

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 85 משיבתה מיום 17/02/2022

**משתתפים ה"ה:** יו"ר ועדת מכרזים- אופירה יוחנן וולק, ליאור שפירא, חן קראוס.

**חסרים ה"ה:** רועי אלקבץ עבד אבו שחאדה, אייל אקרמן, משה חיים, אמיר בדראן.

**נוכחים ה"ה:** עו"ד שני לוי גצוביץ; עו"ד נטלי שמואלי מעודי; אהרון פישר; אליאור רוקח; זהבה קמיל; גיא גודלניק; ג'ינה שלגר; שמולק ליפשיץ; שרונה הרשקו; ליאור אבירם; אתי הרשקו; משה בן דוד; דנה פייבל;

**מזכירת הוועדה:** ליטל פחטר, רו"ח.

**מרכזת הוועדה:** רבקה מישאלי.

| מס' פניה | מס' החלטה | יחידה              | נושא                                                                                                                                                                                  | החלטה      |
|----------|-----------|--------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| 1.       | 520.      | מנהל בינוי ותשתיות | מכרז מסגרת פומבי מס' 162/2021 לביצוע עבודות תכנון, הקמה, תפעול ותחזוקת מערכת פניאומטית לאיסוף פסולת - בשטח "מתחם שדה-דב" - תכנית מתאר תא/4444 ותא/4140 לרבות "מתחם אשכול" - תמ"ל 3001 | זכות טיעון |

בהיעדר קוורום נדרש במועד פתיחת הישיבה, הישיבה נפתחה 15 דקות לאחר מכן בהתאם להחלטת המועצה.

הפרוטוקול אינו מתומלל, אלא מציג את עיקרי הדברים.

מכרז מסגרת פומבי מס' 162/2021 לביצוע עבודות תכנון, הקמה, תפעול ותחזוקת מערכת פניאומטית לאיסוף פסולת - בשטח "מתחם שדה-דב" - תכנית מתאר תא/4444 ותא/4140 לרבות "מתחם אשכול" - תמ"ל 3001

ועדת מכרזים מס' 78 בישיבתה מיום 30.11.2021, החלטה מס' 482, אישרה, כדלקמן:

מאשרים לזמן את המשתתף מס' 1 במכרז - אלקטרה תשתיות בע"מ ואת המשתתף מס' 2 במכרז - ריקטק בע"מ, למתן זכות טיעון במכרז מסגרת פומבי מס' 162/2021 לביצוע עבודות תכנון, הקמה, תפעול ותחזוקת מערכת פניאומטית לאיסוף פסולת - בשטח "מתחם שדה-דב" - תכנית מתאר תא/4444 ותא/4140 לרבות "מתחם אשכול" - תמ"ל 3001, וזאת לאור הפער בין אומדן העירייה לבין הצעתם למכרז ביחס לחלק מהפרקים בטופס הצעת המחיר, אשר פורטו לעיל.

## דיון

רו"ח ליטל פחטר: יש לנו נושא אחד, שזה זכות טיעון במכרז 162/2021 לביצוע של עבודות, תכנון, הקמה, תפעול ותחזוקה מערכת פניאומטית, במתחם שדה - דוב ומתחם אשכול. אני אזכיר שהנושא הזה נדון בוועדה, הוועדה אישרה תנאי סף, ניקוד איכות. אני אזכיר שההצעות הכספיות שהתקבלו היו הנחה על מחירי כתבי הכמויות. היו בטופס הצעת המחיר ארבעה פרקים. אנחנו זימנו לזכות טיעון את שתי החברות. "אלקטרה" נתנו הנחה של 52.01 אחוז על הפרק הראשון, שהייתה הנחה בפער מהאומדן שעמד על 5 אחוז, ו"ריקטק" נתנו הנחה של 100 אחוז על פרק 4, על הפרק של התפעול והאחזקה. אנחנו העברנו לוועדה מסמך עם סיכום הטענות בכתב שהעלו הצדדים במכתבים ששלחו ומונחים בפני הוועדה. כמובן, במסגרת זכות הטיעון שלחנו לאלקטרה וריקטק זימון וביקשנו גם ניתוח תמחירי של הצעתם למכרז. קיבלנו את ההתייחסות והצוות המקצועי בחן אותה. בנוסף, העברנו גם רשימת שאלות מוצעות לחברי הוועדה שריכוז הצוות המקצועי. אז קודם כל אנחנו מתחילים את זכות הטיעון עם אלקטרה, אנחנו נשמע אותם ראשונים ואחרי זה יעלו נציגי "ריקטק". לפני שאנחנו מעלים, אם יש שאלות, אם יש עוד דברים שאתם רוצים לחדד, שאנחנו נעלה פה עם דגשים ממה שהם הציגו בחומר הכתוב שהם העבירו, אז תעדכנו. אני אציין שנמצאים איתנו פה גם שמוליק ליפשיץ שהוא היועץ המקצועי שמלווה את המכרז, וגיינה שלגר שהיא מטעם מנהלי הפרויקט, בנוסף לנציגים ממינהל בת"ש - שרונה הרשקו, מנהלת מינהל בינוי ותשתית וגיא גודלניק, מנהל יחידת פרויקטים משולבים, וגם השירות המשפטי.

- אופירה יוחנן-וולק : בסדר גמור. אני לפני זה ארצה לשאול את שמוליק האם כשהכנתם את המכרז חשבתם להגביל את אחוזי ההנחה בפרקים?
- שמוליק ליפשיץ : זאת לא הייתה החלטה מקצועית שלי, זאת הייתה החלטה של הרשות כרשות. זה לא משהו שאני המלצתי ברמה של אחוזי הנחה.
- אופירה יוחנן-וולק : הבנתי. טוב. תודה.
- רו"ח ליטל פחטר : זאת החלטה שהתקבלה בשיתוף של כל מי שבעצם מלווה את המכרז. כשאנחנו באים ובונים מכרז, אז אנחנו שוקלים את כל הנושא הזה של מתי לשים הגבלה, האם לשים הגבלה. זאת אומרת, אלו דברים שנשקלים במסגרת עריכת מסמכי המכרז. ובמכרז הזה לא מצאנו לנכון לשים פה הגבלה של אחוזי ההנחה.
- שמוליק ליפשיץ : אופירה, בדרך כלל אנחנו לא שמים הגבלה, יש לזה גם חסרונות. זה רק במקרים שאנחנו מצפים להטעיה. אם היינו מצפים פה להטעיה, יכול להיות שהיינו שמים. אבל לא צפינו.
- שמוליק ליפשיץ : לא, אבל זה חריג מאוד מה שריקטק עשו, במכרז הפניאומטי הקודם, בתב"ע 3,700 הם לא עשו את זה.
- רו"ח ליטל פחטר : אנחנו לא מכירים עוד מכרזים שזה קרה, שמשתתפים הציעו 100 אחוז הנחה. בלי קשר לסוג המכרז.
- אופירה יוחנן-וולק : תמיד יש פעם ראשונה.
- שמוליק ליפשיץ : כן, תמיד יש. אופירה, במכרזים שאנחנו צופים בהם בעיות מהסוג הזה, אנחנו כן עושים את זה וקובעים הגבלה, פה לא צפינו, לא צפו את זה. זה לא קרה בעבר.
- אופירה יוחנן-וולק : ואם היית יכול לעשות את זה אחרת, היית שם הגבלה על מתן ההנחה?
- אהרון פישר : תראי, זאת חוכמה שבדיעבד, אני אומר במכרזים מסוג זה אנחנו לא צופים בעיות כאלה. יש מכרזים שהם חזרתיים ואנחנו מזהים שם בעיה, כשל שוק, שבו מתפרעים במחירים, ואז אנחנו קובעים הגבלה של אחוזי ההנחה. אבל המכרז הזה הוא פרויקטלי, חד – פעמי, לפרויקט מסויים. אז בדרך כלל אנו לא קובעים הגבלה במכרזים מסוג זה.
- שמוליק ליפשיץ : אני אומר שגם במכרזים אחרים שפורסמו במקביל, בלוד ובמקומות אחרים, לא נקבעה הגבלה. הם הגישו הנחות קטנות מאוד.
- משה בן דוד : גם במכרז הקודם קיבלנו טענות לסבסוד צולב על פרק 3 של היזמים. צריך לזכור את זה.
- אופירה יוחנן-וולק : או קיי. אבל יש לכם השערה למה ריקטק החליטו לעשות את זה הפעם ככה?
- שמוליק ליפשיץ : אני חשוב שהם רצו לקחת את המכרז הזה בכל מחיר, בגלל שהם הפסידו כמה מכרזים אחרונים ל"אלקטרה".
- רו"ח ליטל פחטר : אני אציין רק גם שחן קראוס הצטרפה אלינו.

- אופירה יוחנן-וולק : היי חן, תודה שבאת.
- רו"ח ליטל פחטר : או קיי, אז אם אין שאלות נוספות או צורך שנציג פה.
- אופירה יוחנן-וולק : ליאור, אתה רוצה לשאול עוד משהו או שאנחנו יכולים להתחיל?
- ליאור שפירא : יכולים להתחיל.
- אופירה יוחנן-וולק : מעולה.
- רו"ח ליטל פחטר : או קיי, בסדר אז אנחנו נצרף.
- אופירה יוחנן-וולק : אנחנו נשאל שאלה ואני רוצה לקבל תשובה, שאלה - תשובה, שאלה – תשובה, לוודא שאנחנו מקבלים תשובה לכל שאלה ולא יהיה איזשהו פספוס, כי יש פה 10 שאלות לכל אחד מהם.
- רו"ח ליטל פחטר : כן, הצוות המקצועי הכין כמקדמי, איזושהי רשימת שאלות, שמצאנו לנכון להעלות, לשאול. כמובן שזו גם זכות טיעון ונעניק להם את האפשרות גם להעלות טענות ולהציג עוד דברים שהם ירצו להתייחס ולהציג בפנינו, בנוסף לעמדה בכתב ולמסמכים שהם העבירו. מבחינת זמנים אני אגיד שאנחנו הזמנו את את "אלקטרה" ל-15:45 ואת "ריקטק" ל-16:15, אחרי חצי שעה. אז בסדר, נעלה את "אלקטרה".
- אופירה יוחנן-וולק : בסדר גמור.
- רו"ח ליטל פחטר : שלום לנציגי חברת "אלקטרה" שהצטרפו אלינו.
- גיל תדמור : שלום וברכה.
- רו"ח ליטל פחטר : קודם כל נעים מאוד. אנחנו פה בוועדת המכרזים של עיריית תל – אביב-יפו. אני ליטל אני מזכירת הוועדה. נמצאים איתנו פה, יושבת ראש הוועדה חברת המועצה אופירה יוחנן-פולק, ליאור שפירא חבר מועצה, חבר הוועדה וגם יושב ראש המועצה, וכן קראוס - שמחוני חברת מועצה, חברת וועדה. בנוסף נמצאים איתנו נציגים מטעם מינהל בינוי ותשתיות - גיא גולדניק ושרונה הרשקו. נמצאים איתנו פה נציגים גם ממחלקת תמחיר ומכרזים במינהל בינוי ותשתיות, היועץ של המכרז, שמוליק ליפשיץ, ומנהלת הפרויקט, גיינה שלגר. נמצאים איתנו פה גם נציגים מטעם השירות המשפטי של עיריית תל – אביב-יפו, עורכת דין שני לוי - גצוביץ ועורכת דין נטלי שמואלי - מעודי, ונציגים גם מאגף תקציבים, גם ממבקרת העירייה ומאגף חשבות. אז נעים מאוד. אני אשמח קודם כל אם תציגו את עצמכם.
- גיל תדמור : כן, שלום קודם כל. שמי גיל, מהנדס ראשי של "אלקטרה" תשתיות. נמצאים איתנו היועצים המשפטיים שלנו, יש פה את רות ברק, את אמוץ וייס, יש את אודי מ"אלקטרה"

תשתיות, יועץ משפטי שלנו מתוך הבית. ודו"תן כאן לידי, דו"תן פרס, הוא למעשה מוביל את כל הנושא של הפניאומטי אצלנו בחברה.

רו"ח ליטל פחטר : או קיי, אז נעים מאוד, אתם קיבלתם את הזימון לזכות הטיעון ואת פרוטוקול ועדת המכרזים וגם את המכתב שהתקבל מחברת "ריקטק" שהועבר אליכם. נבקש שתתייחסו גם לאחוזי ההנחה שהצעתם בפרק 1 לטופס הצעת המחיר. חברי הוועדה ישאלו אתכם שאלות, אנחנו כבר הכנו שאלות מראש על מנת שהדיון פה גם יהיה ממוקד, אז חברי הוועדה ישאלו אתכם שאלות, נשמח שתענו על כל שאלה וכמובן אם יהיה לכם מה להוסיף או להרחיב, אז תוכלו גם להתייחס לכך במסגרת הזמן שיש לנו בוועדה. או קיי? אני רוצה להתחיל ולומר, אני רות ברק, הזימון הזה לוועדה להסביר את המחירים שניתן הסבר מפורט, כבר נתנו ונמשיך וניתן כל מה שתמצאו לדעת, זה בעצם בא בעקבות פנייה שלנו ביחס להצעה של "ריקטק" על פי נתונים שניתנו בפתיחת ההצעות, שזאת הצעה תכסיסנית מובהקת באופן הזה שהיא בעצם נותנת כביכול אפס, דורשת אפס מחיר על עבודות תחזוקה שהיא תבצע, משהו כמו בעוד 10 שנים אחרי ההקמה, ועוד 12 שנה אחר כך.

אופירה יוחנן-וולק : אנחנו נתחיל בזה שאנחנו נשאל שאלות כמו שאמרה ליטל רכזת הוועדה. ואחרי זה אם יהיו לכם דברים נוספים שאתם תרצו לומר, אז אתם תקבלו את זכות הדיבור.

ליאור שפירא : תסבירו לי את צורת התחשיב שלכם לפרק 1? נתתם הנחה מאוד גדולה. גיל תדמור : לגבי צורת התמחור, אנחנו רואים את הפרויקט ככללותו כפרויקט חשוב בשני היבטים משמעותיים : אחד - זה הקמת המערכת כמערכת, והחלק העיקרי, לב ליבה של המערכת הוא למעשה התפעול ומתן השירות לניהול המערכת בזמן אמת בהפעלה שלה. ושם אנחנו רואים את הדברים ושם הדגש הגדול של המערכת. מבחינת התמחור של פרק 1 - עשינו זאת בשלושה אלמנטים עיקריים : עשינו טיוב של רמת הרכש ויכולת הרכש שלנו. למעשה שיפרנו על ידי כוח קנייה, עשינו ניצול של כמות, ניצול הכמויות הגדולות, עשינו חיסכון, את המחירים וההנחה לכמות, נעזרנו בקשרים יוצאי הדופן שלנו שיש לנו היום עם ספקים מחו"ל ולמעשה הבאנו לכאן את המחירים האטרקטיביים לנושא הזה של רכש. אלמנט שני, זה נושא העבודה העצמית. אנחנו למעשה הבנו שהתמחורים יכולים להשתפר ולהיות מטויבים על ידי שימוש בכוח אדם מקצועי שלנו מתוך "אלקטרה" וכך למעשה יצרנו איזשהו חיסכון משמעותי שגילמנו אותו ישר אל העירייה. ואלמנט שלישי, זה נושא הסינרגיה שיש לנו בתוך החברה פנים-ארגונית, זה פן אחד, ופן שני זה סינרגיה

לפרויקטים סמוכים שעושים את אותו תחום פעילות, ולמעשה אלו שלושת המרכיבים העיקריים וכל אחד לתוך הפרטי פרטים שהשפיעו למעשה על תמחור של פרק 1.

ליאור שפירא : זה נולד רק במכרז הזה?

גיל תדמור : נכון. למעשה לאחר שזכינו בשני מכרזים נוספים, אחד אצלכם ואחד ברמת השרון, המשכנו בתהליך הרכש לטובת הפרויקטים וזיהינו שאפשר לעשות כתוצאה מגידול הכמויות ושיפור של עבודה עצמית והסינרגיה הקיימת את השיפור של המחירים, ולכן הצגנו את זה והצענו את זה במכרז הנוכחי.

ליאור שפירא : זאת אומרת, מדברייך אני מבין, שאם היום הייתם ניגשים לשני המכרזים, גם על המכרז הפניאומטי בתבוע 3,700 שזכיתם בו, וגם במכרז הנוכחי, ההנחה שלכם לפרק 1 הייתה גדולה מ-31 אחוז, כפי שהצעתם במכרז הקודם?

גיל תדמור : תראה, יכול מאוד להיות שכן. אני מניח, תלוי מה היה המצב, מה היו היכולות.

ליאור שפירא : למה במכרז אחד ההנחה היא 31 אחוז ובמכרז שני 52 אחוז על אותו פרק?

גיל תדמור : עבור הנושא של הרכש, עשינו למעשה רכש, שיפור ברכש עצמו שפנינו לספק שלנו, זיהינו שיש לו רצון וגם יכולת, בגלל כוח הקנייה שלנו, להוזיל את המחירים. עשינו הוזלה כדי לרכוש חומר עבור הפרויקט הנוסף. צריך כמויות גדולות של חומר. למעשה פי שניים כמות של צנרת ממה שיש לפרויקט 1. זה דבר אחד. יש פה איזה חיסכון במחירים, יש פה הנחה לכמויות בהתאם לשאר הפרקים. דבר שני, דיברתי על הסינרגיה בין הפרויקטים הסמוכים שקיימים ועשינו איזשהו איחוד של משאבים שהוא משמעותי שניתן להשתמש בו בשני הפרויקטים. וכל הסמיכות הזאת שקיימת לכל השניים הנוספים גם כן נתנו איזשהו יתרון מסוים. אנחנו פירטנו את זה למעשה במחירים שלנו והצגנו לכם בצורה מפורטת את העלויות לפרק מס' 1.

ליאור שפירא : כן, אני ראיתי את הפירוט שלכם. אגב, לפי הפירוט שלכם בפרק 1 זה נראה שהרווחיות שלכם שם קטנה משני אחוז, אם אני הבנתי נכון את מה שכתבתם.

גיל תדמור : נכון, בפרק 1 אנחנו ברווחיות נמוכה יותר משאר הפרקים. הרווחיות מגלמת בתוכה, למעשה גם בצ"מ שהוא חלק מרווח. מכיוון שניתחנו לעומק את כל המרכיבים בצורה מדויקת יכולנו להקטין את הסיכונים שלנו ולעשות שם באמת איזושהי הנמכה של הרווח שלנו בפרק 1, אבל אנחנו חייבים להודות, כמו כל קבלן, אנחנו חייבים גם להרוויח.

ליאור שפירא : לא. אנחנו גם רוצים שתרוויחו, חלילה לא רוצים שתעשו את זה בהתנדבות. מצד שני, שני אחוז זה, זה מרווח קטן לטעמי. אני מתאר לעצמי שאתם לא נותנים במקומות אחרים מרווח של שני אחוז ברווחיות שלכם, נכון? או שזה השגרה?

עו"ד אודי שדה : עולם התשתיות נע בין 3-5 אחוז באופן כללי על פרויקטים גדולים. בפרויקטים קטנים אכן לוקחים נתח רווחים יותר גדול ובפרויקטים גדולים הריווחיות היא באחוזים נמוכים, אפשר לבדוק את זה בדוחות הכספיים שלנו. זה נשמע מעט, אבל בהיקפים גדולים זה יוצא הרבה כסף וזו המציאות.

גיא גודלניק : בנוגע לעמדות ההשלכה. האם כל הרכיבים שלהן נכללים בתמחור שלכם, כולל כל הרכיבים, מעל הקרקע, פני הקרקע, מערכת מכנית, צינור גישה, הפחים ואלמנטי עיצוב מעל הקרקע ובתת הקרקע ובכלל זה גם הציוד המיוחד של הספק הטכנולוגי - האם הם נכללים בתמחור הכללי של הצעתכם? אנחנו רוצים לשמוע מכם שבאמת הכול נכלל שם ואין שום מחשבה כלשהי שמשוה לא כלול. בנוסף, שוחות הבטון שהוצגו בהדמיות שצירפתם, האם גם הן כלולות בהצעתכם?

גיל תדמור : קודם כל התשובה היא כן, זה כלול. ההצעה שלנו מבוססת על תמחור מדויק ומאוזן של כל מרכיבי העבודה והחומרים לכל פרק בנפרד. הצגנו לכם במדויק את התמחור לכל עמדות ההשלכה ועמדות ההשלכה הציבוריות, גם השוחות, הן כלולות גם במחיר, למעשה העבודה מגולמת במרכיב העבודה שאנחנו מבצעים בעצמנו לטובת עמדות ההשלכה. והמערכת עצמה כמערכת, חלק מאוד גדול מהמערכת הזאת הוא אספקה מהגורם הטכנולוגי שלנו, וגם הוא למעשה היה אטרקטיבי לטובת הפרויקט הזה וביחד הרכבנו הצעה, כמו שאתם רואים.

רו"ח ליטל פחטר : מה שבעצם גיא שואל זה על כמה דברים ספציפיים שאנחנו כשקיבלנו את התמחור לא זיהינו באופן חד משמעי ולכן היה לנו חשוב לשמוע מכם בצורה ברורה שהצעת מחיר שלכם, כוללת את כל העלויות, את כל הדרישות שיש.

דותן פרס : אמרנו ההצעה שלנו כוללת את כל המרכיבים המכניים שנדרשים עבור עמדות ההשלכה ועבור העמדות בקרה, זה כולל את כל הציוד המכני אם זה מנופים, אם זה עמדות השלכה מעל הקרקע וכל הציוד מתחת לקרקע. לגבי כל הבטונים, גיל ציין שהוצג תמחור מאוד מדויק, מאוד ספציפי והכול נלקח בחשבון. בוצעה בקרה נוספת, אנחנו מאוד - מאוד שלמים עם ההצעה ועם מבנה התמחור שלה.

רו"ח ליטל פחטר : ובעצם את כל הדרישות שגם יש לעירייה שפירטנו הבאתם בחשבון? גיל תדמור : חד משמעית. כל הדרישות שיש בהתאם למסמכי המכרז, כל מה שנדרש אנחנו כללנו במחירים.

רו"ח ליטל פחטר : כולל ההדמיה שנתתם?

עו"ד נטלי שמואלי : כולל שלוחות הבטון בהדמיה?

