

פיתוח מערכת לניהול מערך התנסויות קליניות בעבור בית הספר האקדמי לאחיות זיוה טל במרכז הרפואי ע"ש שיבא

מכרז מס' 12199292

מבוא מינהלי

1. בית הספר האקדמי לאחיות ע"ש זיוה טל (להלן: "ביה"ס לאחיות") שבמרכז הרפואי ע"ש שיבא בתל השומר (להלן: "המרכז הרפואי") (שניהם ביחד ולחוד להלן: "הלקוח") מבקש לפתח מערכת מידע מתקדמת, שתתמוך בניהול מערך ההתנסויות הקליניות.
2. המרכז הרפואי מזמין בזה, בעבור ביה"ס לאחיות, הצעות לפיתוח ולתחזוקה של המערכת כמפורט להלן במכרז ובאפיון הפונקציונלי הנספח אליו (להלן: "המערכת" או "הפרויקט")
3. מוזמנים להגיש מענה ספקים, שביכולתם לפתח/להתאים ולתחזק מערכת כנדרש במכרז זה, והעומדים באחד (לפחות) מתנאי הסף הבאים:
 - א. המציע הוא בעל ניסיון בפיתוח ובתחזוקה של מערכת מידע לבתי ספר לרפואה או לבתי ספר לסיעוד.
 - ב. המציע הוא בעל ניסיון בפיתוח ובתחזוקה של מערכת מידע העוסקת בהתנסויות קליניות (מזווית המבט של ביי"ס לסיעוד או של בית חולים)
 - ג. המציע הוא בעל ניסיון בפיתוח ובתחזוקה של מערכת מידע המשרתת את ניהול הסיעוד בבית חולים.
 - ד. המציע הוא בעל ניסיון בפיתוח ובתחזוקה של מערכת מידע העוסקת בשיבוץ תכניות לימודים או תכניות הכשרה (בבתי ספר, במוסדות אקדמיים, במערכת הביטחון וכד').
4. מסמך זה מציג את הפרויקט כולו כמקשה אחת, וההצעה תתייחס אל המכלול כולו בהתאם. ייתכן שהביצוע יחולק לפעילות.
5. שאלות הבהרה ניתן להפנות אל Nina.Arutiunian@sheba.health.gov.il עד 9.6.21.
- גם מי שאינו מעוניין לשאול, מתבקש להעביר הודעת השתתפות באותה כתובת.
6. כנס ספקים ייערך ביום 17.6.21 בשעה 10:00 בחדר הישיבות בבית הספר לאחיות במרכז הרפואי ע"ש שיבא, תל השומר.

ההשתתפות בכנס הספקים – חובה!

מחלקת מכרזים
טל': 03-5303558, פקס: 03-5303568

לאחר הכנס יקבלו המשתתפים בכנס מענה בכתב על השאלות שנשאלו לפני הכנס ובמהלכו.

7. את ההצעות יש להכניס לתיבת המכרזים מס' 1, הנמצאת במרכז הרפואי ע"ש שיבא, ביתן 65, לא יאוחר מיום שני, 5.07.2021 בשעה 11:00 בבוקר.
8. מבנה המענה יהיה מקביל (סעיף-סעיף!) למבנה המכרז. ניתן להוסיף נספחים. יש להוסיף בגוף ההצעה הפניות מדויקות אל סעיפים רלוונטיים בנספחים. ההצעה יש לצרף אישור על ניהול ספרים כחוק. ההצעה תוגש ב-2 עותקים פיזיים וב-2 עותקים נוספים על-גבי תקליטורים או על גבי דיסק און קי.
9. המציע חייב להתייחס לכל הדרישות המוגדרות. המציע רשאי להציע כאופציות גם תוספות ורכיבים שלא נדרשו.
10. ההצעה תיכתב בשפה העברית. נספחים יכולים להיות בעברית או באנגלית.
11. המרכז הרפואי שומר לעצמו את הזכות:
 - להפנות שאלות הבהרה למציעים או לחלק מהם.
 - להזמין את המציעים או חלק מהם להציג את הצעותיהם ואת מערכותיהם.
 - לדרוש מהמציעים או מחלק מהם להוכיח את היכולות ואת הביצועים המתוארים בהצעה.
 - לבצע שינויים, עדכונים והתאמות במסמכי המכרז במהלך תהליך המכרז.
 - לבטל מכרז זה ולפרסם מכרז חוזר בתנאים דומים או שונים מתנאי מכרז זה.
12. המרכז הרפואי שומר לעצמו את הזכות לנהל מו"מ עם מתמודדים שהצעותיהם נמצאו מתאימות, בהתאם לתקנה 7א לתקנות חובת המכרזים תשנ"ג 1993, או לקיים הליך תחרותי נוסף (BEST AND FINAL) בהתאם לתקנה 17 ה' שם (אם הפער הכספי, או הפער בציון המשוקלל בין ההצעות המובילות יהיה קטן מ- 20% או אם תהיה חריגה מהאומדן שנקבע).
13. המרכז הרפואי אינו מתחייב לבחור בהצעה הזולה ביותר או בכל הצעה שהיא. כמו כן רשאי המרכז הרפואי לבטל או להרחיב את היקף המכרז בגלל סיבות תקציביות/מינהליות/ארגוניות.
14. שינויים והסתייגויות לגבי כל שינוי, תוספת או הסתייגות שייעשו על ידי המציע ביחס למסמכי המכרז, בין בגוף המסמכים בין במסמך לוואי ובין בדרך אחרת, תהיה ועדת המכרזים של המרכז הרפואי רשאית, בהתאם לשיקול דעתה המוחלט בנדון, לפעול באחת או יותר מהדרכים הבאות:
 - א. לפסול או לדחות את הצעתו של המציע;
 - ב. לראות את הצעת המציע כאילו לא נעשו בה השינויים כלל.

