

**פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 22 מישיבתה ביום 05.10.2014**

**משתתפים ה"ה :** יו"ר הועדה- איתי פנקס ארד, ניר סביליה, שלי דביר, אהרון מדואל.

**חסרים ה"ה :** קרנית גולדווסר, שלמה מסלאווי, נתן אלנתן, יעל בן יפת, חיים גורן, גל שרעבי דמאיו.

**נוכחים ה"ה :** עו"ד שני לוי צוביץ, ערן שטיינברג, יעריט צבי אשר, אסף לגשטיין, אבי נתיב, סיגל משיח, הרצל גוילי, שלמה בן ישי, גיל ארויו, נעמי לוי, אביטל רוניק.

**מזכיר הועדה :** אהרן פישר.

**מרכז הועדה :** משה ינאי.

<u>החלטה</u>	<u>נושא</u>	<u>יחידה</u>	<u>מס' החלטה</u>	<u>מס' פניה</u>
הארכת התקשרות	מכרז פומבי מספר 7/2009 מתן שירותי נס"ר, מרכזיות ומערכות CALL CENTER	אגף מחשוב ומ"מ	.96	.1
מתן זכות טיעון	מכרז פומבי מספר 30/2014 עבודות ניקוי וטאוט רחובות- אזור דרום ועבה"י מערב	אגף התברואה	.97	.2

**מתן שירותי נס"ר, מרכזיות ומערכות CALL CENTER**

להלן מזכרה של ליאורה שכטר, מנהלת אגף מחשוב, מיום 01.10.14:

1. חוזה מס' 2009-5-00516 לשירותי נס"ר – מרכזיות ומערכות call center עם הספק "טלדור תקשורת בע"מ" נחתם ביום 12.10.2009 על סמך החלטת ועדת המכרזים מס' 14 מיום 29.07.2009 (החלטה מס' 89) ותוקפו פג ביום 11.10.2011, בין הצדדים נחתמו תוספות להארכת החוזה שאחרונה בהן תסתיים בתאריך 11.10.2014.
2. ועדת מכרזים מס' 21 מתאריך 10.09.2014 (החלטה מס' 91) הכריזה על חברת טלדור תקשורת בע"מ כספק יחיד לנושא זה.
3. אגף המחשוב מנהל משא ומתן עם חברת טלדור תקשורת בע"מ לעדכון המחירים ותנאי ההתקשרות ובהתאם להנחיות ועדת מכרזים.
4. מאחר וכאמור מתנהל בשלב זה משא ומתן, מתבקשת ועדת המכרזים להאריך את ההתקשרות בתנאי החוזה לחודשיים וחצי נוספים, עד ליום 31.12.2014 או עד לחתימה על חוזה חדש עם החברה, על פי המוקדם מביניהם.
5. אומדן עלות לתקופת ההארכה המבוקשת לתחזוקת המרכזיות 400,000 ₪ לא כולל מע"מ מסעיף תקציבי 01-993600-758/7 נס"ר ומסעיף 01-993600-757/6 מוקדי שירות. לרכישת ציוד ועבודות תקשורת כ- 200,000 ₪ לא כולל מע"מ מסעיפי היחידות.

**דיון**

אהרון פישר: נושא ראשון על סדר היום, בקשה של אגף מחשוב להארכת התקשרות בתנאי מכרז 7/2009 לשירותי נס"ר. אני אזכיר לכם שבועדה האחרונה שהיתה, ועדת המכרזים אישרה להכריז על חברת טלדור כספק יחיד לנושא הזה עם התניות מסוימות שביקשתם להתנות שם וביניהם גם את הנושא של העברת הידע וכו'. אגף מחשוב התחיל לנהל מו"מ עם טלדור. היות והנושא הזה לוקח זמן במיוחד לאור ההתניה פה של העברת הידע וכו' הם מבקשים בינתיים עד שהם יסיימו את המו"מ להמשיך את החוזה הקודם בתנאי המכרז הקודם.

איתי פנקס-ארד: כמה זמן הם מעריכים למו"מ?

אבי נתיב: חודשיים וחצי לסיים את זה. רק להליך הבירוקרטי,

איתי פנקס-ארד: אז כמה ביקשתם, חודשיים וחצי?

אבי נתיב: עד סוף השנה.

אהרון פישר: הם ביקשו עד סוף השנה או עד שיהיה חוזה חדש, המוקדם מביניהם.

איתי פנקס-ארד : טוב.

שלי דביר : אפשר לשאול שאלה?

איתי פנקס-ארד : בטח.

שלי דביר : אין לי שום התנגדות, אני באמת לא מבינה עקרונית. איך יכול להיות שבתחום כמו מחשבים שאולי אני באמת לא מבינה בו הרבה אבל נראה לי שיש אינסוף חברות איך אנחנו עומדים במצב כזה של ספק יחיד.

אבי נתיב : הצגנו את זה בוועדה הקודמת.

איתי פנקס-ארד : כן. הוצאנו להם את המיץ על העניין.

אבי נתיב : זה לא בדיוק מחשבים, זה עולם הטלפוניה והמרכזייה.

איתי פנקס-ארד : הבעיה זה התמיכה. אם היתה טעות היא היתה בזה שהמערכת לא באה עם התקשרות לטווח מספיק ארוך. אבל התמיכה שהם יכולים לקבל יכולה להגיע רק מהגורם הזה. למערכת הזאת זה רק מהגורם הזה.

אהרון פישר : גם זה לתקופת זמן. יכול להיות שתוך מספר שנים זה יכול להשתנות. לכן קיבלו את זה לתקופה.

אבי נתיב : אנחנו צריכים בינתיים את ההתקשרות רק כדי לשחרר את הקשר הגורדי הזה ולייצר עמוד שדרה עירוני עם בסיס מידע שיאפשר לנו לעבוד.

שלי דביר : בסדר.

### **החלטה**

מאשרים להאריך את ההתקשרות למתן שירותי נס"ר – מרכזיות ומערכות call center עם הספק "טלדור תקשורת בע"מ" בתנאי החוזה לחודשיים וחצי נוספים, עד ליום 31.12.2014 או עד לחתימה על חוזה חדש בנושא, על פי המוקדם מבניהם. וכמפורט לעיל.

**דיון**

אהרון פישר : פניה מספר 2 על סדר היום, לגבי מכרז פומבי 30/2014 לניקוי וטיאוט רחובות של אזור דרום ועבר הירקון מערב. בקצרה בכמה מילים אני אזכיר לכם שדנו בזה בוועדה קודמת. במכרז ישנם שני פרקים, פרק של אזור דרום ושל עבר הירקון מערב. הוועדה החליטה לזמן למתן זכות טיעון את המשתתפים הבאים : באזור דרום את המשתתף עידנים ובאזור עבר הירקון מערב את המשתתפים ר. נאם, מ. פלגי וקפלן את לוי, שהם היו בעלי שלושת ההצעות הזולות ביותר. קיבלנו את הניתוחים התמחיריים של המשתתפים במכרז. חשבות בקרת שכר שהנציגים שלה יושבים פה עברו על הניתוחים התמחיריים והם ישמיעו דברם. שלחנו למשתתפים הנ"ל את הזימונים למתן זכות טיעון, בנוסף צירפנו לחומר גם דוחות של דן אנד ברדסטריט של המוזמנים לזכות טיעון. להזכיר לכם שחלק מהחברות כבר בדקנו בעבר ולכן רצינו לבדוק את המצב שוב במכרז הנוכחי. הקבלן הראשון שזימנו זה עידנים. עידנים הגיש הצעתו לאזור דרום והצעתו הינה הזולה ביותר. אני אזכיר לכם קצת היסטוריה גם שהמכרז הזה בעבר כבר פורסם ובוטל בגלל מחירים גבוהים מאוד וחשש אולי לאיזשהו תיאום.

