

פרוטוקול ועדת מכרזים (כב') מס' 41 מישיבתה מיום 03/02/2026

משתתפים ה"ה: ד"ר דייבי דיסטניק – יו"ר הוועדה, שלמה פרץ, שחר לוי.
חסרים ה"ה: ליאור שפירא-מ"מ יו"ר, גל שרעבי דמאיו, נוי אלראי שניצר, אמיר בדראן, יובל צלנר.
נוכחים ה"ה: רו"ח ליטל פחטר, ליאור אבירם, שי גטניו, מיכאל אסתרון, שירן בן יוסף, נורית זכאי.
מזכיר הוועדה: משה בן דוד, מנהל מח' מכרזים והתקשרויות.
מרכז הוועדה: אסף כרמי
יועצת משפטית לוועדה: יהודית ישראל הפטר, עו"ד.

מס' פניה	מס' החלטה	יחידה	נושא	החלטה
.1	.158	חטיבת התפעול	מכרז מסגרת פומבי מס' 96/2025 לביצוע עבודות שיפוצים במתקני התפעול בעיר תל אביב יפו	מתן זכות טיעון והכרזה על זוכים

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

מכרז מסגרת פומבי מס' 96/2025 לביצוע עבודות שיפוצים במתקני התפעול בעיר תל אביב יפו

פניית האגף:

1. המכרז פורסם ביום 30.9.2025 ונרכש על ידי 11 קבלנים.
2. המועד האחרון להגשת ההצעות נקבע ליום 26.10.2025 ולאחר דחייה נקבע ליום 16.11.2025.
3. בפרק ג', "קריטריונים לבחינת ההצעות", המליץ האגף להעסיק עד 5 זוכים במכרז.
4. ביום 23.11.2025 נפתחה תיבת המכרזים על ידי מר שלמה פרץ, חבר הוועדה, והוצאו ממנה 11 הצעות ומעטפת האומדן.
5. מבדיקת ההצעות נמצא, כי משתתף מס' 3 – מוטי נגר, צירף להצעתו כתב ערבות בנוסח שונה ומצומצם מהנוסח שנקבע בנספח מס' 2 למכרז. להלן חוות דעת השירות המשפטי בהקשר זה:

א. הוראות המכרז:

סעיף 6.2 לפרק ב' למסמכי המכרז קובע מפורשות כך:

"על המשתתף במכרז להגיש את הערבות על פי נוסח

טופס כתב הערבות, המצורף בנספח מס' 2 למכרז."

כך גם סעיף 6.5 לפרק ב' למסמכי המכרז קובע כי:

"משתתף במכרז שלא יצרף אחת מהערבויות שלעיל

באופן הנדרש בסעיף זה, לא תדון הוועדה בהצעתו

והיא תיפסל."

זאת ועוד, סעיף 7.7 לפרק ב' למסמכי המכרז קובע מפורשות כך:

"7.7. המשתתף במכרז יצרף את המסמכים הבאים:

..

• ערבות בנוסח כתב הערבות, המצורף בנספח מס' 2

למכרז."

כמו כן, בהתאם לסעיף 6 להצהרת המשתתף במכרז (נספח מס' 1 למכרז) התחייב המשתתף מס' 3

כך:

"6. להבטחת קיום הצעתנו אנו מוסרים ערבות

בנקאית בתוקף בנוסח ובסכום הנקובים במסמכי

המכרז."

ב. המצב המשפטי הרלוונטי:

על חשיבות ההקפדה על כל תג ותג בערבות הבנקאית בהליכי מכרז, עמד בית המשפט העליון בעע"מ 6242/09 חג'אזי חברה לסיעוד בע"מ נ' המוסד לביטוח לאומי (מיום 10.11.2009, פורסם בנבו), בציינו כי: "תנאי במכרז המחייב הפקדת ערבות בנקאית מהווה תנאי חשוב ומהותי, שיש למלא אחריו

בשווינויות ובדקדקנות.... על כן, בית משפט זה קבע כי יש לראות בפגמים שנפלו בערבות בנקאית שצורפה להצעה במכרז, ככלל, משום פגמים מהותיים אשר יש בהם כדי להביא לפסילת ההצעה אף אם נעשו בתום לב" (פסקה 11 לפסק דינו של השופט גיוראן) וכן קבע "כל שינוי מן הנוסח המחייב, בין אם הוא לטובה או לרעה, מחייב, על פי רוב, את פסילת ההצעה" (פסקה 13 לפסק דינו של השופט גיוראן).

ההקפדה היתרה על תנאי הערבות, כפי שנקבעה בין היתר בע"מ 2628/11 אפקון בקרה ואוטומציה בע"מ נ' מדינת ישראל (מיום 1.1.2012, פורסם בנבו), מבוססת על שלושה טעמים: האחד - עיקרון השוויון בין המציעים שהנו עיקרון יסוד העומד בבסיסם של דיני המכרזים; השני - שיקולי יעילות כך שתוגבר הוודאות, ותצומצמנה ההתדיינות שצצות תדיר אחר זכייה במכרז, הן בוועדת המכרזים והן בבית המשפט; השלישי - המקצועיות והרצינות הנדרשת מכל אחד ממשתתפי המכרז.
ג. מן הכלל אל הפרט:

מעיון בכתב הערבות שהגיש המשתתף מס' 3 במסגרת הצעתו למכרז, נמצא כי כתב הערבות שהוגש אינו תואם את נוסח נספח מס' 2 למכרז, זאת בניגוד להוראות המכרז המפורשות בהקשר זה. מעבר לכך, עיון בכתב הערבות שהוגש מעלה, כי אף מבחינה מהותית כתב הערבות אינו תואם את הנוסח הקבוע בנספח מס' 2, כפי שיפורט להלן:

• **צמצום אפשרויות העירייה למימוש הערבות:** כתב הערבות שהוגש מצמצם את אפשרויות העירייה למימוש הערבות וזאת בהשוואה לנוסח שנקבע בנספח מס' 2 למכרז. במסגרת זו, הושמט המשפט "ערבותנו זאת היא מוחלטת ובלתי תלויה, אנו מתחייבים לפעול על פיה ולא נהיה זכאים לבטלה בדרך כל שהיא." ללא שניתנה חלופה מהותית תואמת.

כמו כן, בכתב הערבות שהוגש, נכתבו סייגים לערבות שלא נכללו בנספח מס' 2 למכרז, לפיהם: "סכום הערבות יקטן בסכום של כל תשלום ששולם על ידינו על פי דרישתכם" וכן "ערבות זו אינה ניתנת להעברה או להסבה בכל צורה שהיא".

• **אי מתן אופצייה להארכת תוקף כתב הערבות בארבעה חודשים:** בניגוד לדרישות מסמכי המכרז (לרבות נספח מס' 2), לא נכללה בכתב הערבות שהוגש אופצייה להארכת תוקף כתב הערבות בארבעה חודשים בהתאם לדרישת גזבר העירייה, ויתרה מזאת אף נכתב בכתב הערבות שהוגש, כי לאחר יום 2.3.2026 תהיה הערבות בטלה ומבוטלת.

• **שינוי אופן מימוש הערבות:** בעוד שבכתב הערבות הנדרש בנספח מס' 2 הוגדר, כי אופן מימוש כתב הערבות יהיה בדואר רשום או במסירה אישית, בכתב הערבות שהוגש בפועל הוגדר כי אופן מימוש הערבות יהיה בהגעה לסניף הספציפי בו הונפקה הערבות. לכך יש להוסיף כי בכתב הערבות שהוגש גם נכתב, בהקשר זה, כי לא יראו בדרישה שהועברה באמצעות פקסימיליה, מברק או דואר אלקטרוני כדרישה על פי כתב הערבות, והדרישה לא תיענה (הסתייגות שלא נכתבה בנספח שנספח מס' 2).

יובהר, כי לא ניתן לבצע "השלמת כתב הערבות" ו"לתקן" את הפגמים בערבות על ידי הגשת כתב ערבות מתוקן, שכן מעבר לכך שהדבר מנוגד להוראות המכרז והפסיקה, הרי שיש בכך כדי להקנות למשתתף במכרז יתרון על פני משתתפים אחרים, בפועל או בכוח, הן במכרז זה והן באופן המשליך גם על מכרזים אחרים, ובכך לפגוע בעיקרון השוויון, שהינו מעקרונות היסוד של דיני המכרזים, ובתחרות ההוגנת.

בנסיבות אלו, עמדת השירות המשפטי היא כי בכתב הערבות, כפי שהוגש, נפלו פגמים מהותיים היורדים לשורשו של עניין, ואשר בגינם יש לפסול את ערבות המשתתף מס' 3 ואת ההצעה הנסמכת על ערבות זו, אף אם התנהלותו הייתה בתום לב.

6. המשתתפים במכרז מס' 5, "סקאי- אחזקות, רמזורים ותאורה בע"מ", מס' 6, "הושאיר חברה לבניין ויזמות בע"מ", מס' 7, "שא.י יזמות השקעות בע"מ", ומס' 9, "שלמה יצחק מפעלי גדנסקי", הגישו את הצעתם בעותק אחד בלבד ולא בשני עותקים כפי שנדרש.

א. להלן חוות דעת השירות המשפטי בנוגע לפגם אשר נפל בהצעתם של המשתתפים הנזכרים בסעיף 5 לעיל, אשר צירפו את הצעתם בעותק אחד בלבד:

ב. סעיף 7.1 בפרק ב' לתנאי המכרז קובע, בין היתר כי: "המשתתף במכרז ... יגיש לעירייה את חוברות המכרז עם הנספחים וההמלצות, בשני העתקים זהים, על גבי הטפסים המיועדים לכך...".

ג. תקנה 13 לתקנות העיריות (מכרזים), התשמ"ח-1987 שכותרתה "הגשת מסמכי המכרז" קובעת כי: "מסמכי המכרז ייחתמו על ידי המציע ויוגשו על גבי הטפסים שהומצאו בתוך מעטפת המכרז, כשהיא סגורה היטב, בדרך ובמועד שנקבעו בתנאי המכרז; המסמכים המפורטים בפסקאות (2) ו-6 לתקנה 10(א) יוגשו בשני עותקים" - הדגשה אינה במקור. המסמך המפורט בפסקה (2) לתקנה 10(א) הינו מסמך הצעת המשתתף במכרז; והמסמכים המפורטים בפסקה (6) הינם כתבי כמויות טפסי הצעת המחירים.

ד. כאמור, על פי הוראות המכרז על המשתתפים במכרז להגיש את חוברות המכרז עם הנספחים וההמלצות, בשני העתקים זהים. משלא נהגו כך המשתתפים במכרז מס' 5, "סקאי- אחזקות, רמזורים ותאורה בע"מ", מס' 6, "הושאיר חברה לבניין ויזמות בע"מ", מס' 7, "שא.י יזמות השקעות בע"מ", ומס' 9, "שלמה יצחק מפעלי גדנסקי", בענייניו נפל פגם בהצעתם. הפסיקה מבחינה בין "פגם מהותי" המצדיק את פסילת ההצעה לעומת "פגם טכני" שאינו מחייב את פסילת ההצעה.

ה. כפי שעולה מן הפסיקה, שתסיק להלן, חובתה של וועדת המכרזים היא לפעול תוך הפעלת שיקול דעת ובחינת כל מקרה לגופו תוך בחינת השאלה האם פגם הוא פגם מהותי הפוגע בהליכי המכרז, או שמא הוא פגם טכני, אשר אינו מקנה יתרון כלשהו למשתתף המכרז על פני המשתתפים האחרים. גישת הרוב קובעת את עיקרון השוויון בתור הקו המפריד בין פגם הניתן לתיקון לבין פגם המחייב את פסילת ההצעה, דהיינו, פגם מהותי הוא פגם הפוגע בשוויון שבין המציעים ופגם טכני הוא פגם שאינו פוגע בשוויון שבין המציעים. וראה: בג"צ 504/82 כח (2000) נ' מנהל מקרקעי ישראל, פ"ד לז (1) 651; ע"א 4683/97 ידע מחשבים ותוכנה נ' משרד הביטחון, פ"ד נא (5) 643.

כך למשל, בעת"מ (ב"ש) 241/01 כליפה נ' ראש המועצה המקומית נתיבות (פורסם בנבו) (להלן: "הלכת כליפה") ביטל בית המשפט הנכבד את החלטתה של ועדת המכרזים לפסול את הצעות המציעים ולבטל את המכרז בשל פגם שנפל בכל ארבע ההצעות שהוגשו למכרז, בכך שלאף אחת מההצעות לא צורפו שני העתקים של כתבי הכמויות ו/או של מסמך הצעת המשתתף במכרז. בית משפט הנכבד קבע כי באיזון בין פסילת המכרז לבין תיקון הפגמים שנפלו בהצעות יש להעדיף את תיקון הפגמים ותיקון המכרז.

כבי סגנית הנשיא ר' אבידע קבעה בפסק דינה, בעמ' 958, כדלקמן:

"כאשר כל המציעות לא צירפו למסמכי המכרז שני עותקים מהמסמכים כנדרש בתוספת הרביעית, הרי שאין לומר כי באי-הצירוף נפגעו עקרון השוויון או עקרון התחרות ההוגנת. פגיעה בעקרון השוויון, שכאמור לא אירעה בענייננו, תהיה כאשר הפגם מעניק "טווח-תמרון" או מעמיד "על קו זינוק משופר" את המציע שבהצעתו נפל הפגם (ע"א 6926/93 מספנות ישראל בע"מ נ' חברת החשמל לישראל בע"מ [8], בעמ' 780). מאחר שאי-צירוף שני עותקים של כתב הכמויות וההצעה לא פגע בענייננו בעקרונות היסוד של תורת המכרזים, יש לראות באי-צירוף שני העותקים פגם טכני הניתן לתיקון.

ועדת המכרזים רשאית לאפשר תיקון פגמים טכניים שנופלים בהצעות. בע"א 4964/92 הנ"ל [1], אפשרה ועדת המכרזים לעורך-דין נשיץ לתקן את הצעתו שהיו חסרים בה פרטיו וחתימתו. מיותר לציין שהפגם של היעדר חתימת המציע על הצעתו הינו מהותי יותר מאי-צירוף עותק נוסף של כתב כמויות והצעה למסמכי המכרז".

1. כך כאמור גם בענייננו. צירוף עותק אחד של חוברת המכרז (במקום שניים) הינו פגם טכני ובכדי לתקן אין צורך בראיות חיצוניות, שכן הצעת המשתתפים במכרז מס' 5, "סקאי- אחזקות, רמזורים ותאורה בע"מ", מס' 6, "הושאיר חברה לבניין ויזמות בע"מ", מס' 7, "שא.י יזמות השקעות בע"מ", ומס' 9, "שלמה יצחק מפעלי גדנסקי", עולה מטופס הצעת המחיר שצורפה להצעתם. מכל מקום, פגם טכני זה אינו פוגע בשוויון שבין משתתפי המכרז. על כן, ובהתאם לאמור לעיל, דעתנו היא כי יש לקבל את הצעת המשתתפים במכרז מס' מס' 5, "סקאי- אחזקות, רמזורים ותאורה בע"מ", מס' 6, "הושאיר חברה לבניין ויזמות בע"מ", מס' 7, "שא.י יזמות השקעות בע"מ", ומס' 9, "שלמה יצחק מפעלי גדנסקי", אשר צירפו להצעתם העתק אחד מטופס הצעת המחיר, הואיל ופגם זה הינו בגדר פגם טכני, אשר אינו פוגע בהצעתו. כמו כן, נראה כי אין בפגם טכני זה יסוד של תכסיסנות והוא אינו מעניק יתרון בלתי הוגן למשתתף זה על פני שאר המשתתפים במכרז ואו פוגע בשוויון שבין משתתפי המכרז ומכאן שאינו מצדיק את פסילת הצעת המשתתפים במכרז מס' 5, "סקאי- אחזקות, רמזורים ותאורה בע"מ", מס' 6, "הושאיר חברה לבניין ויזמות בע"מ", מס' 7, "שא.י יזמות השקעות בע"מ", ומס' 9, "שלמה יצחק מפעלי גדנסקי".