- גיל תדמור : בוודאי. בוודאי.
- רו"ח ליטל פחטר : או קיי.
- שמוליק ליפשיץ : שאלה לגבי עמדות ההשלכה במבנה הציבורי - דותן, האם זה כולל גם את הצנרת שבעצם אמורה להגיע למבנה הציבורי? עקרונית אני רואה פה שאין תמחור לצנרת. אני מניח שאתם מניחים שזה בקצה המגרש?
- דותן פרס : אמת. אמת. שמוליק נגעת בדיוק, אמרת את התשובה, זה בדיוק זה, אנו מניחים שזה בקצה המגרש. מבני ציבור, מהניסיון שלנו, המרחק שלהם מהכניסה למגרש, הוא מרחק קצר יותר. וזה משהו שלקחנו אותו בחשבון, גם לאור הניסיון שלנו בפרויקטים אחרים, וגם בשיתוף עם ספק הטכנולוגי שיש לו ניסיון בהקמה של פרויקטים כאלה, ובוודאי שהצנרת הזאת היא חלקה מתמחור שלנו.
- שמוליק ליפשיץ : אני מבהיר, כפי שכתוב במסמכים הטכניים, שיש אפשרות שהחדר לא יהיה בקצה אלא העירייה תחליט איפה יהיה המיקום.
- דותן פרס : בסדר גמור, נכון לגמרי.
- ליאור שפירא : אם מסתכלים על ההצעה השנייה, אחרי שמשקללים את האחוזים של ההנחות, בגלל ההנחה המאוד גדולה בפרק האחרון, היא בסוף עם אחוזי הנחה משוקללים יותר גבוהים. למה אתם בדעה שההצעה, הנחה של 50 ומשהו אחוז לפרק 1, שהרווח שלכם הוא פחות משני אחוז, היא דווקא לא תכסיסנית, לעומת הצעה של 100 אחוז הנחה בפרק 4 ואפס ההנחה בפרק 1 - שהיא כן תכסיסנית ?
- עו"ד רות ברק : יש כאן עיקרון ברור מאוד. וועדת מכרזים לא מסתכלת על נתונים נומינליים. וועדת מכרזים מסתכלת על עלות הצעה לעירייה. זה לא אנחנו המצאנו, זה כלל יסוד בדיני מכרזים. נתנו על זה פסיקה מפורשת. חובה על הוועדה לבדוק את העלות, לא את האשליה האופטית של ההצעה. זה מכרז שההקמה שלו היא 10 שנים, אחר כך יש עוד 12 שנה של תחזוקה. כלומר, אתם היום משלמים לפי ההערכה של העירייה, כ-40 מיליון שקל מיד ל"ריקטק" תמורת עבודה שאם בכלל היא תבצע את זה, זה יהיה בעוד 10 שנים, עוד 6 שנים ועוד 6 שנים. כלומר בעוד 12 שנה. עכשיו מדובר כאן בשירות חיוני שהעירייה חייבת לספק. זה פינוי אשפה, זה לא איזה שירותי "לוקסוס" שאפשר פה לקחת איזשהו סיכון. כלומר, ההצעה שהיום דורשת מהעירייה לשלם מכיסה, מכיס הציבור 40 מיליון שקל עבור תפעול ותחזוקה שלא יהיה שום תמריץ לעשות אותו. מעבר לעובדה שהקדמת כסף עולה, כסף שקבלן מקבל לפני הזמן מהעירייה - עולה כסף. זו לא המצאה. אנחנו שלחנו לכם חוות דעת מאוד - מאוד קונסרבטיבית שתמחרה את העלות הישירה לעירייה תמורת

התשלום המידי של השלב הראשון של העבודה, של סכום כל כך נכבד, שזה ההפרש בין ההצעות. אצלנו אין שום תכסיסנות. מה זה תכסיסנות? תכסיסנות זה שאתה מתמחר באופן מניפולטיבי, מקדים לעצמך תשלומים, או מעמיס, עושה העברות של עלויות מעבודה אחת לעבודה אחרת, וזה אסור לעשות. הסברנו באופן גלוי מאוד, והצגנו את ההתחייבויות של היצרנים בחו"ל, של המתכנן וספק הצנרת. נתנו, עשינו "סטריפט" מוחלט של העלויות שלנו. חברה כמו "אלקטרה" אין שום ספק שהיא יכולה, והיא נתנה הצעה מדויקת, וריאלית. אבל, עצם העובדה שאנחנו כאן זה רק בגלל ש"ריקטק" עשתה את התרגיל. זה לגיטימי לחלוטין שהעירייה וזה חובתכם לדרוש ולבדוק לדעת בדיוק איך תומחרה ההצעה, אבל אין שום מקום בכלל לשאול על איזושהי תכסיסנות, משאין כאן תכסיסנות. עלויות ההצעה באופן ברור אצלנו הן זולות יותר. כלומר, זה לא המתמטיקה שמכפילים אחוז שכלול במחיר, זאת לא העלות שאתם תישאו בה. אני באמת רוצה לראות תושב שיודע שהתחזוקה של המתקן אשפה תבוצע כך, היא אם בכלל תתבצע. לפי המכרז דרשתם תחזוקה ונוכחות 24/7 וזה טרמינל שלם עם ציוד שצריך לתחזק אותו. את זה ייעשה קבלן בחינם בעוד כ-22 שנה, כשאתם היום כבר שילמתם לו על זה מראש? זה לא המכרז שאתם עשיתם. אתם דרשתם הנחה נפרדת לכל שלב. אתם לא דרשתם הנחה אחת על כל העבודה.

גיא גודלניק :

נושא התחזוקה הוא אופציונלי. אם נחליט להוריד את זה מכם, איך זה ישפיע עליכם?

עו"ד רות ברק :

זה בסדר, אז לא שילמתם לנו על זה. תוריד את זה מאיתנו, לא שילמתם לנו.

איך תורידו את זה מ"ריקטק"? שילמתם להם כבר..

גיל תדמור :

אני רוצה להעמיק. אני רוצה להוסיף לגבי ההצעה של "ריקטק" ולענות לשאלה שלך, שאלה נכונה וחשובה. אחד - במבנה התמחורי של "ריקטק" הם הולכים לקבל מראש כסף על עבודה, על עבודה שלא בוצעה. זה לשלם כסף על עבודה שלא בוצעה. הם מקבלים כסף עבור התפעול שהוא עדיין לא בוצע. זה משהו שאני לא מכיר בו. זה אחד. דבר שני לגבי השאלה שלך, למעשה כל פרק שלנו, כל פרק במכרז הזה עומד בפני עצמו. זאת אומרת, אם תבואו תגידו תעשו פרק 1, תעשו פרק 2, תעשו פרק 3, תעשו פרק 4 - - תעשו כל פרק בפני עצמו, אנחנו יכולים לעשות אותו, כל אחד מהפרקים עומד בנפרד, גם אם תחליטו לא להפעיל את התחזוקה באמצעותנו. אנחנו נשמח מאוד לעשות את זה, אני חושב שזה לב ליבה של המערכת, זו המיומנות שלנו. אני חושב שלעירייה לא יעלה יותר כסף אם לא תפעילו את התחזוקה באמצעותנו. במקרה השני, בהצעה של "ריקטק", אם

אתם לא תפעילו אותם, למעשה כבר את הכסף שילמתם, ועכשיו כדי לתחזק בעצמכם תצטרכו להוציא עוד כסף. למעשה אתם תצטרכו לשלם 40 מיליון שקלים נוספים.

ליאור שפירא: אני לא הצלחתי להבין את האמירה שמקבלים כסף של עבודה שלא בוצעה. לא הצלחתי להבין.

עו"ד רות ברק: המכרז הזה כולל שלושה פרקים בעצם. יש פרק של עבודות. העירייה משלמת תמורת עבודה שהיא מקבלת. "אלקטרה" עושה עבודה, ומקבלת כסף. ברגע שהפרק האחרון של התפעול והתחזוקה, שלגביו אלקטרה נתנה הצעה כפי שהעירייה דרשה על פי האומדן של 40 מיליון, - אם את הכסף הזה העירייה תשלם ל"ריקטק" כבר בשלב הראשון, מכיוון שזה בערך ההפרש הריאלי בין ההצעות, אז העירייה תשלם ל"ריקטק" סכום ביתר והסכום הזה בעצם הוא עבור אותו תפעול ותחזוקה שהם צריכים לעשות רק בעוד 10 שנים, למשך 6 שנים ועוד אופציה של 6 שנים. אתם גם משלמים מראש על אופציה שהיא שלכם בכלל. מעבר לעובדה, מעבר לעובדה שאתם מוציאים כסף היום, כסף מהכיס של העירייה לספק שלא ביצע את העבודה, בנוסף, איזה "אינסנטיב" ותמריץ יש לספק לעשות את העבודה? בנוסף, הוא מתנה גם על מימוש האופציה, אך האופציה היא שלכם. למה העירייה היום צריכה לשלם מראש על כך? ליאור שפירא: מה שאת אומרת בכך, שלאור ההנחה שאתם נתתם לפרויקט, אז בגובה ההנחה שאתם נתתם על הפרויקט, אני מקדם תשלומים לקבוצה השנייה. אבל זו לא המשמעות שאני שילמתי להם על עבודה שהם לא עשו. רק אני שילמתי על אותה עבודה סכום הרבה יותר גבוה, אבל לא עבודה שהם לא עשו. זה נכון מה שאני אומר? לכך התכוונתם?

דותן פרס: מה שאנחנו בעצם אומרים, במרכז הקודם "ריקטק" הגישו בפרק 1 של 37 אחוז, וזו העלות של העבודה שלהם. אולי יותר אולי פחות. אנחנו בעצם אומרים שבעצם זה שהם הגישו במכרז הזה בפרק הזה אפס אחוז הנחה, זה אומר שנצברים פה רווחים שהם בעצם מקבלים, רווחים עודפים בפרק 1 והרווחים העודפים האלה למעשה או הולכים לכיסם או מממנים פעילויות עתידיות והם מקבלים את הכסף הזה היום ולא בעוד כ-15 שנה.

ליאור שפירא: אני רוצה לצאת מנקודת הנחה שמה שעולה לכם מאוד דומה עולה להם. אני מבין את הנקודה הזאת.

אבל אתם כל הזמן באים ואומרים שאנחנו משלמים להם כסף על עבודה שהם לא עשו. זו לא הסיטואציה. אנחנו רק משלמים להם הרבה יותר כסף עבור אותה העבודה שאתם צריכים לבצע.

גיל תדמור: אנחנו חושבים קצת אחרת.

- עו"ד רות ברק : אבל לפי ההיגיון של "ריקטק" עצמה, כמו שהסביר דותן, הם תמחרו את העבודה הזאת במכרז הקודם, הם נתנו סכום עבור ביצוע העבודה, כך שלפי שיטתם של "ריקטק" הסכום שהם יקבלו עתה הוא גבוה בצורה ניכרת לעומת הצעתם במכרז הקודם. לכן, הם מפתים כשנתנו הנחה של 100% הם כאילו לא יגבו כסף על תחזוקה עתידית. עכשיו, איזה אינטרס זה משרת? האם זה משרת אינטרס ציבורי שקבלן יתחייב לבצע תחזוקה 24/7 של טרמינלים כאלה של פינוי פסולת, בלי כסף? בלי תמורה?
- ליאור שפירא : איזה שירות ייתן קבלן כזה? הוא קיבל את כל הכסף הזה מראש.
- עו"ד רות ברק : אבל את כרגע עוסקת בספקולציה.
- ליאור שפירא : למה ספקולציה? אלו נתונים מספריים, אני מדברת על המספרים של "ריקטק" ועל אחוזי ההנחה שהיא עצמה הציעה.
- ליאור שפירא : כמו שאת מניחה שהוא לא יבצע את העבודה, ככה אני מניח שהוא כן יבצע אותה.
- דותן פרס : הוא נתן לכם 100 אחוז הנחה, אך יש עלויות שברור שהוא יישא בהם, הרי ארנונה הוא ישלם, חשמל הוא ישלם, עלויות של העובדים הוא חייב לשלם. הוא כבר קיבל את זה בהתחלה...
- גיל תדמור : הם מקבלים את הכסף הזה על עבודה שהם לא ביצעו. הם אולי הם יבצעו.
- עו"ד רות ברק : אבל את הכסף הם קיבלו.
- עו"ד רות ברק : רגע, הקדמת תשלום זה לא שווה, אין לזה שווי כלכלי? עירייה חייבת לשאול כמה עולה לה לשלם ביתר.
- עו"ד רות ברק : הקדמת תשלום למשך כל כך הרבה שנים עולה כסף, יש לכך שווי כלכלי. אתם לא בנק.
- עו"ד רות ברק : זה לא המכרז שפרסמתם. אם אני הייתי יודעת לפי המכרז, אני יכולה לדרוש הקדמת תשלומים, יכול להיות שהיית מקבל הצעות עוד יותר טובות. אם "אלקטרה" היתה יודעת שניתן להקדים תשלומים, ההצעה היתה טובה יותר.
- דותן פרס : גם יכולנו להציע לכם השקעות אחרות שתרוויחו יותר.
- עו"ד רות ברק : זה לא המכרז.
- עו"ד רות ברק : אם זה היה המכרז, "אלקטרה" עם הכסף יכולה לעשות דברים נפלאים, הייתה מאוד שמחה לקבל 40 מיליון שקל, 15 שנה או יותר קודם, אבל זה לא המכרז שפרסמתם. אתם גם דרשתם הנחה נפרדת לכל פרק ואתם הערכתם את פרק 4 ב-40 מיליון שקל. מעל 500 אלף שקל לחודש הערכתם את התפעול.
- עו"ד רות ברק : יש הלכה מפורשת של בית המשפט העליון שברגע שיש כתב כמויות במכרז וישנם פרקים במכרז, אז כשקבלן מקדים לעצמו תשלומים ומייקר סעיפים אחרים - ברגע שהוא עושה

את זה, זה "שיפטינג" קלאסי. אני לא מחדשת פה כלום, ובדיני מכרזים זה אסור, ואנחנו נתנו פסיקה מפורשת על כך, שאוסרת לעשות את זה. העירייה חייבת לשקול את עלות ההצעה, ולא אשליה אופטית של מספרים ונתונים נומינליים.

צריך לבחון את עלות הכסף, לא נתונים נומינליים.

אני אומר שלהקדמת תשלומים יש לזה עלות. אם אתה נכנס היום לבנק ולקוח 30 מיליון שקל הלוואה או עיריית תל - אביב לוקחת את אותם 30 מיליון שהיא תשלם פי שניים בפרק ההקמה ושמה את הכסף הזה בבנק, הדבר הזה שווה כסף, יש לזה ריבית, 2 אחוז, 5 אחוז. אפשר להשקיע.

דו"ד פרס :

אם יש לכם כל כך הרבה כסף תעשו עוד מכרז, תקימו גני ילדים ותקימו פארקים לשעשועים. אני תושבת תל - אביב, למה אני צריכה לממן קבלן כמו "ריקטק", שלעירייה יש עודף כספים היא מקדימה לו תשלומים? אני באמת לא מבינה את ההיגיון הזה. מעבר לעובדה שאסור בדיני מכרזים לעשות דבר כזה. אני לא ממציאה פה כלום. המכרז לא אפשר זאת. המכרז לא היה כזה, ויש פסיקה מפורשת בנושא, ואני יכולה לצטט אותה. אסור לעשות את זה.

עו"ד רות ברק :

אני אשמח להוסיף פה שני דברים. אחד - עונים גם "ריקטק" במכתבם, וזה הפתיע אותנו לראות את הדבר הזה, הם כותבים שהם מתכננים עם הצוות של החיבורים, של העבודות היזומות, שיש לו מומחיות איקס, לעשות עבודות תפעול. שזה עניין אחד בעייתי. שניים - חוות הדעת הכלכלית שצירפנו היא לא בכדי. זה לא רק עניין משפטי שעולה בפסקי הדין, אלא גם עניין כלכלי. אם הולכים ועושים אקסל עם מתמטיקה, ועשינו את הדבר הזה פה כמה פעמים והגשנו חוות דעת כלכלית - אז ההצעה שלהם דה פאקטו יותר יקרה. אם תיקח 30 מיליון שקל, שזה הפער על פרק 1, תשים אותו עם איזשהו אחוז ריבית הכי מינימלית, 2 אחוז, 2.5 אחוז, וכמו שאמרנו, חוות הדעת הכלכלית שהגשנו היא שמרנית, אז אתה מגיע לערכים של עוד 4 מיליון ₪ שהם יותר יקרים מההצעה שלנו.

עו"ד אודי שדה :

חמישה.

עו"ד רות ברק :

יוצא שהעירייה משלמת יותר כסף עבור ההצעה של "ריקטק". דרך אגב גם אם "ריקטק" לא ילכו, ולא ינטשו את הפרויקט מאחר ששיכון ובינוי היא חברה גדולה, אבל אנחנו יודעים מה זה קבלן שמפסיד. יש דוגמאות מובהקות לדבר הזה. קבלן שעושה פרויקט שבסוף הוא תכנן אותו לקוי, לא תמחר אותו נכון והוא בהפסד, הוא מצמצם את הפערים שלו כמה שהוא יכול וחוסך בכל גרוש. לעומת זאת, קבלן שמקבל 500 אלף שקל באופן סדור לאורך זמן עבור תחזוקה, עושה את עבודת התחזוקה ונתן שרות ברמה אחרת

עו"ד אודי שדה :

לגמרי, וזה לב הטענות שלנו. אלקטרה נותנת לכם הצעה זולה יותר, לא תכסיסנית ועם שירות ברמה הרבה יותר גבוהה לתושבים ולעירייה. אני לא יכול לדמיין את כמות הטלפונים שאתם תקבלו משכונת שדה - דוב אם התפעול של האשפה לא יבוצע כנדרש שם, וזה תרחיש.

ליאור שפירא : מר שדה, מה התפקיד שלך?

עו"ד אודי שדה : יועץ משפטי פנימי של "אלקטרה" תשתיות ועוד 4 חברות פה ב"אלקטרה".

ליאור שפירא : אם אני בוחן את שני אחוזי הרווח שלכם על פרק 1, שגם הוא גבולי עם עסק שלא ירוויח,

אז אתה נכנס בדיוק לנישה שעכשיו אמרת של קבלן שלא מרוויח ועלול לעגל לי פינות פה.

עו"ד אודי שדה : בנוגע לרווח של השני אחוז בפרק 1, אז א' ואתה מוזמן לבדוק אותי, וזה פורסם בכתבות

בדה-מרקר, בנוגע לאחוזי רווח בפרויקטים גדולים, שהם סביב ה-3 ו-5 אחוז, כשעושים

מכרזים של 600 ו-700 מיליארד, ואנחנו למשל הולכים לעשות את הקו הירוק בכמה

מיליארדים טובים שיעבור בתל – אביב, אז נתח הרווחים הוא נמוך, ולא כזה של עשרה

אחוז. לכן, רווח של 2 אחוז הוא הגיוני מאוד, כי לקבלן יש עיקרון ברור : כמות. כשאתה

בא לקנות משהו, אם אתה קונה כמות גדולה יותר אתה מקבל מחיר יותר טוב, וזה בדיוק

מה שפירטנו במכתבים ששלחנו. כשאני בא לספק ואומר לו, תקשיב, במקום לקנות 1,000

מטר צנרת, אני קונה עכשיו 50 אלף מטר צנרת, אז הוא יודע להתכווץ ולתת לי מחיר יותר

טוב.

ליאור שפירא : אני מבין את זה.

עו"ד אודי שדה : כנ"ל הסיפור של החבר'ה הספרדים, הם גם ככה מגיעים לישראל, לרמת השרון, מגיעים

לתב"ע 3,700 אז בשדה דב הם ייתנו מחירים יותר טובים. וזה בדיוק מה שכתבנו

במכתבים. לכן, אני אומר משני הכיוונים, גם מהצד שלהם וגם מהצד שלנו, העירייה בסוף

תקבל שירות יותר טוב במחיר יותר טוב, זה ריכוז מאמץ.

גיא גודלניק : לאור ההצעה שלכם במכרז תב"ע 3,700, לעומת המכרז הנוכחי - אתם בפער של 20 אחוז

בהנחה בפרק 1, האם לא יכולה לשיטתכם לעלות טענה של תכסיסנות גם במקרה שלכם?

אם אנחנו יודעים שזה עולה לך היום 52 אחוז הנחה, למה שם קיבלתי פחות הנחה?

עו"ד אודי שדה : ראשית אפס שקל לחודש, כפי ש"ריקטק" הציעו, זה לא איקס הנחות. שניים, כן, שאלת

את זה בתחילת הדיון, אם העירייה הייתה מוציאה מכרז אחד גדול, חד משמעית כשאני

בא לספק ואומר לו במקום לקנות 100 יחידות אני קונה 1,000 יחידות, הייתי מקבל

מחירים יותר טובים וזה היה משתקף בהצעה שלנו. זה לא עניין תכסיסני, זה עניין של כל

בן אדם שהולך לשוק, כשאתה קונה יותר, אתה מקבל מחיר יותר טוב. זה מה שהיה קורה

דרך אגב, ואני משיב לשאלה הראשונה שלך, חד משמעית, אם היה יוצא מכרז על הכל, גם על תב"ע 3,700 וגם על שדה דב, תב"ע 4,400 ביחד, הייתם מקבלים מחירים יותר טובים. להגיד לך אם זה היה מגיע מ-37 ל-47 או ל-52, לא יודע להגיד לך כי אני צריך לקבל את הצעות המחיר האלה, לחזור בזמן ולשנות את המחירים שסגרתי עם הספק על הצנרת, אבל אין ספק שאם הייתם מוציאים מכרז בקנה מידה יותר גדול, הייתם מקבלים מחירים יותר נמוכים, חד משמעית.

אופירה יוחנן-וולק: האם יש שאלות נוספות או התייחסויות נוספות של חברי הוועדה שרוצים לשאול את חברת "אלקטרה"?

גיא גודלניק: במודל ש"אלקטרה" העבירו, הפריסה של הפרויקט היא על 19 שנים, ותחזוקת המבנה הראשון מתחילה אחרי 8 שנים. מאיפה הנתונים האלו? על מה הסתמכתם בתחשיב הזה? גיל תדמור: אתה שואל לגבי מועדי ההתחלה של הדברים?

גיא גודלניק: מועדי ההתחלה של התחזוקה, הפעלות, קצב אכלוס – על מה הסתמכתם?

גיל תדמור: זאת הערכה שעשינו, ראינו איך שכונות מתקדמות, איך שכונות נבנות, הסתכלנו על תל -

אביב, על השכונות שנבנו לאחרונה גם באזור הזה. הסתכלנו על ישובים אחרים שצומחים

היום במצב חוסר הדיור, ועשינו הערכה מושכלת

של תהליך האכלוס, זמן האכלוס.

אופירה יוחנן-וולק: ואם האכלוס יהיה מוקדם יותר?

גיל תדמור: מצוין, נשמח. אני חייב לציין שאנחנו אדישים למועדי האכלוס. אנחנו גם להקדמה וגם

לאיחור. כל אחד ממרכיבי התמחור שלנו עומד בזכות עצמו ולכן אנחנו אדישים לחלוטין למועדי האכלוס.

עו"ד אודי שדה: אנחנו מרגישים בנוח עם ההצעה שלנו.

גיא גודלניק: כלומר, כל מבנה עומד בפני עצמו, לא משנה מתי יבוצע?

גיל תדמור: כן.

עו"ד אודי שדה: ואנחנו שם גם ככה, בתב"ע 3,700 וגם ברמת השרון, אז ככה שהעסק פה בתנופה. אני

אומר לכם מכמות החוזים שאני פותח פה בחודש. כל המערכת עובדת, מה שיגיע יותר

מוקדם, יגיע. הספקים פתוחים, כולם מחכים לעבודה, אנחנו רוצים לדחוף קדימה

לשביעות רצון כולם.

אופירה יוחנן-וולק: ואם לא נממש את האופציה של התחזוקה, האם זה עדיין רווחי לכם?

גיל תדמור: כן וודאי. חד משמעית. בוודאי.

רו"ח ליטל פחטר: אז אם אין עוד שאלות או דברים, ואם סיימתם, אז אנחנו נגיד לכם תודה.

גיל תדמור : תודה לכם.

רו"ח ליטל פחטר : אנחנו נוריד אתכם מהדיון ואנחנו נמשיך. ...

אתם תקבלו את פרוטוקול הוועדה עם ההחלטה.

רו"ח ליטל פחטר : הם ירדו. עכשיו נשמע את נציגי "ריקטק".

אופירה יוחנן-וולק : קדימה.