איתי פנקס ארד : אותו מכרז בדיוק בעצם?

עו"ד שני לוי גצוביץ : לא.

אהרון פישר : יש שינויים. גיל, אתה רוצה להגיד מה השינויים?

גיל ארויו : יש פה לא מעט שינויים.

עו"ד שני לוי גצוביץ : אני רוצה להציג בקצרה את הרקע. עידנים הציע במכרז שבוטל מחיר של 440 ש"ח ל-1 קילומטר ניקיון ללא שמירה על רצף, כאשר אומדן העירייה היה 293 ש"ח ל-1 קילומטר ללא שמירה על רצף ניקיון. היה מדובר בפער של 53.24% מעל אומדן העירייה. באזור עבר הירקון ההצעה הזולה ביותר שקיבלנו היתה 45% מעל אומדן העירייה והיא הייתה של חברת ש. ניר. ועדת המכרזים אישרה לבטל את המכרז. האגף דן בצרכים התפעוליים על מנת להוזיל עלויות מבלי לפגוע ברמת הניקיון, ובהתאם שונו הדרישות לגבי רכבי טיאוט, לגבי המיכון, לגבי כל מה שיכולנו לשנות מבחינה טכנולוגית מבלי לפגוע באיכות הניקיון הנדרש, והעירייה פירסמה מכרז חדש. עתירה שהיתה בנושא הן לבית המשפט המחוזי והן לבית המשפט העליון נדחו על ידי שתי הערכאות.

שלי דביר : מי עתר?

עו"ד שני לוי גצוביץ : עידינים עתרה לבית המשפט המחוזי שקבע שהחלטת ועדת המכרזים היתה סבירה ונכונה.

שלי דביר : בעצם ש. ניר היו יותר זולים כי הם הציעו 40% ומשהו...

עו"ד לוי גצוביץ : לא. הצעת ש. ניר הייתה הזולה ביותר לאזור עבר הירקון מערב – שהיה גם כן פרק במכרז שבוטל ובמכרז החדש. גם בעבר הירקון מערב, נערכו שינויים במכרז החדש מבחינה טכנולוגית בכמות רכבי המיכון שנדרשה ולכן המכרז הוא לא אותו מכרז. האומדן הוא לא אותו אומדן והדרישות הן שונות.

אהרון פישר : אני מבקש מנציג חשבות בקרת שכר שמישהו מכס יסביר גם ספציפית לגבי ההצעה של עידינים שתכף נכניס אותו ואת הניתוח התמחירי שלו. גם אם אתם רוצים להוסיף משהו לגבי האומדן והשינוי במחירים.

אהרון מדואל : אני רוצה להבין אבל אם המכרז נפסל למה אנחנו שומעים אותו?

אהרון פישר : פרסמנו מכרז חדש, ואנו דנים בהצעות שהתקבלו במכרז החדש.

אהרון מדואל : גם הוא היה במכרז הקודם? אחרי שעשיתם את השינויים ולהזיל עלויות?

עו"ד לוי גצוביץ : המכרז הקודם פורסם כמכרז עם כל הדרישות של העירייה. קיבלנו הצעה שהיא גבוהה יותר ב-53% מאומדן העירייה. ביטלנו את המכרז. עשינו שינויים במכרז ופרסמנו מכרז חדש.

אהרון מדואל : בניתם אותו מחדש. קיבלתם 2 הצעות.

עו"ד לוי גצוביץ : אלה ההצעות החדשות שקיבלנו...

אהרון פישר : באיזור דרום קיבלנו 2 הצעות. בפרק השני – אזור עבר הירקון מערב, קיבלנו 6 הצעות ואף ניתנו מחירים הנמוכים מהאומדן.

אהרון מדואל : דבר אחרון להגיד לפני עידינים. יש הבדל גדול מאוד שמתבטא לדעתי ביותר מ-30% בהוצאות ניקוי בין צפון לבין דרום מבחינת מבנה רחובות, מבחינת כמויות פסולת, מבחינת סמטאות, מבחינת אזורי תעסוקה ותעשייה. מלאכה קלה שנמצאת המון בדרום ואין בצפון.

איתי פנקס ארד : העבודה קשה יותר?

אהרון מדואל : בדרום בוודאי, הרבה יותר קשה. זה מסביר את הפער של ה-30%.

אהרון פישר : אבל במפרט הטכני אגף תברואה בונה מראש את כמות רכבי הטיאוט, את כל מה שנדרש לצורך הפעלה של אזור ספציפי.

שלי דביר : האומדן העירוני כבר לוקח...

אהרון מדואל : אז כנראה שהאומדן העירוני לא לוקח את זה מספיק נכון, כי אם הוא היה לוקח את זה באותה צורה שהוא לוקח בצפון העיר אז היית רואה את הפערים באומדן הרבה פחות גדולים בדרום

העיר. אני שומע את זה גם הרבה.

אהרון פישר : אולי נשמע רגע את נציגי חשבות בקרת שכר שיסבירו קצת, תתחיל מהדרום ואחרי זה עידנים.

אסף לגשטיין : אני אגיד. זה נכון שיש הבדל בין האיזורים, אפשר לראות את זה גם באומדן עצמו, בעבר הירקון מערב הוא 285 ש"ח ובאזור דרום הוא 320 ש"ח - הוא יותר גבוה. הקבלנים אמרו את שלהם. אנחנו עשינו אומדן. יש לנו סטנדרטים מסוימים שלפיהם אנחנו עושים את האומדן. אמרתי את זה כבר בפעמים קודמות. אנחנו לוקחים עלויות מינימליות. העלויות המינימליות של תעריף עובד, שעה מינימלי, אנחנו לוקחים תעריפים נמוכים של המיכון. אנחנו לוקחים תעריפים נמוכים של העלויות הנוספות, אנחנו מעדיפים להיות ברף התחתון.

אהרון מדואל : מה שאתה אומר פה בעצם שבא קבלן עם הנחה גדולה מאוד במחיר האומדן ואתה כבר לקחת בחשבון בעבודה שלך את הרף התחתון של השכר,

אסף לגשטיין : קשה לי לקבל אותו.

אהרון מדואל : אז סביר מאוד להניח שהעובד ייפגע.

אהרון פישר : לכן אגב אנחנו מזמנים את המשתתפים במכרז שהוא עתיר כח אדם למתן זכות טיעון אפילו על כמה אחוזים בודדים, בניגוד למכרזים קבלניים אחרים שאתה רואה שאנחנו מכרזים מינוס 15% מינוס 20% בלי לזמן.

שלי דביר : אין בעיה. רק במכרזי עתירי כוח אדם.

איתי פנקס-ארד : פה אין חשש. ברגע שמדובר על הצעה שהיא מעל האומדן זה בטוח לא.

אהרון פישר : כן. פה הוא כבר דיבר על שני הפרקים כי באזור עבר הירקון מערב זה כבר במינוס. לגבי ספציפית ההצעה של עידנים, אתם רוצים להתייחס לפני שאנחנו מכניסים אותם פנימה?

