

מרכז לשירותי Microsoft Power Platform. בעבור המרכז הרפואי שיבא תל השומר

מכרז דו-שלבי מס' 12499307

פרק א - מבוא מינהלי

1. המרכז הרפואי שיבא בתל השומר (להלן: "שיבא" או "המרכז הרפואי") מזמין בזה הצעות למתן שירותי Microsoft Power Platform (להלן: השירותים) כמפורט בהגדרת הדרישות בפרק ב'.
2. מוזמנים להגיש מענה ספיקים, העומדים בתנאי הסף הבאים :
א. המציע מחזיק בשלוש השנים האחרונות תעודת שותף עסקי של מיקרוסופט ברמת זהב או כסף בתחום ההתמחות Business Applications
ב. המציע מעסיק לפחות 15 עובדים העונים (יחד) לדרישות המפורטות בפרק ב' סעיף 2.
המציע יצהיר על עמידתו בכל אחד מתנאי הסף.
3. שאלות הבהרה ניתן להפנות אל Raed.HajYahya@sheba.health.gov.il עד 04.08.2024 תשובות לשאלות תישלחנה אל כל המשתתפים.
גם מי שאינו מעוניין לשאול, מתבקש להעביר הודעת השתתפות באותה כתובת.
4. את ההצעות בצירוף כל המסמכים הנדרשים יש להגיש באופן דיגיטלי עפ"י הקישור באתר מינהל הרכש הממשלתי, לא יאוחר מ-19.08.2024, בשעה 11.00.
הצעת המחיר תוגש בקובץ נפרד מהמענה המקצועי.
5. מבנה המענה יהיה מקביל (סעיף-סעיף!) למבנה הבקשה לקבלת הצעות (מסמך זה).
ניתן להוסיף תקציר לפני ההצעה המפורטת.
ניתן להוסיף נספחים.
יש להוסיף בגוף ההצעה הפניות מדויקות אל סעיפים רלוונטיים בנספחים.
להצעה יש לצרף אישור על ניהול ספרים כחוק.
6. המציע חייב להתייחס לכל הדרישות המוגדרות. המציע מוזמן להציע כאופציות גם תוספות שלא נדרשו.

7. ההצעה תיכתב בשפה העברית. נספחים יכולים להיות בעברית או באנגלית.
8. המרכז הרפואי שומר לעצמו את הזכות :
 - להפנות שאלות הבהרה למציעים או לחלק מהם.
 - להזמין את המציעים או חלק מהם להציג את הצעותיהם.
 - לבצע שינויים, עדכונים והתאמות במסמכי המכרז במהלך המכרז.
9. המרכז הרפואי שומר לעצמו את הזכות לנהל מו"מ עם מתמודדים שהצעותיהם נמצאו מתאימות במהלך של BEST AND FINAL, וזאת בהתאם לתקנה 7 לתקנות חובת המכרזים, תשנ"ג 1993 או לקיים הליך תחרותי נוסף בהתאם לתקנה 17 ה' שם (אם הפער הכספי בין ההצעות המובילות יהיה קטן מ- 20% או אם תהיה חריגה מהאומדן שנקבע).
10. המרכז הרפואי אינו מתחייב לבחור בהצעה הזולה ביותר או בכל הצעה שהיא.
11. המרכז הרפואי אינו מתחייב מראש על היקף שירותים כלשהו שיירכש מהספק הזוכה.
 המרכז הרפואי לא יעניק לספק הזוכה בלעדיות, ויהיה רשאי להזמין שירותים בתחומים הנוגעים או משיקים למכרז זה גם מספקים אחרים, לפי שיקול דעתו.
12. המרכז הרפואי אינו מתחייב לסיים את תהליך המכרז ולבחור ספק/ים תוך תקופה מסוימת.
13. הזוכה במכרז יחתום על חוזה עם המרכז הרפואי.
14. המציע יתחייב לספק שירותים ל-5 שנים לפחות אם יידרש לכך.
15. בבדיקת ההצעות, יוענקו ציוני איכות בחלוקה הבאה :
 עמידה בדרישות מקצועיות – לפי פרק ב' 20%
 ניסיון – לפי פרק ג' סעיף 2 30%
 התארגנות ושירות – לפי פרק ג' סעיפים 3-4 15%
 התרשמות כללית מההצעה 20%
 התרשמות מחוות דעת ממליצים 10%
 התרשמות ממפגש עם הספק 10%
 ס"ה – 100%.
- בשלב הבא ישוקללו איכות ומחיר :
 איכות – 40%
 מחיר – 60%
- המחיר להשוואה : 20 שעות של תוכניתן/מיישם מכל סוג + 10 שעות של מאפיין מכל סוג + 5 שעות של מנהל פרויקט + 5 שעות של ארכיטקט.

