פרוטוקול מספר מס׳ 12

ישיבת ועדת מכרזים שהתקיימה ביום שלישי 23.7.25

חברי מועצה נוכחים:

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

עובדי עירייה נוכחים:

גורן לין - גזברית העירייה, עו״ד אושרת מצליח, יועמ״ש, רותם עינב רשטיק - מנהלת אגף אסטרטגיה, חדשנות ודיגיטל, הלרן בשן - מנהלת אגף שירות, קהילה ואירועים, בר זמל עוז- מ״מ אחראית נושא מכרזים והתקשרויות.

*בנוסף נכחו מציעים למכרזים שנפתחו בישיבה זו.

על סדר היום:

1. פתיחת הצעות של מכרז 15/25 למתן שירותי ייעוץ כלכלי ובקרה תקציבית לתקציבי פיתוח (בניית מוסדות חינוך וציבור) לעיריית גני תקווה
2. סגירת הזמנה להציע הצעות- לתוכנת ניהול תקשורת כתובה, אוטומציות לשירות וקשר עם התושב

1. פתיחת הצעות של מכרז 15/25 למתן שירותי ייעוץ כלכלי ובקרה תקציבית לתקציבי פיתוח (בניית מוסדות חינוך וציבור) לעיריית גני תקווה

אושרת מצליח, יועמ״ש: בוקר טוב לכם. אנחנו נעשה את זה מאוד קצר. יש לנו פתיחה קצרה של מכרז אחד שהוא דו שלבי. אז אנחנו נפתח אותו בלי הצעות הכספיות, כדי לעשות אחר כך ועדת איכות, לנקד ולבוא אליכם אחר כך עם הסיכום. ויש לנו סגירה. של הזמנה להציע הצעות של תקשורת כתובה. אז אני אעשה מהר את הפתיחה. טוב, זו שתי הצעות:

1. ההצעה הראשונה היא של **א.ס.ת תכנון והקמת פרויקטים בע״מ**. לא התבקשה ערבות להגשה, זוהי הצעה ראשונה. יש פה מעטפה חתומה של ההצעה הכספית.
2. הצעה שנייה של **נ.ת.פ. (מ.א.) ניהול תקציבי פיתוח בע״מ**. לייעוץ כלכלי למיצוי תקציבים לגוש הצפוני.

החלטה:

ההצעות יועברו לבדיקת עמידה בתנאי סף ובחינת צירוף כל המסמכים הנדרשים. לאחר מכן, יועברו לניקוד איכות של ועדה מקצועית. אנחנו מפה נעביר את זה כמובן לבדיקה בוועדת איכות ונחזור אליכם עם סיכום ופתיחת הצעות כספיות.

2. סגירת הזמנה להציע הצעות- לתוכנת ניהול תקשורת כתובה, אוטומציות לשירות וקשר עם התושב

אושרת מצליח, יועמ״ש: הנושא השני. יש לנו את ההזמנה בעניין התקשורת הכתובה. אני משתפת את סיכום הניקוד של הועדה המקצועית. רותם, הלרן, אני אשמח אם מישהו מכם יגיד בכמה מילים, מה זה הדבר הזה של התקשורת הכתובה.

רותם עינב רשטיק: אז בוקר טוב לכולם ותודה רבה. בעצם אנחנו רוצים לפתוח ערוץ תקשורת רשמי של העירייה באמצעות הוואטסאפ. עד עכשיו יש וואטסאפ במוקד שהוא מבוסס על טלפון עם סים שהוא סגור במגירה, ויש וואטסאפים נקודתיים, על עובדים מסוימים שפתחו וואטסאפ, למשל עובדת סוציאלית מהרווחה שצריכה לדבר עם מטופלים. וזה לא עובד טוב, כי כשעובד עוזב הוואטסאפ לא עובר הלאה. מה גם שאי אפשר להעביר למשל שיחה או שיחת וואטסאפ, כלומר הודעת וואטסאפ, שהגיע למוקד, לאחת המחלקות כי אין לנו בעצם איזושהי מערכת רוחבית של כלל העירייה שהיא מערכת ולא עכשיו וואטסאפ ווב שמחובר לטלפון במגירה. העולם כבר התקדם, יש הרבה מאוד מערכות כאלה, ממש שמנהלות את זה, והגישו לנו שלוש מהטובות ביותר והנפוצות ביותר, בטח בשוק של הרשויות המקומיות ובכלל. שבעצם המערכת הזאתי מאפשרת את כל העבודה עם וואטסאפ שלא דרך וואטסאפ ווב, שדרך תוכנה מסודרת, עם לייצר תסריטים של שירות ושל שיחה, וזה יכול אחר כך לחלחל לכל תהליכי השירות בעירייה מול תושבים, מול עסקים, וגם פנים ארגוני, משאבי אנוש וכדומה. ההצעה הייתה בנויה בעצם מעלות רישוי שנתי ומשעות להטמעה, בנוסף, יש את העלות של הודעת וואטסאפ עצמה, שזה כל החברות לוקחות. דווקא באמת ראינו שהמציע האחד היה הזול ביותר. וזהו. זה היה להשוות בין טובים. סך הכול ההצעות היו טובות. וזהו.

