פרוטוקול מספר מס׳ 4

ישיבת ועדת מכרזים שהתקיימה ביום שלישי 05.03.2025

חברי מועצה נוכחים:

יו״ר הועדה – עומר שלומוביץ, שרון גל – דרור, יונה בלצ׳וק ומיכאל לוין.

עובדי עירייה נוכחים:

גורן לין – גזברית העירייה, עו״ד אושרת מצליח - יועמ״ש, תומר ברזילי – מנכ״ל החברה לפיתוח גני תקווה, אמיר בושארי – מנהל מחלקת רכש, עדן בנימין - אחראית נושא מכרזים, התקשרויות וחופש המידע. **היועץ למכרז**

על סדר היום:

1. מכרז 29/2024 להתקנה, תחזוקה ותפעול של מתקני שילוט חוצות ומתן זכות פרסום על מתקנים אלו בעיריית גני תקווה.
2. דיון מחודש לאחר הארכה – הזמנה להציע הצעות לאספקת מוצרי מזון ומוצרי מזון לעירייה.
3. התקשרות עם מכון בקרה לצורך היתר קרית חינוך גוש צפוני. מצ״ב פרוטוקול המלצה.

1. פתיחת/סגירת הצעות מכרז 29/2024

אושרת, יועמ״ש : נפתח תיבת המכרזים, נמצא מעטפה אחת למכרז 29/24 ומעטפת אומדן למכרז.

אומדן מתחלק לשני קטגוריות:

1. קבוצת מתקני הטוטם – האומדן על 294,000 ₪ לשנה לכל אחד מהמתקנים והמינימום היה 280,000 ₪.
2. קבוצת מתקני בילבורד – האומדן על סך 60,000 ₪ לכל פן פרסום מסחרי בכל אחד מהמתקנים והמינימום הינו 57,000 ₪.

הצעת המציע – חברת נורסטאר מדיה בע״מ – להצעה צורפה ערבות על סך 50,000 ₪ בתוקף עד 8.4.2025.

הצעת המחיר – הצעה עבור רק קבוצת מתקני טוטם על סך 294,000 ₪.

מדובר על הצעה יחידה על פניו אפשר להחליט שבחפוף לבדיקת כל המסמכים והמידה של המציע בתנאי הסף, אפשר לקבוע את ההצעה הזאת כהצעה זוכה ברכיב הזה.

מיכאל לוין: זו חברה מוכרת? גדולה?

אושרת, יועמ״ש : מאוד מוכרת, היא מוכרת בעיקר לשילוט חוצות, אם אתה מכיר, גם אפילו ראיתי בחוצות בשלטי אילון וכאלה שהם מפרסמים.

עומר שלומוביץ: יש לי שאלות. איך זה שהגיש רק מציע אחד ? איך זה יכול להיות שהוא בדיוק בול האומדן?

היועץ: אני אתחיל עם השאלה השנייה, שנפתחה המעטפה בחיים לא קרה לי מקרה שההצעה הייתה בול על האומדן. אין לי תשובה לזה. האומדן הוא חמשיה אחוז בדיוק מעל מחיר המינימום. לגבי השאלה הראשונה, מדוע רק מציע אחד? המצב של שוק פרסום החוצות היום הוא מאוד מאוד מורכב ובעייתי, החברות כולן אחרי משבר גדול, שנבע מהמלחמה, הרבה מאוד קמפיינים שבוטלו, הרבה מאוד הפסדים, הרבה מאוד דמי זיכיון, והתנהלות מול רשויות, בהרבה מאוד מכרזים שערכנו בשנה האחרונה, באמת היו מעט מאוד משתתפים, אפילו במכרז בחיפה, מכרז הבילבורדים הגשרים והטוטמים של העיר חיפה כולה ניגש רק מציע אחד זה באמת מראה משהו. חברת נורסטאר לגבי היא חברה היום אולי אחת מהשתיים המובילות בארץ בתחום השילוט הגדול, בעצם פרסום החוצות מתחלק לשני סוגים אחד זה שילוט גדול מידות שמורכב משלתי בילבורד וטוטם והשני זה מתקני ראיות הרחוב כמו שיש לנו כבר הרבה זמן בתוך רחבי העיר, על מכוונים ותחנות. אז נורסטאר, יחד עם חוצות זהב, הם באמת שתי החברות הגדולות והמובילות היום בתחום ובשוק. יש להם המון מתקנים, בעיקר באזור גוש דן ומרכז הארץ. חברה שהיא זכיינית גם בערים כמו תל אביב, תאגידים עירוניים של תל אביב, וגם זכיינית של החברה הכלכלית ברמת גן. חברה מאוד גדולה, מוכרת, שההתנהלות מולה היא בדרך כלל חיובית. אני חושב שאלה תוצאות יפות. ואנחנו יכולים להיות רגועים ושמחים איתם. אם יש עוד שאלות.