מחלקת מכרזים
טל': 03-5303558, פקס: 03-5303568

- ג. לדרוש הבהרות מן המציע בעניין השינוי שנעשה.
15. המרכז הרפואי אינו מתחייב לסיים את תהליך המכרז ולבחור ספק תוך תקופה מסוימת.
16. עיון בהצעת הזוכה
- א. בהתאם לתקנה 21(ה) לתקנות חובת המכרזים, התשנ"ג-1993, עומדת למציעים הזכות לעיין בהצעה הזוכה.
- ב. במידה והמציע סבור כי פרטים בהצעתו מהווים סוד מקצועי או מסחרי שלגביהם שהוא בקש שיהיו חסויים בפני הצגה למציעים אחרים, עליו לפרט במפורש אלו פרטים בהצעתו הוא מבקש שיהיו חסויים ואת הנימוקים לכך. מציע שלא יציין פרטים שכאלה, ייראה כמי שהסכים לחשיפת הצעתו כולה. ההחלטה הסופית על חיסיון סעיפים תהא בשיקול דעת וועדת המכרזים של המרכז הרפואי בלבד.
- ג. סימון חלקים בהצעה כסודיים מהווה הודאה בכך שחלקים אלה בהצעה סודיים גם בהצעותיהם של המציעים האחרים, ומכאן שהמציע מוותר מראש על זכות העיון בחלקים אלה של הצעות המציעים האחרים.
- ד. יובהר כי בכל מקרה הצעת המחיר של המציע תהיה גלויה למציעים האחרים, ובמסגרת הליך העיון בהצעות ניתן יהיה להציגה כאמור.
- ה. עיון במסמכי המכרז יעשה בהתאם לחוק חובת המכרזים, ולאחר תאום מראש עם וועדת המכרזים.
17. הזוכה במכרז יחתום על חוזה עם המרכז הרפואי.
18. המציע יתחייב לספק תחזוקה ל-5 שנים לפחות אם יידרש לכך.
19. בבדיקת ההצעות, יוענקו ציונים בפרק האיכות בחלוקה הבאה:
- | | |
|----------------------------------|------|
| היישום – לפי פרק 2 | 30% |
| טכנולוגיה – לפי פרק 3 | 15% |
| ניסיון – לפי סעיף 4.2 | 15% |
| מימוש – לפי שאר פרק 4 | 15% |
| התרשמות מהצעה, ממצגת ומדוגמאות – | 25% |
| ס"ה – | 100% |

בשלב הבא ישוקללו איכות ומחיר:
ציון פרק האיכות – 40%
מחיר – 60%

פיתוח מערכת לניהול מערך התנסויות קליניות בעבור בית הספר האקדמי לאחיות זיוה טל במרכז הרפואי ע"ש שיבא מכרז מס' 12199292