רו"ח ליטל פחטר : שלום לנציגי חברת "ריקטק" שהצטרפו אלינו. אנחנו פה בוועדת המכרזים, אני ליטל אני

מזכירת הוועדה, נמצאים איתנו כאן יושבת ראש הוועדה, חברת המועצה אופירה יוחנן-

וולק וחברי הוועדה, ליאור שפירא שהוא גם יושב ראש המועצה וחבר מועצה וחברת

המועצה, חברת הוועדה, חן קראוס. ונמצאים איתנו ממינהל בינוי ותשתיות שרונה

הרשקו וגיא גודלניק, נציגי מחלקת תמחיר ומכרזים במינהל בינוי ותשתיות. מהשירות

המשפטי עורכת הדין שני לוי - גצוביץ ועורכת הדין נטלי שמואלי - מעודי, ונציגים מאגף

התקציבים, מבקרת העירייה ואגף חשבות. אז קיבלתם את הזימון, את פרוטוקול הוועדה,

את המכתב של "אלקטרה". אנחנו נשמח שתציגו את עצמכם, גם את התפקיד שלכם.

אנחנו נשאל שאלות באופן מסודר ונבקש את ההתייחסות שלכם לדברים.

עו"ד גלעד וקסלמן : עורך דין גלעד וקסלמן וניר הבר ואלה שחם מהרצוג פוקס נאמן. אנחנו מייצגים את

"ריקטק".

אילן בר : אילן בר, מנכ"ל "ריקטק" מקבוצת שיכון ובינוי.

ליאור שפירא : יש לנו את משרד עורכי הדין שמייצג כאן את "ריקטק", ובייחוד עורך הדין שלהם גלעד,

מייצג את אחת מחברות הבת של עיריית תל - אביב יפו שגם אני אגב וגם שרונה הרשקו

דירקטורים שם ובחרנו בו. זו חברה עירונית, היכלי הספורט.

עו"ד שני לוי-גצוביץ : אנחנו בחנו את הנושא הזה, וכל עוד מדובר בייצוג בהליך של מתן זכות טיעון, ולא בהליך

משפטי כנגד העירייה, זה בסדר.

ליאור שפירא : או קיי. תסבירו לנו את השיקול דעת שלכם לעניין ההצעה שלכם למכרז בפרק 4.

100 אחוז הנחה, מה חשבתם?

עו"ד גלעד וקסלמן : קודם כל, את "ריקטק" אתם מכירים, אני מניח, ואתם יודעים שהחברה היא חברה

שלמעשה, היום למעשה בעלת הניסיון העיקרי, כמעט היחיד בארץ בתחום הזה. אנחנו

מפעילים בשורה של ערים פרויקטים מהסוג הזה, הקמנו פרויקטים מהסוג הזה ואנחנו

בתהליכי הקמה של פרויקטים מהסוג הזה, בעיקר יבנה, בעיר רעננה, בעיר לוד, בראשון

ובבת ים. זה כידע כללי לגבי העניין של התחום הזה וההיכרות איתו. אנחנו חושבים שיש

לנו את הכי הרבה ניסיון שאפשר לצפות בעניין הזה, ולכן אנחנו מכירים היטב על מה

מדובר במכרז הזה. עכשיו, לשאלה למה תמחרנו ככה ולא אחרת, אז צריך להבין, המכרז הזה מורכב משני שלבים איך שאנחנו רואים אותו. אמנם, חילקתם אותו לארבעה פרקים, אבל בגדול המכרז הזה מורכב משני שלבים, משלב התכנון וההקמה, שזה למעשה פרקים אחד ושניים, ושלב שני בפרקים שלוש - ארבע, שזה החיבור של המבנים ותחזוקה ותפעול. אז זה קודם כל כהבנה איך אנחנו מסתכלים על המכרז הזה ואיך אנחנו ראינו את הדברים שעומדים מאחוריו.

איך אתם יכולים להצדיק 100 אחוז הנחה? במסגרת הזאת שאתה עונה, אז תשלב את התשובה עם השאלה - איך במכרז של תב"ע 3,700, באותו פרק מס' 1 נתת 37 אחוז הנחה וכאן על פרק 1 נתת אפס הנחה? אני מקווה שתצליח לתת לי הסבר, למה בפרק מסויים משיקולים כאלו או אחרים, נתת 100 אחוז הנחה, ובנוסף, בפרק אחר, פרק 1, שאנחנו יודעים ממכרז אחר שאתם מסוגלים לתת 37 אחוז הנחה, אתם נותנים 0 אחוז הנחה?

ליאור שפירא :

גלעד, תן לי רגע רק להסביר את הנקודה הזאת, שזה לעניין ההבדל בין שני המכרזים. כידוע לכם, המכרז הקודם, וזה עלה במסגרת הרבה מאוד שאלות הבהרה שאני באופן אישי העברתי, אפילו העברתי מכתב שלא במסגרת שאלות הבהרה לוועדת המכרזים, המכרז הקודם הייתה בו אי וודאות מאוד גדולה, אם אתם זוכרים לעניין התב"עות המאושרות - 3,700 ו-3,388. במכרז הקודם, הייתה עבורן תב"ע מאושרת אם אני זוכר נכון בהיקף של 14 אלף יחידות דיור, ומאז פונה שדה - דוב כנראה בגלל שהיה אפשר לבנות לגובה בשדה תעופה העירייה הגישה בקשה להגדלת זכויות הבנייה על התב"עות הללו, בעיקר על תב"ע 3,388 אם אני זוכר נכון ועל תב"ע 3,700/1, וביקשה בעצם להגדיל את זכויות הבנייה מ-14 אלף יחידות דיור ל-24 אלף יחידות דיור. זה שינוי עצום. עכשיו הרבה מאוד מהמכתבים שלי במכרז ההוא באמת נסבו סביב אי הוודאות הזאת, זה מתקשר אגב, גם לפרק 3 וגם לפרק 4, מהסיבה הפשוטה שאנחנו צריכים להיערך, הרי מה זה מכרז, בין אם קוראים לו BOT ובין אם אחר, הוא בעצם מכרז ארוך טווח, הרבה מאוד שנים עם הרבה מאוד הנחות עבודה שמגלמות לא מעט סיכון לגבי קצב האכלוס, לגבי קצב הבנייה, לגבי מימושים כאלה ואחרים, לגבי היקף האשפה וכולי. במכרז ההוא של תב"ע 3700 אי אפשר היה לדעת והעירייה באמת ולא התחייבה, העירייה הצהירה באותו מכרז שנכון לעכשיו התב"ע מדברת על 14 אלף יחידות דיור, אבל דעו לכם שהגשנו בקשה ואנחנו לא יכולים להתחייב שהבקשה אכן תתקבל. לכן במכרז הקודם היה שם באמת חוסר ודאות עצום. איך זה מתקשר לשאלה שאתה שאלת, הרי יש הבדל עצום,

אילן בר :

מאחר ולמכרז ההוא אם אני זוכר נכון, הייתה אפשרות לפני ההנחה כמובן, לחייב את היזמים ב-7 אלפים שקל ליחידת דיור, אז שוו בנפשכם מה ההבדל בין 7 אלפים כפול ל-14 אלף ל-7 אלפים כפול 24 אלף. הייתה לזה גם השלכה מאוד רצינית לגבי התחזוקה, כי זה אחד הדברים שבאמת ניסיתי להסביר בפעם הקודמת אבל כנראה שלא כל כך הצלחתי. בהרבה מאוד מכרזים התחזוקה נקבעת על בסיס היקף אשפה או על בסיס יחידות דיור. אתם קבעתם, גם במכרז הזה דרך אגב, אתם קבעתם שהתחזוקה תהיה לפי חיבורים. מה זה חיבורים? חיבורים זה בעצם בניין, או עמדת רחוב או משהו כזה. מאחר וההבדל בין התב"ע שהייתה מאושרת, קרי 14 אלף יחידות דיור לבית התב"ע שביקשתם לשנות, אבל כמו שאמרתי לא הייתה הבטחה לגבי זה, לא דיברה על שינוי במספר הבניינים אלא על שינוי במספר יחידות הדיור, קרי, לקחת את אותם בניינים ולבנות אותם פשוט יותר לגובה, הרי שלא הייתה לזה שום השפעה על התמורה בגין תחזוקה. זה אומר, שאני הייתי אמור לקבל את אותה תחזוקה בין אם זה 14 אלף יחידות דיור ובין אם זה 24 אלף יחידות דיור. כמובן שהוצאות התפעול גדלות באופן משמעותי, אם אני זוכר נכון עשינו איזושהי סימולציה וראינו שהיא גדלה פי 2. אז לכן הסעיף הזה היה מאוד לא וודאי מבחינתי, והחלטנו שאת ההנחה ניתן בסעיף שהוא יותר וודאי. קרי, פרק 1. לעומת זאת, במכרז הזה מאחר והייתה וודאות לגבי התב"ע אז מצאנו לנכון, אנחנו נסביר גם תיכף כיצד, אבל מצאנו לנכון לתת את ההנחה המאוד משמעותית בפרק 4.

ליאור שפירא : לא, אבל זה לא הסביר.

עו"ד גלעד וקסלמן : אנחנו נוסיף. אני אחדד את הדברים. אני אסביר את הדברים בצורה מסודרת. קודם כל אני רוצה שתבינו את הרציונל שעומד מאחורינו ואני כן אתן רקע כדי שתבינו. קודם כל אני רוצה שנוריד מהפרק את המונח הזה של תכסיסנות או משהו כזה. על מנת שמשהו ייחשב תכסיסנות הוא חייב להיות מלווה בעניין של אי יושר או רמייה. אני מפנה אתכם קודם כל לפסק דין של מליבו שזה פסק הדין המרכזי שקובע מתי זה קורה - זה כשבא מישהו ונותן תמחור מתוך הבנה שוועדת המכרזים טעתה והוא מנצל את הטעות שלה, למשל פסק הדין של גיל ויואל עזריה, כשמישהו נתן מחיר ברכיב מסוים שהוא ידע מראש, שהרכיב הזה צוין בכמות קטנה וידע שיבצעו אותו בכמות גדולה, ונתן מחיר גבוה, זה מצב שהוא מנצל לרעה טעות של וועדת המכרזים. פה זה לא עומד בכלל על הפרק. אין לנו פה סוגיה כזאת. אם כבר, אפשר אולי לסווג את זה בטענה שההצעה שלנו היא גרעונית ואז הפסיקה בעניין היא מסוג אחר לחלוטין. אני תיכף ארחיב בעניין הזה. אבל עכשיו אני מתייחס לשאלה שלך ליאור וקודם כל אני רוצה שתבינו אני עשיתי את האבחנה בין

השלבים, בין פרק 1 ו-2, ל-3 ו-4. קודם כל לגבי פרקים 1 ו-2, אנחנו מקבלים מחיר שמממן את כל העלות ונשאר לנו רווח מסוים, כלומר, אנחנו לא צריכים כמעט עלויות מימון לפרקים הראשון והשני. זה דבר אחד, שזה יתרון שנותן לנו, הצורה שבה פעלנו. ההיבט השני, פרקים 3 ו-4 אם אתם מסתכלים עליהם וזו הסיבה שנתנו את ההנחה, יש פה עניין של יחסי קשר בל ייפרד בין שני החלקים הללו. מה הכוונה, אם תשימו לב ונתנו לכם כבר את התחשיב שלנו המדויק, לא רק שאנחנו מכסים את העלויות, אנחנו צופים רווח מאוד גדול בין הרכיבים 3-4, גם במהלך 5 השנים הראשונות וגם בקבוצת השנים הבאות. איך הסיבה הזאת נובעת משני יתרונות מרכזיים שיש פה בנסיבות, ולכן זה תכנון לגיטימי וראוי, שמקובל על מי שעושה מכרזים. אני אסביר את הרציונל שעומד מאחורי זה. אז קודם כל, בהיבט הראשון של הדברים, אם תראו, השלב של החיבור של הבניינים ושל התחזוקה, יש בו חפיפה מסוימת, ולכן התוצאה היא שכוח האדם, אנחנו יכולים לחסוך בו בצורה משמעותית ובתקורות. כי כתוצאה מהשילוב של אותם אנשים שיכולים לתת את אותו השירות, זה מה שחוסך לנו הרבה מאוד מהעלויות. כלומר, אין מחלוקת שיש עלויות, רק ברגע שלא מסתכלים עליהם כפרקים נפרדים, אלא את הקשר ביניהם, זה מה שאפשר לנו את החיסכון המאוד משמעותי בעלויות ומשאיר לנו את הרווח שכפי שראיתם ואת הפירוט שנתנו לכם. אז זאת נקודה ראשונה. נקודה שנייה.

ליאור שפירא : רגע, אני רוצה להתייחס לעניין של פרק 1. זאת אומרת, אנחנו מבינים שגם לשיטתכם, בפרק 1 אתם יוצאים עם רווח מאוד ניכר על העבודה.

עו"ד גלעד וקסלמן : לא, לא, הפוך.

אילן בר : ממש לא.

ליאור שפירא : בפרק 1 אתם מפסידים כסף?

עו"ד גלעד וקסלמן : אנחנו הסברנו דבר מאוד פשוט. הסיטואציה שבפרק 1 זה מצב הפוך.

עו"ד גלעד וקסלמן : קודם כל אני אחזור למכרז הקודם. יש הבדל בין המכרז הזה למכרז הקודם, במחירים לגבי פרק 1, הם משמעותיים ונובעים משלוש סיבות: אחד - אם תסתכלו במכרז הקודם קודם כל, המחירים שהיו שם, היו הרבה יותר גבוהים מהמחירים שיש היום. אני אתן לכם דוגמה רק לשני רכיבים מרכזיים, בעבר מחיר לצנרת שזה המחיר למטר צנרת, במכרז היום הוא 1,890 שקל ללא חפירה ובמכרז הקודם הוא היה 2,200 שקל. זה יותר מ-30 אחוז. או קיי? נקודה ראשונה. נקודה שנייה, אם תסתכלו על מה שנקרא עמדות השלכה, ירד מ-170 ל-150 אלף. אז קודם כל המחירים במכרז הקודם בפרק הראשון היו הרבה יותר גבוהים. יותר מזה, אם אתה משווה את התקופה שבין המכרז הראשון למכרז

הזה, בפרק הראשון, הייתה עליה של התשומות המרכזיות שקשורות בפרק הזה, מחיר הפלדה ומחירי ההובלה. אני תיכף אתן לכם נתונים אם אתם רוצים, מחירי הפלדה עמדו בסביבות ה-400 דולר, בתקופה הרלוונטית של המכרז הקודם הם עמדו ויש לי פה גרף, אני לא יודע אם אני יכול להציג אותו.

ליאור שפירא : אני לא מבין מה אתה מנסה להגיד.

עו"ד גלעד וקסלמן : אתה שאלת למה במכרז הקודם נתנו 37 אחוז ופה אנחנו נתנו 0.

ליאור שפירא : שאלתי, אם לאור מה שאתם אומרים כרגע, כל הרווח שלכם במלואו גלום בפרק מספר 1. עו"ד גלעד וקסלמן : לא.

אילן בר : לא, לא אמרנו את זה. ליאור שפירא : זה לא נכון?

עו"ד גלעד וקסלמן : תסתכלו בחישוב ששלחנו לכם, הרווח על פרק 1 ו-2 הוא במקרה הטוב בהתאם למה שאתם עשיתם, האומדן, בערך כ-5 אחוז. אין לנו יותר מהסכום הזה.

אילן בר : במסמך מה-23.01 יש שם את תמצית המודל הפיננסי.

עו"ד גלעד וקסלמן : יש שם אם תסתכלו בתמצית של המודל הפיננסי שלנו, פרק 1 ו-2 אי אפשר להרוויח בו סכומים כמעט, כי המחירים שנתנו והעלויות נותנות מקסימום פחות מ-5 אחוז רווח. אין לנו טענה שעיקר הרווח בפרקים 1 ו-2, ממש לא. עיקר הרווח שלנו נובע מהשילוב בין פרקים 3 ו-4, שאנחנו טוענים שפרק 3 הוא רווחי מאוד ולכן יש לנו אפשרות, כולל החיסכון שתיכף אני אסביר אותו, הוא נותן לנו את הרווח לגבי פרקים 3 ו-4. פרקים 1 ו-2 נותנים לנו רווח של כ-5 אחוז, זה המספרים וזה מה שנתנו לכם, תסתכלו בתחשיב שלנו. ולכן זה לא נכון שאת עיקר הרווח אנחנו מקבלים בפרקים 1 ו-2 ולא בפרקים 3 ו-4, אלא הפוך.

ליאור שפירא : מהו הרווח שיש לכם על פרקים 3 ו-4?

עו"ד גלעד וקסלמן : אם תסתכלו, ב-5 שנים הראשונות 27 מיליון ובשנים 11-16 - 18 מיליון.

אילן בר : כמובן שזה בערכים נומינליים שזה לא יישמע גבוה מידי, כי אתם יודעים, אם מעגלים את המספרים מקבלים ערכים הרבה יותר נמוכים, אבל עדיין עומד בקריטריונים של מה שנקרא, שיעור רווחיות יזמית נורמטיבית, מקובל.

עו"ד גלעד וקסלמן : עכשיו לשאלה הקודמת, אם עדיין אתה רוצה שאני אסביר, למה במכרז הקודם נתנו 37 אחוז הנחה על פרק 1, עכשיו אני רוצה שתבינו זה ש"אלקטרה" נתנה במכרז הזה 52 אחוז הנחה על פרק 1. זה ברור שהיא מפסידה הרבה כסף בפרק 1 ו-2 והרווח, אותו דבר - היא רואה אותו בפרקים 3 ו-4. שיהיה ברור העניין הזה, כי אין אפשרות לעשות את פרקים 1 ו-2 בעלות כזאת, גם לא ב-37 אחוז הנחה. ולכן זו הסיטואציה.

אילן בר :

אגב, השאלה שאתה שאלת אותנו, היא רלוונטית באמת גם לגבי "אלקטרה", כי "אלקטרה" נתנו בפעם הקודמת 31 אחוז ועכשיו 52 אחוז, כאשר ההיגיון הוא ההיגיון הפוך. אז רק שתדעו, שכפי שאמר גלעד, מה שקרה, בין שתי נקודות הזמן האלה, של הגשת שני המכרזים - הוא בדיוק ההיפך, הייתה התייקרות מאוד משמעותית מצד מה שנקרא העלות, והייתה הפחתה מאוד משמעותית מצד ההכנסות. עשינו חישוב וראינו שההפחתה המצטברת מצד ההכנסות, מסתכמת בלמעלה מ-10 מיליון שקלים בגלל שהעירייה קיצצה באמת את התמורה למטר אורך של הנחת צנרת וקיצצה את התמורה של עמדות הרחוב, אז לא יכול להיות שגם ההכנסות פחתו, וגם העלות של הצנרת, אתם יודעים שהקורונה עשתה שמות בכל מה שקשור גם לעלויות ההובלה וגם למחירי הפלדה עצמם. עכשיו מי שעוסק בדיוק, בטח שמע על זה קצת וכולי, שזה השפיע על עלויות הבנייה. אבל זה באמת צריך להבין זה כאין וכאפס באיך שזה משפיע עלינו כי אנחנו עתירי פלדה, והקורלציה שיש בין עלות הצנרת שלנו לבין מחירי הפלדה, היא כמעט 1 ל-1. רק כדי לסבר את האוזן, מחירי הפלדה בשנה וחצי האחרונות עלו באמת בשיעור של 100 אחוז פחות או יותר. אם מצרפים אל זה גם את עלויות ההובלה ואתם בטח שמעתם על מחסור המכולות בסין וכך הלאה, זה באמת מצטרף לעלויות מאוד גבוהות. אז התשובה לשאלה למה במכרז הקודם תמחרנו את פרק 1 באופן מסויים, ובמכרז הנוכחי באופן אחר, אז התשובה נובעת משלושה מרכיבים עיקריים: אחד - בגלל שהפרק הזה הפך להיות הרבה פחות כדאי או הרבה פחות רווחי ממה שהוא היה בפעם הקודמת. ו-2, כפי שניסיתי להסביר, מבחינת, מבחינת וודאות כשבאים לתת הנחה על איזשהו פרק, אז מוטב לתת אותה על פרק שיש לגביו וודאות יותר גבוהה כי אז אתה יודע כמה הנחה אתה נותן. הרי בסוף אתה רוצה לשמור פחות או יותר על רווחיות שאותה אתה צופה ואותה אתה רוצה כמה שפחות לסכן. מאחר וכמו שאמרתי, בפרק 3, בפרק 4, במכרז הקודם היו מאוד לא וודאיים, אז לא שמנו את יהבנו על הפרקים האלה. אלא על פרק שהוא היה יותר וודאי. והוא גם היה עם קצת יותר בשר ממה שהמכרז הזה הציע הפעם.

עו"ד גלעד וקסלמן : האסטרטגיה ש"אלקטרה" לקחה במכרז הזה - היא באה ולקחה פרק 1, ונתנה בו הנחה כי היא סבסדה את הכספים מהפרקים הבאים על ידי זה שהיא לקחה את הפרק שנתתם לו את המשקל הכי גבוה, 33 אחוז. זה היה הרעיון שעומד מאחורי הצעת "אלקטרה". אנחנו הלכנו על אסטרטגיה אחרת. אסטרטגיה שבאה ואומרת אנחנו לא נהיה במצב הפוך, שנסבסד את פרקים 1 ו-2, אלא בפרקים 1 ו-2 אנחנו נהיה במחיר שיבטיח לנו את

ההכנסה, ובפרקים 3 ו-4 שם יש לנו את האפשרות לתת הנחה בגלל הסיבות שהסברנו ולכן הלכנו בדרך הזאת. זו האסטרטגיה שלנו.

גיא גודלניק: אתה כל הזמן אומר שפרקים 3 ו-4 עובדים ביחד. יש פה שני דברים שאני רוצה לשאול אותך.

אחד - קצב אכלוס, כי אתה אומר שאתה ניזון מהיזמים. על מה בנית ואיך אתה בטוח שזה יכסה לך באמת את האחזקה, אם הקצב של האיכלוסים לא יעמוד בקצב הזה של האחזקה? ייתכן שיהיה לך 100 דירות רק שתאכלס אותן. אני מציג מצב היפותטי. איך אתם מתייחסים לכזה דבר?

עו"ד גלעד וקסלמן: יש קורלציה בין האחזקה לבין כמות השימוש של אלה שהתחברו.

גיא גודלניק: עדיין, יש לך מבנה לתחזק, יש לך בן אדם להפעיל, יש לך חשמל לשלם, יש לך ארנונה לשלם. אלו הוצאות קבועות.

עו"ד גלעד וקסלמן: תיכף נדבר על ההוצאות הקבועות. קודם כל יש קורלציה בין עלויות האחזקה. היא לא ליניארית. יש עלויות אחזקה, ככל שיש לך יותר מתחברים, יש לך יותר אחזקה, מטבע הדברים. יש את העניין של עלויות קבועות. העברנו את התחשיב שלנו ואילן - אולי תרחיב ותסביר לו, איך אנחנו רואים את העניין. גם לקחנו בחשבון את ההנחה שהחיבור יהיה יותר איטי מאשר צפי כזה או אחר, לקחנו את כל הרגישויות האפשריות בעניין הזה, אבל תפרט לו.