גורן לין: מה נעשה עם הבילבורדים?

עומר שלומוביץ: למה לא נחייב אותם? אם זה מציע בודד, אז להגיד לו שיתן הצעה.

אושרת, יועמ"ש: ואם לא מוכן לקחת את זה, אז כבר לא קיבלת גם להצעה של הטוטמים.

היועץ: אני אתייחס גם לגבי זה. אנחנו בעיקרון במכרז קבענו שכל מציע יכול להגיש הצעה לקטגוריה אחת או לשתיהן. הסיבה לכך היא בעצם שיש מומחיות שונה בין החברות בשוק. יש כאלה שמתעסקות רק בבילבורדים ולא בטוטמים, ויש כאלה שיודעות להתעסק עם שילוט דיגיטלי, ויש כאלה שלא. אנחנו בבילבורדים אפשרנו, ובהתחלה, אפילו חייבנו בעצם להקים רק שלטים דיגיטליים מתוך תפיסה של להתקדם עם השוק. היו ריג'קטים מאוד גדולים מהשוק ולכן לא חייבנו את זה בסופו של דבר. לקבוע כללי משחק חדשים אחרי שהגיע המועד ההצעות זה קצת יותר בעייתי, אבל אנחנו בהחלט נבחן איך אנחנו מתקדמים. האם אפשר לייצר פה, אני מעלה איזה רעיון כמובן בכפוף לחוות דעת המשפטית האם אפשר להרחיב כן לנורסטאר בתנאים שיתאימו להצעה שלהם של הטוטמים, אולי לקבוע איזה שהם טוטמים קטנים יותר, שהמחיר שלהם ייגזר באופן יחסי מהמתקני הטוטם הגדולים, או לצאת במכרז חדש עם התאמה של התנאים, נבחן את זה, רצינו לראות את התוצאות לפני שנקבל החלטה, אנחנו ניתן מענה גם לזה.

עומר שלומוביץ: אני לא חושב שזה חוקי, מבחינה משפטית.

אושרת, יועמ"ש: לא, אי אפשר, אבל מה שכן אפשר לעשות, כבר אנחנו אחרי שני מכרזים, ללא תוצאות בתחום הזה של בילבורדים. אפשר לנהל מסע ומתן, עם הזוכה הזה או עם אנשים אחרים לעניין הבילבורדים, ואז מביאים את זה לאישור מליאת מועצת העיר, בנסיבות שעריכת מכרז נוסף לא יהיה בו תועלת.

עומר שלומוביץ: כן, אני יודע, אוקיי.

אושרת, יועמ"ש: זה מה שאנחנו יכולים לעשות כרגע.

עומר שלומוביץ: זה מה שאני בא להגיד, אי אפשר רק אותן, צריך להיות עם כולם עכשיו. זאת אומרת, לפתוח את המסגרת.

אושרת, יועמ"ש: איתו, עם כולם, אתה יכול לנהל מסע ומתן כרגע, למעשה. עדיף איתו, כי שיהיה לנו בעצם אותו אחד, ולא אנשים אחרים. עדיף לתת לו את זכות הראשונים. אם לא איתו, אז עם אחרים.

יונה בלצ'וק: אני רוצה לשאול שאלה. מה ההשקעה של העירייה, במכרז הזה, מצידך? חוץ מ... אני מבין מה אנחנו מקבלים, וזה 200 ומשהו אלף שקל לשנה. מה אנחנו משקיעים בזה?

היועץ: אם הכוונה היא השקעה במתקנים ודברים מהסוג הזה.

