>	<u>החלטה</u>
1.	124.	אגף מחשוב ומ"מ	רכישת רישיונות לחברת אוטוקד- חברת אומניטק איכות בע"מ	הכרזה על ספק יחיד
2.	125.	אגף חופים	מכרז פומבי מספר 46/2015 מכירת כרטיסי כניסה לחוף הצוק וניקוי מבני שירותים	ביטול מכרז
3.	126.	אגף החניה	חברת רי-פורט טכנולוגיות בע"מ	ספק יחיד
4.	127.	אגף התברואה	מכרז מספר 41/2015 עבודות ניקוי וטאוט רחובות אזור יפו	הכרזה על זוכה + זימון למתן זכות טיעון
5.	128.	אגף רכש ולוגיסטיקה	רכישת קטנועים תלת גלגליים בנפח 125 סמ"ק	הארכה- ספק יחיד

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 29 מישיבתה ביום 15.02.15

החלטה מספר 124

רכישת רישיונות לחברת אוטוקד - חברת אומניטק איכות בע"מ

להלן מזכרה של גבי ליאורה שכטר, מנהלת אגף מחשוב ומ"מ, מיום 26.01.15 :

1. ועדת מכרזים מס' 82 מיום 28.2.2012 (החלטה מס' 464) הכריזה על חברת אומניטק איכות בע"מ כספק יחיד לרכישת רישיונות לתוכנות אוטוקד למשך 3 שנים.
2. חברת אומניטק איכות 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 אומניטק איכות בע"מ כספק יחיד לתחזוקת תוכנות אוטוקד, למשך 3 שנים.
4. היקף האחזקה השנתית כ- 170,000 ₪ לשנה (510,000 ₪ לשלוש שנים).
5. כל הסכומים אינם כוללים מע"מ.
6. ההתקשרות תאושר בועדת ההתקשרויות העליונה.
7. סעיף שכירות ואחזקת תוכנה 3-782-993310-01.

דיון

אהרון פישר : פנייה ראשונה על סדר יום היא של אגף מחשוב, בקשה להכרזת ספק יחיד על חברת אומניטק איכות בע"מ. מדובר בספק שכבר הכריזו עליו בעבר, ספק יחיד ברכישת רישיון לתוכנת "אוטוקד". חברת אומניטק איכות בע"מ היא נציגת חברת autodesk development s.a.r.l העולמית והיא הספק היחיד שמורשה על ידו לשווק ולתת שירותי תחזוקה, לתוכנות "אוטוקד" ולכן מבקשים להכריז עליהם לתקופה של 3 שנים נוספות, כאשר היקף האחזקה השנתית הוא 170 אש"ח לשנה.

איתי פנקס-ארד : השאלה היא בעיקר לגבי הייחודיות של "אוטוקד", אנחנו יודעים שלא פעם מגיעים לספק יחיד בגלל שהם היחידים שמספקים סוג מסוים של תוכנה, השאלה היא אם זו התוכנה היחידה שיכולה להיות בשימוש?

מגי פלומבו : כן, היום זו התוכנה היחידה.

יהודה המאירי : רק כדי להשלים את השאלה, האם אתם יודעים, האם גם ברשויות מקומיות אחרות הוא הספק היחיד?

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 29 מישיבתה ביום 15.02.15

מגי פלומבו : כן, מכיוון ש"אוטוקד" משתמשים בה כל האדריכלים והמהנדסים בארץ, ב-99 אחוז היא התוכנה הרווחת בין כולם והם הספקים היחידים, הוא הספק היחיד שרשאי לספק את התוכנה הזאת מחו"ל.

יהודה המאירי : מי נתן את האישור הזה?

מגי פלומבו : יש לך אישור בדף השני, זו החברה בחו"ל נותנת את האישור.

איתי פנקס-ארד : כמה זמן הייתה ההתקשרות האחרונה?

מגי פלומבו : 3 שנים.

איתי פנקס-ארד : אין תוכנות אחרות שמתממשקות ל"אוטוקד", שיכולות לדבר איתה?

סיגל סרדס : זה בדיוק העניין, כל תוכנה שמתעסקת עם שרטוט מתממשקת באיזושהי צורה ל"אוטוקד", "אוטוקד" זה הבסיס של הכול. למעשה 99.9 אחוז מהמתכננים בארץ משתמשים באוטוקאד. אנחנו לא יכולים לדבר עם אף אחד אם אין לנו את התוכנה הזאת, עם אף משרד אדריכלים, עם אף משרד מתכננים, בעירייה כולם משתמשים בזה, זו התוכנה היחידה שמשמשת לשרטוט.

איתי פנקס-ארד : מוזר שדווקא בתחום שבו כל העולם משתמש באותה שפה, יש רק תוכנה אחת ששולטת, כל כך מפתה בשוק של מאות מיליונים.

אהרון פישר : מה קורה בעולם?

סיגל סרדס : גם בעולם זאת התוכנה ששולטת על מעל 95 אחוז בשוק. זה פשוט יש לה חיקויים אבל זה חיקויים, זה לא אוטוקאד.

איתי פנקס-ארד : מה שכדאי לבדוק היות ובעצם מדובר במונופול כלל ארצי, אולי גם בחוץ לארץ, האם המחירים שאצלנו דורשים דומים למה שדורשים בחוץ לארץ?

סיגל סרדס : המחירים מוכתבים לדעתי על ידי החברה העולמית, זה לא החברה בארץ קובעת אותם, עד כמה שידוע לי. הם מתקבלים מבחוץ.

מגי פלומבו : שנה שעברה שילמנו 180 אלף שקל, והשנה אנחנו משלמים 170 אלף שקל.

אהרון פישר : על אותה כמות רישיונות?

מגי פלומבו : כן.

איתי פנקס-ארד : טוב, אין מה לעשות. נאשר.

החלטה

מאשרים להכריז על חברת "אומניטק איכות בע"מ" ספק יחיד לתחזוקת תוכנות אוטוקד, לתקופה של 3 שנים בהיקף אחזקה שנתית של כ- 170,000 ₪ לשנה.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 29 משיבתה ביום 15.02.15

החלטה מספר 125

מכרז פומבי מספר 46/2015

מכירת כרטיסי כניסה לחוף הצוק וניקוי מבני שירותים

להלן מזכרו של מר אבי ליכט, מנהל אגף חופים, מיום 10.02.15 :

1. בתאריך 19.01.2015 פורסם המכרז שבנדון.
 2. בתאריך 26.01.2015 התקיים כנס ספקים ובו השתתפו 4 משתתפים.
 3. המועד האחרון להגשת הצעות היה ביום 08.02.2015. בתאריך 10.02.2015 נפתחה תיבת המכרזים ונמצאה מעטפה יחידה של חברת מ.ג. קונקריט בע"מ ואומדן האגף.
 4. מבדיקה ראשונית של מסמכי המכרז עולה כי נפל פגם מהותי בהצעת המשתתף – לא נמצאו כל מסמכים נלווים נדרשים ובכללם ערבות למכרז.
 5. להלן חוות הדעת המשפטית בעניין הפגם שנפל בהצעה של אי צירוף ערבות בנקאית.
 - א. בהתאם לסעיף 6.1 בפרק ב' של המכרז, "כל משתתף במכרז חייב לצרף להצעתו ערבות בנקאית ...".
 - ב. בסעיף 6.6 בפרק ב' של המכרז נקבע מפורשות כי "משתתף במכרז שלא יצרף אחת מהערבויות שלעיל באופן הנדרש בסעיף זה, לא תדון הוועדה בהצעתו והיא תיפסל".
 - ג. על ההלכה במקרים כאמור עמדה כב' הש' פרוקצ'יה בע"מ 10392/05 אחים אוזן חברה לבניה בע"מ נ' מינהל מקרקעי ישראל (פורסם בנבו, 5.7.09) שנסיבותיו דומות:

"בענייננו, אין מדובר בערבות פגומה שצורפה להצעה, ובשאלה מה אופי הפגם שנפל בערבות והאם הוא ניתן לתיקון. הפסול שנפל בהצעת המערערת לגבי מתחם F-30 הוא מהותי ביותר, שכן לגבי מתחם זה לא צורפה ערבות כלל, חרף קביעות מפורשות בתנאי המכרז. לעניין זה נפסק:

"...אי-קיום התנאי בדבר הגשת ערבות או אי מילוי אחר פרטי הדרישה מבחינת הצורה או התוכן, פוסלים את ההצעה, ומונעים השתתפותו של המציע בעת בדיקתן של ההצעות, זו לעומת זו. לעניין זה, אין נפקא מינה אם כלל לא צורפה ערבות כנדרש או אם צורפה ערבות אשר אינה מקיימת את הדרישות, כפי שפורטו במכרז: בכל אחת משתי מערכות של נסיבות, כאמור, ייפסל המציע" (פרשת גוזלן, שם, בעמ' 512) (ההדגשות אינן במקור).
- מקום בו חרף תנאי המכרז, לא צורפה להצעה ערבות כלל, או לא צורפה ערבות ביחס למרכיב מסוים בהצעה יש בכך, בדרך כלל, משום פגם מהותי, לאו-בר-תיקון, בהצעת המציע. אי-צירופה של ערבות כנדרש פוגע פגיעה קשה בערך השוויון בין המציעים, קשה אף מזו הנגרמת מצירופה של ערבות שאינה מתיישבת עם הדרישות הספציפיות של המכרז. השגת ערבות בנקאית כרוכה**

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 29 משיבתה ביום 15.02.15

בהוצאה כספית ניכרת למציע, ובנטילת התחייבויות שונות מצדו. הערבות הבנקאית מצריכה הוצאה כספית ועמידה בקריטריונים כלכליים אותם קובע הבנק (ענין מג'אר, שם, בעמ' 513-514). מציע הפוטר עצמו מדרישה זו, משתחרר, בד-בבד, מנטילת התחייבויות כספיות הכרוכות בכך. ציפיתו של מציע כזה לזכות במכרז חרף הימנעותו מנטילת התחייבויות הכרוכות במתן ערבות, שקולה כמתן עדיפות בלתי שוויונית להצעתו ביחס ליתר המתחרים. ברי, כי ציפיה כזו אינה יכולה להיענות."

- ד. מהוראות המכרז וההלכה בעניין זה, עולה שאי צירוף ערבות הינו פגם מהותי שלא ניתן לאפשר להשלימו. **על כן, אין כל ברירה אלא לפסול את ההצעה שהוגשה ללא ערבות.**
- ה. משכך, ממליץ השירות המשפטי לפסול את ההצעה של "מ.ג. קונקריט בע"מ" עקב אי צרוף ערבות בנקאית כנדרש במסמכי המכרז.
6. לאור הכתוב לעיל, לרבות בחוות דעת השירות המשפטי, ממליצה היחידה לבטל מכרז זה.
7. ככל שיאושר ביטול המכרז עקב היעדר הצעות תקינות, ובשים לב לכך שהמועד לתחילת ביצוע השירותים הינו ה- 20/04/2015, מבוקש לפרסם את המכרז בשנית, בלוח זמנים מקוצר.