אילן בר: כן, כן. אגב, אני רוצה להגיד שאני ראיתי ששלחתם אתמול איזושהי שאלה, של איזו עלות נלקחה ליחידת דיור ממוצעת וכך הלאה. אז אני, צריך להבין שהדברים הרבה יותר מורכבים. קודם כל בסוף פרויקט מסתכם לאיזושהו מודל פיננסי שלוקח בחשבון באמת לא מעט תחזיות, וכמו שאמרתי קודם לכן, עלויות מימון והדבר הזה צריך להסתכם בסוף לאיזושהו ערך שאליו אנחנו מכוונים. מכיוון שיש פה לא מעט הנחות עבודה, אז לא היינו מגישים הצעה כזאת אם לא היינו עושים הרבה מאוד ניתוחי רגישויות על הנחות עבודה שלקחנו לעניין קצב אכלוס, לעניין היקפי אשפה ליחידת דיור ממוצעת ביום. אפילו שאם נתייחס למשל לפרקים 1 ו-2 שאתם הגדרתם שהתשלומים בגינם יהיו על פי אבני דרך, אז עצם העובדה שאני מגיע אל אבן הדרך אחרי שהוצאתי לא מעט כספים, במיוחד שהתשלום האחרון בדרך כלל כמו שאתם יודעים נדחה עד למועד הרבה יותר מאוחר, בדרך כלל כרכתם אותו במועד ההפעלה של הטרימינל וכך הלאה, אז יש פה מימון ביניים ולכן אי אפשר להתעלם מהאלמנט הפיננסי המאוד דומיננטי שיש בפרויקטים מהסוג הזה, בין אם קוראים להם BOT או בין אם קוראים להם DBOT. עכשיו לשאלתך,

התשובה היא שאף אחד לא יודע להגיד בדיוק מה יהיה קצב האכלוס, אבל יש הנחות עבודה סבירות, וכמו שאמרתי יש גם ניתוחי רגישויות. אנחנו עשינו עבודה מאוד מאוד מעמיקה על כל מה שקשור לתב"ע. אנחנו קראנו את כל הפרוטוקולים, אנחנו עבדנו ממש עם המפות של כל אחת מהתב"עות, כמובן של תב"ע אשכול שהיא כבר מאושרת. ושל תב"ע המרכזית והצפונית. ירדו ב"רחל ביתך הקטנה" לרמת הבניין, בכל בניין ובניין כל בסיס הקומות ומספר יחידות הדיור הקיימות על פי שלושה טיפוסים של בניינים. אתם בטח מכירים.

גיא גודלניק: אנחנו מכירים את המצב הסטטוטורי מצויין. למרכז וצפון עדיין אין אישור תב"עי בכלל, עוד אין תב"ע מאושרת זו הכוונה שלי מה התחזית.

אילן בר: לקחנו את זה בחשבון. אני אתן לך את הנחות העבודה לפני שעשינו עליהן את ניתוחי הרגישות של אם זה יהיה שנה קדימה, שנתיים קדימה וכך הלאה. אני אסביר את זה בדרך הבאה. באופן עקרוני אנחנו יודעים על סמך הניסיון המאוד עשיר גם של שיכון ובינוי ודרך אגב אנחנו השתתפנו במכרזים של רמ"י, גם בתב"ע הקודמת של המכרז הקודם וגם בתב"ע הזאת, אנחנו יודעים שלוקח בערך שנתיים לתכנן ולאשר את התוכניות שעדיין לא אושרו, מניסיון קודם וגם הניסיון אגב של אשכול. אז לקחנו לפחות שנתיים עד שיאשרו את התוכנית המרכזית והצפונית. ביחס לתוכנית אשכול, מאחר והיא כבר אושרה, לקחנו לפחות שנה וחצי, תקופת זמן לצורך הכנת תוכנית עיצוב ועוד שנה וחצי לצורך הוצאת היתר. כלומר, 3 שנים. כלומר, המינימום, שזו נקודת המוצא שממנה התחלנו ועליה, כמו שאמרתי, הרצנו ניתוחי רגישויות, לקחנו 3 שנים מהיום מינימום, יתחילו רק להיות היתרי בנייה, אם אתה רוצה לשאול לגבי הקצב אני אגיד לך גם, היינו מאוד שמרנים לגבי הקטע הזה.

גיא גודלניק: שלוש שנים איפה בדיוק?

אמרתי, בתוכנית באשכול. לאשכול.

גיא גודלניק: ולא אשכול?

אילן בר: בלא אשכול, לקחנו תקופה של שנתיים עד שיאשרו, של שנתיים במרכזי ושל שלוש שנים בצפונית, ועל זה הפעלנו ניתוחי רגישויות של מה קורה אם זה יהיה אפילו עד 3 שנים מאוחר יותר. בקצב מתן היתר הבנייה עשינו ניתוח, עשינו קודם כל הפרדה בין מה שייך לרמי לבין מה שייך לעירייה, כולל ה-15 אחוז, היום, היום 30 אחוז מוחזקים הרי על ידי קבוצת הגוש הגדול ו-15 אחוז ממה שיש להם הולכים להיות מועברים אל רמ"י. עשינו ניתוחים כולל מול רמ"י וכולל על בסיס המכרזים שפורסמו על ידי רמ"י. ועשינו הבחנה

בין מה רמ"י תפרסם בשנתיים הראשונות ממועד אישור כל תב"ע. כאשר לאחר מכן, פרסנו את זה על פני 15 שנה. אגב, גם תוכנית המתאר מדברת על קצב אכלוס משוער, של 20 שנה. היינו אפילו אם תרצו, יותר שמרניים ועשינו חלוקה באמת הרבה יותר, הרבה יותר ממוקדת, ממש קדוחה מטה, לא רק ברמת התב"ע, קרי, אשכול, מרכז וצפון, ולא נתנו קצב בנייה למשל זהה, בין דיור, בין מסחר, בין תעסוקה, בין בתי מלון. נתנו הנחות עבודה, מאחר ואנחנו יודעים איך שכונה מתפתחת, מה עושים קודם ומה עושים לאחר מכן. אז ירדנו ממש לרזולוציה הזאת. התחלתי להגיד גם שהתייחסנו אפילו לרמת סוג הבניינים. מגדלים בני 35 קומות, מגדלונים בני 16 קומות, בניינים בני 8 קומות, לקחנו בחשבון את קצב הבנייה. אני מדבר עכשיו על משך הבנייה, לא משך האכלוס. ירדנו אפילו לרזולוציה של כמה זמן לוקח לבנות - מגדל 42 חודשים, מגדלון 28 חודשים, מרקמי 24 חודשים. ישבתי עם מהנדסים מאוד בכירים ומתכננים מאוד בכירים, לא רק בשיכון ובינוי אגב, אלא גם בחוץ, ועל פי כל הנחות העבודה האלה בנינו מודל שעליו הרצנו, כמו שאמרתי אין סוף ניתוחי רגישות, גם על בסיס סך העיכובים שיהיו עד 5 שנים קדימה.

עו"ד גלעד וקסלמן: למעשה לא רק שעשינו פה ניתוח של צפי אכלוס עם הנחות מאוד מחמירות שלקחנו בחשבון שיש תב"עות שעוד לא אושרו וכמה זמן תיקח הבנייה. תבינו שהמשמעות היא לכל היותר, תזרימית מסוימת. כלומר, יש פה שאלה מימונית.

גיא גודלניק: אז בשביל זה שאלתי אם זה חוסר וודאות. אבל יש לי שאלה, יש גם טענה שעלתה, לפיה בגלל ש"ריקטק" כרכה את פרקים 3 ו-4 ביחד, העירייה יכולה להיות חשופה שכן אנחנו מעמיסים כביכול את העלות של היזמים, במקום שהעירייה תשלם. איך אתם מתייחסים לטענה כזאת? טענה משפטית שעלתה.

עו"ד גלעד וקסלמן: קודם כל, הטענה הזאת היא נכונה לגבי כל מי שניגש פה למכרז.

גיא גודלניק: למה, "אלקטרה" נתנו מחיר לתחזוקה?

עו"ד גלעד וקסלמן: קודם כל אני אזכיר שגם "אלקטרה" נתנה 0 הנחה על פרק מספר 3. אז זו טענה ראשונה. טענה שנייה, אנחנו לא מסתמכים פה על יזמים או לא על יזמים. אנחנו לקחנו את ההכנסות שיש לנו ואנחנו חוסכים הוצאות. אני רוצה שתבינו את הנקודה, לא באנו ואמרנו אין עלויות תפעול או אין עלויות של חיבור. בגלל שאנחנו מבינים שיש אנשים, יהיה פה חיסכון בהוצאות, שיש לנו שני יתרונות, תבינו, לנו יש היום מערכות שלמות שפועלות בתחום הזה. שמאפשר לנו חיסכון שאין לאף חברה היום בארץ, זו נקודה ראשונה. נקודה שנייה, אנחנו מתפעלים היום או נתפעל, עד שנתחיל לתפעל את המערכת

שלכם, מעל חמישה שישה פרויקטים מהסוג הזה. אין שום חברה שתהיה קרובה לעניין הזה, גם מבחינת עלויות הקמה, גם ההתקשרויות כבר וגם הדברים.

גיא גודלניק: לא הבנתי את התשובה.

רו"ח ליטל פחטר: אתה לא מסביר למה אתה נותנים 100 אחוז הנחה על פרק 4.

עו"ד גלעד וקסלמן: הוא שאל אותי שאלה אחרת, זה שתי שאלות נפרדות. הסברנו את הרציונל שעומד מאחורי העניין. אם תסתכלו על התחשיב שלנו, אנחנו מבחינתנו מרווחים כסף כל אחת מהשנים כי הסברנו שיש לנו זרם הכנסות שמספיק לכסות את כל העלויות שלנו ומשאיר לנו עודף - אחד. שתיים - הסיבה של זה נובעת משכך שברגע שיש לנו אותו כוח אדם ואותן תקורות בחפיפה מסוימת, שהסברנו אותה, זה מאפשר לנו חיסכון בעלויות הללו, כי הם משרתים את אותם שני דברים ולכן התוצאה משאירה אותנו עם הרווח שאנחנו הסברנו.

אופירה יוחנן-וולק: כשאתה מדבר על זה שהעובדים שלכם יעבדו בחפיפה, אני לא מצליחה להבין איך אפשר לקפץ בין שני פרויקטים.

אילן בר: אני אסביר. אתם בניתם את המכרז על בסיס ארבעה פרקים. יש כאלה שבונים מכרזים עם אותה תכולת עבודה על שני פרקים, ואני יכול אם תרצו לבנות אותו גם על בסיס 25 פרקים. אז השאלה איך מחלקים את זה. אבל בגדול אם נחשוב על פי איזשהו מתווה של מה משותף למי מהפרקים, אז אנחנו בגדול רואים פה שני סוגים של עבודות: פרק 1 ו-2 ופרק 3 ו-4. ולמה? קודם כל פרק 1 ו-2 זה פרקים של הנחת צנרת בתחום הציבורי. עדיין לא החלטתם אם אנחנו נבצע את החפירה או לא נבצע את החפירה, אבל זה דורש התמחות מסוימת שאנחנו עובדים באמצעות קבלני משנה שלנו ובוודאי לגבי בניית הטרמינל, זו עבודה של הנדסה אזרחית, בניית בניין, הוצאת היתר וכך הלאה. מה שמשותף לשני הפרקים האלה דרך אגב זה גם העובדה ששניהם יבוצעו בשנים הראשונות לחיי הפרויקט, בין השנה הראשונה לשנה הרביעית או החמישית, תלוי גם מתי הטרמינל השני יבנה ואם יהיה או לא יהיה טרמינל זמני, שזו הייתה אופציה. פרק 3 ו-4 הם פרקים שמתחילים רק כפי הנראה, החל מהשנה החמישית. שום דבר לא בטוח, אבל כמו שאמרתי, ניתוחי הרגישות נותנים לי את הרמת ביטחון שגם אם טעינו בשנתיים לפה ושנתיים לפה אנחנו עדיין בסדר. מה שהעבודה שם מתאפיינת - חיבור מגרש. חיבור מגרש זה אחרי שהתקנו את הצנרת הציבורית ובגבול מגרש כל מה שנשאר לנו לעשות זה לחבר את הצנרת, כמעט ולא יהיו שם, דרך אגב, ברמה של המגרש הפרטי, עבודות חפירה. זה כמעט תוך מטר או שניים להכניס את הצינור לתוך הבניין ואז פשוט לתלות אותו על התקרה של מרתף החנייה, זו עבודה שעובדים שלי עושים. העבודה העיקרית דרך אגב,

80 אחוז מהעבודה של חיבור מגרש, זה בכלל התקנה של חדר מגופים והתקנה של האביזרים, זה דורש התמחות מיוחדת שיש אותה לעובדים שלנו, ותכנון של המערכת, וחיזוק של המערכת וחיבור צינור האוויר וכך הלאה. פרק 4 זה באמת התחזוקה של הטרמינל, וכשאומרים תחזוקה דרך אגב זה לא רק תחזוקה של הטרמינל, הרי אפשר שתהיה תקלה או שתהיה סתימה במערכת וכך הלאה. אגב רוב הסתימות הן דווקא בגבול המגרש, שזה אומר, בגלל שמישהו זרק משהו בתוך אותו בניין, הסתימה היא בכלל במגרש. מאחר ובמשך כל תקופת הזיכיון אנחנו מחויבים לתחזק את המערכת מקצה לקצה זה אומר מהטרמינל עד רמת הבית, אז יש פה גם תחזוקה לא מבוטלת ברמת הבניין. עכשיו לשאלה איך אני לוקח עובדים מכאן לכאן, אז חוץ ממה שגלעד הסביר, אני הקצתי עובדים מסוימים על סמך הרבה מאוד ניסיון לשדה - דוב. חיבורי מגרשים זה לא דבר שמתבצע על בסיס יומי. תעשו חשבון כמה בניינים יש שם, חיבור מגרש מתבצע על פני, בין יומיים לבין שלושה ימים, ולעומת זאת תחזוקה זה באמת דבר שוטף. אלא מה, שבתקופה הראשונה בוודאי שהתחזוקה תהיה הרבה פחות אינטנסיבית עם הרבה פחות תקלות. אני מזכיר לכם שהמערכת הזאת כן יודעת לעבוד על בסיס אוטומטי. כמובן שברגע שיש תקלה אנחנו נמצאים שם, אנחנו פותרים אותה. רוב התקלות דרך אגב, הן תקלות הן מחוץ לטרמינל כמו שאמרתי. אנחנו מוציאים את העובדים שלנו אל אותו בניין שמישהו זרק משהו ולכן צריך לשחרר את הסתימה. לכן כן מדובר על אותם עובדים עם אותם כישורים, אותן מיומנויות. שאנחנו יכולים להשתמש בהם, וגם אם יקרה איזשהו משהו מאוד קיצוני, שבאותו יום יהיו לי 3 תקלות, 3 סתימות יהיה לי מענה.

מה קרה ביבנה עכשיו, היתה שם תקלה?

גיא גודלניק :

אני רק אשלים את המשפט ואני אגיד לך מה קרה ביבנה. אז אני אומר גם אם במצב קיצון שלא תחשבו שחלילה אנחנו עלולים להגיע למצב שאין מענה או משהו כזה. תמיד יהיה מענה, יש לנו כבר עכשיו לא מעט עובדים ובעוד 5 שנים יהיו לנו אני מניח משהו כמו פי 4, כי יש לנו כרגע 8 פרויקטים. 6 מתוכם בשלבי הקמה, בעוד 4 שנים כל הפרויקטים האלה יהיו בשלבי תפעול. יש לנו הרבה תוכניות, אנחנו מתכוונים להקים חדר בקרה משותף שבאמצעותו נוכל לשלוט על כל המערכות גם יחד, עם אדם שיאייש את חדר הבקרה הזה 24/7. אגב, אני מזכיר לכם שלא רק שהמערכת יכולה לעבוד באופן אוטומטי, אלא גם שאם יש תקלה שדורשת תפעול באמצעות חדר הבקרה, אפשר לעשות את זה כמובן מרחוק, עם מחשב, עם טאבלט וכך הלאה. אבל עובדים תמיד יהיו שם. ואנחנו פשוט נקצה אותם ונעשה הצרכה בין העובדים, בנינו את זה בצורה מאוד מושכלת. גם

אילן בר :

תשימו לב לתחשיבים שאנחנו העברנו לכם. תשימו לב שגם התפעול, אם תשימו לב להוצאות התפעול תראו שיש קפיצה מאוד משמעותית, בין שנה 5 עד 10 לבין שנים 11 עד 16 ולא בכדי. בגלל שכשהמערכת באמת אוספת יותר אשפה מיותר בתים שכבר אוכלסו, היא גם דורשת כן יותר תחזוקה, יותר חלקי חילוף, יותר עובדים וכמובן עלויות אנרגיה וכך הלאה. כלומר, אין פה איזושהי הנחה שלא השקענו בה הרבה מאוד מחשבה.

שמוליק ליפשיץ: שני דברים, אחד - בנושא של הקמה ותפעול, הקמה של המגרשים ואנשים שמתפעלים את המבנים הראשיים, זה בהגדרה לא אותם אנשים. יש אנשים שהם רתכים, יש חשמלאים, יש אנשים שמובילים את הצידוד, יש אנשים שעם המנופים מורידים את הצידוד. זה לא אותו בן אדם אחד או שניים שמתפעלים את החדר הראשי שהוא יכול לעזור באמצע היום לתפעל את המבנה הראשי וללכת לבצע את החיבורים. אתה מדבר כל הזמן על תפעול, אבל יש פה עשרות מבנים שצריך להקים אותם וזה לא אותם אנשים. דבר שני, זה לא שיש לך שני מטר צינור ואתה מתחבר לחדר הראשי. יש מגרשים, גם באשכול וגם במקומות אחרים, שאתה צריך לחפור את כל המגרש ולפעמים להגיע גם ל-40 מטר צנרת עד לחדר מגופים.

אילן בר: על זה דיברתי, אין חפירה כמעט, אתה נכנס בפנים ותולה את הצנרת. שמוליק ליפשיץ: זה יכול להגיע גם ל-40 ו-30 מטר אורך צנרת, אם המגרש הוא גדול, והמגרשים גדולים. זה בעצם מביא אותי להנחת העבודה הפיננסית שלכם, המחירים. שאני מסתכל על נספח א' למכתבכם מה-14.02.22 בחלק של חיבורי המגרשים, אז אני אומר, במתמטיקה פשוטה, כשאני מסתכל על הסכומים, כשרשמתם בעלויות של 20,987 ואחרי זה 21,292 - אני מחבר אותם ואני מחלק אותם ל-16 אלף יחידות דיור, שיש פה בתוך התוכנית, אני מגיע לסכום מאוד נמוך הוא גם לא היה עד היום באף מכרז בשום מקום. יש לך את אורך הצנרת בתוך המגרש שיכול להגיע ל-40 ואתה אומר שלא הורדת את המחיר של הצנרת כי המחיר גבוה ואפילו התייקר בתקופה האחרונה, אז אם אני לוקח 30-40 מטר צנרת בחלק מהמבנים, צריך לדעת אם אתה כללת אותם בחישוב, כי אז המחירים לא ריאליים. ואני מזכיר לך שיש שם מגדלים גדולים, בצפון שדה - דוב ומרכז שדה - דובואז העלויות פה הן מאוד - מאוד נמוכות. ואני מכיר אתכם ממכרזים אחרים. אז אני רוצה שתתייחס לזה, כי אני אומר עוד הפעם, בוודאות זה לא אותם אנשים והם לא יעזבו את התחנה בתפעול כדי לחבר מבנים במקביל. זה פעם אחת. ופעם שנייה, המחירים ליחידת דיור שאתם תמחרתם כנראה לפי המסמכים ששלחתם הם מאוד - מאוד מאוד נמוכים ואני,

תחושתו שהם מאוד הם לא ריאליים. יש פה עוד מרכיבים שאני לא מצליח להבין איך הגעתם לסכום התמחור הנמוך הזה.

אילן בר :

אז אני אסביר לך, קודם כל חלוקה ליחידת דיור בחיבור מגרש, ממש לא רלוונטי. אתה מחבר בניין, וכמו שאמרתי, פתחנו את כל התב"עות, אני לא יודע בדיוק איפה יהיה ממוקם חדר המגופים בתוך הבניין אבל מאחר ואני יודע איפה ממוקם הבניין אז גם אם אני לוקח מיצוע של מרכז המגרש, יש לנו אורכים די מדויקים של אורכי הצנרת בתוך המגרשים. דרך אגב אם אתה רוצה אני אביא לך את הנתונים ואני אראה לך - זה אחד. שתיים - העלות המרכזית, למעלה מ-80 אחוז מחיבור מגרש, היא חדר המגופים על הציוד שנכלל בו. הצנרת של חיבור מגרש היא לא כזו יקרה מאחר ומדובר בעובי, במקרה הזה, של שישה מילימטר. יש לנו הסכם שיתוף פעולה, ויש לנו בהסכם הזה יחידות שאנחנו חייבים לקנות מהם על פי ההסכם, ודברים שאנחנו לא חייבים לקנות מהם. לגבי החמישה מילימטר, יש לנו דווקא מחירים מאוד - מאוד נמוכים. אבל לגופו של עניין אם אני יורד שוב לרמת חיבור המגרש, למעלה מ-80 אחוז מעלות חיבור המגרש, זה הציוד של חדר המגופים. מי שמחבר את חדר המגופים, זה עובדים שלי. אני אשמח להזמין אותך אלי ליבנה או לרעננה, אני לא יודע מתי היית שם לאחרונה. שניים מהעובדים שלי הם חשמלאים.

שמוליק ליפשיץ :

העובדים שלך מחברים את הצנרת זה ברור. אבל יש עובדים אחרים, הרתך. זה לא אותו עובד.

אילן בר :

אני אראה לך את העובדים שלי. אני פה שנה בחברה, עשיתי שינויים מאוד משמעותיים בחברה. גם בהרכב כוח האדם. גם בחברות ניהול הפרויקטים. מאחר ואני מגיע מתחום התשתיות וראיתי שיש הרבה מה לשפר והרבה מה ליעל בתוך החברה, אז גם החיבורים והחיווטים עצמם, זה עובדים שלי. גם רתכים - אלו עובדים שלי. אתה צודק שצריך שיהיה מישהו בטרמינל ותמיד יהיה מישהו בטרמינל אבל זה לא שיש לך עובד אחד בטרמינל. זה פונקציה של איזה שלב אנחנו מדברים. בחמש שנים הראשונות, בדרך כלל יהיה עובד אחד בתוך הטרמינל ועובד שני שילך ויפתור תקלות שאי אפשר לפתור מתוך הטרמינל.

שמוליק ליפשיץ :

אבל הם לא יתקינו את המבנים בזמן הזה, זה לא אותם אנשים.

אילן בר :

לא אמרתי שזה אותם אנשים. תסתכלו על הנספחים שאנחנו העברנו. אמרנו שבחמש השנים הראשונות תהיה חפיפה של משהו כמו 67 אחוז. ובחמש שנים שלאחר מכן תהיה חפיפה הרבה יותר נמוכה. כלומר, אם אתה מסתכל על עלויות כוח האדם כפי שצריך להסתכל עליהן בפועל, זה לא שבתפעול ובתחזוקה יש לי עלויות שכר של 1.1 מיליון בשנים

5-10 ושל 3 מיליון בשנים 11-16. בפועל, יש לי בעצם למעלה מ-5 מיליון בשנים 5-10 וכ- 7 מיליון בשנים 11-16. יתרון לגודל זה כלל בסיסי שיש לחברות שיש להן כמה שיותר פעילות. מאחר ואנחנו עם פעילות מורחבת, שאין מה להשוות אותה. גם אם "אלקטרה" זכו בתב"ע 3,700 אז עם כל הכבוד ל"אלקטרה" ולתב"ע 3,700 אנחנו בעוד 5 שנים עם 8 פרויקטים תפעוליים ואני מניח שיהיו לנו כבר אז עוד הרבה מאוד פרויקטים בהקמה. חיבורי בתים זה לא על בסיס יומי. בית בממוצע, גם אם תעשו חיבור, כן נניח, הנחת עבודה של בנייה בקצב ליניארי, אתם תראו שצריך לחבר בית בין אחת לשבועיים לבין אחת לשלושה שבועות. אז לבוא ולהגיד שבגלל שאותו עובד שיחבר את הבית, שבגלל זה התפעול ייפגע או משהו כזה, אין שום קשר בין הדברים.