בקשה לקבלת הצעות

1. מבוא

- 1.1 התנסות קלינית היא רכיב מרכזי וחשוב בהכשרת אחיות. ניהול ההתנסויות הקליניות, מן התיאום והשיבוץ ועד מעקב על הביצוע בפועל, כרוך בעבודה מינהלית רבה ומורכבת. בית הספר לסייעוד עורך כאלף שיבוצי תלמידים בשנה להתנסויות קליניות (3-4 התנסויות בשנה לסטודנט).
 - 1.2 בהיות ההתנסות הקלינית חלק מתכנית ההכשרה הכוללת בביה"ס לסייעוד, נדרש לכאורה פתרון ממוחשב מקצה לקצה, לכל הפעילות האקדמית של ביה"ס לסייעוד. המציאות אינה מאפשרת פתרון כולל שכזה בטווח הנראה לעין. עם זאת, גם הפתרון התחום לניהול ההתנסות הקלינית יביא בחשבון את כלל צורכי התכנון והניהול, כך שלא ייווצר "אי מבודד".
 - 1.3 נדרש פתרון שיחליף את הכלים הקיימים (אקסל) ויפעל לאורך שנים. הטכנולוגיות שבבסיס הפתרון חייבות להיות חדישות ולהבטיח את עמידת הפתרון בחזית הטכנולוגית לאורך שנים.
 - 1.4 הנחת היסוד היא שאין בנמצא מערכת מדף העונה לצרכים, ועל כן יידרש פיתוח. עם זאת, ייתכן שימוש ברכיבים או במודולים שנעשה בהם שימוש בפתרונות אחרים.
 - 1.5 משתמשים עיקריים: מרכזת ההתנסויות הקליניות ובעלי תפקידים אחדים נוספים, מקצועיים ומינהליים, במטה ביה"ס לסייעוד.
משתמשים נוספים: התלמידים העוברים התנסות קלינית.
משתמשים נוספים: מדריכים קליניים (חיצוניים לביה"ס) המעבירים את ההתנסות הקלינית בכל רחבי הארץ.
 - 1.6 מבנה המסמך:
- פרק 2 להלן – היישום - מציג את הדרישות מהפתרון. מסמך האפיון הפונקציונלי הוא נספח לפרק זה.
פרק 3 מציג את היבט הטכנולוגיה.
פרק 4 מציג את הדרישות הנוגעות לארגון ולמימוש הפרויקט.
פרק 5 מגדיר את הדרישות מהצעת המחיר.
- 1.7 ריכוז יעדים ותועלות:

מחלקת מכרזים
טל': 03-5303558, פקס: 03-5303568

- שיפור יכולת השליטה והבקרה בכל שלבי התהליך
- יעול ואוטומטיזציה של תהליכים קיימים
- שיפור רמת התקשורת עם המדריכים הקליניים
- שיפור חוויית התלמיד

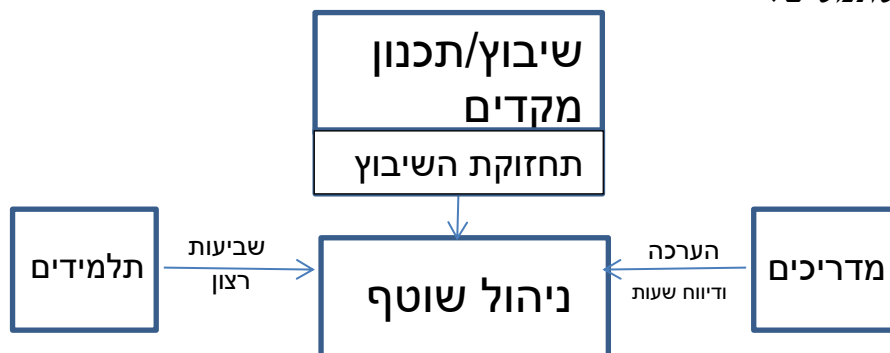
2 היישום

2.1 הרכיבים העיקריים של היישום הנדרש הם:

- * מודול שיבוץ התנסויות קליניות (לפני...)
- * מודול ניהול התנסויות קליניות (תוך כדי...)
- * מודול שביעות רצון תלמידים (אחרי...)

2.2 היישום הנדרש יתממשק עם מערכת התלמידים (אורביט).
אופציה עתידית: היישום הנדרש יתממשק למערכות של בתי חולים וישאב מהן הערכות ודיווחים הנוגעים להתנסות קלינית.

2.3 התרשים הבא מתאר באופן בסיסי את רכיבי היישום העיקריים, את הממשקים ואת המשתמשים:



2.4 הדרישות מן היישום מוצגות באפיון הפונקציונלי המצורף למכרז.

המציע יתאר בקצרה, כאן בגוף המכרז, את תכולת המערכת, כפי שהבין אותה מן המכרז ומן האפיון הפונקציונלי המצורף.

2.5 בנוסף לכך, המציע יגיש נספח למענה, ובו יתייחס לסעיפי האפיון כסדרם (ברמה של ספרה אחת אחרי הנקודה).
ההתייחסות המינימלית: "קראתי והבנתי".
המציע יכול להרחיב את המענה לפי הצורך והעניין: הערות על הדרישה, רעיונות להרחבת הדרישה (מתוך ניסיונו של המציע בפתרון צרכים דומים בעבר), הצעה לשנות את הדרישה או להמיר אותה באחרת וכד'.