דין

אהרון פישר: פנייה מספר 2 של אגף החופים זה בקשה לביטול מכרז פומבי מספר 46/2015 מכירת כרטיסי כניסה לחוף הצוק וניקוי מבני שירותים, המכרז פורסם ב-19 לינואר 2015, המועד האחרון להגשת הצעות היה ב-8.2. ב-10.2 נפתחה תיבת המכרזים. נמצאה מעטפה יחידה ואומדן. מהבדיקה של המסמכים עולה כי נפל פגם מהותי בהצעה של המשתתף. דהיינו לא הייתה ערבות מצורפת להצעה ועוד מסמכים שהיו חסרים.

יערית צבי-אשר: הוא צירף רק את חוברות המכרז, ללא כל חומר נלווה ביניהם גם הערבות. אהרון פישר: יש לנו פה חוות דעת משפטית מצורפת, כמובן שאי אפשר לקבל את ההצעה והבקשה של האגף זה לבטל את המכרז. עכשיו שימו לב לכך שהמועד לתחילת ביצוע שירותים יחסית קרוב, הוא ל-20.4.2015. שצריך להתחיל לתפעל את המקום.

יערית צבי-אשר: פתיחת המקום.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 29 משיבתה ביום 15.02.15

אהרון פישר: אז מבקשים בעצם לפרסם את המכרז בשנית, על פי סעיף 23 (ג) לתקנות, אם אין הצעה בכלל או הצעה יחידה אז ניתן לבטל ולפרסם שוב, ולכן מבקשים בעצם מכס לבטל את המכרז, ולפרסם שוב את אותו מכרז בהקדם האפשרי.

איתי פנקס-ארד: יש לנו פה ייעוץ משפטי?

אהרון פישר: כן.

עדי שפירר: זה סעיף 23 ג'.

יהודה המאירי: אני רוצה רק לשאול שאלה ויכול להיות שאני טועה. אם אני זוכר נכון היה בזמנו פסק דין שאוסר על עירייה למכור כרטיסים לכניסה לחוף כל עוד לא יעבדו בתחנות ההצלה. האם היום תחנות ההצלה עובדים נון סטופ?

עדי שפירר: במכרז החדש יש סעיף ספציפי שמדבר על זה שבמידה ואין מצילים ואין שירותי הצלה בחוף, אסור למי שזוכה במכרז לגבות דמי כניסה.

אהרון פישר: ואז ישפו אותו, יש סעיף שיפוי קבוע בגין כל יום בו הוא לא יכול לגבות דמי כניסה.

יהודה המאירי: אני מבקש לדקדק עוד יותר, איך אני מוודא שמה, אז אם אני זוכר נכון יש שמה שתי תחנות הצלה.

עדי שפירר: נכון.

יהודה המאירי: אז האם ההתניה היא לשניהם? היינו שאם תחנה אחת לא עובדת לא ייגבו דמי כניסה?

עדי שפירר: לשתיהן.

החלטה

1. מאשרים לפסול את ההצעה של חברת "מ.ג. קונקריט בע"מ" עקב אי צרוף ערבות בנקאית כנדרש במסמכי המכרז.

2. מאשרים לבטל את מכרז פומבי מספר 46/2015 מכירת כרטיסי כניסה לחוף הצוק ולפרסם את המכרז בשנית.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 29 משיבתה ביום 15.02.15

החלטה מספר 126

חברת רי-פורט טכנולוגיות בע"מ

להלן מזכרו של מר אלון שרף, מנהל אגף החניה, מיום 08.02.15:

רקע

בתחום שיפוט העיר תל אביב-יפו נערכים, בשנים האחרונות, בממוצע כ-850,000 דוחות חניה, מהם כ-100,000 דוחות נרשמים לכלי רכב בבעלות חברות השכרה וליסינג. עבור דוחות אלה נדרשת פעולת הסבה על שם הנהגים ששכרו או חכרו את כלי הרכב.

מצב קיים

כיום, תהליך העבודה מול חברות ההשכרה והליסינג ידני ומורכב מאוד ללא מענה מחשובי לניהול ומעקב אחר פניות להסבה. התהליך הקיים ארוך מאד ובממוצע משכו כ-363 ימים, דהיינו, כשנה.

מצב רצוי

תהליך אוטומטי שבו אגף החניה יקבל באופן מידי מידי יום מהספק את פרטי בעלי הרכב (חברת ההשכרה או הליסינג) ואת פרטי השוכר או חוכר הרכב.

תועלות

העירייה ערכה בדיקות בנושא, הן בדיקה כלכלית על ידי אגף התקציבים והן בדיקה תהליכית על ידי אגף ארגון ותקינה ונמצא: התהליך המוצע יביא לחסכון של כ-100 עד 140 אלש"ח מדי שנה בעלויות השירות לאחר צמצום של כ-1.9 משרות שיבוצע שנה מתחילת ההתקשרות.

קיצור משמעותי בלוחות הזמנים לגביית החוב, שיביא להתייעלות של כ-220 ימים ויביא לסיום התהליך בכ-145 ימים בלבד, המשמעות תזרים מזומנים קצר יותר.

שיפור משמעותי בשירות שיינתן על ידי האגף ללקוח, הודעה לתשלום קנס תשלח בפרק זמן קצר משמעותית.

התהליך העירוני שבוצע עד כה

מנכ"ל העירייה אישר את הפרויקט בסך של כ-400,000 ₪ לפיתוח המערכת. בהתאם לאישור מנכ"ל העירייה פרסמה העירייה באוקטובר 2014 קול קורא (RFI) בבקשה לקבלת מידע עבור שירות תוכנה לאיתור פרטי נהג ברכבים שבבעלות חברות השכרה וליסינג. הספק היחיד שהשיב לבקשת העירייה הינו חברת "רי-פורט" אשר הציג מסוגלות לעמוד בתנאי דרישת העירייה בהקמת המערך הטכנולוגי לביצוע הסבת הדוחות.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 29 מישיבתה ביום 15.02.15

חברת רי-פורט

חברת רי-פורט טכנולוגיות בע"מ (RE-PORT TECHNOLOGIES LTD), ח.פ. 514614767, הינה חברה פרטית הפועלת בתחום הסבות דוחות החניה (להלן: "ריפורט" או "החברה"). רי-פורט פיתחה מערכת תוכנה ייחודית ובלעדית מסוגה בשוק, אשר באמצעותה ניתן להסב דוחות חנייה באופן אוטומטי לכלי רכב בבעלות חברות השכרה/החכר (ליסינג) וגופים ציבוריים. המערכת פועלת בשיטה מקוונת ומידית ללא התערבות יד אדם (להלן: "המערכת"). המערכת פותחה בשיתוף פעולה עם הארגון הישראלי להשכרת רכב וליסינג שבלשכת המסחר ת"א והמרכז. בהתאם להודעת רי-פורט המערכת פעילה באופן מבצעי במספר רשויות מקומיות.

בקשה לאישור ספק יחיד

לאור האמור לעיל, הועדה מתבקשת לאשר את חברת רי-פורט כ"ספק יחיד" למשך כ- 5 שנים ממועד חתימת החוזה ל"ביצוע פעולות הסבה בדוחות חנייה שבבעלות חברות השכרה וליסינג".

דין

אהרון פישר: פנייה מספר 3 של אגף החנייה, בקשה לאישור ספק יחיד. מדובר על מצב של דו"חות חנייה לרכבי חברות ליסינג והשכרה שבהם צריכים לבצע לדו"חות האלה הסבה על שם הנהגים ששכרו או חכרו את כלי הרכב. כיום מדובר בתהליך ידני ובעצם בשביל לעשות את התהליך הזה אוטומטי, שכמובן תפעולית זה יותר נכון, וגם כלכלית זה יותר טוב וכמו שמפורט לכם פה בוצעה בדיקה גם כלכלית וגם תפעולית, אגף החנייה לצורך כך יצא ב-RFI, יצא בקול קורא לאיתור ספקים שיכולים לבצע פיתוח של מערכת כזאת. מי שהשיב ל-RFI זה היה ספק אחד, חברת ריפורט שמסוגלת לעמוד בדרישת העירייה להקמת מערך טכנולוגי כזה. כמובן יש שם פרמטרים ב-RFI מה היחידה רוצה בדיוק והוא היחיד שהשיב לזה ומסוגל לענות על זה. מדובר בחברה שכבר פיתחה תוכנה שקיימת בשוק ועובדת עם מקומות אחרים, גם ברשויות מקומיות אחרות ולכן מבקשים מוועדת המכרזים לאשר אותה כספק יחיד לתקופה של 5 שנים, היות ומדובר כמובן במערכת ייחודית ועד שיטמיעו אותה בעירייה אין טעם להכריז לשנה או שנתיים.

יהודה המאירי: האם ניתן להסתפק ב-3 שנים כמו בבקשה לעיל?

אהרון פישר: שמה מדובר על אחזקת רישיונות ותחזוקה בלבד, פה מדובר ממש בהטמעת מערכת חדשה בעירייה, שייקח זמן להטמיע אותה, ואתה לא יכול אחרי שנה

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 29 מישיבתה ביום 15.02.15

שנתיים להחליט שאתה מטמיע ואז אחרי שנה שנתיים להחליף. לכן הם מבקשים פה ל-5 שנים, יש פה גם השקעה גבוהה של 400 אלף שקל לפיתוח ממשקים.

יהודה המאירי: זה 400 אלף שקל לפיתוח ואחרי זה השירות לאורך ה-5 שנים? כמה היקף המכרז?

אלון שרף: אני אתן רקע, יש בעיריית תל אביב יפו 850 אלף דו"חות לשנה ש-100 אלף דו"חות הם של מכוניות ליסינג, קראתם את זה או קיי.

איתי פנקס-ארד: יש את הבעיה, אנחנו צריכים להתגבר עליה.

אלון שרף: יש פה תחשיב כלכלי של אגף התקציבים, זאת אומרת בסוף התוכנה החדשה אם נצא לדרך אליה, היא זולה יותר ממה שקורה היום.

יהודה המאירי: ברור.

אלון שרף: אז מה השאלה, של כמה?

יהודה המאירי: כמה עלות התחזוקה?

אלון שרף: 400 אלף פיתוח ועוד 350 אלף שם לחברה שתזכה. 350 אלף שם, זה 100 אלף דו"חות לשנה.

איתי פנקס-ארד: זה לשנה?

אלון שרף: כן.

איתי פנקס-ארד: כלומר אנחנו מאשרים 400 אש"ח ו-350 אש"ח כפול 4.

אלון שרף: אבל הסכום, ה-350 אלף זה סכום שאני משלם גם היום.

איתי פנקס-ארד: אנחנו מדברים על 4-5 שנים כפול 350 ועוד 400.

אלון שרף: נכון.

