



היערכות נכונה להכנת מכרז

מאי 2023



מצגת זו מועברת לידיעת המשתתפים בהרצאה. אין במצגת זו בכדי לשמש חוות דעת משפטית או משום המלצה לנקוט או להימנע מפעולות כלשהן, בין במפורש ובין במשתמע.

העושה שימוש במצגת זו, מוותר מראש על כל טענה או זכות כלפי עורכי מצגת זו, ולא תהא לו כל טענה עקב כך.

קצת עלינו

מירב היתרונות" מתווכת את הקשר בין ספקים למזמיני עבודה ממשלתיים/ציבוריים, תוך הגדלת סיכויי ההצלחה ושיפור חווית ההתמודדות עם מכרזים וניהול הפרויקטים, הן עבור המגזר הציבורי והן עבור קבלנים וספקים, בדגש על התחום המכרזי, חוזי - התקשרותי, זאת מתוך הכרת זוויות הראיה של מזמיני עבודה.





מבוא



מבוא:

מהו מכרז?

- ▶ **מכרז הוא מסמך התקשרות משפטי, המבהיר הן לעורך המכרז והן למציעים במכרז את החובות והזכויות שלהם בקשר להליך זה.**
- ▶ **על המכרז להיות ברור, מפורט וכזה שלא משאיר מקום לשאלות ותהיות בהמשך.**
- ▶ **תהליך המכרז עד לפרסומו הסופי יכול להיות רב שלבי, מרובה תפקידים, עמוס פרטים, וכפועל יוצא מכך מסורבל ומבלבל.**

מבוא:

חוק חובת המכרזים

▶ מהו חוק חובת המכרזים?

▶ חוק חובת המכרזים ותקנותיו מסדירים את כל ההיבטים הקשורים להתקשרות החוזית של גופים ציבוריים עם נותני שירות שונים, כאשר לחוק שתי תכליות מרכזיות:

▶ עקרון השוויון-מתן הזדמנות שווה לכל המציעים.

▶ שיקול כלכלי- השגת התוצאה הכלכלית הטובה ביותר המבטיחה יעילות וחסכון בכספי ציבור.

מבוא:

סוגים שונים של הליכי מכרז

- ▶ מכרז פומבי
- ▶ מכרז סגור
- ▶ מכרז עם שלב מיון מוקדם
- ▶ מכרז עם בחינה דו-שלבית
- ▶ הסכם מסגרת
- ▶ התקשרות עם בעל מקצוע מומחה (תקנה 5א')
- ▶ מכרז ממוכן (מקוון)
- ▶ RFI



שחקנים מרכזיים בתהליך מכרז

שחקנים מרכזיים בתהליך מכרז: היחידה היוזמת

- ▶ היחידה היוזמת לה נדרש השירות והינה הגורם המקצועי בארגון, אשר העלה צורך בקבלת שירות מסוים והוא זה שגורם למימושו.
- ▶ המחלקה המשפטית אחראית לכתיבת מסמך ההזמנה להשתתפות במכרז והחוזה המצורף למסמכי המכרז
- ▶ מחלקת הרכש הינה האינטגרטור אחראית לניהול הליך המכרז.
 - ▶ כתיבה / סיוע בכתיבת מסמכי המכרז.
 - ▶ טיפול באישור המכרז לפרסום על ידי ועדת המכרזים.
 - ▶ פרסום מסמכי המכרז.
 - ▶ ייזום מפגש מציעים.
 - ▶ פרסום הודעות הבהרה.
- ▶ העלאת נושאים שונים הקשורים להליכי המכרז כגון: קביעת עמידת הצעות המציעים בתנאי סף, ניקוד מקצועי, הצעות כספיות ובחירת מציע זוכה.
- ▶ שליחת הודעות למציעים בדבר תוצאות המכרז.

שחקנים מרכזיים בתהליך מכרז: ועדת המכרזים

▶ הרכב ועדת המכרזים?

▶ המנהל הכללי של המשרד כיו"ר הועדה או מי מטעמו.

▶ חשב המשרד או מי מטעמו.

▶ היועץ המשפטי של המשרד או עורך דין מטעמו.