7. בטבלה שלהלן מוצגת עמידת משתתפי המכרז בתנאים הכלליים של המכרז וכן בתנאי הסף של המכרז, לאחר הליך השלמת מסמכים שאושר ע"י יו"ר הועדה וכדלקמן:

מכרז מסוגרת פומבי מס' 96/2025 לביצוע עבודות שיפוצים במתקני חטיבת התפעול				
מס' משתתף	שם משתתף	מספר ח.פ.ע.מ.	3.1. המשתתף במכרז יהא רשום ברשם הקבלנים לפי קוד ענף 131 קבוצה א' סיווג 1 לפחות ו/או קוד ענף 100 קבוצה ג' סיווג 1.	3.2. רשאים להשתתף במכרז רק משתתפים בעלי ניסיון מוכח של שנתיים לפחות מתוך השנים 2021, 2022, 2023, 2024 ו-2025 בביצוע עבודות שיפוצים, כקבלן ראשי או קבלן משנה, עבור רשויות מקומיות ו/או תאגידים עירוניים ו/או משרדי ממשלה ויחידות הסמך שלהן ו/או תאגידים סטטוטוריים ו/או חברות ממשלתיות ו/או גופים מוסדיים בארץ, בהיקף מצטבר של 1,500,000 ₪ לפחות, וזאת בכל שנה מהשנתיים הנ"ל. מובהר בזאת, שההיקף המינימלי לכל אישור המעיד על ניסיון כאמור לא יפחת מ-50,000 ₪.
			3.3. לא נכללה בדו"ח הכספי המבוקר של המשתתף במכרז - ככל שהוא מאוגד בחברה - בשנת הדיווח האחרונה בה חתם המשתתף במכרז המאוגד בחברה על דוחות מבוקרים ולא מוקדם משנת 2022, 'אזהרת עסק חי' או 'הערת עסק חי' וממועד החתימה על הדו"ח הכספי השנתי ועד למועד האחרון להגשת ההצעות לא חל שינוי מהותי לרעה במצב העסקי של המשתתף במכרז עד כדי העלאת ספקות ממשיים לגבי המשך קיומו כ"עסק חי".	4.2. להוכחת תנאי הסף הקבוע בסעיף 3.2 לעיל, יש לצרף אישורים ו/או מסמכים אחרים חתומים עם חותמת וחתימה על ידי מזמיני העבודות שהינם רשויות מקומיות ו/או תאגידים עירוניים ו/או משרדי ממשלה ויחידות הסמך שלהן ו/או תאגיד סטטוטורי ו/או חברות ממשלתיות ו/או גוף מוסדי אחר בארץ, המעידים על ניסיונו של המשתתף במכרז בהיקף הנדרש ובשנים
			4.1. להוכחת תנאי הסף הקבוע בסעיף 3.1 לעיל, יש לצרף אישור רישום אצל רשם הקבלנים במשרד הבינוי והשיכון, על שם המשתתף במכרז.	4.3. להוכחת העמידה בדרישות סעיף 3.3 לעיל, יש לצרף את נספח מס' 9 למכרז כשהוא חתום כדין על ידי ר"ח מטעם המשתתף במכרז, על גבי נייר הפירמה של משרד ר"ח.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כב') מס' 41 מישיבתה מיום 03/02/2026

הנדרשות וכמפורט בסעיף 3.2 לעיל, דוגמת הנוסח מצ"ב כנספח מס' 8 למכרז.					
נספח 9 למכרז	נספח 8 למכרז				
V	V	V	512416116	י.ל כנפו עבודות עפר פיתוח וכבישים בע"מ	1
V	V	V	514402957	אגת קבלנות והנדסה בע"מ	2
נפסל לאור פגם הערבות			034402362	נגר מוטי	3
V	V	V	516690690	ז.י.מ.זורלה חברה בע"מ	4
V	V	V	513260471	סקאי- אחזקות, רמזורים ותאורה בע"מ	5
V	V	V	514216548	הושאיר חברה לבנין ויזמות בע"מ	6
V	V	V	514469113	ש.א.י. יזמות השקעות בע"מ	7
V	V	V	515508224	יוניברס פרוייקטים בע"מ	8
ל"ר	V	V	042450684	שלמה יצחק מפעלי גדנסקי	9
V	V	V	516816055	פארו יזמות ובנייה בע"מ	10
V	V	V	515916203	קבוצת ע.שוורץ יזמות ובנייה בע"מ	11

משתתף מס' 7	שם המשתתף במכרז	נספח 1 ח	נספח 3 ח	נספח 5 ח	נספח 6 ח	נספח 6 ח א'	תעודת עוסק מורשה	אישור ניכוי מס	אישור ניהול ספרים	קובץ הבהרות	אישור תשלום	דוח רשם החברות	ערבות
1	י.ל כנפו עבודות עפר פיתוח וכבישים בע"מ	V	V	V	V	ל"ר	V	V	V	V	V	V	V

פרוטוקול ועדת מכרזים (כב') מס' 41 מישיבתה מיום 03/02/2026

V	V	V	V	V	V	V	ל"ר	V	V	V	V	V	אגת קבלנות והנדסה בע"מ	2
נפסל לאור פגם בערבות													נגר מוטי	3
V	V	V	V	V	V	V	ל"ר	V	V	V	V	V	ז.י.מ. זורלה חברה בע"מ	4
V	V	V	V	V	V	V	ל"ר	V	V	V	V	V	סקאי- אחזקות, רמזורים ותאורה בע"מ	5
V	V	V	V	V	V	V	ל"ר	V	V	V	V	V	הושאיר חברה לבנין ויזמות בע"מ	6
V	V	V	V	V	V	V	ל"ר	V	V	V	V	V	ש.א.י. יזמות השקעות בע"מ	7
V	V	V	V	V	V	V	ל"ר	V	V	V	V	V	יוניברס פרויקטי ס בע"מ	8
V	V	V	V	V	V	V		V		V	V	V	שלמה יצחק מפעלי גדנסקי	9
V	V	V	V	V	V	V	ל"ר	V	V	V	V	V	פארו יזמות ובנייה בע"מ	10
V	V	V	V	V	V	V	ל"ר	V	V	V	V	V	קבוצת ע.שורץ יזמות ובנייה בע"מ	11

8. להלן פירוט המסמכים שהושלמו לצורך הוכחת עמידת המשתתפים במכרז בתנאים הכלליים ובתנאי הסף של המכרז:

8.1 משתתף במכרז מס' 1 - י.ל. כנפו עבודות עפר פיתוח וכבישים בע"מ:

- 8.1.1 להוכחת תנאי הסף הקבוע בסעיף 3.1 לפרק ג' למסמכי המכרז, המשתתף במכרז צירף אישור מרשם הקבלנים לסיווג קבלני אשר לא תואם לנדרש במסמכי המכרז.
- 8.1.2 נספח 9 אישור רו"ח – לא הוגש על גבי נייר פירמה של משרד רו"ח כנדרש.
- 8.1.3 קובץ הבהרות חתום ע"י המשתתף.
- 8.1.4 העירייה פנתה בכתב מיום 10.12.2025 למשתתף במכרז לצורך השלמת המסמכים, וביום 14.12.2025 התקבל דואר אלקטרוני בצירוף המסמכים הנדרשים, המעידים על עמידתו בתנאי הסף הנ"ל.

8.2 משתתף במכרז מס' 2 - אגת קבלנות והנדסה בע"מ:

- 8.2.1 קובץ הבהרות חתום ע"י המשתתף.
- 8.2.2 דוח רשם החברות.
- 8.2.3 העירייה פנתה בכתב מיום 10.12.2025 למשתתף במכרז לצורך השלמת המסמכים, וביום 11.12.2025 התקבל דואר אלקטרוני בצירוף המסמכים הנדרשים, המעידים על עמידתו בתנאי הסף הנ"ל.

8.3 משתתף במכרז מס' 4 - ז.י.מ זורלה חברה בע"מ:

- 8.3.1 דוח רשם החברות
- 8.3.2 העירייה פנתה במכתב מיום 10.12.2025 למשתתף במכרז לצורך השלמת המסמכים, וביום 11.12.2025 התקבל דואר אלקטרוני בצירוף המסמכים הנדרשים, המעידים על עמידתו בתנאי הסף הנ"ל.

8.4 משתתף במכרז מס' 6- הושאיר חברה לבנין ויזמות בע"מ:

- 8.4.1 להוכחת תנאי הסף הקבוע בסעיף 3.1 לפרק ג' למסמכי המכרז, לא צורף ע"י המשתתף במכרז אישור מרשם הקבלנים לסיווג הקבלני.
- 8.4.2 קובץ הבהרות חתום ע"י המשתתף.
- 8.4.3 תעודת עוסק מורשה, אישור ניכוי מס, אישור ניהול ספרים ודוח רשם החברות.
- 8.4.4 אישור רכישת מסמכי המכרז.
- 8.4.5 העירייה פנתה במכתב מיום 10.12.2025 למשתתף במכרז לצורך השלמת המסמכים, וביום 11.12.2025 התקבל דואר אלקטרוני בצירוף המסמכים הנדרשים, המעידים על עמידתו בתנאי הסף הנ"ל.

8.5 משתתף במכרז מס' 7- שא.י יזמות השקעות בע"מ:

- 8.5.1 להוכחת תנאי הסף הקבוע בסעיף 3.2 לפרק ג' למסמכי המכרז, לא צורפו אישורים ו/או מסמכים אחרים חתומים על ידי מזמיני העבודות המעידים על ניסיונו של המשתתף במכרז בהיקף ובשנים הנדרשות בהתאם למסמכי המכרז.
- 8.5.2 קובץ הבהרות חתום ע"י המשתתף.
- 8.5.3 העירייה פנתה במכתב מיום 10.12.2025 למשתתף במכרז לצורך השלמת המסמכים, וביום 14.12.2025 התקבל דואר אלקטרוני בצירוף המסמכים הנדרשים, המעידים על עמידתו בתנאי הסף הנ"ל.

8.6 משתתף במכרז מס' 8- יוניברס פרוייקטים בע"מ:

- 8.6.1 קובץ הבהרות חתום ע"י המשתתף.
- 8.6.2 דוח רשם החברות.
- 8.6.3 העירייה פנתה במכתב מיום 10.12.2025 למשתתף במכרז לצורך השלמת המסמכים, וביום 14.12.2025 התקבל דואר אלקטרוני בצירוף המסמכים הנדרשים, המעידים על עמידתו בתנאי הסף הנ"ל.

8.7 משתתף במכרז מס' 10- פארו יזמות ובנייה בע"מ :

- 8.7.1 דוח רשם החברות.
- 8.7.2 העירייה פנתה במכתב מיום 10.12.2025 למשתתף במכרז לצורך השלמת המסמכים, וביום 10.12.2025 התקבל דואר אלקטרוני בצירוף המסמכים הנדרשים, המעידים על עמידתו בתנאי הסף הנ"ל.

9. ועדת המכרזים מתבקשת לאשר כי המשתתפים הבאים עומדים בתנאי הסף של המכרז :

מס' משתתף	שם משתתף	מספר ח.פ.ע.מ.
-----------	----------	---------------

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"ו) מס' 41 מישיבתה מיום 03/02/2026

512416116	י.ל כנפו עבודות עפר בע"מ	1
514402957	אגת קבלנות והנדסה בע"מ	2
516690690	ז.י.מ זורלה חברה בע"מ	4
513260471	סקאי- אחזקות, רמזורים ותאורה בע"מ	5
514216548	הושאיר חברה לבניין ויזמות בע"מ	6
514469113	שא.י יזמות השקעות בע"מ	7
515508224	יוניברס פרוייקטים בע"מ	8
042450684	שלמה יצחק מפעלי גדנסקי	9
516816055	פארו יזמות ובנייה בע"מ	10
515916203	קבוצת ע.שוורץ יזמות ובנייה בע"מ	11

10. להלן הצעות המחיר של המשתתפים במכרז אל מול אומדן העירייה :

אומדן העירייה	הצעת מחיר	שם משתתף	מס' משתתף
-15%	-27%	י.ל כנפו עבודות עפר בע"מ	1
	-42.1%	אגת קבלנות והנדסה בע"מ	2
	-46.1%	נגר מוטי (נפסל בגין פגם בערבות)	3
	-45.09%	ז.י.מ זורלה חברה בע"מ	4
	-33.1%	סקאי- אחזקות, רמזורים ותאורה בע"מ	5
	-19%	הושאיר חברה לבניין ויזמות בע"מ	6
	-33.8%	שא.י יזמות השקעות בע"מ	7
	-35%	יוניברס פרוייקטים בע"מ	8
	-48.5%	שלמה יצחק מפעלי גדנסקי	9

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ"ב) מס' 41 מישיבתה מיום 03/02/2026

	-8%	פארו יזמות ובנייה בע"מ	10
	-28.3%	קבוצת ע.שוורץ יזמות ובנייה בע"מ	11

11. בסעיף 5.3 לפרק ג' למסמכי המכרז, המליץ האגף להעסיק עד 5 זוכים במכרז. האמור בסעיף הנ"ל מותנה בכך שיהיו מספיק הצעות כשרות במכרז ובכפוף לגובה הצעות המחיר של משתתפי המכרז שיתקבלו בעירייה ולשיקולים אחרים של ועדת המכרזים.

האגף ממליץ לזמן למתן זכות טיעון את חמשת המשתתפים הבאים בטבלה שלהלן, על מנת לוודא כי הבינו את דרישות המכרז, וזאת לאור הפער בין הצעתם לאומדן העירייה, וכדלקמן:

מס' משתתף	שם משתתף	הצעת מחיר
2	אגת קבלנות והנדסה בע"מ	-42.1%
4	ז.י.מ. זורלה חברה בע"מ	-45.09%
7	שא.י. יזמות השקעות בע"מ	-33.8%
8	יוניברס פרוייקטים בע"מ	-35%
9	שלמה יצחק מפעלי גדנסקי	-48.5%

12. אומדן עלות שנתית: 14,000,000 ₪

13. תקופת התקשרות: שנתיים + אופציה בלעדית של העירייה לשנתיים נוספות.

דיון

עו"ד שמואלי מעודי מבקשת לציין כי לא תוכל להשתתף בדיון מאחר שקיימת היכרות בינה לבין אחד ממשתתפי המכרז.

עו"ד שמואלי מעודי עוזבת את הדיון

מר פרץ מצטרף לדיון.

מר בן דוד מציג את הפנייה ומציין, כי למעט משתתף מס' 3 במכרז, שמבקשים לפסול את הצעתו לאור פגם בערבות, יתר משתתפי המכרז עומדים בתנאי הסף ובתנאים הכלליים למכרז ומבקשים מהוועדה לזמן את 5 משתתפי המכרז בעלי ההצעות הגבוהות ביותר למתן זכות טיעון בשל הפער המשמעותי בין סכומי הצעותיהם לאומדן העירייה. לשאלתו של ד"ר דישטניק משיבה גב' בנק כי 3 ממשתתפי המכרז אשר מוזמנים לזכות טיעון עובדים כיום עם העירייה במחירים גבוהים יותר.

לשאלתה של גב' פחטר משיב מר בן דוד, כי בהתאם להוראות המכרז, על המשתתפים במכרז להגיש הצעת מחיר ב- % הנחה על בסיס מחירון מקובל בשוק – מחירון רמדור המאגר המשולב המתעדכן אחת לחצי שנה.