איתי פנקס-ארד: אני רוצה לחזור לסיפור של הספק יחיד, לא, אני מבין שנעשה RFI, השאלה אם עושים RFI השאלה איזה תנאים כותבים שם, וכשמגלים ב-RFI רק אחד שעומד בתנאים, השאלה כמה התנאים הם כאלה שפתחו את השוק. בכל השוק יש רק בית תוכנה אחד שיודע לעשות?

חיים גורן: תשמע האמת שזה צורך, זה נישה מאוד מאוד מסוימת.

איתי פנקס-ארד: למה?

חיים גורן: כי זה בעצם ללכת מול החברות השכרה,

איתי פנקס-ארד: זה משהו טכנולוגי כרגע, עזוב עובדה שאתה לא הולך לשום חברה.

חיים גורן: לא זה חברה שכבר עובדת מול חברות השכרה/ליסינג וזאת נישה שהיא פיתחה

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 29 משיבתה ביום 15.02.15

איתי פנקס-ארד : זה מסובך, לא מסובך?

חיים גורן : לא, זה יותר קל לי להבין מדוע הוא ספק יחיד.

אהרון פישר : מדובר בחברה שעובדת, הרי אם אתה רוצה חברה חדשה שתיכנס לתחום היא

צריכה לפתח תוכנה וממשקי עבודה מול חברות הליסינג

איתי פנקס-ארד : איפה היא עובדת החברה הזאת?

ליאת יזדי : ירושלים.

איתי פנקס-ארד : זה לא משתלם. שנייה, שוב אנחנו חוזרים לאותה נקודה כמו במקומות אחרים

לא באגף שלכם דווקא, אנחנו הרבה פעמים נתקלים במצב שבו אומרים לחברה

הזאת יהיה הרבה יותר קל, הרבה יותר יעיל, הרבה יותר זול להיכנס, לקבל את

החוזה אצלנו. אני אומר מצוין, נעשה מכרז, מי שקשה לו ולא פיתח והוא לא

בנישה והוא לא יודע ואין לא ניסיון, צריך עכשיו להתחיל לפתח אז הוא יפסיד

במכרז.

אהרון פישר : זאת הייתה המטרה של RFI. RFI פונה לספקים פוטנציאליים, במכרז אתה

עובר תהליך הרבה יותר ארוך בשביל לפרסם אותו. אתה צריך לכתוב מפרט

הרבה יותר ברור,

איתי פנקס-ארד : אבל זה ברור, אפשר הכל לעשות RFI.

אהרון פישר : לא, אתה אומר שיש לך בעיה שאתה חושב שאין לך ספקים פוטנציאליים, זה

המקום המתאים לעשות RFI. בשביל זה.

מגי פלומבו : במקום שאין מספיק מידע.

איתי פנקס-ארד : כן, אבל RFI כשלב מוקדם, RFI שעוברת אותו רק חברה אחרת, זה יותר גרוע

מאשר מכרז שבו משתתף רק מישהו אחד, מישהו זוכה, פחות, זה פחות, זה יש

פה בעיה

משה יוחאי : יש פה בעיה שחברות ההשכרה באופן כמעט בלעדי חתמו חוזה עם אותו ספק

עכשיו כל ספק אחר שירצה להיכנס, יצטרך לעבור דרך ריפורט.

איתי פנקס-ארד : אין לי טענה אליכם, או קיי, אני רק מחדד את הנקודה, מאוד יכול להיות, זה

רק מחזק את מה שאני אומר, אם הם היו הולכים כולם למכרז, ריפורט כנראה

היו מציעים גם מחיר יותר טוב, אולי גם באיכות בגלל שהם יותר מנוסים בכל

מיני פרמטרים. תקשיבו, אם המטרה שלנו בעיריית תל אביב זה לעשות כמה

שפחות מכרזים אז זו דרך המלך, אם אנחנו רוצים.

אלון שרף : אגב איתי אתה נמצא בהרבה ועדות, אנחנו מעולם אגף החנייה.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 29 משיבתה ביום 15.02.15

אייתי פנקס-ארד : לא, אני רק אומר.

אלון שרף : זה לא המטרה. אנחנו תמיד יוצאים למכרזים ולא היה לנו דבר כזה.

אייתי פנקס-ארד : אמרתי לך מראש אין לי טענות לאגף החניה.

אלון שרף : עכשיו, אנחנו רצינו לבדוק היתכנות בשוק, חברה אחת נענתה, יש עוד עשר

רשויות שעובדות עם החברה הזאת היום ואנחנו עכשיו עובדים עם עיריית

ירושלים בשיתוף פעולה שגם הם יצאו ל-RFI וגם הם, רק החברה הזאת נענתה.

זאת אומרת כרגע אין בשוק חברה שמסוגלת, לא לייצר את התוכנה ולא לעבוד

מול חברות ההשכרה, יש כרגע חברה שעובדת עם חברות ההשכרה, יש לה

בלעדיות מולם, שום חברה אחרת לא תוכל היום להיות בקשר עם חברות

ההשכרה או לקבל בלעדיות.

אייתי פנקס-ארד : זאת אמירה בעלמא, אין לך במה להתבסס כשאתה אומר דבר כזה, אם תקום

עכשיו חברה ותחליף יותר גדולה, כמו ישראל היום של תוכנות הליסינג.

אלון שרף : בגלל זה יצאנו ל-RFI. תנו לנו.

אייתי פנקס-ארד : בוא נסתכל מה כתוב שם, אם כתוב שם רק חברה שכיום עובדת מול חברות

הליסינג, אז בוודאי שאף אחד לא יכול לגשת, לא רק לא לזכות ב-RFI, זה

העניין, אתה מבין? באיזשהו מקום, יכול להיות שבצדק, אבל התוצאה כבר

ידועה מראש.

סיגל סרדס : הנה התנאים.

חיים גורן : יש סיכוי שהיו ניגשים עוד חברות?

אייתי פנקס-ארד : אולי, לא יודע, אני לא יודע, אבל למה לא לבדוק את זה במכרז? מה הפסדת?

היה לך בטח עבודה גם לא קטנה נכון, ישבתם כתבתם, הרמתם טלפונים,

בירתם, זה גם עבודה, למה לא לעשות את זה על דרך המלך? זה הדבר היחיד

שאני לא מבין, מאוד יכול להיות שהיינו מגיעים לאותה תוצאה, רוב הסיכויים

שהיינו מגיעים לאותה תוצאה.

אהרון פישר : היינו מגיעים לאותה תוצאה.

אייתי פנקס-ארד : בצורה הרבה יותר טובה, לא ככה.

אהרון פישר : אני לא בטוח ש-RFI שהוא גם פומבי ונותן לכל החברות את האפשרות לגשת

פחות טוב. גם אם הייתה חברה באה ואומרת לי אני מתחייבת לכם שאני יכולה

לפתח תוך חצי שנה ואני יכולה לעמוד מול חברות השכרה, אבל אף חברה לא

עשתה את זה.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 29 משיבתה ביום 15.02.15

- מגי פלומבו : זה גם פורסם בעיתון.
- ליאת יזדי : היא קראה לקהל לבוא ולהגיד יש לי מענה כי במכרז אתה לא יכול..
- אהרון פישר : בדיוק, במכרז יש תנאי סף אז בכלל הם לא היו יכולים לגשת. ב-RFI זה שלב שהרבה יותר קל לחברה לבוא ולהגיד תשמעו, יש לי מענה חלקי, ייתכן שאני אוכל לעשות לכם, אני יכולה להתחייב לכם שתוך חצי שנה אני מעמידה פתרון בר ביצוע.
- איתי פנקס-ארד : תסתכל, הספק של תוכנת המחשב מתממשק לפחות מ-70 אחוז מחברת ההשכרה והליסינג, ברור שלא יכול להיות, אם זה היה מעל 50 אחוז זה אומר שיש רק אחד.
- יערית צבי-אשר : אבל במכרז היית כותב את זה כתנאי סף.
- איתי פנקס-ארד : למה 70 אחוז? אולי מישהו שיש לו 40 אחוז מחברות הליסינג יכול לגשת למכרז?
- סיגל סרדס : אבל זה לא משתלם ללכת למהלך כזה בשביל לחסוך 40 אחוז.
- איתי פנקס-ארד : זה יעזור לחברות לבנות קישורים, מה חברת ליסינג אסור לדבר איתו? תקשיבו, אני לא, אני לא נגד הבחירה שלכם ואני בטוח שההליך שעשיתם הוא הליך טוב ושניסיתם בצורה כנה לחפש משהו, פשוט אני אומר גם ליועץ המשפטי, גם לנו,
- אהרון פישר : אבל זה הליך מקובל שעושים בכל מקום RFI בשביל לבדוק היתכנות ואם התוצאות שלו מראות שאין היתכנות, אז לא עושים מכרזים.
- איתי פנקס-ארד : התוצאות פה, זה לא מאפשר, אין פה משחק.
- אהרון פישר : אבל אתה לא היית כותב משהו אחר במכרז, זה מה שאני אומר, זה בערך אותם תנאים מינימליים שהיית כותב במכרז.
- ניצה אמניני : במכרז לא יכולת לתת מענה לספקים שעובדים רק חלקי, פה ב-RFI יכול היה ספק לבוא ולהגיד תשמע יש לי היום 40% אבל אני מתחייב להגדיל,
- איתי פנקס-ארד : לא, אני לא עומד בתנאי הסף.
- אהרון פישר : אבל במענה ל-RFI היה יכול לבוא ספק ולהגיד תשמעו אין לי 70 אחוז, אבל תדעו יש לי 30-40 אחוז, אני יכול להתחייב לכם שאם תוציאו מכרז אני אגיע ל-70 אחוז. הוא היה יכול לכתוב לנו תשובה כזאת.
- מגי פלומבו : אבל אף אחד לא ענה.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 29 משיבתה ביום 15.02.15

אהרון פישר: אף אחד לא ענה אפילו את זה. יש להם את האפשרות לכתוב לנו גם תשובות חלקיות ב-RFI.

איתי פנקס-ארד: אנחנו מכירים את השוק. כל אחד מאיתנו אם הוא היה ספק פוטנציאלי לעניין הזה הוא היה רואה את ה-RFI, היה אומר הבנתי, זה הולך לריפורט. לא, שזה לא בסדר שזה הולך לריפורט אבל מי שקורא את ה-RFI מבין לאן זה הולך. מנוחה זלצברג: אבל אם היינו נותנים אחוז יותר נמוך, אז הממשקים מול חברות שונות זה מסרב את העניין בצורה פשוט מטורפת.

איתי פנקס-ארד: זאת הבעיה של הספק אבל, אני לא נגד שריפורט יעשו את השירות הזה. אני מסביר לך, אני מסתכל מהצד שלנו כמכרזים, השאלה אם אנחנו מחפשים להימנע ממכרזים או לעשות מכרזים

מנוחה זלצברג: לא, אנחנו לא מחפשים להימנע ממכרזים, אבל אנחנו רוצים ליצור קשר עם מישהו שיש לו נתח מאוד גדול.

איתי פנקס-ארד: אין בעיה, מה הבעיה לעשות את זה במכרז ולשים את זה בתנאי סף? אני לא מבין למה לא מכרז?

