

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 85 מישיבתה מיום 10.05.2017

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

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

נוכחים ה"ה: יעריט צבי-אשר, זהבה קמיל, עו"ד עדי שפריר, ליאור אבירם, גיא סרוסי, קרן שוקרון, יגאל סקורצרו, ניצה אמיני, ארז ניסים, שלום בן דוד, שלמה בן ישי, יהורם אלקובי, אביטל רזניק, גלית רומי, גילי צוקרמן, גיל צפריר, ערן טרויצה, פלורה מלינש, גבי גבריאלי.

מזכיר הוועדה: אהרן פישר.

מרכז הוועדה: איתי עוזר.

<u>מס' פניה</u>	<u>מס' החלטה</u>	<u>יחידה</u>	<u>נושא</u>	<u>החלטה</u>
.1	.417	מינהל בת"ש	תוצאות מכרז מסגרת מס' 167/2016 לביצוע בדיקות מעבדה בתחומי קרקע, דרכים, בטון ובתחומים נלווים	הכרזה על זוכה וזימון למתן זכות טיעון
.2	.418	אגף משאבי חינוך	מכרז מסגרת פומבי מס' 172-17 לביצוע מבדקי בטיחות במוסדות חינוך	הכרזה על זוכים
.3	.419	אגף רכש ולוגיסטיקה	קול קורא למכירת משאיות ומרכבי דחס	ביטול זכיה
.4	.420	אגף התברואה	מכרז פומבי 177/2017 ניקוי וטיאוט רחובות- איזור דרום ואיזור עבר הירקון מערב	ביטול פרק וזימון למתן זכות טיעון
.5	.421	אגף מחשוב ומ"מ	מכרז פומבי 176/2017 – אספקה ותחזוקת ציוד מערכות מולטימדיה	מתן זכות טיעון
.6	.422	אגף מחשוב ומ"מ	מכרז מסגרת פומבי מס' 165/2016 למתן שירותי מיקור חוץ להפעלת מוקד סיוע ללקוחות מחשוב וטלפוניה ולתמיכה ותחזוקת ציוד מחשוב	זימון למתן זכות טיעון

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 85 מישיבתה מיום 10.05.2017

החלטה מספר 417

תוצאות מכרז מסגרת מס' 167/2016 לביצוע בדיקות מעבדה בתחומי קרקע, דרכים, בטון ובתחומים נלווים

פניית האגף:

1. ועדת המכרזים מישיבתה מס' 83, ביום 22.03.2017, בהחלטתה מס' 398, אישרה את עמידת שלושת המשתתפים במכרז בתנאי הסף הבאים: משתתף במכרז מס' 1, "סיסטם מעבדות מתקדמות בע"מ 513368399", משתתף במכרז מס' 2, "איזוטופ בע"מ 511025496", משתתף במכרז מס' 5, "מעבדות איזוטסט החדשה בע"מ 515089340".
2. על פי סעיף 1 לפרק ג', "קריטריונים לבחינת ההצעות", בשיקוליה בבחינת ההצעות, תתחשב העירייה במחיר ההצעה 60% ובציון המבחן המעשי – 40%.
3. ביום 25.04.2017 נפתחו הצעותיהם הכלכליות של שלושת המשתתפים במכרז אשר עמדו בתנאי הסף.
4. בפרק ג', "קריטריונים לבחינת ההצעות", המליץ האגף להעסיק עד שני זוכים במכרז.
5. להלן טבלת שקלול ההצעות:

מס'	שם המשתתף במכרז	אומדן העירייה		הצעת המחיר בפתיחה		הנחה משוקללת לשני הפרקים 1 ו-2	ניקוד מוחיר (המהווה 60% מערך ההצעה)	ניקוד האיכות (המהווה 40% מערך (האשר הוצעה) בועדת המכרזים מ 22.03.2017)	סה"כ ניקוד משוקלל
		פרק 1	פרק 2	פרק 1	פרק 2				
1.	סיסטם מעבדות מתקדמות בע"מ 513368399	-35%	-12%	67%	51%	-62.2%	100.00	100.00	100
				59%	1%	-41.6%	64.70	78.80	
2.	איזוטופ בע"מ 511025496			0%	0%	0%	0.0	37.80	22.70
3.	מעבדות איזוטסט החדשה בע"מ 515089340								

6. בשל פערי המחירים הניכרים בין הצעת המשתתף במכרז מס' 1, "סיסטם מעבדות מתקדמות בע"מ 513368399" לאומדן העירייה, מתבקשת הועדה לאשר לזמנו למתן זכות טיעון בדבר פער המחירים.

7. כמו כן מתבקשת הועדה לאשר את זכייתו במכרז של משתתף מס' 2 "איזוטופ בע"מ 511025496" וזאת לנוכח הצעתו שהינה סבירה להערכתנו, ביחס לאומדן העירייה.

8. חלוקת העבודה תובא לאישור הועדה בכפוף להחלטה שתתקבל בעקבות מתן זכות הטיעון למשתתף מס' 1.

9. סעיף תקציב: מכרז מסגרת.

דין:

אהרן פישר:

פניה ראשונה על סדר היום לגבי מכרז מסגרת 167/2016 לביצוע בדיקות מעבדה בתחומי קרקע, דרכים, בטון ונוספים. זה היה מכרז של פתיחה כפולה, ועדת המכרזים בעבר כבר אישרה את עמידת המשתתפים בתנאי הסף שזה סיסטם, איזוטופ ומעבדות איזוטופ החדשה, היו שלושה שעמדו בתנאי הסף ופתחו את ההצעה הכלכלית. בהצעה הכלכלית, כפי שאתם רואים בטבלה בסעיף 5, יש לכם את שקלול ההצעות, שקלול של מחיר ואיכות. כפי שאתם יכולים להתרשם, בעצם המכרז הזה מחולק לשני פרקים, יש פרק אחד שהוא מחירון של מכון התקנים שעליו מסורתית אנחנו מקבלים הנחות קבועות סביב 60 אחוז, גם באומדן כתבנו מינוס 35 אחוז כי מחירון מכון התקנים הוא מלכתחילה מאוד גבוה, ויש חלק שני במכרז שזה מחירון של פריטים נוספים שהעירייה מבצעת עבודות נוספות, זה מחירון שהעירייה קבעה ומסורתית עליו אנחנו מקבלים אחוז הנחה נמוך יותר, וכפי שאתם רואים באומדן היה מינוס 12 אחוז על זה. יש לנו את חב' סיסטם שנתנה 67 אחוז הנחה על מחירון מכון התקנים אבל גם 51 אחוז הנחה על המחירון העירוני, מה שנראה לאגף בסך הכל בהנחה משוקללת אחוז הנחה גבוה מדי ולכן רוצים לזמן אותו למתן זכות טיעון, לוודא שהוא יוכל לבצע באמת את עבודתו בטיב ובאיכות הנדרשת ולעומת זאת חברת איזוטופ שנתנה הנחה גבוהה על מחירון מכון התקנים אבל הנחה מוכרת, לא משהו שנראה חריג, 59 אחוז, ולפרק השני נתנה עד מינוס 1 אחוז ולכן רוצים להכריז על חברת איזוטופ כזוכה. בסדר? שאלות? אמרתי, מסורתית זה פרק של מכון התקנים, אנחנו רגילים לקבל שם סביב 60 אחוז הנחה, גם באומדן אתה רואה שזה 35 אחוז, לעומת זאת בפרק השני, לא,

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 85 מישיבתה מיום 10.05.2017

מחירון מכון התקנים זה לא מחירון שאתה יכול לעבוד לפיו.

גיא סרוסי : זה מחירון שלא התעדכן מאז שנת 2007 והם לא מעוניינים לעדכן אותו, אנחנו ניסינו להתנתק ממנו, המכרז הוא של מבני ציבור ושלנו, לא הצלחנו להגיע לעמק משותף, החלטנו להישאר איתו, החלטה של הרצל ס. מנהל המינהל.

אהרן פישר : הפרק השני שהוא הפרק שבד"כ מסורתית לגביו אנחנו, אתה רואה שהאומדן הוא מינוס 12, ממנו קיבלנו באמת מינוס 1, מינוס 51 מה שגם במכרז הקודם לא היו כאלה הנחות, רוצים לוודא, להיות בטוחים.

גיא סרוסי : מכון התקנים נתנו על עצמם הנחה ב-2010 40 אחוז.

החלטה:

1. מאשרים לזמן למתן זכות טיעון את המשתתף במכרז מס' 1, " סיסטם מעבדות מתקדמות בע"מ 513368399" בשל פערי המחירים הניכרים בין הצעתו לאומדן העירייה.
2. מכרזים על משתתף מס' 2 " איזוטופ בע"מ 511025496" כזוכה במכרז.

וכמפורט לעיל.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 85 מישיבתה מיום 10.05.2017

החלטה מספר 418

מכרז מסגרת פומבי מס' 17-172 לביצוע מבדקי בטיחות במוסדות חינוך

פניית האגף:

1. המכרז פורסם בתאריך 08.02.2017 והמועד האחרון להגשת ההצעות נקבע ליום 02.03.2017
2. תיבת המכרזים נפתחה בתאריך 05.03.2017 בראשות חבר ועדת המכרזים איתי פנקס ונמצאו בה מעטפת אומדן העירייה ושתי הצעות מהספקים הבאים:
 - 2.1 **משתתף מס' 1 - שלהבת מערכות מידע בע"מ;**
 - 2.2 **משתתף מס' 2 - לבטח הנדסה ובטיחות בע"מ;**
3. במסמכי המכרז צוין כי: "העירייה על פי שיקול דעתה הבלעדי רשאית להתקשר עם עד 2 ספקים".
4. תקופת ההתקשרות הכוללת הינה תקופה של 3 שנים. לאחר התקופה הראשונה (שנה) לעירייה תהא האופציה להארכה בשנתיים נוספות (שנה + שנה).
5. להלן טבלת עמידת המשתתפים במכרז בתנאי הסף (לאחר ביצוע הליך השלמת מסמכים שאושר ע"י יו"ר ועדת המכרזים מר איתי פנקס) והשוואה של הצעות המחיר אל מול האומדן העירוני:

משתתף מס' 2 לבטח הנדסה ובטיחות בע"מ	משתתף מס' 1 שלהבת מערכות מידע בע"מ	
✓	✓	ערבות בנקאית (נספח 2 למכרז)
580 ש"ח	570 ש"ח	הצעת מחיר (נספח 7 למכרז)
✓	✓	הצהרת משתתף במכרז (נספח 1 למכרז)
✓	✓	הצהרה על מעמד משפטי (נספח 6 למכרז)
✓	✓	אישור לפי חוק עסקאות גופים ציבוריים, התשל"ו 1976.
✓	✓	תדפיס ממאגר המידע של רשות המיסים, בדבר עמידתו בתנאי חוק עסקאות גופים ציבוריים התשל"ו 1976 בצירוף הצהרתו המאמתת את פרטי תדפיס זה
✓	✓	תדפיס מרשם החברות
✓	✓	אישור קיום ביטוחים (נספח 5 למכרז)

