

טופס א' – מסמך עקרונות ההתקשרות עבור מכרז פומבי כולל סקר שוק

(ימולא על ידי רפרנט האגף, מנהל הלקוח, וכותב המכרזים)

1. פרטי ההתקשרות

הערכה תקציבית	סעיף תקציבי	מס. שריון תקציבי	תאריך	מנהל אגף	רפרנט מקצועי	רפרנט אגפי	מנהל הלקוח	אגף
155,000				גיא רשף	כחלון אליהו	בני רופא	אירת שטרית	שירות הידרולוגי
שם מכרז								
מתן שרותי אחזקה של תחנות הידרומטריות – אזור מרכז								

2. סיווג התקשרות (ימולא על ידי מנהל הלקוח)

מכרז פומבי רגיל	מכרז פומבי דו שלבי	מכרז מסגרת	מכרז פומבי	מכרז סגור	מכרז חש"ל	אחר
✓	✓					

3. מהות הבקשה

מהות בקשת ההתקשרות (ניתן להוסיף מכתב רפרנט בנפרד)
אחזקה שנתית שוטפת : כיסוח הצמחייה בקטע המדידה , ריסוס למניעת צמחייה חדשה, סילוק וניקוי סחף , עבודות מחפרון ובאגר לפינוי סחף שהצטבר באפיק הנחל בקטע התחנה ההידרומטרית , צביעה וזיפות התחנות . מצורף מכתב רפרנט.

4. עיקרי השירותים המבוקשים ואופן אספקתם (תיאור המוצר והשירות הנדרש)

פירוט של הטובין/השירות/העבודה ומאפיינים עיקריים העשויים להשפיע על ההחלטה ליציאה להליך התקשרות ככל שקיימים, נא התייחס להיבטים של תכנון או בקרה על תכנון, ככל שיהיו
כיסוח צמחייה בקטע המדידה המוגדר ע"י עמודי מתכת או יוגדר ע"י מנהל האזור באורך 50-100 מטרים. ריסוס הקטע לעשבייה חדשה . פינוי וסילוק גזם מהאפיק , ניקוי וחשיפת מדי רמה , חשיפה וניקוי צינורות חישן הקיימים באפיק . ניקוי צינורות קשר , ניקוי שוחות קשר הנמצאות בתחנה . עבודות ריתוך נקודתיות לפי הזמנת מנהל האזור וכן על פי דרישות מיוחדות של מנהל האזור.

○ עבודה בחצרות הרשות: כן/לא.

● אם כן, יש למלא את טופס "כתף אל כתף" (טופס ג')

הערות (אם יש)

5. התקשרויות קודמות

האם היו התקשרויות קודמות בנושא? כן / לא

האם עדיין נמשכות? כן / לא

יחידת רכש – מסמך עקרונות ההתקשרות

שוי התקשרות	תקופת התקשרות	מכרז פומבי מסגרת	סוג הליך	מועד פרסום המכרז
155,025	12 חודשים + 4 אופציות		מכרז פומבי	12.10.2015

5.1. סקירה כללית:

<p>סקירה כללית של ההליך שבוצע, הצעות שהוגשו והצעה הזוכה, מנגנון הבחירה (אמות מידה, משקולות ונוסחת שקלול), תקופת ההתקשרות, היקף ההתקשרות לרבות זכויות ברירה והארכות</p> <p>בשנת 2016, לאחר זכייתה במכרז, והגשת חמש הצעות, החלה חברת אלון גינון ופיתו בע"מ את עבודתה באזור מרכז. צוות העבודה כלל מנהל עבודה בשם יובל ויצמן וצוות בן 4 עובדים. תקופת ההתקשרות הייתה בת 12 חודשים + 4 אופציות בנות שנה כל אחת. כחלק מקביעת הזוכה נקבעו מספר רב ונוקשה של אמות מידה שכללו קביעת אמת מידה תלויה איכות שירות ועל זאת יש לשים את הדגש גם למכרז הבא. ז"א, איכות השירות הינו מדד קריטי שציונו יהיה רלוונטי לזכיית המועמד.</p> <p>חברת אלון גינון, בנייהולו של מר בני אלון הקפידה, לפחות בשלוש שנים הראשונות, על שיתוף פעולה הדוק עם מנהל האזור תוך קביעת יעדים, תזמון והגעת הצוות ואיכות העבודה על פי דרישת האזור. בשנתיים האחרונות נוצרו סיטואציות שלא עלו בקנה אחד עם תנאי המכרז, היה צורך במכתבי אזהרה ודרישה, מצב אשר יצר מתח בין מנהל האזור לבעל החברה, דבר שאסור שיקרה. חשוב לציין שאת התוצרת קיבלנו על הצד ביותר אך צוות העבודה לא הגיע בהתאם לדרישות מנהל האזור.</p>
--