▶ סמכויות עיקריות של ועדת המכרזים:

▶ להחליט על כל התקשרות לביצוע עסקה כלשהי של המשרד.

▶ להחליט על עריכת מכרז ועל סוגו (לרבות פטור ממכרז) ולאשרו.

▶ לפסול או לדחות הצעה שהוגשה כאמור.

▶ לבקש הבהרות ממציעים.

▶ לבטל מכרז.

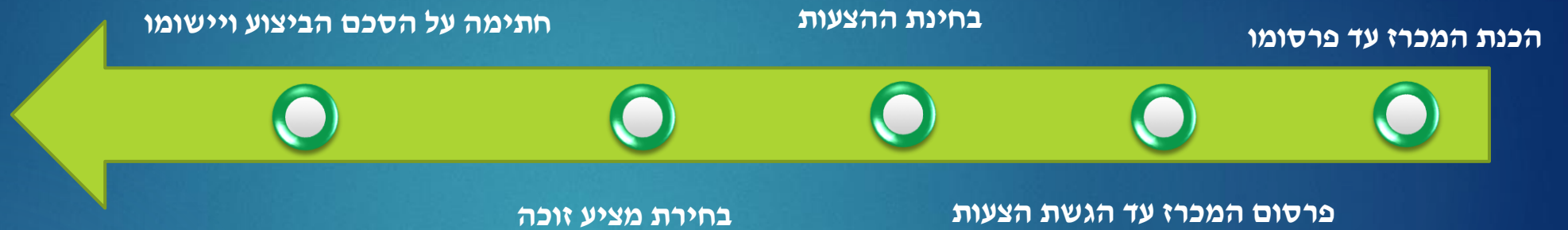
▶ להחליט על מימוש זכות ברירה של משרד הכלולה בחוזה.

▶ לאשר שינוי מהותי בתנאי חוזה שנכרת בעקבות מכרז.



שלבים בהליכי הכנת מכרז

שלבי המכרז



שלב הכנת המכרז:

שיקולי מזמין העבודה בבואו לערוך מכרז

▶ מהם שיקולי ועדת המכרזים בעת עריכת המכרז?

▶ הגברת מרכיב השקיפות.

▶ הטלת חובת פרסום של החלטות בדבר פטור מעריכת מכרז.

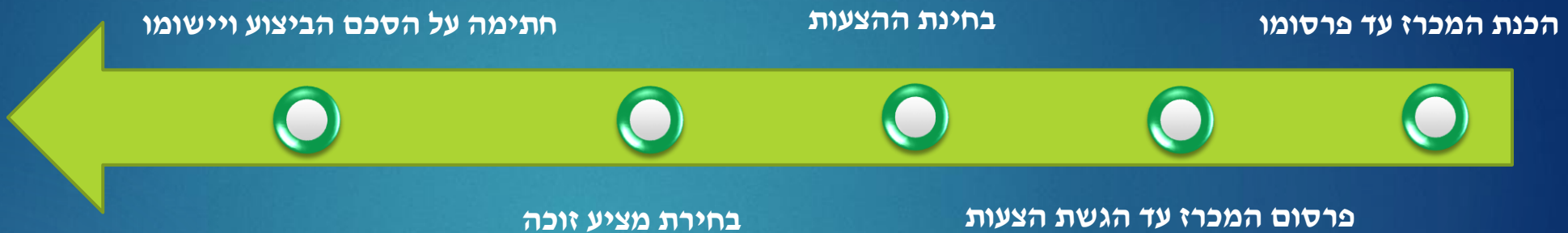
▶ מתן עדיפות להליך התחרותי על פני ההליך הפחות תחרותי.

▶ צמצום הוראות הפטור ממכרז.

▶ מכרז או התקשרות באמצעות פטור ממכרז?

▶ ככלל, דרך המלך הנה פרסום מכרז פומבי לצורך הגברת התחרות בין המציעים הפוטנציאליים.

▶ במקרים מסוימים, מאפשרות תקנות חובת המכרזים התקשרות בפטור ממכרז, ובלבד שקיימים לכך נימוקים בהתאם לתקנות.



