

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 60 מישיבתה מיום 06/04/2021

משתתפים ה"ה: יו"ר וועדת מכרזים- איתי פנקס ארד, מ"מ וס. רה"ע- אופירה יוחנן וולק, ליאור שפירא.

חסרים ה"ה: אלחנן זבולון, אייל אקרמן, חן אריאלי ס. רה"ע, מאיה נורי, עבד אבו שחאדה, ציפי ברנד, עו"ד אמיר בדראן, משה חיים, חן קראוס.

נוכחים ה"ה: עו"ד שני לוי-גצוביץ, עו"ד אליאור רוקח, זהבה קמיל, נועם ירון, ליאת יזדי, ליזה בן-חמו, מירית-איב רוזנבאום, רונית וסרמן, שלום עובדיה, משה בן גל, אסנת הרוש.

מזכירת הוועדה: ליטל פחטר, רו"ח.

מרכז הוועדה: אור בירן, רו"ח.

מס' פניה	מס' החלטה	יחידה	נושא	החלטה
1.	382.	אגף נכסי העירייה	מכרז פומבי מס' 120/2020 להשכרת מבנה ברחוב עמיעד (שוק הפשפשים), למטרת הפעלת קיוסק/בית אוכל	הכרזה על זוכה
2.	383.	מינהל החינוך	התקשרות עם עמותת ינשופים- בית ספר גוונים	הכרזה על ספק יחיד ואישור התקשרות
3.	384.	מינהל החינוך	התקשרות עם עמותת אליפלט- בית ספר קשת	הכרזה על ספק יחיד ואישור התקשרות
4.	385.	אגף גביית ארנונה ומים	מכרז מסגרת פומבי מס' 171/2017 לביצוע חקירות, איתורים ומסירות	הארכת התקשרות
בהיעדר קוורום נדרש במועד פתיחת הישיבה, הישיבה נפתחה 15 דקות לאחר מכן בהתאם להחלטת המועצה.				

מכרז פומבי מס' 120/2020 להשכרת מבנה ברחוב עמיעד (שוק הפשפשים), למטרת הפעלת קיוסק/בית אוכל

בהתאם להחלטת ועדת מכרזים מס' 55 מיום 09.02.2021, החלטה 353, זומנו שני משתתפי מכרז פומבי מס' 120/2020 להשכרת מבנה ברחוב עמיעד (שוק הפשפשים), למטרת הפעלת קיוסק/בית אוכל, בעלי ההצעות הכספיות הגבוהות ביותר: משתתף מספר 1 במכרז **המלביה יזמות בע"מ** ומשתתף מספר 2 במכרז **שבח קמעונאות בע"מ**, למתן זכות טיעון בפני הוועדה לאור הפער בין הצעותיהם הכספיות לבין אומדן העירייה.

דיון

רו"ח ליטל פחטר: מכרז פומבי מס' 120/2020 להשכרת מבנה ברחוב עמיעד (שוק הפשפשים), למטרת הפעלת קיוסק/בית אוכל. אזכיר כי וועדה זו ביקשה לזמן את 2 המשתתפים במכרז בעלי ההצעה הכספית הגבוהה ביותר למתן זכות טיעון לאור הפער בין מחירי הצעתם לאומדן העירייה. אז אנחנו תיכף נתחיל במתן זכות טיעון, במסגרת המכרז הוגשו שם 4 הצעות.

רו"ח ליטל פחטר: אני מעדכנת כי קיבלנו כ-11 דקות לפני הדיון חומר נוסף מהמלביה, אני מעבירה עכשיו לכולכם במייל.

אופירה יוחנן-וולק: אנחנו ניקח שתי דקות ואנחנו נקרא את זה ואנחנו נגיב בהתאם.

עו"ד שני לוי-גצוביץ: התקבלה חוות דעת של יועץ עסקי מטעם המלביה.

רו"ח ליטל פחטר: אני לא הספקתי לעבור על זה, כן.

עו"ד שני לוי-גצוביץ: או קיי. אנחנו נעבור על זה עכשיו ובואו נעשה קצת סדר מבחינת החומר שמונח בפניכם והשתלשלות הענייניים שמפורטת גם בפנייה שבפניכם. העירייה פרסמה את המכרז להפעלת הקיוסק ברחוב עמיעד 11, ת"א אותו שוכרת המלביה מזה כ-6 שנים. בהתחלה פרסמנו בקשה להצעות מחיר, בעקבותיה החליטה ועדת מכרזים זו להכריז על ההצעה הגבוהה ביותר כזוכה. הוגשה עתירה מנהלית לבית המשפט המחוזי, שבה המליץ בית המשפט לבטל את הבקשה להצעות מחיר ולפרסם מכרז. קיבלנו את המלצת בית המשפט ואכן יצאנו במכרז, שזה המכרז שבפנינו. במכרז הנוכחי קיבלנו הצעות מחיר מאוד גבוהות ולכן ביקשה ועדה זו ליתן זכות טיעון לשתי

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 60 מישיבתה מיום 06/04/2021

הצעות הגבוהות ביותר, כשבמקום הראשון נמצאת ההצעה של שבת, כשהינה בסך של 47,791 ש"ח לחודש, ובמקום השני נמצאת המלביה אשר הציעה 33,333 ₪ לחודש, כאשר אומדן העירייה, שהתבסס על חוות דעת שמאית היה בסך של 22 אלף ₪ לחודש. מהרגע ששלחנו לשני המשתתפים הנ"ל את הבקשה למתן זכות טיעון בפני ועדת המכרזים בדבר הפער בין הצעתם לבין האומדן, נתקבלה בעירייה התייחסות של פרנקו ושות' רואה חשבון מטעם המלבייה שהוא טוען כנגד הגרעוניות של הצעת שבת, הוא נתבקש לבדוק האם עסק חדש (לא כולל מחסן) אשר לא פועל במקום יכול לעמוד בדמי שכירות של 47,800 ₪ ולשיטתו ומניסיונו בתחום המסעדות והברים, במרבית המקרים בהם העסק שילם שכ"ד בשיעור העולה על 6% מהמחזור, הוא לא הצליח לשרוד מעבר לתקופה קצרה. לשיטתו, אין מצב שעסק חדש במקום שיש בו עוד עלויות הקמה, שמשלם סכום של שכירות של 47 אלף שקל בחודש יהיה עסק כלכלי. הוא יפשוט את הרגל, יהיה לו מאוד קשה לעמוד בזה – מסמך זה מונח בפניכם. שבת שלח התייחסות מטעמו מאת רואי חשבון ירון ויינברג שסותר את האמור במסמך זה שבא ואומר: כרואה החשבון של החברה, אני מכיר את הלקוח שלי, הלקוח שלי הוא גדול, הוא חזק, הוא כלכלי, הוא איתן, הוא מסוגל לעמוד בהצעה שלו, הוא גם ירוויח ואין לו בעיה לעמוד אחרי הצעתו – גם מסמך זה מונח בפניכם. ממש כמה דקות לפני תחילת הוועדה קיבלנו חוות דעת של יועץ עסקי מומחה מטעם המלבייה שנתבקש לתת חו"ד בהתייחס לפן הכלכלי/ עסקי של ההצעה של שבת במכרז ולדעתו לאור מדדי הייחוס של % השכירות מתוך המחזור, ההצעה שלהם אינה בעלת היתכנות כלכלית וגם מסמך זה בפניכם .

אופירה יוחנן-וולק: לא מובן לי איך פתאום יודעים המלביה לשלוח לי את אותה חוות דעת על האיתנות הכלכלית שלהם?

עו"ד שני לוי-גצוביץ: המלביה גם זומנו היום למתן זכות טיעון.

אופירה יוחנן-וולק: נכון, ושתי דקות לפני פתאום הם נזכרים שהם צריכים לשלוח חוות דעת של יועץ כלכלי?

עו"ד אליאור רוקח: נעשה סדר. המסמך שהגיע במייל עכשיו לפני, בעשרה לארבע, נשלח מעידו גל. עידו גל זה המלביה. המסמך מתייחס להצעה של שבת. זה עוד פעם אני בהבנה שלי הם קצת ב"אופסידי" המלביה. ההתייחסות שלהם היא להצעה שהיא לא שלהם. אני מקווה מאוד שהם לא חושבים שזכות הטיעון שהם זומנו אליה נועדה לדון בהצעה של שבת. זכות הטיעון של שבת נועדה לדון בהצעה של שבת. זכות הטיעון של המלביה נועדה לדון בהצעה של המלביה. הם שלחו שני מסמכים

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 60 מישיבתה מיום 06/04/2021

שבכלל לא מדברים על ההצעה שלהם, עוד מעט נגיע לזה אבל היא גבוהה בלמעלה מ-50 אחוז מהאומדן.

איתי פנקס-ארד: אין פה מה להתרגש יותר מדי. יש פה שני מתחרים שאחד הביא מחיר הרבה יותר גבוה מבחינתנו. אנחנו רוצים לבדוק אם הוא עומד, אם הוא יכול לעמוד בזה, אם הוא איתן ואפשר לבחור בו. לצד זה, כמו שקורה במקרים דומים, אנחנו מזמינים גם את הבא אחריו כדי שאם ונוכל לשאול גם אותו את השאלות האלה וזה הכול. וזה שהוא שלח מסמכים זכותו לשלוח מה שהוא רוצה. הוא הביא חוות דעת.

ליאור שפירא: אני רוצה לנהוג כמו שאיתי עשה עמי חסד מקודם, לתרגם לכם את השאלה של אופירה. אופירה שואלת לגבי העיתוי, היום שולחת המלבייה משהו על שבח, פתאום הוא התעורר בבוקר והחליט: אני שולח לכם חוות דעת. איך זה קרה? זה מה שהיא שאלה.

איתי פנקס-ארד: מאיפה הם יודעים? מה הם יכולים לענות? היא תשלח. בסדר. רו"ח ליטל פחטר: המכתב הראשון שקיבלנו בעצם מהמלבייה לגבי שבח, הוא עבר גם לשבח במסגרת העברת החומרים שהם מקבלים לקראת זכות הטיעון שזה היה כבר לפני מספר ימים. אני מניחה שחוות הדעת של רו"ח ירון וינברג שקיבלנו היום משבח היה בעקבות זה שהם קיבלו את המכתב הראשון מהמלבייה של רו"ח פרנקו. אני לא יודעת למה אבל, למה המלבייה החליטה להעביר כמה דקות לפני את החוות דעת שיש להם של היועץ שלהם מר חיים קארו.

ליאור שפירא: זה מה ששואלת אופירה. זה בדיוק...

רו"ח ליטל פחטר: אנחנו לא יודעים, אין לנו מושג.

איתי פנקס-ארד: בסדר.

רו"ח ליטל פחטר: המטרה שלנו פה במתן זכות הטיעון זה לבוא ולשמוע את שני המשתתפים במכרז, בלב פתוח ובנפש חפצה, לגבי הפערים בין הצעותיהם לאומדן. אנחנו נתחיל משבח שהם בעלי ההצעה הגבוהה, בעצם שאמורים לאור הצעתם הכספית אמורים לזכות. אנחנו נכניס אותם, ויש לנו שאלות לפני או דברים שאתם רוצים...

זהבה קמיל: יש לי רק עוד הערה אחת. כשהמכתב הזה ששלחו, של פרנקו, אין פה אפילו שקיפות שזה רואה חשבון של המלבייה, הוא לא ציין מטעם מי הוא. אני חשבת שזה אגף נכסים נתן את זה.

רו"ח ליטל פחטר: את צודקת, זה היה מאוד לא ברור ולכן כשאנחנו הפצנו לכם את סדר היום הוספנו את המייל הנלווה מהם שבעצם מעיד על זה שזה התקבל מהמלבייה.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 60 מישיבתה מיום 06/04/2021

איתי פנקס-ארד : טוב, בסדר. אין פה דיון אז למה זה הגיע עכשיו, זה הזמן שהם בחרו לשלוח עכשיו אנחנו לא בית משפט, זה נטו זכות טיעון. בואו נתחיל.

נציגי חברת שבח קמעונאות בע"מ מצטרפים לדיון: אלירן שבח- בעל מניות ומנהל החברה, עו"ד זיו איזנר-

עו"ד מטעם החברה, עו"ד חוסאם חוסיין- עו"ד מטעם החברה

רו"ח ליטל פחטר : מציגה את הנוכחים. רציתי לוודא עמכם שקיבלתם את פרוטוקול הוועדה וברורה לכם מטרת זכות הטיעון.

עו"ד זיו איזנר : שלום לכולם. קיבלנו והמטרה ברורה. אני עו"ד זיו איזנר מטעם החברה ואני נמצא עו"ד חוסאם חוסיין.

אלירן שבח : אני אלירן שבח, בעל מניות.

עו"ד שני לוי-גצוביץ : אלירן האם אתה בעל מניות ומנהל רשום ברשם החברות?

אלירן שבח : כן.

רו"ח ליטל פחטר : אז קיבלתם את פרוטוקול הוועדה לגבי הצעתכם במכרז להשכרת הנכס בעמיעד. ההצעה הכספית שלכם עמדה על 47,791 ₪ לחודש כאשר אומדן העירייה עמד על 22 אלף שקלים ואנחנו בעיקר רוצים פה בוועדה לשמוע מבחינת יכולת העמידה שלכם בהצעת המחיר שהגשתם לאור הפער למול אומדן העירייה שהתבססה על חוות דעת שמאית שגם אותה העברנו אליכם. אליאור, שני, אם יש עוד דברים שאתם רוצים להוסיף לפני?

עו"ד שני לוי-גצוביץ : לא, בואו נשמע.

עו"ד זיו איזנר : אני שמח שאתם מעלים את המלביה. אני חושב שאין להם מעמד כאן למעט להראות את האיתנות של ההצעה שלהם, אם בכלל. אנחנו חושבים שבתור...

איתי פנקס-ארד : סליחה, אני רק רוצה להגיד : אנחנו לא מנהלים הליך משפטי. בטח לא צולב עם ההצעות הנגדיות. אנחנו מדברים רק על ההצעה שלכם. כל מה שאנחנו רוצים לדעת, זה להתמקד באיתנות ההצעה, או קיי?