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 85 מישיבתה מיום 10.05.2017

✓	✓	פרוטוקול כנס ספקים והודעה על שינויים במכרז
✓	✓	סעיף 3.1 לפרק ג' למכרז : המשתתף ביצע לפחות 1,000 מבדקי בטיחות בתחום בקרת הבטיחות במוסדות וגופים שונים, כאשר לפחות 500 מבדקי בטיחות בוצעו במוסדות חינוך, וזאת במהלך השנים 2014-2016
✓	✓	סעיף 3.2 לפרק ג' למכרז : מצבת העובדים אצל המשתתף במכרז כללה לאורך כל התקופה שבין שנת 2014 ועד לשנת 2016, ובמועד האחרון להגשת ההצעה לפחות 10 ממוני בטיחות , כהגדרתם בנספח א' לחוזה – התנאים המיוחדים להתקשרות, בין באופן ישיר (במסגרת יחסי עובד מעביד) ובין אם באופן עקיף (משתתף חופשי (פרילאנס)), אשר כל אחד מהם בעל ותק מקצועי בתחום הבטיחות של 3 שנים לפחות
✓	✓	סעיף 3.3 לפרק ג' למכרז : מצבת העובדים אצל המשתתף במכרז כללה, לאורך כל התקופה שבין שנת 2014 ועד 2016, לפחות מנהל פרויקט אחד , כהגדרתו בנספח א' לחוזה – התנאים המיוחדים להתקשרות, ביחסי עובד מעביד.
✓	✓	סעיף 3.4 לפרק ג' למכרז : על המשתתף במכרז להיות בעל מחזור כספי מינימלי של 4,000,000 ש"ח לשנה, בכל אחת מהשנים 2014, 2015 ו-2016.
✓	✓	סעיף 3.5 לפרק ג' למכרז : המשתתף השתתף בכנס המשתתפים בעירייה כמפורט בסעיף 4 לפרק א'

שם המשתתף	הצעת מחיר בש"ח	אומדן עירוני בש"ח
משתתף מס' 1 - שלהבת מערכות מידע בע"מ	570	650
משתתף מס' 2 - לבטח הנדסה ובטיחות בע"מ	580	

6. לאור האמור לעיל, נבקש את אישור הועדה :

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 85 מישיבתה מיום 10.05.2017

6.1 להכריז על המשתתפים שלהבת מערכות מידע בע"מ ולבטח הנדסה ובטיחות

בע"מ כעומדים בתנאי הסף במכרז.

6.2 להכריז על המשתתפים שלהבת מערכות מידע בע"מ ולבטח הנדסה ובטיחות

בע"מ כזוכים במכרז ובהתאם לחלוקת העבודה כדלקמן:

שם החברה	הצעת מחיר בש"ח	חלוקת עבודה	אומדן עירוני בש"ח
שלהבת מערכות מידע בע"מ	570	60%	650
לבטח הנדסה ובטיחות בע"מ	580	40%	

7. היקף ההתקשרות השנתי הינו כ 650 אש"ח.

מס' שריון : 0071-17-1140

דיון:

אהרן פישר : פניה מס' 2 לגבי מכרז 172/17 לביצוע מבדקי בטיחות, זה של אגף משאבי חינוך, המכרז פורסם ב-8/2/17, המועד האחרון היה ב-2/3 ונפתח ב-5/3, נמצאו שתי הצעות של חברת שלהבת וחברת לבטח. מבחינת עמידת המשתתפים בתנאי הסף, כפי שמופיע לכם בפירוט בטבלה אתם מתבקשים להכריז ששני המשתתפים עומדים בתנאי הסף של המכרז. מבחינת המחירים אתם יכולים לראות שהצעות המחיר, חב' שלהבת נתנה מחיר ליחידת מבדק 570 שקלים, וחברת לבטח נתנה מחיר ליחידת מבדק 580 שקלים ולכן רוצים לחלק את העבודה לשלהבת 60 אחוז ולבטח 40 אחוז. מבחינת הנוסחה בדקתי את זה, הם קצת עיגלו את זה כי זה יוצא 57:43, עיגלו את זה ל-40:60 אז בסדר, לא היה כתוב נוסחה במסמכי מכרז אבל אני אומר אם אני בודק את זה על פי הנוסחה המקובלת של ועדת המכרזים זה יוצא 57:43, עיגלו את זה ל-40:60, זה סביר.

יהודה המאירי : למה עיגלו?

אהרן פישר : כי לא הייתה כתובה נוסחה במסמכי המכרז.

יהודה המאירי : אז למה לא לכתוב נוסחה?

אהרן פישר : נותנים לזול יותר עוד קצת, במקום 57 נותנים לו 60.

החלטה:

1. מכרזים על המשתתפים **שלהבת מערכות מידע בע"מ ולבטח הנדסה ובטיחות בע"מ**

כעומדים בתנאי הסף במכרז.

2. מכרזים על המשתתפים **שלהבת מערכות מידע בע"מ ולבטח הנדסה ובטיחות בע"מ**

כזוכים במכרז ובהתאם לחלוקת העבודה כדלקמן :

שם החברה	הצעת מחיר בש"ח	חלוקת עבודה
שלהבת מערכות מידע בע"מ	570	60%
לבטח הנדסה ובטיחות בע"מ	580	40%

וכמפורט לעיל.

החלטה מספר 419

קול קורא למכירת משאיות ומרכבי דחס

פניית האגף:

ועדת המכרזים בישיבתה מס' 82 מיום 5.3.2017 החלטה מס' 393 אישרה מכירת משאיות דחס וטנדרים מסוגים שונים ולמציעים שונים לרבות רכב משא פתוח מזדה מ.ר. 16-760-70 למציע **כפיר נדס** במחיר של 13,800 ₪.

לאחר ביצוע התשלום ע"י המציע **כפיר נדס**, ביקש האגף לבצע העברת בעלות על שם הקונה.

מאחר והעירייה לא ביצעה את קריאת שרות ("ריקולי") שפרסם היבואן בשעתו לרכב, לא ניתן היה לבצע העברת בעלות.

הרכב נלקח ע"י יחידת הרכב העירונית לביצוע קריאת השרות. במהלך הנסיעה התפוצץ רדיאטור המים וקיים חשש שנוצר פגם מהותי לרכב (מצ"ב אישור יחידת הרכב לאירוע).

עם סיום הליך קריאת השרות בוצעה העברת הבעלות על הרכב על שמו של הקונה.

מאחר ואירוע התקלה שקרתה לא דווחה לקונה טרם ביצוע העברת הבעלות אלא רק במועד מסירת הרכב בפועל, פנה זה וביקש לבטל זכייתו ברכב הנ"ל (מצ"ב פנייתו) ולהחזיר לו את כספו בגין הרכישה.

לאור האמור, נבקש את אישור הוועדה לבטל זכיית המציע **כפיר נדס** ברכב משא פתוח מזדה מ.ר. 16-760-70 במחיר של 13,800 ₪, להחזיר לו את כספו בגין הרכישה שבנדון ולבצע העברת בעלות לרכב לעירייה בחזרה על חשבון העירייה.

דיון:

אהרן פישר: פניה מס' 3, יש פה בקשה לביטול זכיה של ספק בקול קורא למכירת משאיות ומרכבי דחס, הוועדה פה אישרה שורה של זוכים על רשימה של כלי רכב שהעירייה הוציאה קול קורא למכירתם, למכירת כלי רכב ישנים. באחד מהרכבים לפני שבוצעה העברת בעלות התברר שלא ניתן לבצע העברת בעלות כי צריך לעשות קודם איזה RECALL של היבואן, ובדרך למוסך כשבאו לבצע את זה התפוצץ הרדיאטור ונגרם איזשהו נזק לרכב. אחרי שכבר העבירו בעלות בעצם לזוכה, התברר לו הנזק הזה שנגרם והוא אמר שבמצב הזה שהשתנה אחרי שהוא כבר זכה הוא לא רוצה, הוא מבקש לבטל את זה, אז מבקשים לבטל את הזכיה שלו ולהחזיר את ה-13,800. אגב, הוא זכה בעוד פריטים, הוא ביקש רק לבטל לגבי הפריט הזה.

יהודה המאירי: היה מכתב שלו בעניין.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 85 מישיבתה מיום 10.05.2017

החלטה:

מאשרים לבטל זכיית המציע כפיר נדם ברכב משא פתוח מזדה מ.ר. 16-760-70 במחיר של 13,800 ש"ח, להחזיר לו את כספו בגין הרכישה שבנדון ולבצע העברת בעלות לרכב לעירייה בחזרה על חשבון העירייה.
וכמפורט לעיל.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 85 מישיבתה מיום 10.05.2017

החלטה מספר 420

מכרז פומבי 177/2017 ניקוי וטיאוט רחובות- איזור דרום ואיזור עבר הירקון מערב

פניית האגף:

ביום 22.03.2017 נערך כנס משתתפים במכרז, שהינו כנס חובה ונכחו בו 6 חברות.

במסמכי המכרז נקבע כי יוכרז זוכה אחד בלבד לאזור דרום ומתחם הדרומיות וזוכה אחר לאזור עבר הירקון מערב. כן נקבע, כמו בכל מכרזי האגף, כי ספקים העובדים כיום באזורים אחרים אינם יכולים להשתתף במכרז, כך שכל אזור ינוקה על ידי ספק אחד בלבד.

המועד האחרון להגשת ההצעות למכרז נקבע לתאריך 3.4.2017.

בתאריך 3.4.2017 נפתחה תיבת המכרזים ע"י יו"ר ועדת המכרזים, מר איתי פנקס, ונמצאו:
3 הצעות מחיר לאזור דרום ומתחם הדרומיות ואומדן העירייה.
4 הצעות מחיר לאזור עבר הירקון מערב ואומדן העירייה.

להלן טבלה המתארת את עמידתם של המשתתפים במכרז בתנאי הסף לאחר הליך השלמת מסמכים:

פירוט התנאים	ר. נאם יזמות בע"מ	עידנים	י.ב שיא משאבים	פרח השקד בע"מ
השתתפות בכנס ספקים	✓	✓	✓	✓
ערבות בנקאית	✓	✓	✓	✓
ניסיון – 3 שנים מתוך 5 שנים, מיליון ש"ח	✓	✓	✓	✓
אישור משרד התמ"ת	✓	✓	✓	✓
תעודת האגד	✓	✓	✓	✓
מעמד משפטי	✓	✓	✓	✓
מע"מ עוסק מורשה	✓	✓	✓	✓
ניכוי מס	✓	✓	✓	✓
ניהול ספרי חשבונות	✓	✓	✓	✓
הבהרה ספקים	✓	✓	✓	✓
ביטוח	✓	✓	✓	✓
אישור בעלי שליטה	✓	✓	✓	✓
רשם החברות/זכויות חתימה	✓	✓	✓	✓
נספח 9	✓	✓	✓	✓
נספח 1 הצהרת משתתף	✓	✓	✓	✓
פרוטוקול כנס ספקים	✓	✓	✓	✓
רישיון קבלן	✓	✓	✓	✓

הועדה מתבקשת להכריז כי המשתתפים במכרז, ר. נאם יזמות בע"מ, עידנים (נועם אשכנזי), עבודות ציבוריות בע"מ, י.ב. שיא משאבים בע"מ, פרח השקד בע"מ, עמדו בתנאי הסף.