אסף לגשטיין : בגדול כמו ששני אמרה היה שינוי מהותי במבנה של המכרז, ממש מהותי. כל המבנה, כל התפיסה השתנתה. עשינו אומדן כמו שראינו לנכון. בהתאם כמו שאמרו פה למפרט שהאגף הגיש לנו. אנחנו לוקחים את המפרט ומתרגמים אותו. זו התוצאה. כמו שאנחנו רואים, עדיין למרות זאת התוצאה היא יותר...

אהרון מדואל : ומה הדעה שלכם?

אהרון פישר : במרכיבים, אולי תתייחס למרכיבים של ההצעה של עידנים.

סיגל משיח : בעיקר העלויות הנוספות שלו והרווח גבוהים מאומדן העירייה. מבחינת כוח אדם הוא תמחר בצורה ראויה. עלויות מיכון ואחרות גם ניתן לומר...

איתי פנקס-ארד : ראויה או יותר מראויה?

סיגל משיח : בסדר גמור.

איתי פנקס-ארד : צריך לבדוק שהוא באמת משלם...

סיגל משיח : הוא מבקש רווח יותר גדול.

אהרון פישר : כמה אחוז רווח?

סיגל משיח : הוא רוצה 16% רווח.

שלי דביר : הרווח הקבלני שלו זה 14% בעינינים.

אסף לגשטיין : כמו שנאמר פה, יכול להיות שבגלל אופי האזור רוצים תשואה יותר גבוהה. העבודה שם הרבה

יותר קשה. אין ספק בזה.

איתי פנקס-ארד : הם מקבלים תשלום זה לא קשור

אסף לגשטיין : האופי של העבודה, העבודה יותר,

איתי פנקס-ארד : בעל הבית לא מנקה. בעל הבית רואה את הרווח, אנשים אחרים עובדים.

אהרון מדואל : אבל המהירות בה הוא מנקה כל קילומטר. הוא מקבל לפי קילומטר.

איתי פנקס-ארד : זה מתומחר.

אסף לגשטיין : אמור להיות מתומחר.

גיל ארויו : קודם כל מאוד חשוב להבהיר...

איתי פנקס-ארד : אני שוב מזכיר, אומדן. אתם זוכרים? אנחנו כל פעם מעלים את הסיפור הזה. אומדן אמור

להיות לא אומדן של מקום אחר. זה בדיוק אמור לתת את כל הדברים האלה.

שלי דביר : זה אומדן מותאם לחליפה.

איתי פנקס-ארד : בדיוק.

גיל ארויו : גם לגבי האומדן, קודם כל חשוב להבהיר שעשינו פה תהליך של ביטול מכרז בעקבות בקשת

ועדת המכרזים, שאפילו נדון בבית המשפט.

איתי פנקס-ארד : לא. אתם ביקשתם ואנחנו הסכמנו.

גיל ארויו : כן. יכולתם לא להסכים.

איתי פנקס-ארד : בקשתכם היתה נכונה.

גיל ארויו : יכולתם גם לא להסכים. צידדנו בעמדת ועדת המכרזים והוצאנו מכרז חדש, מכרז מותאם

לדרישותינו. האומדן הותאם למכרז החדש. גם המחיר שהקבלן נתן נמוך יותר מהמכרז הקודם.

בדקנו את עצמנו גם במכרז משכ"ל לראות בעצם באיזו סביבה,

שלי דביר : איזה מכרז?

גיל ארויו : משכ"ל. משק וכלכלה. נתנו את אותו מפרט עבודה. הגענו לפער של 2% בסך הכל. זאת אומרת

המחירים שנתנה החברה הזאת עידינים הם בעצם המחירים פחות או יותר שנעו פחות או יותר

סביב מחיר המכרז של משכ"ל לו היינו מקבלים החלטה ללכת למכרז משכ"ל. באזור הדרום יש אולי פרמטר אחד שלא לקחנו אותו בחשבון שאין בתבלים אחרים, זה בעצם מחיר הסיכון שהקבלן לוקח באותו אזור. סיכון קשה לתמחר. סיכון שעובדים בורחים, עובדים מאוימים, עומס העבודה. הסביבה, האוכלוסייה.

שלי דביר : דווקא שם יש לך הצעות במינוס.

עו"ד לוי גצוביץ : לא, בפלוס.

שלי דביר : סליחה.

גיל ארויו : אנחנו דנים על 22% יותר.

איתי פנקס-ארד : זו אולי הסיבה בגללה כל החברות האלה שבעצם מה שהן עושות בעיקר זה ניקיון לא מתמודדות בדרום. אבל למה עידנים שהוא עז כארי ומתמודד בדרום תל אביב, למה הוא לא הולך לדעתך לעבר הירקון מערב? מי שידוע להתמודד עם זה...

גיל ארויו : לגבי שיקוליו, אתה צריך לשאול אותו...

איתי פנקס : היו רק שתי הצעות אני חושב.

עו"ד שני לוי גצוביץ : היו שלוש הצעות לאזור דרום ועמידת משתתפי המכרז בתנאי הסף שלו כלל לא נבדקה, שכן לאור גובה הצעות המחיר נתבקש ביטול המכרז.

גיל ארויו : לדרום?

אהרון מדואל : בדרום. הקבלנים לא רוצים את הדרום.

גיל ארויו : היו 3 הצעות.

אהרון מדואל : אתה שאלת מי שבדרום למה לא לוקח בצפון, שם הוא יכול לאכול את זה כאילו בלי מלח, זו לא בעיה.

איתי פנקס-ארד : נכון. למה באמת עידנים לא מתמודד בצפון?

עו"ד לוי גצוביץ : תשאלו את עידנים. זו שאלה טובה למתן זכות הטיעון....

איתי פנקס-ארד : אני רואה שש. ניר במכרז הזה התמודדו גם וגם, בשני האיזורים.

גיל ארויו : גם במכרז קודם הוא, ש. ניר, הגיש הצעה לשני האיזורים.

שלי דביר : אני רק רוצה להבין איפה הפער. הפער של עידנים ספציפית הוא ברווח הקבלני?

גיל ארויו : כן. בטוח.

אהרון פישר : אני רק רוצה לחדד משהו...

איתי פנקס-ארד : זה כתוב שחור על גבי לבן.

גיל ארויו : מה?

איתי פנקס-ארד : שהוא מרוויח יותר.

אהרון מדואל : מה שאומר שעדנים לא באמת מתמחר סיכון בדרום אלא הוא יקר כי בדרום אף אחד לא התמודד חוץ ממנו.

גיל ארויו : בסדר, אבל הוא משתתף,

שלי דביר : רק ברווח הקבלני. אני מסתכלת ספציפית על הניתוח שלו. פשוט ברווח הקבלני שלו הוא יקר.

גיל ארויו : בסדר. הוא רוצה להרוויח יותר. בסדר גמור זכותו של הקבלן לבוא ולבקש להרוויח יותר. אחד העלה יותר. אני חושב שרמת הסיכון באותו מקום,

איתי פנקס-ארד : לא תמחרת את הסיכון הזה באומדן?

גיל ארויו : לא. אף פעם לא תמחרנו סיכון באומדן. אי אפשר לתמחר סיכון באומדן.

איתי פנקס-ארד : איזה סיכון יש בחבל דרום?