עו"ד זיו איזנר : אז בוא נתמקד באיתנות ואחרי זה אני אדגיש כמה דברים מאוד נקודתיים. קודם כל איתנות : שלחנו מוקדם יותר את חוות הדעת של רו"ח ירון ויינברג. אז היא מדברת בעד עצמה. עכשיו, אלירן שבח, שבח קמעונאות, זה גוף רציני, רווחי. אף אחד לא יכול להחליף את שיקול הדעת העסקי של בעל העסק שמכיר, עשה שנה וחצי מעקב תנועה על המקום. אני לא יודע אם כולכם אוהבים לצאת

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 60 מישיבתה מיום 06/04/2021

בלילה ובכלל לשוק הפשפשים בפרט. יש שם תנועה. הם שכרו, עקבו, יודעים את היקף תנועות הקופה. כמו שאתם מבינים או לא מבינים, אלירן הוא גם שוכר של העירייה ברציף העלייה. זה גם סינרגי. הוא רווחי. הוא יעמיד את הערבויות כנדרש בחוזה, אז העירייה מכוסה, כמו שאמרו ליטל ואלי בוועדת המכרזים הקודמת: העובדה שההצעה היא גבוהה ועם ערבויות יותר גבוהות אז זה גם ההגנה לעירייה היא יותר גבוהה, כלומר מבחינת העירייה יש חוזה, יש בטחונות. השיקול דעת, מבחינת אלירן הוא איתן, רואה החשבון שלו אומר שהוא איתן. הוא שילם והוא העמיד את כל הביטחונות שנדרשו ברציף העלייה השנייה ויעשה כך גם בעתיד, במכרז הזה. סליחה על הביטוי – זה לא מדגדג לו בהיקף עסקיו, כמו שהעיד רואה החשבון מטעמו שמלווה אותו. הוא יודע להרוויח כסף. אתם מבינים לבד שהמלבייה עמלה ומשלמת אחרי שהיא העלתה לרואה חשבון שיכתוב חוות דעת, למרות שאין לו מעמד, ולעורך דין והלכה להליך כי מדובר באזור עם תנועה רבה מאוד. מאוד - מאוד רווחי. לא בהיקפים של 10,000 שקל אלא במחזוריים הרבה - הרבה יותר גבוהים ולא על זה הרווחיות, הפער ביניהם. אני רוצה להסב את תשומת לבכם לכמה דברים: במכרז שפרסמה העירייה ברוטשילד 10, לדוגמה הזוכה הציע 136 אחוז מעל מחיר השמאי. במכרז של העירייה ברציף העלייה השנייה מציע מספר 3 הציע 120 אחוז מעל מחיר השמאי. מציע מספר 2 הציע 130 אחוז מעל מחיר השמאי והזוכה 240 אחוז מעל מחיר השמאי ויש פה עוד סינרגיות. ברוטשילד אני מזכיר שהיה מדובר במציע שהוא לכאורה הפר מול העירייה במקומות אחרים ובכל זאת, וגם בהינתן הערבות וועדה זו ישרה את הזכייה שלו וכאן מדובר בשבח, שבשיא תקופת קורונה לא ביקש הנחות ברציף העלייה. שילם היטב, העמיד בטחונות, הוא מעולם לא ביקש הנחה של שקל והוא לא צריך הנחה של שקל. יודע להרוויח כסף באזורים האלה. הוא רוצה את הנכס. זה סינרגי לו לעסקים.

איתי פנקס-ארד: מעולה. עד כאן מאוד רלוונטי. אלירן, יש לך משהו ספציפי שאתה רוצה להגיד גם? עו"ד זיו איזנר: אני רק רוצה עוד לפני זה להגיד עוד בהקשר הזה כמה דברים. אחד – נבקשכם מאוד לזרז את ההחלטה, המלבייה בנכס מדצמבר 19.

איתי פנקס-ארד: אנחנו נקשיב לכם, נקשיב להם ותהיה החלטה. עו"ד זיו איזנר: אסכם את הדברים, שבח, כמו שאמרנו, גוף רציני. יש לכם מנגנונים חוזיים להפרה, ביצע מחקר וכמו שאומר, הוא יודע לנהל את עסקיו ולהפעיל את שיקול דעתו בהצעותיו העסקיות. הוא יעמוד בדמי השכירות ויעמיד את כל הביטחונות שהם עוד יותר גבוהים. אתם רואים את הרצינות מחוות

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 60 מישיבתה מיום 06/04/2021

דעת רואה חשבון ומזה שהוא הגיע עם עורכי דין, מה שמעיד על גוף רציני וגם במכרזים קודמים תמיד הצעותיו התקבלו. גם ההצעה, למרות שאין להם מעמד, בהצעה של המלביה עוד היו פגמים שצריך להכשיר אותם, מהותיים לא מהותיים, בהצעה שלו אין פגמים. אין שום פגמים, ההצעה היא מושלמת, היא מלאה...

איתי פנקס-ארד : בסדר גמור.

אלירן שבח : איתי, אני אסכם ברשותכם את העניין לגבי הקורונה והחשש. שבח קמעונאות מנוהלת מזה מספר שנים עם מחזורים שנתיים של מיליונים ועבודה מול מעל 50 ספקים. עסק חיוני שהיה פעיל לאורך כל הקורונה ונהנה מעליה של 30 אחוז בהיקף המכירות והרווחיות עוד יותר.

ליאור שפירא : איזה עסק היה לך בקורונה?

אלירן שבח : יש לי עדיין, עסק...

ליאור שפירא : איך הוא נקרא?

אלירן שבח : המרכולית, קיוסק שפועל בהרצליה, ובנוסף יש את הקיוסק מספטמבר האחרון שגם אותו אני מפעיל ברציף העלייה השנייה, גם, בשיא הקורונה בלי שום בעיה, רווחי מהיום הראשון. אין שום בעיה.

עו"ד זיו איזנר : וזה שוכר של העירייה במכרז עם ניסיון טוב.

רו"ח ליטל פחטר : האם יש שאלות נוספות? אופירה, ליאור? איתי?

איתי פנקס-ארד : לי אין שאלות.

ליאור שפירא : לי אין.

עו"ד זיו איזנר : אני חושב שהיה חשוב לכם לראות א' – איתנות והוא איתן ו-ב' שזו לא איזו הצעה כלאחר יד ושיקול הדעת שלו עומד מאחוריו. וכמו שאמרנו, בהצעה שלו העירייה תהיה מוגנת יותר כי בהתאמה הביטחונות שלו גבוהים יותר.

עו"ד אליאור רוקח : לפני שנה או קצת יותר, בהליך הקודם, ההצעה אם אני זוכר הייתה סביב 28, 27 אלף שקל.

עו"ד זיו איזנר : ולצערנו לא היינו המציע הגבוה ביותר. תראה, מדובר פה בהיקפים הרבה - הרבה יותר גבוהים. אני מזכיר לך שההצעה הקודמת...

עו"ד אליאור רוקח : לא, לא. אני מדבר על הנכס הזה.

עו"ד זיו איזנר : אני אומר, הנכס הזה לפני שנה ומאז הוא עשה עוד יותר מעקב, יש סיבה שנלחמים עליו מאוד. הוא סופר רווחי. הוא gin the centre שם. אני לא יודע מי עובר באמצע, הוא יושב באמצע. אין שום

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 60 מישיבתה מיום 06/04/2021

משמעות לגודל שלו אלא המשמעות היא לטרפיק העצום שעובר שמה וכולם רוצים הרי, יושבים בשולחנות וכסאות בחוץ שמתרעים על שטחים הרבה - הרבה יותר גדולים בכל הסביבה. כולנו מבינים את זה. במכרז הקודם, שבוטל, לא היינו ההצעה הגבוהה ביותר, אבל אם מחפשים עוגן ההצעות היו מאות אחוזים ויותר מעל מחיר השמאי.

אופירה יוחנן-וולק: מה אתם מתכוונים לפתוח שם?

אלירן שבח: אני מדיף כרגע לא לגלות, זה עניין שלנו.

עו"ד זיו איזנר: יש לו...

אופירה יוחנן-וולק: מה זה "זה עניין שלנו"?

רו"ח ליטל פחטר: עניין מסחרי שלהם. אני מניחה.

עו"ד שני לוי-גצוביץ: שאלה - המטרה של שבח היא לפתוח עסק בהתאם למטרת השכירות הקבועה במכרז?

עו"ד זיו איזנר: בדיוק.

עו"ד שני לוי-גצוביץ: ומטרת השכירות מוגדרת במכרז כקיוסק או בית אוכל

אופירה יוחנן-וולק: אני לא מבינה, זה סודי?

אלירן שבח: כרגע זה סודי, אבל זה יהיה בהתאם למטרת השכירות שבמכרז

עו"ד זיו איזנר: כי תמיד יש דברים בשוק המאוד תחרותי הזה. אנחנו לא רוצים שיפתחו בדיוק על המקום שלהם

אותו דבר. אנחנו יודעים שיש פה עוד כאלה שהציעו או לא הציעו, שלא ילכו לשכור את החנות

הצמודה. עסק בהשקה לא אוהב לספר בדיוק מה בכוונתו לעשות, את יודעת. אם אתה פותח, חנות

שטיחים אני לא רוצה שחנות שטיחים ליד תפתח לי ואם אני פותח...

איתי פנקס-ארד: בסדר, בהתאם למכרז.

(מדברים יחד)

מירית-איב רוזנבאום: אופירה, המטרה במכרז היא קיוסק או בית אוכל וזה מה שהוא יפתח.

אופירה יוחנן-וולק: תודה רבה, מירית.

אלירן שבח: חד משמעית. כן.

רו"ח ליטל פחטר: או קיי. אז תודה רבה. שאלות נוספות?

אופירה יוחנן-וולק: לא.

נציגי חברת שבח קמעונאות בע"מ עוזבים את הדיון

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 60 מישיבתה מיום 06/04/2021

ליאור שפירא: שאלה. מה זאת אומרת, הם לא מחויבים להגיד לנו מה הם פותחים שם?

עו"ד שני לוי-גצוביץ: הוא יכול להקים בית עסק בהתאם למטרת השכירות. מטרת השכירות היא קיוסק או בית אוכל.

ליאור שפירא: אבל אנחנו רוצים עכשיו לבדוק את עניין האיתנות הכספית שלו. נניח, אני לא יודע, סתם נניח שאנחנו יודעים שבקיוסק עושים מיליונים ובבית אוכל אנחנו צופים שנרוויח פחות. זה לא שיקול?

עו"ד שני לוי-גצוביץ: איד?

רו"ח ליטל פחטר: אני לא חושבת שזה שיקול.

מירית-איב רוזנבאום: זה לא יכול להיות שיקול, ובנוסף, אנחנו לא עשינו מכרז איכות. עשינו מכרז על מחיר כשיש מטרה מאוד ברורה על מה המכרז ולזה הוא ניגש.

איתי פנקס-ארד: לי היה מאוד חשוב לשמוע שהוא אמר שהוא ביצע תצפיות לאורך זמן לראות את הטרפיק באזור הזה. הוא עשה כל מיני השוואות לגופים דומים בסביבה. הוא מדבר גם מהניסיון שלו. הוא התייחס לנקודות שאני רואה שהוא בדק את עצמו. אז הוא איש עסקים והוא מין הסתם לא מחפש להפסיד, הוא הרי לא יעשה ספריה בתוך הקיוסק, מן הסתם.

אופירה יוחנן-וולק: אבל איתי, זו בדיקה כלכלית.

רו"ח ליטל פחטר: אתה בודק את הרצינות שלו מאחורי ההצעה בתהליך שהוא ביצע כשהוא הגיש, לפני שהוא הגיש את הצעת המחיר שלו.

ליאור שפירא: אם הוא עכשיו היה אומר: אני עכשיו עושה בוטיק למכירת מסטיק בזוקה. זה מבחינתנו היה אומר: וואלה, זה איתנות כלכלית, זה מאה אחוז הצלחה?

איתי פנקס-ארד: בסדר, גם מותר לו להיכשל עסקית. קורה. אבל...

ליאור שפירא: אם אני מנתח עניינים כספיים, מאחר שאנחנו לא זרים למה שקורה בעיר תל אביב יפו, אנחנו יודעים להניח איזה עסקים קצת יותר מצליח להם, איזה עסקים קצת פחות מצליחים. ולכן יש חשיבות למחות העסק.

איתי פנקס-ארד: אני מניח שאם היינו שואלים אותו מה הוא הולך, בגדול מה הוא הולך לעשות שם, הוא היה עונה, לדוגמה - האם הוא הולך למכור שם אוכל, הוא היה אומר לך "ברור". אבל לא שאלנו אותו את זה.

ליאור שפירא: נכון, אבל הוא לא רצה להגיד מה בדיוק הוא הולך לעשות שמה.

מירית איב רוזנבאום: אבל זה ברור, כי זאת מטרת המכרז: בית אוכל או קיוסק.

איתי פנקס-ארד : ברור. בגלל זה אני אומר.

(מדברים יחד)

עו"ד שני לוי-גצוביץ : לעניין מטרת השכירות, מטרה זו נקבעה במסמכי המכרז או בית אוכל או קיוסק, הוא גם יכול לנהל במושכר בית אוכל והוא יכול לנהל קיוסק. אנחנו יכולים רק לשער, אולי העלויות הן יותר זולות לקיוסק והרווח שלו יגדל? בכל מקרה, יש להשאיר לו את ה-benefit of the doubt שהוא לא רוצה כרגע שזה יפורסם. זה בסדר, זו זכותו, זה מידע עסקי.

רו"ח ליטל פחטר : אני אזכיר קודם כל שבמכרז יש תנאי סף שהוא עמד בהם, שיש לו ניסיון בהפעלה של קיוסק או של בית אוכל בהיקפים מסוימים, זאת אומרת היו תנאי סף במכרז שהוא נדרש לעמוד בהם כשהוא הגיש את ההצעה שלו. הוא בא והוא שלח לנו גם את אותו מכתב מרואה החשבון שהתייחס גם להיקפים שלו ולפעילויות שלו, גם להיקפים הכספיים, גם לניסיון שלו של עבודה גם מול ספקים, זאת אומרת הוא נתן לנו פה כן עוד איזשהו מידע. השאלה אם הוא מפעיל שם קיוסק או בית אוכל והאם זה מסוג כזה או מסוג אחר אינה רלבנטית, ושוב, תחת ההנחה שמדובר בעסק שעומד בתנאים שנקבעו במכרז - או בית אוכל או קיוסק.