מנוחה זלצברג: כי מכרז הוא תהליך הרבה יותר ארוך.
איתי פנקס-ארד: יותר ארוך, זה 5 שנים חברה.
מנוחה זלצברג: עדיין.

אהרון פישר: אני אומר אנחנו לא המצאנו פה איזה תהליך שלא מקובל בשוק, תהליך של RFI שבהתאם לתוצאות שלו הולכים או למכרז או לספק יחיד זה תהליך מקובל בשוק, ככה עושים, זאת אומרת זה לא תהליך שהמצאנו.

איתי פנקס-ארד: לא, תהליך RFI בהרבה מאוד מקרים הוא הביא למצב שיש 3-4 ספקים פוטנציאליים ואז אליהם פונים, הם עוברים את המיון הראשוני, זה RFI.

אהרון פישר: זאת תוצאה אפשרית אחת של RFI. תוצאה אפשרית נוספת היא התוצאה הנוכחית.

ניב יהושע: אני אגיד לך מה הרעיון, אני מבין מה אתה אומר, אבל פה אתה יוצר בעצם התחייבות ל-5 שנים, זה לא 5 שנים, זה בפוטנציאל יותר אני מניח.
אלון שרף: למה יותר?

ניב יהושע: כי אם זה מערכת אפקטיבית עובדת אז בעוד 5 שנים נמשיך איתה.
אלון שרף: אם זה יהיה אפקטיבי ועובד,

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 29 משיבתה ביום 15.02.15

- ניב יהושע : נוצר פה איזה קשר שיהיה לנו קשה להתנתק ממנו בעוד 5 שנים? בהתחשב גם בעלות הפיתוח של 400 אש"ח?
- אלון שרף : צריך להבין שגם ה-400 אלף זה חד פעמי אפשר לאחר מכן להמשיך עם חברה אחרת.
- ניב יהושע : זה משהו שאני מקבל לידיים?
- איתי פנקס-ארד : ה-400 אלף, הבעיה היא שזה אף פעם לא תוכל לקבל, זה חד פעמי ואז אחרי 5 שנים, אומרים לנו אבל, אנחנו בנויים רק על זה.
- ניב יהושע : אז זה מה שאני שואל.
- מנוחה זלצברג : לא, לא. אנחנו בונים ממשקים גנריים שאנחנו נוכל לעבוד עם כל חברה אחרת שבעתיד אם תתחלף, אנחנו נדרוש, התנאי שאנחנו נדרוש שהם חייבים להתחבר לפי הדרישות שלנו בממשקים.
- ניב יהושע : אני שואל תהיה לזה עלות הקמה בעתיד הנראה לעין בעוד 3, 5 שנים?
- סיגל סרדס : לא.
- אהרון פישר : זה לא 3, זה 5.
- סיגל סרדס : יש שירות תחזוקה.
- ניב יהושע : לא, לא, הקמה. אז למה עולה לי עכשיו?
- סיגל סרדס : למה זה עולה עכשיו? כי א' אנחנו מפתחים את הממשק של שליחה וקבלה,
- ניב יהושע : אבל אם חברה אחרת תזכה, לא יהיה ממשק עם חברה אחרת?
- סיגל סרדס : כן, אבל אני אומרת להם זה המבנה.
- ניב יהושע : אם יבוא קבלן בעוד 4 שנים או 5 ויגיד אני מתמחר עכשיו את הממשק עם עיריית תל אביב, והממשק הזה אני מתמחר אותו ב-400 אלף שקל, זה דבר שעלול לקרות לנו, נכון?
- סיגל סרדס : את העלויות.
- ניב יהושע : הוא צריך לבנות את הממשק העתידי שיהיה לו, ספק חדש.
- סיגל סרדס : אני לא מדברת על עלויות פיתוח שלו.
- ניב יהושע : אבל הוא מתמחר את זה באחזקה, לא חשוב, יש לו עלויות פיתוח.
- סיגל משיח : אז נוכל להמשיך אחר כך עם ספק אחר
- ניב יהושע : אז אני אומר האחר הזה, לא ריפורט, אותו אחר שיהיו לו עלויות פיתוח שאני מניח יפיל אותם על העירייה.
- סיגל סרדס : לא, למה, ריפורט לא מפיל את זה על העירייה.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 29 משיבתה ביום 15.02.15

ניב יהושע : אז מה זה ה-400? אז אני לא מבין מה זה ה-400.

מנוחה זלצברג : זה פיתוח של המערכות התפעוליות שלנו.

ניב יהושע : אז אני אומר לעירייה לא יהיו הוצאות נוספות בעתיד?

מנוחה זלצברג : לא.

משה יוחאי : מרכז הכובד אצלנו.

ניב יהושע : זה פנימי?

מנוחה זלצברג : כן, כן.

סיגל סרדס : זה פיתוח שלנו,

ניב יהושע : אה זה לא לריפורט.

מנוחה זלצברג : לא, לא.

מנוחה זלצברג : תנו לי להסביר לגבי ה-400 אלף, על ההשקעה שזה חד פעמי, יש לנו מערכת תפעולית של חנייה שמה מלודי. במערכת הזאת היום כל הנושא מול חברות ההשכרה זה טלפונים, מכתבים, זה ידני. ועכשיו במערכת הזאת אנחנו מפתחים את המודול שיקלוט, שישדר, שיקבל חזרה, שיעשה חיווי הצליח לא הצליח, כל מה שקשור בזה, זה הפיתוח אצלנו בבית.

איתי פנקס-ארד : אני אגיד לכם מה אני מציע. אנחנו לא, בשם החברים יצטרפו איתי, אליי, אני לא רוצה לעצור את התהליך הזה. אנחנו רואים שהוא חשוב, הוא יעיל, נכון, לעבוד על ניירות ולהתחיל להרים טלפונים על כל דו"ח לחברות ליסינג, ברור שזה לא כיוון טוב. אני חושב שני דברים, אחד שקשור אליכם ואחד שקשור אלינו. RFI, כל RFI שאמור להגיע אלינו כספק יחיד או כמכרז אני רוצה שיעבור אצלנו.

אהרון פישר : זאת אומרת טרום היציאה?

איתי פנקס-ארד : כן, שידברו איתי ונראה אם זה נושא מספיק כבד לוועדה. זה לא קשור אליכם.

ניב יהושע : לא פה ביציאה, עם קבלת התוצאות.

איתי פנקס-ארד : לא, לפני.

אהרון פישר : רגע, אני רוצה להבין עוד פעם, אתה רוצה טרום היציאה ל-RFI?

איתי פנקס-ארד : אני רוצה שכשאתם עושים דיון על RFI, אני רוצה להיות בו. או בטלפון, במייל.

אהרון פישר : אתה רוצה להיות בכל דיון?

איתי פנקס-ארד : אני רוצה לדעת הכול.

יערית צבי-אשר : רגע, אבל לפעמים כשאנחנו יוצאים ל-RFI, אנחנו לא יודעים אם ההיקף הכספי העתידי הוא בכלל סכום שמחייב מכרז.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 29 משיבתה ביום 15.02.15

- אהרון פישר : אתה כיו"ר ועדה רוצה להיות מודע לזה טרם היציאה?
- איתי פנקס-ארד : אם מדובר בוועדה שאני מייצג את הוועדה, איזשהו מיון ראשוני,
- חיים גורן : אני מסכים כי הרעיון, הוא בעצם מה הוא אומר איתי, הוא אומר,
- אהרון פישר : כי בסוף זה יגיע אולי לפתחכם.
- חיים גורן : פה הוא אומר אתם הצגתם לנו סוג של עובדה מוגמרת. עכשיו אנחנו לא נקטע את העניין ונגרום להפסדים כספיים אבל נתת לנו, בסופו של דבר עובדה מוגמרת על השולחן ולא נתנו לו את האפשרות להתחיל את התהליך.
- איתי פנקס-ארד : בעצם התהליך שקשור אלינו מתחיל לפני ההתנגדות של הוועדה. זה לא קשור אליכם וזה גם לא אמור להפריע לכם דרך אגב, יכול להיות שבבחינה הראשונית היינו מגיעים לאותה תוצאה והיינו נותנים אור ירוק לעריכת RFI.
- ניב יהושע : אם היה פה מספר מציעים, אם היה מספר מציעים ל- 'RFI', הנגזרת של זה היה אני מניח התוצר הבא המכרז.
- אהרון פישר : לא בהכרח. אני מזכיר לך שיש RFI עכשיו בקנה שכבר היה תוצאות שלו
- ניב יהושע : אני רוצה להבין, בנקודה שאתה יוצא לבדוק אין לך מידע בכלל לגבי הפוטנציאל,
- איתי פנקס-ארד : אני רוצה לראות את הנייר הזה, אני רוצה לראות שהם,
- ניב יהושע : אתה רוצה לראות את תנאי סף של ה-RFI.
- איתי פנקס-ארד : לראות, לא שאני לא סומך, התנאי סף הם לא, אם אני לא טועה, אני גם לא חושב שיש פה בעיה, אבל לפעמים טוב שגם העין של הוועדה תהיה שותפה ל-RFI ואז יהיה לנו יותר קל גם כשזה יגיע לפתחנו כמו עכשיו, בסדר?
- איתי פנקס-ארד : בנוסף הייתי רוצה ואני חושב שגם אתה אמרת לעניין הזה, איזשהו קיצור של התקופה. 5 שנים זה די הרבה.
- חיים גורן : צריך לראות תחנות יציאה.
- איתי פנקס-ארד : הם אמרו שיש להם...
- אהרון פישר : השאלה היא מבחינתכם, כשאתם מטמיעים כזאת מערכת, כמה זמן התקשרות מינימלית אתה רואה?
- אלון שרף : קבענו 5 שנים מטעמי יעילות כלכלית ותפעולית, ואם זה מהווה בעיה לוועדה אנחנו יכולים ללכת ל-4 שנים.
- חיים גורן : שלא תיתקע איתה גם בסוף. אתה יודע לא יודע מה יכול לקרות.
- אלון שרף : אני מקבל את מה שאתה אומר.
- איתי פנקס-ארד : הם לא יעלו לך את המחירים, אם אנחנו נקצר את זה?

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 29 משיבתה ביום 15.02.15

אלון שרף : לא, אנחנו גם הולכים עם עיריית ירושלים ביחד במהלך אחיד. הם מחכים לנו,

אנחנו בכוח משמעותי, יש עשר רשויות היום.

איתי פנקס-ארד : הם יישרו איתכם קו על פחות שנים?

אלון שרף : ירושלים כן, דיברתי איתם לפני שבוע, הם יישרו, הם הולכים איתנו אנחנו

מובילים.

איתי פנקס-ארד : הבנתי, או קיי.

אלון שרף : אני חושב 4 שנים זה הוגן, ולפעם הבאה זה יהיה אפילו פחות.

מנוחה זלצברג : 4 שנים ממתני? יש גם קבוצה גדולה של רשויות שמחכות לנו, ש...

אלון שרף : לעלייה לאוויר, ברור.

