



פרוטוקול ישיבת ועדת מכרזים מס' 24/21

שהתקיימה בירושלים ביום חמישי, ח' חשוון התשפ"א, 14.10.2021

נוכחים: עידו הרשקוביץ, ליאור ברדור, ליאת שמחיוף, עו"ד מתן בן שאול

משתתפים: עו"ד עדן עדיקא, אפרת כץ, דנה בורשטיין, יאיר אלון, שמואל מהלה

על סדר היום:

מכרז פומבי מס' 10/21 – לחידוש מוזיאון הטבע בירושלים – אישור יציאה למכרז

דברי הסבר

חברת עדן מעוניינת לחדש את "מוזיאון הטבע" בירושלים, לשם כך מבוקש לצאת במכרז פומבי.

מבוקש לאשר את היציאה למכרז על פי תנאי הסף והקריטריונים המפורטים במכתב.

מכתבה של מנהלת תחום תכנון – **נספח 1**

דיון

גב' בורשטיין

מבוקש לאשר יציאה למכרז פומבי למוזיאון הטבע, במסגרתו אנחנו מבקשים לבחור מציע לעבודות מורכבות הכוללות קונספט מוזיאלי, שיפוץ בתוך המבנה, הקמה של המוזיאון ועוד.

מר מהלה

המכרז בנוי על חיבור של רכיב תכנון ורכיב ביצוע, כשהמציע אמור לגבש את תוכן העבודה גם במובן הקונספט והתפיסה התפעולית, כשהכל ייגזר מהקונספט הרעיוני שיגיש המציע. הפרויקט חולק לשני חלקים: שלב א', לגביו אנחנו מקציבים לויז' מאתגר, במטרה שתוך כשנתיים נוכל לפתוח את הרכיב המרכזי של המוזיאון. שלב ב' כולל את המבנים הנלווים והחצרות, וגם שם יוגדר על ידי היזם קונספט. כדי שהמכרז לא יהיה פרוץ לחלוטין, המכרז כולל בקרה תקציבית, והתמורה תהיה כנגד חשבונות וכנגד ביצוע בפועל, ובנוסף רווח של המציע, שהוא חלק מהתחרות בהצעה הכספית.

ככל שהתכנון יתכנס לתכנון מפורט נתכנס לאומדנים מדויקים שיהיו מאושרים על ידי המזמין. מבחינת המזמינה שלנו – העירייה – קיבלנו הרשאה רק לשלב התכנון, ויתכן שהמכרז יסתיים לאחר שלב התכנון, ומסמכי המכרז תומכים בכך.

גב' בורשטיין

מבחינת דרישות הסף המקצועיות, הן נמצאות בפניכם. הגדרנו תנאי סף המתייחסים למחזור כספי. לגבי ניסיון המציע, אנחנו מבקשים ניסיון בהקמה של 2 מרכזים מוזיאליים בסדרי גודל מתאימים.

גב' שמחיוף

בחנתם את הדרישות אל מול מציעים פוטנציאליים?

גב' בורשטין

כן. הנושא נבחן גם מול יועץ בתחום.

מר מהלה

מדובר במציעים שגם אם הם לא התנסו בעבודות בינוי, יכולים לגשת למכרז. לא דרשנו ניסיון בבינוי של תשתיות פיזיות, למעט נושאים הקשורים לרכיבים המוזיאליים. אנחנו דורשים מהזוכה למנות משרד ניהול פרויקטים וקבלן שמתמחה בשימור.

גב' בורשטיין

תחום נוסף שדרשנו בתנאי הסף הוא מנהל ההקמה, כמפורט במסמכים.

מר מהלה

לגבי הליך הבחירה, רכיב האיכות מקבל 80% ואילו ההיבט הכספי מקבל 20%, מאחר והרצון הוא לבחור את המציע האיכותי ביותר והתחרות על הרכיב הכספי ממילא אינה גבוהה, שכן והתחרות היא רק על אחוז הרווח.

התחרות הכספית מבוסס על הרווח של היזם על הרכיב המוזיאלי, שלא יכול לעלות על 8%, והרכיב המוזיאלי אינו מוגבל באחוז רווח עליון.

עו"ד בן שאול

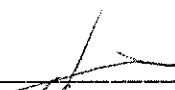
איך בוחנים את עלויות הביצוע מהן נגזר הרווח, במיוחד בעבודות שהוא מבצע בעצמו ולא באמצעות קבלני משנה?

מר מהלה

החלק העיקרי בו זה יכול לקרות הוא בחלק המוזיאלי, כאשר אנחנו מגדירים את עלות הביצוע. לכן המשחק שלו בהוצאות שהוא יכול להציג אינו גדול, וממילא אנחנו מבצעים בקרה תקציבית עליו.

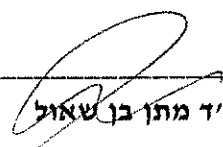
החלטה

לאשר יציאה למכרז פומבי על בסיס המתווה המצורף לדברי החסבר.


ליאור ברזילאי


רו"ח ליאת שמחיוף


עידו הרשקוביץ


עו"ד מתן בן שאול