בסופו של דבר, ייתכן שהיישום ימומש בשלבים, ייתכן שלא ימומש במלואו, ייתכן שיורחב, וייתכן שייערכו שינויים באפיונו.
עם זאת, ככלל, האפיון הפונקציונלי הוא הבסיס למכרז, והצעת המחיר תניח שכל הנדרש אכן יסופק במתכונת שאופיין.

2.6 הדרישות לרכיב השיבוץ/התכנון המקדים עשויות להיפתר ברמות שונות של אוטומציה ודטרמניסטיזציה. שיבוץ מתוחכם ואוטומטי הוא יתרון כמובן (בעיקר אם

מחלקת מכרזים
טל': 03-5303558, פקס: 03-5303568

הוא עושה שימוש בכלים קיימים ומוכחים), אך יתקבלו גם פתרונות חצי-אוטומטיים מנומקים, שאינם מתיימרים להחליף את אנשי המקצוע המשבצים אלא להקל בצורה משמעותית את עבודתם, תוך הסתמכות על שיקול דעתם. יודגש שעיקר המעמסה בשיבוץ היא בשינויים ובעדכונים תכופים וחוזרים, ועיקר הפוטנציאל בהקלה נמצא שם בהתאם.

2.7 באופן תיאורטי, כשם שהתנסות קלינית היא חלק מתכנית ההכשרה בביה"ס לסיעוד, כך היה אמור הפתרון המחשובי להתנסות הקלינית להיות חלק מפתרון מחשובי כולל לכל תכנית הלימודים בביה"ס. המכרז נשאר בגבולות הפתרון להתנסות קלינית בלבד. הרחבת הפרויקט מעבר לכך אינה אלא אופציה עתידית, שאיננה נכללת במכרז. עם זאת, המציע רשאי להביע כאן את עמדתו בסוגייה ולציין את יכולותיו וניסיונו בפתרונות רחבים יותר לצורכי ביה"ס לסיעוד.

2.8 היישום יהיה בעברית בלבד.

2.9 המציע יבהיר מהו הפתרון שהוא מציע - אחת (או יותר) מהאפשרויות הבאות:

- א. המציע ישלים ויתאים מערכת קיימת שפיתח בעבר - מערכת שעונה מלכתחילה על חלק ניכר מהדרישות.
- ב. המציע יפתח את הנדרש על בסיסה של מערכת קיימת.
- ג. המציע יפתח מערכת חדשה תוך שימוש במודולים שפיתח במערכות אחרות.
- ד. המציע יפתח מערכת חדשה תוך שימוש בניסיון שצבר במערכות רלוונטיות אחרות.

2.10 המציע יתאר בקצרה את יכולותיו ואת תפישותיו באשר לממשקים עם מערכת אורביט.

2.11 המציע יציג ערכים מוספים מקצועיים.

ערך מוסף **מקצועי** הוא יתרון יחסי **ייחודי** שיעניק המציע ללקוח אם יזכה בפרויקט, בהיבט המקצועי - יכולת פונקציונלית ייחודית, טכנולוגיה ייחודית וכד'. ייחודי = קיים בהצעת המציע, ואינו קיים כנראה בהצעות המתחרים.

סעיף זה אינו מיועד להצגת יתרונות שאינם ערכים מוספים כמוגדר לעיל.

3. טכנולוגיה

המציע יסקור את ההיבטים הטכנולוגיים (דרישות, המלצות, אפשרויות) שבבסיס הצעתו בתחומים הבאים לפחות:

3.1 המציע יפרט באיזו טכנולוגיה יפותח היישום ויציין את יתרונות הטכנולוגיה הנבחרת, בהתאם להבנת צורכי היישום המבוקש. יש לפרט:

- כלי פיתוח ותחזוקה

DB -

- תשתיות ממשקים

פתרון המתבסס על מוצר או על חבילת תוכנה כלשהי חייב להתבסס על המהדורה המתקדמת ביותר בשוק.

3.2 הנחת עבודה: במסגרת הפרויקט, הספק הזוכה ייתן גם שירותי תשתיות (אירוח), לרבות התקנות ותחזוקה. המציע יציג את תצורת התשתית – שרתים ואחסון.

3.3 המציע יפרט את הצעתו לארכיטקטורת המערכת בדגש על scalability (מדרגיות – מוכנות לגידול ולהתפתחות בעתיד) ו-redundancy (יתרות) ופתיחות לשינויים ועדכונים. המציע רשאי לפרט חלופות שונות. במקרה כזה יש לצרף ניתוח יתרונות וחסרונות של כל חלופה. הנחת עבודה: המערכת לא תהיה בענן (on premise). הלקוח רשאי לדרוש שינויים בארכיטקטורה, ומכל מקום הארכיטקטורה שתיושם כפופה לאישורו.