איתי פנקס-ארד : ברור שזה מהעלייה לאוויר.

החלטה

מאשרים להכריז על חברת רי פורט "כספק יחיד" לתקופה של 4 שנים ממועד עליה לאוויר של

הממשק לצורך ביצוע פעולות הסבה בדוחות חנייה שבבעלות חברות השכרה וליסינג.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 29 מישיבתה ביום 15.02.15

החלטה מספר 127

מכרז מספר 41/2015

עבודות ניקוי וטאוט רחובות אזור יפו

להלן מזכרו של מר גיל ארזי, מנהל אגף תברואה, מיום 10.02.15 :

1. המכרז פורסם ביום 4.1.15 ונרכש על ידי 9 קבלנים.
2. כנס המשתתפים במכרז, שהינו כנס חובה, נערך ביום 7.1.15 ובו השתתפו 15 חברות.
3. המועד האחרון להגשת ההצעות נקבע ליום 20.1.15.
4. ביום 21.1.15 נפתחה תיבת המכרזים על ידי חבר ועדת המכרזים, מר גל שרעבי דמאיו, ונמצאו בתיבה, 9 הצעות וכן מעטפת האומדן.
5. להלן טבלה המתארת את עמידתם של המשתתפים במכרז בתנאי הסף ובתנאי המכרז וזאת לאחר הליך השלמת מסמכים שאושר יו"ר הועדה :

השלמת מסמכים :

פירוט התנאים	קפולן את לוי בע"מ	שלג לבן (1986) בע"מ	א.דינמיקה אחזקות בע"מ 2002	צח אור שירותי תברואה בע"מ	התאמה	בניר כח אדם בע"מ	נאות דורית בע"מ	גינדל שילן בע"מ	ר.ג.א שרותי ניקוי בע"מ
השתתפות בכנס ספקים	√	√	√	√	√	√	√	√	√
ערבות בנקאית	√	√	√	√	√	√	√	√	√
ניסיון – 3 שנים מתוך 5 שנים, מיליון ש"ח	√	√	בצריך עיון	√	√	—	√	√	√
אישור משרד התמ"ת	√	√	√	√	√	√	√	—	√
תעודת האגד	√	√	√	√	√	√	√	√	√
מעמד משפטי	√	√	√	√	√	√	√	√	√
מע"מ עוסק מורשה	√	√	√	√	√	√	√	√	√
ניהול ספרי חשבונות	√	√	√	√	√	√	√	√	√
סיכום כנס ספקים	√	√	√	√	√	√	√	√	√
ביטוח	√	√	√	√	√	√	√	√	√
אישור בעלי שליטה	√	√	√	√	√	√	√	—	√
רשם החברות/זכויות חתימה	√	√	√	√	√	√	√	√	√
נספח 9	√	√	√	√	√	√	√	√	√
נספח 1 הצהרת	√	√	√	√	√	√	√	√	√

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 29 משיבתה ביום 15.02.15

פירוט התנאים	קפולן את לוי בע"מ	שלג לבן (1986) בע"מ	א.דינמיקה אחזקות 2002 בע"מ	צח אור שירותי תברואה בע"מ	התאמה	בניר כח אדם בע"מ	נאות דורית בע"מ	גינדל שילו בע"מ	ר.ג.א שרותי ניקיו בע"מ
משתתף	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
פרוטוקול כנס ספקים	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

סעיף 3.2 לפרק ג' למסמכי המכרז קובע כי :

3.2 המשתתף במכרז הינו בעל ניסיון של שנתיים לפחות מתוך 5 השנים האחרונות שקדמו למועד האחרון להגשת ההצעות בעבודות ניקיון בשיטת "המתחמים", דהיינו, המשתתף במכרז היה אחראי לניהול הניקיון במתחם אותו ניקה, היה אחראי לטיב, תפוקות, רמת ביצוע, עמידה בלוח הזמנים בהיקף של 10 ק"מ (משני צידי הרחוב) לפחות ביממה, 250 ימים בשנה לפחות. למען הסר ספק, ניקוי חוזר של אותו ק"מ באותה יממה ייחשב במניין הק"מ פעם אחת בלבד.

6. המשתתף במכרז בניר כוח אדם בע"מ הציג לצורך עמידתו בתנאי הסף הקבוע בסעיף 3.2 לפרק ג' למסמכי המכרז בדבר הנסיון, אישור מחברות בהם הועסק כקבלן משנה על ביצוע עבודות ללא מנהל עבודה (שהעתקו מצ"ב לפניה זו) וכן אישור החתום על ידי מנהל מח' שירותי ניקיון בעיריית אשדוד, מר שמעוני דוד מיום 2/11/14 שכותרתו – "לכבוד החברה למשק וכלכלה של השלטון המקומי בע"מ ולפיו הקבלן מבצע את עבודתו בהתאם למכרז. הקבלן הינו קבלן משנה של י.ב שיא משאבים". לאור בקשת העירייה להשלמת מסמכים בדבר עמידתו בתנאי הסף הקבוע בסעיף 302 לפרק ג' במסמכי המכרז הגיש המשתתף במכרז מכתב מיום 9/2/15 מאת חברת י.ב שיא משאבים, המאשר כי הנ"ל מספק עובדים ומנהל עבודה בעיריית אשדוד. כלומר, קבלן משנה לעניין כח אדם בלבד. משכך, אינו עומד בתנאי הסף הקבוע בסעיף 3.2 לפרק ג' למסמכי המכרז.

7. המשתתף במכרז א. דינמיקה אחזקות 2002 בע"מ הציג מסמכים שווים לאור בקשת העירייה להשלמת מסמכים. המסמכים שהושלמו לעניין עמידת המשתתף במכרז בדרישת הניסיון הקבועה בסעיף 3.2 לפרק ג' במסמכי המכרז אין בהם די, ואולם מחמת היותו של המשתתף במכרז במיקום החמישי- תיוותר הסוגיה בצריך עיון. מצ"ב מסמכי ההשלמה.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 29 משיבתה ביום 15.02.15

8. להלן טבלה המפרטת את הצעות המחיר של משתתפי המכרז בכל אזור בנפרד אל מול אומדן העירייה:

שם	מחיר	%
אומדן עיריית תל אביב	332	0.0%
קפלן את לוי בע"מ	317	-4.5%
נאות דורית בע"מ	327	-1.5%
בניר כ"א בע"מ	333	0.3%
ר.ג.א. שירותי ניקיון בע"מ	337	1.5%
א. דינמיקה אחזקות 2002 בע"מ	339	2.1%
התאמה	352	6.0%
צח אור שירותי תברואה בע"מ	367	10.5%
גינדל משה ושילה בע"מ	367.9	10.8%
שלג לבן (1986) בע"מ	383	15.4%

9. המשתתפים במכרז: קפלן את לוי בע"מ, נאות דורית בע"מ, בניר כח אדם בע"מ, נתבקשו להגיש ניתוח תמחירי מטעמם לאזור יפו, ואלו נתקבלו בעירייה.

10. לסיכום הועדה מתבקשת:

10.1 להכריז שהמשתתפים במכרז: שלג לבן (1986) בע"מ, ו – בניר כח אדם בע"מ ו -

גינדל ושילה שירותי תברואה בע"מ לא עומדים בתנאי הסף של המכרז.

10.2 להכריז שהמשתתף א.דינמיקה אחזקות 2000 בע"מ נותר בצריך עיון בסוגיית הניסיון

הנדרש.

10.3 לאשר את עמידת המשתתפים במכרז בתנאי הסף עפ"י המפורט להלן: קפלן את לוי

בע"מ, צח אור שירותי תברואה בע"מ, התאמה, נאות דורית בע"מ, ר.ג.א שירותי ניקיון

בע"מ.

10.4 המלצת האגף לאשר את ההצעה הזולה ביותר של חברת קפלן את לוי בע"מ הזוכה

במכרז. עוד יובהר כי בבדיקת הניתוח התמחירי שהועבר ע"י קפלן את לוי בע"מ,

נמצא שהחברה עומדת בכל זכויות המועסקים על ידה, וכן נותר לה הרווח הקבלני של

3.6%.

סעיפי תקציב: 71223755/5

אומדן עלות שנתי: 12,000,000 ש"ח כולל מע"מ.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 29 מישיבתה ביום 15.02.15

דין

אהרון פישר: פנייה מספר 4. אז אנחנו מדברים על ניקוי וטאטוא רחובות באזור יפו, מכרז פומבי 41/2015, המכרז פורסם ב-4.1.2015. המועד האחרון להגשתו היה ב-20.1 וב-21.1 נפתחה תיבת המכרזים. נמצאו 9 הצעות ומעטפת האומדן העירוני. סעיף 5 בטבלה מתאר את עמידת המשתתפים בתנאי הסף של המכרז, זאת לאחר השלמת מסמכים, כאשר תנאי הסף המרכזי במכרז מדבר על ניסיון של שנתיים לפחות מתוך 5 השנים האחרונות בניקיון בשיטת המתחמים, דהיינו שהמשתתף במכרז אחראי לניהול הניקיון אחראי לפי תפוקות ברמת ביצוע בהיקף של 10 קילומטר לפחות ביממה, 250 ימים בשנה לפחות. לגבי חברת "בניר", החברה לא הציגה עמידה בניסיון כנדרש ולכן מבקשים להכריז עליה שהיא לא עומדת בתנאי הסף. לגבי משתתף במכרז חברת "א. דינמיקה אחזקות 2002 בע"מ", המסמכים שהוא הציג לא ברורים במאה אחוז, כרגע רוצים להשאיר אותו בצריך עיון, זאת אומרת לא לפסול אותו ולאור זאת שכנראה ההצעה שלו לא תהיה רלוונטית מבחינת המחיר שלה.

איתי פנקס-ארד: אז בודקים אותו או לא בודקים אותו?

אהרון פישר: אנחנו משאירים אותו בצריך עיון.