שלב הכנת המכרז: קביעת תנאי סף במכרז

▶ תנאי סף מהווים דרישות מינימום להשתתפות במכרז

▶ תנאי הסף שהנם חובה בהתאם לתקנות:

▶ רישום בכל מירשם המתנהל על פי דין

▶ עמידה בהוראות תקן באם קיים לעניין ההתקשרות

▶ קיומם של כל האישורים והתצהירים הנדרשים לפי חוק עסקאות גופים ציבוריים, תשל"ו-1976.

▶ תנאי סף שהינם בגדר רשות:

▶ נסיון, היקף ביצוע, היקף כספי, המלצות וכו'.

▶ דגשים לתנאי הסף במכרז:

▶ תנאי סף מפורשים באופן דווקני, ולכן אי עמידה בתנאי סף, בהתאם להגדרות המכרז, משמעותה פסילת ההצעה.
(GO/NO GO)

▶ מועד העמידה בתנאי הסף הנו על פי רב עד למועד האחרון של הגשת ההצעות במכרז.

▶ פרשנות תנאי סף – ככל ואינם חד משמעיים וניתן לפרשם באופן סביר, יש להעדיף פרשנות המקיימת את הצעות משתתפי המכרז על פני פרשנות הפוסלת אותם.

▶ ריבוי תנאי סף – עלול לחסום תחרות, לצמצם משתתפים או לכוון לספק ספציפי

שלב הכנת המכרז: קביעת תנאי סף במכרז

▶ קביעת תנאי הסף מבוצעות בהתאם לסוג הפרויקט תוך עמידה בתיקון 19 לחוק חובת מכרזים:

▶ תנאי סף לוותק:

▶ דרישה כי למציע ותק של שנה בתחום הרלוונטי להתקשרות במכרז או ותק בתחום כאמור השווה למשך ביצוע ההתקשרות המתוכנן, לפי הגבוה מביניהם. בכל מקרה, לא תעלה דרישת הותק על חמש שנים.

▶ תנאי סף לניסיון קודם

▶ דרישה כי המציע ביצע עבודה אחת קודמת בהיקף כספי או כמותי השווה להיקף העבודה שבמכרז או כי המציע ביצע עד שלוש עבודות קודמות, שההיקף הכספי או הכמותי של כל אחת מהן שווה למחצית ההיקף כאמור של העבודה שבמכרז.

▶ תנאי סף למחזור כספי

▶ דרישה כי למציע מחזור כספי שנתי בשיעור של כפל ההיקף הכספי המוערך לביצוע ההתקשרות שבמכרז, לכל היותר. דרישה כאמור תתייחס לכל היותר לכל אחת משלוש השנים שקדמו להתקשרות

▶ תנאי סף להיקף ייצור

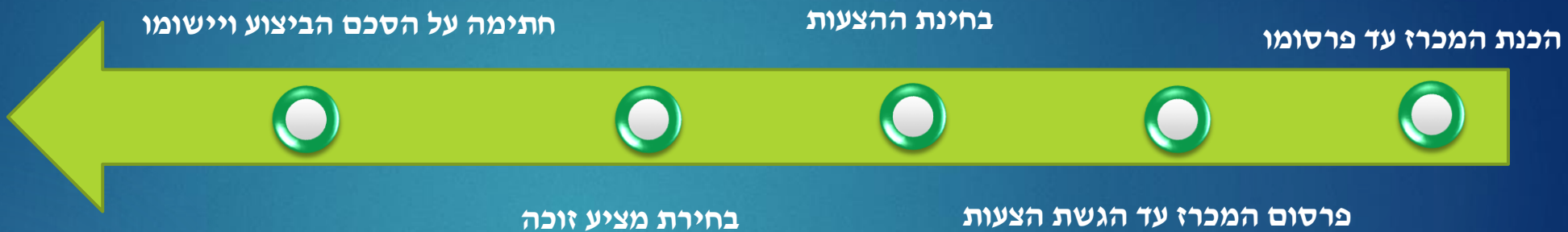
▶ בחוזה לביצוע עסקה בטובין, דרישה להיקף ייצור או אספקה שאינה עולה על כפל ההיקף השנתי הנדרש במסגרת ההתקשרות. דרישה כאמור תתייחס לכל היותר לכל אחת משלוש השנים שקדמו להתקשרות