3.4 המציע יציג את רמת העמידות והשרידות של המערכת המוצעת בארכיטקטורה המוצעת.

3.5 המציע יציין דרישות/מגבלות (אם ישנן) הנוגעות לתצורת תחנות הקצה של המשתמשים לסוגיהם או לכמות המשתמשים.

3.6 הנתונים במערכת יישמרו ללא הגבלת זמן.

נדרשת אפשרות גזירת נתונים להעברתם לכל כלי סטנדרטי שיתבקש לצורכי ניתוח ולכל צורך שהוא.

3.7 המציע יסביר, מן ההיבט הטכנולוגי, את אופן כניסתם ואת אופן הזדהותם של המשתמשים החיצוניים במערכת (תלמידים ומדריכים קליניים).

3.8 המציע יפרט את הנהלים/התקנים שהוא עומד בהם ומחויב להם בתחום אבטחת מידע. הספק הזוכה יידרש לעמוד במבדקי חדירה, אשר יבוצעו ע"י חברה חיצונית. עד שני מבדקים, לכל היותר, יהיו על-חשבון הלקוח. הצלחה במבחני החדירה תהיה תנאי לזכייה.

4. מימוש

4.1 פרטי המציע

4.1.1 המציע יציג נתוני קשר (אנשי קשר, כתובות, טלפונים וכל מידע שיסייע ביצירת קשר).

4.1.2 המציע יבהיר מיהו הגוף הארגוני המגיש את ההצעה ושיחתום על החוזה, לרבות הבהרת הזיקות לחברה אם או לחברות בנות, ספקי-משנה וכל גוף רלוונטי אחר.

4.1.3 המציע יציין את מספר העובדים בחברה בכלל ובפיתוח תוכנה בפרט.

4.2 ניסיון

4.2.1 המציע יגיש רשימת לקוחות פעילים בארץ בתחום פיתוח תוכנה: שם לקוח, נושא הפרויקט.

4.2.2 המציע יסקור באמצעות הטבלה הבאה את הניסיון שצבר. בכל שורה יש לציין:
- האם יש ניסיון
- בכמה אתרים
- בכמה מוצרים (בהנחה שבמוצר אחד עשויים להשתמש כמה אתרים)

פיתוח מערכות מידע...	האם יש ניסיון (כן/לא)?	בכמה לקוחות?	בכמה מוצרים?
למוסדות לימוד בכלל			
למוסדות אקדמיים בפרט			
לבתי ספר לרפואה/סיעוד בפרט			
לניהול סיעוד בבית חולים			
המתממשקות לתיק			

מחלקת מכרזים
 טל': 03-5303558, פקס: 03-5303568

			תלמיד/עובד
			המתממשקות למערכת מוסדית של ניהול לימודים/הכשרה
			העוסקות בשיבוץ מורכב (בכל מגזר שהוא)
			הכוללות הן שיבוץ פרטני והן שיבוץ קבוצות
			הכוללות את המשובצים עצמם כמשתמשים
			הכוללות תהליך רב-שנתי של שיבוץ ומימוש
			העוסקות בשיבוץ תכניות לימודים/הכשרה
			הכוללות שיבוץ להתנסות או הכשרה חיצונית כחלק מתוכנת תיק תלמיד/עובד
			העוסקות בשיבוץ של מתמחים/סטאז'רים
			העוסקות בשיבוץ במגזר הבריאות

4.2.3 המציע יסקור באמצעות הטבלה הבאה את תכולתם של שני פרויקטים/מוצרים משלוש השנים האחרונות, הדומים באופיים לפרויקט הנדרש כאן. ניתן להתייחס בסעיף זה גם לפרויקט שטרם הגיע למבצעות (זכייה שטרם מומשה, הצעה שהוגשה וטרם התקבלה וכד') או להרחבה מתוכנת של פרויקט קיים.

אם יש למציע ניסיון באחד מן הנושאים, וניסיון זה אינו בא לידי ביטוי בשני פרויקטים שבחר לסקור, הוא רשאי להשלים את החסר בהערות לאחר הטבלה, תוך התייחסות לפרויקטים נוספים.