להלן טבלה המפרטת את הצעות המחיר של משתתפי המכרז אל מול אומדן העירייה בכל איזור בנפרד

אזור דרום ומתחם הדרומיות				
מס סידורי	שם המשתתף במכרז	מחיר בש"ח ל- 1 ק"מ ללא שמירה על רצף ניקיון (ניקיון חד יומי)	אומדן העירייה ל- 1 ק"מ ללא שמירה על רצף ניקיון (ניקיון חד יומי)	אחוז מהאומדן
1	עידנים	449	347	29.39%
2	פרח השקד בע"מ	472	347	36%
3	י.ב. שיא משאבים בע"מ	468	347	34.9%

אזור עבר הירקון מערב				
מס סידורי	שם המשתתף במכרז	מחיר בש"ח ל- 1 ק"מ ללא שמירה על רצף ניקיון (ניקיון חד יומי)	אומדן העירייה ל- 1 ק"מ ללא שמירה על רצף ניקיון (ניקיון חד יומי)	אחוז מהאומדן
1	עידנים	405	313	29.4%
2	ר. נאם יזמות	398	381	21.7%
3	פרח השקד בע"מ	386	313	23.3%
4	י.ב. שיא משאבים	348	313	11.2%

1. אזור דרום - מתחם הדרומיות

מבדיקת הצעות המחיר שהוגשו אל מול אומדן העירייה עולה כי הפער בין האומדן להצעה הזולה ביותר גבוה בכ - 30% מאומדן העירייה. בנסיבות הקיימות, לא ברור לעירייה מדוע נתקבלו הצעות כה גבוהות, באופן בלתי סביר, שכן אין כל שינוי בדרישות העירייה בין מכרז זה למכרז שקדם לו באזור דרום (הגם שבמכרז שקדם למכרז הנוכחי הצעת המחיר שזכתה היתה גבוה ב-22%. בנוסף, האומדן העירוני למכרז נקבע בהתבסס על תשלומי שכר מינימום ותוספות סוציאליות שנקבעו על פי חוק למול יכולת ביצוע לפי ק"מ ניקיון - גם הנ"ל נתונים שלא השתנו בצורה משמעותית מהמכרז שקדם למכרז הנוכחי.

האגף סבור שהוצאת 2.5 מיליון ₪ נוספים מכספי משלם המיסים בגין כל שנת התקשרות, מעבר למחיר שהעירייה משלמת כיום בתמורה לניקיון אזור דרום ומתחם הדרומיות, תהא בזבוז כספי ציבור.

לפיכך, מתבקשת הועדה לאשר את ביטול הפרק במכרז שעוסק באזור דרום ומתחם הדרומיות בהתאם לתקנה 23 לתקנות העיריות (מכרזים), התשמ"ח - 1987 ולאשר לאגף לפנות למועצת העירייה בהתאם לתקנה 22 (ח) לתקנות העיריות (מכרזים), התשמ"ח - 1987.

2. אזור עבר הירקון מערב

האגף מבקש מועדת המכרזים לזמן למתן זכות טיעון בפני הועדה את חברת י.ב. שיא משאבים לאור טיב ואיכות השירותים שסיפקה החברה לעירייה בהתקשרויות שונות בעקבות זכייתה במכרזים קודמים של העירייה - במכרז מס' 250/2013 לביצוע עבודות ניקוי וטיאוס רחובות באזור צפון וכן במכרז מס' 239/2013 לניקיון מוסדות חינוך.

סעיף תקציב - 7123755/5

דיון:

אהרן פישר: פניה מס' 4 של אגף התברואה, לגבי מכרז 177/2017 לניקוי וטיאוס רחובות, היו שם שני אזורים, אזור דרום ומתחם הדרומיות ואזור עבר הירקון מערב. פורסם ב-22/3, המועד האחרון היה ב-4/3 ונפתח באותו יום. נמצאו שלוש הצעות לאזור דרום ומתחם הדרומיות ו-4 הצעות מחיר לאזור הירקון. מבחינת עמידת המשתתפים בתנאי הסף, כפי שמפורט לכם בטבלה אתם מתבקשים להכריז שכל המשתתפים עומדים בתנאי הסף של המכרז, כל ארבעת המשתתפים. מבחינת המחירים, כמו שאמרתי, מדובר בשני אזורים, באזור הראשון, אזור דרום ומתחם הדרומיות, כפי שאתם יכולים להיווכח ההצעה הכי זולה עומדת ב-30 אחוז מעל אומדן העירייה, ובהצעות האחרות זה צפונה מכך, יותר יקרות, ולכן לגבי אותו אזור של דרום ומתחם הדרומיות היות ולעירייה לא ברור מדוע יש כזה פער גדול בין ההצעות לבין האומדן, וגם מבחינת המכרז הקודם שגם בו ההצעה הזוכה היתה

יותר גבוהה מאומדן העירייה ובכל זאת ההצעות הנוכחיות גבוהות בהרבה כך שקבלתן תהווה הוצאה שנתית נוספת בהיקף של 2.4 מיליון ₪.

לכן בעצם מבקשים לבטל את המכרז לעניין הפרק הזה ומבקשים לפנות למועצת העירייה בבקשה לניהול מו"מ עם ספקים פוטנציאליים.

איתי פנקס ארד : אני בעד, יהודה.

אהרן פישר : זה לגבי הפרק הזה. לגבי עבר הירקון מערב, אז שם גם ההצעות גבוהות מהאומדן משמעותית למעט הצעה אחת שהיא כן מתקרבת שהיא 11.2 אחוז מעל האומדן, של חברת י. ב. שיא. לחברת י. ב. שיא יש היסטוריה עם העירייה, כפי שאתם יודעים, הם כבר היו פה בעבר במתן זכות טיעון ולכן בעצם מה שמבקש האגף זה לזמן את חב' י. ב. שיא למתן זכות טיעון בפני הוועדה, גם לאור טיב ואיכות השירותים שסיפקו לעירייה בהתקשרויות שונות, הן במכרז לניקוי וטאוט אזור צפון והן במכרז לניקיון מוסדות חינוך..

איתי פנקס ארד : באמת?

אהרן פישר : וחוף מזה גם לעניין נושא נוסף שכבר נדון בפנינו - הקשר בין חב' י. ב. שיא משאבים בע"מ לבין חברת קפלן את לוי בע"מ.

איתי פנקס ארד : זכור לי, הגישו ערבויות אחד על השני.

אהרן פישר : בדיוק. אז לגבי כל הדברים האלה אנחנו רוצים לזמן אותם למתן זכות טיעון בפני ועדת המכרזים שאני מניח שתהיה בוועדה הבאה ואם יש לכם שאלות נוספות אז יש לכם פה את נציגי אגף תברואה.

איתי פנקס ארד : אם זה היה רק עניין של המחיר אז באמת נתנו מחיר שהוא קרוב לאומדן, כנראה שהאומדן הוא קצת נמוך, בלי לשאול את השאלות על הבעלות המשותפת, לכאורה, אי אפשר ולאור ההיסטוריה של החברה בגלגולים קודמים. צריך לשמוע מהם איך הם הולכים להתמודד עם הדברים האלה הפעם, כי בפעמים קודמות הבעיות איתם היו במכרזים שהם המציאו מחירים מאוד נמוכים שהרבה פעמים אושרו אחרי מתן זכות טיעון ואמרו כן, כן, אין בעיה, אנחנו יודעים לחסוך,

טכנולוגיה, בסוף הם לא עמדו בזה ואתם הייתם צריכים לרוץ אחריהם מסביב השעון, אז אם נתרשם שנושא הבעלות מספיק ברור ובצד הנכון ושהם ערוכים הפעם לתת שירות כמו שצריך אז אפשר יהיה להתקדם איתם, אבל לא בכל מצב, אז נזמין אותם, אתם רוצים להגיד מלה על זה?

ארז ניסים : אני רק אגיד שצריך לזכור שבשנת 2015, לפני חגי תשרי הם השאירו את העיר בפני שוקת שבורה.

איתי פנקס ארד : הם השאירו טעם רע מאוד, אין ספק.

ארז ניסים : הניסיון שיש לנו הוא ניסיון רע.

איתי פנקס ארד : בוא ניתן להם את הזכות באמת לטעון, נשמע אותם. בסך הכל האירועים הקשים שמנהל האגף הזכיר לא היו כל כך מזמן, ויש דברים מקבילים עם החברה השנייה שאיכשהו מעורבת אבל אנחנו נשמע בראש פתוח מבחינתנו, נראה מה יש להם להגיד, נשאל את השאלות שלנו ואז נחליט ביחד.

החלטה:

1. מאשרים את עמידת כל המשתתפים בתנאי הסף של המכרז.
2. מאשרים את ביטול הפרק במכרז שעוסק באזור דרום ומתחם הדרומיות בהתאם לתקנה 23 לתקנות העיריות (מכרזים), התשמ"ח – 1987 ולאשר לאגף לפנות למועצת העירייה בהתאם לתקנה 22 (ח) לתקנות העיריות (מכרזים), התשמ"ח – 1987.
3. מאשרים לזמן למתן זכות טיעון בפני הועדה את חברת י.ב. שיא משאבים לאור טיב ואיכות השירותים שסיפקה החברה לעירייה בהתקשרויות שונות בעקבות זכייתה במכרזים קודמים של העירייה - במכרז מס' 250/2013 לביצוע עבודות ניקוי וטיאוט רחובות באזור צפון וכן במכרז מס' 239/2013 לניקיון מוסדות חינוך, וכן לגבי שאלת הקשר בין החברה לבין חברת קפלן את לוי.

וכמפורט לעיל.

החלטה מספר 421

מכרז פומבי 176/2017 – אספקה ותחזוקת ציוד מערכות מולטימדיה

דין:

אהרן פישר : פניה 5, אנחנו מדברים על המכרז לאספקת ציוד מערכות מולטימדיה, דיברנו על זה בוועדה קודמת. למעשה הכרזנו שם על עמידה בתנאי סף וכמו שאמרתי לכם, זה מכרז חדש, פעם ראשונה בעירייה, לפני זה היו עושים בקשות להצעות מחיר מקומיות, הנושא הזה הלך ותפס תאוצה בשנים האחרונות ולכן יצאו למכרז גדול בנושא הזה. קיבלו פה, בעצם שני המציעים הם בעלי ההצעה הנמוכה ביותר, חברת אבדור וחברת אלקטרה, נתקבלו מחירים ממש ממש נמוכים, כמו שאתם יכולים לראות, במשוקלל יצא להם פער ממש גדול לעומת העירייה, וגם לא רק במשוקלל, תראו פרקים מסוימים שנתנו 70 אחוז הנחה, 60 אחוז, 65 אחוז הנחה על פרקים במחירון יצרן, מדובר פה במחירוני יצרנים, יש פה כמה יצרנים גדולים שרוכשים פריטים לפי המחירוני הללו ולכן ביקשנו לזמן אותם למתן זכות טיעון כדי לוודא האם הם באמת יכולים לעמוד במחירי הצעתם.