שלב הכנת המכרז:

קביעת אמות מידה מקצועיות

אמות המידה וניקודן יקבעו לפי הפרמטרים הבאים:

- איכות העבודה או השירות המוצעים יש לקבוע פרמטרים כמה שניתן אובייקטיביים ומדידים.
- אמינותו של המציע, כישוריו, ניסיונו, מומחיותו ותחומי התמחותו.
- התרשמות מראיון – להיצמד לדרישות הניקוד במכרז.
- המלצות אודות המציע.
- מידת שביעות הרצון מאופן ביצוע התקשרויות קודמות. עמידה בלוי"ז תקציב ואיכות הערכת ספקים.
- דרישות ייחודיות למזמין.
- הימנעות מקביעת אמות מידה המתייחסות לאלמנטים שאינם רלוונטיים לצרכי הפרויקט ו/או מאמות מידה שעלולות לפגוע בשוויון ביו המציעים
- יש לוודא שסכום הניקוד מתכנס לסכימה מדויקת
- לעיתים נדרש מינימום ניקוד איכות שמציע שאינו עומד בניקוד המינימלי – הצעתו הכספית לא תיפתח ובתנאי שהוגשו לפחות X הצעות למכרז.
- על הועדה המקצועית לנמק מדוע ניתן ניקוד כזה או אחר למציע – אין לציין רק ציון מספרי.



שלב פרסום המכרז עד הגשה: פרסום המכרז, עיון במסמכים ודמי השתתפות

פרסום המכרז ▶

יש לפרסם את דבר קיומו של המכרז הפומבי בעיתונות הכתובה ובאתר האינטרנט ▶

עיון במסמכי המכרז ▶

▶ הגופים הציבוריים מחויבים לפרסם את כלל מסמכי המכרז לאתר האינטרנט שלהם מתוך מטרה לחשוף את המכרז למספר רב של מציעים פוטנציאליים.

▶ רשויות מקומיות רשאיות להתנות את מסירת מסמכי המכרז תמורת תשלום, אולם רשויות מקומיות רבות מפרסמות את מסמכי המכרז באתרי האינטרנט שלהן גם מבלי להתנות זאת בתשלום.

שלב פרסום המכרז עד הגשה: פרסום המכרז, עיון במסמכים ודמי השתתפות

דמי השתתפות ►

► חוק חובת המכרזים קובע כי במכרז בו שווי ההתקשרות הצפוי נמוך מחמישים מיליון שקלים, חל איסור על עורך המכרז להתנות קבלת מסמכי המכרז או את השתתפות במכרז תמורת דמי השתתפות.

► נכון למועד זה, איסור זה אינו חל על רשויות מקומיות ועדיין עומדת להן הזכות לדרוש תשלום בגין רכישת מסמכי המכרז ו/או השתתפות בו. גובה דמי השתתפות במכרז משתנה ממכרז למכרז ואמור להיות בהלימה לגובה ההתקשרות הצפוי.

שלב פרסום המכרז עד הגשה: שאלות הבהרה

הליך שאלות הבהרה במכרז ▶

- ▶ מציעים פוטנציאלים רשאים לפנות לעורך המכרז בבקשה לקבלת הבהרה ו/או לבקש לעדכן את תנאי המכרז והחווזה השונים (תנאי סף, ניקוד מקצועי, הצמדה וכיו"ב).
- ▶ במסגרת שאלות ההבהרה ניתן לעדכן את תנאי הסף במכרז
- ▶ המענה לשאלות ההבהרה יפורסם באופן פומבי ללא ציון שם הפונה.
- ▶ עורך המכרז רשאי לשנות את נוסח השאלה הנשאלת.
- ▶ חובת פרסום השינוי במודעה פומבית ובמידה והתקיים מפגש מציעים חובה עליו לקיים מפגש מציעים נוסף.
- ▶ בהליך המכרז אסור לעורך המכרז להיות בקשר עם מציע או מציע פוטנציאלי.