	2	1	
			הלקוח
			הפרויקט
			שנת עלייה לאוויר

		פרטי ממליץ
		ממשקים עיקריים
		את מי ולמה משבצים?
		קווי דמיון לפרויקט הנדרש והאופן שבו ינוצל הניסיון

4.3 תכנית עבודה והתארגנות

4.3.1 המציע יציג תכנית עבודה (שלבים, אבני דרך, לוחות זמנים) למימוש הפרויקט, ויציג בה את לוחות הזמנים המתוכננים בשני תסריטים:

- א. הפרויקט ימומש במהלך אחד.
 - ב. הפרויקט יחולק לשני מהלכים ("פעילות"). פיתוח הפעילה השנייה יתבצע לאחר הטמעת הפעילה הראשונה.
- שתי חלופות לחלוקה לפעילות (ניתן להציע חלופות נוספות):
1. לפי הסדר הכרונולוגי. פעילה ראשונה תתמקד בשיבוץ/תכנון מקדים. פעילה שנייה תוסיף את הניהול השוטף על כל הכרוך בו.
 2. הפעילה הראשונה תדלג על השיבוץ/התכנון המקדים ותכיל רק את רכיבי הניהול השוטף. שיבוץ שהוכן ידנית יוזן למערכת. השיבוץ הממוחשב לשנה הבאה ידחה לפעילה השנייה.

המציע יסביר כיצד ומדוע ניתן לחלק את התכולה לשתי פעילות.
 ההבדל בין התסריטים יבוא לידי ביטוי כמובן גם בהצעת המחיר.

4.3.2 המציע יציג את הרכב הצוות שיבצע את הפרויקט. המציע יצרף תקציר קורות חיים של מנהל הפרויקט מטעמו, וידגיש את הרקע והניסיון הרלוונטיים לפרויקט הנדון.

4.3.3 במקביל לצוות של הספק, כמתואר בסעיף הקודם, הלקוח יעמיד איש-קשר מטעמו, שיפעיל את הספק, יפקח על עבודתו, ירכז מבחני קבלה, יתאם בין הספק ובין גורמים בצד הלקוח, ירכז דרישות חדשות, יבצע הזמנות עבודה.

מחלקת מכרזים

טל': 03-5303558, פקס: 03-5303568

הלקוח יעמיד פורום היגוי שיקבע מדיניות ויוביל את הפרויקט.

4.3.4 המציע יציג את שיטת ניהול הפרויקט, לרבות מעקב אחר עמידה בלוחות זמנים, טיפול בחריגות ממנו ודיווחים בכתב ובע"פ על סטטוס והתקדמות.

4.3.5 המציע יציג את קשרי העבודה, המנגנונים והפורומים הנדרשים (עם הלקוח) לקידום הפרויקט לכל אורך תקופת ההתקשרות – מעקב, פתרון בעיות, דיון בדרישות חדשות, הרחבות וכו'.

4.4 מבחני קבלה

4.4.1 מבחני קבלה (לאחר בקרת איכות של המפתח) ייערכו לגרסת הפיילוט וכן לכל גרסה שתבוא אחר כך.

4.4.2 מבחני הקבלה יאורגנו ע"י הספק המפתח בשיתוף הלקוח. הנוסח המחייב למבחני הקבלה יהיה זה שיאושר ע"י הלקוח. ללקוח שמורה הזכות לשנות ו/או להוסיף על מבחני הקבלה.

הספק יגיש דוח מסקנות מכל מבחן.
הלקוח הוא הסמכות היחידה לאישור תוצאות מבחני הקבלה או לדרישת תיקונים.

4.4.3 לכל רכיב, תוצאת המבחן יכולה להיות אחת משתיים:

- אישור
- מתן הערות לתיקון/שיפור לתיקון מידי ולמבחן נוסף (כתנאי לאישור) או לגרסאות הבאות.

4.4.4 במועד בו יקבע הלקוח כי המערכת הנבחנת עמדה במבחני הקבלה כאמור, בכפוף לרשימת תיקונים והשלמות נדרשים - יוציא הלקוח לספק אישור בכתב על כך. אישור זה מגדיר את נקודת הזמן של ה"מסירה" שהיא גם תחילת תקופת האחריות.

4.5 פיילוט

4.5.1 המציע יתאר, מתודולוגית, מהלך פיילוט, לפני העלייה לאוויר או כהרצת ניסוי אחרי העלייה לאוויר, שבמסגרתו יוכיח את היכולות של הפתרון המוצע, בנתוני אמת, בתוכנת-אמת, בממשקי אמת, בתשתית-אמת (גם אם אינם שלמים עדיין) ועם משתמשי-אמת, בטרם הכרזה על המערכת או על חלקים ממנה כמבצעים. הפיילוט ימחיש את כל ההיבטים הפונקציונליים והטכנולוגיים של המערכת, אם כי בהיקף חלקי.
הלקוח הוא הסמכות היחידה לאישור הפיילוט ולהמשך הפרויקט בעקבותיו.