לשאלתו של ד"ר דיסטניק מבהיר מר בן דוד, כי הבקשה לזימון לזכות טיעון היא משום שחלק מהמשתתפים הציגו במכרז הנחה אף יותר גדולה ממה שהציע במכרז האחרון, כך שהצעתם הכספית זולה יותר.

לשאלתו של ד"ר דיסטניק משיבה גב' בנק כי חטיבת התפעול מתעתדת לעבוד עם חמישה זוכים ותתקיים התייעצות פנימית האם נדרשים 5 זוכים או פחות בהתאם להצעות שהתקבלו ובשלב זה מבקשים לזמן את 5 משתתפי המכרז בעלי ההצעות הגבוהות ביותר למתן זכות טיעון בשל הפער המשמעותי בין הצעותיהם לאומדן העירייה.

לשאלתו של מר פרץ משיב מר בן דוד, כי לא הוגדר אחוז הנחה מקסימלי במסמכי המכרז, וכי מדובר בעבודות שיפוצים ולא בעבודות בינוי.

ד"ר דיסטניק מציין, כי מדובר במכרז עם היקף כספי משמעותי המוערך בכ- 14 מלש"ח לשנה ולכן, לריבוי זוכים ישנה נגזרת כספים לא מבוטלת.

לשאלתו של ד"ר דיסטניק משיב מר בן דוד, כי הצורך בחמישה זוכים הוא מכיוון שמדובר במכרז מבוזר שמשרת את כל האגפים בחטיבת התפעול שפרוסים ברחבי העיר וגב' בנק מוסיפה, כי אגף טכנולוגיות ומ"מ מבצע עבודות באמצעות מכרז.

לבקשתו של ד"ר דיסטניק לבחון שוב את הצורך בחמישה זוכים משיבה גב' בנק, כי תיערך התייעצות פנימית לעניין כמות הזוכים הנדרשת אל מול ההיבטים התפעוליים.

חברי הוועדה מאשרים את הפנייה פה אחד.

החלטה

1. ממליצים לאשר כי הצעות המשתתפים הבאים במכרז עומדות בתנאי הסף של המכרז :

שם משתתף	מס' משתתף
י.ל כנפו עבודות עפר בע"מ	1
אגת קבלנות והנדסה בע"מ	2
ז.י.מ זורלה חברה בע"מ	4
סקאי- אחזקות, רמזורים ותאורה בע"מ	5
הושאיר חברה לבניין ויזמות בע"מ	6
ש.א.י יזמות השקעות בע"מ	7
יוניברס פרויקטים בע"מ	8
שלמה יצחק מפעלי גונסקי	9
פארו יזמות ובנייה בע"מ	10

קבוצת ע.שוורץ יזמות ובנייה בע"מ	11
---------------------------------	----

2. ממליצים לפסול את הצעת המשתתף מס' 3 במכרז – מוטי נגר לאור הפגם בערבות כמפורט לעיל.
3. ממליצים לזמן למתן זכות טיעון את חמשת המשתתפים הבאים בטבלה שלהלן, על מנת לוודא כי הבינו את דרישות המכרז, וזאת לאור הפער בין הצעתם לאומדן העירייה, וכדלקמן:

מס' משתתף	שם משתתף	הצעת מחיר
2	אגת קבלנות והנדסה בע"מ	-42.1%
4	ז.י.מ. זורלה חברה בע"מ	-45.09%
7	שא.י. יזמות השקעות בע"מ	-33.8%
8	יוניברס פרוייקטים בע"מ	-35%
9	שלמה יצחק מפעלי גדנסקי	-48.5%

וכמפורט לעיל

דיון

יש לנו פנייה אחת על הפרק שהיא בעצם מתן זכות טיעון ל-5 משתתפים במכרז שבנדון בהמשך להחלטת וועדה זו מיום 25/12/2025. מדובר במכרז שניגשו אליו 13 משתתפים כאשר העירייה ביקשה להכריז על 5 זוכים במכרז כאשר 5 ההצעות הזולות ביותר הן בפער משמעותי מאומדן העירייה.

מר בן דוד:

מר לוי: פער המשמעותי כלפי מטה, כן ?

מר בן דוד: כן.

מר בן דוד: אז אנחנו נתחיל. יש לכם שאלות לפני שנכניס את המשתתף הראשון ?

ד"ר דישטניק: אני מבקש מנציגי האגף לשאול את השאלות בצורה נוקבת.

מר גטניו: זו הנחה גבוהה מאוד, אבל בואו נשמע אותם.

מר אבירם: המכרז מתבסס עלמחירון רמדור המאגר המשולב ע"ב אותן עקרונות כפי שקיים במכרז הנוכחי כאשר אני רק אציין כי האגף ביקש לזמן את המשתתפים במכרז למתן זכות טיעון כי גם בראייתנו ההנחות שהציעו במכרז החדש הן משמעותיות כאשר מתוך 5 המשתתפים שיופיעו בפני הוועדה, 3 עובדים אתנו כיום בהנחות נמוכות יותר.

מר לוי: ההצעה היא על בסיס המחירון רמדור?

מר אבירם: עם ההנחה שהם הציעו במכרז, היום חלק מהם עובדים אתנו לפני הנחות יותר נמוכות.

ד"ר דיסטניק: הם מקבלים יותר כסף או פחות כסף?

מר אבירם: פחות כי הם נתנו שיעור הנחה יותר גדול.

ד"ר דיסטניק: אני מבין.

ד"ר דיסטניק: אני מבין, אבל לפעמים גם המחירון מתעדכן לכן שאלתי.

מר אבירם: נכון.

מר בן דוד: המחירון מתעדכן אחת לחצי שנה.

ד"ר דיסטניק: בסדר, אוקיי. אני מבין את זה. ותגיד לי, והרביעי שעובד לא ניגש למכרז?

ד"ר דיסטניק: עכשיו יש 4, נכון?

מר אבירם: 3 מתוך ה-5 עובדים אתנו כעת.

ד"ר דיסטניק: והרביעי?

מר אבירם: הרביעי לא ניגש.

ד"ר דיסטניק: לא ניגש בכלל?

מר אבירם: לא ניגש בכלל, אני רק אציין כי ברקע הדברים האומדן הכספי לעבודות במכרז החדש הוא גבוה יותר מהאומדן של המכרז המסתיים והנחת העבודה היא שיש יתרון לגודל. זאת אומרת צריך להביא את זה בחשבון כשמשווים הנחה להנחה.

מר בן דוד: המכרז הקודם היה 12 מיליון, והאומדן הנוכחי הוא 14 מיליון.

גב' פחטר: השימוש במילה אומדן לפעמים קצת מבלבל, ההיקף הכספי הצפוי של ההתקשרות בסדר? ואז לפעמים כשהם רואים היקף כספי גדול יותר אז הם נותנים הנחה בהתאם.

מר פרץ:

אם אני מסתכל כאן מהצד אז אולי עדיף לעבוד עם אנשים שעבדנו איתם, העירייה עבדה איתם ונותנים מחיר כזה. קודם כול הם מבינים שכדאי להם אם הם הציעו הצעה כזאת נמוכה והם כבר עם עיריית תל אביב, מן הסתם זה משתלם להם. אם זו חברה טובה שעובדת כבר, אנחנו יודעים שהיא חברה טובה, אולי כדאי לקבל את החברות האלה.

מר בן דוד:

ביקשנו לזמן גם משתתפים שעובדים אתנו כיום לאור זה שהם הגישו הצעות נמוכות יותר משמעותית, לדוגמה: משתתף אחד נתן הצעה בשיעור כ-42% לעומת כ-25% במכרז הקודם ואנחנו רוצים להבין מה השתנה ולראות שהם קראו את מסמכי המכרז ומבינים את מהות העבודות וכיוצ"ב.

מר גטניו:

אני שי גטניו, אני מנהל מחלקת מיגון באגף ביטחון וחירום ומייצג פה את חטיבת התפעול, כאשר רוב העבודות הן במחלקה שלי אבל בהחלט כל יחידות החטיבה עובדים במכרז הזה, אם זה אגף הפיקוח, סל"ע, שפ"ע ועוד. אנחנו עובדים כיום עם 3 מתוך 5 המשתתפים שיופיעו היום בפני ונמצא פה גם מיכאל מהנדס המיגון שלי, עובד איתם באופן קבוע עם ה-3 האלה. אנחנו מרוצים מאוד מהעבודה שלהם. בואו, הם קבלנים שהם אני עוד בא מתחום החינוך בעירייה, הייתי מנהל משל"ט חינוך בתפקיד הקודם, ועדיין עבדתי עם הקבלנים האלה. הרווח שלהם נובע בעיקר מהעובדה שהם עובדים הרבה. לא מהעובדה שנותנים הנחה גדולה, ומשם בא הרווח. שהם מחזיקים צוותים, וציוד, ורכבים, וזה בעצם מכסה להם בסופו של דבר, ברגע שיש להם כל הזמן עבודה.

ד"ר דיסטניק:

תגיד לי, אתה הרגשת פגיעה שירדת מ-5 ל 4 קבלנים?

מר גטניו:

כן. אני אגיד לכם למה, כי זה פוגע, זה קודם כל עושה לנו בעיות בגמישות התפעולית שלנו זה פוגע. למה? כי ברגע שיש לך קבלן שהוא יודע שהוא בין הבודדים שיש אז הוא יותר משחק על זה. אז הוא אמר עזוב אותי, אני אעשה רק את הדברים האלה.

מר לוי:

אבל עכשיו אמרת שאתה מרוצה מהם, אני לא מבין.

מר גטניו:

עכשיו אני מרוצה מהם.

מר לוי:

אז או שאתה מרוצה או שאתה לא מרוצה.

ד"ר דיסטניק:

שיפצת פחות מקלטים, אתה מרגיש שהייתה פגיעה בעבודות?

מר גטניו: כן, באיזשהו מקום במהלך שיא התקופה של עם כלביא, שלושת הקבלנים עבדו עם כל הצוותים שלהם, והיו לי חסר עוד אנשים.

ד"ר דיסטניק: 4.

מר גטניו: 3, כי אחד נפל בהתחלה.

ד"ר דיסטניק: לא, היו לך 5 ועכשיו יש לך 4.

מר גטניו: לא, כרגע עד המכרז שנגמר היום, היו רק 3.

ד"ר דיסטניק: לא.

מר גטניו: כן. 1, לא רגע -

ד"ר דיסטניק: היו 5, והיה -

מר גטניו: היו 4, אבל 1 עצרנו לו עבודות באופן זמני לאור סטייה מחלוקת העבודה

ד"ר דיסטניק: אז המכרז הקודם הוא היה עם 4 או 5 קבלנים ?

מר גטניו: הוא היה עם 5 קבלנים ואחד ביקש להפסיק לעבוד עם העירייה.

מר בן דוד: ברשותכם אני אדייק, במכרז הנוכחי הוכרזו 5 זוכים ונחתמו 5 חוזים. לאחר כחצי שנה קבלן אחד ביקש לסיים את עבודתו עם העירייה ואז בפועל נותרו עם 4 קבלנים.

ד"ר דיסטניק: בסדר. הבנתי. טוב, הנה זה חשוב. הוא עכשיו עם 3 קבלנים.

מר לוי: אני רק רוצה להגיד לפני שאתם מתחילים, כדי שיירשם- אני אשמח לדעת האם חלטו ערבות ממי שמשך את ההצעה שלו אחרי שהוא זכה.

מר בן דוד: אני אבדוק ונעדכן אותך, זה פחות רלוונטי כרגע.

גב' פחטר: אני אגיד משהו על זה. אני לא זוכרת להגיד את המקרה הזה. ככלל, אם יש מצב שקבלן מבקש למשוך את ההצעה שלו, הדבר הראשון אולי שאנחנו בודקים, זה האם יש נזק לעירייה כלכלי, כי לא תמיד נגרם נזק.

מר בן דוד: הוא לא. במקרה הזה הוא גם לא, כי הוא היה הקבלן הכי יקר.

גב' פחטר:

בדיוק. כי לפעמים מי שמושך את ההצעה, זה דווקא הקבלן הכי יקר, זה לא הקבלן, ואז ההפך. לא רק שלא זה, אלא אתה אפילו משפר את הצעתך. ודבר נוסף, אנחנו גם בוחנים את הנסיבות.

מר לוי:

הדבר השני שאני אשאל, אוקיי דייבי? אתה בן אדם של מספרים נכון? או אפילו יותר ממני, בסדר? בן אדם של מספרים יותר ממני. אני יודע, שאם אני רואה שכולם הגישו אחוזים כאלה גבוהים, אוקיי? אז בדרך כלל הבעיה היא לא אצלנו, הבעיה היא אצלם.

מר בן דוד:

לא, זה לא מדויק. אתה מסתכל רק על ה-5, תסתכל על כל ה-11.

מר פרץ:

זה הרבה פחות.

ד"ר דישטניק:

יש כאן 2 מדרגות, זה מה שהקפיץ אותי.

מר לוי:

ואלה שעבדו איתנו והגישו מכירים את העבודה ועדיין מופיעים לזכות טיעון.

מר בן דוד:

כי עדיין הם נתנו הנחה נמוכה משמעותית לעומת המכרז הנוכחי.

גב' פחטר:

אבל אני רוצה רגע להסביר. מזמנים אותם הרבה פעמים. הסיבה שאנחנו מזמנים לזכות טיעון, גם כשהיחידה הייתה מרוצה מהעבודה שלהם, וגם זה שמקבלים אחוזי ההנחה מאוד מאוד גבוהים, חשוב לנו שהקבלנים יבואו לפה לפני שחותמים איתם על הנושא. בדיוק, לוודא שהם עברו, שהם מכירים שהם קראו את המכרז, שהם עומדים מאחורי הצעתם. שלא הייתה להם אפילו טעות.

ד"ר דישטניק:

את ההחלטה הזו כבר קיבלנו.

גב' פחטר:

כן, בדיוק, זה כבר עברנו את הוועדה.

ד"ר דישטניק:

זה כבר עברנו. אוקיי, יאללה, בואו נתחיל.

מר פרץ:

אתם הולכים לשאול אותם למה בעצם?

מר גטניו:

כן. קודם כל למה ההנחה הזאת. אבל עוד כמה שאלות. אבל אני רוצה רגע לפני שאתה מכניס אותם, משהו האחרון, בעניין הזה של הקבלן הרביעי שהיה, לא שהוא לא עבד, הוא פשוט התחיל לעבוד בתחילת השנה, וכולם עבדו דרכו,

פשוט האחוזים שלו נגמרו, ושמנו אותו בצד. לא שלא עבדנו איתו. זאת אומרת, היו 4 קבלנים, פשוט היה צריך לאזן את חלוקת העבודה.

ד"ר דיסטניק: במלחמה היית עם 3. זה מה שאמרת.

מר גטניו: כן, במלחמה הייתי עם 3.

ד"ר דיסטניק: זה מה שרציתי לשמוע.

מר לוי: אם זה מה שיקרה, האינפורמציה החשובה הועברה.

מר גטניו: וזה היה קשה מאוד. קשה מאוד.

מר פרץ: חשוב לציין גם כל אחד כמה הוא נתן באחוזים, בסדר?

מר גטניו: כן, כן.

גב' פחטר: מי הראשון שנכנס?

מר בן דוד: הראשון זה יצחק גדנסקי, זה שנתן את ההנחה הגבוהה ביותר.

גב' פחטר: והוא עובד היום.

מר בן דוד: כן, כן, אנחנו ביקשנו להכניס לפי הסדר של ההנחות, בסדר?