איתי פנקס-ארד: טוב, אנחנו שוב נתקלים במכרזים האלה של מכרזים גדולים, מכרזים שהם עתירי כוח אדם. פה הסיפור הוא, גם שוב אפשר להגיד משהו שקשור לאומדן. יש הרבה מציעים קודם כל שזה טוב, זה תמיד טוב, טווח גדול של מחירים שזה פחות טוב, יותר באופן מובהק, יותר משתתפים שהציעו מחירים מעל האומדן, בהרבה מעל האומדן, שתי חברות שאם אני זוכר נכון עוברות את תנאי הסף שהציעו הצעות מתחת לאומדן, זה דבר שהוא מהסוג הזה של מכרזים אנחנו תמיד מסתכלים עליהם בעין חשדנית, מה זה חשדנית? בעין ביקורתית לדעת האם ב-4.5% מתחת לאומדן שחושב במדויק על ידי החשבות, אחד לאחד והשאיר שם אפשרות גם לשלם את התנאים המינימליים בחוק וגם להשאיר איזשהו רווח לקבלן, לתת הצעה של 4.5% מינוס זה פער, אהרון פישר: לגבי ההסבר של הפער, אנחנו קיבלנו ניתוח,

איתי פנקס-ארד: בסדר, אני, תשמע, הניתוח הפוסט מורטום של הניתוחים התמחיריים של ההצעה, זה להכניס טקסט ולציין מטרה. מבחינתי, האומדן הוא מה שאני הולך אותו, זה מה שהוועדה הולכת איתו, זה מה שיש לנו הכי אובייקטיבי, אחרי זה, זה להראות איך מישו שהציע משהו אחר לגמרי מבחינת המונחים של המכרז הזה, להראות איך בכל זאת אפשר לאנוס את המפה, ולדחוף שם תנאים סוציאליים דרך קבלנים, זה אני לא, אני מראש, אני לא שולל את זה מכל וכל אבל זה לא נוח לדעתי גם לוועדה, זה דברים שעלו כבר, אנחנו לא מוכנים כעירייה, ולא כוועדה, לא מרשים לעצמנו להגיע למצב שבו תנאים סוציאליים ואנחנו יודעים איך זה, גם

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 29 מישיבתה ביום 15.02.15

כשאתה מראה בתמחיר שאיכשהו הצלחת מאיפשהו לאיפשהו, בסוף יש לחצים ואנחנו רואים אחרי שנים, לא מיד, אחרי שנים מגיעות התביעות ובתי דין לעבודה, איך לא שילמו הבראה ואיך לא שילמו שעות נוספות ומשכורות לא הגיעו ומשכורות התעכבו. אין, קבלן שהולך על המינימום, מתחת למינימום הוא לא יפסיד, מי שיפסיד זה לא החלק החזק ב...

יהודה המאירי: אני רוצה להביא הצעה קצת שונה, שוב מהניסיון שלי בעירייה אחרת, תשימו לב פה שהסטייה מתחת היא מגיעה למשהו של 4.5% במינוס, הסטייה מעל 10% ויותר. בהרבה מאוד מקרים זה פונקציה של יעילות, ניסיון, ידע, אם יש להם ידע וניסיון והמלצות וכל הדברים האלה, אני גם לא רוצה להיבהל מהנושא הזה של הצעה מתחת לאומדן, כי גם הנושא של יעילות יש פה מקום, לכן אני בעד ללכת באמת על הזול יותר בתנאי שיש כמה המלצות ברקע. איתי פנקס-ארד: אני רוצה להגיד לך משהו. פה אני מחזיר אותך לסטטוס של חבר חדש בוועדה. יהודה המאירי: כן.

איתי פנקס-ארד: למרות שפעם קודמת הורדתי אותך מהסטטוס הזה. אנחנו, יש פה יחידה שלמה של עירייה, אפשר להגיד שזה גאוות העירייה, אני חושב שזה כבוד לעיריית תל אביב, הצורה שבה מתנהלים במכרזים של כוח אדם. האומדן בעניין הזה במכרזים האלה הוא שונה מאומדן במקומות אחרים שראינו. יהודה המאירי: נכון.

איתי פנקס-ארד: מינוס 35, פלוס 35, כל מיני, פה מישוהו בדק ונקודת האפס, אני לא מתרגש מה-15 אחוז, אם מי רוצה להרוויח 20-30 אחוז על המכרז זה בסדר גמור, יהיה קשה מאוד לזכות במכרז אבל זכותו של שלג לבן לרשום 15.4 אחוז מעל האומדן, בסדר? יהודה המאירי: הוא לא יודע מה האומדן.

איתי פנקס-ארד: הוא נותן את המחיר שלו. מחיר האפס מבחינתי, וזה גם הוכח פה, לפחות בתקופה, בשנה שאנחנו יושבים כאן, הוכח שמחיר האפס הוא מחיר שבאמת נבדק, זה לא איזושהי הערכה שצריך לחוש את תנאי השוק, לא. מחיר האפס פה, האומדן הוא תוצאה כמעט מדעית של התנאים האובייקטיביים. אסף לגשטיין: המינימליים.

איתי פנקס-ארד: תנאי שוק העבודה וחוקי העבודה המינימליים עם רווח קבילי מינימלי סביר שמתחתם הסיכוי שכולם יקבלו את מה שמגיע להם הוא נמוך. יהודה המאירי: אם אני מבין את הנושא שלך אתה אומר לא לקחת רק את המינוס אלא גם את הפלוס.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 29 משיבתה ביום 15.02.15

איתי פנקס-ארד: אני אומר שאם זה היה, קודם כל לא קיבלנו החלטה ואני עוד לא, אני אפילו עוד לא יודע מה אני, את מי אני בוחר בעצמי. אנחנו נבחר ביחד בסופו של דבר. אני חושב שיש סטייה שהיא מינימלית של כמה גורמים לפה ולשם, גם האומדן יכול להיות שגוי, ואני לא בטוח שצריך לפסול קבלן טוב שהציע הצעה שהיא באופן מזערי סתתה מהאומדן, אני חושב שלא, אבל אני חושב ש-4.5% מתחת לאומדן של מכרז כוח אדם זה עולם ומלואו.

אהרון פישר: אני רוצה לבהיר שנייה את סדר הדברים. בדרך כלל אנחנו במכרזים מסוג זה באים לוועדה קודם כל מאשרים עמידה בתנאי סף או שלא מאשרים, מבקשים לזמן בדרך כלל למתן זכות טיעון את אלה שקרובים יחסית לאומדן. עכשיו, פה הפנייה היא ראשונית היות ומדובר, אני רוצה לסגור אתכם לגבי לוחות הזמנים, החוזה הנוכחי נגמר היום, נכון? יעריט צבי-אשר: היום.

אהרון פישר: חברת "גינדל" שעבדה עד היום נגמר לה החוזה ממש היום. לאור דחיפות העניין הזה ביקש אגף תברואה שכבר נזמן את חברת קפלן את לוי בע"מ, שימתינו פה בחוץ והוועדה תחליט אם היא מעוניינת לשמוע אותו כן או לא, כי בעצם אגף תברואה רצה להכריז עליו כזוכה, לאחר שנבדקה כמובן ההצעה שלו מבחינת המחירים ותכף נדבר על זה. אחרי ששלחתי את הפנייה אמר יושב ראש הוועדה שזה לא מקובל, הוא רצה לשמוע את כל אלה שקרובים לאומדן כדי לקבל את התמונה הכוללת, ובינתיים השארנו, זאת אומרת לא ביטלנו אותם, הם נמצאים פה בחוץ, זאת החלטה שלכם, האם אתם רוצים לשמוע אותם היום או שאתם רוצים לזמן גם את יתר המשתתפים או אולי לשמוע אותם היום ועדיין לא לקבל החלטה ובפעם הבאה לזמן את יתר המשתתפים. זה מה שעומד בפנינו כרגע רק בשביל לעשות סדר.

איתי פנקס-ארד: אז או קיי, אני רק מזכיר כל מה שאהרון אמר זה נכון. אנחנו דיברנו על זה בימים האחרונים,

איתי פנקס-ארד: אנחנו הרי מקבלים לא מעט פניות מאגפי העירייה שונים להאריך בעוד קצת, עוד חודש, עוד חודשיים התקשרויות עם קבלנים, ספקים, שעדיין לא הספיקו לעשות, אולי הם רצו לעשות עוד משהו, לא יודע, כל מיני דברים כאלה, אני חושב שגם הדחיפות היא בעיני המתבונן. אפשר להגיד שזה דחוף, אפשר להאריך בעוד חודש, בעוד חודשיים, בעוד שבוע, אני בעד שההליך המכרזי יושלם.

אהרון פישר: השאלה היא שלמה, חברת "גינדל" אפשר לעבוד איתו עוד חודש כי היו עם זה גם בעיות.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 29 משיבתה ביום 15.02.15

שלמה בן-ישי: נתחיל ככה אנחנו קיבלנו לפני חודש הארכה ללא אופציה באישור המנכ"ל, באישורכם, הגענו לפני שבוע לישיבה עם חברת "גינדל" להאריך את החוזה והוא אומר לא, אני מפסיד כסף, אני לא רוצה להאריך אבל אמרנו לו התחייבת והכל, היה דיונים כאלה קשים מאוד. איתי פנקס-ארד: אפרופו, רק שנייה, סליחה שאני עוצר אותך, אתה יודע שדעתך מאוד חשובה ואני מקבל אותה בדרך כלל. חברת "גינדל", שימו לב מציע 10% מעל האומדן, הוא גם אומר שהוא לא יכול לעמוד בזה, הוא לא רוצה לעבוד.

יהודה המאירי: מה הם המחירים?

שלמה בן-ישי: 287, הוא מקבל היום 287 שקל לקילומטר היום.

איתי פנקס-ארד: כמה הוא הציע פה?

שלמה בן-ישי: 300 וזה.

איתי פנקס-ארד: אז אתם מבינים, מה המשמעות של מינוס 4.5%.

שלמה בן-ישי: אני רוצה להתייחס ל-4.5%, חברת קפלן את לוי בע"מ עובדת איתנו 10-15 שנה.

איתי פנקס-ארד: עזוב, אנחנו עשינו, הם זכו פה במכרז הטיילת בתום דיון של 3 שעות.

אהרון פישר: נכון.

איתי פנקס-ארד: אנחנו משקיעים בדברים האלה. אבל בנושא באמת של מכרזי כוח אדם, הם מצד אחד גאוות העירייה ומצד שני זה גם מקום שאנחנו כוועדה מאוד מאוד חשוב לנו להצטרף לפיקוח ההדוק של השירות שאנחנו עושים פה וגם אתם, גם לכם זה חשוב, בסוף אתם אוכלים את מה שאנחנו קובעים פה. קודם כל אני באמת, אני ממליץ, זה לא פעם ראשונה, אנחנו כוועדה ממליצים ואנחנו דיברנו על זה תקדימו את היציאות למכרזים האלה, הם מכרזים מורכבים, מכרזים של עשרות מיליוני שקלים, אל תחכו לרגע האחרון. המכרז הזה לכמה שנים, קחו חצי שנה מראש, 4 חודשים מראש. אני מבין שאתם לא רוצים להיתקע עם קבלן שעכשיו יודע שהוא מתחלף ועכשיו הוא קצת יזלזל, מצד שני אי אפשר, אי אפשר שכולם יעבדו לאט ויחכו לרגע האחרון ואז יגידו היום נגמר. לפני חודש ביקשו הארכה קיבלו, אם "גינדל" לא יעשה אני בטוח שיש עוד מלא אחרים ברחבי העיר שישמחו, איך זה נקרא הרובעים המשיקים,

שלמה בן-ישי: לא, לא, אני ברשותך אני חייב, אני מסכים איתך קודם כל. מאחר והמכרזים

שלנו אף אחד לא יכול לזכות בשני אזורים,

איתי פנקס-ארד: נכון.