גיל ארויו : בחבל דרום? חבל דרום יש אלימות, עזיבת עובדים.

איתי פנקס-ארד : למה עזיבת עובדים?

גיל ארויו : קשה לגייס עובדים.

שלי דביר : למה עזיבה?

גיל ארויו : למה עזיבת עובדים, בעיקר העובדים שעובדים בחבל דרום כמו בכל העיר עצמה זה עובדים אריתראים, סודנים וכדומה. לא כולם רוצים לעבוד באותו אזור שהם גרים בו ולהסתכסך עם אותה אוכלוסייה שמזהמת ולהגיד להם תראו מה אני עושה. יש שם בעיה ביניהם. זה לא פשוט.

איתי פנקס-ארד : את זה לא תמחרת?

גיל ארויו : אני לא יודע לתת לזה מספר.

אהרון מדואל : אם אני מסתכל על ההסבר לתמחר בצפון של ר. נאם הרי זה מגוחך. הוא בא ואומר, הוא נתן 9% פחות מהאומדן.

גיל ארויו : בצפון?

אהרון מדואל : בצפון.

גיל ארויו : בעבר הירקון מערב - כן.

אהרון מדואל : הוא נשאר פה לדעתי עם 6%-7% רווח קבלני, משהו כזה. יש פה את ההצעה שלו. 20,000 ש"ח, הוא מתרץ את זה בזה שהוא נתן הנחה 9% באומדן שהוא כבר קנה ציוד, קנה טנדרים, קנה כלים, קנה הכל. אני אומר מה תעשה להבא? אתה כאילו עכשיו שוחק את הכלים שלך בעצם. אין לך פחת. 20,000 ש"ח רווח קבלני 6% זה מאוד נמוך בעבודה. אני לא רוצה להגיד מה דעתי לקבל קבלן בפערי רווח, זה לא יזמות. יזם יכול לקחת. כשקבלן עובד בביצוע הרווח שלו מטבע הדברים

גבוה יותר, הסיכון גבוה יותר, הבלאי גבוה יותר.

הרצל גווילי: 20,000 ש"ח ליום.

עו"ד שני לוי גצוביץ: זה לא נמוך כל כך.

אהרון מדואל: לא. ביחס הכללי זה נמוך כשאתה סופר את זה באחוזים. זה לא גבוה. כי תזוזות לפה ותזוזות

לשם. הלך לו טנדר של טויוטה 200,000-250,000 ש"ח הלך ה-20,000 ש"ח של כל החודש.

גיל ארויו: הצעה של קבלנים זה לא הצעה חד ערכית, היא לא יושבת על נוסחה אחת. לכל אחד יש את

הנתונים שהם שונים. לכל חברה יש הון שונה, לכל חברה יש אמצעים שונים. לכל חברה יש

חובות אחרים. כל חברה וחברה שונה אחת מהשנייה. ככה היא יכולה למדוד את עצמה וככה

היא יכולה לתת את המחיר בהתאם. יש לה את האינטרסים העסקיים שלה ואת האינטרסים

השיווקיים שלה, האינטרסים הכלכליים שלה ואפילו אינטרסים של מיתוג - הנה אני עובד פה.

הדברים האלה יש להם מחיר. אי אפשר לבוא ולהגיד ל-2 ש"ח בואו ניתן כולם 2 ש"ח. הרווח

הקבלני, אז אחד רוצה 7% והשני רוצה 16%.

אהרון פישר: בואו נמקד את הדיון בעידנים. לפני שאנחנו מכניסים את החברה אני שואל שוב מה הבעיה שלנו

להכריז עליהם כזוכים בלי לשמוע אותם ומה אנחנו רוצים לשמוע מהם? מה אנחנו רוצים לשמוע

מעידנים?

סיגל משיח: יש לי כמה שאלות שאני רוצה להבהיר לגבי הנספח התמחירי שלהם, על כמה שעות מדובר, כל

מיני.

איתי פנקס-ארד: יש דרך להוריד את המחיר הזה?

עו"ד לוי גצוביץ: בהתאם לתקנות העיריות מכרזים, לאחר הכרזתו כזוכה ניתן לנהל עימו מו"מ על מחירי

הצעתו.

איתי פנקס-ארד: אבל איזה מנוף יש לנו חוץ מאשר שגייד לנו,

שלי דביר: איזה אינטרס יש לו להוריד את המחיר לאחר שמכריזים עליו כזוכה?

עו"ד לוי גצוביץ: זה מה שקובעות תקנות העיריות (מכרזים).

שלי דביר: אבל איזה אינטרס יש לו?

אהרון פישר: זו חלק מהבעיה. אגב, בחוק חובת המכרזים יש אפשרות לניהול מו"מ קודם הכרזתו כזוכה,

ובתקנות העיריות למכרזים - אין לנו את האפשרות.

גיל ארויו: יש מספר אינטרסים שיכולים להיות לזוכה. אינטרס אחד שהוא מאוד ברור זה מכרז לעוד שנה

ועוד שנה ועוד שנה. מכרז כמו חבל דרום אם אני לא טועה אמור לגלגל סדר גודל של 10 מיליון

ש"ח בשנה. גם אם הרווח הוא 16% או 5% זה שמכניסים לבנק 10 מיליון ש"ח זה כבר נתן

## פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 22 משיבתה ביום 05.10.2014

אוויר במקומות אחרים ובעסקים אחרים. יש לזה השלכות לכל הדבר הזה. פה זה יכול להיות אינטרס. יש קבלן שיכול לבוא ולהגיד, היה כזה דבר, אני מוכן לתת הנחה אחרי הזכייה ב-2%, ב-1%, ב-3%, אבל במקום לשלם לי שוטף 30 שלמו לי שוטף 15. גם אפשרי. עירייה כעיריית תל אביב איתנה, ואם היא רוצה היא יכולה לשלם תוך 15 יום ולא 30 יום כנגד 3% במכרז של 10 מיליון ש"ח יכול להיות שווה. ישנה פה אפשרות גם למו"מ לאחר זכייה. לא תמיד זה קורה אבל זה יכול לקרות...

אהרון פישר: דרך אגב, אנחנו עושים עכשיו עבודה מקיפה על כל מכרזי הניקיון והתברואה מבחינת התפיסה של האומדן ושל צורת התמחור.

גיל ארויו: אם היו פערים, בואו נעצור עוד פעם. אבל לקחנו מכרז של משק וכלכלה שמוציא הכי הרבה מכרזים בארץ. בחר ועשה תיחורים, הכי זול הגיע. כמה היה הפער בין מה שבדקנו לבין משכ"ל? 2%.

שלמה בן ישי: שלחנו להם את המפרט הטכני בדיוק כמו שלנו.

### **נציגי חברת עידנים (נועם אשכנזי) עבודת ציבוריות בע"מ – נכנסים לחדר**

אהרון פישר: תציגו את עצמכם. אנחנו נציג את הוועדה. שמות ותפקידים בחברה בבקשה.

נועם אשכנזי: אני נועם אשכנזי, הבעלים של החברה.

אהרון פישר: מחזיק 100% מהמניות?

נועם אשכנזי: מחזיק 100% מהמניות.

עו"ד לוי גצוביץ: מנהל רשום ברשם החברות?

נועם אשכנזי: מנהל רשום.

מוני אשכנזי: מוני אשכנזי, אח שלו. עוזר לו בניירת.