ליאור שפירא : לפני שנשמע את נציגי המלביה חשוב לי למקד את השאלות אליהם...

עו"ד שני לוי-גצוביץ : בואו נשמע אותם בלב פתוח ונפש חפצה וכמובן, שאתה רשאי לשאול אותם כל שאלה בנושא מתן זכות הטיעון ולהתרשם מתשובותיהם.

ליאור שפירא : לעניין האיתנות הכספית שלו...

איתי פנקס-ארד : קיבלנו, קיבלנו את חוות הדעת של רואה החשבון שלו שאמר שהוא...

ליאור שפירא : אז נפגשנו אתו? אז קיבלנו, מצוין, הכול טוב ויפה.

איתי פנקס-ארד : לי היה חשוב לשמוע שהם עשו בדיקות ותצפיות למשל. זה דבר שאותי תפס מבחינת שיקול הדעת שלהם. זה שיש להם עוד עסקים דומים במקומות אחרים, שהם עברו את הקורונה בהצלחה, שהם לא ביקשו הנחות, שהם משלמים שכר דירה לעירייה בלי למצמץ ובלי לבקש הקלות בשום שלב במהלך הקורונה, למשל. בעיני זה הכול פרמטרים לאיתנות כלכלית ולניהול מוצלח של עסקים, כן.

ליאור שפירא : איתי, קיוסקים נשאר פתוחים בקורונה.

איתי פנקס-ארד : מצוין.

ליאור שפירא : אז ברור שהם משלמים. כל הקיוסקים...

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 60 מישיבתה מיום 06/04/2021

עו"ד שני לוי-גצוביץ: ליאור, היו קיוסקים עירוניים שכן ביקשו הנחות.

ליאור שפירא: אני רוצה להגיד לכם שבנמל, בנמל אתרים באו לכל העסקים בנמל, סתם נותן לכם דוגמה. לכל העסקים בנמל. אמרו להם: תשמעו, אנחנו מוכנים לוותר לכם על שכר דירה בכל תקופת הקורונה או לחילופין אם אתם רוצים נאריך לכם את החוזה ב-3 שנים. כל העסקים ללא יוצא מין הכלל שילמו שכר דירה מלא בתקופת הקורונה. יש כל מיני שיקולים.

איתי פנקס-ארד: הדוגמה שנתת היא בדיוק טובה ועובדה, הנה אתה רואה איתנות של עסק שאומר: אני, עזבו, אני משלם שכר דירה מלא ורוצה 3 שנים. זו הוכחה לאיתנות. אם אתה על סף פשיטת רגל, אתה אומר רק תנשימו אותי בחמצן.

ליאור שפירא: אני מסכים אתך. רק חשוב היה לי לחדד את השאלות שנשאל את נציגי המלביה. איתי פנקס-ארד: אז הנה, כן. אז הנה, יכול להיות שגם לו יש איתנות כלכלית לשלם 33 אלף שקל. מאוד יכול להיות.

ליאור שפירא: טוב, או קיי. טוב, בואו נכניס את נציגי המלביה.

נציגי חברת המלביה יזמות בע"מ מצטרפים לדיון: אבי אביטל- בעל מניות ומנהל בחברה, עידו גל- בעל מניות ומנהל בחברה, חיים קארו- יועץ עסקי לחברה, עו"ד הדס ברוה- עו"ד מטעם החברה, עו"ד סמדר פרי- עו"ד מטעם החברה.

רו"ח ליטל פחטר: מציגה את המשתתפים.

עידו גל: נעים מאוד. אני אחד מהבעלים של העסק.

עו"ד שני לוי-גצוביץ: בעלים כלומר בעל מניות ומנהל רשום ברשם החברות?

עידו גל: נכון.

חיים קארו: היי, שלום. אני יועץ עסקי שנתבקשתי לתת חוות דעת כלכלית על התוצאות של המכרז.

אבי אביטל: אני אחד הבעלים, שותף של עידו ואנחנו שנינו מחזיקים בעסק.

עו"ד שני לוי-גצוביץ: בעל מניות רשום ומנהל רשום ברשם החברות?

אבי אביטל: נכון.

עו"ד סמדר פרי: שלום, עורכת דין סמדר פרי ממשרדה של הדס ברוה, אנחנו מייצגים את המלביה.

עו"ד הדס ברוה: נעים מאוד. הדס ברוה, עו"ד – מייצגים את המלביה.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 60 מישיבתה מיום 06/04/2021

רו"ח ליטל פחטר : קיבלתם את פרוטוקול הוועדה שדנה בנושא של המכרז בעמיעד ואת הבקשה לזמן אתכם למתן זכות טיעון, ובעצם אנחנו פה במתן זכות טיעון בפני הוועדה, הוועדה שמעה גם את נציגי חברת שבח שנתנו את הצעת המחיר הגבוהה ביותר במכרז, אומנם אתם במקום השני אבל אנחנו רוצים עדיין לשמוע גם את ההתייחסות שלכם לפער בין ההצעה שלכם לאומדן העירייה.

עו"ד הדס ברוה : אני אשמח

איתי פנקס-ארד : אני אבקש להדגיש : אנחנו מדברים רק על ההצעה שלכם. לא עולה נושא הדיון, לא עולה לדיון הנושא של הצעות אחרות. בסדר? מדברים רק על ההצעה שלכם עכשיו.

עו"ד הדס ברוה : אז אני אתחיל אם כך בהצעה של המלביה אבל אנחנו כן נבקש, אם לא בהזדמנות הזאת אז בהזדמנות אחרת, לאפשר לנו להעלות את הטענות לגבי גרעוניות ההצעה של שבח.

אופירה יוחנן-וולק : ממש לא. אנחנו לא בבית משפט. את טוענת רק לגביך.

עו"ד הדס ברוה : כי אנחנו כבר העברנו מראש מסמכים מקצועיים שנוגעים לעניין הזה כבר בינואר כשראינו את גובה ההצעות, אחרי שהיה פרוטוקול של פתיחת מעטפות. המלביה פנו בעניין הזה למחלקת הנכסים ואנחנו גם ביקשנו להצביע על הדברים. הרי בהליך של המכרז הקודם היו טענות כאלה ואחרות...

איתי פנקס-ארד : אבל לא בזה אנחנו עוסקים היום.

עו"ד הדס ברוה : לא, לא, בסדר גמור. אני פשוט אומרת שגם אם אנחנו כרגע כמובן נציג את הדברים כפי שאנחנו מתבקשים על ידכם אבל בהליך של המכרז הקודם, שהיו לנו טענות כאלה ואחרות, זה הובא לזכות טיעון בפני הוועדה וממילא נתבקשתם להכריע לגבי הטענות שלנו, ולכן אני כן מבקשת שגם אם זה לא יהיה במסגרת הדיון היום לפני שתתקבל החלטה של ועדת מכרזים, תעיינו ותדונו בחומר שנשלח לכם מבעוד מועד לגבי ההצעה של שבח.

עו"ד שני לוי-גצוביץ : הדס, אני רוצה להבהיר. ברור, קיבלנו את החומר ששלחתם ובו פורטו טענותיכם לגבי ההצעה הגרעונית של שבח, העברנו את המסמך של רו"ח פרנקו מטעמכם גם לשבח וקיבלנו את ההתייחסות משבח. הוועדה כמובן תדון בטענות שהעליתם בדבר גרעוניות ההצעה של שבח, כי זה תפקידה של ועדת המכרזים.

עו"ד הדס ברוה : או קיי, בסדר גמור. תודה על הבהרה, שני. אז אני אדבר על המלביה.

ליאור שפירא : הבהרה היא גם שהיא הבהרה, זה קיבלנו פיזית את המסמך, לא קיבלנו את הטענות, כן?

עו"ד הדס ברוה : לא, בסדר.

ליאור שפירא : ... במילה. קיבלנו.

עו"ד הדס ברווה : לא, לא ...

ליאור שפירא : לא החלטנו אם אנחנו מקבלים...

עו"ד הדס ברווה : עדיין לא קיבלתם החלטה.

ליאור שפירא : כן.

עו"ד הדס ברווה : ותדונו בלב פתוח ונפש חפצה. אז אנחנו כאן בעצם בסיבוב שני. המלביה היא בעצם שוכרת בנכס

כבר לא מעט שנים. אני לא אלאה אתכם בפירוט של השתלשלות העניינים. אני מניחה שאתם

מכירים את זה גם מהדיונים הקודמים, וגם שכבר הלשכה המשפטית סקרה את זה בפניכם. מה

שחשוב לנו כן להדגיש זה לעניין האומדן. הרי כבר בהליך הקודם לפני שנה ניתן איזשהו אומדן

שאנחנו באנו וטענו שאותו אומדן היה מאוד -מאוד נמוך והיה נראה שהוכן כלאחר יד. אנחנו אלה

שהצפנו את זה שבעצם המאפיינים של הנכס הם כאלה ואחרים ושהיה שם איזשהו פער שאז

האומדן היה כל כך נמוך שהטענה של העירייה הייתה שהוא בכלל לא מגיע לסף של חובת מכרזים.

עכשיו, בהליך הנוכחי ראינו את האומדן של השמאית שבאמת השוותה נכסים דומים ואנחנו גם

רצינו להוסיף בהיבטים האלה. המלביה, כמי שנמצאת בנכס כבר לא מעט שנים, יש לה את

הפרספקטיבה לדעת מה המחזוריים שלה, מה קהל הלקוחות שלה, מה המותג שלה ומה בעצם שווה

לה לשלם כדי להישאר בנכס. ויש פה בעצם גם לטענתנו הבדל בין מי שנשאר כבר בנכס שהוא כבר

השקיע את כל עלויות ההקמה שלו. יש לו שם מותג חזק ומבוסס שהוא משמר אותו והם באמת

השקיעו גם מאמצים משפטיים וכספיים לא מבוטלים כדי להישאר בנכס. יש להם את צוות

העובדים שלהם ובהיבט הזה הם משמרים נכס קיים. מי שמשמר נכס קיים שווה לו לשלם יותר

מאשר מישהו שנכנס כרגע וצריך ולהתחיל בעלויות הקמה ובבנייה של מותג חדש. הם גם הצליחו

בעצם לשרוד את השנה האחרונה שהיא שנת קורונה, כך שהם גם יודעים איך העסק נראה גם

בשנים רגילות שהכל בצורה שגרתית וגם בשנים שהן יותר קשות.

איתי פנקס-ארד : היה נזק, היה נזק כלכלי בקורונה?

עו"ד הדס ברווה : הייתה ירידה בקורונה. הייתה הצטמצמות גם במספר העובדים שהעסיקו וגם במחזוריים אבל

בזכות העובדה שהמלביה...

איתי פנקס-ארד : אני שואל על הרווחיות

עו"ד הדס ברווה : סליחה?

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 60 מישיבתה מיום 06/04/2021

איתי פנקס-ארד : אני שואל רווחיות. עידו גל : כן, ודאי שנפגעה הרווחיות. בוודאי.

איתי פנקס-ארד : או קיי.

עו"ד הדס ברוה : זה גם משהו שאנחנו תיארנו אותו כבר בהליך הקודם, זאת אומרת שהחשיבות להישאר בנכס היא אפילו באותם זמנים של חוסר ודאות ופגיעה ברווחיות כי המלביה יודעת ומכירה את השוק והיא יודעת מה צפוי להיות שם. אני גם אציין שהמלביה זה סניף אחד מבין מספר רב של סניפים. יש בסך הכול 6 סניפים, נכון עידו?

עידו גל : כן.

עו"ד הדס ברוה : ובהיבט הזה הם גם יודעים להשוות בין הסניפים השונים ולראות מה השכירויות ששווה לשלם עבור נכס בגודל ובמיקום הזה. כשהם נתנו את ההצעה שלהם הם בעצם לקחו בחשבון כמה דברים. הם לקחו בחשבון את המקסימום ששווה להם לשלם, שכלכלי להם לשלם כדי להישאר בנכס הזה ופה הייתה גם קפיצה של המחירים כתוצאה מהמכרז הקודם. במכרז הקודם הם הגישו באמת את ההצעה שהם חשבו שהיא רלוונטית ואפשרית ואז ברגע שהייתה תחרות כל כך צמודה הם אמרו : במכרז הזה אנחנו ניתן את כל מה שיש לנו, בגבול כמובן של הכלכליות והרווחיות, כדי שלא יהיה מצב שאנחנו בסיבוב הזה, אחרי שהשקענו כל כך הרבה, נאבד את ההזדמנות. אני גם רוצה לציין שהם לא היחידים הרי. יש גם גורמים אחרים שהגישו הצעות ואנחנו רואים שגם האיטלקיה שהיו ראש בראש מולם בסיבוב הקודם, הגישו הצעה שהיא טיפה נמוכה יותר אבל זה סדר הגודל של ההצעות, סביב אותם סכומים שהמלבייה הציעו והאיטלקיה היו בפער קצת קטן אחריהם. אני ארצה שעידו ואבי ימשיכו אותי מהזווית שלהם כי אנחנו אומרים : יש פה שני היבטים. אני יודעת שביקשתם לא להתייחס להצעה האחרת אבל אני אומרת, חשוב לנו להדגיש שההצעה של המלביה זו הצעה שנובעת מתוך היכרות שלהם ומתוך עמידה על האיתנות הפיננסית שלהם להבדיל מהצעות אחרות שבלתי פרופורציונליות בצורה חריגה. עידו, אתה רוצה להמשיך?