גיל צוקרמן : אני סתם רוצה להוסיף ולהדגיש שאלה שאני רוצה לשאול, אחת השאלות, זה אחרי שאנחנו נשאל אותם לגבי הציודים הרגילים, לגבי ציוד נוסף, יש מה שנקרא מערכות לניהול עמדות תורים של חברת דנגוט שנמצאות בעירייה, אנחנו יודעים שהיום מוכרים כזאת עמדה ב-16 אלף ש. הם הציעו את זה.

גיל צוקרמן : אם ההערכה היא בערך 20 אלף שקל והם נותנים 50 אחוז הנחה על 20 אלף שקל, זאת אומרת שהם מוכרים לנו עמדה שעולה בין 16 ל-20 אלף שקל ב-10,000 שקל, זאת אומרת שהם הולכים להפסיד 10,000 שקל על כל עמדה. אם אנחנו לוקחים פרויקטים גדולים של מולטימדיה והם נותנים 75 אחוז הנחה ואני לוקח נגיד פרויקט גדול של מולטימדיה במיליון שקל והם נותנים 75 אחוז הנחה זאת אומרת שבמקום שאנחנו נשלם מיליון שקל נשלם 250 אלף שקל, אם יש לי

- כאלה 4 פרויקטים, מפסידים 2-3 מיליון שקל, איך הם עושים את זה?
אהרן פישר : נמצא איתנו גם יועץ המכרז גבי שליווה כמובן גם את כתיבת המכרז וגם את האפיון שלו. גבי, אתה רוצה להוסיף משהו לפני שאנחנו מכניסים את החברות פנימה על המחירים שהם נתנו מהיכרותך את השוק?
- גבי גבריאל : המחירים שהם נתנו כרגע הם לא כל כך פרופורציונליים לשוק, הם טיפה מה שנקרא אגרסיביים מאוד, גם מתחת למחיר העלות שאם אנחנו היינו קונים, האינטגרטור קונה מתוך הספקים, זה עדיין יותר נמוך מהמחיר שהם קונים מהספקים, ויש פה איזושהי בעיה תזרימית שצריך להבין שהוא מראש מודע לזה שהוא הולך להפסיד כסף והאם זה מקובל.
- איתי פנקס ארד : מה האיתנות הפיננסית של הגופים האלה?
גבי גבריאל : חברת אלקטרה, נראה לי שכולם יודעים מה האיתנות שלה.
- איתי פנקס ארד : חזקה מאוד.
- גבי גבריאל : והשני זה חברת בשם אבדור, יחסית חברה לא גדולה, 8 או 10 עובדים, אבל עדיין.
- גיל צוקרמן : היא הזוכה השניה.
- אהרן פישר : אמורה
- איתי פנקס ארד : הם הכי זולים, לא?
גיל צפריר : לא, הכי זולים אלקטרה, והחברה השניה זו חברת אבדור מערכות.
- גיל צוקרמן : גם בתוך אלקטרה, אלקטרה זו חברה ענקית, היא פתחה חטיבת משנה לנושא עולם המולטימדיה, גירית היא יחסית שחקן צעיר, הם מעולם לא התמודדו איתנו במכרזים או בבל"מים בתוך העירייה. מדובר פה בשחקן צעיר והם רוצים להיכנס כנראה.
- איתי פנקס ארד : אלקטרה
- גיל צוקרמן : אלקטרה היא גדולה אבל החטיבה שנקראת חטיבת המולטימדיה בתוך אלקטרה זאת גירית. אלקטרה רכשו את חב' גירית.
- איתי פנקס ארד : זה מאוד מתאים לחברה גדולה וחזקה לפתח שוק עם כסף.
- גבי גבריאל : צריך לשים לב שלא יוצר מצב שאנחנו מדברים פה על תקציב של

- כמה מיליונים טובים ואם הם מפסידים 50 אחוז בכל עסקה אז יש פה איזושהי בעיה שלא נתחיל לחפש את הספק ולרדוף אחריו כל הזמן.
- איתי פנקס ארד : שמע.
- גבי גבריאלי : אז צריך לחשוב על זה גם, מה תהיה רמת השירות שבה אנחנו הולכים לקבל, אז צריך לחשוב על זה גם, על כל המכלול.
- איתי פנקס ארד : יש עם זה בעיה, אם אנחנו סומכים על אלקטרה שתדע לעמוד בזה זה דבר אחד, אולי החברה השניה יותר קטנה ואז גיל צפרייר : עם החברה השניה יש לנו ניסיון עם פרויקטים.
- איתי פנקס ארד : ו-?
- גיל צפרייר : מינהל ההנדסה, כל פרויקט מינהל ההנדסה הם עשו והם עשו לשביעות רצוננו המלאה.
- אהרן פישר : במחירים אחרים.
- איתי פנקס ארד : במחירים הרבה יותר גבוהים, פי 2 ממה שהם פה זכו.
- אהרן פישר : זה היה בל"מים, היה בקשות להצעות מחיר.
- גיל צפרייר : בדיוק
- מצטרפים לדיון : מר רמי פלח, מנכ"ל חב' אלקטרה
מר חיים חזי, חב' אלקטרה
מר אריה גינת, חב' אלקטרה
- אהרן פישר : טוב, רבותי, אני אבקש קודם כל ברשותכם תציגו את עצמכם בפני הנוכחים ואחרי זה אני אציג בפניכם את הנוכחים ונתקדם.
- רמי פלח : אני רמי פלח, מנכ"ל החברה.
- אריה גינת : אריה גינת, מנהל מכירות.
- חיים חזי : חיים חזי.
- אהרן פישר : אחד מכם הוא גם בעל מניות בחברה?
- רמי פלח : לא, כל המניות מוחזקות במאה אחוז על ידי אלקטרה בע"מ.
- אהרן פישר : זו אלקטרה הגדולה?
- רמי פלח : כן, הקבוצה.
- אהרן פישר : מציג את הנוכחים. אתם הוזמנתם פה להופיע בפני הוועדה, גם קיבלתם את פרוטוקול הוועדה הקודם, קראתם אותו?

- רמי פלח : כן.
- אהרן פישר : למעשה המחירים שאתם הצגתם פה במכרז הזה מחירים מאוד נמוכים ותכף גם ישאלו אתכם פה נציגי אגף המחשוב, אבל תתנו קודם כל איזושהי התייחסות ראשונית כללית להצעה שלכם במכרז, למה הם כאלה נמוכים, והאם אתם יכולים לעמוד במחירים הללו בפרויקטים האלה.
- איתי פנקס ארד : בכנות, אני יודע שזה בנאלי להגיד אבל זה פערים כל כך גדולים.
- רמי פלח : לחב' אלקטרה יש הנחות מאוד גדולות אצל היצרנים.
- איתי פנקס ארד : 80 אחוז אבל?
- רמי פלח : יש לנו מספיק הנחה כדי לקבל הנחה ולתת לכם עבודה ועדיין יישאר לנו רווח ראוי. ההנחות שלנו לא כאלה דרסטיות ביחס למחירוניהם.
- אהרן פישר : 65 אחוז.
- רמי פלח : בוא אציג לכם, במכרז הצבא לדוגמה נתנו הנחה של 90 אחוז על ציוד תקשורת.
- איתי פנקס ארד : שזה אותם יצרנים?
- רמי פלח : לא, יצרנים אחרים, לדוגמה סיסקו נתנה 95 אחוז הנחה. במכרז חשכ"ל האחרון של ציוד תקשורת ומולטימדיה חברת מגאקון נתנה 96 אחוז הנחה על ציוד האופטיקה, כלומר אין חריג בעניין הזה, אתה יכול לבדוק בוועדות מכרזים אחרות של משרדי ממשלה, ההנחות האלה מקובלות.
- אהרן פישר : ספציפית למכרזי מולטימדיה
- רמי פלח : גם למכרז מולטימדיה של חשכ"ל, תבדקו אותו, תראו מה ההנחות שניתנו שם.
- אהרן פישר : גבי, מה המחירים במכרז חשכ"ל של מולטימדיה?
- איתי פנקס ארד : מכיר את זה?
- גבי גבריאלי : המכרז האחרון?
- רמי פלח : תבדוק כמה הנחה נתן, זה גם מחירון שנתן מחירון חשכ"ל בהנחה ממחירון.
- גבי גבריאלי : עדיין המחירים פה, אני אעשה פה קצת סדר, ההנחות שבעצם הוגשו

פה במכרז הן מתחת למחיר שזה עלות של הספק, אני לא מדבר אתך
על האינטגרטור, של היצרן, היצרן לא מוכר את זה במחירים הללו,
עשינו בדיקה עם כל הספקים, גם עם קרסטרון.

ערן טרויצה : עם היצרנים

גבי גבריאלי : גם עם קרמר, גם עם קרסטרון, גם עם אטלונה, כולם, הם לא מוכרים
לאף אחד בשוק במחיר הנ"ל, ולכן אנחנו רוצים לוודא באמת שאתם
תעמדו מאחורי ההתחייבות שכתובה פה.

רמי פלח : אני חושב שדיברתי מאוד ברור, ההנחות שאנחנו מקבלים מהיצרנים
מספיק גבוהות כדי לתת את ההנחה שנתנו לכם ועדיין ישאיר לנו
מרווח רווחיות.

ערן טרויצה : אנחנו בדקנו עם היצרנים, אין הנחות כאלה, אתה אומר פה משהו
שהוא בניגוד למה שאנחנו מכירים.

רמי פלח : אני לא ידוע מה אתם מכירים, אני אומר לך מה

ערן טרויצה : כי על סיסקו אנחנו יודעים בעולם התקשורת שיש בין 55 ל-90 אחוז
הנחה.

רמי פלח : המינימום זה 55.

ערן טרויצה : בעולם הזה של המולטימדיה אנחנו לא מכירים הנחות כאלה,
היצרנים אומרים שהם לא נותנים הנחות כאלה. אנחנו לא רוצים כאן
ספקים שמפסידים כסף, כי אחר כך זה פוגע בשירות.

איתי פנקס ארד : דבר שני שאנחנו לא רוצים זה ספקים שמפסידים כסף, במקום

הראשון אנחנו לא רוצים ספקים שפשוט לא יתנו לנו את השירות,
תראו, זה מכרז ל-3, 4 שנים

אהרן פישר : כמה זמן זה?

ערן טרויצה : שנתיים פלוס שלוש. חמש שנים.

איתי פנקס ארד : והגב שלכם אלקטרה מבחינת להחזיק זה יחזיק, לא תפשטו רגל על
זה, השאלה אם באמת בעלי הבית יסכימו להפסיד במשך שנים על
שנים, שנתיים, שלוש, ארבע וחמש.

רמי פלח : זכויות החתימה באלקטרה מאוד ברורות, אני כמנכ"ל החברה לא

חותם לבד, ותהליך המכרז עבר אישורים בתוך מערכת אלקטרה, יש

לנו ביקורת אשראי, זה נבדק מול המחירונים שיש לנו מול הספקים, אני לא מתכוון לחשוף פה את כל הסודות המסחריים שיש לי מול הספקים וכאן אני אעצור בנושא הזה, אני לא יודע מה אתם שמעתם מהיצרנים, לי יש מחירון משלי.