עו"ד גלעד וקסלמן : אני רוצה רגע רק לסכם את הנקודות כדי שזה יהיה ברור. קודם כל מהבחינה הזאת כמו שהסברנו, אנחנו לא אמרנו שיש חפיפה מלאה עם כוח האדם, אלא להיפך, יש נושאים מסוימים שאותם עובדים יכולים לעשות ויש שלא, תסתכלו בתחשיב שלנו שעשינו במפורש את ההבחנה. שתיים - לגבי עלויות החיבור, אני רוצה שתבינו את העבודה שנעשתה, הלכנו בניין בניין, עם בניינים נמוכים, הבניינים הגבוהים, עשינו תחשיב של מרחק הצנרת לכל בניין לפי המיקום שלו, עשינו את התחשיב כמה עולה לנו, כולל שיש לנו הצעות מחיר סגורות על כל אחד מהרכיבים, עם חברה שהיא נותנת לנו את הציוד, שהוא הציוד היותר יקר, במחירים שאנחנו חושבים שרק אנחנו יכולים לקבל אותם בגלל היקפי הכמויות שאנחנו עובדים איתם. זה נתן לנו את האפשרות לבצע את הדבר הזה. בנוסף, אילן הסביר שיש פה את העניין של התדירות.

גיא גודלניק : אבל למה עם היקפי הפעילות הכול כך גדולים שלכם, בפרק 1 המחיר עלה? כי אם לא נתתם לנו הנחה בפרק 1 כמו שרצינו, סימן שהעלות שלכם לעשות את זה יותר גדולה. עובדה שהחברה השנייה כן נתנו הנחה על פרק 1. הסברתם שהעלויות של הציוד עם השנים עלו, ומחיר הברזל עלה - אבל איפה עומד כנגד זה שאתם חברה מאוד גדולה עם הרבה פרויקטים שיכולה להוזיל בזכות הגודל, בדיוק כמו שאתם טוענים כאן, אז למה ההוזלה לא ניתנת בפרק 1?

עו"ד גלעד וקסלמן : קודם כל, זה שמישהו אחר נתן הנחה, זה לא אומר שבאמת העלות שלי היא יותר. "אלקטרה" נתנה בפרק 1 52 אחוז הנחה בגלל שהיא ידעה שנתתם את המשקל הכי גבוה בפרק הזה, מתוך הנחה שזו הטקטיקה שהוא זוכה והוא למעשה עושה סבסוד צולב, הוא מפסיד כסף בפרק 1 ו-2, הרבה מאוד כסף, ואז הוא מרוויח אותו בפרקים 3 ו-4 וזה העניין. זה לא מלמד על אינדיקציה שאפשר לקבל מחירים הרבה יותר נמוכים. שתיים -

כמו שאנחנו הסברנו, בגלל שאנחנו גדולים, אז למרות שהורדתם את המחיר, לעומת המכרז הקודם בכמעט ב-30 אחוז, למרות שהמחירים עלו בעוד איזה 30 אחוז, אנחנו בכל זאת עוד נתנו פה מחיר שמאפשר לנו רווח מסוים מאוד נמוך יחסית.

גיא גודלניק: 15 אחוז. זה לא 30 אחוז, זה 15 אחוז.

עו"ד גלעד וקסלמן: 15 אחוז, אבל מצד שני עלו מחירי הגלם בעוד 15 אחוז.

אילן בר: עוד 20 אחוז.

עו"ד גלעד וקסלמן: אין פה שאלה של האם אפשר לעשות יותר בזול את הפרויקט, את החלק הראשון, כי המחירים בגלל שני השינויים האלה, יצרו מצב שאתה יכול להרוויח מינימום בפרקים 1 ו-2 ולכן נתנו פה את המחיר. "אלקטרה", לא רק שהיא מפסידה בחלקים הראשונים של המכרז והיא מסבסדת את זה עם פרקים 3 ו-4, היא חשבה פשוט שזו האסטרטגיה שתיתן לה את הניצחון כי יש לפרק 1 את המשקל הכי גבוה. אבל יש להם בעיה של עלויות מימון, בגלל שהם מפסידים בהתחלה, והם ישלמו עלויות מימון בשנים הללו, עד שיגיעו פרקים 3 ו-4. אצלנו המצב הוא הפוך: אנחנו בפרקים 1 ו-2, זה לא שאין מימון לחלוטין, אלא אנחנו לא אמורים לשאת כמעט בעלויות מימון, אלא בעלויות מימון נגיד יחסית נמוכות.

גיא גודלניק: מקודם שאלתי שאלה, השאלה פשוטה, אתה אומר שפרק 3 מממן את עלויות פרק 4. אבל עלתה טענה שמה שאתה גובה מהיזמים מממן את העירייה. איך אתה מתמודד עם טענה כזאת?

עו"ד גלעד וקסלמן: אז אני חושב שעניתי ואני אחזור. המחיר שקבעתם בעניין הזה זה מחיר שאתם קבעתם ואנחנו הלכנו לפי המחיר ולקחנו את המחיר שנקבע במכרז.

והנקודה השנייה, "אלקטרה" עשתה את אותו דבר, לוקחת את אותו מחיר.

אופירה יוחנן-וולק: לא מעניין עכשיו מה עשו "אלקטרה". תענה איך אתה עושה את זה.

אילן בר: בהנחה שפרק 3, של היזמים, הוא פרק רווחי, הרי שיש פה מספיק רווח, במקרה שלנו, לממן את התחזוקה, את פרק 4, ובמקרה של "אלקטרה" - לממן את ההפסדים של ההנחה המאוד גבוהה שהיא נתנה בפרק 1.

גיא גודלניק: זה עדיין לא, לא זו הייתה השאלה. את זה שאלתי קודם. השאלה אחרת. שאלה מימונית.

אופירה יוחנן-וולק: תענה ממוקד בבקשה לשאלה של גיא.

עו"ד גלעד וקסלמן: לשאלה של גיא, התשובה שלנו מאוד פשוטה. אנחנו הגשנו הצעה בהתאם למחיר של היזמים לפי המכרז, ואנחנו משתמשים על מנת לכסות את העלויות של פרק 3 ופרק 4. בנוסף, הסברנו שיש לנו חיסכון, כשאנחנו לוקחים את פרק 3, יש לו עלויות מסוימות,

אנחנו חוסכים הרבה מאוד מהעלויות כתוצאה מכך שיש לנו חפיפה בתקורות ובכוח האדם.

אהרון פישר : עוד נקודה שחייבים לחדד בהקשר הזה. יש פיצויים מוסכמים, גם לשלב הזה של התחזוקה. אם העבודה לא בוצעה לשביעות רצונה של העירייה בשלב האחזקה, אז העירייה יכולה לגבות מכם פיצוי מוסכם. מאיפה היא גובה? לאור ההצעה שלכם, אין לה תשלום ביד, אין לה מאיפה לגבות ולחייב פיצוי מוסכם, כי אין תשלום בכלל.

עו"ד גלעד וקסלמן : אני אסביר את זה בשני דברים : אחד - יש לכם ערבות בנקאית - אחד. שתיים - יש תביעה. אם אתה רוצה לגבות, אתה לא גובה באוטומטי, אתה מה שאתה עושה אתה מגיש תביעה. לא, לא, לא, הפיצויים המוסכמים זה דבר אחר. פיצויים מוסכמים לא לוקחים מערבות, חילוט ערבות זה תהליך אחר, והוא ארוך ומייגע. פיצויים מוסכמים מתאפשרים כשיש לי התחשבות שוטפת עם קבלן, ופה לא תהיה לי התחשבות אתכם. אתם רק מול היזמים, העירייה לא משלמת לכם בשלב זה, היא סיימה את ההתחשבות מולכם.

עו"ד נטלי שמואלי מעודי : אני אחדד את השאלה של אהרון. במכרז יש תניות חוזיות שמאפשרות לעירייה להבטיח את ביצוע השירותים, לדוגמה קיזוז, פיצויים מוסכמים. אך ההצעה שלכם לא מאפשרת לעירייה לממש תניות אלו. איך אתם מסבירים את זה? אילן בר : זו שאלה פרוצדורלית. כל הדברים האלה פתירים.

עו"ד גלעד וקסלמן : אני אסביר רק דבר מאוד פשוט, זה עניין משפטי פשוט. עלתה פה טענה גם על ידי "אלקטרה", שלא יהיה לנו תמריץ לעשות את התפעול, בסדר? אז התשובה היא מאוד פשוטה, כמו שהסברנו. קודם כל, את הערבות הבנקאית אפשר לחלט גם לפיצוי מוסכם וגם לכל נזק וכל דבר שאתם רוצים, זה החוק ואין שום מניעה ולא צריך לעשות פרוצדורה אחרת. זה אחד, זה הכי קל - לחלט ערבות בנקאית, שולחים הודעה לבנק. זה אחד. שתיים, יש לנו אחריות מלאה על כל מה שאנחנו חייבים לתפעול. גם פיצוי מוסכם, זה לא אוטומטי שיש לך פיצוי מוסכם, אתה צריך לפנות לבית משפט ויפסוק לך פיצוי מוסכם, על מנת שאתה מנהל הליך.

עו"ד נטלי שמואלי מעודי : זה לא מה שכתוב במכרז, אלו לא תנאי החוזה. החוזה קובע הפרות לאורן ניתן לחייב בפיצויים מוסכמים, ואפשר פשוט לקזז אותם מהתמורה שמגיעה לספק הזוכה במכרז.

עו"ד גלעד וקסלמן : אנחנו לא מתכחשים לרגע. אם אנחנו אחראיים, אנחנו אחראיים באופן מלא, לא בגובה הערבות הבנקאית אלא בגובה כל סכום של כל טענה לכל נזק וכל מה שלא יהיה. עכשיו הנקודה, אם אתם מחר בבוקר רואים שאנחנו לא עושים תפעול, אתם זכאים לקבל את

מלוא הפיצוי המוסכם ולתבוע את החברה ולקבל ממנה תשלום מלא, עד השקל האחרון. אני מניח שאם יהיה מצב שהחברה לא תיתן שירות טוב, אתם לא רק תחכו למשיח, אלא תפסיקו את השירות, תחליפו אותנו במישהו אחר ותתבעו אותנו על כל נזק וכל דבר שייגרם כי אף אחד לא יישאר עם מצב שלא מקבל שירות. זה לא איזה איזה גוף קיקיוני. אנחנו מדברים פה על חברת שיכון ובינוי.

ליאור שפירא : אתה מבין שהשאלה לא נובעת מזה שלא נצליח לקבל סעד. אלא השאלה נובעת מהעובדה שכשהכסף אצלנו הרבה יותר קל לחייב בפיצוי מוסכם. כשהכסף אצלכם אנחנו מתחילים לרדוף.

עו"ד גלעד וקסלמן : כן, אבל הכסף אצלכם יותר, כי אתם לא משלמים בכלל על תפעול, כאילו קיזזתם 100 אחוז מראש. אתה מחזיק מראש 100 אחוז מהכסף. זה המצב הכי טוב שיכול להיות. ליאור שפירא : לא, בפרק 4 זה לא המצב, אם אתה לא נותן לי את השירות בפרק 4, כל הכסף נמצא בידך כבר בפרק 1, 2 ו-3.

עו"ד גלעד וקסלמן : לא, לא, לא, ליאור אתה טועה. פרק 4 אם הייתי לא נותן הנחה, נגיד הייתי נותן 50 אחוז הנחה, הייתי אמור לקבל 50 אחוז מהכסף מהעירייה, זאת אומרת העירייה היום מחזיקה 100 אחוז. תחשוב שיש לך את התקציב, אתה מחזיק 100 אחוז מהכסף אצלך, כאילו קיזזת מראש 100 אחוז מכל הכסף, כי אני נתתי 100 אחוז הנחה, זה המצב הכי אידיאלי שהעירייה יכולה להיות בו אי פעם. כי לא רק שהיא לא משלמת לי אף פעם, היא מחזיקה את כל ה-100 אחוז מראש. היא נמצאת במצב שהיא כאילו קיזזה לי 100 אחוז מעלויות התפעול.

ליאור שפירא : בוא נדמיין לרגע שהכסף הוא, כל מה שצריכים לקבל על הפרויקט הזה זה 100 שקל. עו"ד גלעד וקסלמן : או קיי.

ליאור שפירא : ואתה היית, בוא נניח שבפרק 1 ובפרק 4 היית נותן 50 אחוז הנחה, אז היית מקבל 50 שקלים בפרק 1 ו-50 שקלים בפרק 4.

עו"ד גלעד וקסלמן : נכון.

ליאור שפירא : אתה אומר תשמע, אני הטבתי אתכם, אני נתתי בפרק 4 100 אחוז הנחה, זאת אומרת אתה כבר קיזזת מראש. אבל את ה-100 שקל כבר קיבלת ממני בפרק 1.

עו"ד גלעד וקסלמן : אני רוצה רגע שנבין את זה. פרק 1 ו-2 יש לך נגיד 50 שקלים, זה התקציב שלך. בפרק 4 אפס הנחה יש לך תקציב 25 שקלים. הסיטואציה שאנחנו מקבלים רק 50 שקלים ואת ה-25 שקל אתה מחזיק אצלך בתקציב, אתה יכול מחר בבוקר להוציא אותי, לקחת את מלוא ה-25, לקחת מישהו אחר, אני מקבל רק 50 שקל. כי הסבסוד שנובע הוא לא ממך.

הטענה היא שהסבסוד מהיזמים זו הטענה. ולכן התוצאה היא שהעירייה כאילו מראש קיזזה, ושזה יהיה ברור מתמטית הכי פשוט, היא כאילו קיזזה מראש, את כל התקציב. היא מחזיקה של כל התחזוקה בלי לשלם לי שקל.

ליאור שפירא : אבל אתה לוקח את ה-100 שקלים ביחס לאומדן העירייה, וזה לא נכון, אתה צריך לקחת את ה-100 שקלים ביחס להצעה שהחברה השנייה נתנה לי 52 אחוז הנחה, שאתה לא נתת לי, אז המחיר הוא לא ה-100 שקלים אומדן העירייה. נניח, אומדן העירייה היה 1,000 שקלים. המחיר החדש הוא בהתאם להנחה שקיבלתי בסך הכול העלות שאני משלם על הפרויקט. אתה במתמטיקה שלך תמיד חוזר לאומדן העירייה, אבל הוא כבר הפך להיות לא רלוונטי אם יש לי מחיר חדש. ועכשיו תסביר לי את התיאוריה הזאת שיש לי מחיר חדש.

עו"ד גלעד וקסלמן : אז הבעיה שלך היא יותר, הרי אם החברה השנייה נתנה לך 50 אחוז הנחה בחלק הראשון ומחר היא לא תקים את המערכת, מה תעשה? אותו דבר. הקבלן השני שנתן 52 אחוז, הרי אין סיכוי להקים את זה ב-50 אחוז. לעניין פרק א' אני מקבל פי שניים, הוא מקבל חצי, למה הוא לא יכול לעשות את זה במחיר הזה?

ליאור שפירא : אבל אתה צריך להשוות תפוחים לתפוחים. שניכם לא עשיתם את העבודה או ששניכם עשיתם אותה, אבל אתה לא יכול לתת לי דוגמה, שהוא לא עשה ואתה כן עשית. תבחר לך איזו אופציה. בוא נניח, ששניכם לא עשיתם את העבודה, אז אני צריך לתבוע אותו על 52 ואותך על 100 אחוז מהפרויקט. אבל בוא נצא מנקודת הנחה, שהעבודה היא בהתחלה של הפרויקט. מאותו רגע שעברתי את פרק א', המחיר של הפרויקט הוא לא אומדן העירייה, אלא המחיר שאתה והוא נתתם.

עו"ד גלעד וקסלמן : אבל זה היפוך של זה, בשלב של התפעול המצב הוא שאם הוא לא מתפעל אתה צריך לשלם לו. אם אני לא מתפעל, התקציב שהכנת עבור התפעול, אתה מחזיק אצלך ולא שילמת אותו בכלל.

ליאור שפירא : אבל התקציב, נתתי את התקציב הזה, כבר בזבזתי את התקציב הזה בפרק א'. תדבר בכסף מוחלט. בכסף מוחלט הקופה שלי התרוקנה אצלך בפרק א'. אצל החברה השנייה היא מתרוקנת בפרק 4. עכשיו זה נכון שנומינלית, אם אתה עושה את פרק 1,2,3,4 והוא עושה את פרק 1,2,3,4, אחוז ההנחה המשוקלל שלכם יותר גבוה ואתה יותר זול.

אהרון פישר : צריך להתייחס לנושא הזה, היות וריקטק הביאו אותנו למצב, לאור ההצעה שהגישו, שאנחנו חייבים להוון את תזרימי המזומנים, ואז יש תרחישים בהם ההצעה של "אלקטרה" יותר זולה. תרחישים הגיוניים.

ליאור שפירא : בהנחה ועשיתי את כל העבודה הזאת, בארבעה חודשים. כל חודש פרק אחר. נומינלית, על פניו, ההנחה שלהם גדולה יותר. אם אין מדדים, והם לא עולים ולא יורדים. זה אגה, בהנחה, בכלל, שהעירייה החליטה לממש את האופציה. לעירייה יש את הזכות להחליט אם לממש את האופציה בפרק 4. לאור ההנחה הגדולה שקיבלתי מכם בפרק 4 - 100 אחוז הנחה, אני לא באמת מחליט אם אני מממש את האופציה.

אילן בר : יש לך זכות כזאת רק ב-6 השנים.  
אהרון פישר : אבל 6 השנים גם שוות כסף, הוא צודק.  
עו"ד גלעד וקסלמן : אתם יכולים רק באופציה השנייה להחליט שאתם עושים את התחזוקה ולא אנחנו. ברור, אבל אז המצב הוא שאתה צריך לשלם, זה יעלה לך, אז אני נתתי לך פה רק עדיפות. אבל הנקודה היא, אין ספק שיש פה עניין של באיזה שלב מישהו מפר את החוזה. אם מישהו מפר את החוזה בשלב הראשון אז יש יתרון.

ליאור שפירא : זה לא נכון. גם אם אף אחד לא מפר את החוזה, והעירייה בוחרת לעשות את העבודה בלי שאתם מפרים את החוזה, ולא מממשת את האופציה, כי היא חושבת שביצוע עירוני עצמאי זה שירות יותר נכון, והעירייה עושה דברים בתוך הבית. אז בהצעה השנייה, יכולתי לא לשלם לו אם אני לא מממש את האופציה, ולקחת את הכסף ולשים את זה אצלי בכיס, ואצלך איבדתי את הסוכרייה שאתה נותן לי בזה שאתה הופך להיות יותר זול, כי כבר שילמתי הכל בהתחלה.

אילן בר : אני חייב להגיד שלדעתי לפחות, או בראייה כלכלית מקצועית, זה לא נכון. זו עלות אלטרנטיבית, אתה מדבר על עלות אלטרנטיבית אבל זה לא נכון להתייחס כנקודת ייחוס להצעה של "אלקטרה", קודם כל גם ברמה המשפטית.

ליאור שפירא : אני לא מתייחס להצעה של "אלקטרה". אני עכשיו מנותק לחלוטין מ"אלקטרה". היא לא קיימת בעניין, רק אתם. אני רוצה לצאת מנקודת הנחה שאתם צדיקים ואתם מקצוענים ואתם מתכננים לעשות הכול ואני לא צריך את הערבות שלכם ולא צריך את הפיצוי המוסכם שלכם. במקרה הזה, אם אני אחליט, למרות הכול, משיקולים עירוניים שלי, שאני רוצה לבצע את פרק 4 בתקופת האופציה - הפסדתי כסף, כי כבר נתתי אותו, שילמתי הכל, ואז אתם יצאתם בהצעה הרבה יותר יקרה כתוצאה מההליך הזה. זה מה שאני מנסה להגיד, ובמכרז יש לי את האפשרות שלא לממש את 6 שנות האופציה. עכשיו, אני לא יודע אם אני אממש את האופציה או לא אממש אותה, אבל אתם משמיטים לי את האופציה שאני רוצה לשמור לעצמי במכרז, כי אתם את כל הסוכרייה וההנחה הטובה נתתם רק בפרק מספר 4. זה מה שאני אומר. אני לא משווה אתכם לאף אחד.

עו"ד גלעד וקסלמן : אז אני מענה על זה בשני דברים : אחד - קודם כל לפי תנאי המכרז, 6 שנים ראשונות אנחנו חייבים לעשות את התפעול ואם אתם מחליטים – אז גם 12 שנה. כלומר, האפשרות שלכם לקחת את התפעול היא ל-6 שנים האחרונות ולא ל-6 שנים הראשונות – זה אחד. שניים - הסיטואציה היא שהסיכון הוא הרבה יותר גדול במצב ההפוך, כי ברגע שאי אפשר לעשות את כל ההקמה במחירים של 50 אחוז הנחה, התוצאה היא שאתה לוקח סיכון שלא יתנו לך בכלל את הפרויקט. פה, במצב הזה, של ההצעה של ריקטק, אתה מקבל את כל הפרויקט כבר, כל ההשקעה נמצאת אצלך. אתה לא צריך להשקיע אותה, כי ריקטק בנתה לך 100 אחוז מהמתקן, חיברה לך את הבניינים, ומה שיותר זה שאלת התפעול. כלומר העירייה במצב הכי אידיאלי, שכל הכסף הושקע אצלך והפרויקט עובר אליך.

ליאור שפירא : לא, אני לא מצליח, גלעד אני לא מצליח להבין למה הם לא ואתה כן.

אופירה יוחנן-וולק : בדיוק.

עו"ד גלעד וקסלמן : כי אני הסברתי.

אופירה יוחנן-וולק : לא הבנתי.

אילן בר : מכיוון שהנחה משמעותית כזאת כפי שאלקטרה נתנו בפרק 1 היא הפסדית לכל הדעות. אם אתם רוצים הוכחות..

אופירה יוחנן-וולק : לדעות שלכם.

ליאור שפירא : זה לכל הדעות שלך.

אילן בר : לא, אני אומר לכל הדעות, אפשר גם לספק, אני אראה לכם מחירים של ציוד, אני אראה לכם מחירים של פלדה, היא הפסדית בהגדרה. אם אתם רוצים הוכחה, אני אעביר לכם חוברת שלמה על כמה עולה פלדה, כמה עולה צנרת, ברמת חומרי הגלם. ההצעה של אלקטרה היא הצעה הפסדית. מכיוון שהיא הצעה הפסדית, כל הסיכון שעליו אתה דיברת ביחס לריקטק בנוגע לתחזוקה, הוא תופס עוד ובאופן הרבה יותר משמעותי בשלב ההקמה לגבי "אלקטרה".

ליאור שפירא : למה לא הצגת לנו את זה?

אילן בר : אני רציתי, אם אתם רוצים אני אציג לכם.

ליאור שפירא : לא, אנחנו רוצים היום, לא רוצים באופן כללי.

אילן בר : אז בוא אני אציג לכם את מחירי הפלדה. אני אציג לכם אם אתם רוצים.

ליאור שפירא : לא, אתה בא ואומר שמה שאלקטרה הציעו זה לא כלכלי.

אילן בר : זה לא כלכלי להם.