עידו גל : כן, אני אשמח. אני חושב שהדס הסבירה את זה בצורה מאוד מאוד טובה. אנחנו בעצם ניסינו להגיע לאיזושהו סכום, למצוא את הסכום שמצד אחד באמת יבטיח לנו להישאר בנכס ומצד שני גם ישאיר לנו איזושהו רווח, גם אם מינימלי, כדי שנוכל להמשיך להתקיים כי הרי להחזיק את הנכס ולהפסיד לא משרת פה אף אחד מהצדדים. עשינו הרבה מאוד חישובים, נעזרנו גם ביועץ כלכלי, גם הסתכלנו על מספרים. אנחנו באמת, כמו שהדס אמרה, אנחנו בעצם היחידים שמכירים את המספרים של המקום הזה על בוריים כבר 6 שנים, מכירים את המספרים גם בסניפים אחרים

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 60 מישיבתה מיום 06/04/2021

אבל כמובן שמה שהכי רלוונטי זה הסניף הזה והגענו לאיזושהו מספר שהוא, כמו שהדס אמרה גם קודם, הוא באמת לא מאוד רחוק גם מההצעה הראשונה שלנו כי בסוף, כמו שאמרתי, אנחנו רוצים בסוף כן להרוויח, גם אם זה סכום מינימלי.

איתי פנקס-ארד : בגדול המוצר הוא מלבי, נכון. גם במיקום הספציפי הזה.

עידו גל : המוצר, כן. המוצר שמוכרים – מלבי, קפה ומשקאות משכרים, כן.

איתי פנקס-ארד : אוקיי.

עידו גל : זהו, אחרי באמת הרבה מאוד חישובים ודיונים והתלבטויות הגענו לסכום הבאמת מאוד מאוד

גבוה יחסית למה שאנחנו שומעים היום שזה הסכום שהצענו. וכמו שהדס אמרה, באמת אפשר

לראות שכל ההצעות, גם המכרז הזה וגם המכרז הקודם, נעות סביב איזושהו ממוצע מאוד - מאוד

קרוב של 28, 29, 30 אלפי ₪ כך שזה גם מאוד - מאוד הגיוני ומסדר שזה בעצם תחום ההצעות.

אני יודע שביקשתם לא לדבר על ההצעה של שבח אבל אני כן חייב לציין פה כן את העובדה

שההפרש בינינו לבינו זה לא איזושהו הפרש קטן של כמה מאות שקלים או אלפי שקלים. מדובר

פה על כמעט פי 2, בטח ובטח אם מדברים על המחיר שאנחנו משלמים היום.

עו"ד הדס ברוה : וגם על המחיר המקורי שהוא הגיש בהצעה של שנה שעברה.

אופירה יוחנן-וולק : כמו שאמרנו בתחילה, אבקש שתתייחסו להצעה שלכם בלבד ולא להצעות שמציעים אחרים.

אתם יכולים לדבר על מה שאתם מציעים.

עו"ד הדס ברוה : או קיי. אני רוצה רק להגיד משהו אחד שפספסתי וזה שלאחרונה היה מכרז של העירייה ברוטשילד

10, גם במתכונת של קיוסק, ושם סדר הגודל של ההצעה הזוכה היה כ-35 אלף ₪. עכשיו, האזור

שם הוא באמת אזור שהוא יותר מרכזי מהאזור של שוק הפשפשים אבל אנחנו רואים שיש באמת,

שזה סביב הסכומים שהם הסכומים שהזוכים משלמים במקומות מהסוגים הללו.

ליאור שפירא : אתם, כשבחנתם את הכדאיות הכלכלית, לפי ההצעה שנתתם בסך של כ-33,000 ₪ בחנתם אותה

לפי עסק של המלביה, נכון?

אבי אביטל : נכון מאוד.

ליאור שפירא : אתה לא יודע להגיד לי אם יהיה עסק מסוג אחר ויכול להיות שזה יהיה יותר רווחי?

עו"ד הדס ברוה : על זה חיים יכול להשיב.

חיים קארו : אז זו הזדמנות מצוינת גם להציג את עצמי וגם להתייחס בקצרה לנושא של ההצעה עצמה

ולאפשרויות באמת הכלכליות להרוויח בעסקי המזון. אני מלווה עסקים כבר למעלה מ-15 שנה.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 60 מישיבתה מיום 06/04/2021

אני יועץ מורשה גם של משרד הכלכלה וגם של משרד התיירות ועובד עם לא מעט עסקים ברחבי המדינה, בתל אביב במיוחד, כולל רשתות מאוד גדולות כמו רולדין, ארומה, פיצה האט ועסקים נוספים. אז...

איתי פנקס-ארד: אנחנו לא נוכל לקבל התייחסות על העסק השני. אם אתה רוצה להגיד משהו על המלביה – בבקשה.

עו"ד הדס ברווה: לא, בתשובה לשאלה של ליאור.

חיים קארו: ההתייחסות שלי תהיה כללית לגמרי. אנחנו, כשבונים תוכניות עסקיות ובודקים היתכנות לעסק אנחנו בוחנים אותו על פי מדדי תפעול שנקראים bench marks שנעשו על סמך עשרות שנים ואלפי עסקים שבהם אנחנו, איתם אנחנו מתמודדים בתחום המזון וההסעדה. דבר ראשון שאני אומר לעסק זה שאין קוסמים. אין מוצר שאפשר למכור אותו ולהרוויח 40 או 50 או 60 אחוז בתחום המזון. אז לשאלתך, ליאור, היכולת של עסק בעסקי המזון בכלל ובקיוסקים קטנים של 27 מטר בפרט שאין להם זכויות, אין להם יכולת ייצור, או אסור להם אפילו ליצור, הם צריכים לקנות דברים או מוכנים ממי שיש לו רישיון יצרן או דברים שמכינים במקום והם מאוד פשוטים להכנה, אז אין קוסמים. בעולם הזה אנחנו יודעים להגיד שעלויות התפעול הן בנויות מהמרכיבים האלה. עלות של כוח אדם בין 30 ל-40 אחוז, עלויות המוצר זאת אומרת מה שנקרא food cost בין 25 ל-40 אחוז, תלוי בסוג המוצר, לשאלתך, ועלויות השכירות נעות, עלויות השכירות צריכות להיות נעות בין, בטווח שבין 7 ל-10 אחוז. זאת אומרת אם אנחנו בקניון, למשל אני מלווה, שוב, משמש בעסקים אחרים שלא קשורים למכרז הזה את רולדין בקניון איילון אז שם אנחנו מניחים שאפשר גם לשלם סכומים של 10 ו-11 אחוז מהמחזור עבור השכירות. מדוע? כי המספרים, חוק המספרים הגדולים הוא כזה שבמחזורים מעל 500, 700 אלף שקל אפשר להרוויח גם כשמשלמים 10 אחוז מהמחזור לשכירות. לעומת זאת מקומות קטנים וקיוסקים אנחנו נשאף להגיע למספרים של לא יותר מ-7 אחוז מהמחזור כי בתחשיב שלנו הכדאיות לעניין השכירות ואם אני לקחתי וניתחתי את ההצעה, את הצעת השמאי או את המדד של העירייה, סכום המינימום, אז בהחלט ניתן לראות שאם אנחנו מתייחסים אליו במספרים אז אנחנו רואים ש-22-20 אלף שקלים בטבלת רגישות שאני עושה זה מחזורים, אם אנחנו מדברים על 7 אחוז זה 314 אלף שקל לחודש, ואם אנחנו מדברים על 10 אחוז זה 220 אלף שקלים לחודש. אנחנו מדברים על מחזור בלי מע"מ. מחזור בלי מע"מ כזה לחמש שנים – זה בטבלה שלי בעמוד השני...

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 60 מישיבתה מיום 06/04/2021

ליאור שפירא: אז אתה אומר שהמחזור של המלביה שלכם זה בערך חצי מיליון שקל?

חיים קארו: לא, אני לא אמרתי כזה דבר. אני בטח לא...

ליאור שפירא: ניתחתי.

חיים קארו: מה?

ליאור שפירא: עשיתי ניתוח של ה-7 אחוז שלך.

חיים קארו: כן. אז אתה יכול להניח שאנחנו, ביעילות, אז המספרים מדברים בעד עצמם. אני בעניין הזה לא,

אני לא מדבר על מספרים שאני לא מכיר אז אני יכול לדבר על ה...

ליאור שפירא: איך אתה לא מכיר?

חיים קארו: אז אמרתי...

ליאור שפירא: כתבת חוות דעת, לא?

חיים קארו: כן, כן.

עו"ד הדס ברוה: ליאור, רק סליחה, סליחה. אני חייבת להגיד משהו. מאחר שהדיונים של הוועדה הם פומביים

ומופצים אני מבקשת שלא יהיה נתון של מספר שמתייחס למחזור של המלביה, כי עם כל הכבוד

זה לא משהו שכל העולם צריך לדעת.

איתי פנקס-ארד: אבל זה לא, אבל שנייה.

עו"ד הדס ברוה: אבל אנחנו כן יכולים להגיד לכם...

ליאור שפירא: אבל זה לא אני אמרתי.

איתי פנקס-ארד: המומחה אמר, שנייה, המומחה אמר שזה נתונים אוניברסליים. אז אין פה שום בעיה.

חיים קארו: נכון.

איתי פנקס-ארד: קדימה.

חיים קארו: נכון, יפה. זה מה שאמרתי. הנתונים הם, הם הבסיס שלנו לאומדני כדאיות. עכשיו, דבר שהוא

מאוד מאוד חשוב ולא עלה במסגרת המכרז, מההיכרות שלי את התחום הזה בשביל לייצר

מחזורים משמעותיים כמו שאנחנו מדברים במאות אלפי שקלים בחודש אז אנחנו צריכים גם עורף

לוגיסטי. עורף לוגיסטי ב-27 מטר אין שם לא מקום למחסן ואפילו לא, לארונית קטנה. מכאן

שנדרש גם מחסן. אם אנחנו מוסיפים את העלות של המחסן ושוב, מבדיקה שאני עשיתי על עסקים

דומים באזור, אנחנו מדברים על מחסן שעולה בסביבות ה-5 אלפים שקלים. זאת אומרת, אנחנו

צריכים להוסיף לאומדן הזה גם את עלות שכירות המחסן שאחרת אני לא מבין, אני אומר שוב,

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 60 מישיבתה מיום 06/04/2021

כאיש מקצוע, אני לא מבין איך אפשר יהיה לייצר את המחזורים האלה מקיוסק של 27 מטר. אז אם אנחנו מוסיפים...

ליאור שפירא: רגע, אבל אני, שנייה. מה שאתה בא ואומר לי, ואני רוצה למקד אותך. מה שאתה בא ואומר לי: בחנתי את הכול, אני כבר עשיתי אינטרפולציה של המספרים שלך. בחנתי את הכול ואני היום אחרי שבחנתי, אתה כן נחשפת למספרים שאנחנו לא, אתה יכול להגיד לנו בוודאות שההצעה שהמלבייה הציעה על 33,333 ש"ח היא הצעה שהם יודעים לעמוד בה.

חיים קארו: זה נכון.

ליאור שפירא: בסדר.

חיים קארו: זה בדיוק מה שאני אומר ואני מדגיש שהדבר הזה נובע לא רק בגלל שאני...

ליאור שפירא: איתי, אני חושב שהוא היה מאוד משכנע. הוא צריך להמשיך עוד או שסיימנו?

חיים קארו: אני רק עוד מילה אחת אוסיף, בסדר?

עו"ד אליאור רוקח: רגע, חיים, אם אפשר שאלה.

חיים קארו: כן, בטח.

איתי פנקס-ארד: אני הבנתי את המומחה. בואו נשמע, באמת ענייני.

ליאור שפירא: נכון, אני חושב שסיימנו את העניין הזה כאן.

עו"ד אליאור רוקח: אם אפשר בכל זאת עוד שאלה.

חיים קארו: כן.

עו"ד אליאור רוקח: הנושא של שטח הקיוסק ידוע כמובן, אבל יש איזה התייחסות מפורשת בהערכת השמאית עליה התבסס אומדן העירייה, אני מניח שראיתם אותו. סעיף 9.5, מה שנקרא "יחידה כלכלית".

אתה רוצה להתייחס לזה אולי?

חיים קארו: אני לא...

עו"ד אליאור רוקח: אני יכול להקריא לך את הסעיף אם אין לך את זה אבל הוא פשוט מדבר בדיוק על הנקודה הזאת. סעיף 9 זה גורמים ושיקולים בהערכה. 9.5 אומר ככה: מצטט. השמאות היא אגב של גברת

מלכה דור.

חיים קארו: אה, אה.

עו"ד סמדר פרי: אם תוכל לחזור על כל המשפט האחרון?

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 60 מישיבתה מיום 06/04/2021

עו"ד אליאור רוקח: אני אומר שהנושא של גודל הקיוסק ידוע, היה ידוע גם לעירייה מין הסתם מאז ומעולם אבל גם כשהעירייה ערכה את האומדן שלה, ויש פה התייחסות מיוחדת, יש לזה מונח שאני לא מכיר אבל אני מניח שחיים יוכל להתייחס ואני מקריא את הסעיף מתוך האומדן, אם הוא יוכל להתייחס אליו, פשוט בדיוק הנקודה ש...

רו"ח ליטל פחטר: זה סעיף מתוך הערכת השמאי שעליו התבסס אומדן העירייה.

חיים קארו: הבנתי.

עו"ד אליאור רוקח: בדיוק. הסעיף אומר: "הבאתי בחשבון כי הנכס הנדון מהווה יחידה כלכלית, כלומר שטחו הפיזי קטן יחסית לפעילותו המסחרית. מחירי השכירות למטר מרובע משולמים בגין נכסים אלה הינם גבוהים מאוד ביחס למחירי השכירות לחנויות בסביבה".