- ועדת שיפוט תעניק ציוני איכות (כמפורט בסעיף הבא) לכל הצעה שעומדת בתנאי הסף ותמליץ על החברות שתעלינה לשלב הבא – ארבע חברות, שתעמודנה בתנאי הסף ותקבלנה את ציוני האיכות הגבוהים ביותר. אם הפרש ציוני האיכות בין המקום השלישי לרביעי יהיה כפול (או יותר) מן ההפרש בין המקום השני לשלישי, תהיה הוועדה רשאית (אך לא חייבת) להעלות 3 חברות בלבד לשלב הבא. אם פער ציוני האיכות בין המקום הרביעי לחמישי יהיה חצי (או פחות) מן הפער בין המקום השלישי לרביעי, תהיה הוועדה רשאית (אך לא חייבת) להעלות חמש חברות. אם תשתפנה במכרז פחות מארבע חברות, תמליץ ועדת השיפוט להעלות את כל החברות שעמדו בתנאי הסף לשלב הבא.

- המרכז הרפואי יהיה רשאי שלא לפנות לקבלת חוות דעת ממליצים, בעבור הצעה שלא תשיג לפחות 60 נקודות מתוך 80 בבדיקת ההצעות שבכתב. המרכז הרפואי יהיה רשאי שלא להזמין מציע להצגת הצעתו, אם ההצעה לא השיגה לפחות 70 נקודות מתוך 90 נקודות בבדיקת ההצעות שבכתב ובחוות דעת ממליצים.

- קובצי המחירים, של החברות המובילות מן השלב הקודם כמפורט לעיל, ייפתחו בתום מתן ציוני האיכות; ציוני המחיר ישוקללו עם ציוני האיכות.

17. הרינו מביאים לידיעת המשתתפים במכרז, שבעת בדיקת לוח השוואת ההצעות שהוגשו למכרז, אנו נוהגים על פי העקרונות הבאים:

הנחות הניתנות בהצעות המחיר:

אם ניתנה הנחה בגוף ההצעה, אנו מפחיתים ההנחה מהמחיר שהוצע ואנו מתייחסים למחיר נטו שלאחר ההנחה. אם ניתנה הנחה, מותנית בגודל הרכישה וכו' אין אנו מתייחסים להנחה זו ודינה כאילו שלא ניתנה כלל.

הצעות למתן בונוס:

אם ניתן בונוס בגוף ההצעה, אנו מפחיתים ערך הבונוס מהמחיר, ואנו מתייחסים למחיר נטו שלאחר הפחתת הבונוס. אם ניתן בונוס מותנה בגודל הרכישה וכו' אין אנו מתייחסים לבונוס ודינו כאילו שלא ניתן כלל.

18. מובהר בזאת, כי באחריות הספק לספק את השירותים נשוא הפרויקט בתיאום עם המרכז הרפואי ובהתאם להוראות כל דין. באחריות הספק ועל חשבון, לפעול לשם קבלת כל ההיתרים, האישורים והרישיונות הנדרשים.

פרק ב – דרישות מקצועיות

פרק זה יציג דרישות וציפיות בתחום המקצועי. המציע יציג בכל סעיף את תפיסותיו, יכולותיו, מיומנותו וניסיונו (פירוט הניסיון – בפרק ד').