אושרת מצליח, יועמ"ש: קומבוקס, בניקוד המשוקלל, קיבלו את הניקוד המשוקלל הגבוה ביותר. זה מתבסס על 80 אחוז איכות ו20 אחוז מחיר. אתם יכולים לראות פה את הניקוד של האיכות, שקומבוקס באיכות כנראה עקפה את כולם ביי פאר, וגם במחיר הפער לא היה כזה גדול. בסופו של דבר, הסיכום נתן להם 96.84 אחרי זה קונסיסט ואחרי זה דיגיטל 99.

יונה בלצ'וק: רגע, כל הודעה, כמה היא עולה. אני רואה פה את המספר, שאלתי היא לפי מה שקיבלתם, כמה הודעות בערך בתקופה, לפי.

רותם עינב רשטיק: יש הערכה. נדמה לי שזה היה שם איזשהו סכום, 1,000 הודעות או משהו כזה, לכולם אותו דבר. לפי זה לקחתי את זה. לא, לא, ברור,

יונה בלצ'וק: אני שואל, לקחתם הנחת עבודה 1,000? אני רואה שקומבוקס פר הודעה הם הכי זולים או שאני לא מבין?

רותם עינב רשטיק: אתה צודק. בעצם צריך להבין דבר אחד לגבי עלות הודעה. העלות מתחלקת לשניים. עלות למטא, שזה לפי מחירון של מטא, לקומבוקס יש יתרון שהם פרטנרים רשמיים של מטא בארץ, ואז הם נהנים מכל מיני הטבות של פיתוח, של אישור הודעות יותר מהיר, אישור תבניות להודעה, ובנוסף לוקחים עמלה. העמלה של קומבוקס היא הכי זניחה, היא חצי סנט להודעה, ולהחלטתנו האם אנחנו רוצים לשלם את ההודעות דרך קומבוקס, עם העמלה הזאת של החצי סנט, או ישירות למטא, זה להחלטה. ההבדל הכי מרכזי בין החברות האלה היה המחויבות שלהם, לפרויקט כפרויקט המשכי לעומת פרויקט חד פעמי. אם ראינו שקונסיסט ודיגיטל 99 דיברו איתנו במושג שלהם על עלייה לאוויר, קומבוקס דיברו איתנו על טרנספורמציה דיגיטלית, כלומר הם באים ללוות אותנו, יש להם שירות של קוסטומר סקסס, מה שלשאר יש רק פרויקט מנג'ר. קומבוקס באים לעזור לנו להיכנס לתוך תהליכי השירות שלנו, ולעזור לנו לעשות טרנספורמציה לעולם הזה של הוואטסאפ, כי אנחנו לא שם מספיק וכולנו כתושבים רוצים לקבל שירות שם, בערוץ הזה. אז זה ההתרשמות המרכזית, למה באיכות קונווקס קיבלו יותר ניקוד.

יונה בלצ'וק: לכמה זמן אנחנו מתחייבים בהסכם איתם?

רותם עינב רשטיק: בעצם המכרז הזה היה לחמש שנים. אנחנו נעשה את זה כל פעם לשנה, בחוזה שאחר כך אושרת תשלח להם, מכיוון שאנחנו גם בתהליך פיילוט של סיילספורס, ויכול להיות שבעתיד נרצה לעבור לכלים של הסיילספורס, שמרכז השלטון המקומי מפתח ואנחנו חלק מהפיילוט, לכן אני לא רוצה להתחייב לתקופה ארוכה. אני מניחה שזה יהיה משהו בין שנה שנתיים, שאנחנו בוודאות נהיה איתם, ואחר כך נראה.