אהרון פישר: מציג את הנוכחים. קיבלתם זימון להופיע בפני הוועדה. במקביל גם ביקשנו מכם ניתוח תמחירי

של הצעתכם. כמו שאתם יודעים הצעתכם היא מעל לאומדן. היינו ברשותכם רוצים שסיגל

מחשבות בקרת שכר תשאל אתכם לגבי מספר פריטים בנייתו התמחירי של הצעתכם. בבקשה.

סיגל משיח: נתחיל ברכבי טיאוט. דרישות המכרז הן רכב טיאוט שלא עולה על 5 שנים לכל אורך תקופת

ההתקשרות. אני רואה בתחילת נספח התמחירים שלכם שציינתם שאתם מתכוונים לרכוש 4

רכבים חדשים. לאחר מכן ציינתם שהרכבים יהיו משנת 2010. אני רוצה לוודא באמת שלאורך

כל תקופת המכרז תעמידו רכבים עם הגיל כפי שמופיע בחוברת המכרז.

נועם אשכנזי: ברור.

**פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 22 מישיבתה ביום 05.10.2014**

- סיגל משיח : כי כתבתם כאן שנת 2010. לכל אורך תקופת המכרז אתם מתחייבים להעמיד רכבים בגיל של הדרישות.
- אהרון פישר : אם הם מתחילים עכשיו מ-2010 זה יתיישן, זה מה שאת אומרת.
- סיגל משיח : נכון.
- נועם אשכנזי : אני יכול להגיד שכבר לפני יומיים הכנסתי רכב חדש 2014, הוא כבר עובד. הזמנתי אותו לפני 3 חודשים. הוא הגיע לפני שבוע. הוא כבר עובד 4 ימים באזור. מודל 2014.
- גיל ארזי : זה ההוא שהתקלקל?
- נועם אשכנזי : הוא לא התקלקל.
- עו"ד שני לוי גצוביץ : במקום ההוא שהתקלקל?
- נועם אשכנזי : מוזמנים כאלה חדשים. יהיו רכבים חדשים כולם.
- סיגל משיח : כוח אדם חד יומי. אני רואה שרשמתם בנספח התמחירי שלכם שאתם מתכוונים להעסיק 64 פועלים, 5 שעות כל אחד, סך הכל 320 שעות ניקיון. הבנתי מהנספח התמחירי שכללתם בזה גם את אזור הדרומיות, שעל זה יש תשלום בנפרד. חשוב לנו לדעת כמה שעות אתם מתכוונים להקצות לאזור הדרומיות וכמה מתוך השעות האלה אתם מתכוונים להשקיע ביתר האזורים?
- מוני אשכנזי : הדרומיות יהיו לפי הדרישה.
- נועם אשכנזי : מה שאנחנו עשינו פה מבחינת העלויות, כמה יעלה לחברה לקיים או לבצע את כל העבודה נשוא המכרז. הורדנו מהסך הכל שעלה לנו את מה שאתם משלמים עבור הדרומיות. את היתרה חילקנו לקילומטרז' כדי לקבל. אבל בדרומיות יום לפי דרישה. זה מה שמופיע במכרז.
- שלמה בן ישי : אני אחדד את הנקודה. במתחם הדרומיות אמרנו פאושלי פיקס, קבענו גם מחיר 3,500 ₪. כמה אתם מתכוונים שעות עבודה להשקיע בלבד.
- מוני אשכנזי : בדיוק מה שמופיע.
- שלמה בן ישי : לא מופיע. לא ברור.
- מוני אשכנזי : יש כמות עובדים.
- שלמה בן ישי : לא. לא כתוב. כתוב בגלובלי.
- נועם אשכנזי : מכיוון שאני עובד באזור, אני עובד ואני קצת יודע יותר ממישהו אחר כי אני נמצא באזור, אי אפשר לעשות את זה בפחות מ-10 עובדים, את הדרומיות.
- שלמה בן ישי : כמה שעות עבודה?
- נועם אשכנזי : בדרומיות 7 שעות לפחות.
- סיגל משיח : 7 שעות כפול 10 עובדים?

שלמה בן ישי : זה מה שרצינו לדעת.

נועם אשכנזי : כן. 7 שעות כפול 10 עובדים.

סיגל משיח : בסדר.

נועם אשכנזי : דרך אגב, עובדים היום 8 שעות בדרומיות. היום עובדים 8 שעות. אני פשוט מאמין שאני אוכל להתייעל

שלמה בן ישי : דרך אגב, יש לציין כי עידנים כרגע, הוא הקבלן שעובד היום בדרומיות, במשך 3 שנים.

גיל ארזי : הוא עובד בחבל דרום.

שלמה בן ישי : בחבל דרום באזור שאנחנו מדברים עליו הוא היום עובד בפועל.

איתי פנקס-ארד : מסוכן לעבוד שם?

נועם אשכנזי : מאוד.

איתי פנקס-ארד : למה?

נועם אשכנזי : אין יום שאין מכות עם עובדים. ממש אין יום. יש לי עובד אחד קיבל 6 פעמים מכות. זה באזור מסוים.

איתי פנקס-ארד : איזה אזור?

נועם אשכנזי : אזור דרום, אזור הר ציון. הר ציון לוינסקי על הפינה.

איתי פנקס-ארד : אני לא מבין, הולכים מכות עם האריתראים על העגלות?

נועם אשכנזי : כן. האריתראים שיכורים. הם מתחילים ב-30:4 בבוקר, העובדים עם המטאטא. הם הולכים

ביניהם מכות. הוא לוקח את המטאטא להרביץ לעובד אחר. העובד רוצה לשמור על הציוד שלו

ונהיית קטטה. מעבר לזה נגנבות עגלות וציוד. זה לא להאמין כמה אנחנו שומרים. אנחנו קושרים

עם שרשראות והם חותכים וגונבים את העגלות. מה שהם עושים, יש שם המון לא חוקיים, הם

גונבים את העגלות, ובעגלה יש את הגופייה של העובד. הוא שם את הגופייה על עצמו, הוא

מסתובב עם העגלה, אוסף בקבוקים ואת מה שהוא רוצה לאסוף והוא כביכול עובד של עידנים.

הייתי בשימוע שבוע שעבר. קראו לי על עובד שאני לא מכיר אותו. חשבו שהוא עובד שלי והוא

בכלל לא עובד שלי. הוא גנב לנו את העגלה, שם את הגופייה ונהיה חוקי. אתה מבין? אנחנו

עוברים שם טרור באזור הזה. זה לא דומה לשום מקום אחר במדינת ישראל האזור הזה.

איתי פנקס-ארד : למה לא התמודדת במקום עם פחות טרור, נגיד בעבר הירקון - מערב?

נועם אשכנזי : למה לא התמודדתי? אני התמודדתי על האזור הזה.

איתי פנקס-ארד : אתה מעדיף?

נועם אשכנזי : אני גם לא הולך על מכרזים בכל רחבי הארץ, אני קבלן ב-2-3 מקומות. התרגלנו כבר לאזור

הזה. המנהל שלי עובד שם כבר 3.5 שנים.

איתי פנקס-ארד : אתה מעדיף לעבוד פחות?

נועם אשכנזי : לא.

איתי פנקס-ארד : חברה שמעדיפה להישאר קטנה?