שלב פרסום המכרז עד הגשה: מפגש מציעים

קיום מפגש מציעים ▶

- ▶ עורך המכרז רשאי אך אינו חייב לקיים מפגש מציעים במכרז.
- ▶ לעיתים, מפגש המציעים הנו חובה והשתתפות בו מוגדרת בתנאי הסף במכרז.
- ▶ מעניק יתרון לדעת מי המשתתפים הפוטנציאליים במכרז.
- ▶ מסייע בהבנה האם נדרש לדייק את מסמכי המכרז.

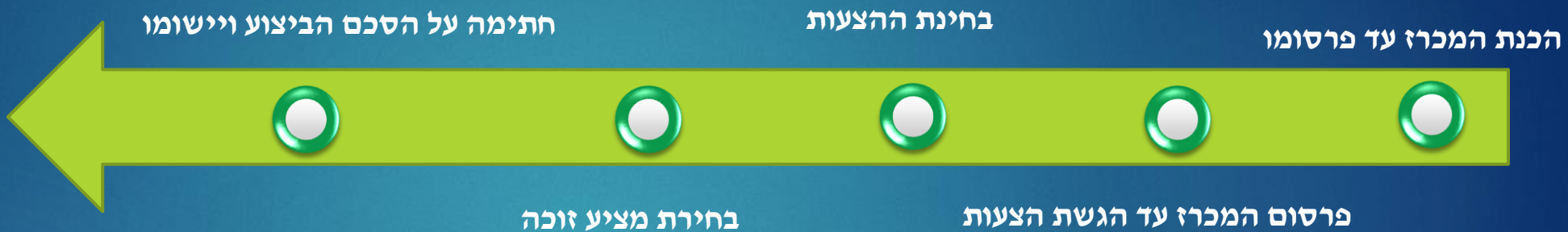
שלב פרסום המכרז עד הגשה: אומדן המכרז

אומדן המכרז ▶

▶ תקנות חובת המכרזים קובעות כי עד למועד האחרון להגשת ההצעות במכרז, על עורך המכרז להפקיד בתיבת ההצעות אומדן שווי ההתקשרות של המכרז.

מטרות האומדן ▶

- ▶ לבחון את סבירות ההצעות ולוודא כי הוא לא חורג מהמחיר הריאלי של המוצר/שירות.
- ▶ למנוע קבלת הצעה הנמוכה באופן משמעותי מן האומדן (הצעה גרעונית) אשר מעלה חשש כי המציע לא יוכל לעמוד בהצעתו.
- ▶ למנוע קבלת הצעות גבוהות באופן משמעותי מהאומדן ובכך לפגוע בעקרון היעילות הכלכלית ולגרום לחריגה מהתקציב העומד לרשות הגוף הציבורי לביצוע העבודה.
- ▶ מאפשר את קיומו של הליך התמחרות נוסף.



שלב בחינת ההצעות

▶ בחינת תנאי סף

- ▶ ראשית, הועדה תבחן את עמידת המציעים בתנאי הסף הקבועים במכרז.
- ▶ במקרים בהם ועדת המכרזים לא יכולה לקבוע אם מציע עומד בתנאי הסף, היא רשאית לפנות לאותו מציע בבקשה לקבלת הבהרות ו/או השלמת מסמכים.
- ▶ ככל שהועדה סברה כי מציע לא עמד בהוראות תנאי הסף באופן דווקני באפשרותה לפסול את הצעתו.
- ▶ ההצעות של המציעים שעמדו בתנאי הסף יעברו לשלבי המכרז הבאים (ניקוד מקצועי ופתיחת ההצעות הכספיות).

▶ בחינת ניקוד מקצועי

- ▶ ככל שהמכרז כולל אמות מידה מקצועיות, ועדת המכרזים (באמצעות הועדה המקצועית) תנקד את הצעות המציעים בהתאם להוראות המכרז.
- ▶ יש לוודא שאותם חברי ועדה מקצועית מנקדים את כלל המציעים.