- ליאור שפירא : ברגע שאתם אומרים שזה לא כלכלי להם, תתכבד היום להוכיח לי שזה לא כלכלי להם ואז החיים שלי כנראה יהיו יותר פשוטים.
- אילן בר : קודם כל זה לא בעיה להוכיח. ליאור שפירא: אבל זה היום צריך היה לעשות, זה היה צריך להיות פה היום.
- אילן בר : אנחנו עדיין לא בבית משפט.
- אופירה יוחנן-וולק : אני רק רוצה להגיד לך משהו אילן. בהנחה וזה היה אחד הטיעונים שלך, היית צריך לבוא אלינו היום או לשלוח לפני מסמכים שמוכיחים שההצעה של "אלקטרה" היא הפסדית. נכון לרגע זה, עכשיו, אני לא פותחת את זה מחדש.
- אילן בר : לא, אני לא אמרתי שההצעה הפסדית. שימו לב. יש הבדל. ליאור התייחס לפרק 1. פרק 1 בהחלט הפסדי. אבל אי אפשר להגיד שההצעה היא הפסדית.
- עו"ד גלעד וקסלמן : אז דבר ראשון אופירה טענו את זה ואנחנו באנו היום לשימוע, גם לא ביקשתם על זה התייחסות, אבל באנו לשימוע ואנחנו נתנו לכם את הנתונים שמוכיחים את זה.
- ליאור שפירא : אילן תחדד רגע את מה שאתה אומר שאתה, בוא נחלק את זה לשלבים, פרק 1 הוא הפסדי עבורם.
- אילן בר : באופן ברור ומוחלט. אבל אי אפשר להגיד שההצעה הפסדית. כי ההצעה היא הצעה של מכלול.
- ליאור שפירא : ואם אני מקשה ואומר, נניח, שאני גם לא רוצה שאלקטרה יבצעו את פרק 4, כי אני רוצה לעשות את זה בעבודה עירונית. האם אז ההצעה שלהם הפסדית או לא? אני פונה אליך בתור מומחה, ואז אני רוצה את המומחיות שלך. אתה מספר לי, מהמומחיות שלך, שרק פרק א' מבחינת "אלקטרה" זה פרק הפסדי. בהינתן המצב שהם עושים את פרקים 1, 2 ו-3 - האם ההצעה שלהם כלכלית או לא? זו השאלה.
- אילן בר : תראה, אני כמו שאתם יודעים מאחר וב-6 השנים הראשונות הן מחויבות ובהסכם וב-6 השנים שלאחר מכן הן אופציה, אני לא חושב שמישהו היה נותן הצעה שהיא לא ריווחית, בהנחה שאופציה אפשר גם לא לממש. בוודאי שההצעה רווחית ל"אלקטרה".
- עו"ד גלעד וקסלמן : אנחנו רואים את הרווח העיקרי בפרק 3, אני אומר את זה בעניין הזה בגלל היכולת גם לחסוך בו עלויות וגם מבחינת העלויות שזה עולה בכלל. וגם "אלקטרה" אותו דבר. "אלקטרה" מממנת את פרק 1 באמצעות, בעינינו בעיקר פרק 3. ההשפעה של פרק 4, קשה לתמחר אותה, היא לא שמבטיחה שההצעה שלה תהיה רווחית או הפסדית. אם אתה מוריד את פרק 3, את החיבורים, התשובה שההצעה של "אלקטרה" תהיה הפסדית, אין ספק, מאוד הפסדית. עכשיו מה "אלקטרה" עשתה, אמרתי לכם, היא מממנת את פרק 1,

מפסידה הרבה כסף בהתחלה, ומממנת את פרק 1 בהמשך. היא חשבה שהטקטיקה הזאת נותנת לה בשקלול את המחיר הגבוה ביותר. אין ספק בעניין. עכשיו אנחנו אמרנו הפוך. אנחנו באים ולא מבקשים לסבסד בין פרק 1 לפרק 2, לקחנו את האומדן של העירייה והאומדן של העירייה ראינו שהוא סך הכול סביר פה בנסיבות והוא מוכיח שהוא סך הכול פלוס העלויות בפרק 1 ו-2 ואנחנו לקחנו את פרק 3 ואת פרק 4 ביחד כי הם נותנים לנו את הרווחיות שאנחנו צריכים בעניין הזה.

אילן בר : אפשר משפט אחרון בבקשה? ממש בקצרה, למשהו שהתייחסתי אליו בהתחלה, לגבי החשש לכאורה שלא נקיים את פרק התחזוקה או פרק התפעול. אז מלבד שזו טענה באמת מופרכת כי לא נסכן לא את המוניטין שלנו כי ריקטק מתמודדת על הרבה מאוד מכרזים, ובוודאי לא של שיכון ובינוי. אני מזכיר לכם שלא סתם כרכנו את פרק 3 עם פרק 4, כי מדובר בהרבה מאוד קווי דמיון, כולל התזמון, ולכן זה אינטרס מובהק שלנו להמשיך ולהישאר כדי לממש גם את פרק 3, כי אחרת באמת אין בסיס לכל עניין הזה. כלומר, בהנחה שאם משהו יקרה חלילה ונניח שהעירייה תסלק אותנו, אז כמובן שאנחנו נעשה את הכול כדי שזה לא יקרה ואנחנו רוצים פשוט לממש את כל התקופה, בוודאי את התקופה הראשונה, כי זה מקור ההכנסה העיקרי שלנו, חיבורי יזמים בפרק 3. ואם העירייה תסלק אותנו לא נוכל לחבר יזמים.

ליאור שפירא : האם אני יכול להפעיל שיקול דעת ולחלק את העבודה בין שני זוכים? בשלבים שונים? עו"ד שני לוי-גצוביץ : לא. זה לא לפי תנאי המכרז, לא ניתן לחלק את העבודות לשניים. אילן בר : לא, גם כל המודל הכלכלי גם שלנו וגם של "אלקטרה" לא עומד באופן הזה. אופירה יוחנן-וולק : גורמי המקצוע, יש לכם שאלות נוספות? עו"ד נטלי שמואלי מעודי : אנחנו נבקש לשמוע את ההתייחסות שלכם לטענה שהעלתה "אלקטרה", לפיה שהעירייה תהיה חשופה להליכים משפטיים מצד יזמים שיכולים לטעון. שאי אפשר להעמיס את העלויות של התחזוקה על עלויות החיבורים בפרק 3, כי עלויות התחזוקה אמורות להיות ממומנות מהארנונה.

אהרון פישר : גיא שאל את זה בניסוח אחר אבל השאלה אם את רוצה לחדד פה יותר. עו"ד גלעד וקסלמן : והתשובה, קודם כל, אותה שאלה צריך לשאול את "אלקטרה" מהסיבה שהם נתנו אפס אחוז הנחה. עכשיו, בעניין הזה עוד הפעם, אנחנו בעניין הזה ראינו את התב"ע, קראנו את התב"ע וראינו את ההתחייבות שיש. ברור לנו שיש מחיר שכל אחד מחויב בו לפי הדברים ומתחברים ולכן אנחנו נפעל בהתאם לתב"ע ונדרוש מהם לעמוד בהוראות ההיתר והתב"ע. זה המצב, עכשיו אמרתי לכם אין פה בעניין הזה שוני בינינו לבין "אלקטרה",

לחלוטין. אני לא רואה שוני, זה התנאים של המכרז. שנינו עשינו את אותו דבר בפרק הזה.

אופירה יוחנן-וולק: גיא יש לך עוד משהו נוסף?

גיא גודלניק: לא.

אופירה יוחנן-וולק: או קיי. אז אני מודה לכולכם.

עו"ד גלעד וקסלמן: תודה רבה.

אילן בר: תודה לכם.

אופירה יוחנן-וולק: אחרי ששמענו את כל הצדדים, אני חושבת שאנחנו נצטרך לשבת ולחשוב בינינו לבין עצמנו ולעבד את כל המידע הזה שנאמר ואנחנו נחליט בהמשך.

ליאור שפירא: טוב.

אופירה יוחנן-וולק: אנחנו נקבע דיון המשך לקבלת החלטה.

**בהמשך לדיון הנ"ל, התקבל ביום 20.02.22 מכתב נוסף מטעם חברת ריקטק, אשר הובא בפני הועדה. בנוסף, בהמשך לדיון הנ"ל הוגשו לוועדה חוות דעת כלכלית מטעם אגף תקציבים וכלכלה בעירייה, וחוות דעת משפטית מטעם השירות המשפטי בעירייה. על רקע האמור התקיים דיון המשך ביום 22.02.22, לקבלת החלטה בנושא בהשתתפות יו"ר ועדת המכרזים הגב' אופירה יוחנן וולק וחבר הוועדה מר ליאור שפירא ונציגי העירייה. להלן עיקרי הדברים:**

גב' ליטל פחטר: הנושא שלנו היום זה המכרז הפניאומטי, אחרי שהיה ביום 17.02.22 זכות טיעון לחברות, גם ריקטק וגם אלקטרה. אחרי ששמענו אותן, העברנו לכם לקראת הישיבה היום שלושה מסמכים נוספים: מכתב שהתקבל מבא כוחו של ריקטק ובנוסף חוות דעת כלכלית בנוגע להצעות שהתקבלו ועלותן, וחוות דעת משפטית לאורה הועדה רשאית לפסול את ההצעה של ריקטק ולהכריז על אלקטרה כעל ההצעה הזוכה ולאשר את ההתקשרות עם אלקטרה. אני רוצה לשתף את המכתבים.

מר ליאור שפירא: המכתב מ-20.2 הוא מולנו.

מר ליאור שפירא: אנחנו רוצים לשמוע את ההתייחסויות.

גב' ליטל פחטר: חוות הדעת הכלכלית הוכנה על ידי אתי הרשקו מאגף תקציבים, אני אסביר בתמציתיות. חוות הדעת בחנה את המחירים ואת ההצעות שהגישו אלקטרה וריקטק למכרז. מאחר שמדובר בפרויקט שהוא לזמן ארוך, ברגע שריקטק נתנו בהצעה שלהם הפחתה של מאה אחוז על הפרק הרביעי האחרון, של תפעול ותחזוקת המערכת, ההסתכלות היא כבר לא רק ברמת אחוזי ההנחה המשוקללים, ששם לריקטק יש אחוז

הנחה משוקלל גבוה יותר, אלא אנחנו נדרשנו לבוא ולבחון את העלות הכלכלית לעירייה, באמצעות היוון תזרימי המזומנים, הצפויים בפרויקט הזה, וזה נעשה בכמה תרחישים, שמביאים בחשבון את תקופת ההתקשרות, מימושי האופציה והתחלת תקופת התחזוקה, כאשר יש המערכת כוללת שני מבנים ראשיים, כל אחד מהם יש לו גם לוחות זמנים משלו להקמה. כל הנתונים האלו נלקחו בחשבון בתחשיב הבוחן מהן העלויות של העירייה, כשאנחנו מהוונים תזרימי מזומנים בתרחישים מסומים. אני אציג לכם את העבודה שנעשתה.

גב' אופירה יוחנן-וולק: אני רוצה לחדד, ש-6 השנים של התחזוקה, ואחרי זה ה-6 שנים פלוס אופציה מתחילות להיספר לאחר הקמת המבנה הראשי ואישור שהמערכת תקינה. מהיום הראשון של מבנה מספר אחד, שמחובר, מתחילות להיספר 6 השנים של התחזוקה, ולכן, בהנחה שאנחנו מחליטים שהזוכה במכרז היא אלקטרה, והמבנה הראשי השני יוקם ויחובר למערכת לא בשנת 2030, אלא בשנת 2032, אז העירייה תשלם בעצם שנתיים פחות תחזוקה על מבנה מספר שתיים, ואם אנחנו נחליט שריקטק הם אלו שזוכים והעירייה משלמת בעצם מלכתחילה את כל כסף בפרקים הראשונים של המכרז, והמבנה השני יתחיל לפעול שנתיים אחרי, בעצם זה לא משנה מבחינת המחיר שהעירייה משלמת, והיא תשלם אותו מחיר, למרות שיש שנתיים שלא קיבלת בהן שירות. זה באופן גס.

גב' אתי הרשקו: ועוד משהו, באופן עקרוני, לריקטק אין אינטרס כלכלי לסיים את המבנה השני, כי אם הם לא יסיימו אותו הם לא יצטרכו לתפעל אותו.

גב' אופירה יוחנן-וולק: כן, אבל אנחנו מדברים על חברה, שמאחוריה עומדת שיכון ובינוי, זאת לא איזו חברה קיקיונית שהגיעה משום מקום, ואני גם לא רוצה להניח שהיא לא מתכוונת לעמוד בהתחייבויותיה. גב' אתי הרשקו: כמובן, זה תרחיש קצה להסביר את הדברים. ככל שזמן התחזוקה הוא מופחת, אז ההצעה הזולה יותר תהיה של אלקטרה.

גב' ליטל פחטר: חוות הדעת הכלכלית בחנה את הצעות המחיר. אלקטרה נתנה הפחתה גדולה על פרק אחד וריקטק על הפרק הרביעי. בחוות הדעת נעשתה בחינה של היוון תזרימי המזומנים, כאשר יש פה, יש פה גם כמה גורמים שאין להם וודאות, גם הנושא של מתי יבוצע כל שלב, שמושפע ממועד אישור התב"ע, קצב הוצאה של היתרי בנייה, התקדמות הבנייה, ויש פה גם שורמים שמושפעים מהחלטות פנימיות של העירייה - האם העירייה תממש את האופציה בתקופת התחזוקה, או לא תממש אותה, ואם היא תממש את האופציה - האם תממש את כולה או רק חלק ממנה? לכן חוות הדעת בחנה כמה תרחישים וכמה אפשרויות. במסגרת הבדיקה של תזרימי המזומנים ושל העלויות עצמן, נלקחו בחשבון

גם את הממדים הרלוונטים, כפי שהם הוגדרו במסמכי המכרז, ושיעור ההיוון שנלקח הוא חמישה אחוז, הוא היה קבוע לכל החלופות. מאחר שאנחנו מדברים על זמן ארוך ועל תקופת התקשרות ארוכה, גם שיעור ההיוון וגם המדדים שנלקחו בחשבון בתרחישים, הם יחסית שמרניים. אז ההבדל בין החלופות בחוות הדעת הכלכלית היה גם בנושא של התקופות, תקופות ההתקשרות בכללותן וגם מתי תתחיל תקופת התחזוקה ומימוש האופציה. כאשר בחלופה הראשונה, ההנחה היא שהבניה של שני המבנים הראשיים של המערכת תסתיים אחרי ארבע שנים והתחזוקה שלהם תחל מהשנה החמישית לשתיים עשרה שנה, זה אומר שהעירייה מממשת את האופציה, ויש שש שנים תחזוקה ועוד שש שנים, וסה"כ המכרז שש עשרה שנים, זו החלופה הראשונה.

בחלופה השנייה, ההנחה הייתה שהבניה של המבנה הראשי הראשון תסתיים אחרי ארבע שנים ומפה תחל תחזוקה, מהשנה החמישית, לשתיים עשרה שנה. הבניה של המבנה הראשי השני תסתיים בשנה השמינית והאחזקה שלו בעצם, כפועל יוצא, תהיה לשמונה שנים. גם כאן, תקופת ההתקשרות הכוללת שנלקחה היא שש עשרה שנים ומממשת האופציה. החלופה השלישית שנבדקה היא בעצם כמו החלופה השנייה רק ללא מימוש האופציה. זאת אומרת, שתקופת ההתקשרות הכוללת תהיה עשר שנים ולא שש עשרה שנה. אני רוצה להזכיר שמימוש האופציה זה לשיקול דעת העירייה והעירייה יכולה להחליט האם היא מממשת את האופציה או לא מממשת את האופציה, ולכן אין וודאות גם בנושא הזה.

גב' אופירה יוחנן-וולק: אם עכשיו שני המבנים מוכנים, אז מה יקרה אם העירייה לא מממשת את האופציה והתחזוקה היא רק בשש שנים?

גב' ליטל פחטר: ההצעה של אלקטרה תהיה כדאית. בסוף כשאנחנו מסתכלים על התרחישים האלו, אז אנחנו רואים פה שההצעה בחלופה הראשונה אין מובהקות מי זול יותר, זה תלוי במדדים. הרי אנחנו לא יודעים מה יהיה המדד בכל שנה, אנחנו עושים איזושהי הערכה, וכמו שאמרתי הערכה שמרנית, בשלב הראשון זה צמוד למדד מחירי תשומה בסלילה ללא גישור, והשלב השני צמוד למדד המחירים לצרכן. לקחנו פה תרחישים שונים עם איזושהן התייקרויות שיכולות להיות. בחלופה הראשונה, של שש עשרה שנה, עם שתיים עשרה שנות תחזוקה, המצב הוא, בשני תרחישים שריקטק מעט זולה יותר ותרחיש אחד שאלקטרה זולה יותר. מה שאתם רואים באדום, איפה שיש מינוס, בעצם זה אומר שההצעה של אלקטרה היא זולה יותר, וגם שם אתם יכולים לראות שכביכול ההצעה של ריקטק שזולה יותר היא מאד מאד גבולית, והמחירים של שתי ההצעות מאוד קרובים.

שתי החלופות האחרות מראות באופן מובהק שההצעה של אלקטרה היא זולה יותר. לפי חוות הדעת הכלכלית, גם אם העירייה תחליט לממש לא שתיים עשרה שנה אחזקה, גם אם היא תחליט לממש את האופציה באופן חלקי, ותקופת התחזוקה תהיה אחת עשרה שנות אחזקה או אחת עשרה וחצי, אפילו אם נוריד מתקופת האופציה כמה חודשים, כבר יש כדאיות כלכלית להצעה של אלקטרה.

עו"ד נטלי שמואלי: בחנו את החלופות עם גורמי המקצוע במינהל בת"ש. גיא, תציין איזו חלופה לדעתך יכולה להיות ריאלית יותר מבחינת מועד הקמת המבנים.

מר גיא גודלניק: חלופה אחת זו חלופה שלטעמי לא תיתכן כי מבחינה סטטוטורית עוד אין אישורים. מה שיותר הגיוני פה זו חלופה שתיים, וחלופה שלוש.

גב' אופירה יוחנן-וולק: רגע, מה, גיא מה שאתה אומר זה שייתכן שהמבנה הראשון יהיה מוכן אחרי ארבע שנים והשני יהיה מוכן רק אחרי שמונה שנים?

מר גיא גודלניק: אולי, כי הכל תלוי באישור התב"עות, שכרגע הן עדיין לא מאושרות, מכרז וצפון.

מר גיא גודלניק: אי אפשר לדעת בוודאות, זה נושאים סטטוטוריים, אבל להערכתי לפני שמונה שנים אין סיכוי שהמבנה השני יהיה מוכן.

גב' אתי הרשקו: טבלה 2 בחוות הדעת היא יותר גרפית.

גב' ליטל פחטר: ההבדל בין החלופות זה בתקופות. כשמביאים בחשבון את תזרימי המזומנים עם הנחות הבסיס של שיעורי המדדים וריבית היוון של חמש, מגיעים לשווי של ההצעה של אלקטרה ושל ריקטק.

מר ליאור שפירא: זאת אומרת, מה שאת אומרת, שאם ניקח את שלב א', שלב ב', ריביות והכל, מה שאנחנו נראה בחלופה 1, ששווי ההצעה של אלקטרה היא שמונים ותשע שש מאות תשעים וחמש שקל,

וריקטק היא שמונים ותשע, ארבע מאות חמישים ותשע שקל.

גב' ליטל פחטר: נכון מאד, בדיוק. ואם אני נשארת עם אותם מדדים, עם אותם שניים וחצי ושני האחוז, ומסתכלת עכשיו על חלופה שתיים, ששם בעצם התקופה של ההפעלה, שמה שאמרנו שהיא גם יותר סבירה, שהמבנה הראשון יהיה אחרי ארבע שנים והמבנה השני אחרי שמונה שנים, פה אתה כבר רואה שאלקטרה באופן מובהק זולה יותר, הפער הוא כבר, הוא קופץ לחמישה מיליון, אוקיי? ובחלופה השלישית הוא כבר קופץ לעשרים מיליון, תחת ההנחות האלה.

עו"ד נטלי שמואלי: לא מממשים את האופציה, זו הכוונה בחלופה השלישית, שהעירייה לא מממשת את שש השנים.

מר ליאור שפירא : זאת אומרת, שבחלופה שתיים ובחלופה שלוש אין אף מקרה שריקטק יותר זולה, ץ

ושבחלופה אחת יש בסה"כ יש שני מקרים שהיא יותר זולה בכרבע מיליון שקל.

גב' ליטל פחטר : נכון מאד.

גב' אופירה יוחנן-וולק : כן, אבל תיקח בחשבון עוד דבר, שמה שנאמר לך עכשיו זה שלפי ההערכה, חלופה אחת,

הסיכוי שלה להתקיים הוא לא גבוה, כמעט בלתי סביר, כי מה שגיא אומר זה שבגלל

ההתקדמות של התב"עות, אז המבנה השני יהיה כנראה רק שמונה שנים אחרי הוא יהיה

מוכן, ולא בארבע שנים יחד עם המבנה הראשון, אז בעצם חלופה אחת היא לא רלוונטית.

מר גיא גודלניק : מבנה ראשי אחד, אמור לשרת את תב"ע אשכול איפה שהקרקעות שווקו, התב"ע

מאושרת, זה המבנה הראשון, ועוד חלק מהמרכז הוא ישרת למען הדיוק. והמבנה הראשי

השני משרת רק את תב"ע צפון וחצי ממרכז, והיות שתב"עות צפון ומרכז לא מאושרות

והן עדיין בהליך וצריכות להיות מאושרות להפקדה, אין לנו כל כך צפי אליהן, וגם אם הן

יאושרו בעוד נגיד שנה, אז להערכתי ייקח עוד שמונה שנים עד שהמבנה הזה יעבוד.

מר ליאור שפירא : אז למה העליתם את החלופה הזאת בתור חלופה?

עו"ד נטלי שמואלי : כי הנושא הסטטוטורי ומועדי הקמת המבנים הראשיים הם בגדר הערכה בלבד, אי אפשר

לדעת מתי יושלמו ההליכים הסטטוטוריים ויקודמו השכונות ויוקמו המבנים. אולי

פתאום יקרה איזה משהו שהוא מחולל שינוי ופתאום התב"עות יצליחו להתאשר בצורה

הרבה יותר מהירה. חוות הדעת הכלכלית כוללת סימולציה, והיא מבוססת על הנחות,

על השערות. כמו שאנחנו לא יודעים מה יהיו המדדים בדיוק ומה יהיו שיעורי הריביות,

אנחנו לא יודעים בדיוק מה יהיה בעתיד ומתי בדיוק המבנה השני והראשון יופעלו, ואולי

המבנה השני יופעל אחרי שבע שנים ולא אחרי שמונה? ואולי הראשון יופעל אחרי ארבע

שנים או אחרי חמש שנים? לפי לוחות הזמנים ולפי קצב ההתקדמות, חלופה שתיים

וחלופה שלוש הן יותר ריאליות. אנחנו לא יכולים לדעת בוודאות מה יהיה ולא יכולים

כמובן לתת אינסוף חלופות על כל נקודת זמן על הציר, אבל אתם יכולים לראות את

השונות ואת ההבדלים המאד דקים בין התרחישים בחלופה 1. לפי חוות הדעת הכלכלית,

לא בטוח שבפועל ההצעה של ריקטק היא באמת ההצעה הזולה ביותר, למרות שאחוז של

ההנחה המשוקלל שבה הוא יותר גבוה בכשלושה אחוז מאחוז ההנחה המשוקלל של

אלקטרה. בחוות הדעת מוצגות כל מיני חלופות, חלופה אחת פחות ריאלית, אבל גם היא

מובאת בפני הוועדה. יש הרבה מאד אפשרויות ואנחנו לא יכולים להציג את כל

האפשרויות. הוצגו שלושה מקרים שממחישים כי שברוב המקרים, באופן מובהק

אלקטרה זולה יותר. אפילו בחלופה הראשונה, האפשרות שהיא תתממש היא לא גבוהה,

גם בה יש תרחישים שריקטק יותר יקרים, אבל זה מחייב את העירייה לממש את מלוא תקופת האופציה, וכבר אין לעירייה אפשרות אמיתית להחליט אם מממשת את האופציה או לא.