1. השירותים שהספק יידרש לספק:

1.1 שירותים פרויקטליים (עבודה לפי שעות):

- 1.1.1 הקמת מערכת (או רכיב במערכת) המבוססת על Power Platform (ובכלל זה, ניהול, אפיון, עיצוב, פיתוח ובדיקות, תכנון וביצוע עלייה לאוויר וכיו"ב).
- 1.1.2 תגבור צוותים של המרכז הרפואי שיבא או מי מטעמו המבצעים פרויקטים להקמת מערכת המבוססת על המוצר.
- 1.1.3 תחזוקת מערכות קיימות המבוססות על Power Platform, כולל טיפול בתקלות וביצוע שינויים והתאמות במערכות קיימות, על-פי צרכי המרכז הרפואי שיבא.
- 1.1.4 תכנון ארכיטקטורה לשירותים רוחביים אשר ישרתו את כלל המערכות המבוססות על Power Platform.
- 1.1.5 תמיכה טכנית בשימוש ב- Power Platform לעובדי המרכז הרפואי שיבא ומי מטעמו, ומתן סיוע בפתרון בעיות בשימוש במוצר.
- 1.1.6 בנייה והעברה של קורסים בתחום Power Platform למפתחים ומיישמים.

היקף השעות אינו ידוע מראש. ההנחה הסבירה היא שיוזמנו עבודות בהיקפים שונים לפי הצורך. עם זאת, לא מן הנמנע שהספק יתבקש להציב בשיבא עובד/ים בהיקף חלקי/מלא.

1.2 שירותי תמיכה בשימוש במוצר או בפתרון שהספק יספק למרכז הרפואי שיבא:

- 1.2.1 סיוע מקצועי של מומחי הספק בפתרון בעיות בשימוש במוצר או בפתרון שבהם ייתקלו עובדיו במרכז הרפואי שיבא.
- 1.2.2 שימוש במשאבים ש- Microsoft מעמידה לרשות שותף מנוהל לקבלת סיוע בפתרון בעיות טכניות הקשורות למוצר, והנחיות לגבי שיטות עבודה מומלצות לשימוש במוצר.
- 1.2.3 שימוש בידע וחומרי הדרכה ש- Microsoft מעמידה לרשות שותף מנוהל, בין השאר באמצעות Microsoft Partner Community, לקבלת מאמרים ומדריכים ומשאבים אחרים שיעזרו למרכז הרפואי שיבא ללמוד עוד על המוצר ויכולותיו.

2. עובדי הספק הזוכה שיבצעו את השירותים

- עובדי הספק שיבצעו את השירותים יהיו בעלי ניסיון מקצועי כמפורט להלן:
- מנהל פרויקט - לפחות 5 שנים בניהול פרויקטים, בעל ניסיון של שנה בתחום Power Platform
 - מאפיין בכיר – 5 שנים ומעלה באפיון בסביבת Power Platform
 - מאפיין זוטור – לפחות שנה באפיון בסביבת Power Platform
 - תוכניתן/מיישם בכיר – 5 שנים ומעלה בפיתוח בסביבת Power Platform
 - תוכניתן/מיישם זוטור – לפחות שנה בפיתוח בסביבת Power Platform
 - ארכיטקט - לפחות 5 שנים בפיתוח של פרויקטים בתחום Power Platform

פרק ג – ארגון ומימוש

1. פרטי המציע

- 1.1 המציע יציג נתוני קשר (אנשי קשר, כתובות, טלפונים וכל מידע שסייע ביצירת קשר).
- 1.2 המציע יבהיר מיהו הגוף הארגוני שמגיש את ההצעה ושיחתום על ההסכם, לרבות הבהרת הזיקות לחברה אם או לחברות בנות, ספקי-משנה, יצרנים וכל גוף רלוונטי אחר.