אושרת מצליח, יועמ"ש: בכל מקרה, המחיר של הרישיון השנתי לא משתנה אצלם. אם אתה נמצא איתם שנה או יותר, אז אני שואל עליה,

יונה בלצ'וק: אני שואל את זה מזווית אחרת. מכיוון שזה הביזנס שלי, הדברים האלה, ואני שמח שאני לא מתחרה פה, זה בסדר, לא צריך להסתייג. אני מנסה להבין במקרה שההבטחות ... כי לקחתם את זה על סמך האיכות. ואין לי בעיה עם זה, אני חושב שזה שיקול נכון ... מה קורה עם ההבטחות, לא עומדים בהבטחות ומה אפשרות המיגרציה? כלומר, מה האפשרות לעבור מאחד לשני? עלה על נושא הגמישות של להחליף ספק במקרה שההבטחות לא מתקיימות. אז אני זה מה שמנסה להבין ושתהיה לך את הגמישות במקרה שהסיפור מנגן כמו שצריך, וזה יכול להיות, אני מקווה שלא, אבל זה עלול להיות.

רותם עינב רשטיק: בדרך כלל אנחנו מכניסים סעיף בהסכם של הודעה מוקדמת, נכון, אושרת?

אושרת מצליח, יועמ"ש: כן. למרות שבמקרה הזה זה רישוי שנתי, וכנראה פה הם בכל מקרה ייקחו את הרישוי השנתי. אבל כן, בסדר גמור.

יונה בלצ'וק: עכשיו יש עוד משהו בהצעות מהסוג הזה שצריך לראות, אני לא ראיתי כמובן את ההצעות, אז אני לא יודע. יש הצמדות, התייקרויות משנה לשנה. כי בדרך כלל הרצון של לקוח לחתום לכמה שנים זה בגלל מנגנון התייקרויות, אז אני רוצה להציע לבדוק מה מנגנון ההתייקרויות משנה לשנה, אם אתם לא לוקחים הסכם רב שנתי. יש כזה דבר? בדקתם?

אושרת מצליח, יועמ"ש: זה היה חלק ממה שאני ראיתי בהסכם, בהצעה, במיוחד קומבוקס שראיתי אותה. הם כתבו מחיר ראשון לשנה ראשונה, לשנה שנייה, לשנה שלישית, זה אותו דבר.

רותם עינב רשטיק: בוודאי. השאלה אם בחוזה איתם, עד שנגיע לחתום איתם, נשים לב, אם יש סעיף כזה או לא. נשים לב בעניין הזה, ההודעה של נתב עלול להשתנות.

אושרת מצליח, יועמ"ש: אנחנו בכל מקרה, גם אם יש שם הצמדה ולא לקחנו בחשבון והיא מאוד גבוהה, אז מבחינתנו היא לא באה בחשבון והם אמורים לדעת את זה. וגם אם לא, נשקף להם את זה. אנחנו בדרך כלל לא משלמים הצמדות, אנחנו רק קיצור.

יונה בלצ'וק: בענף הזה יש קטע שאם אתה לא חותם לכמה שנים, אתה חשוף להתייקרויות. אז צריך רק לשים לב בהסכם, לא נחשפים לתת קוראות. זה חל משני סוגים או הצמדה או עליית מחירים של הספק.

רותם עינב רשטיק: בעצם גם הנקודות שאמרת משלימות אחת את השנייה. אולי עדיף, אם הצמדה, עדיף לנו כן להגיד להם שלוש שנים, ואם יש לי מנגנון של הודעה מוקדמת,

יונה בלצ'וק: רק לשים לב לעניין, אם תרצו להתייעץ איתי באופליין מה כדאי וזה, אין לי שום בעיה, אני מכיר את הדברים מהצד השני. אבל תשימו לב לדברים הקטנים האלה, כי בשנה הבאה הם פתאום יכולים לקפוץ, או לא להיות נעימים, כל מיני דברים, ומצד שני גם אתם רוצים לוודא שהספק נותן שירות כמו שאמרת, הוא אמר הרבה מילים יפות, סקסס וכן הלאה, ואם הוא לא עומד בהם, וזה יכול להיות שהוא לא יעמוד בהם ודברים כאלה קורים, שתהיה את הגמישות גם לצאת. צריך לשחק בין לבין. בין התחייבות ובין גמישות. אוקיי.

אושרת מצליח, יועמ"ש: בסדר. אז לאישורכם בבקשה את ההתקשרות עם קומבוקס.

יונה בלצ'וק: אני מאשר.

דרון גל-דרור: מאשרת

עומר שלומוביץ: מאשר.

החלטה:

הוחלט פה אחד לאשר התקשרות עם חברת קומבוקס שנתנה את ההצעה שקיבלה את הניקוד המשוקלל הגבוה ביותר.

_____

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**