חיים קארו: כן. המשמעות של הדבר הזה היא ש, אנחנו בעולם שלנו מתייחסים לתשואה למטר. אנחנו מדברים על מחזור למטר מרובע. זה בדרך כלל מדד לכלכליות או היתכנות של חנות. בעסקי המזון מה שהיא מתכוונת להגיד שב-27 מטר, קטנים ככל שיהיו, אפשר לייצר מחזור הרבה מעבר לפרופורציה שלו, זאת אומרת אם ניקח אנלוגיה לחנות בגדים אז ב-27 מטר אי אפשר לשים 300 מדפים, מה שאפשר לעשות ב-100 מטר. אז נקודת המוצא שלה לא מתייחסת לעובדה שבשביל לייצר מחזורים של 300 ו-400 אלף שקלים אין מקום גם ב-27 מטר. כלומר, אפשר לייצר בהחלט מזון, אפשר בהחלט למכור, אנחנו עושים את זה. המלביה עושה את זה. אבל ללא עורף לוגיסטי, ללא עורף לוגיסטי לא יוכלו לעמוד במספר הזה. זו העמדה שלי, זאת אומרת חייבים פה להוסיף תוספת של מחסן. הדבר הזה מעלה את ה, כל הצעה, מעלה את ההוצאות וממילא המחזור הנדרש הוא הרבה יותר גבוה. טעות מקובלת בקרב אנשים שהם לא מהענף זה לחשוב שאם לצורך העניין הוספנו עוד 5 אלפים שקל עלויות שכירות בגין המחסן אז זה אומר שאם אני אמכור מלבי בעוד 5 אלפים שקל אז כיסיתי את העניין. התשובה היא לא. אנחנו צריכים למכור, בשביל 5 אלפים שקל אנחנו צריכים למכור ב-50 אלף שקלים מאחר והרווח הממוצע בענף הזה לגופים פחות יעילים כ-8 אחוז וגופים סופר יעילים וסופר גדולים שאני מלווה הם 15 אחוז. זאת אומרת שבשביל לכסות 5 אלפים שקל תוספת בעלות אנחנו צריכים עוד 50 אלף במחזור, ואם אנחנו מדברים על קיוסק, חברים, אנחנו לא מוכרים מוצרים ב-50 ו-70 שקלים. אנחנו מוכרים מוצרים ב-10, 15, 20 שקלים קנייה ממוצעת. אז איך אפשר יהיה לייצר עוד 50 אלף שקלים במחיר שמחיר הכניסה הוא כבר מראש כל כך גבוה? למלביה, ללקוחות שלי, יש כבר את המחסן הזה, יש כבר את הידע, יש כבר את

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 60 מישיבתה מיום 06/04/2021

הניסיון, יש להם את המערכת התפעולית והמערכת הניהולית שיודעת לתמוך ב-7 ימים בשבוע, סביב השעון, בכל מזג אוויר. היא מערכת שמספקת את הצרכים של השוק בעיקר סביב המחיר והמוצר, זאת אומרת יש לנו מוצר יחסית זול, 10 שקלים, ובמקום שהוא מאוד, ובצורה שהיא מאוד - מאוד אהודה. כלומר, מדברים על מותג.

ליאור שפירא: בהמשך לשאלה שנשאלת עוד חידוד. כשאתה אמרת, אני מתבסס, שוב, על המספרים שעכשיו נתת שב-worst case scenario של חברה שלא עם סניפים ועם גב יש בערך אמרת כמה, 8 או 7 אחוז רווח על המחזור, 8 אחוז אמרת רווח על המחזור וחברה שיש לה את ה-back office מאחורנית, לא יודע אם back office זו המילה הנכונה, סניפים, יכולה להגדיל את זה. עכשיו, אם אני לוקח, עו"ד הדס ברוה: למיטב הבנתי הוא לא אמר רווח על המחזור אלא שזה עלות השכירות שיכולה להשתלם.

ליאור שפירא: בדיוק הוא אמר את זה.

חיים קארו: כן, כן. אתה צודק. המספרים של השכירות.

ליאור שפירא: אז אני מבקש.

חיים קארו: ליאור, אני הבנתי אותך. כן.

ליאור שפירא: אז אם אנחנו מדברים כאן שסדר גודל, ואני מדבר על הכללי כי אני חלילה לא רוצה לחשוף את הנתונים של המציע הזה. אם אנחנו מדברים באופן כללי ובאופן כללי חישבנו את המחזור לסדר גודל של 500 אלף שקל 8 אחוז מביא אותנו לסדר גודל אני אומר של 40 אלף שקל, שזה מכאן הרווח. זאת אומרת אם היה פספוס של שכר דירה בהצעה אחרת, אני מנתח, 14, 17 אלף שקל פער, זה עדיין היה בגדר הרווחיות לדעתך.

חיים קארו: לא. אני אומר עוד הפעם, כי ה, כי מה שאתה מתייחס אליו זה שוב, זה משחק מתמטי של, אתה מסתכל מלמעלה.

ליאור שפירא: אתה נתת לי את המספרים.

חיים קארו: אני נתתי לך את המספרים אבל התייחסתי לשורה התחתונה. כשאתה אומר 10 אחוז רווח תפעולי או רווח לפני מס, אתה מסתכל מה המחזור, או קיי? עכשיו, אם מבנה ההוצאות שלך הוא כזה שאתה שוחק את הרווח התפעולי שלך בזה שהוספת עוד כוח אדם למשל, בזה שהוספת עלות שכירות למשל, בזה שיצרן המזון שלך הכפיל את המחיר שלו, הרי שאז 10 אחוז לא יישארו אתך. ליאור שפירא: ברור.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 60 מישיבתה מיום 06/04/2021

חיים קארו : אז הרעיון הוא שאני יכול להוסיף עכשיו עוד הוצאה של 15 אלף שקל ואני עדיין ארוויח היא תוצאה שגויה כי אתה מתייחס למצב של יעילות תפעולית שלא תהיה קיימת בכל הצעה.

ליאור שפירא : אם אפשר, שכר דירה אתה מסכים איתי. בהנחה והתפעולי אותו דבר הפער של שכר דירה הוא סכום קבוע.

חיים קארו : אז שכר הדירה הגבוה....

ליאור שפירא : קבוע, לא גבוה. קבוע. קבוע. לא גבוה.

חיים קארו : לא. שכר הדירה קבוע ככל שהמחזור יהיה יותר קטן, נכון? הרי המשקל שלו יהיה יותר גבוה. נכון? ליאור שפירא : נכון.

חיים קארו : הנחת העבודה שלי בניתוח של הדבר הזה, עכשיו, אני מלווה עסקים בתל אביב שעושים מחזורים של מאות אלפים על שטחים הרבה יותר גדולים. להגיע למאות אלפים ב-27 מטר זה משהו שהוא מאוד מאוד מורכב תפעולית. אני לא רוצה להגיד שרק אנשים שהם מנוסים, אני אגיד רק שזה מאוד מורכב תפעולית. אבל לשיטתך, אם אני עכשיו אעלה את המרכיב הקבוע בהוצאות שלי, דהיינו את השכירות, ואקפיץ אותה מ-20 אלף ל-40 אלף, נכון, הוספתי רק 20 אלף, אם לא יהיה שינוי דרמטי במכפלות, אתה זוכר? יש לנו הוצאות. ההוצאות המשתנות שלנו צריכות לגדול או ההכנסות שלנו צריכות לגדול בצורה פרופורציונלית, זאת אומרת 1 ל-10, זאת אומרת ל...

ליאור שפירא : לא, אני לא רוצה לשמור על הרווחיות ברמה שלך. הרווחיות תקטן לי, ברור.

חיים קארו : אבל אתה תשחוק אותה. תראה, אם יש לך 100 אלף שקל...

ליאור שפירא : ברור לי שאני אשחוק אותה. זה ברור לי.

חיים קארו : אבל, אבל, שוב.

ליאור שפירא : הבנתי. הבנתי. אבל לפחות, השחיקה שלי תהיה מ-40 אלף שקל ל-30 ומשהו אלף שקל. היא לא תהיה אפס. זה מה שרציתי להגיד.

(מדברים יחד)

חיים קארו : ליאור, יש לי תואר שני בחינוך, אני מלמד כלכלה גם בבתי ספר, בתיכונים. הסיפור המורכב פה הוא להבין מה זה המספר מלמעלה או מלמטה. כאשר אנחנו בונים את ההוצאות שלנו אנחנו מסתכלים על ההוצאות כמרכיב שבסופו של דבר, זאת אומרת השורה התחתונה תהיה שכל אחד ממרכיבי העלות שלנו יהיו פרופורציונליים למה שאנחנו יכולים לייצר, או אנחנו מעריכים שנוכל לייצר. הרי אנחנו לא עכשיו מתכננים לבנות עסק שאנחנו אומרים : כן, אני אעשה בערך 3 מיליון

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 60 מישיבתה מיום 06/04/2021

שקל לחודש. יש מסעדות בתל אביב שעושות מעל מיליון שקל אבל הן בודדות. אז כשאני עושה את החישוב הזה יש bench mark. אם אני אתחיל את העסק שלי עם 10, 15 אחוז מהמחזור כעלות שכירות אני אומר לכם שתוך 3, 4 חודשים אני לא אוכל לעמוד בזה. אני אצטרך להביא כסף מהבית. זה לא בכדי שאנחנו לא אומרים: או קיי, אז תגדיל את המחזור. מה, אז עכשיו נמכור מלבי ב-30 שקלים או נמכור נקניקיה ב-50 שקלים? אף אחד לא יבוא. אז אי אפשר לפתור את הבעיה דרך המחיר, ממילא אי אפשר להביא כל כך הרבה אנשים כי גם יש capacity. עשיתי פה חישוב שבשביל לעמוד במחזורים האלה של הוצאות אחרות וגבוהות צריך לייצר 800, 900 אורחים ביום. 800, 900 אורחים ביום שישלמו בקופה...

ליאור שפירא: כמה לשיטתך האחוז מהמחזור צריך ללכת על שכר דירה?

חיים קארו: בין 7 ל-10 אחוז.

ליאור שפירא: זאת אומרת, ואם אם באופטימלי, אם במצב הפחות טוב שלך של ה-7 אחוז רווח, אז לשיטתך על חצי מיליון שקל אז שכר דירה הנמוך ביניהם זה ה-50 אלף שקל.

חיים קארו: שוב?

ליאור שפירא: נתת, אני כל הזמן נדבק לדוגמאות המספריות שלך.

חיים קארו: או קיי.

ליאור שפירא: הדוגמאות שלך, הקודמת, הכללית, אנחנו לא מדברים כרגע על המלביה. בכללי אם הוא מסיים את המחזור לפי מה שאתה...

חיים קארו: אה, כן.

ליאור שפירא: אני גזרתי את ה-7 אחוז, 7 אחוז, 33 אלף שקל. אם לדוגמה הגעתי לסוג דמיוני של חצי מיליון שקל מחזור לפי המספרים שלך, חצי מיליון שקל מחזור, 10 אחוז שכר דירה, זה 50 אלף שקל.

עידו גל: אם אפשר רק להתערב במשהו קטן, ליאור. אתם יוצאים מאיזושהי נקודת הנחה שאנחנו משלמים היום 7 אחוז והמספר...

ליאור שפירא: אני לא יוצא מנקודת הנחה, לא, לא, סליחה...

עידו גל: לא, זה קשור...

ליאור שפירא: אני לא מדבר על המלביה.

עידו גל: סבבה. לא, כי בדקות האחרונות דובר כאילו אנחנו יוצאים מנקודת הנחה שהמחזור...

ליאור שפירא: לא, לא, לא. אני מקשיב למומחה.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 60 מישיבתה מיום 06/04/2021

עידו גל : מבלי לחשוף את המספרים אני רק יכול להגיד לכם שהמספרים האלה רחוקים מאוד מהמציאות.

או קיי, רק לסבר את האוזן.

ליאור שפירא : אתה הבאת את המומחה, לא אני.

חיים קארו : אני אגיד עכשיו מה המומחה אומר. המומחה אומר שבמקרים של קבוצות מקצועיות כמו למשל,

המלביה זו קבוצה מקצועית. כמו האיטלקיה שזה קבוצה מקצועית. כמו רותי ברודו שאני מלווה

שזו קבוצה מקצועית או רולדין או הרבה מאוד עסקים שאני מלווה שהקבוצות הן מקצועיות מאוד

ויש להן ניסיון רב, יש אפשרות לקחת את מבנה העלויות באופן כזה שגם אם הריבית, גם אם

העלות של השכירות תהיה גבוהה יותר יש לנו את ה, נקרא להם איזונים או מקומות בהם אנחנו

יכולים לפצות על זה כי למשל אנחנו נהיה מאוד -מאוד יעילים בכוח אדם או למשל אנחנו נהיה

מאוד - מאוד יעילים ב...

ליאור שפירא : חיים, אני מתנצל. ועידו. אני אחד מבין שלושה כאן, אותי שכנעתם שאתם יכולים לשלם 33 אלף

שקל ולהחזיק את המקום. אני לא יודע מה חברי יחליטו. זאת אומרת אם אתה, אנחנו נכנסים

לעניין, הבאת מומחה, ניצלתי את ההזדמנות לשאול אותו כמה שאלות להבהיר. זאת דעתי. אני

לא יודע להגיד מה חברי יגידו.

רו"ח ליטל פחטר : אז אופירה ואיתי, יש לכם שאלות נוספות?

איתי פנקס-ארד : אני מצטרף לליאור. אין לי שאלות נוספות.

חיים קארו : אני אוכל רק להוסיף שאלה או התייחסות לדבר שלא דיברתי עליו במבנה העלויות שלי וזה עניין

של עלות ההשקעה וגם פה יש מספרים ו-bench mark שגם אותו אתם צריכים להכיר שאנחנו

מדברים על להחזיר את ההשקעה.

ליאור שפירא : אבל זה לא במקרה שלכם. כאן אין לכם את הבעיה הזאת.

עו"ד הדס ברוה : זה משהו שנחסך, נכון.

חיים קארו : או קיי.

עו"ד הדס ברוה : אני רק רוצה להוסיף משהו שאני שכחתי לומר וזה שבעצם כשהמלביה נתנו את ההצעה שלהם,

ומשהו שצריך לקחת אותו בחשבון, זה שבמסגרת המכרז הזה, בניגוד למכרז הקודם, יש סעיף

מובנה שבעצם דמי השכירות הראשונים הם עבור 3 שנים בסך הכול. בשנתיים הבאות שלאחר מכן

צריך לקחת בחשבון שיש עוד 5 אחוז תוספת. אחר כך יש עוד 3 שנים שיש להם 8 אחוז תוספת ואז

עוד שנתיים אחרונות של 13 אחוז תוספת. זאת אומרת המלביה פה אמרו : אנחנו רואים לנו אופק

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 60 משיבתה מיום 06/04/2021

שבעזרת השם עוד 10 שנים אנחנו רואים שיש לנו את המדרגות של 5, 8 ו-13 אחוז שאנחנו נצטרך לקחת אותם בחשבון לעתיד וזה גם משהו שהם שקללו במסגרת ההצעה והוא נתון שהוא מאוד חשוב.