יונה בלצ'וק: האם יש כסף שיוצא מאיתנו?

היועץ: לא. המחיר שהמציע מציע, זה אחרי שהוא גילם את ההשקעה שלו בהקמת המתקנים.

יונה בלצ'וק: לא את שלא, את שלנו, האם יש כסף גם מה...

אושרת, יועמ"ש: שום דבר. הגזברית נמצאת כאן זה אפס. אתה רק נותן להם את השטח.

יונה בלצ'וק: זה לא בדיוק אפס, כי אנחנו השקענו לדוגמה בייעוץ, הייעוץ עלה לנו כסף, נכון? אז זה לא בדיוק אפס.

גורן לין: כן, זה ברור. הייעוץ עלה כסף, הפרסום של המכרז על הכסף.

יונה בלצ'וק: כן, כן, המכרז, זה ייעוץ, המשפטי, כל זה. זאת אומרת, הרווח נטו, או הכנסה נטו, היא לא כל כך גבוהה, אז אני אומר, אולי שווה לשקול, לרדת מכל העניינים.

גורן לין: יש כמה מתקנים, זה לא מתקן אחת, כמה טוטומים, כל אחד זה 290...

תומר ברזילי: ההכנסה נטו של המכרז הזה, זה כפול שלוש.

גורן לין: גם כפול שלוש, וגם יש היועץ זה חד פעמי.

היועץ: זה כפול מספר המתקנים וכפול מספר השנים. זה בסוף מסתכל במיליונים.

יונה בלצ'וק: אז רק להבין, כמה זה לשנה הוצאה.

היועץ: אז אם הוא יקים את הכמות המינימלית שהוא מחויב בה, זה שני מתקנים, זה 600 אלף שקל, תכפיל את זה בחמש שנים, אנחנו מדברים פה על שלושה מיליון שקל.

יונה בלצ'וק: הבנתי, אז אנחנו אומרים שיש, אם אנחנו...

היועץ: וזה דרך אגב, עוד לפני הגורות שילוט שאמורות להיות מעל, זה בהתאם לתעריפי חוק העזר, אז זה גם יותר מזה.

יונה בלצ'וק: הבנתי, אז זה כדאי לדעתכם, לקחת את זה בכל מקרה. אבל רק ברור, אין לנו שום הוצאה נוספת בנושא הזה, של תשתית, עברת חשמל, עניינים, שום דבר. לא צריך לעשות כלום עבור...

אושרת, יועמ"ש: זה הכל על חשבונו לפי המכרז.

יונה בלצ'וק: אוקיי, טוב.

אושרת, יועמ"ש : יש עוד מישהו שרוצה להגיד משהו בעניין המכרז, או שאפשר להעביר המלצה?

אז ההחלטה היא ברשותכם, אנחנו מחליטים על ההצעה של נורסטאר כהצעה הזוכה, בכפוף לבדיקת המסמכים, ובדיקה שהם עומדים בתנאי הסף, אני מאמינה שהם עומדים בתנאי הסף, נבדוק כמובן שכל המסמכים באמת מגבים את זה, ואם לא, נבקש השלמות, ואם משהו לא בסדר, אנחנו נחזור אליכם בוועדה הקרובה ונעדכן אתכם.

עומר שלומוביץ: מאשר.

מיכאל לוין: מאשר.

יונה בלצ'וק : מאשר.

שרון גל-דרור: מאשרת.

<u>החלטה:</u>

ועדת המכרזים החליטה פה אחד לקבוע את ההצעה של נורסטאר מדיה בע"מ כזוכה במכרז.

2. <u>דיון וסגירה – הזמנה להציע הצעות לאספקת מוצרי מזון ומוצרי מזון לעירייה</u>

אושרת, יועמ"ש : הנושא הבא, אנחנו מעלים את הנושא של הסופרמרקטים של המזון מחדש מהישיבה הקודמת. מה שעשינו בעקבות הישיבה הקודמת, אנחנו ניהלנו מסע ומתן, פנינו למזון דור, לראות באמת אם יש מקום לשיח על המחירים. מזון דור אמרו לנו, אין שום מקום למסע ומתן, אנחנו סופר קטן, אנחנו לא רשת ענקית.