אור יצחק - נציג בעלים יצחק שלמה מפעלי גדנסקי מצטרף לדיון

- מר בן דוד:** שלום. נעים מאוד, אני משה המזכיר הוועדה, נמצאים איתנו חברי הוועדה יו"ר הוועדה -ד"ר דייבי דיסטניק, חברי הוועדה שחר לוי וחבר הוועדה, שלמה פרץ. אנחנו פה בעצם כי הוזמנת לזכות טיעון, כי הגשתם הצעה למכרז לשיפוצים של חטיבת התפעול, והגשתם הצעה שהיא משמעותית, 48 אחוז לעומת אומדן של 15 אחוז ולכן בעצם זימנו אתכם כדי לשמוע בעצם קצת יותר עליכם, ואם אתם מבינים את ההצעה שהגשתם, ולמה הגשתם. אני אשמח שכן תציג את עצמך, ותגיד מי אתה, מה התפקיד שלך בחברה, האם אתה בעל מניות, ומשם אנחנו נתקדם.
- מר יצחק:** אני אור, אני יועץ משפטי בחברה וגם מנהל פרויקטים. אבא שלי זה שלמה יצחק, ואבא שלי הוא הקבלן, שלמה יצחק.
- מר בן דוד:** הוא הבעלים ?
- מר יצחק:** הוא הבעלים.
- ד"ר דיסטניק:** יש לך מניות ?
- מר יצחק:** לי לא.
- מר בן דוד:** הם לא חברה, הם עוסק מורשה. ואבא שלו הוא הבעלים.
- ד"ר דיסטניק:** אז עוד פעם, אז אתה היועץ המשפטי ?
- מר יצחק:** מנהל פרויקטים גם.
- ד"ר דיסטניק:** אתה מוסמך לתת תשובות?
- מר בן דוד:** כן, ביקשנו מהם את זה מראש.
- מר יצחק:** עובדים בתל אביב, אבא שלי קבלן של עיריית תל אביב, 30 שנה.
- מר אבירם:** למעלה מ-30 שנה.

מר יצחק: למעלה מ-30 שנה. ליאור אבירם מכיר את כל הגלגול של החברה. באמת זה עוסק מורשה מימים ימימה, עובדים עם התפעול שנים יפות וטובות ויודעים לעבוד.

מר בן דוד: שי, אתה רוצה לשאול שאלה?

מר גטניו: תראה, אנחנו עובדים איתך באמת במכרז האחרון. אתה קודם כל מכיר את המערכת, מכיר את רמדור, מכיר את המאגר המשולב. אתה מעודכן לגביו האם אתם בטוחים שאתם יכולים עם אחוז ההנחה הזה שנתת, לתת לנו את המחירים שכמובן מבוססים על המאגר המשולב?

מר יצחק: כן.

מר גטניו: זה אחרי בדיקה שעשיתם, וראיתם, ועשיתם את השקלולים שלכם וזה בסדר מבחינתכם?

מר יצחק: זה בסדר. אנחנו עובדים בשוטף עם רמדור. אנחנו מכירים את הכול.

מר גטניו: אוקיי. מבחינת זמינות של צוותים, מבחינת ציוד עבודה, מבחינת הכל, האם זה אמור לשנות בזה שההנחה שלכם יותר גדולה את הדברים האלה? את הזמינות של העובדים, את הציוד שקיים, את ערך הציוד, את אופי הציוד, את אופי חומר העבודה, את סוגי חומר העבודה. האם יש איזה שינוי או משהו שאני צריך לדעת עליו?

מר יצחק: שום דבר.

ד"ר דישטניק: תסביר לי קצת יותר, איך מרוויחים עם הנחה כזו גדולה? זו הנחה כמעט של 50 אחוז, תסביר לי את הסוד.

מר יצחק: ככה, דבר ראשון מחירון רמדור מחולק ל-3 רמות. גבוהה, בינונית ונמוכה. דבר ראשון, ההנחה היא על המחירון האמצעי. שהמחירון האמצעי זה מחירון שאפשר לעבוד איתו, והוא בסך הכל בסדר, גם בהנחות האלה. חוץ מזה יש לנו גם חנות חומרי בניין בנתניה, אז כל החומר אני קונה אותו כבר ביותר זול אז כבר חסכתי את האחוזים האלה של ההנחה, חסכתי את זה בחומר שאני קונה ביותר זול.

ד"ר דישטניק: אבל אני אגיד לך מה במיוחד מעניין אותי. שאם אני מבין נכון, אתה היום נכנס לחוזה חדש אם תיבחר, במחירים יותר נמוכים ממה שאתה מקבל היום.

מר יצחק: אבל המחירון יתעדכן במהלך השנה, בחודשים האלה. המחירון מתעדכן כל חצי שנה. יש עדכון של המחירון למחירי שוק.

גב' פחטר: באיזו הנחה אתה מדבר?

מר בן דוד: 31%.

ד"ר דיסטניק: אני מבין, אבל כאילו אתה נכנס היום לחוזה במחירים יותר נמוכים ממה שאתה מקבל עכשיו.

מר יצחק: אבל זה לא באמת, כי בזמן ה-31 אחוזים שהיינו נותנים המחירון עלה בזמן הזה.

מר בן דוד: הוא עלה תוך כדי החוזה.

מר יצחק: הוא עלה תוך כדי החוזה, אין בעיה. אבל הוא מותאם היום למחירי השוק של היום.

ד"ר דיסטניק: בגלל זה שאלתי. אבל עדיין מה שהבנתי, אולי הבנתי לא נכון, אתה, לא באחוזי הנחה, בכסף, אתה תקבל היום, אם תזכה במכרז, אתה תקבל יותר כסף ממה שאתה מקבל היום, או לא?

מר יצחק: זה יכול להיות אפילו אותו דבר, בגלל שהמחירון עצמו עלה.

ד"ר דיסטניק: אני מבין, אבל אני שואל ספציפי.

מר אבירם: אבל אור, אור, תן לי בבקשה לחדד את השאלה. פקודת עבודה שנמסרה לכם לצורך העניין לפני מספר שבועות במסגרת המכרז שמסתיים, על פי מחירון רמדור up date, עם אחוז ההנחה שלכם, שהוא 31 אחוז, אותה עבודה שתינתן לכם נניח בעוד מספר שבועות, אם וכאשר יוכרז על זכייתכם מתוקף המכרז החדש, התמורה שתקבלו עליה, היא כבר לפי ההנחה החדשה של 48.5 אחוז אז בהקבלה הזו, בסמיכות, בדוגמא הקודמת שנתתי לך, התמורה לפקודת העבודה החדשה, תהיה יותר נמוכה.

מר יצחק: תסתכל על זה מהצד השני.

ד"ר דיסטניק: לא, אבל קודם תתייחס לזה.

מר יצחק: אני אתייחס לזה, אבל מהצד השני. כי אני, זכיתי.

- ד"ר דיסטניק:** רגע, צד שני. מה שליאור אמר זה נכון או לא נכון?
- מר יצחק:** מה שהוא אמר. אז אני עונה למה שהוא אמר.
- ד"ר דיסטניק:** אבל זה נכון או לא נכון? לפני שאתה מפרט. רק בכך או לא. מה שהוא אמר זה נכון?
- מר יצחק:** אני אגיד לך ככה, כשאני עובד ב-33 אחוז על המחירים היום שהם עלו במחירון, אז אני הרווחתי יותר. ועכשיו, כשאני אעבוד ב-48 אחוז על המחירון שהוא מותאם להיום, אז אני מרוויח פחות, כי אני משווה את זה ל-33 שהיה לפני אז, אבל היום אני יודע.
- מר אבירם:** אבל עדיין אתה אומר שתרוויח, רק פחות.
- מר יצחק:** אני ארוויח. מה, אני לא ארוויח?
- גב' פחטר:** אתה אומר שאתה תרוויח גם עם העלייה במחירי תשומות חומרי הגלם, גם עם העלייה בכח אדם.
- מר יצחק:** כן, כי המחירון מתעדכן כל חצי שני.
- גב' פחטר:** כן, אבל העדכון הוא כי יש עלייה
- מר לוי:** אבל השאלה אם יש עלייה עם הדולר, דווקא עם הירידה של הדולר בזה אין ירידה בכלל? ירידה של חומרי גלם ?
- מר יצחק:** כן, יש ירידה בחומרי הגלם. הנה אני עכשיו למשל בקרמיקות יש לי מחירים יותר טובים. גם קונה.
- מר לוי:** זה יכול לרדת.
- מר יצחק:** אני משריין כמויות. המחירים יורדים.
- מר גטניו:** סתם שאלה, למה אתם לא חברה? בסכומים כאלה בדרך כלל משתלם יותר ויש לכם חנות של חומרי בניין, הגיוני שתהיו חברה, לא?
- מר יצחק:** אז יש לנו גם חברה, חוץ מהעוסק מורשה, ואני עכשיו במהלך להעביר את כל עוסק המורשה לחברה.
- מר לוי:** אוקיי.

- מר יצחק:** זה משהו שאני עובד עליו.
- מר לוי:** זהו, כי, כלכלית זה לא נכון.
- מר יצחק:** כלכלית זה לא נכון, אבל אנחנו, אחותי היא מנג'רית בכירה בדלויט, אז היא מבינה בנושאים החשבונאיים.
- גב' פחטר:** אני רציתי רגע לשאול משהו. אתם מודעים לזה גם שמבחינת היקפי העבודה העירייה לא מתחייבת כאן להיקפים, גם כשיש להם נוסחה נוסחת שכר חלוקת עבודה, ואנחנו משתדלים כן, אבל העירייה לא מחויבת היקפים.
- מר יצחק:** אני יודע. מי שטוב, מקבל.
- גב' פחטר:** לא, אבל אני רוצה לדעת, לא, זה לא רק עניין הזה. זאת אומרת, גם אם עכשיו נגיד ההיקפים ירדו, ויכול להיות שלא תקבלו, סתם אני זורקת 3 מיליון בשנה, אלא 1 מיליון בשנה, אתם עדיין עומדים מאחורי ההנחה שאתם נותנים כאן לכל היקפי עבודה, ולכל סוג עבודה?
- מר יצחק:** לכל היקף עבודה.
- מר פרץ:** מן הסתם הם חוו את כבר זה. לא?
- גב' פחטר:** יפה.
- גב' פחטר:** בסדר, אני אומרת, כן, אבל כשאנחנו מקבלים כאלה אחוזי הנחה גבוהים חשוב לנו להבין שאתם גם מבינים, שנושא של חלוקת העבודה יכול להשתנות והיקפי העבודה יכולים להשתנות.
- מר יצחק:** אני אגיד לך עוד משהו. אני עובד בעוד הרבה עיריות, ואין עירייה שמתנהלת טוב, כמו עיריית תל אביב. ושווה לי עוד אחוז הנחה, אבל לדעת שאני נמצא במערכת, זאת עירייה שמתפקדת הכי טוב מכל העיריות. זאת אומרת, הכסף נכנס כמו שעון. תשלומים בזמן. אז אני אומר, כבר עדיף לי לתת עוד הנחה, לא לבזבז את הזמן בלרדוף אחרי כסף, כי אני גם משלם לכל הקבלנים, ולכל בעלי המקצוע, ואני לא חייב כסף לאף אחד.
- ד"ר דיסטניק:** אבל זה לא לתת עוד הנחה, אלא לתת הנחה הרבה יותר גדולה ממה שנתת עכשיו.

מר יצחק: יש לזה, אני סתם נתתי עוד איזה פער, אז מבחינתי יש לזה גם שיקול באחוזים, שאני אומר שווה לי במערכת שמתפקדת ועובדת.

ד"ר דיסטניק: כמה עובדים יש לכם?

מר יצחק: אנחנו מחזיקים כ-10 עובדים, חוץ מבעלי מקצוע, וקבלני משנה, וספקים. אני עובד גם בנתניה, גם בלב השרון, גם בבני ברק, גם בירושלים, גם בנתניה.

ד"ר דיסטניק: תגיד לי, 10 מספיקים שכל העיריות צריכות מקלטים משופצים משופרים ?

מר יצחק: לא, אני בעוד מכרזים שלנו. של אחזקות, בשיפוצים, זה לאו דווקא מקלטים.

ד"ר דיסטניק: מה הגודל?

מר יצחק: אני ב-0.5 אחוז נפלתי במכרז האחרון.

מר גטניו: אצל אלכס?

מר יצחק: אצל אלכס.

ד"ר דיסטניק: יש לך גם עובדי קבלן?

מר יצחק: הכל יש, הכל.

גב' בן יוסף: אתה כבר לא עובד עם אגף נוסף?

מר יצחק: לא, אני עובד גם עם אגף מבני ציבור.

מר בן דוד: יש לו כמה חוזים עם העירייה, הוא עובד גם באגף מבני ציבור.

מר יצחק: ובמכרז האחרון בחינוך נפלתי ב-0.5 אחוז.

מר לוי: אחרי ששם הוא נפל ב-0.5 אחוז, אמר פה אני לא לוקח את הסיכון.

מר יצחק: לא רציתי להגיד את זה, אבל זה היה חלק מהשיקול, שאמרתי אני מעדיף לתת עוד, ולא לבכות כמו שבכיתי על ה-0.5 אחוז בסוף זה מתקזז עם דברים אחרים שאתה מרוויח בהם, כי זה הכל אותו טווח. וגם כשאתה מביא איש מקצוע, אתה מביא אותו גם למשהו קטן וגם למשהו גדול אתה תופר לו את הכל, ואז אתה יודע להיות רווחי.

ד"ר דיסטניק: אתה אומר שיש לך יתרונות לגודל בזה שאתה... עוד שאלות?

מר יצחק: אני חושב שלא אכזבנו את מחלקת המיגון בשנים האחרונות. למרות שלא קיבלתי כל מה שרציתי.

ד"ר דיסטניק: עוד שאלות?

עו"ד הפטר ישראל: כן, יש לי שאלה קטנה. כמה רווח אתם צופים שיהיה לכם מזה, עם כזה אחוז הנחה גבוה?

מר יצחק: זו שאלה שהיא קשה. יהיה לי רווח, אוקיי? ברגע שיש נפח גדול, אז גם רווח של 15 אחוז כבר נהיה.

עו"ד הפטר ישראל: אתם חושבים אבל שיהיה לכם 15 אחוז, באזור הזה?

מר יצחק: כן, כמו שהיה בעבר, פחות או יותר.

עו"ד הפטר ישראל: אבל אחוז ההנחה גדל, אז אחוז הרווח לא יוכל להישאר זהה.

מר יצחק: שוב, המחירון התעדכן ברמדור.

עו"ד הפטר ישראל: כן, אבל עדיין אתה נותן אחוז הנחה מאד גבוה.

מר יצחק: המחירון מותאם היום למחירי שוק.

עו"ד הפטר ישראל: נכון, אבל המחירון גם יכול לעבוד לרעתך. כאילו, נגיד המחירון יכול לעלות יכול גם לרדת.

מר יצחק: יפה, אז אני המחירון הזה אני עובד איתו 7 שנים. בסוף העבודות חוזרות על עצמן. כל עבודת שיפוץ זה בסוף גמרים וחוזר על עצמו. אין הפתעה כלשהי במהלך כל השנים, הסעיפים שחוזרים על עצמם, הם לא גדלו או קטנו בצורה משמעותית זאת אומרת, אם הייתה ירידה היא הייתה קטנה מאוד לא מורגשת. היה סעיף של 2,000, פתאום ירד ל-1,980. אז זה זניח.

עו"ד הפטר ישראל: אוקיי

ד"ר דיסטניק: עוד שאלות?

גב' פחטר: אתם תקבלו בעיקרון את הפרוטוקול, החלטת הוועדה תצא בצורה מסודרת ותקבלו את הפרוטוקול.

מר יצחק: אחלה.