ליאור שפירא: תודה. איתי?

אופירה יוחנן-וולק: תודה רבה.

איתי פנקס-ארד: אני אתכם.

עו"ד שני לוי-גצוביץ: סליחה, את יכולה להפנות אותי לסעיף בדבר תקופת השכירות?

עו"ד הדס ברוה: זה סעיף 8 בחוזה שצורף למכרז. זאת אומרת יש לכם אפשרות ל-5 פלוס אופציה לעוד 5 ויש אחרי 3 שנים יש קפיצה של 5 אחוז, אחרי שנתיים נוספות, זאת אומרת כשמגיעים לרף של 5 שנים יש את הקפיצה של 8 אחוז ואחר כך שוב אחרי 3 שנים את הקפיצה של, סליחה רגע, אני אדייק במספרים. הקפיצה של 8 אחוז ואחר כך קפיצה של 13 אחוז בשנתיים האחרונות מתוך ה-10 אם הם מממשים את האופציה.

עו"ד סמדר פרי: זה סעיף 7.4.6 במכרז.

עו"ד הדס ברוה: ובהסכם, בהתאמה, זה סעיף 8, כן.

רו"ח ליטל פחטר: או קיי. שאלות נוספות לחברי הוועדה? לא, או קיי. אני מודה לכם.

עידו גל: תודה רבה.

עו"ד הדס ברוה: אני כן אגיד פה לשני ולליאור שאני מבקשת שגם תילקח בחשבון גם חוות הדעת לא רק שחיים הציג אלא גם מה שהבאנו מטעם רואה החשבון.

ליאור שפירא: הבעיה היחידה שהיא לא מתייחסת להצעה שלכם.

עו"ד שני לוי-גצוביץ: נכון, אבל מותר להם להתייחס גם להצעה השנייה, אם הם רוצים לטעון שהיא הצעה שהם לא יוכלו לעמוד בה וכמו שציינתי בתחילת מתן זכות הטיעון, קיבלנו התייחסות לחו"ד של פרנקו מטעם המלבייה, מאת רואה חשבון ירון ויינברג מטעם שבל. הוועדה, כמובן, תדון בשניהם.

נציגי חברת המלבייה יזמות בע"מ עוזבים את הדיון

ליאור שפירא: האם חוות דעת מומחה של חיים קארו, בעצם מסבירה לנו גם את הרווחיות בהצעה של שבח?

איתי פנקס-ארד: במידה מסוימת.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 60 מישיבתה מיום 06/04/2021

ליאור שפירא: הוא הרגע הסביר שיש 50 אלף שקל רווחיות.

עו"ד אליאור רוקח: נכון.

ליאור שפירא: ... 17 אלף שקל זה לא בעיה לקחת מתוך ה-50 אלף גם ...

איתי פנקס-ארד: נכון.

(מדברים יחד)

אופירה יוחנן-וולק: אני רוצה לומר משהו. לאחר ששמעתי את שני הצדדים והם באמת שכנעו אותי כל אחד מהם

שהם יכולים לעמוד בהצעות שלהם אני חושבת שטובת תושבי תל אביב יפו היא לקבל את ההצעה

הגבוהה ביותר של השכירות ומבחינתי שבח צריכים להיות הזוכים במכרז.

עו"ד שני לוי-גצוביץ: לאור העובדה שהם הציעו את ההצעה הכספית הגבוהה ביותר.

אופירה יוחנן-וולק: בגלל שהם הציעו את ההצעה, הם הוכיחו, הם לצורך העניין הסבירו לי ואני השתכנעתי שהם

יכולים לעמוד בהצעה הכספית. ההצעה הכספית שלהם היא הגבוהה ביותר עבור תושבי תל אביב

יפו. ההצעה הכספית הגבוהה ביותר היא הכי טובה עבורם. זה נכס מבוקש...

(מדברים יחד)

איתי פנקס-ארד: בעצם הם שניהם באו באמת מוכנים להסביר את היכולת שלהם לעמוד בשכר הדירה שהם הציעו

וכרגע אני שם בצד רגע את המלביה כי ההצעה הגבוהה ביותר היא של שבח, אז לפי מה שאני

התרשמתי, לי היה חשוב וגם אמרתי את זה מקודם, היכולת של שבח לבוא לנתח את השטח,

לעשות מדידות, לעשות ספירות של התנועה של האנשים במקום ביחד עם חוות דעת רואה חשבון

לגבי האיתנות של החברה, מבחינתי אני השתכנעתי, יכול להיות שהמלביה גם יכולים, אני

משוכנע שגם המלביה יכולים לעמוד בזה, הם פשוט הציעו פחות כסף אז...

אופירה יוחנן-וולק: הם אמרו שזה המקסימום שהם יכולים. עידו אמר, אחרי שניתחנו את הכול, זה המקסימום

שאנחנו יכולים להציע.

איתי פנקס-ארד: כן.

ליאור שפירא: מה תקופת ההתקשרות במכרז?

שלום עובדיה: תקופת ההתקשרות במכרז היא 5 שנים ועוד 5.

רו"ח ליטל פחטר: כן. אני אוסיף שעד היום היו בעירייה הרבה שכירויות לתקופה של עד 5 שנים, ולאחרונה עשינו

איזושהי חשיבה לאור השקעה שיש לשוכר של הנכס לצורך עבודות ההתאמה וההכנה של בית

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 60 מישיבתה מיום 06/04/2021

אוכל או קיוסק, ולכן בחלק מהמכרזים הוחלט שנגדיל את תקופת השכירות, כך שתהיה במצטבר

עד 10 שנים, כמובן, שהאופציה היא של עירייה בהארכת ההתקשרות.

ליאור שפירא: רגע, ליטל מי ביצע את החשיבה לגבי תקופת ההארכה?

רו"ח ליטל פחטר: זו הייתה ישיבה על זה עם אלי לוי – מנהל אגף הנכסים, השירות המשפטי, מחלקת מכרזים והתקשרויות, אגף החשבות ואגף התקציבים. בשלב הכנת המכרז אנחנו דנים גם בתנאי המכרז וגם בתנאים חוזיים ואחד מהדברים שהעלינו כמחשבה זה לבוא ולראות איך אנחנו בתקופת השכירות, מעלים את תקופת השכירות מעל 5 שנים. בעצם זה מחייב אישור במועצה. זה מגיע למועצה האישור.

ליאור שפירא: או קיי, סבבה.

עו"ד שני לוי-גצוביץ: אבקש את התייחסותכם לחוות הדעת שהועברה אלינו מחברת המלביה מרו"ח פרנקו בדבר ההצעה של שבח, כאמור, הוא נתבקש לבדוק האם עסק חדש (לא כולל מחסן) אשר לא פועל במקום יכול לעמוד בדמי שכירות של 47,800 ₪ ולשיטתו ומניסיונו בתחום המסעדות והברים, במרבית המקרים בהם העסק שילם שכ"ד בשיעור העולה על 6% מהמחזור, הוא לא הצליח לשרוד מעבר לתקופה קצרה. לשיטתו, אין מצב שעסק חדש במקום שיש בו עוד עלויות הקמה, שמשלם סכום של שכירות של 47 אלף שקל בחודש יהיה עסק כלכלי. הוא יפשוט את הרגל, יהיה לו מאוד קשה לעמוד בזה. מסמך זה הועבר לשבח שהציגה תשובה של רו"ח ירון ויינברג שבא ואומר: כרואה החשבון של החברה, אני מכיר את הלקוח שלי, הלקוח שלי הוא גדול, הוא חזק, הוא כלכלי, הוא איתן, הוא מסוגל לעמוד בהצעה שלו, הוא גם ירוויח ואין לו בעיה לעמוד אחרי הצעתו.

איתי פנקס-ארד: הוועדה לא רק שדנה בטענות של הצעה גרעונית, הוועדה אפילו התייחסה בכובד ראש גם למומחה הנוסף שהביאה המלביה, ועל פי המומחה הנוסף שהציג את חוות דעתו בפנינו, לפחות ברמה העקרונית, לפי כללי האצבע האוניברסליים של המומחה, שתי ההצעות עומדות כלכלית.

רו"ח ליטל פחטר: בעצם מה שליאור, מה שליאור חידד שם עם חיים קארו, וליאור, תקן אותי אם אני טועה, שלפי הנתונים שהוא הציג, היועץ הכלכלי שלהם, אנחנו רואים שגם במקרים שבהם שכר הדירה יהיה גבוה, אנחנו מדברים עכשיו אפילו על ערכים אבסולוטיים, הפער בעצם שיש ביניהם שזה עוד 14 אלף שקלים, עדיין אתה יכול להיות לפי האחוזים שהוא הציג של הבין 7 ל-10 שכר דירה וברווח, עדיין אתה יכול להגיע לרווח, אומנם יותר נמוך אבל יש לך את המרווח הזה.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 60 מישיבתה מיום 06/04/2021

ליאור שפירא : כן. הוא, בשני המקרים לקחנו את ההצעות האחוזיות הנמוכות שלו. לא עסק שיש לו מלא עסקים מאחורנית ונותן לו תמיכה והכל. לקחנו את ה-worst case scenario בהצעות שלו וזה נתן סדר גודל של רווח לפי הצעה של 33 אלף שקלים של המלביה, של סדר גודל של 50 אלף שקל.

ליטל פחטר : מעבר לזה כל הטענות של פרנקו בעצם הושבו ונדחו ע"י רוי"ח וינברג, שגם מתייחס ליחידת רווח עצמאית, לגובה הבטוחות שמועמדות לטובת העירייה, לכך שהוא נחשף לנתוני מעקב התנועה והמכירות החזויים ועוד והוא כרואה החשבון של החברה קובע כי : "היא בעלת איתנות כלכלית מעל ומעבר לדרוש כדי לקיים את כל חיובי המכרז והשכירות" ובנוסף, גם היועץ העסקי של המלבייה בעצם איפשר את שתי ההצעות על פי כללי האצבע האוניברסליים.

נועם ירון : נכון ובעצם מה פוטנציאל הנזק ? אם מציע/שוכר נכס כלשהו מהעירייה פושט רגל? עו"ד שני לוי-גצוביץ : מבחינת הבטוחות בחוזה, בעירייה יש 4 חודשי שכירות כבטוחה, במסגרת ערבות בנקאית. כל תשלומי השכירות מופקדים בעירייה מראש בצ'קים ומשולמים מידי רבעון מראש. הסיכונים פה לעירייה הם מאוד קלים יחסית...

איתי פנקס-ארד : ויוצאים למכרז חדש.

אופירה יוחנן-וולק : ויש לך הפרש של 14 אלף שקל לחודש בין שתי ההצעות. גם אם חודשיים...

נועם ירון : בדיוק. זה רק מחזק את הטענה. גם אם ההצעה הפסדית באופן תיאורטי, ואני לא חושב שהיא הפסדית, אני גם השתכנעתי שהם עשו הרבה חשיבה. אבל גם אם היא הפסדית הפוטנציאל לנזק כלכלי ולתושבי העיר הוא מאוד קטן.

אופירה יוחנן-וולק : ועכשיו, אחרי שהשתכנענו ששניהם יכולים לעמוד בהצעתם, אם אנחנו לא הולכים פה על שום דבר חוץ מקטע של התמורה הכספית, שזה המקסימום שאתה יכול לקבל, אתה לוקח את המקסימום שאתה יכול לקבל.

איתי פנקס-ארד : בסדר גמור. אז הסכמנו על ההצעה הגבוה ביותר.

אופירה יוחנן-וולק : יפה.

ליאור שפירא : מסכים,

איתי פנקס-ארד : פה אחד.

אופירה יוחנן-וולק : טוב. מתי הם צריכים לפנות את הנכס?

עו"ד שני לוי-גצוביץ : הארכנו להם את החוזה עד ה-31 למאי או עד להכרזה על זוכה, לפי המוקדם מביניהם כאשר יש לנו גם ערבות נוספת רק לנושא הפינוי שנלקחה במיוחד למטרה הזו.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 60 מישיבתה מיום 06/04/2021

עו"ד אליאור רוקח : ויש להודיע להם 30 ימים לפני מועד הפינוי.

אופירה יוחנן-וולק : כלומר, הם עד ה-31 למאי צריכים לפנות ואין צורך לתת להם עוד הארכה.

איתי פנקס-ארד : בראשון למאי הם צריכים לקבל הודעה.

אופירה יוחנן-וולק : אני מבקשת שהנושא יובא לאישור במועצה הקרובה.

החלטה

לאור מתן זכות הטיעון שניתנה למשתתף מספר 1 במכרז המלביה יזמות בע"מ, ולמשתתף מספר 2 במכרז שבח קמעונאות בע"מ, ולאור התרשמות הועדה מיכולתו של משתתף מספר 2 שבח קמעונאות בע"מ לעמוד במחירי הצעתו, מאשרים להכריז על משתתף מספר 2 במכרז, שבח קמעונאות בע"מ, בעל ההצעה הגבוהה ביותר כזוכה במכרז פומבי מס' 120/2020 להשכרת מבנה ברחוב עמיעד (שוק הפשפשים), למטרת הפעלת קיוסק/בית אוכל, וזאת בתנאי המכרז ובמחירי הצעתו בסך של 47,791 ₪ לחודש (לא כולל מע"מ).

וכמפורט לעיל.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 60 מישיבתה מיום 06/04/2021

החלטות מספר 384383-

פניות האגף:

התקשרות עם עמותת ינשופים- בית ספר גוונים

עמותת "ינשופים" היא עמותה חינוכית אשר מחויבת ליצירת שינוי חברתי באמצעות חינוך. חזון העמותה הינו לקחת חלק משמעותי בשינוי חינוכי- חברתי בישראל על ידי העצמת הדור הבא. העמותה פועלת בבתי ספר יסודיים ובגנים על מנת למנוע את היווצרותם של פערים חינוכיים.

תכנית ינשופים 360 פועלת להשגחה ומניעת שוטטות וחיזוק המסוגלות לתלמידי בית הספר גוונים בעיר.

מינהל החינוך פנה לעמותת ינשופים בבקשה להפעלת 6 קבוצות, 120 משתתפים בבית ספר. התכנית פועלת בהתאמה ליום לימודים ארוך לכיתות א' – ג', 5 פעמים בשבוע, בשעות 18:00-30:13 עם צוות של 7 מדריכים, רכז, ובליווי של מתנדבים.