5.2. שינויים בהתקשרות:

<p>שינויים באפיון ההתקשרות ושינויים שבוצעו במהלך ההתקשרות והנימוקים שלהם (לרבות החלפת ספק, החלפת אנשי צוות, הרחבות, עיכובים משמעותיים וכ"ב)</p> <p>1) מכתבי בקשה ואזהרה שחזרו על עצמן על הצורך הדחוף בהגעת צוות.</p> <p>2) הקבלן הבטיח שהצוות יגיע אך בכל פעם דחה מחדש</p> <p>3) הקבלן לא סיפק עבודות באגר למרות שנרשם במכרז בטענה לעלות גבוהה ממה שהגיש</p> <p>4) היה קושי במציאת מחפרון באזורים מסוימים ועובדי האזור נרתמו לעזרה.</p>

5.3. הליכים משפטיים ותוצאותיהם (כגון שימועים)

יש לפרט בדבר כל ההליכים המשפטיים שבוצעו, אם היו
לא היה

5.4. סיכום ומסקנות – הפקת לקחים

<p>מסקנות של עורך ההתקשרות בעקבות ההתקשרות הספציפית והפקת לקחים לעתיד, עמידה בדרישות המכרז, עמידה בלוחות זמנים שנקבעו ועוד</p>
<p>מניסיוני הקצר עם הקבלן למדתי מספר נושאים קריטיים על הקבלן:</p> <p>(1) חשיבות רבה למרחק בין משרדי בקבלן לאתרי העבודה – שרותי הקבלן ניתנו אחת לשבוע/שבועיים מה שפגע משמעותית בתיקון והשלמות ביקור.</p> <p>(2) סקר שוק – הצעות המחיר שהקבלן נתן לא עולים בקנה אחד עם מחירי השוק, למשל, יום עבודת באגר: ההצעה שניתנה הייתה נמוכה מעלות באגר בפועל ויש צורך להתחשב במרחק ההובלה.</p> <p>(3) יש צורך באיש קשר/מנהל עבודה לצורך תאום יום עבודת מחפרון כאשר האחרון אמון על תשלומי הקבלן ישירות למחפרון כך שאנשי רשות המים לא צריכים להעביר מסרים כי "הקבלן לא עונה לטלפון"</p> <p>(4) דחיפות וצוות חלופי – לקבלן היה ראש צוות קבוע שהגיע לאזור והכיר טוב את התחנות אך במידה וראש הצוות נעדר מהעבודה בגלל סיבות כאלה או אחרות, הצוות לא הגיע.</p>