גיל צוקרמן: אנחנו כן נשמח לשאול את השאלה, לנו יש את המחירונים האחרונים של יצרני החומרה שזה קרמר, זה קרסטרוון, זה אקסטון, זה אטלונה, אנחנו קיבלנו אותם מנציגי היצרנים בארץ, ויש לנו את המחירונים שממש נכונים להיום, לאתמול, אתם עבדתם על פי המחירונים האלה כשאתם ביקשתם את אחוז ההנחה? כי אנחנו במידה ותזכו, תאושרו כספקים, אנחנו נדרוש מכם לעשות לנו עבודות בעולם המולטימדיה על פי המחירונים האלה, ובהנחה כפי שצויינה אצלכם, זאת אומרת אם אמרתם 75 אחוז הנחה על מוצרים של קרסטרוון

רמי פלח: לא אמרנו אף פעם 75 אחוז הנחה.

גיל צוקרמן: 65 אחוז, סתם זרקתי מספר, לא משנה.

רמי פלח: אז בוא נדייק.

גיל צוקרמן: 65 אחוז הנחה על המוצרים של קרסטרוון אז אתם צריכים לתת לנו 65 אחוז הנחה.

רמי פלח: ברור, זה כתוב בצורה מפורשת במכרז

גיל צוקרמן: אם אנחנו יודעים על פרויקט מולטימדיה שעולה מיליון שקל אתם תתנו לנו אותו פחות 650 אלף שקל.

רמי פלח: מה שאמרת זה נכון, פרויקט שלפי מחירון יצרן שהוא רק קרסטרוון בלבד.

גיל צוקרמן: כן.

רמי פלח: או על ציוד קרסטרוון, העלות שלך לפי המחירון הרשמי של היצרן,

המחירון לצרכן, אני אומר עוד פעם, המחירון לצרכן הוא מיליון שקל.

גיל צוקרמן: מה זה לצרכן? מה זה מחירון לצרכן? אנחנו מדברים על אותו מחירון?

ערן טרויצה: אתה נורא ממהר לסגור לנו פה את הסיפור, אני לא משתכנע בקלות,

גם כשאתה אומר שאתה עומד בזה אני לא מקבל את זה, אני לא

מקבל.

- איתי פנקס ארד : אז זה לדיון אחר כך.
- ערן טרויצה : את ההנחות האלה. תשמע, איתי, זה לא נראה לי.
- איתי פנקס ארד : אבל זה לדיון אחר כך.
- ערן טרויצה : לא, הוא דיבר פה שהוא נותן הנחות בסודות מסחריים שאנחנו לא מכירים.
- גיל צוקרמן : אני רוצה לשאול אותך עוד שאלה.
- איתי פנקס ארד : זה לא יכול להיות אבל זה מה שהוא אומר. יכול להיות שזה יכול להיות ויכול להיות שזה לא יכול להיות, אנחנו פה בשביל לשאול אותו, מה שאנחנו נתרשם, נשמע, נחליט אם אנחנו מאמינים או לא מאמינים או יש לנו איך לבדוק או אין לנו איך לבדוק. תשמע זה דבר מאוד פשוט, יהיו במכרז הזה עבודות במיליונים כי אלה ההיקפים ופשוט אנחנו לא רוצים להגיע למצב שבו אתם נמנעים מלספק לנו את מה שצריך, גוררים רגליים, נותנים שירות לא מספיק טוב, לא מחליפים מהר דברים כי לא משתלם לכם והיו דברים מעולם כשהגיעו לפה אנשים, הגיעו לפה חברות למכרז והבטיחו מחירים נמוכים והתכוונו לזה כשהתחילו ואחרי זה כשאמרו שהם מפסידים מיליון פה וחצי מיליון שם אז לאט לאט, הם לא עזבו, לא התחרטו, הם פשוט אהרן פישר : רמת השירות ירדה.
- איתי פנקס ארד : הם חסכו במקומות שהם יכולים.
- יערית צבי-אשר : אתם קראתם את כל דרישות המכרז? את פרק האחריות, את השירות, את כל מה שכתוב? אתם עדיין אומרים שבמחירים האלה אתה יכולים לעמוד בזה?
- איתי פנקס ארד : יש לי עוד שאלה
- רמי פלח : קנסות 300 שקל לאיחור במענה טלפוני וקריאת שירות ו-200 שקל.
- איתי פנקס ארד : גובים את הקנסות האלה פה, אתה יודע.
- רמי פלח : בסדר גמור.
- איתי פנקס ארד : מקווים לא להגיע אליהם.
- גיל צפריר : האם ידוע לכם? כתבנו בפירוש לגבי נושא של מימוש פרויקט שזה סעיף 10, 2.5 אחוז הנחה מעל 300 אלף שקל.

- רמי פלח : חברה, בואו, אנחנו חברה רצינית, אנחנו חברה גדולה, לא קטנה, אנחנו נותנים שירותים לגופים ענקיים במגזר הציבורי, כל הבנקים, תפנה לכל הבנקים, אנחנו נותנים שירות לכל הבנקים הגדולים, אנחנו נותנים בכל הארץ.
- אהרן פישר : הכל בסדר.
- רמי פלח : ברשותכם, אנחנו נותנים שירותים, אנחנו מנוסים בעולם הזה, זאת חברה ותיקה, אני אישית גם עבדתי בתוך עיריית ת"א עם החברה הקודמת שעבדתי בה שנקראה אנגלפון ועבדתי עם אנשים כמו רוני אדטו לפני כן שהיה פה, ואני מכיר את המבנה הזה לפני ולאחור, אני מכיר את השירותים בעירייה, את האתרים של העירייה.
- איתי פנקס ארד : שאלה מקצועית, עמדתם בתנאי הסף, השאלה אם אתה לא מפסיד.
- רמי פלח : לקחנו החלטה, לקחנו החלטה.
- איתי פנקס ארד : כשעבדת עם האנשים הקודמים יכול להיות שהמחיר היה גבוה יותר ואז היה אפשר גם להרוויח. אנחנו מבינים לפעמים, לפעמים אומרים לנו את זה פה במתן זכות טיעון דומה, אומרים לנו לפעמים, אנחנו רוצים להיכנס לעיריית ת"א, וחשוב לנו הלקוח הזה, הוא גדול, הוא מביא טראפיק של עבודה, אחרי זה להראות ללקוחות אחרים, אנחנו מבינים את הטיעון הזה, זה לא טיעון פסול, אבל השאלה כמה אתה מוכן להפסיד.
- רמי פלח : אפילו לא אגורה אחת.
- איתי פנקס ארד : אתה לא תפסיד כסף?
- רמי פלח : אפילו לא אגורה אחת.
- איתי פנקס ארד : במחירים האלה אתה מרוויח? מגולם רווח בכל הסעיפים?
- רמי פלח : אלקטרה היא חברה ציבורית, יש לנו מטרה מאוד מסוימת
- איתי פנקס ארד : בוא, עזוב את הסיסמאות, אנחנו יודעים מה זה אלקטרה, לא צריך להסביר לנו, אני שואל אם אתם מרוויחים מכל הסעיפים בכל סעיף וסעיף, או שלפחות משוכנעים שלפי הכמות תרוויחו.
- רמי פלח : מהניסיון המקצועי שלנו ובחלוקה של הפריטים בפרויקט מולטימדיה אנחנו לא נופלים.

איתי פנקס ארד : העירייה בוחרת יחסית לעיתים קרובות פריטים שנתתם מחיר שהוא מאוד מאוד הדוק נקרא לזה, מלמעלה ומלמטה ופחות דווקא מפריטים שבהם יש לכם שולי רווח יותר גבוהים, אתם עדיין תדעו לעמוד בזה מבחינת שירות וכל מה שצריך?

רמי פלח : בוודאי

איתי פנקס ארד : טוב

גיל צוקרמן : נשמח לשאול עוד שאלות.

יהודה המאירי : מוקד שירות.

ערן טרויצה : לפני זה איתי, זה חשוב שתבינו שזה נשמע מולטימדיה NICE TO

HAVE, אבל חלק מהמכלולים שיצטרכו להיות מתוחזקים בתוך המכרז הזה זה מכלולים מבצעיים, החשש שהבעת קודם מהתמיכה בשירות

איתי פנקס ארד : אנחנו נדבר על זה.

ערן טרויצה : זה החשש שלי.

איתי פנקס ארד : אבל זה לא דיון לפניהם.

רמי פלח : אני אשמח לענות על זה.

איתי פנקס ארד : זאת לא הייתה שאלה.

ערן טרויצה : לא, לא, רק הבהרתי פה.

גיל צוקרמן : יש לנו עוד 2 שאלות ברשותכם, 2-3 שאלות, לא יותר מזה, השאלה

הראשונה יש סעיף שנקרא סקר אתר מצאי, סעיף 25, אנחנו היינו

שמחים לדעת כיצד אתם הולכים לממש סקר כזה של כלל הציוד

מולטימדיה בעיריית ת"א – יפו.

רמי פלח : אני חושב שדבר כזה צריך להיות בליווי ויחד אתכם יחד ביד, אתם

תגדירו את העדיפות שלכם, כי אי אפשר לעשות סקר על כל האתרים

ביום אחד, לא ב-24 שעות, צריך לעשות תכנון מפורט מה אתם רוצים

לעשות, מה אתם רוצים להקדים, אם אתם רוצים מספר אתרים בו

זמנית גם זה אפשרי.

גיל צוקרמן : אתם מודעים לזה שזה שלושה שבועות.

רמי פלח : סליחה?

- גיל צוקרמן : שלושה שבועות.
- גיל צוקרמן : השאלה השניה.
- רמי פלח : כן. כל זמן שתדאגו לזמינות האתרים ושיהיו נגישים.
- גיל צוקרמן : שאלה נוספת זה הנושא, עוד שתי שאלות, השאלה הראשונה זה נושא של ציוד נוסף, גם בציוד הנוסף נתתם הנחה שהיא הנחה יחסית גבוהה, נדמה לי 50 אחוז, נכון?
- ערן טרויצה : 60.
- גיל צוקרמן : 60, לצורך העניין יש לנו עמדות מידע של דגוט שאנחנו יודעים לצורך העניין שעמדת מידע כזאת על פי המחירונים כפי שאנחנו קונים אותם היום עלה בין 16 ל-20 אלף שקל, אתם הולכים לספק לנו עמדות מידע בדיוק כמו שאנחנו נגיד לכם, כי אנחנו אחראים על התכנון ועל האפיון, ב-8,000 שקל, 10,000 שקל?
- רמי פלח : כל מה שמופיע במחירוני יצרן שקיבלת אנחנו ניתן את ההנחות כפי שניתנו במכרז.
- גיל צוקרמן : כולל נושא הנגישות? פרויקט של 100 אלף שקל נתנו ב-40 אלף שקל.
- אהרן פישר : שמה זה 50 אחוז הנחה.
- גיל צוקרמן : 50 אחוז הנחה.
- רמי פלח : מערכות נגישות נכנסות בתוך הנושא הזה. מערכות נגישות לאולמות גדולים, לאודיטוריומים נכנסים לתוך הנושא הזה גם על פי המחירון הזה.
- ערן טרויצה : יש לכם מוקד שירות כזה שאתם מפעילים אותו?
- רמי פלח : יש לנו מוקד
- ערן טרויצה : יש לכם מוקד, טלפון שעכשיו מתקשרים ועונה שם מישהו שהוא לא מזכירה של מישהו אלא זה מוקד שירות פעיל במשך שעות העבודה?
- רמי פלח : יש לנו מחלקת שירות שיש לה מנהל שקוראים לו אבי קונקול, ולמנהל הזה יש מוקדנית שקוראים לה מאיה, הם עונים מהשעות הרגילות, בשעות העבודה, ואחרי שעות העבודה בהתאם ל-SLA שיש לנו עם אותו לקוח, מוגדר, מי ומה. אנחנו מתעסקים באזורים מאוד מאוד רגישים, יש לנו דרך אגב אישור לעבודות בשישי שבת כי אנחנו נותנים

שירותים לגופים ביטחוניים, אנחנו עושים לדוגמה היום את כל מערכות הבקרה על הרכבת לירושלים, אני חושב שזה ברמת החשיבות לא נופל מהמולטימדיה של מוקד בעיריית ת"א, אז אנחנו יודעים לתת שירות.