- 4.5.2 אם הפיילוט יבוצע לפני העלייה לאוויר, הוא ישמש כהשלמה למבחן הקבלה.
- 4.5.3 המציע יסביר כיצד יתנהלו פיילוט ומבחני קבלה לגרסאות/לפעילות הבאות. מובן שכל פעימה או תצורה חדשה של המערכת תחייב לבדוק את כולה, לרבות רכיבים שנבדקו כבר ולרבות ממשקים איתם.
- 4.5.4 המציע יפרט מדדי הצלחה לפרויקט. המדדים יאפשרו לספק וללקוח לבחון (במדדים כמותיים וחד-משמעיים) את הצלחת הפרויקט על כל מרכיביו בנקודות-זמן שונות בתקופת ההתקשרות.
- 4.6 הטמעה**
- המציע יציג תכנית הדרכה והטמעה, לכל רכיבי הפתרון הרלוונטיים ולכל האוכלוסיות הרלוונטיות. המציע יציג את התיעוד שיספק.
- 4.7 שירות ותחזוקה**
- בפרק זה יבהיר המציע את אופייה ואת התנהלותה של התחזוקה הצפויה לפי כל האמור לעיל:
- 4.7.1 המציע יתחייב לשנת אחריות ועוד 4 שנות תחזוקה עם אופציה להארכה.
- 4.7.2 המציע יגדיר את תכולת התחזוקה לסוגיה.
- 4.7.3 המציע יגדיר את שיטות התחזוקה.
- 4.7.4 המציע יפרט חלונות קריאה וזמני תגובה, לקריאות רגילות ולתקלות משביות. נא להבהיר כיצד ניתן יהיה לעקוב אחר העמידה בסטנדרטים הנ"ל. המציע יציג את עמידתו בסטנדרטים אלה בפרויקטים דומים אחרים.
- 4.7.5 המציע יתאר את המנגנון לקבלת קריאות ולניתובן.
- המציע יתאר את מנגנוני הרישום, שיאפשרו ללקוח ולספק לנתח את הבעיות. המציע יפרט כיצד יקבל הלקוח דיווח על מצבת הבעיות הפתוחות (באופן שוטף ובמקרים חריגים).
- 4.7.6 בהנחה שרבים מן המשתמשים לא יהיו עובדי הלקוח (אלא תלמידים ומדריכים קליניים) - המציע יסביר כיצד יתגלו תקלות ובעיות רוחביות. המציע יבהיר מי, לדעתו, יהיה רשאי לפתוח אצלו קריאה וכיצד. המציע יפרט את הפעילויות השוטפות שיידרשו (אם יידרשו) מן הלקוח ואת הכלים שיועמדו לרשותו לצורך כך.

THE STATE OF ISRAEL
MINISTRY OF HEALTH
THE CHIME SHEBA MEDICAL CENTER
Affiliated to the Tel-Aviv University
Sackler School of Medicine
TEL-HASHOMER 52621, ISRAEL



מדינת ישראל
משרד בריאות
המרכז הרפואי המשולב ע"ש חיים שיבא
מסונף לבית הספר לרפואה ע"ש סאקלר
באוניברסיטת תל-אביב
תל-השומר 52621, ישראל

מחלקת מכרזים
טל': 03-5303558, פקס: 03-5303568

4.7.7 מסגרת התחזוקה תכלול שדרוגים, גרסאות חדשות בכל הרמות והתאמה לטכנולוגיות חדשות. המציע יציע מדיניות שדרוגים ומדיניות של ניהול גרסאות והפצתן.

5. הצעת המחיר

הנחות והערות; הפניה להסברים והרחבות	מחיר	הנושא
		פיתוח....
		פיתוח....
		עבודה נוספת
		רישיונות (אם יש)
		5.1 ס"ה מחיר למערכת (ללא אופציות)
		<u>אופציות להוספה:</u>
		5.2 תחזוקה שנתית למערכת (אחרי שנת האחריות) - לשמירת הקיים, תחזוקת שבר, מענה לקריאות וגרסאות
		חלופה א' – מחיר לשנה באחוזים ממחיר הבסיס (5.1/5.2)
		חלופה ב' (לפי שעות בפועל) - עלות שעת תחזוקה
		מחיר שנתי (אם יש) לרישיונות
		בנק של 100 שעות לשו"שים ופיתוחים חדשים
		<u>אופציות להוספה לתחזוקה:</u>

5.3 דגשים וההערות להצעת המחיר:

- 5.3.1 המציע יפרט בטבלה דלעיל כל מרכיב עלות, מנקודת המבט של הלקוח, שעשוי לצוץ במהלך תקופת ההתקשרות, ואינו בא לידי ביטוי בפירוט המחירים שבהצעה.
- 5.3.2 ניתן ורצוי לחלק את תמחיר הפיתוח לרכיבים או לשלבים. בתסריט של חלוקת הפיתוח לשתי פעימות, למשל, יש להגיש את הטבלה האחת (או להגיש אותה בשתי גרסאות), כך שניתן יהיה להתייחס לעלות של כל פעימה בנפרד.
- 5.3.3 אם נדרש תשלום בעבור רישיונות כלשהם, ההנחה לצורך ההצעה היא שיידרשו רישיונות לחמישה משתמשים בביה"ס לסיעוד ולמספר בלתי מוגבל של משתמשים חיצוניים (תלמידים ומדריכים קליניים).
- 5.3.4 אבני דרך לתשלום תהיינה תלויות באבני דרך ביצועיות. המציע יגדיר תנאי תשלום מבוקשים.
- 5.3.5 המחירים יהיו נקובים בשקלים ללא מע"מ.
- 5.3.6 הצעת המחיר חייבת להיות מלאה לפי כל הדרישות. המחירים יכללו **הכול** (למעט מס ערך מוסף), כל עוד לא כתב המציע אחרת מפורשות. הספק לא יוכל לדרוש תוספות כלשהן למחיר הפרויקט, אם לא הוגדר מראש, שאין הן חלק ממחיר הפרויקט. אם פריט מסוים אינו כלול במחיר, המציע יכתוב זאת במפורש, ויציין את המחיר הנוסף כ"אופציה" בנפרד.
- המציע יבהיר היטב – מתי מחיר אופציונלי הוא תוספת למחיר שבליבת הפרויקט, ומתי הוא מחיר חלופי.
- בכל מקרה, פיילוט, מבחן קבלה ופעולות מתקנות וכן כל ההוצאות הכרוכות בתכנון, בהובלה, התקנה, הטמעה, הדרכה, הרצה, ניסוי, בחינה וכן תחזוקה מלאה בתקופת האחריות - יהיו חלק אינטגרלי מהפרויקט וממחירו.
- 5.3.6 אם יש בסעיף מסוים שני פתרונות אפשריים, המציע יציג ויתמחר את שניהם (ויחשב שני סיכומים חלופיים בהתאם, לפי הצורך).
- 5.3.8 המציע רשאי להציע חלופות שלא הוזכרו במכרז. במקרה כזה, יתמחר המציע הן את החלופה הנדרשת והן את החלופה החורגת; המציע רשאי להוסיף אופציות בכל תחום שהוא עוסק בו. המציע יציג מחירים לכל פריט שעשוי להידרש (גם אם לא נדרש במפורש). המציע חייב להבהיר בדיוק היכן עובר הגבול בין המוצר שבליבת המערכת ובין התוספות האופציונליות – אילו פעולות מתאפשרות במערכת, ואילו פעולות מחייבות תוספת.
- 5.3.9 המחיר השנתי של התחזוקה יוצג בשתי דרכים חלופיות כמפורט בטבלה (המציע יבהיר איזו משתי הדרכים עדיפה בעיניו, אך יתמחר את

מחלקת מכרזים
טל': 03-5303558, פקס: 03-5303568

שתייהן). מחיר התחזוקה יכלול גרסאות חדשות והתאמת התוכנה לטכנולוגיות חדשות. הספק לא יוכל לטעון בעתיד, שהתפתחות טכנולוגית כלשהי מחייבת אותו לפתח מרכיבים חדשים לגמרי ולגבות עבור כך מחיר נוסף.

5.3.10 המחיר לשנת שירות יהיה תקף גם מעבר ל-5 שנים, אם יוחלט להמשיך את ההתקשרות, אלא אם יוסכם אחרת על דעת שני הצדדים. בכל מקרה, על המציע להצהיר על נכונותו העקרונית להמשיך את ההתקשרות מעבר לחמש שנים.

5.3.11 אם במהלך ההתקנה, ההטמעה או ההפעלה יתברר, מסיבה כלשהי, שחסר רכיב, או שסופק רכיב בלתי מתאים, או שנמצא פגם באלגוריתם חישובי כלשהו, הרכיב יסופק או יתוקן מיידית ע"ח הספק. למען הסר ספק, מחויבותו של המציע לפתרון אינטגרטיבי שלם אינה תלויה בתמחור או באי-תמחור של מרכיב זה או אחר.

5.3.12 ניתן לחשב מחירים בדרכים שונות (לפי שעות עבודה וכד'). עם זאת, המחיר המחייב לכל עניין שהוא, לרבות השוואת מחירים בין המציעים יהיה מחיר מוחלט כמפורט במסמך זה.