







28 נובמבר 2007



לכבוד מר י. גביש, יו"ר ועדת המכרזים.  
הגב' ד. מרגלית, חשבת מפ"י.

הנדון: המשך פיתוח מערכת לסיווג מודדים וחברות.

אחר סיום פיתוח מערכת לסיווג מודדים וחברות ע"י חברת ALD, עלה צורך להכניס שיפורים במערכת, להרחיבה לכיוונים נוספים ולהתאימה לשינויים שחלו במערכות מידע בתחום קדסטר.

ההרחבה אמורה לכלול את הנושאים העיקריים הבאים:

1. ביסוס אלגוריתם של המערכת על נתוני תצ"ר מעודכנים.
2. התחשבות בסוג עבודה שלא היה קיים בעת איפיון המערכת – ביקורת עבודות של המודדים המבקרים.
3. שיפור ממשק: מסכים ודו"חות שחסרים.

קט"י איזרל  
ט"ק

כמו כן, בעקבות השיבושים בתפקוד המערכת שחלו לאחרונה, יש צורך בביצוע הבדיקות המקיפות שלה (בדיקות של אנשי אגף מערכות מידע לא הניבו תוצאה).

להערכת, הזמנת העבודה אצל כל ספק אחר, פרט לספק המערכת במתכונת הנוכחית (חב' ALD), תגרום לעלויות נוספות גם של החברה המבצעת וגם של מפ"י, וכמו כן, להתארכות ביצוע העבודה בגלל הזמן הדרוש ללימוד המצב.

לאור האמור לעיל, אני מבקש להכריז על חב' ALD כספק יחיד על מנת לפנות אליה לצורך קבלת הצעת מחיר לנושאים הנ"ל.

בברכה,

מיכאל קלבנוב,  
ראש גף פע"מ,  
אחראי על תפ"י קדסטר.

88 ק"י  
545-515  
16/10

## פרוטוקול

מישיבת ועדת המכרזים מיום 9.12.07

<b>נוכחים:</b>	י. גביש -	יו"ר ועדת המכרזים
	ד. מרגלית -	חשבת מפ"י
	עו"ד ג. קירשנר -	יועצת משפטית
	י. בר-לביא -	חברת ועדה
	ע. אדטו -	מזכירת הוועדה

יועצים: ד"ר יוסף פוראי, מיכאל קלבנוב, דליה כוכבי, אלכס קורן  
נעדרה: מרינה קוזקוב

### הנדון: מערכת סיווג מודדים - מכרז 500

ב-8.12.07 התקבל בוועדה מכתבו של מר מיכאל קלבנוב, ראש גף פע"מ, בנושא המשך פיתוח מערכת לסיווג מודדים וחברות.

#### שאלות ותשובות:

**אלכס קורן:** ישנן 2 אפשרויות:  
א. פניה לחברת ALD  
ב. ביצוע עצמי מחדש.

**ד"ר יוסף פוראי:** המוצר לדעתו איכותי. עד כה שימש רק את ועדת המכרזים. בעתיד התוכנה תידרש גם לחישוב הערכת מודדים בעניין תוכניות לצרכי רישום על מנת לבצע ביקורת על פי רמת המודד.

**עו"ד גילי קירשנר:** האם עבודה "עצמית" זולה יותר? הדיון נוטה לכיוון סדרי עבודות של אגף ענ"א שאינו שייך לוועדת המכרזים. התפיסה הכללית בממשלה היא הפרטת אגף ענ"א.

**מיכאל קלבנוב:** לדעתו ישנה אופציה שלישית:  
תוכניתן של מפ"י יצורף לצוות ליווי הפרויקט כדי ללמוד את המערכת ויוכל לפתור בעיות קטנות ויהווה איש קשר.

**יאקי בא-לביא:** לדעתו עדיף לצאת למכרז חדש.