2. ניסיון

- 2.1 המציע יגיש את רשימת לקוחותיו הגדולים בארץ.
- 2.2 המציע יסקור ארבעה פרויקטים שלו, הדומים באופיים לתכולת ההתקשרות הנדרשת במכרז זה, וידגיש את נקודות הדמיון.
כל סקירה תכלול לפחות:
- תיאור הלקוח
- תיאור הפעילות
- שנת התחלה
- היקף בשעות
- היקף במספר משתמשים
- פרטי איש קשר
ללקוח תהיה זכות לפנות אל כל אחד מאלה וכן אל כל אחד מהממליצים בכתב מהממליצים ולקבל את חוות דעתו על המציע.
- 2.3 המציע יצרף להצעה ארבעה מכתבי המלצה מארבעה לקוחות שונים שיתארו את הפרויקט, את אופיו, את היקפו ואת חווית העבודה עם המציע ואנשיו.
- 2.4 המציע יציג את היקף כוח האדם של המציע בתחום power platform, בפירוט לפי תפקידים.
- 2.5 המציע יסקור באמצעות הטבלה הבאה את הניסיון הרלוונטי. בכל שורה יש לציין:
- האם יש ניסיון?
- אצל כמה לקוחות והיכן?
- של מי הניסיון (של המציע, של שותף עסקי שלו, של הלקוח וכד').

של מי הניסיון?	היכן?	בכמה לקוחות?	האם יש ניסיון (כן/לא)?	
				פרויקטים המבוססים על power automate
				פרויקטים המבוססים על power automate במגזר הבריאות
				פרויקטים המבוססים על dynamics 365
				פרויקטים המבוססים על dynamics 365 במגזר הבריאות
				פרויקטים המבוססים על power pages
				פרויקטים המבוססים על power pages במגזר הבריאות
				פרויקטים המבוססים על power apps
				פרויקטים המבוססים על power apps במגזר הבריאות
				פרויקטים המבוססים על power platform משולב עם AI
				פרויקטים המבוססים על power platform משולב עם AI במגזר הבריאות

3. התארגנות

- 3.1 בהמשך למענה העקרוני בפרק ב', המציע יציג את הצוות שיבצע את תכולת ההתקשרות, בחלוקה לפי תפקידים.
- 3.2 המציע יצרף תקציר קורות חיים ומכתבי המלצה של בעלי תפקידים רלוונטיים וידגיש את הרקע והניסיון הרלוונטיים להצעה זו.
- 3.3 המציע ימפה במדויק את הזיקה בין בעלי התפקידים שבהצעתו ובין הניסיון שתיאר בסעיף 2 לעיל. ניסיון שיש לחברה, במסגרת פרויקטים שבוצעו ע"י עובדים שעזבו את החברה או ע"י עובדים בחברה שלא יוקצו להתקשרות עם שיבא – הוא בעל ערך נמוך יחסית מבחינת שיבא. המיפוי יבהיר היטב, איזה חלק מניסיון החברה רלוונטי לשירותים שיספק הספק לשיבא.
- 3.4 המציע לא יהיה רשאי להתקשר עם קבלני משנה מטעמו למתן השירותים לפי מכרז זה, אלא אם ניתן לכך אישור המרכז הרפואי שיבא מראש ובכתב. גם אם יינתן אישור כזה, האחריות המלאה תישאר של הספק, ולא ייווצר קשר כלשהו בין הלקוח ובין קבלן המשנה.

4. שירות ותמיכה

- 4.1 המציע יציג כאן את נוהלי העבודה שהוא ממליץ עליהם, ושעל פיהם תמחר את הצעתו (מי פונה אל מי, כיצד, מה הם זמני התגובה וכו'). הנהלים המחייבים ייקבעו בין הלקוח ובין הספק שיזכה.
- 4.2 המציע יתחייב לחמש שנות תמיכה בכל תכולת המכרז.
- 4.3 המציע יפרט חלונות קריאה וזמני תגובה, לקריאות רגילות ולקריאות דחופות. [הציפייה בשיבא: מענה אנושי ותגובה פיזית מ-8 בבוקר ועד 10 בערב; טיפול בקריאה בתוך שעתיים ב-95% מהקריאות; השארת הודעות – 7X24. ההסכם בין הצדדים יכלול מנגנון קנסות על אי-עמידה בסטנדרטים.]
- המציע יבהיר כיצד ניתן יהיה לעקוב אחר העמידה בסטנדרטים הנ"ל. המציע יציג את עמידתו בסטנדרטים אלה אצל לקוחות אחרים.
- 4.4 הספק ינהל תיעוד מסודר של הפניות אליו ושל הטיפול בהן. המציע יתאר את מנגנוני הרישום, שיאפשרו ללקוח ולספק לנתח את הבעיות ואת רמת השירות, ויפרט כיצד יקבל הלקוח דיווח על מצבת הבעיות הפתוחות.
- 4.5 המציע יסביר את תפיסתו באשר למעורבות צוות שיבא בתמיכה.