שלב בחינת ההצעות

▶ בחינת ההצעה הכספית

- ▶ בהנחיית ועדת המכרזים, ולאחר קביעת העמידה בתנאי הסף ובניקוד המקצועי (ככל שרלוונטי), תיפתחנה ההצעות הכספיות של המציעים.
- ▶ תבחן את סבירות ההצעות הכספיות ביחס לאומדן המכרז וביחס לשאר ההצעות
- ▶ מידת עמידת המציע במחירי הצעתו
- ▶ בדיקה האם המציע נקב בהצעה גרעונית או תכסיסנית :
- ▶ הצעה גרעונית: הנה הצעה הנופלת באופן בלתי סביר מאומדן עורך המכרז או למחיר הנראה לו כסביר. הצעה זאת כה נמוכה עד שנוצר חשש כי המציע לא יוכל לעמוד בהצעתו או לחילופין יבצע בצורה ירודה.
- ▶ הצעה תכסיסנית: הנה הצעה המאופיינת בשילוב מכוון של מחירים גבוהים לחלק מן הרכיבים ומחירים נמוכים לאחרים בין היתר בשל זיהוי טעויות תכנון.

▶ מנגנון כלל פסילת הצעות

▶ **BEST & Final**

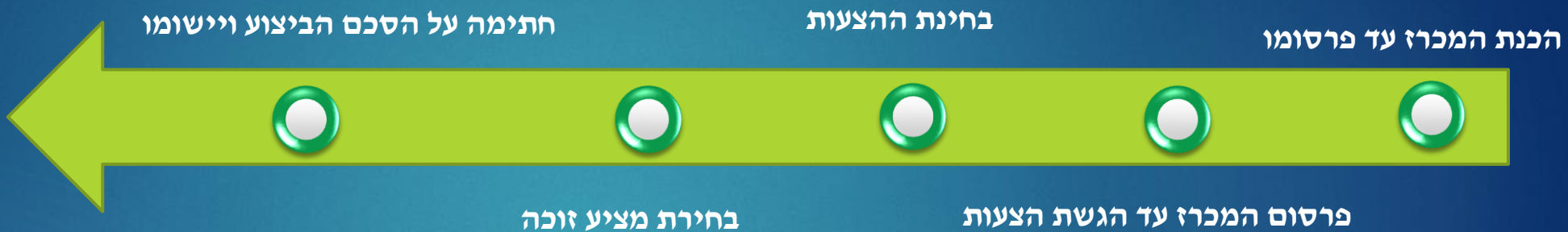
▶ **משא ומתן**

▶ **הצעה יחידה**

שלב בחינת ההצעות

שימוע בפני ועדת המכרזים ▶

- ▶ בסמכות הועדה לזמן את המציע לשימוע שבו יוכל לשטוח את טענותיו בנושא באם סברה שלא יוכל לעמוד במחירי הצעתו.
- ▶ ניסיון קודם רע של עורך המכרז עם המציע (ככל שהדבר הוגדר במפורש במסמכי המכרז), חשש לתכסיסנות
- ▶ חשש לטעות מצד המציע או להבנת מוטעית מצדו ועוד.
- ▶ יש לפרט בזימון לשימוע את הסיבות שבגינן המציע מוזמן לשימוע - אסור להפתיע את המציע המוזמן לשימוע בנושאים שלא הועלו במסגרת הזימון.
- ▶ ניתן להגיע לשימוע בליווי ייצוג משפטי.
- ▶ מהלך השימוע ודיון הועדה לאחר מכן לשם קבלת החלטה יפורטו במסגרת פרוטוקול.



