

23/06/2022

עיריית כפר סבא
פרוטוקול ועדת מכרזים

פרוטוקול מס' 11 ועדת מכרזים מיום 21/06/2022

מ"מ יו"ר הוועדה חבר הוועדה חברת הוועדה	עילאי הר סגור הנדין עו"ד איתן צנעני עו"ד קרן גרשון	נוכחים:
חברת הוועדה חברת הוועדה חבר הוועדה יו"ר הוועדה	ד"ר אסנת ספורטה הדר לביא ממה שיינפיין אורן כהן	נעדרים:
מזכירת ועדת מכרזים יועץ משפטי לתחום המכרזים יועצת משפטית לוועדת המכרזים ס. מנהלת אגף הנדסה מנהל מח' אחזקת מבנים חשבת אגף החינוך מנהל מח' ביטוחים יועצת למכרז הביטוח	אביטל חדאד עו"ד דוד רן-יה עו"ד ענת סמסונוב מיכאל זלדין ישראל זמוסטיאנו דריה אלקינד דודו דוידוביץ ליאת הרטוב	מוזמנים/נוכחים:

על סדר היום:

דיון:

- מכרז פומבי 3/2022 - למיקסום, בקרה ובדיקת תקציבי משרד החינוך.
- מכרז פומבי 7/2022 - עב' שיפוצים ושדרוגים במוסדות עירייה קיימים
במוסדות חדשים.
- מכרז פומבי 12/2022 - עב' איטום במוסדות חינוך וציבור.
- מכרז פומבי 18/2022 - אספקת מחשבים וציוד היקפי להנגשה טכנולוגית.

1. מכרז פומבי 20/2022 - מתן שירותי ביטוח עבור עיריית כפ"ס.

מסמכים מצורפים: מסמך סיכום מאת עו"ד דוד רן-יה ומסמך בדיקה של היועץ המקצועי.

עו"ד דוד רן יה: אני אתן לכם קצת רקע, אם יש פה אנשים כמו שקרן שחיים קצת את העולם הזה. למי שלא חי את העולם הזה, במכרזי ביטוח של רשויות מקומיות יש קושי, היה קושי הרבה שנים לאתר מבטחים. היו שנים שהיה רק מבטח אחד שהיה מוכן לבטח רשויות מקומיות. היו שנים שאף מבטח לא רצה. היום יש 2 חברות ביטוח עיקריות שמוכנות לבטח רשויות מקומיות, בגלל הסיכונים השונים שיש לרשויות במקרי הביטוח שלהן. בכל מקרה, פורסם מכרז פומבי לביטוח העירייה באפריל 2022. במכרז הוגשו 2 הצעות. ההצעה של איילון חברה לביטוח בע"מ, וההצעה של הפניקס חברה לביטוח בע"מ. 2 ההצעות נבדקו ע"י יועץ הביטוח של העירייה. נציגה של יועץ הביטוח נמצאת פה איתנו בישיבה, זאת ליאת צירפנו את מסמך את הבדיקה של יועץ הביטוח כנספח א' למסמך הסיכום שלנו. מסמך הבדיקה אומר באופן כללי שב-2 ההצעות שהוגשו נמצאו הסתייגויות מתנאי הביטוח של העירייה, ומתנאי המכרז. עכשיו, מההיבט המשפטי, בכל מכרז, כשמתתף מסתייג מתנאי המכרז, אנחנו כמובן לא יכולים להשוות בין תפוחים לתפוחים, ולא יכולים להשוות בין ההצעות. וההלכה שנקבעה בעניין הזה, היא שההצעות הן פסולות. אנחנו במכרז עצמו כתבנו, מבחינת כללי המכרז כתבנו במפורש ב שאפשר להגיש הסתייגויות ושינויים לפני שמגישים הצעות, במסגרת הליך ההבהרות למכרז. וההצעה של מציע שהסתייג מתנאי הביטוח של העירייה, היא תיפסל. כלל חד ערכי. הכלל הזה גם מקבל תוקף בהתאם לתקנות העיריות מכרזים, תקנה 20 ג קובעת: מסמכי מכרז שהוגשו שלא בהתאם לתקנות אלה, או שלא בהתאם לתנאי המכרז, או שצורפה להם הסתייגות עקרונית או שינוי יסודי, פסולים. הטעם כמובן, בהוראות המכרז והוראות התקנות, שברגע שנקבל הסתייגות של מציע מסוים, ההצעה שלו משתנה. הוא יכול להגיש הצעות נמוכות. אם תסתכלו לדוגמא על ההצעה של הפניקס, היו בה המון הסתייגויות. הם הגישו הצעה מאוד נמוכה. בוודאי שהם יכולים להגיש הצעה נמוכה, כאשר משתנים תנאי הביטוח, או משנים את ההשתתפויות העצמיות שהעירייה רוצה. ברגע שמגדילים למשל השתתפות עצמית מסוימת, הם יכולים להוריד בפרמיה. במסמך הסיכום המצורף ציטטנו לכם את ההלכה בנושא. אנחנו ממליצים לפסול את 2 ההצעות בגלל הסתייגות. מעבר לפסילה של הסתייגות, ההצעה של חברת איילון חרגה מהאומדן של העירייה בכמעט 2,000,000 ₪, והעירייה מבקשת לפסול את הצעתם גם מהטעם הזה.

עו"ד קרן גרשון: אבל כמו שאמרת, חייבים להבין שיכול להיות שההצעה של איילון באמת יותר יקרה בהרבה, אבל אולי הכיסויים שלה הרבה יותר טובים, ולכן זה לא באמת נתונים רלוונטיים.



עו"ד קרן גרשון: לואת, כשעשיתם פנייה לחברות הביטוח, אתם פניתם לכל חברות הביטוח?

ליאת הרטוב: לא עשינו פנייה. פורסם פה מכרז פומבי, עם פרסום בעיתון, כמו שצריך.

עו"ד קרן גרשון: מי המבטחת שלנו היום?

ליאת הרטוב: איילון

עו"ד קרן גרשון: מה ניסיון תביעות שלנו?

ליאת הרטוב: לא טוב, בלשון המעטה.

ליאת הרטוב: לא, איילון, אני רק אתקן אתכם. איילון הודיעה בשבוע האחרון שהיא מתעתדת לצאת מתחום הרשויות, או להעלות מחירים באופן בלתי קשור בכלל, גם ליש לי 2 רשויות שמתחדשות עכשיו עם ניסיון תביעות נקי, קיבלו 100% עלייה. איילון, מה שנקרא, מתחילה לצמצם פעילות בתחום של רשויות, וזו דרמה מאוד גדולה בתחום הרשויות, כך שלא בהכרח הפרמיה שהם נתנו פה היא משקפת את הסיכון, אלא לפעמים זה גם את יודעת, מדיניות חברה, הנהלה חדשה. איילון נמכרה לחברה חדשה. יש לנו מ-1.7 מנכ"ל חדש. יש לנו בעלים חדשים, יהיה שמח. והפרמיה שאיילון נתנה לחידוש, היא פרמיה מאוד מאוד גבוהה, גם בהשוואה לרשויות דומות לכפר סבא.

עו"ד קרן גרשון: היו לנו איזשהם שינויים משמעותיים בסכומי הביטוח, משנה שעברה להשנה?

ליאת הרטוב: לא משמעותיים, הייתה הגדלה, אבל זה לא הדבר שהשפיע על המספרים.

עילאי הרסגור הנדין: לאור הוראות התקנות ולאור ההסתייגויות ושינויים שערכו המציעות במכרז אני מבקש לעלות הצעת החלטה לפיה הועדה תמליץ לפסול את שתי ההצעות של חב' איילון חב' לביטוח ובע"מ ושל חב' הפניקס חברה לביטוח בע"מ.

מאושר פה אחד.

החלטה:

להמליץ לפסול את ההצעות של חב' איילון חב' לביטוח ובע"מ ושל חב' הפניקס חברה לביטוח בע"מ בשל הסתייגויות מתנאי המכרז וביחס לאיילון גם בשל הפער הגדול מהאומדן כלפי מעלה.