פרק ו – הצעת מחיר

1. הצעת המחיר

המציע ימלא בטבלה הבאה את התעריף לשעת עבודה:

הערה: אופן התמחור בפועל יהיה על פי מחיר קבוע למשימה (לפי שעות מתוכננות) או על פי שעות עבודה בפועל, לפי מה שיסוכם בין שיבא לספק בכל משימה שתימסר לידי.

<u>תפקיד</u>	<u>תעריף שעה</u>	<u>הערות</u>
מנהל פרויקט		
מאפיין בכיר		
מאפיין זוטר		
תוכניתן/מיישם בכיר		
תוכניתן/מיישם זוטר		
ארכיטקט		

המציע רשאי להוסיף ולפצל תפקיד לרמות מקצועיות נוספות (ולהוסיף בעלי תפקידים שלא התבקשו), שיבואו לידי ביטוי בתעריפים שונים, בתנאי שיפרט במדויק את ההיבט המקצועי המגדיר כל רמה. השוואת המחירים בין המציעים תתבצע לפי 6 התפקידים שבטבלה.

2. דגשים

2.1 תעריף השעה יתייחס למשימות שבסעיף 1.1 בפרק ב' לעיל. המשימות מסעיף 1.2 שם יבוצעו ללא תשלום, ובתנאי שהיקף השעות האלה לא יעלה על 40% מן השעות המשולמות.

2.2 המחירים יוצגו בש"ח ללא מע"מ.

2.3 המחירים יכללו **הכול** (למעט מס ערך מוסף), כל עוד לא כתב המציע אחרת מפורשות. הספק לא יוכל לדרוש תוספות כלשהן למחיר, אם לא הוגדר מראש, שאין הן חלק ממחיר שעת עבודה. אם דבר-מה אינו כלול במחיר, המציע יכתוב זאת במפורש, ויצוין את המחיר הנוסף כ"אופציה" בנפרד.

- 2.4 למען הסר ספק, המחירים יכללו בתוכם **כל** עלות עקיפה, כגון תקורות, ניהול ותנאים סוציאליים (לרבות דמי חופשה, דמי מחלה וכו').
- 2.4 המחיר בהצעה הוא מחיר ללא התניות. אם הספק מעוניין להציע מחיר נוסף, הכפוף להתניות, הוא רשאי להגיש טבלת מחירים נוספת ולהסביר את התנאים שבבסיסה.
- 2.5 המחירים יהיו תקפים גם מעבר לתקופת ההתקשרות המתוכננת, אם יוחלט להמשיך את ההתקשרות, אלא אם יוסכם אחרת על דעת שני הצדדים.
- עדכון תעריפים בתקופת ההתקשרות יתאפשר לפי מנגנון העדכון של החשב הכללי.
- 2.6 המציע יפרט כל מרכיב עלות, מנקודת המבט של המרכז הרפואי, שעשוי לצוץ במהלך תקופת ההתקשרות, ואינו בא לידי ביטוי בפירוט המחירים שבהצעה.
- 2.7 ניתן לחשב מחירים בדרכים שונות. עם זאת, המחיר המחייב לכל עניין שהוא, לרבות השוואת מחירים בין המציעים, יהיה מחיר כמפורט במסמך זה. המציע רשאי להציע דרכים **נוספות** לתמחר את הצעתו.
- 2.8 המציע רשאי להוסיף על הדרישות שבמכרז ולהציע חלופות שלא הוזכרו בו. במקרה כזה, יתמחר המציע את החלופה הנדרשת כתוספת אופציונלית; המציע רשאי להוסיף אופציות בכל תחום שהוא עוסק בו, ושיש בו נגיעה ישירה או עקיפה לנושא המכרז.