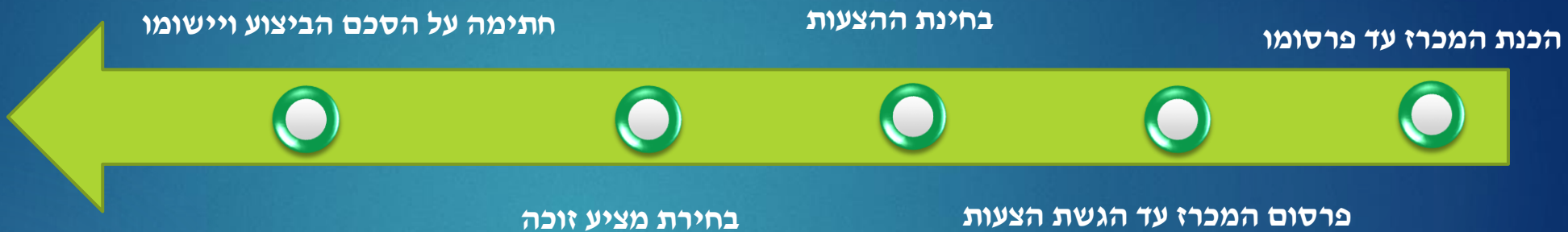
שלב בחירת מציע זוכה: הודעות למציעים וזכות עיון

▶ הודעות למציעים

- ▶ לאחר קבלת החלטה על המציע הזוכה במכרז, על ועדת המכרזים לשלוח הודעות בכתב לכלל המציעים ולעדכןם בתוצאות המכרז.
- ▶ ככל שהצעתו של מציע נפסלה על עורך המכרז לפרט את הסיבה בעטייה אותו מציע נפסל.

▶ זכות עיון

- ▶ בהתאם לתקנה 21 ה לתקנות חובת המכרזים, מציע במכרז יהיה רשאי בתוך 30 ימים ממועד מסירת ההודעה לעיין בפרוטוקול ועדת המכרזים, בהתכתבויותיה עם המציעים, בחוות דעת מקצועיות שהוכנו לבקשתה, בעמדת היועץ המשפטי בוועדה ובהצעת הזוכה במכרז, ולקבל עותק ממסמכים אלה, למעט בנושאים הבאים:
- ▶ בחלקים של ההחלטה או ההצעה אשר העיון בהם עלול לדעת ועדת המכרזים לחשוף סוד מסחרי או סוד מקצועי, או לפגוע בביטחון המדינה, ביחסי החוץ שלה, בכלכלתה או בביטחון הציבור.
- ▶ בחוות דעת משפטית שנערכה במסגרת ייעוץ משפטי לוועדה, לרבות בחינת חלופות אפשריות שונות לפעולה או להחלטה של ועדת המכרזים, או הערכת סיכויים וסיכונים הנובעים מקבלת החלטות כאמור בהליכים משפטיים עתידיים.
- ▶ למציע שלא זכה במכרז עומדת הזכות לעתור לבית משפט על תוצאות המכרז, תוך 45 ימים מיום קבלת ההודעה על תוצאות המכרז.



שלב חתימה על הסכם הביצוע ויישומו

- ▶ זמן קצר לאחר ההודעה על הזכייה במכרז, המציע הזוכה יידרש להעביר הסכם בכתום ומסמכים נוספים כגון: אישורי עריכת ביטוח, ערבות ביצוע ועוד.
- ▶ ההסכם ייכנס לתוקפו לאחר חתימת כל הצדדים (מציע זוכה ומזמין העבודה).
- ▶ על המציע הזוכה לספק את השירותים בהתאם להוראות ההסכם.



רפורמה בתקנות חובת מכרזים

רפורמה בתקנות חובת המכרזים

- ▶ משרד האוצר מקדם בימים אלה רפורמה מקיפה בתקנות חובת המכרזים,
- ▶ התיקון הנרחב האחרון היה בשנת 2009.
- ▶ המטרה - לשפר את התמודדות הרכש הציבורי עם האתגרים והתמורות שחלו במשק הישראלי והגלובאלי במרוצת שלושים השנים האחרונות.
- ▶ להלן השינויים העיקריים שהרפורמה מבקשת להשיג:
 - ▶ פישוט והגברת בהירות התשתית החוקית
 - ▶ עיצוב הליכי רכש יעילים
 - ▶ טיוב רגולציה והסרת חסמים
 - ▶ הנגשת הליכי הרכש והגברת הפומביות והשקיפות
 - ▶ קידום חדשנות ברכש



תודה רבה!

לפרטים נוספים בקרו אותנו באתר האינטרנט בכתובת www.mrv-yit.com

או צרו קשר בדוא"ל: meirav@mrv-yit.com

או בטלפון: 050-4025251