העלויות להקיף העבודה לשנת תשפ"א להפעלת התכנית החינוכית מסתכמות בסך של 1,056,745 ₪ לפי הפירוט הבא:

- ✓ התכנית הלאומית בסכום של 330,000 ₪
- ✓ השתתפות הורים בסכום של 151,131 ₪
- ✓ עמותת ינשופים בסכום של 290,114 ₪
- ✓ עיריית תל אביב יפו בסכום של 247,200 ₪

לאור האמור, מתבקשת וועדת המכרזים לאשר התקשרות עם עמותת "ינשופים" בסכום של 247,200 ₪

אנו מבקשים אישור הוועדה בדיעבד, מאחר ובתקופת הקורונה נדרשנו להפעלת התכנית החינוכית בבית הספר. מצורף אישור מנכ"ל בדיעבד.

התקשרות עם עמותת אליפלט- בית ספר קשת

עמותת אליפלט למען ילדי פליטים מתמקדת בסיוע רגשי וחינוכי לילדי מבקשי המקלט. העמותה מביאה בחשבון את מכלול הצרכים של הילדים משעות הבוקר ועד הערב, במסגרות ובבית, כדי לתת מענה לצרכים הפיזיים, הרגשיים וההתפתחותיים. רבים מילדי מבקשי המקלט סובלים מבעיות רגשיות ועיכובים התפתחותיים המלווים אותם לתוך מערכת החינוך.

עמותת אליפלט מפעילה מועדוניות בבית ספר קשת עם מערך טיפולי התפתחותי על מנת לסייע לילדי בית הספר לגשר על הפערים.

מינהל החינוך פנה לעמותת אליפלט בבקשה להרחבת פעילות המועדוניות, להפעלת 6 קבוצות, 120 משתתפים בבית ספר. התכנית כוללת פעילות חברתית ולימודית, הכנת שיעורי בית, העשרה, חוגים ארוחת צהרים וארוחת ביניים. המועדונית פועלת בהתאמה ליום לימודים ארוך לכיתות א' – ג', 5 פעמים בשבוע, בשעות 18:00-30:13.

העלויות להפעלת המועדוניות לשנת תשפ"א לפי הפירוט הבא:

- ✓ השתתפות תשלומי הורים בסכום של 93,000 ₪
- ✓ השתתפות אליפלט בסכום של 435,983 ₪
- ✓ עיריית תל אביב יפו בסכום של 213,750 ₪

לאור האמור, מתבקשת וועדת המכרזים לאשר התקשרות עם עמותת אליפלט בסכום של 213,750 ₪

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 60 מישיבתה מיום 06/04/2021

אנו מבקשים אישור הוועדה בדיעבד, מאחר ובתקופת הקורונה נדרשנו להפעלת המועדוניות בבית הספר. מצורף אישור מנכ"ל בדיעבד.

דיון

רו"ח ליטל פחטר: שתי הפניות הבאות הן של מינהל החינוך. בקשה לאשר התקשרויות עם שני גופים שונים להפעלת תוכניות חינוכיות בשני בתי ספר בעיר, הראשונה זה עם עמותת ינשופים שמפעילה קבוצות צהרונים בבית הספר גוונים והשנייה עם עמותת אליפלט הפועלת בבית הספר קשת. לזיה, את רוצה להסביר?

ליזה בן - חמו: כן, אני אגיד כבר בהתחלה ששתי הפניות שאנחנו מגישים הן פניות בדיעבד. מדובר על שתי עמותות. אחת ינשופים והשנייה אליפלט שעובדת כל אחת בבית ספר אחר, אחת בבית ספר קשת והשנייה בגוונים. זה בתי ספר שנמצאים באזור הרישום של ילדי הקהילה הזרה בתחנה המרכזית. העמותות נכנסו להפעלה בתוך בתי הספר עם תקציבים מאוד גדולים ונכבדים שהם הביאו לטובת מועדוניות לילדים, מועדוניות שמספקות להם ארוחת צהרים, חוגים, השלמת שיעורים. הילדים נשארים במסגרות אלה עד שעות הערב בבתי הספר. זה בעצם נותן לילדים מענה בתוך בית הספר במקום או להסתובב ברחוב או ללכת לבייביסיטרים שהם מאוד לא מומלצים.

איתי פנקס-ארד: מעולה, רק שנייה, אבל בואו נתמקד שנייה בעניין של הבדיעבד. החשיבות של השירות היא מעל לכל ספק, אני חושב שכולנו מזדהים. מדוע הגעתם למצב של בקשה לאישור התקשרות בדיעבד?

ליזה בן - חמו: הם נכנסו לעבוד בספטמבר בבתי הספר מבלי שעשו אצלנו במינהל התקשרות מסודרת איתם. זה היה די בתחילת, לא בתחילה, אחרי שחזרו מבידודים בקורונה. לא היה ברור כשהם נכנסו לבתי הספר האם הם יצטרכו ויתבקש עוד תקציב של העירייה. הם חשבו שהם יוכלו להסתדר עם התקציבים שלהם ועדיין אני, אין לי פה איזושהי הצדקה שאני יכולה לפרט לכם אותה ללמה התנהלו אצלנו בצורה כזאת. התנהלו לא נכון. זה נפל בין הכיסאות. לא היה ברור אם בתי הספר מבצעים את ההתקשרויות או שהן מתבצעות אצלנו ואחר כך כשהן הבינו, העמותות, שגם אין להן את הכסף להמשיך את הפעילות ופנו וביקשו תקצוב עירוני אז העניין הזה של הצורך בהתקשרות מול העירייה התברר יותר.

איתי פנקס-ארד: איך זה היה? מתי נודע לנו שהם צריכים תקציב, באיזה תאריך, באיזה חודש?

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 60 מישיבתה מיום 06/04/2021

ליזה בן - חמו : הם פנו אחרי החגים, כי אז נכנסנו לסגרים, ואחר כך, זה היה בסביבות נובמבר, אפילו תחילת דצמבר.

איתי פנקס-ארד : אבל גם מאז נובמבר עברו 4, 5 חודשים.

ליזה בן - חמו : המחשבה הייתה לעשות את זה דרך חברת יובל חינוך. פנינו לחברת יובל חינוך, לוועדת המכרזים שלה. רצינו לאשר את ההתקשרות שם אבל אז הסתבר שעמותת ינשופים פועלת בעוד בתי ספר והסכום שאנחנו מגיעים אתם כבר דורש מכרז פומבי מחברת יובל חינוך. אז בהתייעצות עם השירות המשפטי נאמר שאנחנו צריכים להחזיר את הפעילות הזאת חזרה לתוך העירייה ולבצע את ההתקשרות של העירייה מול העמותות באופן ישיר.

איתי פנקס-ארד : כי ההיקף הכספי אינו פטור ממכרז?

ליזה בן - חמו : נכון.

רו"ח ליטל פחטר : הם מפעילים שם היום גם את הצהרון, נכון?

ליזה בן - חמו : נכון, זה מה שהם עושים, הם מפעילים את הצהרון.

רו"ח ליטל פחטר : זו הסיבה שמדובר בספק יחיד, זאת אומרת שאין אפשרות לצאת במכרז במקרה הזה, כי הם מפעילים את הצהרון וזו פעילות המשך לצהרון.

ליזה בן - חמו : נכון, בנוסף הם באים עם כסף. הם מתקצבים 290 אלף שקל ואנחנו ב-247.

איתי פנקס-ארד : דווקא בגלל שזה כל כך מובן וברור וזו יוזמה שלהם והם אלו שפועלים שם ושמים כסף, השאלה למה לא באמת להגיע אלינו יותר מוקדם? 5 חודשים, בסדר. אז לקח חודשיים לעשות את הסיבוב ביובל חינוך אבל זה המון - המון זמן. זה המון חודשים.

ליזה בן - חמו : אתה צודק, כן. אין לי פה הסבר שהוא מעבר ...

איתי פנקס-ארד : הרי הפנייה אלינו, מה הפנייה? זה לא לעשות מכרז ולפרסם ולבדוק וזה. זה פשוט לפנות אלינו, זה לבקש להוסיף את הפניה בסדר היום וכמו שעשיתם. למה זה צריך לקחת 5 חודשים? או חודשיים שלושה מאז שסיימתם ביובל חינוך?

ליזה בן - חמו : בעיקר התעכבנו, איתי, אנחנו התעכבנו בעיקר בגלל הסגרים. לא עבדו בחברת יובל חינוך, לא עבדו פה בעירייה. היו פה תקופות מאוד - מאוד מורכבות ובעייתיות וגם היו עובדים אצלנו שהתנהלו בצורה לא תקינה. בהחלט. עשינו פה שיחות בירור קשות מאוד.

איתי פנקס-ארד : או קיי.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 60 מישיבתה מיום 06/04/2021

עו"ד שני לוי-גצוביץ: זה גם מצוין בפנייה. בצרופה לפנייה, יש את אישור המנכ"ל להתקשרות בדיעבד, אנחנו רואים שגם בפני המנכ"ל של העירייה המינהל הסביר את מועד הפנייה, ואתם יכולים לראות פה בסעיפים 1 ו-2.

רו"ח ליטל פחטר: על פי ההנחיות של העירייה, כשיש התקשרות שהיא בדיעבד היא דורשת אישור של המנכ"ל. הם פנו למנכ"ל ב-8 במרץ עם הנימוקים לכך שההתקשרות היא בדיעבד, שמתייחסת גם לנושא של חוסר ההבנה של הגורמים באגף החינוך היסודי.

ליזה בן - חמו: שעל זה עשיתי אצלי שיחת ברור שהיא הייתה כמעט כמו שיחת שימוע לאותם עובדים. איתי פנקס-ארד: אבל גם זה 4 חודשים אחרי. כן. טוב. יש לי שאלה אחרת. יש עוד מקרים כאלה באופק? כי זה לא הראשונים שאישרנו מהסוג הזה עם טיעוני קורונה ועם איחור של חודשים.

ליזה בן - חמו: לא אצלנו. אני עשיתי פה עבודה מקיפה מאוד במינהל כדי להבין בדיוק מה קרה. אלו שתי הפניות שיש לנו, אין לנו עוד פניות בדיעבד.

רו"ח ליטל פחטר: אני מאוד מקווה שאין לנו עוד כאלה בעירייה. נכון לעכשיו לנו לא ידוע על פניות נוספות.

ליזה בן - חמו: אני לא יודעת בעירייה, אני יכולה להגיד על מינהל החינוך.

אופירה יוחנן-וולק: ליזה, שאלה לי אליך. שתי העמותות האלו עושות את אותה פעילות, נותנות את אותו מענה. למה אחת 213 אלף שקל ואחת 247?

ליזה בן - חמו: ההבדל נובע ממספרי הילדים. מספרי הילדים הם שונים בכל אחד מבתי הספר.

אופירה יוחנן-וולק: אותם מספרי ילדים, קראתי.

ליזה בן - חמו: לא, יש שם 120 משתתפים בכל בית ספר אבל זה קצת משתנה כי בחלק, בבית ספר גוונים ירד קצת מספר הילדים אז בהתאם שינינו את העלויות.

אופירה יוחנן-וולק: לא הבנתי. כתוב בפניות שלכם: 120, ילדים בשני בתי הספר. והסכום שונה -213 מול 247.

ליזה בן - חמו: כשאנחנו שלחנו לכם את הפנייה היה כתוב 120 משתתפים. בסוף כל עמותה יש לה את העלויות שלה. הן לא אותו דבר. אם זו הייתה פעילות שאני הייתי מפעילה אותה אני הייתי אומרת לך מה העלות של המדריך, מה העלות של ההזנה, מה העלות של החוג. העמותות, יש עמותות, למשל ינשופים, נשענים הרבה על אנשים שהם מגיעים בהתנדבות. לאליפלט זה קצת יותר קשה, כמעט לכולם הם משלמים כסף. הם מעסיקים את העובדים.

אופירה יוחנן-וולק: למה לא לקחת את זאת שנותנת לי יותר בזול? למה 30 אלף שקל הפרש? לא חבל?

ליזה בן - חמו: לא הבנתי למה הכוונה יותר בזול? אלה שתי העמותות היחידות שהיו. לא היו עוד עמותות.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 60 מישיבתה מיום 06/04/2021

אופירה יוחנן-וולק: בסדר, אבל יש הבדל של כ- 30 אלף שקל בין שתי הפעילויות הללו. אז למה לא לתת לזול מבינהן?

ליזה בן - חמו: כי אין לעמותה כסף, אין לה כסף. היא צריכה להביא כסף מהבית, תראי כמה הם הביאו. 435 אלף שקל.

איתי פנקס-ארד: כל עמותה צריך להסתכל עליה בנפרד. כל עמותה יש לה את הגיוס כספים שלה. ליזה בן - חמו: נכון, לכל עמותה יש את הכסף שלה.

אופירה יוחנן-וולק: זה ברור לי.

ליזה בן - חמו: נו, אז מה? הלוואי והיא הייתה מכונה יכולה לקחת את הכול.

אופירה יוחנן-וולק: ואין עוד עמותות חוץ משתי אלו?

ליזה בן - חמו: לא שאנחנו מכירים.

אופירה יוחנן-וולק: את משלמת על אותה פעילות 30 אלף שקל הפרש.

ליזה בן - חמו: אבל אופירה, אני משלמת על הפעילות הזאת כשהם מביאים הרבה יותר כסף ממה שאני משלמת.

עמותת אליפלט הביאה 435 אלף שקל לטובת הפעילות. העירייה בסוף באחוזים משלמת פה

אחוזים נמוכים יחסית למה שהם מביאים. הלוואי ויבואו עוד עמותות ויתנו כסף. נשמח מאוד..

אופירה יוחנן-וולק: הבנתי, בסדר.

איתי פנקס-ארד: אני רוצה גם להגיד לצד הביקורת על השיהוי הגדול באישור, בהגעה אלינו, אני שומע דברים

מאוד טובים על הטיפול בילדים במסגרות האלה.