אמיר בושארי: גם עם דוידוב מרקט פניתי ועדיין אין אפשרות..

אושרת, יועמ"ש : גם לדוידוב, אותו דבר, נכון? גם מזון דור וגם דוידוב. נכון. חזרנו לערכות, עשינו ערכה בעצם לתת את הצעות מחיר, וגם קרפור וגם שופרסל הגישו הצעות. כולם שהגישו את ההצעת מחיר, ואנחנו עשינו שקלול.

	משקל/ניקוד	מזון דור	דוידוב מרקט	שופרסל	קארפור
סה"כ	**100**	83.33	70.48	62.13	83.5

היה לנו כמה פרמטרים עלות סל מוצרים, לדוגמה עלות משלוח לעירייה, מינימום לרכישה וכמה והאם קיימת אפשרות לרכישת מוצרים נוספים. קרפור הצעה, הסל שלהם הכי זול, אחרי זה שופרסל, אחרי זה מזון דור ואחר כך דוידוב מרקט. קרפור ושופרסל לוקחים בערך 30 שח לכל הזמנה, מבחינת משלוח, כשמזון דור ודוידוב מרקט לא לוקחים. מינימום, למזון הדור אין מינימום רכישה, דוידוב מרקט 150, קרפור 200, שופרסל 450, ומכל האחרים כן אפשר להזמין כמובן, מכולם אפשר להזמין מוצרים אופציונליים נוספים.

אמיר בושארי: צריך לציין שאנחנו לא עושים שירותי משלוחים עם קרפור, רק לשכת מנכ"ל ולשכת ראש העיר, עושים את זה, ורק כשיש כמות של בקבוקי מים כבדים וכאלה, שמן הסתם לא יוכלו להביא. אז בטל שישים.

אושרת, יועמ"ש: בפער מאוד מאוד קטן, קרפור בעצם לוקח אחרי זה מזון דור, אם אתם רואים. אבל קרפור לוקח בסוף בפער מאוד קטן. וגם קרפור גם מאפשרים לנו לעבוד עם כרטיסים נטענים. שזה גם משהו טוב ועוזר לנו בהתנהלות השוטפת, מול המחלקות, מול העירייה. אז אנחנו מבקשים את אישורכם להכריז על קרפור כזוכים.

יונה בלצ'וק: רגע, אנחנו לא רוצים שום פרמטר, שום ניקוד לתת לדברים מקומיים שהם לא רשתות, עסקים קטנים.

אושרת, יועמ"ש: גם אם אתה מוסיף פרמטר כזה, בסופו של דבר אתה צריך שזה יהיה משלם לעירייה.

שרון גל – דרור: יונה אתה לא היית בוועדה הקודמת, זו ועדה חוזרת, ואז הוצגו המחירים, ומזון דור הגישו הצעה מאוד גבוהה ולא תחרותית. כולנו היינו בעד לתת העדפה לעסק מקומי, אבל בסוף שמגישים לך חלב, ואני מבינה אותם, הם עסק קטן, אין לי טענה כלפיהם, אבל כשאתה קונה בכסף ציבורי חלב בשקל יותר, ונס קפה טסטר צ'ויס ב-20 שקלים יותר, אז אי אפשר לאשר את זה.

יונה בלצ'וק: אני הסתכלתי על הציון המשוקלל.

שרון גל – דרור: אבל יש מוצרים א יותר הולך להם ביום יום כמו חלב. ההצעה של מזון דור היא לא הייתה תחרותית בשום קנה מידה, ואנחנו בגלל זה ביקשנו שהבחינו את המצב שוב פעם. גם אנחנו היינו בעד מזון דור, כי אנחנו מאוד אוהבים אותם, אבל בסוף זה כסף ציבורי.

יונה בלצ'וק: אז אין ויכוח על זה שאנחנו מעדיפים אותם, אבל זה לא מסתדר במחירים?

אושרת, יועמ"ש: אנחנו תמיד מעדיפים ספקים מקומיים, אם אפשר, אבל אם זה בסוף לא כלכלי לעירייה.