גב' אופירה יוחנן-וולק: למה אין לי אופציה?

עו"ד נטלי שמואלי: כי לפי חלופה אחת שבה יש תרחישים מסויימים שריקטק יותר זולה, העירייה צריכה לממש את מלוא תקופת האופציה.

מר גיא גודלניק: תחזוקה של כל שתיים עשרה השנים.

גב' אתי הרשקו: אני רגע רוצה להגיד עוד משהו, בעצם חלופה 1 זה המקרה היחיד, מקרה הקצה, שבו ריקטק זולים יותר, בחלק מהתרחישים. בכל שאר החלופות, שזה אומר במידה והמבנה השני יופעל בשלב מאוחר יותר, או שתקופת מימוש האופציה תהיה נמוכה יותר, אלקטרה זולים יותר. חוות הדעת והחלופות הן רק לטובת הצגת הנתונים והתמונה המלאה, להראות שאם מסתכלים על מודל שהוא לא נומינלי, אלא מודל כלכלי שמתחשב במדדים וריבית להיוון, ההצעה הזולה יותר היא של אלקטרה.

גב' אופירה יוחנן-וולק: לצורך העניין, אני אתקטן ואני אומר שאפילו אם מבנה מספר שתיים יתחיל יום אחרי, אז כבר יש לי הבדל בהצעות, כי אני משלמת לאלקטרה עבור תקופת התפעול והתחזוקה בפועל, ולריקטק אני משלמת את כל הכסף בהתחלה של הפרויקט וזה בעצם הסיפור פה, שלא לקטרה אני משלמת עבור עבודה, לפי תקופת התפעול בפועל ויש סיכוי, לפי מה שגיא אומר, שיהיה לי פחות זמן תפעול של המבנה הראשי השני.

גב' שרונה הרשקו: חוות הדעת הציגה בחלופה 1 את נקודת הקצה, כדי לייצר פה את מקסימום השקיפות. גב' אופירה יוחנן-וולק: כנראה שאין מצב ששני המבנים יחוברו ביחד, לאור המצב הסטטוטורי, ולכן כל יום שיעבור אלקטרה היא הזולה יותר, כי תשלום התחזוקה לפי ההצעה של אלקטרה הוא פר עבודה.

מר גיא גודלניק: נכון.

גב' נטלי שמואלי: ובנוסף, בכל מקרה שהעירייה לא תממש את האופציה, או תממש רק חלק ממנה, אז רואים באופן מובהק ומשמעותי את הפערים הגדולים, שאלקטרה יותר זולה.

גב' אופירה יוחנן-וולק: כשאני לא משתמשת באופציה של שש השנים, והתחזוקה תהיה רק שש השנים של הפרק שהם מחייבים במכרז, אז לפי חלופות שתיים ושלוש העירייה משלמת על מבנה אחד שש שנים תחזוקה ועל מבנה שתיים אני אשלם כנראה שנתיים.

גב' ליטל פחטר: ואז ברור שאלקטרה זולה יותר.

גב' אופירה יוחנן-וולק: אם המבנה השני יחובר ארבע שנים אחרי המבנה הראשון, חסכתי ארבע שנים שאני לא משלמת תפעול.

גב' ליטל פחטר: לפי חוות הדעת הכלכלית, אם העירייה לא מממשת את האופציה, בכל מצב אלקטרה זולה יותר, אין בכלל שאלה.

גב' נטלי שמואלי: גם אם העירייה מממשת חלק ממנה.

גב' ליטל פחטר: גם אם העירייה מממשת חלק ממנה. השאלה שנשאלת, השאלת שנשאלת היא כשהעירייה כן מממשת את האופציה במלואה, זאת השאלה, ואז עולה השאלה מתי מתחילה ההפעלה של המבנים הראשיים, והסיכוי, הסבירות, ששניהם יתחזקו שתיים עשרה שנה, הוא התרחיש שהוא פחות ריאלי וסביר שיתקיים, וגם בו לא בהכרח ריקטק יותר זולים.

גב' אופירה יוחנן-וולק: נכון.

מר ליאור שפירא: חלופה אחת זו החלופה שאנחנו יצאנו איתה למכרז?

עו"ד נטלי שמואלי: לא, אנחנו לא התחייבנו לשום פרק זמן של תכנון, אנחנו קבענו במכרז שהמשתתפים הם אלה שצריכים לבדוק את המצב התכנוני, זה דברים שמשנתנים מעת לעת, תלויים בהליכים סטטוטוריים, העירייה לא התחייבה למועד בו תחל תקופת התחזוקה ולמועד בו יופעל כל אחד משני המבנים הראשיים. במכרז נקבעו שש שנים של תחזוקה, ממועד אישור המסירה הראשוני, לאחר אישור הפעלה למבנה הראשי או למבנים הראשיים, אבל לא נקבע המועד שבו יינתן האישור, זה לא ידוע ולא וודאי.

מר גיא גודלניק: הבהרנו לכולם במהלך סיור הקבלנים ובמסמכי המכרז, שהתב"עות, מרכז וצפון, לא מאושרות ושייקחו את זה בחשבון שפרק הזמן עד לאישור אינו ידוע.

מר ליאור שפירא: ברור, אוקיי.

מר גיא גודלניק: חזרנו על זה מספר פעמים.

מר ליאור אברהם: המכרז שיקף את כל אי הוודאות שנוגעת להתנהלות.

מר ליאור שפירא: אוקיי.

עו"ד נטלי שמואלי: גם היום אין ודאות מוחלטת, לגבי מתי תתחיל תקופת התחזוקה ומתי יוקמו המבנים הראשיים.

מר ליאור אברהם: היה גילוי נאות לגבי כל אי הוודאות שנוגעת למכרז ולהליכים הסטטוטוריים שעדיין לא הושלמו.

עו"ד נטלי שמואלי: המשתתפים במכרז נדרשו לבדוק את המצב התכנוני, ומאחר שההליכים הסטטוטוריים עדיין לא הושלמו, קיימת אי וודאות שיש להביאה בחשבון. נראה סביר שהמבנה הראשי

הראשון יופעל בשנה ברביעית והמבנה השני בשנה השמינית אבל אין וודאות, ייתכן שיהיו הליכים משפטיים, ייתכן שההליכים יתמשכו בוועדות.

מר גיא גודלניק: במסגרת המכרז לא ניתנו חלופות, נתנו את המצב הסטטוטורי הקיים ואמרנו מהן התכניות שבתוקף, כשתכנית אשכול בתוקף שהתב"ע אושרה בהליך ות"לי, ובתב"ע אשכול ממוקם מבנה מספר אחד. לגבי התב"ע השנייה, שזה תב"ע מרכז וצפון, הבהרנו לכל המשתתפים חד משמעית, שהתכניות נמצאות בהליך סטטוטורי, שאנחנו לא יודעים מתי יאושרו התב"עות האלו ומתי תחל הבנייה שם, ומתי בכלל נבנה את הבניין או נפתח את השטח הזה, שאנחנו לא יודעים לתת תשובה בעניין, שיקחו זאת בחשבון.

חלופות הניתוח הכלכלי הן בשבילנו, לצורך בחינת שווי ההצעות.

גב' גינה שלגר: אני רוצה להוסיף עוד משהו. כשהגדרנו במכרז את תכולת העבודות ותיארנו את הפרויקט, רשמנו בצורה מאד מאד ברורה וחד משמעית, מה התוכנית בתוקף ומה התוכניות שהן עדיין בהליך סטטוטורי. זאת אומרת, שלא היה צל של ספק, שהתב"ע היחידה שהיא בתוקף היא התב"ע של אשכול, ושאר התב"עות הן תב"עות שנמצאות עדיין בהליך סטטוטורי, ללא שום ציון, ללא שום התחייבות על לוחות הזמנים.

גם דיברנו על זה בכנס המשתתפים.

מר ליאור שפירא: חוות הדעת כוללת אם כך חלופה 1, שהיא קיצון, שפחות ריאלי שהיא תקרה.

גב' גינה אלבר: אתי הציגה את חלופה 1 כי היא ניסתה להראות את נקודת הקיצון.

גב' אתי הרשקו: נכון, נכון, מפה והלאה ההצעה של אלקטרה הולכת ומשתפרת מבחינת הכדאיות הכלכלית, זה מה שרציתי להראות. חלופה 1 זו נקודת הקיצון שבה ריקטק בחלק מהתרחישים זולה יותר.

מר הרצל נעמן: ליאור, כאילו תצייר גרף, שהוא מתחיל בקצה מסוים ואיך הוא הולך ואיך הוא מסתיים, ואיך הוא משתנה על פני הזמן, ואז אפשר לראות את הדברים האלה.

עו"ד נטלי שמואלי: וגם בנקודת הקיצון שהוצגה בחלופה 1 ריקטק לא הכי זולה בכל התרחישים, וגם בנקודת הקיצון הזאת יש תרחיש שאלקטרה זולה יותר.

מר הרצל נעמן: אין מובהקות.

גב' אתי הרשקו: אין מובהקות, נכון. בחלופה 1 אין מובהקות, זאת נקודת קיצון, החלופה הראשונה. בחלופה השנייה, מספר שנות המכרז הוא שש עשרה שנה, ומספר שנות התפעול יורד, בגלל שתחילת התחזוקה של המבנה השני תתחיל כמה שנים לאחר הקמת המבנה הראשון. החלופה השלישית היא ללא מימוש תקופת האופציה של 6 השנים בתקופת התחזוקה, וחשוב להגיד, שהנתונים מציגים את עלויות ההצעה של ריקטק מול אלקטרה, ואם אנחנו

לא מפעילים את האופציה אז תתווסף לכאן עלות עירונית, שכרגע לא ידענו לאמוד אותה, וזאת בעצם בחינה כלכלית נוספת, שצריך להגיד מה תהיה העלות העירונית פלוס שש השנים הראשונות מול ריקטק. זה נתון שאנחנו לא יודעים כרגע לכמת אותו, אבל כיוון שיש לנו בחלופה 3 ארבע שנות תחזוקה פחות בשלב הזה, שזה כמו בחלופה השנייה, אנחנו יודעים בוודאות שאלקטרה תהיה זולה יותר בהשוואת ההצעות של שתי החברות.

מר ליאור שפירא : אז למה, כשנתנו זכות טיעון אלקטרה העלתה טענה של תכססנות נגד ריקטק, ולא אמרה רק שמחיר ההצעה שלה יותר זול?

גב' ליטל פחטר : אלקטרה טענה את שתי הטענות, היא טענה שההצעה של ריקטק היא תכסיסנית וגם עשתה היוון תזרימי מזומנים ואמרה שלאור היוון תזרימי המזומנים ההצעה שלה זולה יותר.

מר ליאור שפירא : אנחנו ניהלנו את זכות הטיעון ריקטק יכלה להסביר לנו למה ההצעה שלהם בסוף היום גם תהיה יותר זולה, נכון?

גב' ליטל פחטר : במסגרת זכות הטיעון העלינו השאלות, ואמרנו שיש תרחישים בהם ההצעה של "אלקטרה" יותר זולה, ואפשרנו לריקטק להתייחס לדברים. גם במכתב ששלחה אלקטרה והעברנו להתייחסות ריקטק צוין, כי מימון התשלום שהוקדם בהצעת ריקטק מייקר את ההצעה במיליוני ₪ עבור העירייה. ריקטק בחרו למה להתייחס, ומה לענות.

מר גיא גודלניק : ריקטק טענו שההנחה של אלקטרה בפרק 1, בצנרת, היא הפסדית, שאלו לא המחירים. מצד שני, אלקטרה הציגו לנו ניתוח תמחירי ומסרו לנו נתונים ומסמכים, שבדקנו אותם, ואלקטרה הוכיחו לנו שהמחירים שהציעו לפרק 1 למכרז הם טובים והם עומדים בסטנדרטים, ושהם מבינים את העבודה שנדרשת מהם והביאו את כל הדרישות בחשבון בהצעה שלהם, וזה בסדר. ריקטק לא ידעו להסביר את המחירים שלהם ביחס למחירים שהם נתנו במכרז אחר, ששם בפרק התחזוקה המחירים היו הרבה יותר גבוהים ממה שהם הציעו כאן.

מר ליאור שפירא : האם ריקטק שכנעה אתכם, הצוות המקצועי, א' להוכיח שהמחיר שלהם יותר זול, וב' להסביר לנו למה אלקטרה לא מסוגלת לבצע את העבודה במחירים שהציעה?

מר גיא גודלניק : התשובה - לא שכנעו.

ריקטק לא שכנעו שההצעה של אלקטרה לא סבירה או לא בסדר או שהם לא יעמדו בה, וגם לא שכנעו שההצעה שלהם זולה יותר מאלקטרה, לאור תנאי התשלום והיוון ההוצאות.

עו"ד נטלי שמואלי: חשוב לציין שעמדת הצוות המקצועי גובשה לאור תחשיבים מפורטים שביקשנו לקבל מאלקטרה ובחנו אותם יחד עם היועץ המקצועי שמלווה את המכרז, שמוליק ליפשיין, ויחד עם גינה מנהלת הפרויקט. בחנו ממש את המספרים ואת הנתונים בתחשיבים שהעבירה אלקטרה לפרק מס' 1 כדי לוודא שבאמת חמישים ושניים אחוזי ההנחה שאלקטרה הציעה משקפים את כל התשומות שיש לאלקטרה ושהם הביאו בחשבון את כל רכיבי העבודה הנדרשים במסגרת המכרז, ונחה דעתנו שכן. בנוסף, שאלנו את אלקטרה על כך במסגרת זכות הטיעון, שאלנו האם הם הביאו בחשבון את כל רכיבי העבודה ואת כל התשומות, והם השיבו שכן ושיש להם אפילו רווח קבילני קטן, שבחנו אותנו במסגרת בחינת התחשיבים שהם הציגו לנו לגבי תמחור הצעתם.

מר ליאור שפירא: במקרה הזה יש לנו חברה בשם אלקטרה, שאף אחד לא הוכיח שהיא לא יודעת לבצע את הפרויקט והיא גם נותנת מחיר יותר זול לפי חוות הדעת הכלכלית שבחנה את ההצעות והשוותה את העלות שלהן לעירייה.

עו"ד נטלי שמואלי: נכון, והפסיקה מאפשרת לעירייה לבדוק באמת את הזולות של ההצעה, ואת הערך האמיתי של ההצעה, ולא להתייחס רק לפן הנומינלי, אלא לבחון את הפן הריאלי של ההצעות, וכשהעירייה עשתה בדיקה כלכלית, וערכה תחשיב כלכלי, באמצעות אשת מקצוע, כלכלנית מאגף תקציבים, שבדקה את הנושא, אנחנו רואים שכלל לא בטוח שההצעה של ריקטק היא הכי זולה, ושבמרבית התרחישים – ההצעה של ריקטק יותר יקרה, לאור תנאי התשלום, תזרים ההוצאות ואורך חיי הפרויקט. חשוב לציין דבר נוסף, וזה מה שנכתב בחוות הדעת המשפטית שמוצגת בפני הוועדה – גם אם לחילופין, ההצעה של אלקטרה אינה ההצעה הזולה, אז עדיין הוועדה רשאית, לפי הדין והפסיקה, לבחור בהצעה של אלקטרה, גם אם היא לא הכי זולה, מאחר שההצעה של ריקטק היא לא סבירה.

מר גיא גודלניק: מבחינת הצוות המקצועי שאחראי על המכרז, ההצעה של ריקטק מבחינתנו היא "ריסקית" ויש בה סיכונים לעירייה כי כללנו בחוזה כל מיני תניות חוזיות שהן חשובות לנו, וברגע שריקטק הציעו מחיר אפס על פרק התחזוקה – אין לי אפשרות ליישם את התניות האלה, אין לי שום כלי נגד הקבלן.

מר ליאור שפירא: הסבירות של ההצעה היא אופציה נוספת שלא לבחור בהצעה של ריקטק, כי כרגע זה לא משנה אם ההצעה של ריקטק סבירה או לא סבירה, היא ההצעה היותר יקרה, לאור חוות הדעת הכלכלית, ולא נראה שאלקטרה לא מסוגלת לבצע את העבודה. עניין הסבירות עולה עכשיו כי גם אם אנחנו טועים בכל מה שאנחנו אומרים, וגם אם ההצעה של

אלקטרה לא הכי זולה, וגם אם ההצעה של ריקטק היא הזולה, אז עדיין היא הצעה לא סבירה?

עו"ד נטלי שמואלי: נכון, גם אם תעלה טענה שלא צריך לבדוק את העלות הכספית של ההצעות ושאינן צורך בחוות דעת כלכלית, ושצריך להסתכל על ההצעות הנומינליות, כפי שהן, עדיין הוועדה רשאית ללא לבחור בהצעה הזולה ביותר אם היא לא סבירה ולפסול אותה. אגב, בעמדה שריקטק הציגה, היא אמרה – שהיא בעלת ההצעה הזולה יותר, ושבאחוז ההנחה המשוקלל של ההצעה שלה יש פער לטובתה של שלושה אחוזים, שהיא נתנה הנחה גבוהה יותר, ולכן ההצעה שלה צריכה להיות מוכרזת כהצעה הזוכה, ושאלו הם תנאי המכרז שהעירייה קבעה אותם – זו טענה שריקטק העלתה. ולכן, התשובה לכך היא שקודם כל, לא בטוח שההצעה של ריקטק היא הכי זולה. הוועדה רשאית לבדוק מה השווי האמיתי של ההצעות, ולערוך בחינה כלכלית של ההצעות, ולא להסתכל רק על הנומינליות של ההצעות, במיוחד לאורך תקופת המכרז הארוכה ותנאי התשלום. אבל, לחילופין, גם אם נניח שההצעה של ריקטק היא הכי זולה וגם אם לא נתבסס על חוות הדעת הכלכלית, תקנה 22(ה) לתקנות העיריות (מכרזים), וגם תקנה 20(ב), קובעות שוועדת המכרזים, לאחר ששמעה את טענות המשתתף, יכולה לפסול הצעה, או שלא להמליץ על ההצעה הזולה ביותר כזוכה, אם היא לא סבירה, ובמקרה של ריקטק – יש חוסר סבירות בהצעה.

גב' אופירה יוחנן-וולק: אני פוסלת את ההצעה של ריקטק?

עו"ד נטלי שמואלי: תקנה 20(ב) משתמשת במונח: "הוועדה רשאית להחליט שלא לדון עוד במסמכי המכרז שהוגשו על ידי המשתתף, אם הצעה לא סבירה, והכותרת של התקנה מדברת על "פסילת" המסמכים, שזו אותה כותרת של תקנה 20(א) שדנה בהצעה תכסיסנית, שדינה – פסילה, וגם בה מופיע המונח שהוועדה רשאית "שלא לדון" עוד במסמכי ההצעה.

גב' אופירה יוחנן-וולק: לפי חוות הדעת המשפטית, לאור תקנה 20(ב) הוועדה רשאית להמליץ על פסילת הצעה שאינה סבירה, לאחר שתאפשר למשתתף להשמיע את טענותיו בנושא.

עו"ד נטלי שמואלי: בחנו את תקנה 20(ב) ואת המונח שמופיע בה. תקנה 20(ב) קובעת שהוועדה רשאית להחליט שלא לדון עוד במסמכי המכרז שהוגשו על ידי משתתף שמחירי ההצעה שלו לא סבירים. הכותרת של התקנה היא "פסילת מסמכי מכרז", והתקנה תחת הכותרת הזאת מונה כמה חלופות של פסילה. חלופה אחת זאת הצעה תכסיסנית, שגם לזה התייחסנו בחוות הדעת וגם ביחס לנושא הזה הועלו טענות. חלופה שניה שמונה התקנה – הצעה לא סבירה, שהמחירים בה לא סבירים. כלומר, אנחנו מסיקים מזה, שהוועדה רשאית להחליט שהיא לא דנה בהצעה ולפסול אותה, זה מה שאומרת תקנה 20(ב), זה הלשון

שלה. כך או אחרת, בשורה התחתונה, מטרת חוות הדעת המשפטית היא להראות, שגם אם ההצעה של ריקטק הייתה הכי זולה, וגם אם אנו מניחים בצד את חוות הדעת הכלכלית, הגם שיש בה טעם והיא הוכנה על ידי אנשי מקצוע, אז גם לחילופין, באספקט נוסף, ההצעה של ריקטק היא הצעה שהיא לא סבירה, שהמחירים שלה לא סבירים, שהיא מטילה נטל וסיכון על העירייה, ולכן הוועדה רשאית לפסול אותה ולא להמליץ עליה כעל ההצעה הזוכה.

מר ליאור שפירא: אין לי מה להוסיף. בחנתי את הנתונים, ומספיק לי האופציה של חוות הדעת הכלכלית לפיה ההצעה של אלקטרה יותר זולה והיא הוכחה שהיא מסוגלת לבצע את הפרויקט, אז אני על סמך זה יודע לקבל את ההחלטה, וזאת בנוסף לנושא של חוסר סבירות ההצעה של ריקטק.

גב' אופירה יוחנן-וולק: אם הוועדה פוסלת את ההצעה של ריקטק מאחר והיא לא סבירה, אז תישאר הצעה יחידה, אני צודקת? ואז מה ההשלכות של זה?