שלמה בן-ישי: היה לנו לפני כן, ברשותך, היה לנו חבל דרום, חבל דרום היה עם 53 אחוז מעל המחיר. אתה זוכר גם פסלנו אותו. הוא תבע אותנו בבית משפט מחוזי, אחר כך יצאנו למכרז חדש, התהליך שוב פעם, המחיר שלו היה 23 אחוז מעל האומדן ואתה התלבטת והיית קשה ואני

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 29 משיבתה ביום 15.02.15

מסכים ואני מבין, זה הנתון לכן הגענו למצב כמו שהיום. באנו ל"גינדל", לחצנו הכול הוא אומר אין בעיה, יש שמה שני שותפים, מדיון לדיון פתאום לא רצו. אמרנו אין בעיה. את מי לקחנו? לקחנו חברה אחרת, מחר מתחילה חברה אחרת,

יהודה המאירי: אז זה לא בעיה כבר?

שלמה בן-ישי: לא, מחר יש לנו חברה אחרת. אז אנחנו עוד רגועים, אמנם המחיר הוא קצת יותר גבוה אבל אנחנו רצינו להוכיח ולהראות לכולם, לא רק ל"גינדל", שאנחנו לא מתכופפים. איתי פנקס-ארד: מי שישבו בוועדות האחרות שלא קשורות דווקא לעניינים של האגף שלכם, ראה שהוועדה מנסה, לפחות בקדנציה הזאת, אני מניח שגם בקדנציות קודמות כך או אחרת, אנחנו מנסים גם לעשות, לקבוע איזשהו קו, איזושהי דרך שהיא אחידה והיא שקופה כמובן, שאין כאילו הרבה דרכים לראות את המכרזים של עיריית תל אביב, שיש דרך אחת שהיא כמה שיותר ברורה שהאומדן הוא אומדן, שהזמן הוא זמן, אנחנו מנסים ביחד איתכם, בסך הכול המטרה שלנו היא אותה מטרה, אנחנו עובדים איתכם הרבה עם אגף תברואה ואני הרבה יותר רגוע עכשיו שאני יודע שמחר נכנס כן גורם חדש במחיר סביר. אני לא חושב, שאנחנו כוועדה לא מחפשים, אנחנו רוצים לצמצם את הזמן הלא ברור הזה כמה שאפשר, אבל לא במחיר של החלטה פזיזה, בטח לא בסיטואציה הזאת של מה שראינו, סטייה כזאת מהאומדן. אני חושב שהדבר הכי נכון יהיה, גם מנהל האגף כרגע לא נמצא בארץ וניתן לו את הזכות לשבת ולהגיד את עמדתו.

שלמה בן-ישי: שוחחתי איתו הבוקר והוא באתונה והכול העברתי לו, כל מה שמתנהל פה, זאת אומרת מה שתקבלו תקבלו, אבל אני מציע שהם ייכנסו הם כבר פה, הרי צריך לעשות שימוע, בשביל מה שיבואו בפעם שנייה.

איתי פנקס-ארד: אני לא רוצה, אני אגיד לך מה, אני לא בעד לטרטר אנשים אבל אני חושב שיהיה נכון לזמן את כולם ביחד, לשמוע את כולם, שיהיה לנו את הזיכרון. אתם זוכרים שהיינו באירוע דומה עם חלק מהגורמים שהיו שם וחלק אולי לא יהיו בפעם הבאה, אנחנו נשמע את כולם ברצף ונקבל החלטות, יהיה דיון ארוך ותהיה החלטה קשה.

סיגל משיח: רגע, אז כמה חברות אתה רוצה שנוזמן?

איתי פנקס-ארד: נעשה את כולם ביחד, זה לא פייר גם כלפיהם שנשמע אותם ועוד שבועיים נשמע את האחרים ואחרון שיישב לנו בזיכרון. לא רוצה. אני רוצה לתת לכולם את התנאים השווים, שיהיו כמה שיותר שווים. תאמין לי שהוא יעדיף ללכת ולחזור מאשר לדעת ששמעו אותו ואחרי זה שכחו מה הוא אמר. מה שאני מעוניין להציע לטובת הוותיקים בטח יודעים את זה כבר, החברים החדשים בוועדה, ראיתי פה על חברת "א. דינמיקה אחזקות 2002 בע"מ" המלצות, אם אפשר היה לעשות טבלה להוסיף גם המלצות.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 29 משיבתה ביום 15.02.15

אהרון פישר : צירפנו את מסמכי ההמלצות רק בגלל שהיה צריך עיון, אבל אנחנו לא מצרפים בד"כ

שלמה בן-ישי : בוא אני אגיד לך, אני אשתף אתכם. יש להם כמה חברות, עכשיו יש להם חברה בשם "א. דינמיקה 2000", ו"דינמיקה אחזקות" לכן תסתכלו על הכתב למטה בהמלצות, תראו את הכתב הוא לא דומה, בדף השני שלהם, זה נראה לי לכאורה.

אהרון פישר : אני לא יודע אם יש צורך לדון בזה היות וביקשנו להשאיר את זה בצריך עיון.

שלמה בן-ישי : לכן לא כדאי להזמין אותם כי זה ידרוש.

עדי שפריר : שנייה, קיבלנו פנייה.

איתי פנקס-ארד : תקשיבו זה מאוד חשוב.

עדי שפריר : מעורך דין שלא רצה לציין את מי הוא מייצג, והוא טוען שיש איזושהי חפיפה בבעלויות של חברת י.ב. שיא משאבים ובחברת קפלן. בבדיקה ראשונית שאנחנו עשינו לא מצאנו ממצאים.

איתי פנקס-ארד : אני חייב להסביר לוועדה שהזכרתם את זה מקודם, לאף קבלן אסור לעבוד ביותר משני מקומות, כלומר אם י.ב. שיא משאבים, אם היא, יש לה אזור והיא עכשיו התאחדה עם חברה אחרת, עכשיו אם החברה הזו ניגשת היא לא יכולה לזכות כי היא בעצם אותה חברה. עדי שפריר : יש סעיף במכרז שבעצם לא מאפשר לחברה שעובדת כבר להגיש הצעה למכרז חדש.

איתי פנקס-ארד : אז אני אומר יש חשש שאחת החברות.

ניב יהושע : איך בדקתם את זה? מה בדקתם?

עדי שפריר : הטענה הייתה לגבי ההוצאה של הערבות. בפנייה טענו שחברת י.ב. שיא משאבים מימנה מחשבון הבנק שלה את הערבות של קפלן.

איתי פנקס-ארד : וזה נכון או לא נכון?

אהרון פישר : הערבות לא מוגשת מחשבון ספציפי. הערבות מוגשת מסניף בנק, הערבויות של חברת י.ב. שיא משאבים ושל חברת קפלן את לוי הוצאו מאותו סניף בנק אבל אי אפשר לבדוק את זה. אתה לא יכול לדעת מאיזה חשבון.

איתי פנקס-ארד : זה כל מה שיש כרגע?

עדי שפריר : כן, כן.

אהרון פישר : ברשם החברות לא היה מידע רלוונטי.

עדי שפריר : בדיוק מסתמכים עליו.

איתי פנקס-ארד : צריכים להיות ערניים.

עדי שפריר : זה לא אותה סיבה.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 29 משיבתה ביום 15.02.15

אסי לגשטיין : דינמיקה היא חברה, חברה אחרת עובדת שם תחת אותה מטרייה של אותו בעלים, של פרח השקד זה ברור לנו, זה אלה שצריך עיון

איתי פנקס-ארד : אבל הם לא עובדים בעירייה, הם לא עובדים באף אזור אחר.

אסי לגשטיין : חברת פרח השקד עובדת היום.

איתי פנקס-ארד : יש לה אזור?

אסי לגשטיין : יש לה אזור.

אהרון פישר : אני אסביר שנייה בקצרה ואנחנו לא רוצים להיכנס יותר מדי. האישור הראשון שהם הציגו הוא לגבי חברת דינמיקה, לא כתוב מעבר לזה. עכשיו מי שהגיש הצעה למכרז כתוב דינמיקה אחזקות, לכן הייתה בעיה עם האישור הזה. ביקשו מהם עוד אישור. הם הגישו עוד אישור כאילו על אותו אזור, בהם בוצעות עבודות במכרז של חברה למשק וכלכלה וזה נראה שהכתב שונה בין שם החברה ליתר האישור בכל מקרה היות וזה לא חד משמעי ביקשנו להשאיר את הנושא בצריך עיון ולפי דירוג הצעת המחיר כנראה שההצעה לא רלוונטית.

עדי שפריר : יש גם בעיה עם התאריכים, תאריך האישור קדם למועד האחרון להגשת המסמכים למכרז. זאת אומרת שהאישור הזה הוא כנראה אישור שהוצא קודם לכן, הגם שהוא לכבוד החברה למשק וכלכלה.

אהרון פישר : כנראה שהוא לא יהיה רלוונטי כי אחרי שפוסלים את חברת "בניר" הוא מקום רביעי. אני מניח שתקבלו הצעה אחת מהזולות במקומות הראשונים ולכן אומרים עזבו, בואו אנחנו לא נכנסים לדיון הזה, אם נראה שלא תקבלו הצעה זוכה מתוך 3 המקומות הראשונים, נברר את הסוגיה. כרגע זה לא נראה רלוונטי.

סיגל משיח : אז מזמנים את חברת קפלן את לוי בע"מ, חברת "נאות דורית בע"מ" וחברת "ר.ג.א. שירותי ניקיון בע"מ"?

איתי פנקס-ארד : נכון.

יערית צבי-אשר : צריך לבקש מהם שישלחו ניתוח תמחירי.

יהודה המאירי : אתם אני מניח תציגו לנו גם את ההצעות.

יערית צבי-אשר : כן, כן.

עדי שפריר : ובהזמנה הבאה של קפלן, נא להעביר לו בבקשה את הפנייה שקיבלנו מאותו עורך דין אנונימי שיתייחס גם אליה.

איתי פנקס-ארד : כן, שיתייחס.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 29 משיבתה ביום 15.02.15

איתי פנקס-ארד: תוסיפו גם שאלות, שיהיה שאלות שם להבהיר באופן מוחלט אם הם מתאחדים, צריך להבהיר להם שגם אם הם יתאחדו במשך התקופה הזאת, אנחנו נצטרך להוציא אותם מאחד האזורים.

אהרון פישר: אני לא רוצה להביא להם רשימה של שאלות. אני מעביר להם מסמכים שיבהירו להם על מה בדיוק נדבר. אני מניח שאם הוא מקבל את המסמך הזה הוא ידע להתכונן באופן כללי לכל העניין הזה.

ניב יהושע: יש לנו דרך לבדוק את זה בצורה יותר טובה?

איתי פנקס-ארד: השאלה היחידה בעיניי אם הוא בתהליכי איחוד ועוד 3 חודשים יתאחד לי, מה הם יעשו? יתחילו להוציא אחד ואיזה הם יוציאו. אז זה לא טוב לכם, זה לא טוב לנו, זה טוב להם אבל הם עושים את,

אהרון פישר: אבל אני כבר אציין ואומר לך, י.ב. שיא עובד בחבל צפון, הם לא מרוצים מהשירות שלו בכלל, הייתה, יהודה המאירי: על מי אתה מדבר?