גב' פחטר: בסדר?

ד"ר דיסטניק: תודה רבה.

* אור יצחק - נציג בעלים יצחק שלמה מפעלי גדנסקי עוזב את הדיון *

מר בן דוד: המשתתף יזים זורלה' לא הגיע מכיוון ששכח שישנה וועדה היום

ד"ר דיסטניק: שירות משפטי, האם יש אפשרות לקיים את הדיון איתו בזום?

עו"ד הפטר ישראל: בעיקרון כן, אני לא רואה בעיה עם זה.

מר בן דוד: אוקיי, ננסה להשיג אותו בנייד ובינתיים נתקדם עם המשתתף הבא.

* מר פליקס – נציג חב' אגת קבלנות והנדסה בע"מ מצטרף לדיון *

מר בן דוד: שלום לך, אני משה, מזכיר הוועדה. נמצאים איתנו פה חברי הוועדה, יו"ר הוועדה, ד"ר דייבי דיסטניק, חבר הוועדה, שחר לוי וחבר הוועדה, שלמה פרץ. נמצאים איתנו גם נציגי השירות המשפטי ומבקרת העירייה, ונציגי האגף והיחידה. אתה פה בעצם כי הגשת הצעה למכרז שיפוצים של חטיבת התפעול. ההצעה שהגשת היא הצעה של 42 אחוז, וזה פער משמעותי מאומדן העירייה שעומד על 15 אחוז. אני כן מבקש שתציג את עצמך, מה התפקיד שלך בחברה, האם אתה בעל מניות או מנכ"ל, וקצת רקע קצר.

מר פליקס: תודה, שמי פליקס, אני 100 אחוז חברת אגת, 100 אחוז שליטה שלי, מהנדס אזרחי במקצוע, תואר שני במנהל עסקים, נמצא בענף הבנייה מגיל 13, חי את המקצוע, יודע את המקצוע, יודע על מה מדובר

ד"ר דיסטניק: מאיפה ה - M.B.A ?

מר פליקס: פה, מדרבי. אני שנים על גבי שנים עובד בתל אביב, בכל מיני מכרזי מסגרות שונות, לא רק בחטיבת התפעול. עובד מול גני יהושוע, עבדנו מול קרן תל אביב עובדים מול כל מיני גורמים. אוהב את תל אביב, חולה על תל אביב, יודע פחות או יותר איך המערכת עובדת פה, נוח לי. שטח ההתארגנות שלי נמצא בדרום תל אביב, אנחנו יושבים על שטח של 4 דונמים, עם ציודים. מעבר לחטיבת

התפעול, אנחנו גם נותנים שירותים, היום יש לנו מכרז מול שפ"ע, עובדים מול גני יהושע. ומבצעים פרויקטים מקטן לגדול.

ד"ר דיסטניק: איך מרוויחים בהנחה כזאת?

מר פליקס: א', הם חבריה שלי. יש לי ניידות שיוצאות, יש לי בערך 4, 5 ניידות שיוצאות כל בוקר מהשטח שלי, בצורה כזו או אחרת, ואני יודע לתמרן אותם מפה לשם אני יודע איך לכוון אותם, זה עניין לוגיסטי לא קל, אבל זה ביצוע. תשמע אנחנו גם עבדנו עם חטיבת התפעול כבר כמה שנים טובות, אנחנו יודעים מה מתבקש מאיתנו, וברגע שאתה יודע מה מבקשים ממך, אז אתה יודע גם איך לעשות את זה יותר טוב.

ד"ר דיסטניק: ולמה בחרת לתת עכשיו אחוז הנחה יותר גבוה, מאחוז ההנחה שאתה עובד איתו במכרז הנוכחי?

מר פליקס: אני חש את השוק. אין מילה אחרת יותר טובה

מר בן דוד: שי, שאלות?

מר גטניו: אתה תרוויח ?

מר פליקס: כמו תמיד.

מר גטניו: כמו תמיד? התשובה הכי טובה.

מר פליקס: אנחנו בשביל זה פה. בסופו של דבר להביא פרנסה הביתה. כמו כולנו פה, אין אף אחד שעושה את זה. ולכן, אנחנו פה.

גב' פחטר: ואתה תרוויח גם אם ההיקפים יהיו נמוכים יותר?

מר פליקס: אז בגלל זה זו בדיוק הנקודה, בגלל שאני בתל אביב אז אני יודע גם לעשות שיפטינג מפה לפה, ויש לי פרויקטים שאני כרגע מבצע, לא רק איתם, וגם אם לא יהיה איתם, אני עובד בתל אביב. אז אני יודע איך לתמרן את האנשים.

מר בן דוד: שאלות נוספות?

ד"ר דיסטניק: שלמה? שחר? ייעוץ משפטי.

מר בן דוד: תודה רבה

מר פליקס: תודה לכם

מר בן דוד: בהצלחה.

מר פליקס – נציג חב' אגת קבלנות והנדסה בע"מ עוזב את הדיון

מר ניזאר עלאוי ומר טארק עלאוי - נציגי חב' יוניברס פרויקטים בע"מ הצטרפו לדיון

מר פרץ: שלום לכם

מר טארק עלאוי: שלום. אהלן

מר בן דוד: אני משה מזכיר הוועדה, נמצאים איתנו גם פה חברי הוועדה, יושב ראש הוועדה זה ד"ר דייבי דיסטניק, חבר הוועדה שחר לוי, וחבר הוועדה שלמה פרץ. הייעוץ המשפטי כאן ונציגת המבקרת, ונציגי אגף חשבות אתם נמצאים פה בעצם כי הגשתם הצעה למכרז שיפוצים של חטיבת התפעול. הגשתם הצעה שהיא בפער משמעותי מהאומדן, כאשר ההצעה שהגשתם עומדת על 35 אחוז לעומת אומדן העירייה כ-15 אחוז. אני אשמח רגע שתציגו את עצמכם, מי אתם, מה התפקיד שלכם בחברה, האם אתם בעלים או בעל מניות, וקצת רקע קצר. תודה.

מר עלאוי טארק: אוקיי. זו חברת יוניברס פרויקטים בע"מ. אני עלאוי טארק אני הבעלים של החברה, ועלאוי ניזאר, הוא אח שלי, והוא גם מנהל עבודה בשטח, וגם יש לו זיקה גם לחשבונאות בחברה, כי הוא ברקע גם כלכלן. אנחנו עובדים משנת 2016, אנחנו מבצעים עבודות בינוי גמר, אנחנו מבצעים עבודות חשמל ותקשורת, ועבודות שיפוצים.

מר בן דוד: איפה אתם עובדים היום?

מר עלאוי טארק: אנחנו עובדים עם מספר לקוחות, עם מכבי שירותי בריאות, אנחנו משנת 2016 עד היום אנחנו עובדים עם מכבי, עושים עבורם בתי מרקחת, בתי רופאים עבדנו תקופה מסוימת גם עם מאוחדת, קופת חולים מאוחדת, גם עשינו להם בתי מלון בצפון, בתי מלון רפואיים. אנחנו עובדים עם קבלנים נוספים בעבודות חשמל, ושיפוצים.

מר בן דוד: רשויות מקומיות לא?

מר עלאוי טארק: רשויות מקומיות לא.

מר ניזאר טארק: לא, יצא עד היום, אבל ... דוגמה יזמות, זה זילברמנץ ובניו, יש לנו עוד כמה יזמים.

מר בן דוד: גם לא כקבלן משנה? אתם לא עובדים ברשויות מקומיות?

מר עלאוי טארק: לא, אנחנו לא ששים לעבוד, ברוב הרשויות יש בעיות, אנחנו מכירים את האזור שלנו שמה.

מר לוי: איזה אזור?

מר עלאוי טארק: זה בצפון.

מר ניזאר טארק: כפר קרע. זה בצפון, מרכז.

מר לוי: הבנתי, וקשה להיכנס לרשויות.

מר עלאוי טארק: לא רק קשה להיכנס, גם העיריות אצלנו והרשויות הן עם מוסר תשלומים מאוד נמוך.

מר לוי: הבנתי.

מר ניזאר טארק: כן. תמיד אומרים לך שהתקציב לא הגיע, וזה לא הולך למשהו אחר, מצטער שאני אומר את זה. כרגע, אם אתה רוצה, אני יכול להגיד לך שאנחנו בביצוע של כמה פרויקטים. הרחבה של קופת חולים שלומי, זה מתחם של פיזיותרפיה ואחיות, 170 מטר. קרני שומרון אנחנו מבצעים בריאות האישה ובית רופאים גם למכבי. אנחנו עושים מכבי פארם ב-2 אזורים עכשיו, ממש ביצוע בראשון לציון רחוב זדל ואחד בשוסטר תל אביב, בנוסף יש לנו אולם ספורט במודיעין עם זילברמנץ. יש לנו עוד כמה מקומות קטנים פה ושם.

מר עלאוי טארק: זה גם מבנה ציבורי.

מר ניזאר טארק: זה כרגע הכל בביצוע, מה שאמרת.

מר בן דוד: סליחה, רק את השמות עוד פעם, עבור התמלול

מר עלאוי טארק: כן. שמי עלאוי ניזאר, חברת יוניוורס. ועלאוי טארק, בעלים.

מר בן דוד: שי, שאלות?

מר גטניו:

כן. קודם כל, אתם חדשים ברוכים הבאים לפה בכלל.

מר עלאוי טארק:

תודה.

מר גטניו:

אני רוצה להבין האם אתם מבינים, את המשמעות של העבודות פה, מה אנחנו מבקשים פה. כי אנחנו בסופו של דבר מבקשים פה במכרז שהוא בעצם עבודות שבר. ואתם פה מדברים על כל מיני פרויקטים גדולים שאתם עושים, ככה זה נשמע לפחות, והשאלה האם אתם מבינים שאנחנו פה מדברים על עבודות שבר, שיכולות להיות כלולות בתוכן עבודות מאוד קטנות. כמו אינסטלציה בסיסית ביותר, כמו אפילו החלפת מנורה באיזה מקלט, או באיזה חדר או משרד, זה לא בהכרח פרויקטים גדולים.

מר ניזאר טארק:

אני יכול להרגיע אותך, כי במכבי אנחנו לדוגמה 3 שנים רצנו עם פרויקט נגישות. שזה לכנס לקופת חולים, להרחיב דלתות לפי התקנים החדשים של משרד הבריאות. לשפץ שירותים שלא נגישים לשירותים נגישים, עם כל התקנים שמבוקשים. אנחנו רגילים גם לעשות עבודות עם שוברים, מה שאתה מגדיר כשבר, כי אנחנו נכנסים גם לפרויקטים ריענון קופות חולים, זה המון יש לנו במהלך השנה של 20, 30 ו-50 ו-100 אלף, לסדר, להרוס חדר, להרחיב חדר. אז גם בתחום הזה אנחנו מנוסים.

מר עלאוי טארק:

כאילו, הפעולות שאתם מבקשים בעצם הם כלולות בעבודות שאנחנו עושים בדרך כלל. זה בתוך הפרויקט הגדול, יש את כל הפעולות הקטנות שאתם לכאורה תצטרכו.

מר עלאוי גטניו:

ואתם פועלים עם צוותים בשטח שלכם?

מר טארק:

שלנו, וגם יש לנו קבלני בית.

מר גטניו:

שנמצאים פה במרכז בהיכון לטובת העניין הזה באופן שוטף יומיומי?

מר עלאוי טארק:

כן, כן, אנחנו עכשיו מבצעים פה בתל אביב ברחוב שוסטר, את המכבי פארם בראשון, אנחנו. רוב העבודות שלנו הן במרכז.

מר פרץ:

אתם עושים גם פרויקטים גדולים?

מר ניזאר טארק:

לא, לא. הפרויקט הכי גדול שעשינו עד עכשיו זה 5 וקצת. אנחנו לא ששים. הוצעו לנו עבודות עם אשטרום ב-30 מיליון לא הסכמנו, אנחנו הרבה

סולידיים, גם אנחנו לא צעירים מידי, בני 50 ומעלה. אנחנו מחפשים עבודה שקטה, בלי בעיות.

מר פרץ: במחלקה אצלכם יש גם פרויקטים גדולים אני מבין.

מר גטניו: יש פרויקטים גדולים.

מר עלאוי טארק: לא, אבל הפרויקט שלכם הוא לא גדול.

מר גטניו: השיפוצים לא ברמות כאלה.

מר עלאוי טארק: לא ברמת מעל 5 מיליון.

גב' פחטר: על זה דווקא אני רוצה להתעכב, כי מה שבעצם אנחנו מדברים זה יכול להיות עבודות קטנות, לא פרויקט עכשיו גדול שיש בו זה. עבודות קטנות, שזה אומר שאתם צריכים שיהיו לכם צוותים שנמצאים פה במרכז, באזור, באופן שוטף כדי לעשות, וזה יכול להיות גם פרויקט ממש, כמו שאמר שי. בסדר?

מר גטניו: כן, פתיחת סתימת ביוב.

מר עלאוי טארק: כן, כן, אנחנו מודעים לזה, ואנחנו ערוכים לזה כמובן. לא נכנסנו למכרז הזה בעיניים עצומות אז הכל כאילו..

מר גטניו: אני רוצה ליישר את הדברים מבחינת אופי העבודות. שתדעו למה אנחנו הולכים כאן.

מר עלאוי טארק: כן, כן, ברור אנחנו כן בדקנו וכן שקלנו, ואנחנו מודעים לאופי הדרישות והעבודות, ויכול להיות שגם יהיה צורך בבלת"מים מסוימים, עבודות ממש בשליפה, בקפיצה. אז אנחנו כן, ערוכים לזה.

מר גטניו: אוקיי.

מר ניזאר טארק: אנחנו עוד פעם, עובדים למשל כמו מכבי, הוא דומה די לעיריית תל אביב, יש להם המון סניפים בארץ, מאות, ויש לנו את הדבר הזה. תחליף לי דלת שנשברה תעשה לי, תביא לי ביובית, תרענן לי פה, תצבע לי שמה, יש לנו, גם עם זה אנחנו מתורגלים.

מר גטניו: כן, בדיוק.

גב' פחטר: עכשיו אתם עובדים עם המחירון של המאגר המשולב?

מר ניזאר טארק: רמדור? אנחנו לרוב עובדים עם דקל. אבל רמדור זה..

גב' פחטר: זה אבל אתם מכירים את המחירון? את אחוזי ההנחה שנתתם?

מר עלאוי טארק: כן.

גב' פחטר: שזה, רק אני אגיד, שזה בעצם, יש שם 3 תעריפים, אנחנו מדברים פה על תעריף האמצע, שעליו חלות ההנחות. אתם מודעים בדקתם שזה?

מר עלאוי טארק: כן, כן

גב' פחטר: אוקיי

מר אבירם: אני רק רוצה ברשותכם להוסיף, זה פחות שאלה, אבל זה יותר להדגיש בפניכם, במיוחד לאור העובדה שאתם עדיין לא עבדתם מול עיריית תל אביב וגם הניסיון שלכם בכלל בעבודה מול רשויות הוא כרגע מוגבל. הסטנדרטים שנכתבו במסמכי המכרז, אנחנו מכוונים אליהם. זאת אומרת כל הפיקוח על הקבלני הוא מאוד מוקפד, אין מה שנקרא עיגולי פינות. זאת אומרת, הציפייה שלנו היא שבאמת כאשר אתם נתתם את הצעת המחיר שלכם, הבאתם בחשבון שמה שנקרא העירייה מתכוונת מאוד ברצינות לכל מה שרשום שם וכל מה שכתוב שם. זאת אומרת, אין פה שפילים, וחובת ההוכחה עליכם. אם וכאשר אכן יוחלט על זכייתכם, אתם צריכים מה שנקרא לספק את השירות הסטנדרטים, שהמכרז הגדיר בהצעת המחיר שנתתם.