עומר שלומוביץ: יונה תשובה אחד משמעית, כן, אנחנו מעדיפים אותם, אבל בפערים שראינו בישיבה הקודמת, בגלל זה הלכנו עוד פעם לנסות לראות אם אפשר לעשות משהו. זו הייתה הסיבה לחוסר החלטה.

שרון גל – דרור: לא הגיע לשלם יותר רק בשביל לתת העדפה מקומית, נתנו להם הזדמנות להוזיל הם לא יכולים.

יונה בלצ'וק: אני מגיע ממקום שבה אנחנו מתחרים במכרזים, שבהם נגיד משרד הביטחון נותן 15% יתרון לעסקים ישראלים מקומיים. אז זה משהו שאני מכיר אותו, מקובל וציבורי.

שרון גל – דרור: מסכימה איתך לגמרי, אבל בסוף פה זה כסף של עיריית גני תקווה שלנו התושבים, ואין אותו בעודף, אם היינו ישוב כמו פתח תקווה אז אולי היינו אומרים זה בטל ב-60, אבל במקרה של גני תקווה, כל שקל, יש לו חשיבות.

אושרת, יועמ"ש: אז ברשותכם, אנחנו מעבירים את ההחלטה, ההחלטה היא כמובן להתקשר עם קרפור, לתקופה של חמש שנים, שנה בכל פעם. כמובן, אנחנו תמיד, בכוונה, אנחנו עושים שנה בכל פעם, כי תמיד אנחנו בודקים את עצמנו, אנחנו לא סוגרים את עצמנו לחמש שנים.

יונה בלצ'וק: רגע, בשביל לסגור את העניין. להבין, בסך הכול, כמה כסף מתבטא ההפרש, בגדול, לפי החשובים שלכם, בין מזור דור לקרפור, בכסף.

אושרת, יועמ"ש: אני אסביר לך רגע, קודם כל סל המוצרים שביקשנו להציע למחירים, הוא סל מוצרים בסיסי לדוגמה. אנחנו יכולים להזמין יותר, יכולים להזמין פחות, יכולים, אתה לא באמת יכול להגיד כמה. מה שהעירייה יכולה להגיד, זה שהיא קונה בערך ב-140 אלף בשנה, נכון, אמיר? בסופר.

אמיר בושארי: ההפרש בין הסל היקר הגבוה זה נגיד 300 ל250 ₪ אז באחוזים תראה את זה, ב-150, ב-160 אלף שקל בשנה, ותבין לבד שזה עשרות אלפי שקלים.

עומר שלומוביץ: מאשר.

מיכאל לוין: מאשר.

יונה בלצ'וק: מאשר.

שרון גל-דרור: מאשרת.

<u>החלטה:</u>

ועדת המכרזים החליטה פה אחד לקבוע את ההצעה של קרפור כהצעה הזוכה.

תומר ברזילי: אושרת, רק הערה קטנה שאני לפעמים מבקש בתור החברה לפיתוח גני תקווה, שבמכרזים כאלה גם תהיה אפשרות של החברות הבנות, אם זה מרכז הבמה, או אם כבר ניהלתם אחד, אז לא יודע אם זו החלטה של ועדת מכרזים, או זה צריך להיות בגוף המכרז, אז שתהיה לנו את האופציה, לפעמים להישען על תהליכים שאתם עשיתם, כי אז יש לנו פה יתרון לגודל וחוסך, תהליכים מקבילים אצלנו ובמרכז הבמה.

אושרת, יועמ"ש: נרשם. כל מכרז נעשה חשיבה אם גם נכניס את התאגידים העירוניים או לא.