אהרון פישר: י.ב. שיא, שלגביהם עולה החשש שרכשו את קפלן איתי פנקס-ארד: במקום אחר.

אהרון פישר: הם לא מרוצים מהשירות שלו בכלל. היו הרבה הפחתות על שירות לא טוב ועל ניקיון לא טוב, עכשיו נגמרה השנה הראשונה שלו של המכרז, ממש לפני חודשיים שלושה, באו לעשות הארכה מכוח אופציה, האריכו רק לחודשיים שלושה עד שיעשו מכרז חדש. זאת אומרת ברגע שיסיימו את יפו, רוצים לצאת למכרז חדש גם על צפון.

החלטה

מאשרים כי חברות "קפלן את לוי בע"מ", "צח אור שירותי תברואה בע"מ", "התאמה", "נאות דורית בע"מ" ו"ר.ג.א שרותי ניקיון בע"מ" עומדים בתנאי הסף של מכרז מספר 41/2015 עבודות ניקוי וטיאוט רחובות אזור יפו.

מאשרים לזמן למתן זכות טיעון את חברת קפלן את לוי בע"מ", חברת "נאות דורית בע"מ" וחברת "ר.ג.א. שירותי ניקיון בע"מ", בדבר הניתוח התמחירי של הצעתם ובירור פרטים נוספים לפי הצורך

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 29 מישיבתה ביום 15.02.15

החלטה מספר 128

רכישת קטנועים תלת גלגליים בנפח 125 סמ"ק

להלן מזכרו של מר מוטי גולדשטיין, מנהל אגף רכש ולוגיסטיקה, מיום 01.02.15:

וועדת המכרזים בישיבתה מס' 24 מיום 5.11.2014 החלטה 104 אישרה התקשרות לרכישת 20 קטנועים תלת (3) גלגליים בנפח 125 סמ"ק מתוצרת YAMAHA מהספק **מטרו מוטור שיווק (1981) בע"מ** לתקופה של 6 חודשים ובכמות של עד 20 קטנועים, וזאת בעקבות פניית הספק **עופר חברה לרכב בע"מ** ובה צוין כי יצרן קטנוע הפיאג'ו (PIAGGIO) מתכוון לצאת עם קטנוע חדש לתערוכה הבין לאומית שתתקיים באירופה בסוף שנת 2014.

וועדת התקשרויות עליונה בישיבתה מס' 24 מיום 7.12.2014 בהחלטה מס' 604 אישרה התקשרות עם הספק **מטרו מוטור שיווק (1981) בע"מ** לרכישת הקטנועים למשך 6 חודשים ובכמות של 20 יחידות.

כפועל יוצא, נחתם חוזה עם הספק **מטרו מוטור שיווק (1981) בע"מ** למשך 6 חודשים ונרכשו 20 קטנועים תלת גלגליים בנפח 125 סמ"ק.

בימים אליה, פנה אגף רכש ולוגיסטיקה לספק עופר חברה לרכב בע"מ והספק לבחינת ההתקדמות בנושא. וזה הודיענו כי חברת פיאג'ו (PIAGGIO) האיטלקית שהינה הנציגה הבלעדית בארץ דחתה את פיתוח דגמי הקטנועים בנפח 125 סמ"ק בשנה נוספת (ראה מכתבו המצורף).

לאור האמור לעיל, ומאחר והאגף נדרש לרכישת קטנועים תלת גלגליים נוספים לשימוש יחידות העירייה השונות, נבקש את אישור הוועדה להכריז על הספק מטרו מוטור שיווק (1981) בע"מ ספק יחיד לקטנועים תלת (3) גלגליים מתוצרת YAMAHA דגם TRICITY 125 סמ"ק למשך שנה נוספת.

ההוצאה מתקציבי יחידות העירייה השונות.

דין

אהרון פישר: פנייה מספר 5 זה לגבי רכישת קטנועים תלת גלגליים בנפח 125 סמ"ק, ועדת המכרזים בישיבתה מיום 5.11.14 אישרה הכרזה על ספק יחיד את חברת מטרו מוטור שיווק (1981) בע"מ לתקופה של 6 חודשים ובהגבלת כמות של עד 20 קטנועים וזאת בעקבות כך שהספק עופר חברה לרכב ציין שהחברה שאותה מייצגים בארץ פיאג'ו הם מתכוונים לצאת עם קטנוע חדש גם כן תלת גלגל 125 סמ"ק בתערוכה שהייתה אמורה להתקיים בסוף שנת 2014. על בסיס זה כבר קנו את כל ה-20 קטנועים שאושר בוועדה. עכשיו נוצר צורך חדש בעוד כמות גדולה של קטנועים, קודם כל לאגף סלע סיירת לביטחון ועוד צרכים. אגף הרכש בדק שוב עם הספק עופר חברה לרכב האם יש התקדמות לגבי הקטנוע שהוא ציין בפעם הקודמת. הוא השיב תשובה במכתב.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 29 משיבתה ביום 15.02.15

איתי פנקס-ארד : תזכירו לי למה אנחנו הולכים על נפחים קטנים.

אהרון פישר : ה-125 סמ"ק, למה, אתה שואל למה הולכים דווקא על 125 סמ"ק? בנפחים האלה תלת גלגל.

יגאל סקורצ'רו : תלת גלגל הוא קטנוע הכי בטיחותי שיש ומצאו שהעוצמה שיש בקטנוע הגדול שהוא יותר מפי 2, הוא כמעט 300 סמ"ק, בין 250 ל-300, הוא כבד, הוא לא חיוני בתוך העיר פה, המחירים ברור ש-125 זה זול יותר,

איתי פנקס-ארד : בכמה יותר זול ב-10 אחוז, 70 אחוז?

אהרון פישר : לא, לא,

ניצה אמיני : בין 30 ל-40 אחוז.

אהרון פישר : הקטנוע תלת גלגלי 300 סמ"ק פיאיג'ו עולה כמעט פי 2.

יגאל סקורצ'רו : לא, אני מדבר על הפער בתלת, אני מדבר -

אהרון פישר : לא, בתלת, הדגם הבא בישראל שמגיע בנפח המנוע לאחר 125 זה הפיאג'ו 300.

ניצה אמיני : 300 נכון. זה מה שיש.

יגאל סקורצ'רו : הוא עולה כמעט 40 אלף שקל וזה...

אהרון פישר : גם האחזקה יותר יקרה, וגם הוא עולה כמעט פי 2.

איתי פנקס-ארד : כמה אתם צריכים? 20?

יגאל סקורצ'רו : כרגע יש המון בקשות כי בעצם רוב הקטנועים שאנחנו מחליפים שמתיישנים או משהו לעירייה אז או שקונים עכשיו קטנוע חשמלי, או תלת גלגל.

אהרון פישר : לחשמלי יש לנו מכרז נפרד.

יגאל סקורצ'רו : החשמלי גם כן התחילו עם נפחים גדולים ועכשיו נמצא שהגדולים פחות נותנים

מענה אז עוברים גם לאלה לקטנועים חשמליים קטנים, לקחנו יועץ כי פה יש

כמה ספקים בשוק, והקטנועים האחרים רצינו לעשות את זה מסתבר שזה לא

עונה על הצרכים.

אהרון פישר : אם אתה מסתובב כל היום בעיר ואתה צריך באמצע היום להטעין את הקטנוע

זה בעיה, הוא צריך להיות בטעינה 4 שעות.

יגאל סקורצ'רו : יש עדיין מאפיינים שמחייבים משהו על בנזין, כדי לא להיות תלוי בחשמל אלא

..ב.

איתי פנקס-ארד : כמה חשמליים קנו?

אהרון פישר : כמה עשרות.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 29 משיבתה ביום 15.02.15

ניצה אמיני: כמה עשרות. תלת גלגל קנינו 20 ואנחנו צריכים לפחות 20 לסלע ועוד 10 לתברואה.

יהודה המאירי: אני רואה שזה גם בשימוש כיבוי אש גם מד"א וגם משטרת ישראל.

ניצה אמיני: נכון. כולם משתמשים, כולם נכנסים עכשיו לקטנועים האלה.

איתי פנקס-ארד: אז כמה אתם צריכים 30?

יגאל סקורצ'רו: אנחנו לא יודעים לנקוב כמות

ניצה אמיני: לא בטוח, זה יכול להיות.

יגאל סקורצ'רו: כי הצרכים משתנים במהלך השנה.

ניצה אמיני: לכן כתבנו לרכישת קטנועים נוספים.

אהרון פישר: אם עופר אומר לך שבכל מקרה בשנה הקרובה אין לו מה לספק, אז מה זה

רלוונטי? אתה מכריז עליו לשנה על ספק יחיד,

ניצה אמיני: רק שנה.

אהרון פישר: הרי זה לפי הצרכים של העירייה, מה זה משנה אם נגדיל אותם ב-20-30.

יגאל סקורצ'רו: אפשר גם לסייג את זה שבמידה ויופיע איזשהו קטנוע תלת גלגל חדש בשוק

בנפחים האלה, אנחנו בדרך כלל לא מאשרים מכרזים שהם לא מוכרים.

יהודה המאירי: סדר גודל איזשהו.

ניצה אמיני: לא, אתה מאשר את הספק יחיד. אבל כן, אתה מגביל את זה רק לתקופה של

שנה. אבל להזכיר לך לפני חצי שנה ניהלנו אותו שיחה ואז אמרת לנו אני מגביל

אתכם עד 20 למשך חצי שנה

אהרון פישר: תראה לא קונים אותם כדי להעמיד אותם בחצר, קונים אותם לשימוש.

ניב יהושע: תתנו קנה מידה.

ניצה אמיני: אני לא יודעת.

יגאל סקורצ'רו: 50.

איתי פנקס-ארד: עד 50.

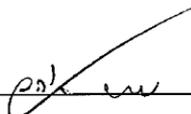
החלטה

מאשרים להכריז על הספק מטרו מוטור שיווק (1981) בע"מ ספק יחיד לקטנועים תלת גלגליים מתוצרת ימהה דגם טריסיטי 125 סמ"ק לתקופה של שנה נוספת ועד רכישה של 50 קטנועים.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 29 משיבתה ביום 15.02.15

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 29 משיבתה ביום 15.02.15


משה ינאי
רכז מכרזים והתקשרויות

4.3.15 
אהרון פישר
מנהל מח' מכרזים והתקשרויות


עו"ד עדי שפיר
עוזרת מאשית ליועמ"ש


איתי פנקס ארד
יו"ר ועדת המכרזים


רון חולימ
ראש העירייה

תאריך: 4.3.15

משה ינאי
רכז מכרזים והתקשרויות

אהרן פישר
מנהל מח' מכרזים והתקשרויות

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 29 משיבתה ביום 15.02.15

עו"ד עדי שפיר
עוזרת ראשית ליועמ"ש

איתי פנקס ארד
יו"ר ועדת המכרזים

רון חולדאי
ראש העירייה

תאריך: _____