מר עלאוי טארק: מובן. תודה

מר ניזאר טארק: אם הייתם מכירים את אופי העבודה מול מכבי שירותי בריאות והדקדקנות שבתוכניות, והמפקחים ואדריכלים, הם עובדים ברמה מאוד גבוהה. כאילו מבחינת רמה, אני לא חושב שגם העיריות הגיעו לרמה כזאת של דייקנות בפרויקטים שאנחנו מוציאים למכבי שירותי בריאות, שזה גם מכוני צילום בתוך המרפאה, שזה דלתות מיוחדות, חלונות מיוחדים, הכל זה כאילו ברמה מאוד גבוהה, ואין גם עיגולי פינות שם, כי אין מצב.

מר אבירם: אוקיי.

מר ניזאר טארק: אז מהבחינה הזאת גם אין שום בעיה.

מר אבירם: תודה רבה.

מר ניזאר טארק: תודה לכם.

מר בן דוד: שאלות נוספות?

גב' פחטר: אתם תקבלו את הפרוטוקול של הוועדה, שם תהיה את ההחלטה, בסדר? אנחנו נוציא הודעה מסודרת.

מר עלאוי טארק: אוקיי, משפט אחרון רק לעניין האומדן, כי הבנתי שהזמנתם אותנו בגלל הסטייה לכאורה מהאומדן. האומדן זה ידוע, זה משהו הערכה כללית, אומדן כללי בהערכה זהירה. וזה קבוע לכל הקבלנים, אבל יש משתנה ויש נבדלות בין הקבלנים ביחס לאומדן, זה עלויות התפעול.

ד"ר דישטניק: אתם תרוויחו ?

מר עלאוי טארק: כאילו משם מתחילים לשקול את הצעות המחיר שאנחנו מגישים, לפי עלויות התפעול. וזה משתנה כמובן מחברה לחברה.

מר ניזאר טארק: הכל הרפתקה. זה לא תשובה טובה, אני צחקתי לכם. הכל בסדר אנחנו מתורגלים, ותיקים.

ד"ר דישטניק: אני לא רוצה שעוד שנה תבואו אלינו ותגידו לנו שאתם לא יכולים, כי אתם לא מרוויחים, כי אתם לא זה, כי אתם לא פה. חשוב לי, כי ההנחה היא הנחה משמעותית.

מר עלאוי טארק: מובן.

מר ניזאר טארק: זה משוקלל.

מר עלאוי טארק: תודה רבה.

עו"ד הפטר ישראל: אפשר עוד משהו קטן עכשיו? אמרת שבעצם אחוז ההנחה ביחס לאומדן משתנה לפי עלויות תפעול וכל הדברים האלה שציננת.

מר עלאוי טארק: נכון.

עו"ד הפטר ישראל: מה בעצם גורם לכם להציע הנחה כזאת, בהתחשב בעלויות תפעול שלכם? מה מיוחד אצלכם, ששונה מהאומדן ברמה הזאת?

מר עלאוי טארק: זה הרבה דברים. קודם כל, יש לי צוות קבוע, יש לנו קבלני בית קבועים שאנחנו לא לוקחים פה בסיכונים. אין את המרכיב הזה של אי וודאות לגבי עלויות השכר, עלויות הקבלנים, גם מבחינת שכירויות, אצלנו כאילו אני מחזיק משרד, לא כמו שמחזיק משרד בתל אביב מבחינת עלויות. גם רכבים אז מבחינתי, כשאני משקלל את עלויות התפעול שלי, אני יכול להסתדר עם האחוז שאני נתתי.

ד"ר דישטניק: מה גודל הצוות שלך?

מר עלאוי טארק: מה?

ד"ר דישטניק: מה גודל הצוות שלך ?

מר עלאוי טארק: זה כמובן משתנה, יש לנו עובדים קבועים, בסביבות 10 עובדים קבועים, ויש לנו קבלני בית שאנחנו עובדים. כי במכבי מן הסתם אנחנו מחזיקים קבלנים בכל התחומים. כאילו, כל פרויקט שאנחנו עושים עם מכבי, אנחנו צריכים אולי 20 קבלנים. לכל תחום וסוגיה יש את הקבלן שלו.

ד"ר דישטניק: הבנתי.

מר ניזאר טארק: זה מעבר גם לספקים. אנחנו, במכבי, לפעמים כל מוצר ספק אחר. כי יש דרישות מאוד קפדניות. לכן אנחנו, גם יש לנו מערכת ספקים קבועים, ואנחנו גם מחזיקים מלאי אצלנו גם מבחינת חומרים וציוד. הכל משוקלל.

עו"ד הפטר ישראל: תודה רבה.

גב' פחטר: בגלל שאתם חדשים ולא עובדים עם העירייה, אז חשוב לנו כמה דברים לחדד. קודם כל, הנושא של קבלני משנה זה רק באישור מראש של העירייה. בסדר? עבודה עם קבלני משנה זה אישור מראש שניתן על ידי העירייה.

מר עלאוי טארק: אנחנו רגילים לזה גם במכבי.

גב' פחטר: יש גם במסגרת החוזה, סעיף של מה שנקרא פיצויים מוסכמים, מקום שבו אתם לא עומדים בתנאים, לא עומדים בדרישות, העירייה יכולה להטיל פיצויים מוסכמים. אני מקווה שקראתם את המכרז, אתם מכירים, אתם יודעים. אני אגיד שוב, אין לנו רצון לעשות את זה, אבל במקום שבו אם השירות לא תואם, מה שליאור אמר, לסטנדרט שלנו וללוחות הזמנים שנקבעו

ולדברים, אז אני פשוט אומרת שגם את הדברים האלה אני מקווה שקראתם,
... אתם מכירים.

מר ניזאר טארק: מכירים, יש לי תחושה שאתם קצת זהירים איתנו.

מר בן דוד: אנחנו לא מכירים עדיין.

גב' פחטר: אנחנו פשוט יודעים מה הדרישות שלנו.

מר ניזאר טארק: אנחנו באמת מתעסקים המון עם חוזים. כאילו, אני מדבר על חוזים של ככה שאני צריך להתמודד איתם, גם אותם תנאים, יש להם גם תנאים של קנסות, ויש להם ערבויות, ויש להם כל מיני, ויש להם ביטוחים, וגם כל מיני חוקים לקבלני משנה, איזה קבלן, צריך לאשר את הקבלן מראש אצל המתכנן, אפילו ברמה של הפרויקטים, שזה טיפה יותר מסובך. מביא את כל קבלני משנה, עם הסטורי שלהם, בשביל לאשר אותו מראש אצל כל מתכנן. אם זה חשמל מיזוג או אינסטלציה. אנחנו די מכירים מה זה אחוזים, מכירים גם את החוזה שלכם. אני לא רואה בעיה, אנחנו מורגלים לזה.

גב' פחטר: בסדר גמור, תודה רבה.

מר ניזאר טארק: תודה רבה לכם. תודה על הדאגה.

מר עלאוי טארק: לסיכום, אני בעלים של החברה, ואני גם עורך דין במקצוע משנת 2001, אז אני גם מתעסק בחברות ובחוזים, זה המקצוע שלי. הכל בדוק, הכל ידוע ומובן.

מר ניזאר טארק: תודה רבה לכם.

מר ניזאר עלאוי ומר טארק עלאוי - נציגי חב' יוניברס פרוייקטים בע"מ עזבו את הדיון

מר יוסף שטרית - נציג חב' ש.א.י יזמות בע"מ הצטרף לדיון

מר בן דוד: שלום.

מר שטרית: שלום וברכה.

מר בן דוד: נעים מאוד, אני משה, מזכיר הוועדה. נמצאים איתנו פה גם חברי הוועדה יו"ר הוועדה ד"ר דייבי דיסטניק, חבר הוועדה שחר לוי, וחבר הוועדה שלמה פרץ. נמצאים פה גם נציגי השירות המשפטי ונציגי המבקרת, נציגי אגף חשבות ונציגי היחידה. בסדר? אתה נמצא פה בעצם כי הגשתם הצעה למכרז שיפוצים

של חטיבת התפעול של עיריית תל אביב, ובעצם בהצעה שהגשת יש פער גדול בין ההצעה שהגשת לאומדן העירייה. ההצעה שהגשת עומדת על 33.8 אחוז לעומת אומדן העירייה של 15 אחוז. ובעצם הייתי רוצה רגע שתציג את עצמך מי אתה, מה התפקיד שלך בחברה, וקצת רקע כללי, ומשם נעבור לשאלות.

מר שטרית:

אוקיי, אני יוסף שטרית, אני הבעלים של חברת ש.א.י יזמות והשקעות. אנחנו חברה שעושה בעיקר עבודות של בנייה, ואחזקה של מבני ציבור. אנחנו עובדים פה כבר כ-8 שנים בעיריית תל אביב. גם ישירות עם העירייה, עם החבר'ה של רויטמן, גם עם גני יהושוע, גם עם עזרא ובצרון. וכמו שאמרתי, אנחנו עושים את כל סוגי העבודות. ההנחה שנתנו, זה ההנחות שאנחנו פחות או יותר עובדים איתם בשנים האחרונות בכל החוזים. אגב, שיפרנו לכיוון שלנו גם מהחווה שיש לנו האחרון במחלקת חינוך.

עו"ד הפטר ישראל: מה זה אומר?

שם אנחנו עובדים בחינוך ב-38 לדעתי, זה המכרז הקודם. ופה אנחנו 33.8 אפשר לראות שגם אנחנו יותר.

מר שטרית:

למה שיניתם?

מר לוי:

כי א' יש עלויות יקרות יותר של כוח אדם בשנה האחרונה

מר שטרית:

אז אתם מרוויחים שם או לא מרוויחים שם?

מר לוי:

מרוויחים שם, ורוצים להרוויח יותר. לא מספיק לי.

מר שטרית:

יכול להיות שזה, אתה יודע. יכול להיות שזה היה הרף.

מר לוי:

שי, שאלות?

מר בן דוד:

אני חושב שעבדתי איתך בחינוך בעבר, אני כן אולי זוכר אותך, אבל בכל זאת ההנחה היא גבוהה מאוד, לעומת אפילו מה שאתה עובד עם אלכס. אתם עדיין מרוויחים בהנחה הזאת?

מר גטניו:

תראה, אנחנו, לא יודע איך עובדים קבלנים אחרים. אנחנו יש לנו חברת כוח אדם, אנחנו מעסיקים את העובדים באופן ישיר, אנחנו לא מתעסקים כמעט עם קבלני משנה. יש לנו קרוב ל-150 עובדים ישירות אצלנו בחברה.

מר שטרית:

ד"ר דישטניק: זה מוזיל או מייקר?

מר שטרית: זה מוזיל, בטח שזה מוזיל.

ד"ר דישטניק: תסביר למה.

מר שטרית: אין לנו קבלני משנה, אנחנו מבצעים בעיקר בעצמנו. יש לנו תאגיד כוח אדם אנחנו מביאים עובדים מחוץ לארץ באופן ישיר, לא משלמים לתאגידים. הכל אצלנו in house. אנחנו מחזיקים פה מחסן, יושבים על 3 דונם בדרום תל אביב, בקהילת ניו יורק. קונים את הכל מרוכז פה בתוך העיר, מקבלים את הכל, מחלקים לאתרים שלכם השני. עובדים המון פה בעיר, ומבחינתנו זה גם מכרז אסטרטגי.

מר גטניו: אתה יודע מה מהות המכרז הזה?

ד"ר דישטניק: תסביר, מה זה מכרז אסטרטגי?

מר שטרית: אנחנו כבר פרוסים פה, אנחנו יכולים להתפתח לעוד אתרים, לעוד נקודות הצוות שלנו פה, הריכוז שלנו פה. יותר נוח לי לעבוד כשאני במקומות קרובים, מאשר ללכת לעבוד באופקים.

ד"ר דישטניק: אתה עובד עם עוד רשויות מקומיות?

מר שטרית: אני עובד במכרז מסגרת בחולון גם, אנחנו עובדים גם בקריית אונו ובבית שמש.

מר פרץ: מה אתם עושים בקהילת ניו יורק?

מר שטרית: הריכוז שלנו יושב שם.

מר פרץ: אה, אתם יושבים שם?

מר שטרית: אנחנו צמודים לאיפה שהיו יושבים אחוזת החוף.

מר לוי: אה, אוקיי. אוקיי.

מר גטניו: יוסף, אתה מבין את המכרז הזה מבחינת אופי העבודה שלו?

מר שטרית: כן.

מר גטניו:

זה שונה הרבה מהמכרז של החינוך.

מר שטרית:

עבודות יותר קטנות.

מר גטניו:

הרבה יותר קטנות. עבודות שהן אחזקת שבר בעיקר. זה יכול להיות ברמה של סתימת ביוב שאתה בא לפתוח, ברמה של החלפת מנורה. עבודות שהן ממש קטנות, ואני רוצה לדעת אם אתה ערוך ומבין את המשמעות של העניין הזה.

מר שטרית:

ערוכים. אנחנו היום, נראה לי, גם החברה היחידה שנותנת את המענה הזה בלילה. בגני הילדים, אנחנו אלה שנותנים פה את המענה דרך המכרז.

מר גטניו:

אתה עובד עם גני יהושוע?

מר שטרית:

אני עובד עם גני יהושוע בבנייה החדשה. גם בשיפוצי עומק, בנינו פה המון בנינו, בונים עכשיו. בשנה האחרונה החלפנו פה איזה 4, 5 מבני חינוך חדשים.

מר אבירם:

אני רוצה ברשותך לשאול עוד שאלה. אתה בוודאי מודע שחלוקת העבודה בהתאם לכללים שקבע המכרז, היא בהתאם לנוסחה, אוקיי? והנוסחה הזו, היא לא בהכרח ליניארית. כלומר, המדרג של ההצעות הוא כזה, שאתה עלול לקבל נתח יחסית קטן בעבודה. האם אתה מודע לזה, כשאתה ישבת עם עצמך ונתת את הצעת המחיר, שאתה עדיין תרוויח גם אם נתח הפעילות שלך יהיה הקטן מבין כל הזוכים במכרז?

מר שטרית:

לגמרי.

מר אבירם:

במידה ותוכר כזוכה. זאת אומרת, אתם מסוגלים, מה שנקרא, לעמוד מאחורי ההצעה שלכם, בכל ווליום של פעילות.

מר שטרית:

גם בווליום גבוה, גם בווליום נמוך.

מר אבירם:

גם בווליום נמוך. ואני רק אוסיף, ואני אציין, זה גם כתוב במסמכי המכרז שהעירייה איננה מתחייבת על היקף כזה או אחר. זאת אומרת, בסוף זה תלוי תקציב, וזה יכול גם כן להשתנות. זאת אומרת, הציפייה היא שאתם תתנו את השירות בסטנדרטים שהמכרז מחייב, בהתאם לכל היקף פעילות שיהיה אוקיי?

ד"ר דישטניק:

עוד שאלות? שלמה שחר, שירות משפטי? טוב.

מר שטרית: טוב, תודה רבה

מר בן דוד: תודה, יוסף.

גב' פחטר: תודה רבה, ותקבל את הפרוטוקול עם החלטת הוועדה בצורה מסודרת. בסדר?

מר שטרית: תודה רבה.

מר יוסף שטרית - נציג חב' ש.א.י יזמות בע"מ עזב את הדין

מר מור זורלה - נציג חב' ז.י.מ זורלה חברה בע"מ הצטרף לדין באמצעות זום

מר בן דוד: היי, נעים מאוד.

מר זורלה: שלום, שלום.

מר בן דוד: אתה שומע אותנו בסדר?