3. <u>התקשרות עם מכון בקרה לצורך היתר קרית חינוך גוש צפוני</u>

אושרת, יועמ"ש: מכון בקרה לפי התקנות החדשות לתכנון ובנייה שנכנסו לתוקף היתרים כגון היתר של קרית החינוך בגוש הצפוני החדש צריכים להיות מלווים על ידי מכון בקרה, כל התהליכים של ההתקשרות עם מכון בקרה וכל האגרות שמשלמים הכל כתוב בתקנות התכנון והבנייה. יש היום שישה או שבעה מכוני בקרה שקיבלו אישור, מפורסמים באתרים, מתוכם רק שלושה עם ניסיון ויכולת לעבוד עם גופים ציבוריים. מה שעשתה עירייה כדי לבחור, אין פה באמת תחרות על מחיר, כי מחיר משלמים בתקנות, לפי מה שכתוב בתקנות, אז מה שעשתה עירייה היא בעצם עשתה פרמטרים איכותניים, והזמינה את כל השלושה, שזה בעצם שלושה מכוני הבקרה, עם היכולת לעבוד עם גופים ציבוריים. הזמינה אותם לרעיון איכותני על בסיס פרמטרים שנקבעו מראש ראינה אותם נציגי הנדסה יחד עם היועץ שמלווה שרד זוהר שמר שמלווה את ההקמה של קריאת החינוך ישבו וראיינו והתוצאות הן כאלה. התוצאות הם מכון בקרת הבנייה הישראלי מקבוצת מלגה, ממש קיבלו את מרב הניקוד, קיבלו 100 נקודות. הסיבה היא כי הם היחידים שאמרו שהם מוכנים להעמיד לנו לצורך הפרויקט איש קשר יהודי מאצלם, כדי שיעזור לנו לקדם את כל הבירוקרטיה גם אם צריך אצלם. אז הם ממש מעמידים לנו איש קשר בתוך המכון. ניסים שוקר, הם גם קיבלו ניקוד גבוה, הם גם מאוד הרשימו, ואחרונים היו קבוצת סיסטם מערכות בע"מ. שוב, הם כולם מחויבים לעבוד לפי תקנות התכנון והבנייה, כולם למעשה, התמורה שהם מקבלים, התמורה

שמוכתבת בתקנות התכנון והבנייה, אבל עשינו את התהליך הזה, כי בסופו של דבר אנחנו גם נשלם להם אגורות בסכום שעובר סכום הכרז. אז זו הסיבה שאנחנו גם מעבירים את זה כאן בוועדת מכרזים, לא רק בהמלצה הפנימית שלנו. אז זוהי ההמלצה, אני אשמח את אישורכם כמובן להתקשר עם מכון בקרת הבנייה הישראלי, מקבוצת מלגם, ואם יש לכם שאלות אז אנחנו כאן.

יונה בלצ'וק: יש לנו עוד עסקים עם מלגם בגני תקווה?

אושרת, יועמ"ש: קבוצת מלגם היא קבוצה ענקית.

יונה בלצ'וק: היא קבוצה חזקה ומונופוליסטית. שאלתי אם יש לנו עוד עסקים איתנו.

אושרת, יועמ"ש: לא שאני זוכרת, אנחנו עם קבוצת אין גרופ דווקא שנקנתה, אני גם לא זוכרת מה, יש לנו איתה התקשרות על מערכת של חוקי העזר, לא עם מלגם. גורן, אולי את יודעת אם יש לנו התקשרות עם מלגם?

גורן לין: כל הידוע לי בחברות בקבוצת מלגם אין לנו אף התקשרות, יש לנו את מילאון של OneCity, יש לנו הרבה התקשרויות דרך OneCity, לא דרך מלגם.

עומר שלומוביץ: על מה הם התמודדו? אני זוכר את השם הזה טוב, על מה הם התמודדו?

אושרת, יועמ"ש: הם התמודדו על הרכבים חשמליים, הם מתמודדים גם על המערך אכיפת חוקי עזר תמיד, הם תמיד מתמודדים. אשמח לאישורכם.

עומר שלומוביץ: מאשר.

מיכאל לוין: מאשר.

יונה בלצ'וק: מאשר.

שרון גל-דרור: מאשרת.

<u>החלטה:</u>

ועדת המכרזים החליטה פה אחד לאשר את ההתקשרות עם חברת מלגם כ מכון בקרה לצורך היתר קרית חינוך הגוש צפוני.

_____

עומר שלומוביץ

יו"ר ועדת מכרזים

אישור ראש העירייה

לאחר שבחנתי את המלצת ועדת המכרזים כמפורט לעיל, החלטתי:

☐ לאשר ☐ לא לאשר

את המלצת ועדת המכרזים.

נימוקים (במקרה שהוחלט לא לאשר המלצת ועדת המכרזים):

_____

_____

_____ _____

ליזי דלריצ'ה **תאריך**