5.5. שביעות רצון מהספק שנבחר

<p>מתן חוות דעת כללית על אודות התנהלות הספק הזוכה ועמידה בהתחייבויותיו</p> <ul style="list-style-type: none"> ● איכות הטובין/השירות/העבודה/המקרקעין ועמידת הספק באמנת השירות ● שירות לקוחות – סקירה כללית בנושא ובעיות שעלו מצד הלקוחות ● הטיפול בחריגות (קנסות, בירורים, שימועים, חילוט ערבות, וכדומה) <p>עמדת עורך ההתקשרות לגבי המשך ההתקשרות עם הספק הזוכה</p>
<p>בשנה הראשונה עם זכייתו במכרז שיתוף הפעולה היה מצוין אך החל מהשנה השלישית החלה הדרדרות בהגעה של צוות העבודה, הספקת ימי מחפרון ואי עמידה בזמנים. יש להציב קריטריון שאינו מחייב המשך התקשרות עם הקבלן כל עוד תנאי החוזה אינם ממומשים. יש צורך במעקב ומסירת דוחות התנהלות עם הקבלן הזוכה וכמובן להביא את זה לידיעתו.</p>

6. תיאומים נדרשים

<p>תיאום עם אנפים רלוונטיים אחרים ברשות, בדיקת קיום התקשרויות דומות במשרד או בחש"ל, האם אגף נוסף יעשה שימוש במוצר/שירות, האם יש כוונה למנהל הרכש לבצע התקשרות עתידית (על פי הוראת תל"ם) לא רלוונטי.</p>

7. תנאי סף מומלצים ואמות מידה

<p>מקצועיים מומלצים ואמות מידה בראשי פרקים, כגון: מפרט טכני, עמידות טכנולוגית, טובין תחליפיים, מידת תלותו של המוצר בטובין אחרים, שילוב קריטריונים סביבתיים, תוספות שרצוי לקבל מהמוצר/שירות ועוד</p>
<p>על המציע להיות בעל ניסיון קודם מוכח של שנה אחת לפחות, במהלך 3 השנים שקדמו למועד האחרון להגשת הצעות למכרז זה, בביצוע עבודות אחזקה של מבנה בשטח הכוללות עבודות גינון, עבודות צביעה, ריתוך וזיפות. ניסיון מוכח של שנה לפחות בנושאים הנ"ל:</p> <p>אחזקת מבנה/ים או שטח בסביבת נחל או בנחל עצמו או בסביבה סמוכה למקורות מים</p> <p>אחזקת מבנה/ים או שטח שדרכי הגישה אליו מחייבות הגעה ברכב 4*4;</p> <p>אחזקת מבנה קטן ממדים, קרי - עד 10 מ"ר.</p> <p>אחזקת המבנה כללה עבודה עם טרקטור/באגר/בובקט.</p> <p>עבודות ריתוך – תעודת הסמכה מטעם משרד העבודה וניסיון מוכח של שנתיים לפחות בעבודות ריתוך.</p>

ניקוד	אמת מידה
20	<p>איכות הניסיון: במסגרת אמת מידה זו ייבחן הניסיון של המציע והרלבנטיות של הניסיון המוצע לשירותים הנדרשים במסגרת ההתקשרות.</p>
10	<p>המלצות: יש לצרף מכתבי המלצה בדבר המציע, הנוקבים בשמו של המציע, ואלו ייבחנו בקשר עם השירות נושא ההתקשרות ובנוסף לצרף פרטי התקשרות עדכניים של אנשי קשר המסוגלים להעיד באופן בלתי אמצעי על עבודתו של המציע הרשות תפנה לאנשי הקשר בגופים שעבדו עם המציע (בהתאם לשיקול דעתה של הרשות), לצורך קבלת המלצות בדבר עבודתו עמם.</p>
15	<p>ציוד ואמצעים שיעמיד המציע לצורך ביצוע השירותים הנדרשים במכרז זה. במסגרת אמת מידה זו תינתן עדיפות למציע אשר יציג אישורי בעלות על כלי צמ"ה רלוונטיים.</p>
25	<p>איכות הניסיון: במסגרת אמת מידה זו ייבחן הניסיון של מנהל הפרויקט המוצע והרלבנטיות של הניסיון המוצע לשירותים הנדרשים במסגרת ההתקשרות.</p>
15	<p>המלצות: יש לצרף מכתבי המלצה הנוקבים בשמו של מנהל הפרויקט המוצע, ואלו ייבחנו בקשר עם השירות נושא ההתקשרות ובנוסף לצרף פרטי התקשרות עדכניים של אנשי קשר המסוגלים להעיד באופן בלתי אמצעי על עבודתו של מנהל הפרויקט המוצע. הרשות תפנה לאנשי הקשר בגופים שעבדו עם מנהל הפרויקט המוצע (בהתאם לשיקול דעתה של הרשות), לצורך קבלת המלצות בדבר עבודתו עמם.</p>
15	<p>היכרות מנהל הפרויקט עם אתרי התחנות ההידרומטריות, באזור הגיאוגרפי נושא ההצעה, או סביבתן.</p>
100	<p>סה"כ</p>