מר זורלה: כן, אני שומע אתכם מצוין.

מר בן דוד: בסדר. אז אנחנו נתחיל. אני, משה, אני מזכיר הוועדה. נמצאים איתנו פה גם חברי הוועדה, יושב ראש הוועדה ד"ר דייבי דיסטניק, חבר הוועדה שחר לוי וחבר הוועדה שלמה פרץ. נמצאים איתנו גם נציגי השירות המשפטי ומבקר העירייה, נציגי האגף, ונציגי אגף חשבות. אנחנו בעצם זימנו אותך לזכות טיעון, לאור ההצעה שלך למכרז שיפוצים של חטיבת התפעול. וההצעה שהגשת היא הצעה מאוד גבוהה ביחס לאומדן של העירייה, אתה הגשת הנחה של 45 אחוז, לעומת אומדן של העירייה שעמד על 15 אחוז, ולכן בעצם אתה נמצא פה לטובת זכות הטיעון איתנו בזום. אז כן נשמח רגע בקצרה שתציג את עצמך, מי אתה, מה התפקיד שלך בחברה, ומפה נעבור לשאלות.

מר זורלה: אוקיי, אחלה, אז קודם כל נעים מאוד, שמי מור זורלה ואני מנכ"ל חברת ז.י.מ. זורלה, חברה לבניין בע"מ. בוא נגיד שאבא שלי זיכרונו לברכה היה קבלן של עיריית תל אביב, שלכם, סביב בערך 40 שנה, אני המשכתי את דרכו, כמובן בחברה חדשה, כי הוא היה על עוסק מורשה, והחברה ורישיון הקבלני שלו נמחק.

ד"ר דיסטניק: אתה גם בעל מניות או רק המנכ"ל?

מר זורלה: אני בעל 100 אחוז מניות בחברה.

ד"ר דישטניק: הבנתי. אז אתה גם מחזיק 100 אחוז, ואתה גם מנכ"ל החברה.

מר זורלה: נכון מאוד. כיום אני במכרז גם של התפעול, המכרז הישן, וגם במחלקת חינוך אני במחלקת חינוך עם כמעט 42 אחוז היום, במכרז שאנחנו, שהיה לפני שנה. יש עוד משהו שתמצאו לדעת?

ד"ר דישטניק: בטח. למה נתת עכשיו הנחה יותר גדולה?

מר זורלה: קודם כל כדי לזכות במכרז. אני יודע שאנשים מסתכלים על הנחות קודמות כמוני, גם אני בכל מכרז שאני ניגש אליו, לאו דווקא עיריית תל אביב, מסתכל תמיד בפרוטוקולים של המכרזים הישנים, אני לומד את ההנחות, אני מנסה לשקלל, גם מבחינת העבודה שלי אם זה משתלם לי או לא. אני יודע לעבוד באחוזי הנחה כאלה, אנחנו בוא נגיד שקודם בחינוך אני הייתי 38 אחוז, היום אני עובד עם 42 אחוז, זאת אומרת אני יודע לעבוד עם המספרים האלה.

ד"ר דישטניק: עכשיו נתת 45 אחוז.

מר פרץ: זה עוד יותר גבוה.

מר אבירם: כן.

מר זורלה: סליחה?

ד"ר דישטניק: אתה עכשיו על 45 אחוז, הנחה אפילו עוד יותר מאשר בחינוך.

מר זורלה: כן.

ד"ר דישטניק: אני צריך לדאוג לך, או שאתה תרוויח?

מר זורלה: תקשיב, אני מבין, זו הנחה גבוהה, אין ספק, אבל אני יודע להתמודד עם המספר הזה.

ד"ר דישטניק: תסביר לי קצת איך. מה הסוד?

מר זורלה: לא הבנתי.

ד"ר דישטניק: תסביר לי קצת איך, מה הסוד שלך, איך תתמודד עם ההנחה הזאת?

מר זורלה:

הסוד שלי ושל כל הקבלנים, זה לדעת את המחירון. אני מגיל מאוד צעיר יודע את המחירון, אני הייתי עושה את כל החשבונות לאבא שלי, אני גם היום עושה את החשבונות לעצמי. ברגע שאני יודע את הספר, ואני יודע את המחירים ואני יודע איך להגיש חשבון סופי לכל פר עבודה שאני עושה, זה בוא נגיד מתן הדחיפה שלי לתת את אחוז ההנחה הזה. וכמובן גם כדי לזכות. כן

ד"ר דיסטניק:

איך אתה עובד? כמה עובדים יש לך? עובדים קבועים? קבלני משנה?

מר זורלה:

יש לי היום 10 עובדים קבועים בחברה. יש לי קבלני משנה כל אחד במקצוע שלו, יש גם כמה קבלני משנה שהם גם באותו מקצוע, שתהיה זמינות של אנשים, יש לי בוא נגיד במחלקת חינוך יש לנו הרבה יותר עבודה כמו שאנחנו עושים אצלכם בתפעול. עד היום תמרנתי בין, עד היום אני מתמרן כמובן, בין 2 המכרזים, שזה גם התפעול וגם החינוך, וגם כמובן עוד מכרזים אחרים שאני נמצא במקומות אחרים שלא קשורים לעיריית תל אביב, אבל כן קשורים לעיר תל אביב. זה מוסדות, מכללות ומוסדות אחרים. זהו. זה הכל.

ד"ר דיסטניק:

ותגיד לי משהו, אם בפועל ההיקפים יהיו יותר נמוכים, אתה עדיין תרוויח?

מר זורלה:

אני עדיין ארוויח, אבל ארוויח פחות.

ד"ר דיסטניק:

אוקיי. אבל לא תבוא אליי עוד שנה, ותגיד לי שאתה בעצם לא יכול?

מר זורלה:

תשמע, אם אני עובד כיום עם 42 אחוז, המחירון של רמדור מתעדכן כל חצי שנה, ובדרך יש עליות של בין 1 ל-3 אחוז במחירים, זה לא משהו כל כך, שבוא נגיד, זה לא כל כך מטריד אותי, או מפריע לי מבחינת אחוז ההנחה שנתתי. אנחנו יודעים שאני, אני יודע שאני עובד ברווחים קטנים, אבל אני יודע גם מול מי אני עובד. אני ישן בשקט בלילה, אז ככה שגם אם יקטן היקף העבודה יש לי עוד עבודות חוץ ממחלקת תפעול. אבל עדיין שיהיה לי היצע עבודות טוב, אני לוקח את הכול בחשבון.

ד"ר דיסטניק:

תגיד לי משהו, המחירון לא תלוי גם בשער הדולר? הוא בהכרח יעלה?

מר זורלה:

לדעתי ממש לא. ממש לא. המחירון תלוי אך ורק במדד המחירים, ובעליות המחירים של מוצרי הבנייה בארץ. לא נראה לי שזה בכלל ... ממש לא. היו הרבה עליות, אני אומר כאילו כי אני, אנחנו לא איתכם לא 3 שנים ולא 10 שנים, אנחנו כבר תקופה מאוד ארוכה. בחיים לא ראיתי את ההשפעה של הדולר שהיא, בוא נגיד, הורידה מחירים מהמחירון של רמדור, ממש לא. הכול

מושפע, לפי מה שאני יודע, הכול מושפע מעלויות המחירים, מעלויות הבנייה מעלויות חומרי הגלם, ולפי זה המחירון של רמדור מתעדכן.

שאלות נוספות, מישהו?

מר בן דוד:

כמובן שהייתי רוצה לזכות באחוז הנחה יותר נמוך, אבל אני יודע שזה מאוד קשה. כי כשאתה לוקח באחוזים, כן? כשאתה מסתכל שנים אחורה, ומכרזים קודמים אחורה, ואתה מעריך פלוס מינוס מה היו אחוזי הנחה, בוא נגיד שבמכרז הבא, בעזרת השם, כשנגיע עד לשמה, לא נראה לי שאני אתן הנחה יותר גבוהה ממה שנתתי היום, אבל כן, לקחתי הכול בקלקולציה, בחשבון שלי, כן.

מר זורלה:

עוד שאלות חבריים? חברות? יועץ משפטי?

ד"ר דיסטניק:

עו"ד הפטר ישראל: כן, שאלה אחת. אתה שומע אותי?

כן, כן.

מר זורלה:

עו"ד הפטר ישראל: אוקיי. אמרת שאחוזי הרווח שלך שאתה צופה, הם מאוד קטנים. אז אתה חושב שאם פתאום יהיו שינויים בעלויות או דברים, אתה עדיין תוכל להרוויח? או שזה ממש כמעט בלי רווח?

אני אגיד לך, אחוזי הרווח שלי הם לא קטנים, כן? אנחנו ברוך השם מרוויחים. זה לא כמו שאני עכשיו אעשה עבודה פרטית, לבן אדם פרטי, ואחוזי הרווח הם שונים מרחק שנות אור. לגבי שינוי, אני לא מאמין שיהיה שינוי למטה במחירונים, כי זה לעולם לא היה. תמיד בעדכון של כל חצי שנה שהמחירון מתעדכן, תמיד המחירים עולים. כרגע גם המחירים עלו, נכון לשנת '26, עלו בין 1 ל-2 אחוז, זה הרבה מאוד סעיפים. אז אני מסתכל, המחירים קצת עלו בטווח האחוזים האלה. אם היקף העבודה ירד, אני אגיד לך את האמת, קודם כל היקף העבודה יורד, ואני אהיה הכי פתוח, בגלל חברות הבת של עיריית תל אביב אנחנו יודעים לעבוד עם עיריית תל אביב, אנחנו עבדנו המון שנים, בעזרת השם גם נמשיך לעבוד. מה שכן, רק שיתנו לנו עבודה, ולא הכול ימסרו לחברות בת שלכם. כן. באחוזים יותר נמוכים, כן?

מר זורלה:

תודה רבה.

מר בן דוד:

אני מאוד מודה לכם.

מר זורלה:

עו"ד הפטר ישראל: תודה רבה.

מר זורלה: ביי, ביי, כל טוב.

מר מור זורלה - נציג חב' ז.י.מ זורלה חברה בע"מ עזב את הדיון באמצעות זום

מר לוי: זה אומנם קשור לאוכל, אבל אני כן אביא את זה מעולם האוכל, לכן עולם הבנייה, בסדר? ועולם הצרכנות. במקרה בדיוק עכשיו התעסקתי עם כל הסופרים, וראיתם שיש עוד פעם עליות מחירים, למרות שהדולר ירד, אוקיי? והתשומות ירדו, זאת אומרת אם פעם היו לנו בעיות עם כל הסחר הימי בגלל הקורונה שהכול נתקע וזה התייקר מאוד, זה ירד מאוד, הכול ירד, הקקאו ירד, הכול יורד, ואנחנו לא רואים את ירידת המחירים. אוקיי? עכשיו, אם אתם שואלים אותי, ההערכה שלי, שמה שקורה שם קורה פה, ולכן הם קיבלנו הנחות יותר גדולות, כי הם יודעים שהמחירים למעשה ירדו, למרות שאנחנו כצרכנים לא מרגישים את זה, ולכן הם יכולים לתת הנחות. כשיש הנחות כאלה משמעותיות, אני חושב שהאומדן שלנו היה שמרן מדי. זו דעתי האישית.

גב' פחטר: אז בעצם אתם מקבלים

מר בן דוד: עכשיו אנחנו, רגע התרשמנו מכולם.

ד"ר דיסטניק: קודם כל נשמע את הגוף המקצועי.

מר לוי: קודם אנשי המקצוע.

מר גטניו: אנחנו דיברנו בהתחלה, ואני חושב שאתם מבינים את העניין. שמעתם אותם ראיתם. יש פה קבלנים באמת טובים, 3 מהם אנחנו עובדים איתם הרבה זמן אנחנו כחטיבת התפעול מאוד מרוצים מהתפקוד שלהם, של ה-3 לפחות שעובדים כרגע. ה-2 האחרים באמת אנחנו לא מכירים אותם, גם אנחנו רואים אותם פעם ראשונה כמוכם. אני רוצה להגיע למצב שיש לי גמישות תפעולית פה, לבחור את הקבלנים, ואם יש לי הרבה עבודות במקביל, אז לתת לכולם עבודה.

ד"ר דיסטניק: אבל כמה אתה רוצה לשלם על הגמישות התפעולית הזו?

מר גטניו: רגע, שנייה, אני חוזר עוד פעם למה שאמרתי בהתחלה. אגת, לצורך העניין, שהוא זכה פה, הוא במכרז הקודם נעצר לנו. הוא נעצר לנו, לא בגלל שלא רצינו אותו. בגלל שהוא סיים, איך זה נקרא, ליטל? סטינו מחלוקת העבודה.

- גב' פחטר:** מה ששי אומר, שמאוד מקפידים על חלוקת העבודה.
- מר בן דוד:** ולכן עצרנו אתכם, ואמרנו לכם
- מר גטניו:** כן, ואז ירדנו ל-3. ונכון, המשכנו עם 3, הצלחנו.
- ד"ר דישטניק:** אתה יודע, אם יהיו לך רק 3, כל אחד יקבל יותר.
- מר גטניו:** נכון, אבל זה לא היה טוב לי. זה לא היה טוב לי, כי עבודות התעכבו, ובסופו של דבר, זה פוגע בתושב, בשירות שאנחנו נותנים לתושב.
- ד"ר דישטניק:** אבל ליאור עשה לנו את התחשיב. עכשיו, תגיד לי אתה. 3 לעומת 5, אתה משלם עוד 0.4 מיליון שקל בשנה. 4 לעומת 5, אתה משלם עוד 280 אלף שקל. זה כסף.
- מר גטניו:** אז אוקיי, בואו נחשוב. בואו נחשוב.
- מר לוי:** קודם כול, אני רוצה לברך את הגורמים המקצועיים. באמת הם הצלחה מסחררת, והוכחתם יפה שאפשר לעבוד עם 3 ספקים. הצלחתכם, הצלחתנו.
- מר גטניו:** בוא נעבור ל-2, ננסה על 2, אולי 2 יספיקו.
- מר לוי:** אגב, אתה לא היית איתי פה בכיסאות נוחות שאני בזה. יש דברים שבאמת אני אמליץ אפילו על 1. אבל אני אומר שוב, חצי מיליון שקל זה הרבה כסף זה לא שלי, זה לא שלך, זה דברים שאחרי זה אנחנו הולכים לתושבים, אתה אומר זה פוגע בתושב. תחשוב על החצי מיליון שקל הזה, מה אפשר לעשות לתושב?.
- מר גטניו:** זה חרב פיפיות, זה חרב פיפיות.
- מר פרץ:** הוא אומר לך.
- מר לוי:** אנחנו תמיד, שנייה, אנחנו תמיד, במאזניים, אנחנו תמיד יש לנו את השיקול הזה.
- מר גטניו:** אוקיי, בסדר.
- מר לוי:** עכשיו השאלה, עכשיו אני מבקש ממך שאלה, באמת. כי דעתי האישית אומרת פה 3, בסדר? זה מה שאני חושב, ועוד אני בדרך כלל אני אפילו יותר, ... בסדר כי אני רוצה על זה גמישות. 3 לטעמי, גמישות זה 3. אחד פושט את הרגל, שני

זה. שלוש, אני לא רואה סיכוי שזה... אתה יכול להגיד לי שאתה לא תצליח לעבוד עם 3, בשום סיכוי?

מר פרץ: רגע, רגע, לפני שהוא מגיב, אנחנו דיברנו על זה לא פעם ולא פעמיים. אני חושב שעיריית תל אביב יכולה ומסוגלת לשלם יותר בשביל להרוויח יותר.

מר לוי: אבל מה יקרה, מדובר פה..

מר פרץ: הוא אומר לך, הוא יכול להתעכב בפרויקטים.