עילאי הרסגור הנדין
מ"מ יו"ר ועדת המכרזים

אביטל חדאד
מזכירת הועדה

אישור ראש העיר:
רפי סער
ראש העיר

2. מכרז פומבי 3/2022 - למיקסום, בקרה ובדיקת תקציבי משרד החינוך.

מסמכים נלווים: מסמך סיכום בדיקת הצעות מאת דריה אלקינד.

דריה אלקינד: מדובר על מיקסום הכנסות ממשרדי ממשלה בתחום החינוך, שירות שאנחנו מבקשים לקבל ממשרד רואה חשבון, ביקשנו הצעה לרטיינר חודשי, במטרה שהמשרד הנבחר יסגור את כל הפינות של כל שכבות הגיל החל מגני הילדים ועד תיכון, כולל הסעות ואבטחה החברות נותנות שירותים נוספים של חישובי פרופיל מורים, בדיקות שכר של עובדי הוראה ועוד על מנת שנקבל את ההכנסה המיטבית.

הוגשו 4 הצעות, כולן הגישו את אותו המחיר, את מחיר המינימום. התחרות הייתה על איכות. הייתה לנו ועדה של 3 אנשים גם צחי הגזבר שהיה שותף מלא בהתלבטויות ובדיקת האיכות, בסופו של דבר לאחר הרבה בירורים טלפונים בחרנו ברון פישמן רואה חשבון בין היתר בשל הותק שלו ויכולת שלו להתמודד עם הרבה רשויות במקביל, יש לו צי של עובדים ומכירים אותו בתור אחד שנתן פה שירותים.

עו"ד דוד רן יה: אציין כי הניקוד עבור המחיר היה 60 נק' ועבור האיכות 40 נקודות 40 שכללו מדדי איכות אובייקטיביים: ניסיון נוסף ברשויות מקומיות 5 נק', ראיון 25 נק' 10 נק' על המלצות שהתקבלו מרשויות מקומיות מסמך א6 במכרז. הציונים הסופיים נמצאים בסוף המסמך כאשר רון פישמן קיבל את הציון הגבוה ביותר, כולם משרדים טובים.

עילאי הרסגור הנדין: ל אור האמור אני מבקש להעלות הצעת החלטה לפיה נמליץ לקבוע את המציע רון פישמן ושות' רואי חשבון שקיבלו את הציון המשוקלל הגבוה ביותר כזוכים במכרז.

מאושר פה אחד.

החלטה:

לקבוע את המציע רון פישמן ושות' רואי חשבון שקיבלו את הציון המשוקלל הגבוה ביותר כזוכה במכרז.

עילאי הרסגור הנדין
מ"מ יו"ר ועדת המכרזים

אביטל חדאד
מזכירת הועדה

אישור ראש העיר:
רפי סער
ראש העיר

3. מכרז פומבי 7/2022 - עב' שיפוצים ושדרוגים במוסדות עירייה קיימים ובמוסדות חדשים

מסמכים נלווים: מסמך סיכום בדיקת ההצעות והמלצה מאת מיכאל זלדין.

מיכאל זלדין: המכרז הוא לביצוע עבודות שיפוצים ושדרוגים במוסדות עירייה קיימים, וכן לבניית מוסדות העירייה החדשים. לכן, הגדרנו במכרז 2 קטגוריות של הקבלנים לבחירה בסיווג 100 ג 1, שזה סיווג נמוך, 3,000,000 ₪ פלוס, ובסיווג 100 ג 4 ומעלה, שזה סיווג של 30,000,000 ₪ בהיקף העבודה פלוס מע"מ. לפי תנאי המכרז, קבענו שייבחרו 8 קבלנים. 2 קבלנים בקטגוריה 100 ג 4, ו-6 קבלנים בקטגוריה 100 ג 4 ומעלה. סה"כ למכרז הוגשו 24 הצעות. אומדן למכרז היה 24%. רוב ההצעות קרובות מאוד לאומדן. בחירת הקבלנים הייתה דו שלבית, אחרי בדיקת תנאי הסף. השלב הראשון, הקבלנים בסיווג 4 ג נבחנו, ולפי שיטת המכרז, היתרון לבחירת הזכיינים, היה להגיע להצעות אשר נמצאות באמצע בסולם ההצעות. כלומר, פסילה של ההצעה הגבוהה ביותר, ואחריה פסילה של ההצעה הנמוכה ביותר, וכן הלאה. אז מתוך 6 קבלנים בסיווג 4 ג ומעלה, נבחרו 2 קבלנים: שלום בוקטוס, עם הנחה 20.5%. ובן שטרית, 16.24%. כל יתר הקבלנים, כולל הקבלנים שלא זכו בקטגוריה 4 ג, כלומר 22 קבלנים, נעשתה בדיקה באותה שיטה של פסילת ההצעות הגבוהה והנמוכה, אותם סיווגים. לפי הבחינה הזאת, נבחרו 7 קבלנים. היות ו-2 הקבלנים, אשנב וברזני הגישו אותה הצעה, 22%, ולפי היתרון במכרז בשביל לגרום לאי צדק, אז במקום 6 קבלנים, בחרנו 7 קבלנים. 7 הקבלנים האלה זה יואלים, קובי ברון, סמסונג, שונל, קורן חברה לבנייה, אשנב וברזני. סה"כ, מבקשים לקבוע כי זוכים במכרז בקטגוריה 4 ג, 2 קבלנים, ובקטגוריה 100 ג 1, 7 קבלנים. אני יכול עוד להוסיף שהעירייה לא מחויבת להעביר לקבלנים היקף עבודה כלשהו.

עילאי הר סגור הנדין: יש חופש מאוד גדול מבחינת הקבלנים שמבצעים את העבודות. כלומר, זה לשיקול דעתכם? בכל עבודה?

מיכאל זלדין: מה הכוונה, חופש גדול?

עילאי הרסגור הנדין: הקבלנים הזוכים, איך מחלקים את העבודות ביניהם? מי קובע מי עושה מה, ומי קובע אם בכלל לוקחים את כולם?

מיכאל זלדין: תראה, אנחנו קובעים כזוכים את כולם. אין כלל כתוב של חלוקת העבודות.

עו"ד איתן צנעני: אני אחדד את השאלה, מיכאל. האם בסופו של יום, בסוף שנה, כל הקבלנים קיבלו את אותו היקף עבודה, או שיש פערים גדולים ביניהם?

מיכאל זלדין: כל הקבלנים לא יכולים לקבל את אותו היקף עבודה.

עו"ד איתן צנעני: אני מדבר על אותו סיווג.



מיכאל זלדין: על אותו סיווג, אנחנו משתדלים לתת אותו דבר של היקף עבודות, כן, אבל-

עו"ד איתן צנעני: כלומר, אם אני אקח את שנת 2019, 2020, 2021 וכן הלאה, אנחנו נראה שכל הקבלנים פחות או יותר, קיבלו היקף עבודה פלוס-מינוס זהה?

מיכאל זלדין: ב-2021 וב-2020 זה מכרז קודם, ולא כל הקבלנים, קבלנים עם סיווג ג 2 ומעלה, קיבלו היקף יותר. כי לא, לפי תנאי המכרז הקודם, לא כל הקבלנים, הסיווג שלהם התאים להיקף העבודה. ולכן, יש קבוצה של קבלנים אשר עשו עבודות גדולות.

עו"ד איתן צנעני: השאלה שלי, אני מדבר, השוואות הן לא השוואות בין קבלן מסיווג אחד לקבלן מסיווג אחר. באותו סיווג, היקף העבודות זהה?

מיכאל זלדין: זה לא מתמטיקה נטו פה.

עו"ד קרן גרשון: יש מישהו שיש לו יתרון מסוים או התמקצעות מסוימת ותעדיף אותו לפעילות מסוימת, או שהם כולם אותו דבר, מוכשרים להכל, ואתה בוחר מי שזמין ופנוי?

מיכאל זלדין: לא כולם עם אותם יכולות. היכולות, יש פיזיות, מכניות, ציוד. יכולות לעבוד, ים של קריטריונים. יכולות של לעבוד במבנים מאוכלסים, מוסדות חינוך. זה יש פה גמישות מאוד מאוד. יש פה שיקולים של יכולת לסגור חשבונות עם הקבלנים. מגוון רחב של השיקולים.

עו"ד איתן צנעני: רגע, מה זה מגוון, שוב, אני פשוט רוצה להבין, אני אומר משהו. טוב, אני לא אומר את זה, כי זה פורום רחב מדי, אבל אני רוצה להבין, אם יש שיקול רחב, אז מה אנחנו כוועדה, אולי נפצל את המכרזים האלה, ונעשה מכרזים יותר מדויקים? אתה מבין מה אני אומר? כלומר, בעצם אנחנו פשוט בוחרים סתם דוגמה, 7-8 קבלנים, ובעצם אנחנו לא בוחרים אותם בהיקף עבודה זהה. אולי כלומר אנחנו אחד יקבל איקס עבודות באיקס שקל, והשני יקבל ב-10 איקס. כלומר, יכול להיות שאולי צריך לפצל את זה לתתי מכרזים, ככה שזה יהיה יותר שקוף ויותר הגון. אתה מבין את השאלה שלי?

מיכאל זלדין: אני מבין את השאלה, אבל השאלה מנותקת מהמקור ומהפונקציה. השאלה, הייתי מגדיר אותי כשאלת נגזרת. אין לנו שוויון בהיקף הפרויקטים. אין אותם פרויקטים.

עו"ד איתן צנעני: אז איך אנחנו כוועדה עכשיו מאשרים בעצם, נותנים צ'ק פתוח, שוב, מיכאל, היום זה אתה, מחר זה מישהו אחר. עליך אני סומך ב-100%. אבל שוב, היום זה אתה, מחר זה מישהו אחר, מחרתיים זה מישהו שלישי. איך אנחנו מוודאים שאין פה קומבינות או קבלן שאוהבים אותו, נותנים לו יותר עבודה? אתה מבין, אני בכוונה קצת בוטה, כדי לחדד, כי אני עליך סומך ב-100%.

מיכאל זלדין: זה דבר סובייקטיבי. אי אפשר פה להגיע. אין לי 24 פרויקטים שווים של 1,000,000 ₪, שאני יכול לחלק אותם בין 8 קבלנים, אז כל אחד מקבל 3 פרויקטים של

1,000,000 ₪. אין לנו, אתה יודע.

עו"ד איתן צנעני: כן, אבל אחד יכול לחלק לקבל 1,000,000 ₪, והשני יקבל- 3 עבודות של 300,000 ₪, ואז זה מבחינתי מאוזן.

מיכאל זלדין: מה 300,000 ₪?

עו"ד איתן צנעני: אני אומר, סתם דוגמה. אחד יכול לקבל בפרויקט של 1,000,000 ₪, ואחד אחר, אין לך עוד פרויקט של 1,000,000 ₪, אתה תיתן 3 פרויקטים של 300,000 ₪, או 350,000 ₪, ואז זה פחות או יותר מתאזן. אבל אני לא רוצה להגיע למצב שבסוף שנה, מגיע מצב, קבלן אחד קיבל 1,000,000 ₪, וקבלן אחר קיבל 300,000 ₪. זה בעיניי טעם נפגם.

עילאי הרסגור הנדין: אני רוצה להמשיך את דבריו של איתן. הרי, זו מהות השאלה שלי באמת. אחרת, מה הטעם בוועדת המכרזים? בוא נבחר בכל מכרז, אני מקצין קצת, 20 זוכים, ובסוף תוכלו לבחור מי שאתם רוצים שיעשה את העבודה. אנחנו לא רוצים להגיע למצב כזה, יש משמעות לוועדת המכרזים, יש משמעות להליכי מכרז.

עו"ד דוד רן יה: אני רוצה להגיד משהו. אני ספציפית, לא ערכנו את המכרז הזה, אנחנו אבל עורכים מכרזי מסגרת ברשויות אחרות כל הזמן לבינוי שיפוצים, כיוון שהעירייה לא יכולה על כל שיפוץ של בית ספר לצאת למכרז עצמאי. הרבה יותר קל לעשות מכרז מסגרת. בד"כ, מה שאנחנו כותבים במכרזים האלה, שאו שהחלוקה היא לפי טבלת צדק, או שהחלוקה היא לפי תחום מומחיות של אותו קבלן, או שהחלוקה היא בגלל ניסיון קודם טוב, או המשכיות של העבודה. ואנחנו גם קובעים שקבלן שעשה עבודה לא טובה, לא מקבל עבודות נוספות. כל הדברים האלה לא כתובים אצלכם, אבל הם מה שנקרא, כתובים ברקע. זה מה שמיכאל עושה בעצם. הוא מתאים את העבודה לקבלן, הוא מתאים, אם הקבלן לא היה טוב, הוא לא ימשיך למסור לו עבודות. או אם צריך המשכיות בעבודה, הוא ייתן לו עבודה. מה שוועדת המכרזים עושה היום בעצם היא מאשרת את פול מאגר הקבלנים הזוכים, ואם מיכאל חס ושלום, או מישהו במקומו מה שנקרא, יפעל שלא עפ"י דין, אתם יודעים, יש ביקורת ויש דברים שנבדקים, ומישהו יצטרך לתת הסבר למה לברזני ניתן פרויקט של 5,000,000 ₪ ויואלים לא קיבל כלום. סתם אני זרקתי את השמות האלה עכשיו.

עו"ד איתן צנעני: אני מודה שהתשובה שלך לא ממש מספקת אותי, כי-

עו"ד קרן גרשון: אפילו קצת מדאיגה באיזשהו מקום-

עו"ד איתן צנעני: אני חייב לומר, אני מופתע, אני אפילו מופתע, עו"ד רן - יה, אני אפילו מופתע מהתשובה.

עו"ד דוד רן יה: לא, לא, אני אמרתי שאנחנו לא כתבנו את המכרז הזה הספציפי הזה, והסברתי איך זה עובד במכרזים אחרים. אני מקשיב.

עו"ד איתן צנעני: עו"ד רן יה, שניה, שניה, שניה, עו"ד רן יה, תקשיב לי-

עו"ד דוד רן יה: מקשיב.

עו"ד איתן צנעני: אני סומך על מיכאל, באמת, אני עובד עם מיכאל הרבה מאוד שנים, אני סומך עליו. אני לא מוטרד ממיכאל. אני מוטרד מהיום שאחרי מיכאל. המכרז הזה הוא לכמה שנים, ואני לא יודע מה יילד יום, ושם אני מוטרד. אם אני נותן עכשיו צ'ק פתוח, אנחנו כוועדה נותנים צ'ק פתוח, אנחנו בבעיה. אתה יודע מה, אני אהיה קצת יותר בוטה. מחר מיכאל לא יהיה, בעוד שנתיים-שלושה, לכמה זמן המכרז הזה?

מיכאל זלדין: ל-3 שנים.

עו"ד איתן צנעני: 3 שנים. בוא, אני סתם מתאר מצב-

מיכאל זלדין: לשנה עם אופציה להארכה כל שנה.

עו"ד איתן צנעני: אה, אוקי. תקשיב, כל זמן שמיכאל שם אני שקט ורגוע, באמת, אני אומר את זה עם יד על הלב. מיכאל מתישהו, אני אצייר סיטואציה דמיונית שמיכאל עוזב. מחר מגיע מישהו במקומו ומחליט שהוא אוהב את פלוני-אלמוני. הוא מזרים לו עבודה ולאחרים פחות. לכאורה, לפי המכרז עכשיו, לפי תנאי המכרז, זה בסדר, וזה סביר וזה חוקי.

עו"ד דוד רן יה: אולי נשאל, כי גם אני לא מכיר את המכרז הזה. מיכאל-

עו"ד איתן צנעני: שניה, עו"ד רן יה-

עו"ד דוד רן יה: אה, סליחה, בבקשה, חשבתי שסיימת, סליחה, בבקשה.

עו"ד איתן צנעני: אם היית בא ואומר את מה שאתה אומר, נכניס במסגרת הוועדה, כלומר, במסגרת ההחלטה, שתת קריטריונים שעל פיהם צריך לפעול מי שנותן את העבודה, בסדר. אבל כשאתה בא ואומר, ניתן צ'ק פתוח ונסמוך או אלה דברים ערטילאיים שמקובל לפעול על פיהם, סליחה, זה לא עניין משפטי וזה אפילו מטריד.

עו"ד דוד רן יה: עכשיו אני יכול-

עו"ד קרן גרשון: ואני אוסיף ואגיד באמירה כללית, שעולם הקבלנות הוא עולם קשה יותר. צריך להשגיח יותר.

עו"ד איתן צנעני: נכון.

עו"ד דו רן יה: טוב, עכשיו אני יכול? אני א', כמו שהסברתי, זה לא מכרז שאנחנו ליוונו וערכנו. נתתי ככה רקע לוועדת המכרזים איך זה עובד במכרזים אחרים. לא אמרתי שזה צריך לעבוד ככה פה. עכשיו, יש לי שאלה למיכאל. אנחנו לא מכירים את המכרז, האם במכרז הזה יש כללים לחלוקת עבודה? אולי יש ואנחנו לא יודעים, איתן, אני לא יודע.

עו"ד איתן צנעני: אוקי.

מיכאל זלדין: לא, אין כללים.

עו"ד דוד רן יה: אפשר אז, תראו, אני בסה"כ מנסה למצוא פתרון משפטי, אפשר לקבוע כללים, לצורך העניין, כמו שנקבעים במקומות אחרים, של חלוקת עבודה. הם צריכים להיות כללים שנשענים, בסופו של דבר, איתן, בסוף, גם כשאתה קובע כללים, צריך הגורם המקצועי לבוא וליישם אותם. עכשיו, הם לא כללים רובוטיים, שאומרים, אתה חייב לקחת את "יעלים" ראשון ואת "קובי" שני ואת "סמסונג" שלישי.

עו"ד קרן גרשון: חד משמעית. אנחנו לא רוצים לקחת לו את שיקול הדעת.

עו"ד איתן צנעני: ברור גם לגורם שמקבל את ההחלטה יש שיקול דעת, אין בכלל ספק. אבל טווח שיקול הדעת הוא מוגבל, הוא לא גורף.

עילאי הרסגור הנדין: אם במקרה יש קבלן שלא מרוצים ממנו, שאפשר לתעד עבודה לא טובה שלו, אז הגיוני שלא יימסרו לו עבודות, ועל חשבונו יימסרו עבודות לקבלנים אחרים. אבל יש כל כך הרבה קבלנים שנבחרים כזוכים, זה קצת, זה בעייתי, זה בעייתי. אם היו 3 זוכים, זה היה יותר קל.

עו"ד קרן גרשון: אני דרך אגב מעדיפה שיהיו יותר זוכים, עילאי, ברמה העקרונית. מעדיפה.

עילאי הרסגור הנדין: אם מחלקים את העבודות, אם יש איזשהם קריטריונים לחלוקת העבודות, אלא אם כן מקרה שבאמת אחד מהם עשה עבודה מאוד לא טובה, אז מוציאים אותו מהפול. כשאז גם, אני חושב שגם כדאי שהוועדה תדון בזה, כן? להחזיר את זה לוועדה ולדון בזה.

עו"ד איתן צנעני: חד משמעית, חד משמעית.

מיכאל זלדין: קודם כל, אם שמתם לב, כל הקבלנים הגישו הנחה שונה. בזה יש השפעה. אתם שמתם לב לזה? עכשיו, לגבי המושג, עבודה לא טובה. צריך להבין מה זה ענף הבנייה והשיפוצים. זה לא מקרר. על מקרר אפשר להגיד, עבודה טובה לא טובה, ישירות, כי יש לו פעולה ישירה שנראית לעין. עבודה לא טובה, יש כל כך, התחום הזה כל כך רחב, כולל יחסי ציבור וכולל שמירה על מוסד קיים, וכולל הפסקות בעבודה, וכולל אי פגיעה בשגרת הלימודים. אני יכול לספר לכם 50 קריטריונים שנמצאים בתחום של עבודה טובה. זה לא עבודה של

ליטוש יהלומים, זה מה שאני מנסה להעביר. וגם תחום השירותיות מאוד רחב.

עו"ד דוד רן יה: יש לי הצעה, מיכאל, היא אלייך יותר. היא יכולה להיות ב-2 תצורות. או שנבוא לוועדה הבאה עם הצעת החלטה לאיך אופן חלוקת העבודה, מעין כללי מסגרת. או שאם אתה רוצה, אני אוציא ממכרז מקביל שעשיתי ברשות אחרת, ואני אקריא. תגידו לי אתם חברי הוועדה, או אלא אם כן אתם מאשרים כך, אני מניח שלא. אני שומע את שלושתכם, ואני מניח שאתם רוצים שיהיו איזשהם כללים.

עו"ד איתן צנעני: יש דחיפות לאשר את זה כבר עכשיו?

מיכאל זלדין: אני הגשתי את המכרז הזה בחודש ספטמבר אשתקד.

עו"ד איתן צנעני: שוב אני שואל, אם לא נאשר את המכרז, תיווצר לך בעיה עכשיו?

מיכאל זלדין: כמובן.

עו"ד איתן צנעני: אי אפשר לדחות את זה בשבועיים?

אביטל חדאד: איתן, המכרז הזה נסגר כבר במרץ, והשתתפו 24 קבלנים. כל אחד העמיד פה ערבות בנקאית של 100,000 ₪ הבדיקה הזאת נמשכה לא מעט זמן. אני חושבת שבאמת, הקבלנים לא מפסיקים להתקשר-

עו"ד איתן צנעני: אוקיי אני מקבל את מה שאתם אומרים. אני לא יכול להצביע בעד דבר כזה, ולכן אני לא אשתתף בהצבעה.

עו"ד קרן גרשון: לא, לא, גם אני לא רוצה להצביע. אז אני גם אומרת, אני לא רוצה. אז בואו, אני חושבת- תביא הצעה תוך יום, יומיים, שלושה, לא יודעת כמה, 3 ימים-

עו"ד דוד רן יה: אני יכול להביא עכשיו. היא לא ארוכה, אני יכול ממש עכשיו להקריא לכם, ותגידו לי אם היא מקובלת עליכם.

עילאי הרסגור הנדין: בבקשה.

עו"ד איתן צנעני: אגב, עד שנגיע שדוד יקריא לנו, סתם שאלה ברמת הלהבין. השיטה הזאת של המכרז הזה, של לפסול את ההצעות הגבוהות והנמוכות, מה הרעיון?

מיכאל זלדין: הרעיון להגיע לעמק, לאמצע של ההצעות.

עו"ד איתן צנעני: למה לא כדאי לנו לקחת את ההצעות הנמוכות ביותר, ולחסוך כסף?

מיכאל זלדין: לחסוך כסף?

עו"ד איתן צנעני: כן.

מיכאל זלדין: אנחנו לא ברמה של לחסוך כסף, איתן. אנחנו ברמה של לא לבזבז כסף. יש הבדל. אחרי שעוברים את הרמה של לא לבזבז, עוברים לרמה של לחסוך. אתה חושב, אפשר בחינם לחסוך? לחסוך זה במקומות אחרים, אבל לא אצלנו. נראה לי, עצם המילה לחסוך, אני רואה שאתה לא מבין. הנכון הוא מכל שקל לקבל כמה שיותר, מכל שקל. לא לחסוך.

עו"ד איתן צנעני: לא, הכוונה שלי, למה אתה חושב שאם בנאדם נתן 22% הנחה, אז זה לקבל כמה שיותר, ואם הוא ייתן 20%, אז לא לקבל אותו ולפסול אותו כי הוא נמוך מדי? אם הוא עדיין בטווח הסביר של האומדן. הרי, מה אנחנו עושים פה בעצם? אנחנו אומרים, את ההצעות הנמוכות אנחנו פוסלים. אוקי, אז אם זו הצעה שהיא נמוכה משמעותית מהאומדן, אני יכול להבין-

מיכאל זלדין: הצעות המחיר מוכיחות שכולם מתקרבים לאומדן, מכל קצוות-

עו"ד איתן צנעני: לא, אני מבין ואני לא שולל את הגישה שלך. אני רק מנסה להבין, באמת, אתה איש מקצוע ואתה מקצוען אמיתי, באמת, אני אומר את זה אמיתי. אני רק מנסה להבין למה אנחנו בעצם, יש לנו הצעה של הנחה של 22% ואנחנו אומרים, לא, אנחנו רוצים רק את ההנחה, מעדיפים את ההנחה של ה-20%. איפה ההיגיון פה?

מיכאל זלדין: לא, אנחנו לא אמרנו 22%-ו-20-

עו"ד איתן צנעני: סתם זרקתי מספרים, דיברתי על העיקרון.

מיכאל זלדין: אם אתה תסתכל על קשת ההצעות, אתה רואה שיש פה הצעה של 8%-ו-11%, כאשר האומדן הוא 22%. זה בדיוק הכוונה הייתה, להוציא את ההצעות החריגות.

עילאי הרסגור הנדין: בסדר, אבל אפשר לקבוע רף כלשהו, שאם זה חורג ב-10%, ב-20% מהאומדן, משני הצדדים, אז אפשר לפסול את ההצעות. אבל כשיש הצעות כל כך דומות, של שברירי אחוזים-

מיכאל זלדין: זה לא עבר בדיקה משפטית, רציתי. אם ההצעה חורגת ב-25% ומעלה מגובה האומדן, אז עו"ד דוד, אתה יכול להסביר את הסוגיה? אני ניסיתי לעשות את זה.

עו"ד דוד רן יה: במרכזי מסגרת לבינוי תשתיות ושיפוצים, השיטה שנקטה בה העירייה

במכרז הספציפי הזה, היא שיטה שהיא נהוגה גם במקומות אחרים. לקחת את הקצוות ולהוריד אותם, מתוך מטרה להוריד את הקבלנים שאנחנו קוראים להם, המתאבדים, בעצם במכרז, ולא לקבל הצעות עם הנחות מאוד מאוד גבוהות. ולאחר מכן בעצם לא נצליח לתפעל את המכרז, כי הקבלנים באים וטוענים שהמחירים נמוכים מאוד. אגב, השאלה הזאת שאתה שואל, איתן, למה אני לא אקבל את ההצעה של ה-26%. היא יותר טובה לי, היא יותר זולה לי, היא נשאלת בכל ועדת מכרזים שהשיטה הזאת עובדת. אבל מההיבט המקצועי, ההנדסי, היא מוכיחה את עצמה. באים קבלנים, נבחרים קבלנים שהציעו הצעות סבירות, הם באמצע. הם לא הנמוכים ביותר והם לא הגבוהים ביותר, והעבודה איתם מוכיחה את עצמה, לפחות ברשויות שאנחנו מלווים, כי היא יותר שוטפת, מהמכרזים שבהם מקבלים 30% ו-28% - 26% הנחה. מיכאל ניסה להגיד שכנראה הוא הציע בתחילת המכרז לעירייה לפעול לפי כלל שבו מי שיחרוג ב-25% מהאומדן ייפסל. וכנראה אמרו לך לא בלשכה המשפטית ובצדק, כי הפסיקה אוסרת על מצב שבו המציעים לא יודעים מה האומדן, ופוסלים אותם על בסיס אומדן לא ידוע. בעצם, בית משפט עליון בא ואומר, מה שהקבלן ירצה לעשות בשלב הזה, זה לברר מה האומדן שלך, כדי לא להיפסל, והוא ינסה לעשות את זה בכל מיני דרכים, כולל דרכים לא דרכים, לא עלינו. כאשר המטרה היא בעצם שהוא יגיש את ההצעה הכספית הנכונה, ולא ינסה לקלוע לאומדן שלך. אז לכן הוא כנראה נתקל בסירוב, והשיטה הזאת היא מוכיחה את עצמה בתפעול בפועל.

עילאי הרסגור הנדין: אני יכול לתת לך שיטה, דרך באמצעות השיטה הזאת תמיד לזכות במכרז.

עו"ד דוד רן יה: אגב, יש לי שיטות אחרות, יש שיטות אחרות שמדברות על זה שאומדן העירייה הוא חלק מהממוצע, או 50% מהממוצע, ויש שיטות שמורידות רק את האחרון והתחתון, ומי שקרוב הכי הרבה לערך מוחלט לממוצע. יש כל מיני שיטות כאלה. באמת, התפיסה היא שלא הולכים לזול ביותר. אבל זו תפיסה מקצועית, היא לא משפטית. אני רק מסביר שיש כאלה עוד דברים.

עילאי הרסגור הנדין: כן, אבל יש הבדל בין לא ללכת לזול ביותר, לבין לעשות את זה בצורה כל כך שרירותית. אני יכול לחשוב על כמה שיטות, שאם אני הייתי קבלן, הייתי זוכה. הייתי זוכה ביחד עם עוד כמה קבלן. אמנם שיטות שהן לא חוקיות, אבל לא מן הנמנע שעושים אותן, שמבצעים אותן, כי זה כל כך קל. זה כל כך קל.

עו"ד דוד רן יה: לא, כשיש אצלך 24 קבלנים זה מאוד קשה לקלוע.

מיכאל זלדין: מאוד קשה.

עו"ד דוד רן יה: יש לך 24 קבלנים. תעשה מתמטיקה, זה מאוד קשה לקלוע-

עילאי הרסגור הנדין: לא, זה פשוט מאוד. אתה מציע עם עוד חברות. אתה לוקח חברות קש, שכל מטרתן לפסול מלמעלה ומלמטה-



עו"ד דוד רן יה: לא, אבל מי שנחשב בממוצע, זה רק מי שעמד בתנאי הסף. קחו בחשבון. אנחנו לא לוקחים בממוצע מי שנפסל, אין דבר כזה.

מיכאל זלדין: עילאי, מה שאתה אומר, זה אפשר להביא 300 קבלנים. אבל מה שקובע פה, זה 8 זכיינים. אתה יכול להביא 300 קבלנים, 500.

עילאי הרסגור הנדין: כן, אבל כמה הצעות היו בסה"כ? בואו נראה, כמה הצעות היו-

אביטל חדאד: 24. זה הרבה.

עו"ד איתן צנעני: תראו, הדיון הזה הוא בסה"כ דיון תאורטי, מכיוון שזה כבר במרכז שיצא ונוסח, וזה לא בסמכות הוועדה כרגע לדון בזה. אני שאלתי את זה רק כדי להבין, אבל ברמה הפרקטית אין לנו שיקול דעת בנושא הזה.

עילאי הרסגור הנדין: זאת הבעיה. זאת הבעיה הגדולה של הוועדה הזאת, ואני אומר את זה כבר שנים. אנחנו רואים-

עו"ד דוד רן יה: עילאי, זה בדיון. איתי, זה בדיון. כלומר, התפקיד של ועדת המכרזים הוא לא שהיא לא חותמת גומי חס ושלום, אבל התקנה אומרת, ועדת המכרזים, תפקידה היא לבחון הצעות שהוגשו במכרז, ולהמליץ על זוכים. בחלוקת האחריות שבין הוועדה לגורמים המקצועיים, הדיון נתן לגורמים המקצועיים לקבוע את כללי המכרז מראש. עכשיו אתה, ברור שיכול לחשוב אחרת, כי יש חברי ועדה של עורכי דין, ויש חברי ועדה שהם מהנדסים, ויש חברי שהם עם מומחיות מיוחדת בתחומים אחרים. ובהרבה ועדות אנחנו רואים חברים שהיו אמורים, אנחנו היינו עושים אחרת, וזה בסדר.

עו"ד איתן צנעני: כן, לא, זה ברור, מה שאני אמרתי. אני לא חולק על זה, זה מה שאמרתי. השאלה שלי הייתה כדי להבין, אבל ברמה המשפטית, אבל זה מה שאני אומר. הסמכות הזאת, זה כבר זה הגורמים המקצועיים עשו את זה, ולנו יש שיקול דעת פה בנושאים האלה. לא אנחנו מנסחים את המכרז.

עילאי הרסגור הנדין: אם אנחנו לא חותמת גומי, אנחנו יכולים לבטל את המכרז. זאת האפשרות היחידה שלנו. זה מה שאתם אומרים לנו. או שאתם-

עו"ד דוד רן יה: אני אגיד לך מה יקרה. אתה תבטל את המכרז, ו-24 קבלנים ששמו 100,000 ₪ ערבות כל אחד, ילכו לעתירה, ובית המשפט יכפה עליך לבחור זוכים.

עילאי הרסגור הנדין: אז אנחנו חותמת גומי או לא חותמת גומי?

עו"ד דוד רן יה: אתה לא חותמת גומי. הנה, אנחנו עכשיו-

עילאי הרסגור הנדין: אז מה אני אמור-

עו"ד דוד רן יה: אתה, בוועדת המכרזים, צריך להסתכל, כשאתה מסתכל על מכרז, כחבר ועדה: א. אתה צריך לראות שההליך נוהל באופן תקין, שבאמת עמדו מי שעומדים בתנאי הסף, בסדר? ב. ושמי שנבחר, נבחר בהתאם לכללי המכרז. עכשיו, הרבה פעמים יש בפניכם שימועים, ויש בפניכם שאלות שהן הרות גורל לאנשים, והרבה פעמים המכרזים הם פשוטים, ומי שהכי זול הוא מנצח. זה תפקיד הוועדה. והנה, דווקא במכרז הזה, אתם מתעקשים שיהיו כללים. כלומר, יש לכם איזשהו מקום לאמרה. אתם אומרים, בואו, אני לא מאשר בלי שיש כללים לחלוקה. אז הנה, אני מציג לכם אגב דוגמה לכללים חלוקה. אתם יכולים לקרוא אותה. זה בד"כ פחות או יותר הניסוח שאני שם במכרזי מסגרת של רשויות. והדברים האלה נבדקים. יש מבקר עירייה ויש ביקורת חוץ, ויש מנכ"ל, ויש אנשים מעל מיכאל שצריכים לבדוק את הדברים האלה.

עילאי הרסגור הנדין: אז בוא נקרא את ההצעה שלך, ואז נצביע עליה.

עו"ד דוד רן יה: אז אני מקריא, אח"כ אני אשלח לך, אביטל, שתוכלי להקליד אותה צ'יק צ'ק, אם תרצו. "ככלל, העירייה תחלק את העבודות בין הקבלנים הזוכים בכל אחת מהקטגוריות במכרז". אתם זוכרים, יש לנו ג 4 ו-ג 1. "באופן שוויוני, ככל שניתן, בהתחשב בהיקפי הפרויקטים השונים, צרכי העירייה, תקציב, מקבלות כמויות לעניין חלוקת עבודות, כדוגמת", הדוגמה היא למגבלות. "היקף כספי משוער של הפרויקט בהתאם לרישיון הקבלן, מקצועיות ומומחיות מיוחדת שנדרשת לפרויקט, אם יש למי מהקבלנים, זמינות המציע הזוכה. לא תמיד הקבלן זמין לבצע את העבודה בטווח שאנחנו צריכים. אופן ביצוע השירותים במהלך המכרז, וניסיון בעבודות קודמות, או דרישת המשכיות או צורך בהמשכיות לפרויקט מסוים, שקבלן כבר התחיל, והכלים שלו בשטח". אני לא אוציא אותו ואשלם עוד פעם על קבלן חדש שיעשה התארגנות בשטח. "אפשר לקבוע, העירייה יכולה לבקש הצעות מחיר פרטניות חדשות לפרויקט מסוים". זה קבוע לכם, אני חושב, במכרז. ואז צריך לתת הצעת מחיר, ומי שהזול ביותר זוכה.

אביטל חדאד: אני לא חושבת שזה מופיע במכרז.

עו"ד דוד רן יה: זה לא קבוע לכם במכרז, שאתם יכולים לבקש הצעות פרטניות? אם לא, אז אי אפשר להכניס את זה.

מיכאל זלדין: לא, אנחנו לא מבקשים הצעות פרטניות.

עו"ד דוד רן יה : אוקי, אז לא, אז אני מוריד את זה.

אביטל חדאד: בוודאי, אבל רק שניה, כתוב ככה, רגע. לנו כתוב: "העבודה תבוצע עפ"י פרויקטים, בהתאם להזמנות עבודה פרטניות בהיקף בלו"ז במפרט כפי שייקבעו ע"י העירייה בכל הזמנה ביחס לכל פרויקט".

עו"ד דוד רן יה: איפה את קוראת את זה?

אביטל חדאד: אני קוראת את זה מתוך המרכז שלנו.

עו"ד דוד רן יה: אה, את מקריאה את המרכז.

אביטל חדאד: "וחלוקת העבודה בין הזכיינים, תיקבע ע"י העירייה בהתאם לצרכים ולשיקולים מקצועיים". זה מה שכתוב אצלנו.

עו"ד קרן גרשון: אז אי אפשר לעשות נוהל פנימי שאומר מה הם השיקולים המקצועיים האלה, אתם מבינים? כאילו, אולי זו הדרך שלנו לבוא ולתת כלים-

עו"ד דוד רן יה: בטח, אז אתם יכולים להנחות את העירייה לקבוע כללים מקצועיים.

עו"ד קרן גרשון: אין לנו הרי דרך. אנחנו מבינים שאנחנו באיזשהו קושי עם הדבר הזה. אז כדי שלפחות תנוח דעתנו, ורגע, ואולי אפשר פשוט לאשר את זה רק לשנה? כי הרי אמר מיכאל שזה בעצם לשנה, ואז זה עוד שנה ושנה, מקסימום 3 שנים.

עו"ד דוד רן יה: אני לא חושב שהוועדה יכולה לאשר מכרז לשנה. ההסכם שנחתם עם כל אחד מהזוכים הוא ל-12 חודשים, פלוס אופציות של העירייה, אם היא תראה שהמכרז עובד טוב, היא תמשיך. אם היא תראה שהוא לא עובד טוב, היא תעשה מכרז אחר. אתם יכולים להנחות, יש לכם פה את הכללים העקרוניים, ולהנחות את העירייה ליצור כללים קצת יותר מפורטים. ואז, מהצד שלכם, זה אמור להיות בסדר.

מיכאל זלדין: איך זה, יש עוד חלוקת ביניים. אנחנו לא חייבים להאריך לכל הקבלנים את האופציה. קבלנים לא טובים, לא נאריך להם את החוזים.

עו"ד דוד רן יה: זה נכון, זה כתוב.

עו"ד קרן גרשון: הדאגה שלי היא לא מהקבלנים הלא טובים, זאת האמת. כי קבלן לא טוב, ברור לי שאתה לא תיקח אותו יותר.

עו"ד דוד רן יה: אבל מיכאל, החשש הוא מהעדפת קבלנים, זה ברור. איך מונעים כזה דבר?

מיכאל זלדין: זה ברור לי, אני רק יכול להגיד שאין לי אף קבלן מרוסיה, זה אני יכול להגיד. אבל אני יורד למקורות, ואני סמוך ובטוח שאף אחד לא יודע מה זה פרויקט ומה זה עבודה טובה.

עו"ד קרן גרשון: מיכאל, הבעיה היא שהקבלנים האלה מוכנים לשלוח שליחים, ואני לא רוצה להגיד. אני עוד הפעם, אתם נזהרים כאן במה שאתם אומרים, אבל תכלס, השוק הזה של



עולם הקבלנים הוא, אמרתי את זה קודם, הוא שוק קשוח. החבר'ה לא תמיד מוותרים בקלות. הם לוחצים.

מיכאל זלדין: אז בשביל זה אנחנו פה. לא מוותרים, בסדר. בשביל זה אנחנו פה. הם לא מוותרים איפה שקל לא לוותר. איפה שקשה, אבל אני רוצה בשביל שתבינו, זה לא מדובר בלקבל מגרש לבנייה ולבנות או בית ספר או גן ילדים. רוב העבודות שלנו במוסדות קיימים. ויש שם הרבה מאוד קריטריונים, מלבד עמידה בלוח זמנים וזה. יש עבודה לא רציפה, יש כל מיני לא יודע, מיליון קריטריונים.

עו"ד קרן גרשון: הדיון מוצה.

עילאי הרסגור הנדין: הדברים הובנו.

עו"ד איתן צנעני: זה בסדר. לכן, אבל השאיפה היא שאתם תתאימו לכל קבלן את מה שמתאים לו, אבל בשורה התחתונה, לאזן פחות או יותר. אגב, גם לך, שוב, אני לא רוצה לדבר עליך, כי באמת עליך אני סומך, אבל אני מדבר לצורך העניין על המחלקה שלכם. גם לכם יש אינטרס שנקבל החלטה כזאת, שגם אם יהיו לחצים מקבלן כזה או אחר, אתה תגיד לו, מה אתה רוצה, אני חייב לחלק, הנה, יש פה החלטה שאני חייב לחלק. את כבר קיבלת את המכסה, את המנה שלך. זה גם יקל עליכם מפני לחצים של הקבלנים.

מיכאל זלדין: אבל אני לא מכיר את המושג הזה, לחץ מהקבלנים. אני לא חייב להסביר לו שאני חייב לחלק וכן הלאה וכן הלאה. בינתיים הוא עובד אצלי.

עו"ד איתן צנעני: נכון, ועדיין אני מניח שיש לחצים עליך או על הסגן שלך או על אחרים. תביא לנו, תביא לנו, תביא לנו. אני מניח, ושוב, אני לא אומר מידיעה, אבל אני מניח, אנחנו בני אדם, אנחנו חיים במדינה.

מיכאל זלדין: אנחנו באידיאל רוצים שיהיו 8 קבלנים שווים וכולם יהיו טובים. הכי קל לעבוד. וכולם עם אותן יכולות, הכי קל לנו. וזאת השאיפה שלנו.

עו"ד איתן צנעני: אוקי.

מיכאל זלדין: הקבלן שהוא חורג, זה גם בעיה שלנו, בעיה גדולה שלנו.

עו"ד איתן צנעני: ברור. לא, אני לא דיברתי על קבלן, על עבודה לא טובה וכאלה, זה לא נושא שאני העליתי. אני העליתי רק את הנושא של החלוקה. אני, ברור לי שקבלן לא עושה עבודה כמו שצריך, אתה מטפל בזה, ובמידת הצורך גם לא תיתן לו עבודה, ואולי גם זה יגיע שוב לוועדת המכרזים. זה דבר שפחות מטריד אותי. אבל מה שכן אני חושב שנכון, זה הפחות או יותר האיזון והחלוקה בהיקפי העבודות שנמסרים לקבלנים השונים.

עילאי הרסגור הנדין: טוב, אנחנו יכולים לקבל החלטה, שאני חייב להגיד, שאני לא מרגיש בנוח איתה, אבל תנאי המכרז נכתבו מראש, ונפתחו מעטפות, ויש מציעים. לקבל החלטה ברוח, לא ברוח, לפי מה נאמר קודם והוצג על המסך. מה שדוד הציג. שאלה יהיו הכללים?

עו"ד איתן צנעני: דוד, ההחלטה הזאת היא החלטה מחייבת? אם היא לא נכתבה במכרז במפורש.

עו"ד דוד רן יה: מה זאת אומרת? הכללים לגבי, היא פחות או יותר נכתבה גם במכרז, זה טיפה יותר מפורט, כי אביטל הקריאה מקודם. במכרז נכתבו 3 שורות שמדברות על חלוקה שוויוניות. זה טיפה יותר מפורט. אין עם זה מניעה, זה רק מרחיב, מה שנקרא, את הפרשנות לגבי מה שכתוב במכרז.

עו"ד איתן צנעני: טוב, אני ממש מודה שאני מתחבר מאוד מאוד לעמדה של עילאי. מכרז כזה של לא יודע אם מדובר בעשרות מיליונים או במאות מיליונים על פני התקופה, שאנחנו מקבלים החלטה בצורה כזאת, לא מרגיש נוח בכלל, מודה-

עו"ד קרן גרשון: גם אני, גם.

עו"ד איתן צנעני: אבל אם זה מה שיגרום, כלומר, אם לא נקבל החלטה זה יפגע בהתנהלות השוטפת של העירייה, בשיפוצי הקיץ או דברים כאלה, אז אני נאלץ בלב כבד מאוד להסכים עם מה שעילאי אמר, אבל אני מודה שאני מאוד מאוד לא שלם עם זה.

עילאי הרסגור הנדין: אני מבקש שהדברים שנאמרו לגבי העניין הזה, יירשמו לפרוטוקול.

עו"ד איתן צנעני: אתה צודק, ולא רק שיירשמו, יירשמו במדויק. אני מניח שהישיבה מוקלטת. שיירשם במדויק. לא בערך, אלא ממש מילה במילה.

אביטל חדאד: אנחנו נעביר את הישיבה הזאת לתמלול מלא, בסדר? אני מבטיחה לכם.

עו"ד איתן צנעני: מצוין.

עו"ד קרן גרשון: מצוין.

אביטל חדאד: רק פשוט אולי אתה רוצה לנסח החלטה, דוד? שיהיה לנו יותר פשוט.

עו"ד דוד רן יה: אם הוועדה מאשרת את תוצאות המכרז, והיא רוצה להתנות את תוצאות המכרז בזה שהעירייה תקבע כללי חלוקה ברורים כדלקמן, כמו שרשום פה, אז זאת תהיה ההחלטה. אני אנסח אותה בפרוטוקול. רק תגידו, איתי, שזה מה שאתם מכוונים אליו. אני רוצה לשמוע-

עו"ד קרן גרשון: כן, זה מה שמכוונים.

עו"ד דוד רן יה: בסדר. אז יש החלטה על הזוכים, בכפוף לכללי חלוקה שוויוניים, שאנחנו נכניס את המלל הזה לתוך ההחלטה, אחרי התמלול. את לא צריכה לתמלל את כל הישיבה של הוועדה הזאת, רק את החלק הזה של המכרז הזה, בסדר?

עו"ד איתן צנעני: תודה.

עו"ד קרן גרשון: תודה רבה.

עילאי הרסגור הנדין: אחרי שנאמרו כל הדברים, האם אפשר לקבל את ההצעה, עם כמובן התוספת שנכתבה ונאמרה, האם אפשר לקבל את זה פה אחד?
עו"ד איתן צנעני: כן, מבחינתי כן.

עו"ד קרן גרשון: גם מבחינתי.

עילאי הרסגור הנדין: אבקש להעלות הצעת החלטה לפיה הועדה תמליץ :
שבקטגורית סיווג 100 ג' 4 יזכו הקבלנים:

1. שלום בוקטוס בניה ויזמות בע"מ עם הנחה של 20.5%
2. בן שטרית: עם הנחה של 16.24%

ובקטגוריה 100 ג' 1 יזכו הקבלנים:

1. יואלים: עם הנחה של 23.5%
2. קובי ברון: עם הנחה של 23%
3. סמסום: עם הנחה של 23%
3. ש.ו.נ.ל: עם הנחה של 22.9%
4. קורן חב' לבניה: עם הנחה של 22.8%
5. א.ע. אשנב: עם הנחה של 22%
6. א.מ. ברזני: עם הנחה של 22%

אופן הפעלת הקבלנים תהא כדלקמן:

- 1.1. ככלל העירייה תחלק את העבודות בין הקבלנים הזוכים בכל אחת מהקטגוריות במכרז באופן שוויוני ככל שניתן, בהתחשב גם בהיקפי הפרויקטים השונים, צרכי העירייה, תקציב, והמגבלות הקיימות לעניין חלוקת העבודות, כדוגמת:
 - 1.1.1. היקף כספי משוער של הפרויקט ביחס לרישיון הקבלן.
 - 1.1.2. מקצועיות או מומחיות מיוחדת הנדרשת לפרויקט.
 - 1.1.3. זמינות המציע הזוכה.
 - 1.1.4. אופן מתן השירותים במהלך מכרז זה וניסיון בעבודות קודמות.
 - 1.1.5. דרישת המשכיות/צורך בהמשכיות ביחס לפרויקט מסוים.

מאושר פה אחד.

החלטה:

לקבוע את המציעים במכרז לפי המפורט:

בקטגוריית סיווג 100 ג' 4 יזכו הקבלנים:

1. שלום בוקטוס בניה ויזמות בע"מ עם הנחה של 20.5%
2. בן שטרית: עם הנחה של 16.24%

ובקטגוריה 100 ג' 1 יזכו הקבלנים:

1. יואלים: עם הנחה של 23.5%
2. קובי ברון: עם הנחה של 23%
3. סמסום: עם הנחה של 23%
3. ש.ו.נ.ל: עם הנחה של 22.9%
4. קורן חב' לבניה: עם הנחה של 22.8%
5. א.ע. אשנב: עם הנחה של 22%
6. א.מ. ברזני: עם הנחה של 22%

אופן הפעלת הקבלנים תהא כדלקמן:

- 1.1 ככלל העירייה תחלק את העבודות בין הקבלנים הזוכים בכל אחת מהקטגוריות במכרז באופן שוויוני ככל שניתן, בהתחשב גם בהיקפי הפרויקטים השונים, צרכי העירייה, תקציב, והמגבלות הקיימות לעניין חלוקת העבודות, כדוגמת:
 - 1.1.1 היקף כספי משוער של הפרויקט ביחס לרישיון הקבלן.
 - 1.1.2 מקצועיות או מומחיות מיוחדת הנדרשת לפרויקט.
 - 1.1.3 זמינות המציע הזוכה.
 - 1.1.4 אופן מתן השירותים במהלך מכרז זה וניסיון בעבודות קודמות.
 - 1.1.5 דרישת המשכיות/צורך בהמשכיות ביחס לפרויקט מסוים.

עילאי הרסגור הנדין
מ"מ יו"ר ועדת המכרזים

אביטל חדאד
מזכירת הועדה

אישור ראש העיר:
 רפי סער
ראש העיר

4. מכרז פומבי 12/2022 - עב' איטום במוסדות חינוך וציבור.

מסמכים נלווים: מסמך סיכום בדיקת הצעות מאת מיכאל זלדין.

מיכאל זלדין: במכרז האיטום הוגשו 8 הצעות, הקבלנים התחרו על גובה הנחה ממחירון דקל, לפי תנאי המכרז העירייה תקבע זוכה אחד. כל ההצעות עמדו בתנאי הסף, ההצעה עם שיעור הנחה הגבוה ביותר הייתה של הקבלן "חלבי אמל ובניו" 44% הנחה בעוד שהאומדן היה 28%, ביצענו סקר טלפוני מול הממליצים מספר רשויות וגופים ציבוריים שביצעו אצלו עבודות קודמות ולא נמצאו המלצות שליליות לגביו. כמו כן לאור ההצעה ביחס לאומדן נתנה לו זכות שימוע בכתב, תשובת הקבלן התקבלה, היא מספקת ומניחה את הדעת, ולכן לאור האמור לעיל אנחנו ממליצים לקבוע את הקבלן כזוכה.

עו"ד קרן גרשון: כשאתה אומר שלא יתקבלו המלצות שליליות הבנתי אבל האם קיבלנו המלצות שליליות?

עו"ד דוד רן יה: (מציג על המסך בפני חברי הועדה את הסקר שבוצע מול הממליצים ואת ההתייחסות שלהם), כל הטבלה הזאת לגבי הקבלן חלבי בשל ההנחה שנתן, הסקר בוצע עם מעל 10 ממליצים, לא היו המלצות שליליות. בנוסף מציג את המכתב שימוע כולל התגובה שלהם. התשובה מספקת את מיכאל ואת הגורמים המקצועיים.

עו"ד ענת סמסונוב: אני יכולה לחזק את מה שמיכאל אמר, שלחנו מכתב כדי לוודא את גובה ההנחה שנתנה, מכתב התשובה מניח את הדעת הוא אומר שאין עליות שכירות, החברה לא שוכרת ואין לה הוצאות על השכרת ציוד, לא רואה מניעה לקבוע אותו כזוכה.

עילאי הרסגור הנדין: אבקש להעלות הצעת החלטה לפיה נקבע את הקבלן חלבי אמל ובניו כזוכה במכרז בשל הצעתו הטובה ביותר.

מאושר פה אחד.

החלטה:

לקבוע את הקבלן חלבי אמל ובניו כזוכה במכרז בשל הצעתו הטובה ביותר.

עילאי הרסגור הנדין
מ"מ יו"ר ועדת המכרזים

אביטל חדאד
מזכירת הועדה

אישור ראש העיר:
רפי סער
ראש העיר

5. מכרז פומבי 18/2022 - אספקת מחשבים וציוד היקפי להנגשה טכנולוגית.

אביטל חדאד: עיריית כפר סבא פרסמה את המכרז אספקת מחשבים וציוד היקפי להנגשה טכנולוגית. מכרז זה מחולק לשלושה פרקים

פרק 1 אספקת מחשבים

פרק 2 אספקת ציוד היקפי וחומרה למחשבים כגון מדפסת, סורק, מקרנים, מסכי טלוויזיה; מסכי הקרנה מצלמות וכיו'.

פרק 3 ציוד מחשוב להנגשה טכנולוגית. במסמכי המכרז נקבע כי בכל פרק יקבעו עד 2 זכיינים. בחינת ההצעות נקבעה בהתאם לפרמטרים הבאים: בדיקת תנאי הסף ושקלול של מחיר ואיכות כאשר להצעת מחיר – ניקוד מירבי 70 נק' ולאיכות שיחות עם ממליצים – ניקוד מירבי 30 נק'.

מבדיקת תנאי הסף נמצא כי: החברות: זיפקום תקשורת בע"מ ותשר געש הגישו הצעות עם פגמים מהותיים כדלקמן:

חב' תשר געש: הציעה הצעה לפרק 3 בלבד. בחלק מהפריטים חרג המציע מהמחיר המירבי שנקבע על ידי העירייה ונתן הצעות שגבוהים יותר ממחירי המקסימום ולכן יש לפסול אותו

חב' זיפקום: הציגה רשימת ממליצים שאינה עומדת בדרישות המכרז ואינם עומדים בהגדרה של "גופים ציבוריים" ולכן יש לפסול גם את הצעת חב' זיפקום. ניתן לראות אם כך שנתרו 3 הצעות כשרות, בהצעות אלה נבחנו ההצעות לפי מדדי המחיר והאיכות ומצ"ב הטבלאות המפורטות. עפ"י בציונים המשוקללים הסופיים אנו מבקשים להמליץ על הזוכים עפ"י הפירוט הבא:
פרק א- חב' נס מט"ח וחב' מטריקס
פרק ב – מטריקס ואלפא מסופים
פרק ג – נס מט"ח ומטריקס

עילאי הרסגור הנדין: האם יש שאלות נוספות

עו"ד קרן גרשון: אין

עו"ד איתן צנעני: אין

עילאי הרסגור הנדין: אני מבקש להעלות הצעת החלטה לפיה :

1. נפסול את הצעות החברות: זיפקום תקשורת בע"מ ותשר געש אגש"ח בע"מ בשל הפגמים בהצעותיהם.

2. נקבל את המלצת אביטל חדאד מנהלת מח' רכש ונקבע את שני מציעים בעלי הציון הגבוה ביותר בכל פרק כדלקמן:
פרק א- חב' נס מט"ח וחב' מטריקס
פרק ב – מטריקס ואלפא מסופים
פרק ג – נס מט"ח ומטריקס

מאושר פה אחד.

החלטה:

1. לפסול את הצעות החברות: זיפקום תקשורת בע"מ ותשר געש אגש"ח בע"מ בשל הפגמים בהצעותיהם.
2. לקבוע כזוכים במכרז את החברות שקיבלו את הציון המשוקלל הגבוה ביותר עפ"י הפירוט הבא:
פרק א- חב' נס מט"ח וחב' מטריקס
פרק ב – מטריקס ואלפא מסופים
פרק ג – נס מט"ח ומטריקס

עילאי הרסגור הנדן
מ"מ יו"ר ועדת המכרזים

אביטל חדאד
מזכירת הועדה

אישור ראש העיר:
רפי סער
ראש העיר