ערן טרויצה : החשיבות לא נתונה לויכוח, זה רק המחירים שאנחנו חוששים מהם.

רמי פלח : אתה נגעת קודם לגבי רמת החשיבות של מערכות המולטימדיה.

איתי פנקס ארד : לא, אמרנו שזה לא NICE TO HAVE.

ערן טרויצה : לא, שמע, יש לנו פה משלט מבט וחמ"ל העירייה ומערכת שלכם של

המועצה, מערכות של זמן אמת.

איתי פנקס ארד : זה לא סרטונים של חתולים.

רמי פלח : ברור, אבל אם רוצים להיות כנים כל גוף שנותן שירות יכול לתת מאה

אחוז שירות ב-X זמן ויום אחד יש לו תקלה, אני אומר לכם, אנחנו

לא חפים מתקלות, יכולות לקרות לנו תקלות, יש קנסות, נשלם אותן

כמו שצריך, אבל אנחנו נעשה את מה שצריך כדי לעמוד ב-SLA

בצורה מסודרת, להכיר את שני הנציגים האלה בצורה יותר הדוקה

ולתת שירות. בסך הכל בסופו של דבר תהיה אינטראקציה של הלקוח

מול האנשים שלי והם יתאמו ביניהם מה הכי נוח והכי טוב להם

מבחינת העבודה וזמינות ונגישות ואיזה ציוד לתת ומה לתת ו-

גיל צוקרמן : שאלה אחרונה בהחלט, שזה סעיף 28 שעוסק בכוח אדם מיומן בתחום

פעילות המכרז, ברור לכם? כלומר האנשים שלכם עברו את כל

ההכשרות של כל החברות בלי יוצא מן הכלל גם ברמת התכנות, גם

ברמת האחזקה, גם ברמת הכל?

רמי פלח : כן, לשמחתנו זכינו במכרז של בנק ישראל מולטימדיה, מכרז קצת

יותר גדול מהמכרז שלכם ואנחנו נערכים בהגדלת כוח אדם נוסף,

מעבר לכוח האדם האינטגרלי של אלקטרה בקרה ותקשורת יש לנו

קבלנים שהם קבלנים שלנו ממונים שעובדים איתם צמוד, מוכרים

מאוד בשוק, בעלי יכולות, מחויבים, חתומים על חוזים מאוד מאוד

קשים מול אלקטרה, ככה שאני יחסית די רגוע מבחינת כוח אדם.

איתי פנקס ארד : טוב, תודה רבה.

- אהרן פישר : תודה שבאתם.
- רמי פלח : יום טוב.
- נציגי חברת אלקטרה יוצאים מהדיון.
- יהודה המאירי : שאלת ביניים, יש לכם חוות דעת מהתפקוד שלהם במקומות אחרים?
גיל צפריר : כן, קיבלנו חוות דעת, על חברת אלקטרה קיבלנו חוות דעת נהדרות, מה שהם אמרו פה זה באמת נכון, כלומר המידע שמצוי בידינו זה כן, הם לא ניגשו לבל"מים כי בל"מים אנחנו שולחים לספקים שאנחנו יודעים ועבדנו איתם בעבר אבל אנחנו יודעים על פרויקטים שהם עשו, הם עשו פרויקטים נפלאים, באמת לקחו פרויקט של בנק ישראל.
- גיל צוקרמן : הם חברה טובה, המחירים לא ריאליים, נקודה.
- איתי פנקס ארד : אז כנראה הרווחנו. תשמעו, זה פנטסטי.
- גיל צפריר : אני רוצה לספר לכם משהו.
- אהרן פישר : גיל, קצר, כי הוועדה פה עסוקה.
- גיל צפריר : עומד לפנינו בית אריאלה, שלב ג', השלב הגדול מאוד, מוערך על ידינו בערך לפני המכרז הזה, הוערך במשהו כמו 800 אלף שקל מבחינת הסלון העירוני והמיצג החיצוני וכן הלאה. תחשבו עכשיו לעשות כזה מכרז, כלומר האומדן שלנו היה 800 אלף שקל, לעשות אותו במסגרת המכרז, במחירים
- איתי פנקס ארד : זה יעלה 200 אלף שקל.
- יהודה המאירי : אני רוצה לעשות פה לצורך הפרוטוקול גילוי נאות, בתור ממלא מקום יו"ר ועדת מל"ח אני שרוי הרבה מאוד ב-
- אהרן פישר : אין ניגוד עניינים יהודה.
- יהודה המאירי : במטה מל"ח אז אני במידה מסוימת אינטרסנט.
- אהרן פישר : בסדר
- מצטרפים : יוסי ספיר, מנכ"ל חברת אבדור
- ג'קי חבר, מנהל מכירות ופרויקטים בחברת אבדור
- אהרן פישר : שלום לכם, תודה שבאתם, אני מבקש ברשותכם שתציגו את עצמכם בפני הוועדה ואחרי זה אציג בפניכם את הנוכחים.
- יוסי ספיר : אני יוסי ספיר, מנכ"ל ובעלים בחברת אבדור.

- אהרן פישר : בעלים מאה אחוז?
יוסי ספיר : לא, 20 אחוז.
גיקי חבר : גיקי חבר, מנהל מכירות ופרויקטים בחברת אבדור.
אהרן פישר : של מי שאר הבעלויות?
יוסי ספיר : חבר'ה פרטיים, אנשים פרטיים, בחברה יש משהו כמו 150 איש היום, ב-2016 משהו כמו 170, 180 מיליון שקל הקבוצה עשתה, אין לנו חברות בנות, אחיות, אם ובת.
אהרן פישר : מציג את הנוכחים
אתם קיבלתם את הזימון יחד עם פרוטוקול הוועדה הקודמת כשלמעשה אנחנו זימנו אתכם פה למתן זכות טיעון בדבר הפער של המחירים בין אומדן העירייה לבין הצעה שקיבלנו מכם, כשבעצם הפער מאוד גדול, אפילו בחלק מהמחירוניכם אתם הגעתם, קרסטרון למשל 73.45 אחוז מהאומדן ורצינו לוודא קודם כל התייחסות כללית שלכם איך אתם יכולים לעמוד בעבודות במחירים כאלה נמוכים שלא מוכרים לנו עד היום בבקשות להצעות מחיר שעשינו.
גיל צוקרמן : וממה שאנחנו מכירים מהיצרנים.
יוסי ספיר : קודם כל יש פער בין המחירים שהיצרנים נותנים לך, למה שלנו הם נותנים, תסמכו עלינו, אחרת לא היינו בשוק כבר למעלה מ-20 שנה, אנחנו אנשי אינטגרציה, אנשי עסקים, אנשי מסחר, מה שאנחנו יודעים להשיג אנחנו משיגים, אנחנו עומדים מאחורי כל מספר בהצעה שלנו, מה שהבאת באמת זאת דוגמה הכי גבוהה, אבל היו שם דברים שפחות ויש דברים שיותר, השיקולים שלנו מסחריים, החברה היא לא מלכ"ר אלא אנחנו עובדים בשביל להרוויח. אנחנו עובדים עם עיריית ת"א הרבה שנים גם, גם אתכם בפרויקטים בהיקפים גדולים של מיליוני שקלים ואנחנו יודעים לעשות את העבודה והמוטו שלנו זה קודם כל שירות ושירות.
איתי פנקס ארד : שביעות הרצון מכם היא טובה, היא גבוהה, את תנאי הסף עברתם, על פניו אין שום סיבה שלא תעמדו בתנאי המכרז חוץ מבאמת ההנחות המפליגות ופערים, אתה מרוויח על כל הסעיפים פה או שעשית

משחק?

- יוסי ספיר : בטוטאל אנחנו מרוויחים.
- איתי פנקס ארד : אתה לא יודע מה תהיה הפרופורציה, מה יזמינו מזה ומה יזמינו מזה.
- יוסי ספיר : נכון, נכון, אבל בטוטאל אנחנו מרוויחים, גם כשאתה מזמין ציוד אתה עדיין צריך להזמין גם את ההתקנה, אז על ההתקנה יש אחוז רווח אחר, וגם כשאתה מזמין ציוד לא תמיד אתה יכול לעשות את כל האודיטוריום או את כל המרכז או את כל הפרויקטים עם אותו יצרן, זה בדיוק, בשביל זה אנחנו נמצאים פה, אנחנו חברות אינטגרציה, אנחנו לא יצרן ולא משהו אחר ויש לנו את היכולת גם להשיג הנחות מאוד מאוד ברורות, גם זה כמובן תולדה של עבודה שלנו בפרויקטים אחרים, לדוגמה פרויקט עכשיו בחברת חשמל ובאוניברסיטת אריאל, יש לנו יכולת למנף את ההנחות האלה ולתת לכם ליהנות מזה.
- ערן טרויצה : יוסי, ההערה העקרונית שלי לכל התהליך, אנחנו חוששים כמו שצינו פה לנושא השירות ולא עמידה שלכם בכל מה שקשור. אנחנו דיברנו עם היצרנים, היצרנים לא נותנים הנחות כאלה, זאת אומרת על פניו על פי ניתוח שעשינו, מההנחות שנתתם פה אין מצב שאתם מרוויחים ואפילו מפסידים, אלא אם כן יש משהו שאנחנו לא יודעים, ועוד פעם, דיברנו עם היצרנים, אין הנחות כאלה, אז איך אתם נותנים את המחירים האלה?
- יוסי ספיר : קודם כל יש דברים שאתם לא יודעים, אני אומר לך, אני מוקלט פה ואני אומר לך ערן, אנחנו מכירים, עשינו פה פרויקטים בעבר, אתם מכירים אותנו, חלק מכירים אותנו יותר טוב וראו אותנו גם איך אנחנו נותנים פה שירות ואיך אנחנו יודעים להרוויח, אז סמוך עלינו שאנחנו מבחינת רווח יודעים לעבוד אחרת לא הייתה לנו זכות קיום, אין זכות קיום לחברה שלא מרוויחה. לגבי שירות אני מזכיר לך גיל צוקרמן
- ערן טרויצה : זאת אומרת אתה מצהיר פה חד משמעית שאתה לא מפסיד פה כסף.
- יוסי ספיר : בוודאי ואני מבין את הדאגה שלך בנושא של שירות כשאתה אומר שמע, לא תרוויח כסף לא תיתן לי שירות טוב, נהפוך הוא.