ד"ר דיסטניק: אני, שנייה, אני רוצה לשמוע את כל הגורמים המקצועיים. ליאור, גם אותך אני רוצה לשמוע.

מר גטניו: אני אדבר אחרון. ליאור, בוא תגיד את העמדה שלך בעניין הזה.

מר אבירם: עוד פעם, אנחנו בעיקרון קשובים לצרכים של היחידה המקצועית. הנתונים שהוצגו הם נתונים, מה שנקרא, תוצאתיים, שבאמת משקפים את הפערים בהתאם להצעות שהתקבלו. עכשיו, אני חושב שצריך לקחת פה בחשבון באמת, זאת הדילמה, וההחלטה שאכן צריכים לקבל בטרייד אוף הזה, בין הגמישות התפעולית.

מר לוי: נשמע את דעתכם, אנחנו לא רוצים לקבל לבד.

מר אבירם: נכון, נכון.

גב' פחטר: תראו, הפער בין...

מר פרץ: מה הפער בין 3 ל-4?

גב' פחטר: רגע.

מר אבירם: בין 4 ל-3, זה פער של עוד 270 אלף שקל.

מר לוי: הראשון 250, השני 270, סה"כ תקציב 1 מיליון שקל וזה.

מר אבירם: נכון, נכון.

מר לוי: זה הרבה כסף.

מר גטניו: בואו, חברים, 250 אלף זה 2 פרויקטים שלי, בואו, אנחנו צריכים גם, אתם יודעים.

ד"ר דיסטניק: אני לא מסתכל על זה ככה.

מר גטניו: נכון, אני יודע שלא, אבל אנחנו..

ד"ר דיסטניק: אני ישבתי מקודם בשולחן עגול על השיפוץ חזיתות.

מר גטניו: כן, איזה מיליונים. כן. 5 מיליון, 6 מיליון, סכומים יפים. אני מסכים.

מר לוי: אנחנו מתייחסים ככה, ... ב-818 מיליון שקל שעשינו כבר ... בסדר? וגם במאות שקלים. כל דבר בסוף הוא משמעותי.

מר אבירם: נכון.

מר לוי: צריך להגיד.

מר אבירם: אני רק ברשותכם, וזה מה שנקרא ספציפית למכרז הזה. תראו, התחושה שלי שלהכריז, במקרה הזה, נניח, על 3 קבלנים, זה מתחת לקו האדום. זה ממש מסכן את היכולת של החטיבה לעמוד בדרישות, וביעדים של המכרז הזה. כך שההתלבטות היא באמת מעל ה-3. עכשיו, פה כמקרה פרטי, אם אנחנו נניח שוקלים להכריז רק על 4 זוכים, למעשה מי שישאר בחוץ, זה למעשה ש.א.י. יזמות. אוקיי?

מר גטניו: כן.

מר אבירם: ש.א.י. יזמות. כי ש.א.י. יזמות כך יצא, נתן את שיעור ההנחה הנמוך ביותר.

מר אבירם: רגע, עכשיו, מבין שניהם, מבין השניים, ש.א.י. יזמות, שהוא עובד עם העירייה.

גב' פחטר: בין 4 ל-5, יש לך שמה-

ד"ר דיסטניק: אז אולי יש טעות בטבלה, כי אני מסתכל על זה. תסתכלי לי כמה אנחנו עלים. ובאו ואמרו לי, תעשי 918 פחות 684 זה יוצא 234.

מר אבירם: לא, זה בין 4 ל-5.

מר אבירם: לא, לא, לא, זה כן, זה כן. זה בסדר, זה בסדר.

- ד"ר דיסטניק:** יכול להיות שיש טעות בטבלה.
- מר אבירם:** לא, לא, אין טעות.
- ד"ר דיסטניק:** אז 918 פחות 684 זה..
- מר אבירם:** נכון, זה 270. נכון.
- מר לוי:** לדעתי יש טעות בטבלה, כי ההפרש בין 3, בין 33.4 ... ההפרש בין 35 ל-42-
- מר בן דוד:** שחר, לא ככה מסתכלים על זה. יש נוסחת חלוקת עבודה.
- מר אבירם:** זה משהו אחר. אני רק אומר עוד פעם, צריך להביא בחשבון.
- ד"ר דיסטניק:** אתה מרגיש בנח עם 4?
- מר אבירם:** מה? אם לצורך העניין נשאר עם 4, המשמעות היא שלמעשה מבין ה-2 במקומות 4 ו-5, אנחנו מכריזים על הקבלן החדש, ולא על הקבלן שיש לו כבר היכרות כזאת או אחרת עם עיריית תל אביב. זאת אומרת, יש פה במידה בטרייד אוף מצד אחד אני מאוד בעד להכניס.
- מר לוי:** זה ההצעות.
- מר אבירם:** נכון.
- מר לוי:** הוא אומר בעצמו, המשפט האחרון, המשפט האחרון שהוא אמר, אני רציתי להרוויח יותר. אדוני, סליחה, רצית להרוויח יותר, הפסדת זה. אבל אני בכלל מדבר בין 3 לבין 4
- מר גטניו:** אני עוד פעם אגיד, אני מפחיד אותי, יש 2 דברים. אחד, נגעתי פה מקודם, זה הקטע של הגמישות של התפעולית שאני חושב..
- ד"ר דיסטניק:** אבל 4..
- מר גטניו:** אוקיי. אני אומר, אני רק פוחד שיש לנו לקח מספק במכרז הקודם, שפשוט ירד לנו בבום אחד, כי הוא חשב שהמכרז אחרת, לא משנה מה הסיבות. הוא פשוט התאדה לנו. וזה מוריד לנו ספק, ואנחנו נכנסים למצב של קצת קושי.
- מר פרץ:** זה מישהו שלא הכרתם?

- מר גטניו:** לא. מישהו שלא הכרנו.
- מר פרץ:** יש פה אחד כזה, לא רק שאתם לא מכירים, הוא גם לא עבד עם העירייה.
- מר גטניו:** לא, בדיוק, נכון, נכון.
- מר פרץ:** בדיוק. והוא הוא מספר 4.
- מר לוי:** נכון, הוא מספר 4.
- מר פרץ:** אז הוא צריך לתת את הדעת.
- מר אסטרטין:** גם 5 אנחנו לא
- מר גטניו:** לא, 5 היה לנו, 5
- מר אבירם:** לא, 5 אתם לא מכירים אותו, אבל הוא עובד במכרז מקביל בעירייה. הוא עובד במכרז מקביל בעירייה.
- גב' פחטר:** לא, 3 אתם לטעמי, אבל יגידו הגורמים המקצועיים.
- מר גטניו:** 3 אני חושב שזה יהיה סיכון מאוד גבוה.
- ד"ר דישטניק:** אני רוצה 4. אבל ליטל, יש לך הרבה ניסיון. אני רוצה לשמוע אותך.
- גב' פחטר:** אז אני אגיד. תראו, קודם כל אני חושבת שאנחנו מאוד קשובים לגורמים התפעוליים, כי אנחנו מכירים, ורואים את העבודות בעיר. אין המתנה. יש משהו שצריך, מטפלים בו. זה חלק, אגב, מהדברים שהעירייה טובה בהם, זה לתת את המענה באופן מידי. וכמות הספקים, תראו, אני מסתכלת על הפער כן בין 1, בין הרביעי לחמישי, בדיוק. וכן גם מתייחסת לזה, שאגב אני מברכת על להכניס קבלן חדש, אני חושבת שזה טוב, הריענון הזה הוא טוב, אבל יש בזה גם סיכון, ולפעמים יש פה גם זמן למידה.
- מר גטניו:** נכון.
- ד"ר דישטניק:** אבל זה שווה לך 230 אלף שקל בשנה?
- גב' פחטר:** במכרז של 14 מיליון? כן. אני לא מסתכלת על 200 במכרז שכל ההיקף שלו הוא חצי מיליון

- מר לוי:** זה חצי מיליון שקל בשנתיים
- ד"ר דישטניק:** לא, זה 1 מיליון שקל, כי האופציות כנראה יוארכו.
- גב' פחטר:** אני אומרת שוב, אבל ההסתכלות היא לא ברמה של רק על הסכום האבסולוטי, היינו אז נשארים עם קבלן אחד שיעבוד בכל העיר.
- מר לוי:** אני בין 4 ל-5 בכלל לא נמצא אתכם בזה. אני צריך שתשכנעו אותי בכלל בין ה-3 ל-4.
- גב' פחטר:** שנייה, אני רוצה להגיד משהו. נוסחת חלוקת העבודה, זאת הנוסחה שבאה ונותנת מענה, והנה אתם רואים, יש פה גם הקפדה על זה. זאת אומרת מקפידים על זה, שיעבדו לפי הנוסחה.
- ד"ר דישטניק:** אבל ליטל, אחרי הנוסחה, אנחנו עדיין לא, זה הרבה כסף.
- גב' פחטר:** נכון, בסדר. אבל אם מצדיקים, אתה יודע זה עניין יחסי. במכרז של 14 מיליון שקל בשנה, תחשבו כמות הפק"עות, כמה פק"עות אתם מוציאים שם?
- מר גטניו:** כמה פקע"ות אתה מוציא שם?
- מר אבירם:** אני אומר עוד פעם,,,
- גב' פחטר:** 2,000, 3,000, 4,000, 5,000, 10,000 עבודות ?
- מר לוי:** אבל איך עובדים היום עם 3 אז?
- גב' פחטר:** בקושי, זה מה שהוא אומר.
- מר גטניו:** עובדים באמת על הקשקש.
- גב' פחטר:** הוא על הקצה.
- מר גטניו:** על הקשקש.
- מר לוי:** אבל מצליחים.
- מר גטניו:** מצליחים, כי אין ברירה. מצליחים כי אין ברירה.
- מר פרץ:** זו נקודה מאוד חשובה.

- מר גטניו:** מה מצליחים? זה לא מצליחים.
- גב' פחטר:** מצליחים בתאגידים עירוניים, כי הוא לא יכול.
- מר גטניו:** אני הולך לתאגיד עירוני.
- מר פרץ:** הנקודה מאוד חשובה.
- מר לוי:** כמה פרויקטים העברת לתאגידים עירוניים?
- מר גטניו:** הרבה.
- גב' פחטר:** זה בשוטף.
- מר גטניו:** זה כל הזמן קורה. אז זה לא פתרון.
- ד"ר דיסטניק:** למה 5 ולא 7? איפה אתה מעביר את הגבולות?
- מר גטניו:** אין לי בעיה עם 7, ברור.
- ד"ר דיסטניק:** איפה אתה מעביר את הגבול?
- מר גטניו:** אני לא מעביר את הגבול, אני אומר אבל, אני חושב ש-3 ו-4 יהיה לחוץ לנו, זה הכול. אבל אני חושב שבמצב הזה, שיהיו 4, 5, אני יכול עדיין גם קודם כל הנה שמעתם, כולם רוצים להרוויח גם בסופו של דבר.
- מר לוי:** ב-4 אתה יכול גם?
- מר גטניו:** כן, יכול, עוד פעם, יכול גם ב-3 כמו שאתה אומר. העניין הוא..
- מר לוי:** אתה תהיה מרוצה? אתה תוכל לתת את השירות שאתה רוצה? אני שואל על 4 עכשיו.
- מר פרץ:** הוא אומר לך שכן.
- מר לוי:** אוקיי, אז בוא נסכם על 4.
- ד"ר דיסטניק:** שנייה, אני רוצה לשמוע את משה.
- מר גטניו:** שחר, זו שאלה, אתה יודע, זו שאלה מכוונת.

- מר לוי:** בוודאי שמכוונת.
- מר בן דוד:** נראה לי שהדברים די נאמרו. האגף הציג את העניין התפעולי, אתם שאלתם את השאלות.
- מר פרץ:** לא, הוא שאל על 3.
- מר גטניו:** אה, תודה.
- מר בן דוד:** צריך רגע להתכנס ל-2 החלטות. האחת, באמת התרשמנו מכולם, ואם אנחנו מקבלים את הטענות של כולם.
- ד"ר דישטניק:** זה עברנו. פה אחד, כולם עוברים.
- מר בן דוד:** בסדר. השנייה היא לכמות הזוכים. ופה אנחנו רגע שמענו את הכל, בואו נתכנס רגע להחלטה.
- ד"ר דישטניק:** מה אתה אומר?
- מר פרץ:** 4
- מר לוי:** 4
- ד"ר דישטניק:** אני גם אומר 4
- מר אבירם:** אז אנחנו רק נציין
- מר לוי:** מעריך את עבודתכם מאוד, ושלא תחשוב שזה...
- מר גטניו:** לא, אני מבין את השיקולים של כספי הציבור, זה בסדר, אנחנו פה אבל אני גם, בסדר.
- מר בן דוד:** רגע, זה נאמר.
- ד"ר דישטניק:** שזה יהיה כתוב בפרוטוקול
- מר בן דוד:** אז אני כן אומר שלטובת הפרוטוקול, לפי חברי הוועדה
- ד"ר דישטניק:** אני רוצה לסכם רגע. רגע, לפני ההחלטות, אני רוצה לסכם רגע, כי חשוב לי שמה שאני אגיד עכשיו ייאמר לפרוטוקול. אני אומר שאנחנו תמיד כאן, וזה

משהו שאני לקחתי על עצמי לעשות את הדיון המעמיק הזה, בין היעילות הכלכלית ליעילות התפעולית, וזה גם הנחיה של מנכ"ל העירייה, לכל מכרז שיש בו יותר מזוכה אחד, להוסיף את הניתוח הכלכלי הזה. ונכון שאם הולכים רק לפי הניתוח הכלכלי, אז ההחלטה כנראה הייתה צריכה להיות 3 זוכים אבל בגלל שאנחנו ערים לצרכים התפעוליים, ובגלל שאנחנו ערים לשעה שאנחנו נמצאים ובין היתר העבודות זה גם שיפוצים של מקלטים, ולאור המתיחות הביטחונית וכולי, ולכן אנחנו באים, אנחנו עושים את הטרייד אוף, ואנחנו מאזנים בין הדברים. ולכן חברי הוועדה ממליצים פה אחד על 4 זוכים.

מר גטניו: מעולה.

ד"ר דיסטניק: בסדר? שככה זה יופיע בפרוטוקול.

מר גטניו: תודה רבה.

ד"ר דיסטניק: תודה רבה לכם.

החלטה

מכריזים על המשתתפים הבאים כזוכים במכרז מסגרת פומבי מס' 96/2025 לביצוע עבודות שיפוצים במתקני התפעול בעיר תל אביב יפו, במחירי הצעתם, בתנאי המכרז ובחלוקת עבודה כמפורט להלן:

מס' משתתף	שם המשתתף	חלוקת העבודה
2	אגת קבלנות והנדסה בע"מ	14%
4	ז.י.מ זורלה חברה בע"מ	29%
8	יוניברס פרוייקטים בע"מ	11%
9	שלמה יצחק מפעלי גדנסקי	46%

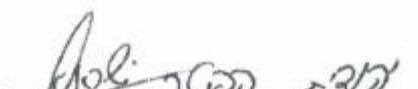
וכמפורט לעיל.



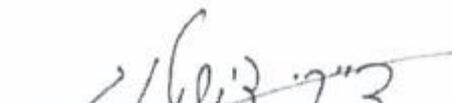
אסף כרמי
מנהל תחום מכרזים והתקשרויות



משה בן דוד
מנהל מח' מכרזים והתקשרויות



מ.מ. עוזרת ראשית ליועמ"ש
עו"ד יהודית ישראל הפטר



ד"ר דיבי דישטניק
יו"ר ועדת מכרזים



רון חרשי
ראש הערייה

25.2.2026
תאריך