עו"ד נטלי שמואלי: נכון, ומבחינה משפטית ההלכה הפסוקה לעניין הצעה יחידה קובעת, שהוועדה תמליץ על הצעה יחידה, כל עוד היא כשרה ועומדת בתנאי המכרז, והגישה של הפסיקה היא שיש מקום לאשר הצעה יחידה, אלא אם כן יש נימוקים שמצביעים על זה שלא צריך לבחור בה, ואז עליה לנמק את החלטתה, לדוגמה שהמחירים של ההצעה לא הגיוניים ועולים על מחירי השוק, לדוגמה שיש חשש לקנוניה. המקרים האלו לא מתקיימים כאן. בכל הנוגע להצעה של אלקטרה – מדובר בהצעה שבחנו אותה, בדקנו את הסכומים שלה, ואת הניתוח התמחירי של פרק 1 של ההצעה, עשינו ניתוח בקבצי אקסל של הנתונים, אפשר להציג אותו לוועדה, אנחנו לא נוכל לפרסם אותו כי אלקטרה אמרה שהנתונים שמסרה כוללים סודות מסחריים, אבל ממש בדקנו ונכנסו לעובי הקורה מבחינת כל הנתונים והניתוחים הכלכליים והשווי של ההצעה, וראינו שההצעה של אלקטרה זאת הצעה שמביאה בחשבון את כל העבודות והרכיבים הנדרשים וכוללת גם רווח קבלני קטן, ולמרות שאלקטרה הציעה בפרק 1 חמישים ושניים אחוזי הנחה, שזה אחוז מאד גבוה, הם ידעו להסביר את ההנחה שהציעו, הם נתנו נימוקים למה הם הציעו את ההנחה הזאת. הם גם הסבירו את זה בזכות הטיעון והם גם פרטו על זה במכתבים ובמסמכים שהגישו לעירייה. הם הסבירו שהם נמצאים בפרויקט מקביל, הם אמרו שהם מתכוונים לבצע הרבה מהעבודה באופן עצמאי והם יוכלו לחסוך את עלויות קבלני המשנה, הם הציגו מסמכים מספקים שייתנו להם הנחות, והם אמרו שהם יצליחו לתת את ההנחה בשיעור חמישים ושניים אחוז ואפילו להישאר עם רווח קטן. בדקנו את כל הנתונים האלו,

שאלנו את אלקטרה על כך, ולגישת אנשי המקצוע זה נראה סביר ונראה שאלקטרה הביאה בחשבון את כל הרכיבים הנדרשים לצורך ביצוע העבודה ושהיא יכולה לעמוד מאחורי מחירי הצעתה לפרק 1 לפי ההנחה שהציעה. ההצעה של אלקטרה היא מיטבית יותר לעירייה גם לאור תנאי התשלום, כי מבחינת התשלומים לעירייה, בתחילת הפרויקט העירייה לא משלמת שישים מיליון ש"ח, אלא שלושים מיליון, זה יותר כסף שנשאר בקופה הציבורית, ואין בה את הסיכון שנובע מכך שאת ההנחה העירייה מקבלת בסוף הפרויקט, ואין את הסיכון של מה יהיה בהמשך, אם השירות ינתן בצורה לא טובה. בנוסף, אומד הדעת של העירייה כעורכת המכרז נשמר ובא לידי ביטוי בהצעה של אלקטרה. המטרה שלנו כעורכי המכרז היתה שתמיד יהיו לעירייה סנקציות וכלים חוזיים בשלב החוזי, במקרה שהתחזקה לא תתבצע כמו שצריך, בייחוד בפרויקט כזה משמעותי וגדול. למעשה, בהצעה של ריקטק נשללות מהעירייה סנקציות חוזיות, יש הרבה כלים חוזיים שנשללים מהעירייה, זה לא החוזה שעמד לנגד עינינו כשהמכרז פורסם. בנוסף, ההצעה של ריקטק בעיקר שוללת מהעירייה את היכולת האמיתית לממש את האופציה בתקופת התחזוקה, האופציה הזאת נשללת למעשה מהעירייה בהצעה של ריקטק, וריקטק נשאלו בזכות הטיעון על הנושאים האלו. שאלנו אותם לגבי הכלים החוזיים שנשללים מהעירייה בשלב התחזוקה לאור 100% ההנחה שהם נתנו, והם השיבו שגם אם העירייה לא תקזז את הפיצוי המוסכם מהתשלומים השוטפים, היא יכולה להגיש תביעה בבית המשפט אבל כמובן שהגשת תביעה וניהול הליך בבית משפט אינם שווים ערך לקיזוז פיצוי מוסכם מתשלום שוטף, וזה לא אותו דבר. ריקטק טענו בנוסף, שניתן לחלט את הערבות, אבל גובה הערבות הוא שניים וחצי מיליון שקלים, כשווה עבודות התחזוקה הוא 40 מיליון ש"ח, ובנוסף אנחנו יודעים שחילוט ערבות הוא לא תמיד הליך קל, לפעמים מגישי הערבות עותרים לבית משפט שכן יש להם שבעה ימים עד למימוש הערבות, וזה לא כמו לקזז פיצוי מוסכם. היה לעירייה אומד דעת מסוים, שהיה ושעמד לנגד עיניה בעת פרסום המכרז, ואומד הדעת הזה לא מתקיים עם ההצעה של ריקטק. בנוסף, ההצעה עצמה של ריקטק היא לא סבירה, מאה אחוז הנחה זה לא סביר, זו הצעה שעוד לא ראינו במכרזים שאנו מלווים אותם, זו הצעה שהיא חריגה. נמצא איתנו היועץ המקצועי של המכרז, שמוליק ליפשיין, שהוא מלווה עוד מכרזים בתחום הזה, ואני אשמח אם הוא ייתן את ההתייחסות המקצועית שלו לגבי ההצעה של ריקטק והאם מדובר במשהו שהוא מקובל בשוק.

מר שמוליק ליפשיץ: לגבי ההצעות והבחינה שלהן - שמענו את ריקטק ואלקטרה, וקיבלנו את את הניתוחים הכלכליים, ובדקנו את הנתונים. ההצעה של אלקטרה לפרק 1 היא מאד נמוכה אבל היא עדיין בגדר הסבירה, ואני לא נכנס למרכיבי הרווח, כמו שהם רואים אותו לעצמם, וההצעה של אלקטרה היא עדיין בגדר הסביר, והיא כוללת את כל הרכיבים שנדרשים בעבודה. לגבי ריקטק, אני, כמי שמלווה לא מעט פרויקטים כאלה בתחום, לא נתקלתי במאה אחוז הנחה בשום מקום, כולל גם במכרזים בלוד, שגם שם ריקטק הגישו הצעות, הם לא נתנו את אותם מאה אחוז הנחה ולכן זה משהו לא סטנדרטי, לצורך העניין, אם בכלל, אם זה סביר. בכל הנוגע לסיכונים - ההצעה של ריקטק מטילה על העירייה סיכונים. אז נכון שיש ערבות ונכון שריקטק אומרים שהם מחוייבים לפרויקטונכון שזה באמת מצב קיצון שכן הם יעזבו מתישהו בשלב התפעול בגלל שיקולים כספיים כאלה או אחרים, עדיין יש פה עוד מרכיב סיכון שצריך לקחת אותו בחשבון, כי היה ויכנס ספק אחר במקום ריקטק, לצורך העניין אלקטרה, אז קודם כל יהיה צורך להחליף את הפקדים במבנים הפרטיים, , ויש פה עלות של בין מיליון לשני מיליון שקל, במידה והפקדים לא "ידברו" עם המערכת שבבניין הראשי, ובנוסף, הספק האחר, לדוגמא אלקטרה, יכולה לבוא ולהגיד שכל המערכות שבתוך הבניין הן מערכות של הספק הקודם, והיא לא יכולה או לא מעוניינת להפעיל אותן או בגלל בלאי, או בגלל משהו אחר, והיא להחליף אותן במבנים הראשיים, שזה עוד סיכון כספי שיכול לנוע בין מיליון לשמונה מיליון שקל, שזה ערך המערכות בתוך המבנים. אז מעבר לנושא של טיב השירות ומעבר לאי סבירות מחיר ההצעה, זה סיכון שצריך לקחת אותו בחשבון, שעלות ההחלפה של המערכות והכנסת ספק אחר, היא לא בגובה סכום הערבות, היא הרבה יותר גדולה - זה בין מיליון לשני מיליון שקל על הפקדים ובין מיליון לשבעה מיליון שקל על המערכות שנמצאות בתוך המבנים, במידה וספק אחר לא ירצה לקחת אחריות על מערכות, לדוגמא כי יעבור הרבה זמן מאז שריקטק התקינו אותן, והספק האחר ירצה בעצם שזאת תהיה מערכת חדשה.

עו"ד נטלי שמואלי: הסכומים שצינת הם חוץ מעלות התפעול והתחזוקה שהעירייה תצטרך לשלם, שנאמדת בפרק 4 בכ-40 מיליון ש"ח?

מר שמוליק ליפשיץ: חוץ מעלות התחזוקה, ברור.

גב' אופירה יוחנן-וולק: טוב, בסדר, אני מרגישה בשלה לקבל החלטה.

מר ליאור שפירא: גם אני.

גב' אופירה יוחנן-וולק: אני חושבת שלאור חוות הדעת המשפטית וחוות הדעת הכלכלית ולאור העובדה שמבחינתי, נחה דעתי שההצעה של אלקטרה היא אכן ההצעה הזולה יותר, ריאלית, ולא בהכרח נומינלית, כי אני מסתכלת על הריאליות של ההצעה ועל השווי האמיתי של ההצעה ומאחר ומדובר בכספי ציבור, אני לא חושבת שההצעה של ריקטק תעמוד בצורה נכונה לאורך השנים בהכרח, ויש בה נטל כלכלי על העירייה ויש בה סיכונים, וזה מבחינתי סוג של לשים את כספי הציבור "על קרן הצבי", במיוחד לאור ששמעתי גם את דברי שמוליק ליפשיץ, היועץ המקצועי של המכרז. אני חושבת שהועדה צריכה להמליץ על ההצעה של אלקטרה כעל ההצעה הזוכה. מר ליאור שפירא: גם אני בדעה הזאת. ההצעה של אלקטרה יותר זולה, וריקטק לא הוכיחו שאלקטרה לא יודעים לבצע את העבודה, ואנשי המקצוע בחנו את ההצעה של אלקטרה בפרק 1 וסבורים שהיא כוללת את כל רכיבי העבודה. אני מתקשה לראות איך אני בוחר בהצעה של ריקטק כעל ההצעה הזוכה. אני רואה את שיקול הדעת המאד גדול שיש לוועדה בנושא הזה, ולהבנתי, אחרי ששמעתי את גורמי המקצוע מסבירים לנו על ההיבטים שנוגעים להצעות, אני מקבל את ההסברים, וגם לאחר זכות הטיעון וגם לאחר שבחנתי את הטענות בעל פה ובכתב של ריקטק ואלקטרה, לא התרשמתי שההסברים של אנשי המקצוע לא נכונים.

גב' אופירה יוחנן-וולק: אני חושבת, שברגע שהעירייה תשלם את כל הסכום בתחילת הפרויקט, בתקופת התפעול, בשלב האחרון של הפרויקט, לא יהיה לעירייה אמצעי אפקטיבי כדי להבטיח את השירות שיינתן, ושהכלים שהעירייה ביקשה להבטיח לעצמה לא מתקיימים בהצעה של ריקטק ונשללים מהעירייה, וזה לא מה שהעירייה התכוונה כשפרסמה את המכרז. מר ליאור שפירא: האם אני יכול לבוא לריקטק ולומר להם שאם הם רוצים לזכות במכרז שיתנו לעירייה ערבות בנקאית של ארבעים מיליון שקל כדי להפחית את הסיכון בהצעה שלהם ולהבטיח את האינטרסים של העירייה?

עו"ד נטלי שמואלי: בשלב הזה של המכרז, אנחנו לא יכולים לעשות את זה, כיוון שלפי התקנות אסור לנו לנהל משא ומתן עם משתתף במכרז לפני שהכרזנו על ההצעה שלו כעל ההצעה הזוכה. כמובן, שאחרי שתהיה הכרזה על זוכה במכרז, ניתן לנהל איתו משא ומתן ולבקש ממנו לשפר את ההצעה שלו, אבל אז העירייה כבר נתונה לחסדיו ולרצון הטוב שלו, כי הוא כבר זכה. הזוכה במכרז לא יהיה חייב להסכים לבקשה שלך, אז יכול להיות שזה יצליח ושהזוכה יסכים, אבל אף אחד לא מבטיח לנו את זה. כרגע על הועדה לבחון את ההצעות כפי שהן הוגשו.

מר ליאור שפירא: זה תלוי ברצונו הטוב של הזוכה - אם הוא יסכים לתת לעירייה ארבעים מיליון שקל ערבות, אז הוא יתן לי, אם לא יסכים - אז לא.

עו"ד נטלי שמואלי: נכון.

אני מבקשת לחדד משהו בהתייחס לסוגיה שעלתה גם בזכות הטיעון, לפיה העירייה תשלם לריקטק את עלות התחזוקה כבר בשלב הראשון של הפרויקט. ריקטק התייחסו לזה גם בזכות הטיעון וגם במכתב האחרון ששלחו לאחר הדיון בועדה, ב-20.02.22. ריקטק הסבירו שהתשלומים של העירייה בתחילת הפרויקט לא נועדו לכיסוי העלויות של התחזוקה בפרק 4, ושהתשלום עבור חיבורי המבנים בפרק 3, שהוא ריווחי, יכסה את עלויות התחזוקה בפרק 4. חשוב שהוועדה תהיה ערה גם לזה. ריקטק הסבירה כי פרק 3 ריווחי ושאין היגיון שהם לא יבצעו עבודה טובה וינטשו את הפרויקט בשלב האחרון שלו ויסתכנו באיבוד הריווחיות של הפרויקט ובמוניטין שלהם. גם אם זה נכון, וגם אם ההצעה של ריקטק אינה תכסיסנית, עדיין היא מציבה את העירייה בפני סיכון ועדיין מדובר בהצעה שהיא לא סבירה.

גב' אופירה יוחנן-וולק: לאחר שבחנו את חוות הדעת המקצועיות, שהוצגו בפנינו על ידי גורמי המקצוע המלווים את המכרז ושמענו את עמדות המשתתפים במכרז, שהוצגו הן בכתב, במסמכים שהועברו לעיוננו והן בעל פה, במהלך זכות הטיעון אליה זומנו המשתתפים בפני הוועדה, וניתן להם זמן רב להשמיע את דבריהם, הועדה החליטה להמליץ להכריז על ההצעה של חברת אלקטרה כזוכה במכרז. להלן הנימוקים: אחד, לפי חוות הדעת הכלכלית, ההצעה של אלקטרה זולה יותר מהצעתה של ריקטק. חוות הדעת התחשבה בתנאי התשלום ובמדדים לאורך תקופת ההתקשרות, שהיא לטווח ארוך, ובמרבית התרחישים המוצגים בחוות הדעת, הצעת אלקטרה היא הזולה. במקרה של אי מימוש האופציה או מימושה באופן חלקי, הצעת אלקטרה זולה באופן מובהק ומשמעותי לעומת הצעת ריקטק. מדובר בחוות דעת כלכלית של גורם מקצועי ולאחר שהוועדה בחנה אותה ולאור ההסברים המקצועיים והכלכליים שהציגה עורכת חוות הדעת, ולאור חוות הדעת המשפטית שסקרה את הפסיקה בנושא זה, ולאור ההסברים שהוצגו בפני הוועדה, מוצאת הוועדה לנכון לקבוע, כי הצעתה של אלקטרה היא זולה יותר ועדיפה כלכלית על פני הצעתה של ריקטק. שתיים, על פי תקנה 22(ב) לתקנות העיריות (מכרזים), ובהתאם לחוות הדעת המשפטית, הוועדה תמליץ על ההצעה הזולה ביותר ובלבד שהמחירים בה הוגנים וסבירים. כאמור, לאור חוות דעת הכלכלית, הצעת אלקטרה זולה יותר ומשכך על הוועדה להמליץ עליה כהצעה הזוכה. אלא, שגם אם ההצעה של ריקטק הייתה זולה יותר, ממילא

מחיריה אינם סבירים. שלוש, לאור תקנה 20(ב) לתקנות, הוועדה רשאית להמליץ על פסילת הצעה שאינה סבירה ושהמחירים בה אינם סבירים, לאחר שתאפשר למשתתף להשמיע את טענותיו בנושא, כפי שנעשה גם ביחס לריקטק. ארבע, הועדה סבורה שהצעת ריקטק אינה סבירה, שהמחירים בה אינם סבירים, שגלומים בה סיכונים לעירייה. ההצעה של ריקטק מטילה נטל כלכלי כבד על העירייה בשלב הראשון לעומת ההצעה של אלקטרה, ומחייבת את העירייה לשלם בראשית הפרויקט 60 מיליון שקל. בנוסף, וגם אחרי ששמענו את הסברי ריקטק, עדיין קיים סיכון שעבודות התחזוקה לא יבוצעו כראוי ואז ייגרם לעירייה נזק כלכלי גדול שלא קיים בהצעה של אלקטרה. בנוסף, ההצעה של ריקטק שוללת מהעירייה את האפשרות להפעיל שורה של תניות חוזיות שהעירייה מראש ביקשה לכלול בחוזה, כמו קיזוז, חיוב בפיצויים מוסכמים וקיזוזם מהתמורה השוטפת שמשולמת. חמש, הצעת ריקטק אינה מאפשרת לעירייה הלכה למעשה לממש את תקופת האופציה בת שש השנים בשלב התפעול והתחזוקה. אם העירייה תשלם את התשלום המלא בשלב הראשון של הפרויקט, ואם ההצעה של ריקטק מעניק את ההנחה המלאה בשלב התפעול והתחזוקה – לא יהיה טעם כלכלי שלא לממש את האופציה ולמעשה אם העירייה לא תממש את האופציה היא תצא נפסדת כלכלית. שש, בחנו את עמדת ריקטק כי הצעתה תואמת את תנאי המכרז, וכי תנאי המכרז לא הגבילו את שיעור ההנחה בפרקי המכרז, אולם הציפייה היא כי משתתף במכרז יגיש הצעה סבירה למכרז וכך גם נקבע בתקנות. הצעת ריקטק אינה סבירה והמחירים שלה אינם סבירים, מאה אחוזי הנחה אינם סבירים, זה למעשה לעשות עבודה בחינם, ואנו ביקשנו לתת הנחה על תשלום. בחנו את עמדת ריקטק ואת הסבריה כי ראתה במכרז ככולל שני חלקים, וכי פרק שלוש וארבע הם חלק אחד למכרז, שבו יש חפיפה מסויימת שמאפשרת חיסכון בכח אדם ועלויות, ושבו ריקטק מתבססת על התקבולים שתקבל מחיבור המבנים מפרק שלוש אשר יכסו את כל העלויות בשלב הזה ויותר בכיסה של ריקטק רווח, וכי מדובר בפרק ריווחי ולכן ריקטק לא תרצה לנטוש את הפרויקט בשלב התחזוקה ולהסתכן באיבוד הרווחים בשלב זה, וכן בחנו את העמדה של ריקטק, לפיה מאחורי ריקטק עומדת שיכון ובינוי, וכי מדובר בחברה בעלת מוניטין שלא תסכן את שמה. אולם, לאחר בחינת עמדה זו אנו עדיין סבורים כי ההצעה של ריקטק היא הצעה לא סבירה, שמחיריה אינם סבירים, מדובר בהצעה שמטילה על העירייה נטל כלכלי כבד, לא מיטיבה עם העירייה וחושפת אותה לסיכונים. שמונה, בכל הנוגע לנושא התכסיסנות – בחנו את הטענות שעלו בעניין הצעה תכסיסנית. אף אם הצעת ריקטק אינה תכסיסנית ואף אם נניח שלא נפל בה חוסר תום

לב או אי יושר, הרי שממילא לאור היעדר הסבירות של הצעת ריקטק, כפי שפורט לעיל מצדיק את פסילתה ומצדיק את אי המשך הדיון במסמכי הצעה זו. בהקשר זה בחנו את טענת ריקטק לתכנון מימוני לגיטימי, ואנחנו סבורים כי מדובר בחוסר סבירות בהצעת ריקטק החושף את העירייה לסיכונים, כאמור, ולא בתכנון מימוני לגיטימי. תשע, בחנו את הצעת אלקטרה ואת חוות הדעת של גורמי המקצוע שניתחו את התחשיבים הכלכליים של אלקטרה לפרק 1 למכרז ואנו מקבלים את עמדת גורמי המקצוע, כי הצעתה של אלקטרה מביאה בחשבון את כלל העלויות לפרק 1. הבאנו בחשבון גם את ההצהרה של אלקטרה בדיון שהתקיים בפנינו, במסגרת זכות הטיעון, כי כללה בהצעתה הכספית למכרז לפרק 1 את כלל העבודות שעליה לבצע בפרק 1, וכי יוותר לה בפרק 1 רווח קביל, אמנם בשיעור נמוך, וזאת לאור היתרון עליו הצביעה אלקטרה לאור זכייתה במכרז הפניאומטי בתב"ע 3700, והקטנת עלויות קבילי המשנה לאור ביצוע עצמי של העבודות וקבלת הנחות מספקים עימם היא עובדת. עשר, בנוסף, הוועדה בחנה את טענת ריקטק כי הצעת אלקטרה הינה הצעה תכסיסנית והוועדה לא מוצעת לנכון לקבל טענה זו, לאור עמדת גורמי המקצוע שבחנו את הניתוח הכלכלי של הצעת אלקטרה ולנוכח זכות הטיעון שניתנה לאלקטרה וההסברים שהובאו על ידה הן בעל פה והן בכתב. ליאור, האם אתה מאשר להמליץ על אלקטרה כעל ההצעה הזוכה במכרז?

מר ליאור שפירא: כן.

גב' ליטל פחטר: נציין, שבמסגרת המכרז ניתן היה להכריז על זוכה חלופי, והוועדה לא תכריז על זוכה חלופי, לאור כל הנימוקים וההסברים שהובאו לעיל.

### החלטה

מאשרים להכריז על הצעת המשתתף מס' 1 במכרז - **אלקטרה תשתיות בע"מ** כעל ההצעה הזוכה במכרז מסגרת פומבי מס' 162/2021 לביצוע עבודות תכנון, הקמה, תפעול ותחזוקת מערכת פניאומטית לאיסוף פסולת - בשטח "מתחם שדה-דב" - תכנית מתאר תא/4444 ותא/4140 לרבות "מתחם אשכול" - תמ"ל 3001, במחירי הצעתו ובתנאי המכרז, ועל פסילת הצעת המשתתף מס' 2 ריקטק בע"מ, וזאת לאחר זכות הטיעון שהתקיימה בפני הוועדה ולאור המסמכים, הנתונים וחוות הדעת שהוצגו בפניה.

**וכמפורט לעיל.**

ב' אשן (23/3/22)  
רו"ח ליטל פחטר  
מנהלת מחלקת מכרזים והתקשרויות

מנצ'ב איושור המ"ל  
22/3/22  
עו"ד נטלי שמואלי מעודי  
סגנית ליועמ"ש וסגנית מנהל תחום מסחרי

אושר במייל המצ"ב (23/03/2022)  
אופירה יוחנן וולק  
יו"ר ועדת מכרזים

  
רון חולדאי  
ראש העירייה

27/3/22  
תאריך

## פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 85 מישיבתה מיום 17/02/2022

From: <Yochanan\_o@mail.tel-aviv.gov.il> אופירה יוחנן וולק - חברת מועצה

Sent: Wednesday, March 23, 2022 12:46 PM

To: <Pachter\_l@mail.tel-aviv.gov.il> ליטל פחטר - מנהלת מח מכרזים והתקשרויות

Cc: <nathan\_m@mail.tel-aviv.gov.il> מיירי נתן - עוזרת לממ וסגנית ראש העירייה; <maudi\_n@mail.tel-aviv.gov.il> נטלי שמואלי מעודי - ס.ליועמש סגנית מנהל תחום מסחרי

Subject: RE: פרוטוקול ועדת מכרזים 85 מיום 17/2/2022 - לאישור

מאשרת את הפרוטוקול.  
יום טוב



אופירה יוחנן וולק  
יו"ר ועדת מכרזים

03-7244631

From: <maudi\_n@mail.tel-aviv.gov.il> נטלי שמואלי מעודי - ס.ליועמש סגנית מנהל תחום מסחרי

Sent: Tuesday, March 22, 2022 6:44 PM

To: <Yochanan\_o@mail.tel-aviv.gov.il> אופירה יוחנן וולק - חברת מועצה

Cc: <Rotem\_b@mail.tel-aviv.gov.il> רותם בהרב - ס. בבירה ליועמש מנהלת תחום מסחרי; <levi\_sha@mail.tel-aviv.gov.il> שני לוי-גצוביץ - ס.ליועמש סגנית מנהל תחום מסחרי

<Pachter\_l@mail.tel-aviv.gov.il> ליטל פחטר - מנהלת מח מכרזים והתקשרויות; <nathan\_m@mail.tel-aviv.gov.il> מיירי נתן - עוזרת לממ וסגנית ראש העירייה

Subject: פרוטוקול מברד פניאומטי - נוסח מעודכן

אופירה שלום,

מצ"ב נוסח מעודכן של פרוטוקול ועדת המכרזים בנוגע למכרז הפניאומטי.  
העדכון מופיע בעמוד 36 לפרוטוקול, וכולל את השאלה שהעלה מר ליאור שפירא.

אני זמינה בכל שאלה או הבהרה.

בברכה,



נטלי שמואלי מעודי עו"ד  
ס.ליועמש סגנית מנהל תחום מסחרי

השירות המשפטי

אזרחית

03-7244272