- ערן טרויצה : אני גם לא רוצה פה חברה שמפסידה כי זה LOSE LOSE
SITUATION כי אז השירות יהיה על פנים.
יוסי ספיר : אני שמח שאתה אומר את זה.
איתי פנקס ארד : אנחנו מפחדים מגרירות רגליים, אנחנו מפחדים מתיקון איטי,
כשאתה מפסיד אז אתה לא רץ לתת שירות.
יוסי ספיר : נכון, אנחנו חברה גדולה, חלק מהציודים פה מגובים על ידי היצרנים,
למשל קרמר 7 שנים אחריות של היצרן, וזה גם יתרון גדול כי זה יצרן
שנמצא בישראל. אני מחזיק במלאי הרבה הרבה חלפים של קרמר וגם
של קרסטרון, התיקון בארה"ב. לגבי שירות, ערן, גיל זוכר שהפעלנו
פה את החמ"ל בצוק איתן, לא היינו מחויבים, זה היה כבר אחרי
שמסרנו את הפרויקט, אני ישנתי פה שני לילות יחד אתכם, זה דוגמה
לשירות, אני חושב.
ערן טרויצה : אתה ישנת, אני לא ישנתי, זה ההבדל.
יוסי ספיר : הראנו אותנו בערוץ 2, זה מצולם אצלי דרך אגב, וגם מיקי שאז עבד
אצלנו, עשינו פשוט תחלופה וגיל ישן פה לילות, היינו ביחד, הוא ראה
אותנו, זה השירות שלנו.
ערן טרויצה : אז מה אתה אומר בשורה התחתונה כדי להניח את דעתו של איתי?
יוסי ספיר : לא, אני רוצה שאתה מבחינת שירות תלך לישון בשקט בלילה, חד
משמעית.
איתי פנקס ארד : הוא זה אחר כך, עכשיו זה אני.
יוסי ספיר : לגבי שורת הרווח ואנשי הכספים, תנו לנו לעשות את העבודה שלנו,
אנחנו אנשי עסקים גם בנוסף להיותנו מהנדסים.
גיל צוקרמן : יש לי שאלה באמת חשובה, מעבר למחירושים של היצרנים, בנושא
הציוד הנוסף, בציוד הנוסף שזה לדוגמה נושא של עמדות מידע או
ניהול תורים של דנגוט.
אהרן פישר : בנספח ב' 2 וב' 3 זה לא דרמטי, 15 אחוז הנחה בסך הכל.
גיל צוקרמן : 15, הבנתי.
יוסי ספיר : דיברנו עם החברות האלה ועשינו את השיקולים שלנו גיל.
גיל צוקרמן : אבל יכול להיות שלא נזמין בכלל דברים של קרמר, יכול להיות שנזמין

- רק דברים של קרסטרון .
- יוסי ספיר : קחו הכל קרסטרון.
- גיל צוקרמן : הבנתי
- יוסי ספיר : אגב, לגבי דנגוט אנחנו קצת מכירים כי כשעברנו את פילון השתמשנו בה.
- גבי גבריאל : נושא המחירוני זה המחירוני שנשלחים על ידי היצרנים.
- יוסי ספיר : הם מפורסמים.
- גבי גבריאל : הם מפורסמים, משם אנחנו גוזרים את ההזמנות.
- ערן טרויצה : שהם מחירוני ללקוחות פרטיים?
- יוסי ספיר : אין לקוחות פרטיים, זה מחירון, זה אותו מחירון.
- ערן טרויצה : יש לכם מוקד שירות, מקום שמתקשרים אליו
- יוסי ספיר : כן, כן.
- ערן טרויצה : לא מזכירה של מישהו.
- יוסי ספיר : לא, לא, יש לנו מרכז שירות שלנו, לא שירות חיצוני כזה של אני לוקחת הודעה ונחזור אליך, יש לנו מוקד שירות שלנו.
- ערן טרויצה : 24/7?
- יוסי ספיר : משעות הערב, תראו, אחת ההתמחויות שלנו באודיו-וידאו זה חדרי בקרה, למשל החמ"ל פה למטה אני מתייחס אליו כחדר בקרה, נניח שיופעל עכשיו הוא 24/7, אתה לא מעניין אותך עכשיו שישי-שבת, לילה, אנחנו עובדים גם בלילה.
- יהודה המאירי : יש לכם עוד שאלות?
- גיל צפרייר : יוסי, סעיף 10, מימוש פרויקט נותן לנו עוד הנחה נוספת של 2.5 אחוז, מוכר לך, נכון? במכרז. סעיף 10 מימוש פרויקט
- יוסי ספיר : מאיפה אתה קורא? מתוך מה?
- גיל צפרייר : מתוך המכרז עצמו.
- יוסי ספיר : תקריא לי אותו.
- גיל צפרייר : הנחה נוספת של 2.5 אחוז על פרויקטים שהיקפם גדול מ-300 אש"ח.
- אהרן פישר : הנחת היקף, הנחת היקף
- גיל צפרייר : סעיף 10.

- יוסי ספיר : אנחנו חתומים על זה.
- גיל צפריר : נושא נוסף, סקר אתר מצאי
- יוסי ספיר : 300 זה לא כולל מע"מ, נכון?
- גיל צוקרמן : הכל לפני מע"מ.
- יוסי ספיר : לפני מע"מ.
- גיל צפריר : סעיף 25 סקר אתר, סקר מצאי, איך אתם מתכוונים לממש את זה, מה שיטת העבודה?
- יוסי ספיר : על מה אתה מדבר? תסביר לי.
- גיל צוקרמן : על הסקר של כל עולם המולטימדיה שקיים כיום בעירייה, יש לכם 3 שבועות לבצע סקר מלא של כל פרטי הציוד שיש.
- גיל צפריר : של כל האתרים.
- יוסי ספיר : אתם מדברים על מה, על השירות?
- גיל צוקרמן : מיפוי, מיפוי מצד קיים.
- ערן טרויצה : לפני שאתם נכנסים לתת שירות.
- גיל צפריר : סעיף 25.
- יוסי ספיר : אבל זה ממה שאנחנו ראינו כנראה לא נקבל את זה.
- ערן טרויצה : לא, זה מי שמקבל את נושא התחזוקה.
- יוסי ספיר : בדיוק, קודם כל יש לנו יתרון גדול, אנחנו לא הכי זולים בנושא התחזוקה ונשמח לקבל את נושא התחזוקה.
- אהרן פישר : שניה באמת, בוא נחדד את זה, רק זוכה אחד בעצם יקח את נושא התחזוקה?
- יוסי ספיר : כן, אנחנו לא הכי זולים.
- גיל צפריר : הזוכה הגדול.
- יוסי ספיר : אבל אם אנחנו נקבל מאיזושהי סיבה את נושא התחזוקה, 70 אחוז מהיקף המקומות האלה אנחנו עשינו, מכירים טוב מאוד. משלט קומה 8, חמ"ל מינוס 3, פילון, זה באמת המסה הגדולה, זה ציוד שלנו, אנחנו חיים ומכירים את המקום, גיל צפריר, אתה יודע טוב מאוד.
- גיל צוקרמן : שאלה אחרונה, סעיף 28 שעוסק בכוח אדם מיומן בתחומי פעילות

- המכרז, יש לכם כוח אדם מיומן שעבר את כל הקורסים של כל החברות ואת כל ההסמכות למיניהן?
יוסי ספיר: בהחלט, ואתם ביקשתם, שאלת את זה, אתם מוזמנים במידה ונזכה לבוא לבקר אצלנו ולהיווכח בכך, אנחנו גדלנו, גייסנו כוח אדם, שמנו אנשים, לאו דווקא בפרויקט הזה, אנחנו עובדים עכשיו בכמה פרויקטים גדולים, יש לנו תכנתים, חלקם כבר עברו את הסרטיפיקציות הגבוהות, את הפרו גם בקרסטרון וגם באקסטרון, קרמר אנחנו עברנו את האישורים שלהם אבל הם יוצאים בקרוב עם מערכת בקרה חדשה אז ברגע שתצא יהיו אישורים חדשים.
- אהרן פישר: עוד? תודה רבה שבאתם.
יוסי ספיר: בהצלחה
נציגי חברת אברון יוצאים מהדיון
- אהרן פישר: איתי, לפני שאתה תסכם אבקש קודם כל לשמוע את עמדת אגף המחשוב, ערן, גיל, תסכמו אם מבחינתכם אנחנו יכולים להתקדם ולהכריז עליהם כזוכים.
- יהודה המאירי: אני מרוצה.
גיל צפרייר: כן, אני מרוצה.
ערן טרויצה: אתה?
גיל צוקרמן: אין לי מה להגיד.
ערן טרויצה: גבי?
גבי גבריאלי: אם זה מה שהם אומרים ועומדים מאחורי זה אשריהם, שיעמדו.
ערן טרויצה: כב' היו"ר, אנחנו מאוד מוטרדים מהמחירים האלה כי היצרנים אמרו שהם לא נותנים כאלה הנחות, לפי מה שאמרו שתי החברות זה עובר כחוט השני בין שתי החברות האלה, יש להם כל מיני הסכמים שאנחנו לא מכירים שלכאורה היצרנים לא היו מוכנים להגיד לנו אותם, למרות שהם אמרו שאין, אולי יש, לא יודע, הן שתי חברות טובות
איתי פנקס ארד: זה שתי חברות שכנראה קונות מהספקים המון המון וחלק מהדרך להחזיק ספקים זה לא לתת לאחרים את המחירים וגם לא לגלות לאחרים את המחירים שהם נותנים להם.