מיפוי שחקנים רלבנטיים בשוק על פי היקפי פעילות כספיים, תחומי עיסוק, התמחות, פריסה גאוגרפית
זיהוי מגמות בשוק: צומח/ הולך ונעלם/ קונסולידציה
לא רלוונטי
האם המוצר מיובא בארץ/ בח"ל
לא רלוונטי
מגבלות רגולטורית/ משפטיות
לא רלוונטי
שיטת אספקה מקובלת עבור המוצר/ השירות הנדרש
<p>25% מגובה ההצעה בגין כל תחנה - לאחר השלמת עבודות סוף החורף (סוף מרץ).</p> <p>20% מגובה ההצעה בגין כל תחנה - לאחר השלמת עבודות אביב (סוף מאי).</p> <p>30% מגובה ההצעה בגין כל תחנה - עם השלמת הכנת התחנות לחורף (סוף אוגוסט).</p> <p>25% מגובה ההצעה בגין כל תחנה - לאחר השלמת עבודות סתיו ותחילת החורף (סוף דצמבר).</p> <p>בגין רכיבי השירות "עבודת מחפרון או באגר", "צביעת תחנה" ו-"זיפות תחנה" - ישולם עפ"י ביצוע בפועל.</p> <p>כמו כן עבודת ריתוך תבצע ע"פ הזמנת יום עבודה .</p>
מידת העניין של השוק להגשת הצעות למכרז
לא רלוונטי
חסמים / אילוצים אשר יכולים למנוע הגשת הצעות למכרז זה
לא רלוונטי
מספר מציעים צפוי
5-8 הצעות .

9. מודל כלכלי מוצע

שיטת בחירת הזוכים, מס. זוכים, משקלות איכות ועלות, היקף כספי וכמותי משוער, תקופת התקשרות <u>לרבות זכויות ברירה</u> .
מכרז ל 12 חודשים + 3 אופציות , כל אחת בת שנה .
נקודת יציאה לאחר השנה הראשונה במידה ולא אהיה שבע רצון מהקבלן.

10. מודל שירות

<p>שיטת קבלת השירות/מוצר, שיטת הפעלה (אבני דרך/ על פי ביצוע), חלוקה גאוגרפית, דיווחי ביצוע, בדיקת עמידות המוצר/ השירות בדרישות במהלך תקופת ההתקשרות, אחריות ותמיכה ועוד</p>
<p>בכל תקופת זמן , סוף חורף , אביב, קיץ וסתיו אני מכין לקבלן טבלת עבודה ובסיום העבודות הקבלן מכין לי דו"ח ביצוע נעשה/לא נעשה שעל פיו ישולם שכרו . במקרה הזה אין אנו מדברים על חלוקה גאוגרפית אלא תוכנית עבודה שכוללת את כל האתרים לביצוע תחזוקה שוטפת , תקלות שמחייבות שימת לב ותוספות במסגרת ביצוע האחזקה. בנוסף ישנם מקרים שהקבלן נקרא לעבודות דחופות שעליהן יש צורך במענה של עד 72 שעות מרגע הקריאה.</p>

חתימת מנהל הלקוח: _____ תאריך: 29/6/2020

חתימת רפרנט: כחלון אליהו __ תאריך: 08/06/2020