ליזה בן - חמו: הם עושים שם עבודה מדהימה. אנחנו עכשיו מנסים להבין איתם לקראת ספטמבר אם הם יכולים

להגדיל את הפעילות כדי שיותר ילדים יישארו. יש בבתי הספר בכל אחד מהם כמעט, למעלה מ-

700 ילדים והלוואי ונוכל להרחיב את זה אבל העלויות מאוד גבוהות.

אופירה יוחנן-וולק: למה אתם מבקשים לשנה אחת? מה יהיה שנה הבאה באמת?

ליזה בן - חמו: כרגע העמותות לא יכולות להתחייב על כסף. התורמים גם כנראה נפגעו בתקופת הקורונה ככה

שקשה להם מאוד לגייס כספים, אז הם מבחינתם לא מוכנים להתחייב לנו הלאה.

אופירה יוחנן-וולק: אז אנחנו בעצם אמורים לאשר פה עכשיו לעד סוף אוגוסט?

ליזה בן - חמו: לסיים את שנת הלימודים הנוכחית, סוף יוני, הם כן מגייסים כספים לחודש יולי, אבל אז אנחנו

לא נידרש למאצינג. זה כסף שהם מנסים לגייס אותו.

אופירה יוחנן-וולק: בסדר גמור.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 60 מישיבתה מיום 06/04/2021

עו"ד שני לוי-גצוביץ: כדי שלא נצטרך לחזור לוועדה עבור חודש יולי, ככל שהם יצליחו לגייס כסף, אפשר לאשר

באותה מסגרת כספית עד סוף חודש יולי.

ליזה בן - חמו: אני אשמח מאוד. כן. באותה מסגרת. לא, אנחנו כבר אמרנו להם שלצערי לא נוכל להוסיף על

המסגרת התקציבית, מהצד שלנו.

אופירה יוחנן-וולק: טוב, מאושר מבחינתי עד סוף חודש יולי.

איתי פנקס-ארד: גם מבחינתי, בהצלחה.

383 החלטה

מאשרים להכריז על עמותת ינשופים כספק יחיד להפעלת תכנית חינוכית בבית הספר גוונים לתלמידי בית הספר. כמו

כן מאשרים את ההתקשרות עם עמותת ינשופים בהיקף של 247,200 ש"ח החל מתחילת שנת הלימודים תשפ"א ועד

לתאריך 31.07.2021.

384 החלטה

מאשרים להכריז על עמותת אליפלט כספק יחיד להפעלת מועדוניות בבית ספר קשת לילדי בית הספר. כמו כן

מאשרים את ההתקשרות עם עמותת אליפלט בהיקף של 213,750 ₪ החל מתחילת שנת הלימודים תשפ"א ועד

לתאריך 31.07.2021.

וכמפורט לעיל.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 60 מישיבתה מיום 06/04/2021

החלטה מספר 385

מכרז מסגרת פומבי מס' 171/2017 לביצוע חקירות, איתורים ומסירות

פניית האגף:

לאגף הגביה, אגף החניה ואגד"ש קיימת התקשרות עם חברות חקירה לצורך ביצוע חקירות, איתורים ומסירות מכח מכרז 171/2017.

ביום 06.05.2020 ועדת התקשרויות עליונה (החלטה 11) אישרה הארכת התקשרות מתוקף תקנה 3 (17) במכרז 171/2017 ביצוע חקירות, איתורים ומסירות עם החברות הבאות: "ש.מ.ח שירותי מודיעין וחקירות", "רונן מנשה", "חאמי רפאל", "א. חיימוביץ חקירות" וזאת עד ליום 20.04.2021.

להלן רשימת החוזים הקיימים שנחתמו על סמך המכרז שבנדון:

שם החברה	מס' חוזה	חלוקת עבודה קיימת
ש.מ.ח שירותי מודיעין וחקירה	2017-5-00582	59%
רונן מנשה	2017-5-00622	17%
חאמי רפאל- ח.ר.ש חקירות	2017-5-00489	12%
א. חיימוביץ	2017-5-00472	12%

לאורך השנים מכרז החקירות היה על בסיס מחיר והעירייה עובדת עם ארבעה ספקים קבועים שביעות הרצון מהתוצרים המתקבלים על ידם אינה גבוהה במיוחד. בשל הרצון לדיוק צרכי העירייה והצורך בקבלת תוצרים טובים יותר אשר יובילו בסופו של דבר להעמקת הגביה, נערכה בדיקה מקיפה אשר כללה בין היתר:

1. קיום ישיבות עם הספקים הקיימים- כל ספק קיבל את חו"ד העירייה בנוגע לאי שביעות הרצון הקיימת מעבודתו. הספקים את תלונותיהם לגבי החלופות הקיימות והסיבה לכך שאיכות התוצרים אינה גבוהה.
2. בדיקת שוק החקירות וניסיון לשיתוף פעולה (שלא צלח) עם לשכת החוקרים הפרטיים וכדומה.
3. בדיקה מול האגפים השותפים למכרז זה מתוך רצון לדייק את הצורך בחקירות השונות.

לאחר הבדיקות הרבות ומתוך רצון לדייק ולהטיב את איכות התוצרים שיתקבלו בעירייה הוחלט לשנות את תמהיל המכרז ולערוך בו שינויים רבים שדרשו חשיבה רחבה כדלקמן:

1. בניית מכרז על בסיס איכות ומחיר.
2. שינוי הגדרת סוגי החקירות הקיימות והגדרת חקירות מדויקות יותר שיענו על צרכי העירייה.
3. תנאי המכרז שונו כדי לעודד שחקנים חדשים להצטרף אליו תוך שמירה על האינטרס העירוני.
4. בניית מנגנוני בקרה ואיכות לאורך כל תקופת ההתקשרות שיסייעו לשמור על איכות גבוהה של חקירות.

המכרז התפרסם ביום 9.2.2021. הוגשו 6 הצעות ובימים אלה נבדקת עמידה בתנאי סף של כל המשתתפים ובדיקת האיכות.

ברם, משבר הקורונה (הסגרים והעבודה מהבית), הבדיקות שנעשו, כתיבת המכרז המורכב מול גורמים שונים בעירייה והחשיבה הרחבה בשל המורכבות שלו הובילו לכך שהמכרז פורסם באיחור. ההתקשרות מסתיימת ביום 20.04.2021. מכיוון שהמכרז הינו על בסיס איכות ומחיר נדרש פרק זמן נוסף של שלושה חודשים עד לסיום הטיפול בהליך המכרז החדש, הכרזה על ספקים זוכים וחתימה על החוזים.

היקף ההתקשרות המבוקש הינו בסך **1.375 מלש"ח לשלושה חודשים** לפי ההתפלגות הבאה:

- אגף הגבייה **1.125 מלש"ח**.
- אגף חנייה ויתר אגפי העירייה **כ- 250 אש"ח**.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 60 מישיבתה מיום 06/04/2021

הביצוע בפועל יהיה בכפוף לתקציב ובאישורו.

נערכה פניה טלפונית לספקים הקיימים: חיימוביץ, רוני מנשה, ש.מ.ח וחרש וזאת על מנת לקבל את הסכמתם להארכת התקשרות וארבעת הספקים הסכימו להארכת ההתקשרות. היקף חלוקת העבודה נותר ללא שינוי.

59%	ש.מ.ח שירותי מודיעין וחקירות
17%	רוני מנשה
12%	ח.ר.ש חקירות - חאמי רפאל
12%	א. חיימוביץ חקירות
100%	סה"כ

לפיכך, מתבקשת הועדה לאשר הארכת התקשרות במחירי החוזה הקיימים לפרק זמן נוסף של שלושה חודשים או עד לחתימה על החוזים עם הזוכים במכרז החדש, המוקדם מבניהם.

דיון

רו"ח ליטל פחטר: הפנייה הבאה היא של אגף חנייה, אגף גביית ארנונה ושל אגד"ש גם יחד. מדובר בבקשה להארכת התקשרות של מכרז 171/2017 לביצוע חקירות, איתורים ומסירות. מכרז שמשמש את שלושת האגפים הנ"ל, כאשר העירייה חתמה חוזים עם 4 הספקים שזכו במכרז ותוקף החוזים האלה מסתיים ב-20.4.2021, זאת לאחר הארכה של חצי שנה שניתנה על ידי ועדת התקשרויות עליונה בהתאם לתקנה 3 (17) לתקנות העיריות מכרזים שאפשרה, בהתאם להוראת שעה, להאריך התקשרויות לאור משבר הקורונה. המכרז החדש כבר פורסם, כבר התקבלו הצעות שנמצאות כרגע בשלב בדיקה. אנחנו עשינו שינוי מאוד משמעותי במכרז החדש. עד היום היה מכרז רק על בסיס מחיר ושביעות הרצון של היחידות, בעיקר באגף העיקרי שמשמש במכרז שזה אגף גביית ארנונה, לא היו כל כך שבעי רצון מהשירות שניתן ולכן נעשה שינוי מאוד משמעותי, המכרז שפורסם הינו דו שלבי, גם איכות וגם מחיר. נערך אפיון מחדש של כל הדרישות הטכניות והגדרת סוגי החקירות, הליך מאוד מורכב בהכנת המכרז.

איתי פנקס-ארד: מתי אמורות להיות תוצאות?

רו"ח ליטל פחטר: אנחנו נמצאים עכשיו בשלב של בדיקת האיכות. אנחנו עושים את כל המאמץ להגיע לוועדת מכרזים עם פנייה מוכנה בדבר איכות ועמידה בתנאי סף, כי הליך בדיקת האיכות הוא ארוך.

איתי פנקס-ארד: בגדול תוך חודש יהיו זוכים?

רו"ח ליטל פחטר: אני לא מאמינה, לא, אני לא מאמינה שתוך חודש כי יש הליך דו שלבי של האיכות ואח"כ לחזור לוועדה עם תוצאות המחיר.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 60 מישיבתה מיום 06/04/2021

איתי פנקס-ארד : ודאי, ודאי.

רו"ח ליטל פחטר : מבקשים הארכה של 3 חודשים.

איתי פנקס-ארד : בסדר. מבחינתי זה בסדר.

אופירה יוחנן-וולק : ובתום השלושה חודשים for sure יהיה לנו זוכים?

אסנת הרוש : כן. זה כבר לוקח גרייס של החתימה, גם הכרזה על זוכים וגם חתימה על חוזים. לשאלת איתי זו

הסיבה שאנחנו מבקשים 3 חודשים ולא פחות, למרות שהמטרה היא להכריז על הזוכים קודם.

אופירה יוחנן-וולק : אז אפשר להגיד עד 3 חודשים? ואם לפני, אז החוזים יסתיימו קודם לכן?

אסנת הרוש : אפשר להגיד עד 3 חודשים. בטח, כן.

רו"ח ליטל פחטר : בהחלט, בדרך כלל כשאנחנו עושים הארכות כאלה אנחנו אומרים שזה עד 3 חודשים או עד

חתימה על חוזים עם הזוכים מכוח המכרז, המוקדם מביניהם.

אופירה יוחנן-וולק : מעולה. נהדר.

איתי פנקס-ארד : טוב.

ליאור שפירא : היה כתוב בפניה שנדרשים 3 חודשים על מנת להכין את המכרז ולהוציא אותו בגלל מורכבות

המכרז החדש אבל עכשיו אני שומע שהמכרז כבר יצא אז למה עוד פעם 3 חודשים?

אסנת הרוש : לא, ליאור, זה 3 חודשים להשלים את תהליך הבחירה. המכרז פורסם, כבר קיבלנו הצעות. זה

להשלים את תהליך הבחירה עד שיהיו לנו חוזים חדשים.

ליאור שפירא : הבנתי. מאושר גם מבחינתי.

החלטה

הוועדה מאשרת הארכת התקשרות עם הספקים שזכו במכרז מסגרת פומבי מס' 171/2017 לביצוע חקירות, איתורים ומסירות : ש.מ.ח שירותי מודיעין וחקירות, רונן מנשה, ח.ר.ש חקירות - תאמי רפאל וא. חיימוביץ חקירות, במחירים ובחלוקת העבודה הקיימת, לתקופה של 3 חודשים או עד לחתימה על חוזים עם הזוכים במכרז מסגרת פומבי 133/2021 לביצוע חקירות, איתורים ומסירות, לפי המוקדם מביניהם.

וכמפורט לעיל.

להחלטה 382 בלבד

18/4/21 כ"ר/ר
אור בירן, רו"ח
מרכז מכרזים בכיר

18/4/21 כ"ר/ר
ליטל מחטר, רו"ח
מנהלת מח' מכרזים והתקשרויות

18.4.21 ל
עו"ד שני לוי גצוביץ
סגנית ליועמ"ש וסגנית מנהל תחום מסחרי

18/4/21 אשר כמ"ל המ"ב
איתי פנקס ארד
יו"ר ועדת מכרזים

19/4/21 ר
רון חולדאי
ראש העירייה

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"י) מס' 60 מישיבתה מיום 06/04/2021

From: [איתי פנקס ארד - חבר מועצה](#)
To: [דנה פיבל - מרמת מכרזים במרה](#)
Cc: etainpinkas@hotmail.com; [ליגל פחנר - מנהלת מח](#); [אריס גוסי - עוזרת נבחר](#); [גמי סחסי - מזכירה ראשית](#); [ליגל פחנר - מנהלת מח](#); [etainpinkas@hotmail.com](#); [מרבית והתמשחות](#); [אור רינד - מרמת מכרזים בכיר](#)
Subject: Re: 06/04/2021 מיום מישיבתה מיום 60 מס' (כ"י) פרוטוקול ועדת מכרזים
Date: יום ראשון 18 אפריל 2021 15:13:48

אהלן
מאושר בשנית

בברכה,
איתי פנקס ארד
חבר מועצת העיר



פרוטוקול ועדת מכרזים (כי) מס' 60 מיושבתה מיום 06/04/2021

להחלטה 383-385 בלבד

ק. איזמן
21/4/21

אור מירן, רו"ח
מרכז מכרזים בכיר

ליטל מסטר
21/4/2021

מנהלת מח' מכרזים והתקשרויות
רו"ח

עו"ד שני לוי גצוביץ
21/04/2021

סגנית ליועמ"ש וסגנית מנהל תחום מסחרי

איתי סנקס ארד
25/4/21

יו"ר ועדת מכרזים

רון חמירא
25/4/21

ראש העירייה