- ערן טרויצה : תשמע איתי.
- איתי פנקס ארד : עם טראפיק של מאות מיליונים שקלים.
- ערן טרויצה : בוודאות כל יצרן מתעדף ספק כזה או אחר לפי כל מיני קריטריונים ונותן לו פה ושם שפילים קטנים יותר ופחות, זה הנחות בהיקפים שאנחנו לא מכירים, אנחנו חוששים מזה, אבל אני חושב שהתשובות שלהם מניחות את הדעת.
- איתי פנקס ארד : אני אתך. יהודה, אם תצטרף אלי לסיכום מאוד, לפעמים אני יותר מוטרד, לפעמים זה יותר תלוי כזה באיזו אמירה כללית. פה אחת החברות היא חברה, אחת החברות הגדולות במשק עם גב מאוד גדול, אז אולי היא צעירה בתחום אבל היא בעצם נשענת על חברה ותיקה בתחום, עושים דברים גדולים ומשמעותיים שאתם אומרים שבסך הכל פרויקטים יפים ומוצלחים. חברה שניה יש לנו ניסיון טוב פה איתה בעירייה.
- נראה לי, רוב הסימנים מעידים על זה שפשוט הצליח לנו המכרז, נקבל כנראה דברים טובים במחיר זול מאוד, ואם זה לא יהיה אז תבוא לפה ונעיף את מי שלא יעמוד בדברים.
- ערן טרויצה : הזמן יוכיח.
- אהרן פישר : עכשיו שאלה, צריך לעשות פה חלוקת עבודה וגם את נושא התחזוקה, אתם רוצים לחזור עם פניה אחרי זה לעדכון חלוקת עבודה?
- ערן טרויצה : הכל נשאר כמו שהוא.
- אהרן פישר : נכריז עליהם כזוכים ולגבי חלוקת עבודה תבואו, זה לא יעכב לכם.
- גיל צוקרמן : למה לא לפי הנוסחה?
- אהרן פישר : יש פה גם פרק תחזוקה, יש נוסחה?
- גיל צוקרמן : כן, 35, תחזוקה הגדול ביותר לוקח, אלקטרה.
- איתי פנקס ארד : מי היה הזול בין השניים?
- גיל צוקרמן : אלקטרה, 3.80.
- איתי פנקס ארד : אז אלקטרה יהיו בחלק של התחזוקה, את הנוסחה כבר שקללתם?
- אביטל רזניק : שקללתי, עוד לא עשיתי חישוב של חלוקת העבודה.
- איתי פנקס ארד : תעשי לפי הנוסחה ואנחנו מאשרים מראש.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 85 מישיבתה מיום 10.05.2017

- אהרן פישר : מאשרים. אם זה על פי הנוסחה אז אין בעיה.
אביטל רזניק : אז לא צריך להביא פניה?
אהרן פישר : לא, לא צריך. אם זה על פי הנוסחה אין צורך. תודה רבה.
איתי פנקס ארד : תעדכנו אותנו עוד חצי שנה מה קורה עם זה, בסדר?
ערן טרויצה : נתחיל להריץ כמה פרויקטים, כבר עומדים לפתחנו כמה פרויקטים.
התחזוקה בתוך התחלה עם 60 אלף שקל בשנה במקום 150 אלף,
שומע איתי?
יהודה המאירי : זו הנחה משמעותית.

החלטה:

מכרזים על המשתתפים במכרז חברת **אלקטרה בקרה ותקשורת בע"מ** וחברת **אבדור מערכות (1997) בע"מ** כזוכים במכרז.

חלוקת העבודה תהא כדלקמן:

77%	אלקטרה בקרה ותקשורת בע"מ
23%	אבדור מערכות (1997) בע"מ

פרק תחזוקה יתבצע ע"י חברת אלקטרה בקרה ותקשורת.

וכמפורט לעיל.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 85 מישיבתה מיום 10.05.2017

החלטה מספר 422

מכרז מסגרת פומבי מס' 165/2016 למתן שירותי מיקור חוץ להפעלת מוקד סיוע ללקוחות מחשוב וטלפונייה ולתמיכה ותחזוקת ציוד מחשוב

פניית האגף:

1. ועדת מכרזים מס' 85 בישיבתה מתאריך 25/4/2017 (החלטה מס' 415) אישרה את עמידת המשתתפים בתנאי הסף, את נקוד האיכות ופתיחת המעטפות הכלכליות של: נס.איי.טי בע"מ, מלם מערכות בע"מ, כלנית כרמון שרותי תוכנה בע"מ.
2. במסמכי המכרז נקבע כי למכרז זה יוכרז זוכה חלופי, להלן סעיף 7, פרק ג', מהמכרז:
" העירייה תכריז על הזוכה כמפורט בסעיף 9 לפרק ב' לתנאי המכרז וכן תקבע זוכה חלופי, אשר יחליף את הזוכה במכרז במידה והזוכה במכרז לא יעמוד בתנאי המכרז והחווזה על נספחיהם בתוך 6 חודשים מיום תחילת מתן השירותים (להלן: "הזוכה החלופי"). הזוכה החלופי יופעל אם בעת ביצוע העבודה, נשוא מכרז זה, יתברר כי העבודה אינה עומדת בדרישות המופיעות במכרז. הערבות למכרז שהופקדה בעירייה ע"י הזוכה החלופי להבטחת הצעתו למכרז תוחלף ע"י הזוכה החלופי בערבות בנקאית בסך של 100,000 ש"ח, אשר תוחזק ע"י העירייה. במידה ועמד הזוכה בתנאי המכרז, תוחזר לזוכה החלופי ערבותו למכרז והצעתו תפקע. במידה ולא עמד הזוכה בתנאי המכרז, תופסק ההתקשרות עם הזוכה והזוכה החלופי יוכרז כזוכה במכרז בכפוף לכל התנאים, שנקבעו במסמכי המכרז."
3. להלן פרוט שקלול ההצעות עפ"י מרכיבי האיכות והמחיר:

אומדן העירייה – 435,000 ₪

מחיר 65%, איכות 35% - עפ"י הקבוע במסמכי המכרז

מס' הצעה בפתחה	שם המשתתף במכרז	הצעת מחיר בש"ח	נקוד מחיר	ציון איכות	נקוד איכות	סה"כ הצעה משוקללת	מרחק מהאומדן
1	נס.איי.טי בע"מ	339,639 ₪	45%	86.38%	30.23%	75.02%	-21.92%
2	כלנית כרמון שירותי תוכנה בע"מ	543,706 ₪	27.97%	78.72%	27.55%	55.53%	24.99%
3	מלם מערכות בע"מ	234,000 ₪	65.00%	90.78%	31.77%	96.77%	-46.21%

4. לאור תוצאות בדיקת מסמכי האיכות והצעות המחיר, במפורטים בסעיף 3 שלהלן, מבקש האגף להכריז לזמן את חברת מלם מערכות בע"מ למתן זכות טיעון בשל הפער שבין הצעתה לבין אומדן העירייה.

דיון:

אהרן פישר: פניה 6 מחוץ לסדר היום, של האגף המחשוב, מכרז פומבי 165/2016 למתן שירותי מיקור חוץ להפעלת מוקד סיוע ללקוחות המחשוב, זה בעצם מוקד 8025 שאתם מכירים. אני אזכיר לכם שמדובר פה במכרז שיש בו פתיחה כפולה וועדת מכרזים ב-25/4/17 אישרה את עמידת המשתתפים בתנאי הסף ואת ניקוד האיכות ואישרה לפתוח את המעטפות הכלכליות. למעשה המעטפות הכלכליות נפתחו היום לפני הוועדה ויש לכם פה את פירוט ההצעות שהתקבלו. יש פה בסך הכל 3 הצעות, של חברת נס IT, כלנית כרמון, וחברת מל"מ מערכות שהיא

- גם הספק שעובד איתנו היום.
- איתי פנקס ארד : שמרוצים מהם, לא?
- אהרן פישר : שמרוצים מהם בסך הכל, כן.
- בכל מקרה כפי שאתם רואים ההצעת מחיר שלהם עומדת על 234 אש"ח.
- ערן טרויצה : זה יותר זול מההצעה של המכרז הקודם כשהיו הרבה פחות שירותים.
- איתי פנקס ארד : זה רק מראה כמה טחנו אותנו לפני זה.
- אהרן פישר : הוספנו שירותים וגם נתתם תוספות כספיות.
- ערן טרויצה : החברה הזאת אגב שהציעה את ההצעה הנמוכה פה במהלך התקופה ביקשה שיפוי על ההפסדים שלה, קיבלה חלקית ואנחנו פה מקבלים מחיר יותר זול מהפעם הקודמת עם כל השירותים.
- איתי פנקס ארד : איך היא קיבלה שיפוי?
- פלורה מליניש : הוספנו עוד שירותים, הוספנו עוד כוח אדם.
- איתי פנקס ארד : כתוצאה מבקשה? אני לא מבין.
- ערן טרויצה : צרכי העירייה, גני ילדים שהכנסנו וכל מיני מרכזים קהילתיים.
- איתי פנקס ארד : אז זה לא שיפוי על דברים שהם התחייבו אלא על דברים שביקשתם מעבר.
- אהרן פישר : כן, אבל עכשיו זה כבר הבסיס.
- ערן טרויצה : עכשיו זה בפנים יותר זול מקודם.
- פלורה מליניש : עכשיו זה הבסיס ולמרות זאת הם הציעו 46 אחוז פחות מהאומדן.
- איתי פנקס ארד : תראו כמה השתלם לנו לעשות את המכרז.
- אהרן פישר : נכון, זה בדיוק מה שאמרתי.
- ערן טרויצה : עדיין הם באים כל הזמן לבכות, קשה לי, קשה לי, מפסיד פה
- אהרן פישר : בדיוק ערן, הם יודעים איך זה עובד, נותנים לך מחיר נמוך, אחרי זה באים לבכות ואתה נותן להם.
- ערן טרויצה : שאלתי אם אנחנו, לדעתי כדאי בגלל שההפרש מהאומדן כל כך גדול אני ממליץ להזמין אותם לפה.
- אהרן פישר : כן, זה הבקשה שלהם.
- פלורה מליניש : אנחנו רוצים יותר מזה.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 85 מישיבתה מיום 10.05.2017

- איתי פנקס ארד : אנחנו צריכים להגיד להם שאנחנו יודעים שהמחיר מאוד מאוד נמוך.
יהודה המאירי : שיסבירו איך הם עושים את זה.
איתי פנקס ארד : גם שיסבירו וגם שאם הם יקבלו את העבודה הזאת נהיה עם עין פקוחה עליהם, לא ניתן להם להתעלל בכם.
אהרן פישר : אגב, המכרז הזה יש בו הרבה מנגנונים של פרס – קנס, זאת אומרת הם נבדקים על זה כל הזמן על איכות השירות ומקבלים תוספות או הפחתות בהתאם.
פלורה מלניש : זה עדיין חלק מהסך הכל השוטף שהם מקבלים.
אהרן פישר : ברור, אני רק אומר.
יערית צבי אשר : אני רק מחדדת את מה שכבר נאמר שאנו מבקשים לקבל בפני הוועדה תמחור של הצעתם.
פלורה מלניש : שיפרטו איך הגיעו. הם עשו את זה גם במכרז הקודם, גם במכרז הקודם הם היו נמוכים מהאומדן והם באו.
אהרן פישר : נבקש מהם גם תמחור של הצעתם.
יהודה המאירי : למל"ם מערכות יש קשר לתעשייה האווירית?
אהרן פישר : אתה לא בניגוד עניינים. כבר העלית את זה בפעם הקודמת. אתה עבדת בתעשייה האווירית כשמל"ם מערכות נתנו להם שירות. אבל גילוי נאות יהיה כתוב, אין בעיה.
ערן טרויצה : מה סיכמנו?
איתי פנקס ארד : נזמין אותם, תודה.
אהרן פישר : תודה רבה, סיימנו.

החלטה:

מאשרים לזמן את חברת מלם מערכות בע"מ למתן זכות טיעון בשל הפער שבין הצעתה לבין אומדן העירייה.
וכמפורט לעיל.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 85 מישיבתה מיום 10.05.2017

21.05.17



איתי עוזר, רו"ח
מ"מ מרכז מכרזים בכיר

21.5.17



אהרון פישר, רו"ח
מנהל מח' מכרזים והתקשרויות

21.05.17



עדן שפיר, עו"ד
עוזרת ראשית, שירות משפטי

21.05.17



איתן פנקס ארד
יו"ר ועדת מכרזים



רון חולדאי
ראש העירייה

22.05.17

תאריך: