



כ"א' בתמוז תשע"ג

10 ביולי 2023

פרוטוקול כנס מציעים

מכרז 09/2023 לביצוע עבודות שדרוג רחובות במתכונת של הסכם מסגרת

(באמצעות הזום)

נוכחים:

עו"ד אורטל חמדני – יועמ"ש, גב' עדי בלומנטל – מנכ"ל, מר אחיעז כץ

– סמנכ"ל, גב' עמית בן ברוך, גב' אורטל מס סויסה – חשבת.

מוזמנים:

יאדיב הנדסה קבלנית בע"מ.

אביחי ברעד - ברעד חברה לעבודות עפר פיתוח וכבישים בע"מ

יוסי קרופקין – יוסי שטאנג בניה והנדסה

שי אבואף – לסיכו בע"מ

שאדי נאטור – נאש תשתיות

ג'אנה - אוחאק הנדסה 1995 בע"מ

אבי עזיזי – השביל הירוק בע"מ

ענת משיח – יעז חברה לבניה

מואייד

שלומי שמואלי – נתיבי רם

רני – א. אורן פיתוח ואספלט

פרוטוקול

עו"ד חמדני:

צהרים טובים לכולם. אנחנו פותחים בכנס מציעים של מכרז 9/2023

לביצוע עבודות שדרוג רחובות. הכנס הזה הוא הכנס השני. ערכנו כנס לפני

מספר ימים, ב-29.6.23 והוחלט להאריך את המועדים בגלל חג הקורבן





וכו', החלטנו לתת פה עוד הארכה. אז זה הכנס השני. מי שהשתתף בכנס הראשון לא נדרש להשתתף בכנס הזה כך שמי שנמצא פה פעם שניה זה לא חובה בשבילו אבל רצוי להקשיב. אנחנו ערכנו גם מספר שינויים בחוברת המכרז, בתנאי המכרז. כל השינויים מסומנים בצהוב בחוברת שהעלינו לאתר, אתם מוזמנים להתעדכן ולקרוא בעיון את החוברת. שימו לב שאתם נרשמים כמו שצריך לכנס, עם שם החברה המדויק, עם השם הפרטי שלכם. מי שנמצא פה ועדיין לא מסר פרטים, מוזמן לחכות לסוף ולמסור את כל הפרטים המדויקים לבתיה, שמלווה אותנו בתרשומת כל הנתונים.

המועד האחרון לשאלות הבהרה, תרשמו בפניכם, 12.7, יום רביעי, עד השעה 16:00 תוכלו להעביר לנו שאלות במתכונת הקבועה במכרז, בטבלה המפורסמת שלנו, כאשר את ההצעות יש להגיש עד ה-18.7, יום שלישי, עד השעה 13:00. אין לאחר במועדים האלה, אלו המועדים האחרונים להגשה, קחו בחשבון את זמן ההגעה לפה, מציאת חניה, פקקים וכו', לא נוכל לקבל הצעות שיוגשו באיחור. חצי שעה לאחר מכן, בשעה 13:30, אנחנו נפתח את תיבת המכרזים, אין צורך להגיע לפה, ניתן להצטרף, להתחבר באמצעות הזום, אנחנו נפרסם קישור באתר האינטרנט שלנו ותוכלו לדעת מהן ההצעות שהוגשו למכרז ואת כל הפרטים לקבל במסגרת המפגש הזה.

כדי להשתתף במכרז עליכם לשלם 5,000 שקלים, אנחנו לא מחזירים אותם ושימו לב לפני הרכישה שאתם עומדים בתנאי המכרז והמכרז הזה באמת מתאים לכם. ניתן לשלם באמצעות אתר האינטרנט בכרטיס אשראי, אין צורך להגיע לפה. במקרים חריגים ניתן להתקשר ולתאם איתנו תשלום באמצעי תשלום אחרים.

ההסכם הוא הסכם במתכונת של מסגרת, זאת אומרת החברה רשאית להזמין מהקבלן הזוכה או מהקבלנים הזוכים, עבודות לפי הצורך שלה, על פי צרכי העירייה. כמובן אנחנו בעצם עובדים עבור העירייה, אנחנו משמשים





זרוע ביצועית של העירייה ולכן הצרכים פה של החברה והעירייה הם דומיננטיים.

החברה תוכל לבחור במכרז הזה שני זוכים לכל היותר, אז קחו את זה בחשבון. יכול להיות שהעבודות תתפצלנה, אנחנו לא מתחייבים שהעבודות יתחלקו באופן שווה אבל כן החלוקה תהיה בהתאם למקצועיות שאתם תגלו, לזמינות שלכם ולכל שיקול אחר רלוונטי לביצוע העבודות.

לגבי אופן הדירוג של המציעים הזוכים, מה שאנחנו עושים, אנחנו משתמשים בשני פרמטרים כדי לדרג אתכם, גם בפרמטר המחיר וגם בפרמטר האיכות כאשר כל אחד מקבל משקל אחר ולבסוף אנחנו מדרגים אתכם. ככל שימצא שהמקום הראשון והשני, ההפרש ביניהם במחיר קטן מ-5%, אנחנו יכולים לדרוש מהמציע במקום השני להשוות את הצעת המחיר שלו למציע שמדורג במקום הראשון. אם ההפרש במחיר עולה על 5%, אנחנו יכולים לבקש, לא לדרוש. אם המציע במקום השני מסכים, הוא יוכתר כזוכה. אם הוא לא מסכים, אנחנו עוברים הלאה למציע במקום השלישי. כפי שאמרתי, באופן כללי אנחנו לא מתחייבים לבחור שני זוכים, הרעיון הוא כן לבחור שני זוכים כדי שבאמת העבודות תתפצלנה ותהיה אפשרות לחלק את העבודות ברחבי העיר על פי הצורך.

היקף העבודות המוערך במסגרת תקציב וזו השערה בלבד ולא היקף מחייב, הוא 30 מיליון שקלים, לתקופה מקסימלית של שלוש שנים. במידה והתקציב הזה ימוצה לפני תום שלוש שנים, המשמעות היא שההסכם הזה יסתיים והחברה תפרסם מכרז חדש, כמו שקורה גם במצב הנוכחי, זה לא המכרז הראשון מסוגו שאנחנו מפרסמים, אז קחו את זה גם בחשבון.

מבחינת תנאי הסף, הקבלן המתאים במכרז הזה הוא קבלן בענף 200 בסיווג ג' 1 לפחות. צריך לצרף כמובן ערבות מכרז להצעה בנוסח שהחברה פרסמה, בנוסח המחייב, ללא עריכת שינויים. עריכת שינויים עלולה לפסול את ההצעה אז קחו את זה בחשבון ותבדקו היטב את הערבות שהבנק מכין





עבורכם לפני הצירוף שלה. קבלה יש לצרף למסמכי המכרז וכמובן את כל המסמכים הרגילים, אם זה אישור ניהול ספרים, ניכוי מס במקור, תעודת התאגדות, כל הנספחים שמצורפים למכרז, עמידה בחוק עסקאות גופים ציבוריים, אישור על העסקת עובדים עם מגבלות וכו'.

דבר נוסף, שימו לב, כפי שצינתי, ישנו קריטריון של איכות ההצעה. מרכיב האיכות מקבל משקל של 30% והמחיר 70%. ישנם מספר קריטריונים להענקת ציון, אם זה שביעות רצון של מזמיני עבודות בעבר, צירוף של חוות דעת בהקשר הזה, כולל חוות דעת כמובן של החברה עצמה, החברה הכלכלית אור יהודה, אם עבדתם פה ובעלות על כלי צמ"ה, גם הנושא הזה מקבל ניקוד, עליכם להראות שיש לכם את הכלים הנדרשים, זה מחפרון אופני אחד ומכבש גלילי ממונע אחד. ככל שיש לכם, אתם צריכים לצרף רישיונות בתוקף, כאשר אתם מופיעים על הרישיון כבעלים, לא חברות השכרה ולא ליסינג וכו', אלא אתם הבעלים. אם תוסיפו את המסמכים הללו, זה עשוי לשפר את הציון שלכם, להגדיל את הסיכויים שלכם לזכות במכרז. לגבי שינויים שערכנו, אני מדגישה, עשינו עוד שינויים אבל שינוי אחד מרכזי זה בנוגע לנושא הביטוחים, חשוב שתשימו לב לזה. בעבר החברה היתה מבטחת את העבודות הקבלניות והמשתתפים, הקבלנים הזוכים בעצם היינו מנכים להם 1.5% בנוסף ל-6% דמי ניהול עבור בין היתר בדיקות וביטוחים, אז כרגע המתכונת הזאת הולכת להשתנות. הביטוח בעצם מתבצע על ידי הקבלן, ביצוע עבודות קבלניות, מעבר ליתר הביטוחים הנדרשים באופן רגיל, עם צד שלישי וחבות המוצר, אחריות מקצועית. בגלל השינוי הזה החברה תפחית 6.75% מכל חשבון במקום 7.5%. אז יש פה איזושהי הפחתה בדמי הניהול, קחו גם את זה בחשבון.

יש שאלות עד לפה?

שלומי שמואלי: כן, אני אשמח בבקשה, ברשותך. שלומי שמואלי מחברת נתיבי רם. קודם כל, הבנתי את הדמי ניהול של 6.75%, זה אתם מקזזים מכל חשבון בגין הוצאות משרדיות? מה, זה נקרא דמי חכ"ל?





עו"ד חמדני: זה מוגדר דמי ניהול, שזה כולל, בין היתר, גם את הבדיקות מעבדה שהחברה מבצעת, החברה מנהלת את זה ומבצעת את הבדיקות וגם את הניהול של החברה.

שלומי שמואלי: הבנתי, בסדר גמור. עכשיו לגבי היקף כספי, הבנתי מה ההיקף שקיים למשך התקופה המקסימלית, 36 חודשים. האם ניתן לדעת מה צפי לעבודות שימסרו, סוג היקפים, גודלן?

עו"ד חמדני: אז בהקשר הזה, ברזולוציה של העבודות עצמן תכף ידבר סמנכ"ל ההנדסה של החברה, אחיעז, הוא יפרט יותר בעניין הזה, בסדר?

שלומי שמואלי: מאה אחוז. ודבר אחרון, ברשותך. עלות מסמכים, הבנתי שאפשר לקנות דרך האינטרנט, רציתי לדעת אם אני צריך להביא מסמכים מקוריים או שאני יכול להוריד מהאינטרנט ולהחתים ולהגיש אותם?

עו"ד חמדני: אין בעיה להוריד את כל המסמכים באינטרנט, להדפיס, לחתום ולהגיש אותם. מי שיש לו בעיה להדפיס, יכול גם לקבל מאיתנו, אין שום בעיה, האופציה הזאת שמורה לכם.

שלומי שמואלי: מאה אחוז, תודה רבה לך, ענית לי על הכל.

עו"ד חמדני: יופי. עוד שאלות? טוב, אז אחיעז בבקשה כמה מילים על הפרויקטים.

אחיעז כץ: צהרים טובים לכולם, אחיעז, סמנכ"ל הנדסה של החברה הכלכלית.

למעשה, אנחנו נפגשים שוב פעם בנוגע למכרז, אז כמו שאורטל ציינה, א', אנחנו הפצנו את זה שוב מכיוון שהיה את נושא החג, שהבנו שהשפיע על מספר אנשים ולכן קיימנו את הכנס בשנית. כמו כן, שינינו גם את האופן שבו אתם מגישים את ההנחה על המכרז. למעשה, בהתחלה היה טווח מינימום והיום כבר אין טווח מינימום להגשה. בנוגע לעבודות שאנחנו מייעדים למכרז הזה, למעשה מדובר על עבודות שדרוג בהיקפים שאנחנו לא מתחייבים אליהם אבל אנחנו יודעים שיכולים לנוע בין מאות אלפי שקלים למיליונים. למעשה, הפרויקט הולך, ככל הנראה, להתחלק למספר קבלנים, בהתאם לשיקול דעת החברה. החברה כוללת בתוכן בעיקר עבודות של שדרוג, של החלפת מדרכות, קרצוף וריבוד, זה יכול להיות





שצ"פים קטנים, זה יכול להיות גם שצ"פים יותר גדולים אבל כרגע, לפי הסיווג הקבלני שנדרש במסגרת המכרז הזה, זה פחות או יותר סדרי גודל העבודות שבהם אנחנו נשתמש במסגרת המכרז. יש שאלות עד עכשיו לגבי הפרויקטים, בנוגע להיקפים?

אבי עזיזי: יש לי שאלה לגבי ההנחה. אמרת שהיתה הגבלה בהנחה ועכשיו אין?
אחיעז כץ: במסגרת המכרז הקודם שהוצאנו היה טווח מינימום וטווח מקסימום, זה עמד בין 15% ל-25% הנחה. כרגע הדבר היחיד שהשארנו זה את הטווח המקסימלי להנחה שהוא עד 25% הנחה. זאת אומרת, אתה יכול לתת גם 10% הנחה, 5% הנחה.

עו"ד חמדני: עד 15%, אחיעז.
אבי עזיזי: נכון, 15% זה מה שרשום.
שלומי שמואלי: נכון, עד 15%. במכרז השני זה עד 25%. במכרז 10/2023.

אבי עזיזי: אז אנחנו מתקנים, זה עד 15%, נכון?
עו"ד חמדני: עד 15%, זה מה שכתוב.
שלומי שמואלי: נכון.
אבי עזיזי: תודה.

שלומי שמואלי: טוב, אז הוא ענה על השאלה שרציתי לשאול, תודה.
אחיעז כץ: אוקי, יש שאלות נוספות?
רני – א. אורן: אם אפשר עוד פעם לפרט באיזה נושאים יגע המכרז הזה. אמרת מדרכות, אתה יכול לפרט יותר?

אחיעז כץ: החברה עושה הרבה פרויקטים מגוונים. זה יכול להיות בפרויקטים של פיתוח של רחובות, שזה כולל בתוכו, לצורך העניין, עבודות של תשתיות תקשורת, חשמל, ניקוז, ביוב, מים, תאורה, החלפת ריצופים. זה יכול להיות גם פרויקטים יותר קטנים, שזה בעיקר קוסמטיקה, שמתעסקים בעיקר בהחלפת ריצופים והחלפת עמודים, קרצוף וריבוד של כביש מסוים וזה יכול להיות גם פרויקטים של שצ"פים, גינות, ריהוט רחוב וכן זה הדרך. יש לנו





הרבה פרויקטים ואנחנו לא מתחייבים לסוג העבודות אבל זה פחות או יותר תחום העבודות שלנו.

רני – א. אורן: טוב, תודה.

אחיעז כץ: אוקי. יש שאלות נוספות? אורטל, נראה לי שאפשר לסיים.

עו"ד חמדני: טוב, אז אם סיימנו עם השאלות, אנחנו רק נסכם. הפרוטוקול של הכנס יעלה לאתר החברה. כנ"ל מסמכי הבהרות או כל מיני עדכונים, הכל יהיה מצוי באתר החברה, אתם מוזמנים להתעדכן שם מעת לעת, במיוחד לפני ההגשה, תוודאו שאין שינויים או מסמכי הבהרות דרסטיים כאלה שיכולים להשפיע על ההצעה שתגישו. כמובן שכל מסמך כזה של הבהרות, פרוטוקול כנס, אתם צריכים לחתום עליו ולהגיש אותו ביחד עם ההצעה שלכם. שיהיה לכם בהצלחה.

שלומי שמואלי: אני מבין שההנחה על מחירון דקל בניה ותשתיות יוני 23'. היה ובעוד שנה הוציאו לי מטלה, אנחנו הולכים למחירון הזה?

עו"ד חמדני: המחירון הוא מקובע, הוא לא משתנה במהלך תקופת ההתקשרות, זה גם כתוב.

שלומי שמואלי: והאם יש התייקרויות, הצמדה למדד? אתם יודעים, היום הדברים יכולים להשתנות מקצה לקצה וזה כבר קרה לנו בשלוש השנים האחרונות באופן דרסטי.

עו"ד חמדני: נכון, אבל המנגנון פה הוא כזה שאין התייקרויות והמחירון מקובע. אנחנו שמים את זה על השולחן, זה לא מוסתר, אנחנו אומרים את זה מראש.

שלומי שמואלי: לכן אני שואל כי זה באמת חשוב. זה משהו שהוא ריסקי מאוד כי אי אפשר לחזות את זה. היום אנחנו מבינים שאי אפשר לחזות את זה בשום צורה שהיא. זה יכול להישאר בטווחים שהם הגיוניים וזה יכול לצאת מכל פרופורציה.

עו"ד חמדני: נכון. לכן אנחנו תמיד ממליצים להגיש הצעות שקולות ולא הצעות שאחר כך אתה לא יודע כקבלן להתמודד איתן.

שלומי שמואלי: בסדר, תודה.





השיבה ננעלה