נועם אשכנזי : לא לעבוד פחות. החברה כבר התרגלה. האזור, העובדים.

אהרון פישר : בעירייה הוא לא יכול יותר לעבוד ביותר מאזור אחד, להזכיר לך.

נועם אשכנזי : הלכתי רק על האזור הזה.

מוני אשכנזי : אי אפשר לקבל את שניהם.

נועם אשכנזי : אני לא יכול לקבל את שניהם. אני יכול לקבל או האזור הזה או האזור השני במכרז. בחרתי

באזור הזה שאני מכיר אותו.

איתי פנקס-ארד : אז אתה אומר שם עדיף פלוס 22 באזור דרום מאשר באזור השני מינוס 3.

נועם אשכנזי : אני אגיד לך למה. אני באזור הזה כבר. יש לי נקודה. ברחוב סלמה פינת לבנדה עשינו מוסך

נקודה. אם מטאטא נתקע תוך חצי שעה הוא מתוקן.

איתי פנקס-ארד : כן, אבל אם אתה לא זוכה במכרז הזה אפילו לא התמודדת במקום אחר. אתה מעדיף לא לעבוד

בתל אביב?

נועם אשכנזי : אני לא יכול. אני לא יכול להתמודד. זה או זה או זה אז בחרתי בזה.

איתי פנקס-ארד : אתה לא יכול לזכות. להתמודד ודאי שאתה יכול.

יערית צבי אשר : להגיש הצעה יכולת לשני האזורים.

נועם אשכנזי : כן. הלכתי רק על האזור הזה. אני התמודדתי רק על האזור הזה.

שלי דביר : מה הפתרונות שאתם נותנים לעובדים שמכים אותם? אתם כמעסיקים.

נועם אשכנזי : מה הפתרונות?

שלי דביר : כן. מה אתם עושים?

נועם אשכנזי : לוקחים אותם לרשויות החוק ומה שצריך לעשות. בדרך כלל עוצרים את האריתראים האלה.

לעובד נותנים יומיים - שלושה חופש ומטפלים במה שצריך לעשות. זה אזור בעייתי. התחלופה

גדולה. אזור מאוד בעייתי. לי למשל אין עובדים אריתראים, יש לי אולי 4-5 אריתראים. כולם

אצלנו עובדים עם תעודות זהות ישראליות, עובדים שעובדים קבוע בחברה. לא דרך קבלני משנה.

כולם עובדים שלי ואין לי אריתראים. כשהיתה שביתה בעירייה עם כל העובדים אצלי לא היתה

שום בעיה. לכל הקבלנים היתה בעיה עם עובדים ולנו לא היתה בעיה. רוב העובדים שלי הם

עובדים רוסיים עם תעודות זהות כחולות. אין בעיות של שביתות.

**פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 22 מישיבתה ביום 05.10.2014**

- אהרון פישר : סיגל, עוד משהו לגבי הניתוח?
- סיגל משיח : רגע, נועם שאני אביך. אתה מתחייב שבחד יומי בניקיון החד יומי אתם תיתנו 250 שעות, ו-70 שעות במתחם הדרומיות. זה מה שאתה אומר לי?
- נועם אשכנזי : כן. אבל אני אגיד לך משהו, יכול להיות שאני גם אתייעל. זה בסדר אם אני אתייעל. את מבינה?
- סיגל משיח : הכל צריך להיות תחת אישור של אגף תברואה.
- נועם אשכנזי : אני יכול להגיד לך שהאזור כמה שאני רואה אותו היום זה מה שהוא צריך. אני למדתי את האזור ואנחנו מכירים את האזור.
- שלמה בן ישי : אתה מכיר את האזור 3 שנים כבר.
- נועם אשכנזי : יכול להיות שאנחנו נתייעל. עם הכלים החדשים, בכולם יש קיטור על הגג ונוכל להתייעל עם עובדים אז זה יהיה בסדר. אנחנו צריכים שהאזור יהיה נקי ושהפקחים יעשו V שנקי. זה מה שחשוב לי.
- עו"ד לוי גצוביץ : כמה שעות ניקיון אתה עושה כיום?
- נועם אשכנזי : באזור שהיא דיברה עליו?
- עו"ד לוי גצוביץ : כן.
- נועם אשכנזי : באזור שהיא דיברה עליו היום אני נותן 8 שעות.
- עו"ד לוי גצוביץ : לא רק במתחם הדרומיות. מתחם הדרומיות אתה עושה 8 שעות עם 10 עובדים נכון להיום?
- נועם אשכנזי : נכון.
- עו"ד לוי גצוביץ : כמה שעות ניקיון חד יומי אתה עושה באזור דרום?
- נועם אשכנזי : 5 שעות. 5-6 שעות.
- עו"ד לוי גצוביץ : לכמה עובדים?
- נועם אשכנזי : תלוי באזור. היום באזורים יש לי 83-85 עובדים.
- סיגל משיח : 415 שעות אתה אומר?
- נועם אשכנזי : בטח.
- עו"ד לוי גצוביץ : אתה נותן היום הרבה יותר שעות ניקיון ממה שהצעת במכרז?
- נועם אשכנזי : איך?
- עו"ד לוי גצוביץ : לפי מה שאמרת, נכון להיום 83 עובדים 5X שעות.
- נועם אשכנזי : אבל זה לא דומה. זה משהו אחר.
- איתי פנקס-ארד : למה?
- נועם אשכנזי : כי העבודה הולכת להיות אחרת. אני הולך להחליף את כל שיטת העבודה. הציוד היום הולך

## פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 22 מישיבתה ביום 05.10.2014

לעבוד אחרת. אני גם רוצה לאזור נווה שאנן, מה שלא צריך במכרז. יש לי כלי מסוים שאני רוצה להכניס אותו שם. מה שבעצם יצאנו במכרז הקודם. אתה זוכר שרצינו כלי מסוים לאזור נווה שאנן? יכול להיות שאני אכניס שם כלי שיישאר בנווה שאנן שיש לי אותו, שהוא ייתן מענה רק לנווה שאנן. שווה לי. אני אנסה כמה שיותר להתייעל שיהיה טוב. אני צריך שהמפקחים ומנהל האזור שם יהיה מרוצה.

איתי פנקס-ארד : זו התייעלות מאוד דרמטית.

נועם אשכנזי : מה?

איתי פנקס-ארד : זו התייעלות מאוד גדולה. זה לא 10% התייעלות.

נועם אשכנזי : זה גם עלויות. זה כלי. אל תשכח מטאטא כבישים עולה 550,000 ש"ח.

איתי פנקס-ארד : על זה אני שואל.

נועם אשכנזי : אתה מבין? אני קונה חדשים. אתם כבר נתתם 2009. רק שתבינו, יש לי בחצר 2009 אני מוכר אותו ב-70,000 ש"ח שיקנו. חדש עולה 550,000 ש"ח. זה הבדל. אני לפי המכרז יכול לתת לך 2009.

אהרון פישר : שנה ראשונה אבל...

נועם אשכנזי : כל שנה. ב-2009, אני יכול לתת לך 2010, ב-2011 אז 2011. 2009 נכון להיום 70,000 ש"ח אני מוכר, גם פחות.

מוני אשכנזי : וכל 3 ימים מושבת.

נועם אשכנזי : אבל צרות כל הזמן. אזור כזה קשה אי אפשר לעבוד עם כלים ישנים. 2009 זה כלי ישן לתל אביב. זה לא מושב, יישוב רחוק שנתקע לא רואים ועומד בצד. פה הכלים עובדים קשה.

סיגל משיח : אני רואה שביססתם את הניתוח התמחירי שלכם על זה שהעירייה תזמין 20 עובדי רציף. על זה היא משלמת לחוד על עובדים רציף. חשוב לי להגיד לכם שהעירייה לא מתחייבת על שום כמות של עובדים. יכול להיות שהיא תזמין יותר ויכול להיות שהיא לא תזמין בכלל. אתם ביססתם את הניתוח שלכם על זה. אני רוצה לוודא איתכם, גם אם לא נזמין בכלל עובדי רציף, אתם עדיין עומדים מאחורי הנספח התמחירי שלכם.

נועם אשכנזי : כן.

סיגל משיח : בסדר.

נועם אשכנזי : נועם, לגבי שעות עובדים אנחנו מצפים, רשמת 250 שעות אנחנו מצפים לקבל 250 שעות.

נועם אשכנזי : אז בוא, אני רוצה שתתקן בשעה. אם אני אתייעל שלא תהיה לי בעיה.

נועם אשכנזי : כל התייעלות כזאת אתה יודע אנחנו בודקים. אתה יודע שאנחנו בודקים את תלושי השכר

ומשווים את השעות.

נועם אשכנזי : אני אומר לך עכשיו, נתייעל בזה ל-6 שעות אם אני אתייעל. אם אני צריך יותר להוסיף ממני אני לא צריך לבוא לבקש רשות, להתייעל אני צריך לבקש רשות. אני מעדיף שתרום שעה פחות.

סיגל משיח : לא הבנתי.

שלמה בן ישי : לא הבנתי. אתה 3 שנים עובד שם והיום אתה רוצה להתייעל? לא הבנתי.

נועם אשכנזי : אני אגיד לך למה שלמה, כי אם יהיו באזור כלים חדשים אפשר יהיה להתייעל שלמה. אנחנו מכירים את העבודה.

אסף לגשטיין : אבל זה הוא יצטרך לאשר לך. את זה שלמה יצטרך לאשר לך. זה לא יהיה מצב שפתאום נתת 250 שעות, מחר זה יהיה 150 שעות וכלום לא קרה בשטח.

נועם אשכנזי : היא שאלה אותי קודם כמה שעות.

אסף לגשטיין : קודם כל שיהיה ברור, לפני שאתה משנה את מצבת כח האדם אתה הולך לאנשים באגף תברואה.

נועם אשכנזי : הכל בשיתוף פעולה איתו. לא היה שום דבר בלי שיתוף פעולה.

אסף לגשטיין : הם אומרים לך אנחנו מוכנים, קבל משאב כזה פחות תמורת משאב יותר.

נועם אשכנזי : הכל היה בשיתוף פעולה.

אסף לגשטיין : לא להוריד ואחרי זה.

נועם אשכנזי : לא היה אף פעם. הכל היה בשיתוף פעולה עם שלמה מהרגע הראשון. תרשמי בפרוטוקול שבדרומיות אני אתן 6 שעות.

עו"ד לוי גצוביץ : אמרת שאתה מתחייב ל-320 שעות ניקיון.

אסף לגשטיין : אני מדבר על החד יומי. אנחנו מדברים על 250 שעות בחד יומי.

נועם אשכנזי : בחד יומי. זה לפי 5 שעות עבודה X 64 עובדים.

סיגל משיח : אני עוברת לדף השני בנספח התמחירי. רשמתי תשלום קבוע עבור מתחם התחנה 239,700 ש"ח.

אני רוצה לוודא איתכם במה בדיוק מדובר. מה זה הסכום הזה?

מוני אשכנזי : זה הסכום שאתם כותבים במכרז שאתם משלמים קבוע עבור אותה עבודה,

סיגל משיח : תגיד לי על מה, על איזה פריטים?

נועם אשכנזי : מה שהיה כתוב.

מוני אשכנזי : אתם כותבים במכרז.

סיגל משיח : על מה, על דרומיות ועל הרציף? על שניהם ביחד?

מוני אשכנזי : כן.

נועם אשכנזי : כן.

מוני אשכנזי : מה שאנחנו עשינו, אני לא התחשבתי במה שאתם משלמים פר עובד. לקחתי את כל הדרישות שיש במכרז, עשיתי חשבון כמה זה עולה לנו. הורדתי מזה את מה שאתם משלמים ואת היתרה חילקתי בקילומטרז'.

סיגל משיח : אז מדובר בדרומיות שזה 3,500 ש"ח ועוד 20 עובדי רציף. זה 5,900 ש"ח כפול 25.5 ימים.

נועם אשכנזי : נכון. בדיוק.

סיגל משיח : רציתי לוודא שלזה התכוונתם. אתם יודעים, במכרז הזה בניגוד לקודם שנפסל מתחם התחנה כבר כלול, תחנה מרכזית, כבר כלול במחיר.

נועם אשכנזי : נכון.

סיגל משיח : כתבתם כאן תשלום קבוע עבור מתחם התחנה. לראות שאתם באמת מבינים שמתחם התחנה התשלום כבר כלול ולא משלמים על זה בנפרד.

מוני אשכנזי : לקחנו את זה בחשבון. זה אותם 239,000 ש"ח.

סיגל משיח : בסדר גמור. כמו עם כל יתר החברות, בדקנו גם דו"ח של דן אנד ברדסטריט. בסך הכל הדו"ח בסדר. סיכון התקשרות ממוצע. לי אין עוד שאלות.

אהרון פישר : עוד שאלות? תודה רבה שבאתם.

#### **נציגי חברת עידנים (נעם אשכנזי) עבודת ציבוריות בע"מ – יוצאים מהחדר**

אהרון פישר : גיל, אתם רוצים לסכם? יש לכם המלצה מבחינתכם לעניין? איתי, להחלטת הוועדה אחרי ההתרשמות מחברת עידנים.

איתי פנקס-ארד : במיוחד לאור הניתוח התמחירי, האלמנט של הרווח שהוא גבוה מאוד מעל מה שאתם הערכתם ומעל הממוצע, זה המקום לנהל מו"מ לאחר שנכריז עליו כזוכה. את המנופים שלך גיל, של שנה פלוס שנה והתוספות שאתם מן הסתם יכולים לתת לאורך התקופה. דברים יותר מיוחדים. זה גבוה. מבחינה ציבורית 22% זה כבר מתחיל להיות. אנחנו לא נבהלים מפערים פה ושם אבל 22% זאת החלטה שהיא קשה. אם זה היה מכרז ראשון ולא אחרי ביטול והארכות של חצי שנה, יותר, כמה הארכות?

שלמה בן ישי : 3 פעמים הארכנו אבל במסגרת האופציה הקיימת לעירייה.

איתי פנקס-ארד : עשינו הכל כחוק, אבל אני אומר, אם זה לא היה אחרי כל כך הרבה ניסיונות, מכרז שבוטל, חשוב מאוד גם לכם כאנשי המקצוע בכל התחומים וגם לנו כוועדה, חשוב שנפגע יותר. ואם

יודעים שאזור מסוים הוא "מסוכן", באומדן אתה יכול להתחשב בכך, גיל יש לך את הזכות גם להכניס אלמנטים שאתה לא יודע להעריך בדיוק. אתה לא יודע לתת להם את המשקל בספרות אבל אתה יודע שהאזור הזה הרבה יותר קשה. זה אומדן. אומדן זה גם מספרים, כמו שכר ורווח וגם ידע שאתה מכיר את חיי היומיום במקום הזה. אתה יודע שעובדים חוטפים שם מכות. אתה יודע שצריך עובדים מסוג מסוים ולא מסוג אחר שהם יותר יקרים לפחות ב-20%-15%. ראינו שהוא משלם להם או לפחות מתיימר לשלם להם מעל מה שהוא חייב. מותר לך גיל ולכם לקבוע אומדן שהוא יותר גבוה כי אתם יודעים שיותר קשה ויותר יקר לנקות שם. ואז כולנו גם לא נצטרך לעמוד מול מרחק כזה מהאומדן כשאנחנו יודעים שבאמת קשה לנקות שם. אני חושב שזה בסדר גמור שבניתוח התמחירי יהיה כתוב האומדן לאזור הזה גבוה ב-20% מהאומדן בצפון תל אביב או במערב העיר כי אנחנו יודעים שבמקום הזה קשה. העובדים שנדרשים שם הם אחרים. האלימות שם קשה. המאבק שם הוא אחר, הרחובות הם אחרים.

גיל ארויו: אנחנו מקבלים את ההערה וניקח את זה בחשבון.

שלי דביר: יש לי רק שאלה שלמה אליך. אנחנו הרי משלמים לו במכרז X שעות ואז הוא אמר אני מתכוון להתייעל. במקרה של התייעלות איך מתבצע הפיקוח שלכם? איך אתה מאשר לו תפטר עכשיו, תוריד 5 אנשים. איך אתה בעצם בודק את ההתנהלות הזאת במונחי שעות?

שלמה בן ישי: אנחנו לא בודקים אותו. אנחנו מקבלים ניקיון, שירות ניקיון. הוא קבלן בעל ניסיון. הוא צריך להתייעל בעצמו ולתת את הניקיון שאנחנו צריכים. לכן יש קושי, גם אם הוא יביא רכב טיאט עם מתקן מיוחד לבחון כמה זה שווה אם הוא יוריד כמות עובדים. הוא התחייב על עובדים שבביל לראות שאכן הוא משלם את שכר המינימום. בצד התפעולי שלי, אני צריך לקבל את הניקיון כפי שדרש המכרז.

שלי דביר: אתה רק בודק בעצם את מבחן התוצאה?

שלמה בן ישי: מבחן התוצאה. כן.

גיל ארויו: למבחן התוצאה יש ערך. לא רק מבחן התוצאה. אנחנו בעצם בודקים את הדרך לתוצאה. לדרך יש בעצם ערך כספי. תוצאה זה אלמנט שאני מקבל אותו. אבל הדרך בנויה ממשאבים, מתקורות, זמן ואיכות ניקיון. ככה אנחנו בודקים את זה.

אהרון פישר: אנחנו מתחבטים בזה גם בעבודה שאמרתי לך, אם צריך להגדיר מינימום אמצעים או לא. זה יעלה בהמשך.

איתי פנקס-ארד: גם ככל שמגדירים ומגדירים אז מצד אחד הוודאות עולה והגמישות מתפוגגת, אי אפשר להתמודד עם מצבים מיוחדים שנוצרים והם תמיד נוצרים בעיר כל כך גדולה ומורכבת.

אהרון פישר : אני מבקש לסכם את החלטת הוועדה, עד כה ולפיה אתם מבקשים להכריז עליו כזוכה באזור דרום, ואתם מבקשים מהאגף לאחר מכן לנהל עימו מו"מ.

איתי פנקס-ארד : כן. על מנת להגיע לאחוז הרווח המקובל.

שלמה בן ישי : מו"מ על המחירים.

אהרון פישר : באופן כללי. לנהל איתו מו"מ במיוחד ביחס לכך שהוא נתן אחוז רווח יחסית גבוה.

אהרון מדואל : מה שקורה פה עם כל ההגדרות, מדאגה לשכר מינימום לעובדים אנחנו מתחילים לבנות פה קוד של עובדים כבר. אתה מבין? זה מתחיל לסבך ולסבך את העניין. פה אני יותר בדעה שאנחנו מודדים תוצאה. מודדים רחוב נקי. זה בעצם גם מה שהמפקחים של התברואה מודדים. אזור נקי או לא נקי. פחות מעניין אותי אם היו 3 פועלים שניקו את אותו קטע או שני פועלים שניקו את אותו קטע.

איתי פנקס-ארד : אתה צודק אהרון, זה מבחינת התושב. הבעיה שכשאתה בא ואתה אומר לא נקי אז הוא אומר לך כן נקי. אתה מראה לו את התפוקות ואתה אומר לו לא נקי. אין דרך להוכיח לא נקי.

אהרון מדואל : להפך, השאלה פה היא אחרת. אם אתה מחייב אותו במספר עובדים הוא אומר לך את ה-3 עובדים שהצבת במכרז הם פעלו פה ולמרות הכל זה לא נקי. אז משהו באומדן שלך שגוי. כשאני בא ומעמיד אותו במבחן התוצאה, אני רוצה נקי או לא נקי, אם יהיו פה 10 או אחד אותי זה באמת פחות מעניין. אני גם פחות משקיע זמן בביקוח על זה. זה פחות חשוב לי.

איתי פנקס-ארד : על זה גיל שאל. זאת המלחמה.

אהרון מדואל : בסופו של יום יש תוצאה ובעלי הניסיון, מפקחי התברואה, יודעים בוודאות מתי זה נקרא נקי ומתי לא נקי.

איתי פנקס-ארד : נכון.

אהרון מדואל : מתי מישו עבר וזרק קופסת סיגריות אחרי שהפועל הלך ומתי לא. יש להם את הניסיון הזה והם יודעים. הוא רואה בפינת הספסל אם עבר שם מטאטא בשבוע האחרון או לא עבר מטאטא בשבוע האחרון.

איתי פנקס-ארד : יש בדיקות פחמן 14, אפשר לדעת.

אסף לגשטיין : כמו שאהרון אמר, אנחנו עושים עבודה בדיוק על הנושא הזה. עבודה מקיפה. נפגשנו עם עיריות אחרות.

אהרון פישר : אנחנו מתחבטים בדיוק בנקודות האלה. איפה עובר הגבול בין להגדיר אמצעים או לא. בואו נתקדם לפרק הבא של עבר הירקון מערב. עבר הירקון החברה הראשונה שזומנה לשימוע זה ר. נאם שהפער שלהם מהאומדן הוא מינוס 9%. נקרא להם ראשונים.

- אהרון מדואל : כמה חברות סך הכל?
- אהרון פישר : 6 חברות הגישו הצעות, זימנו את 3 ההצעות הזולות ביותר : ר. נאם, מ.מ. פלגי וקפלן את לוי.  
שלי דביר : אני מסתכלת, אני מנסה להבין איפה מצוי הפער. אני רוצה שתמקדו אותי לאיפה מצוי הפער של ר. נאם לעומת התחשיב שלכם זה אותו פער של 9% בעצם.
- סיגל משיח : עלויות מיכון ואחרות, אצלו נמוך ב-15% מאיתנו.  
שלי דביר : עלויות מיכון?  
סיגל משיח : עלויות מיכון ואחרות.  
עו"ד לוי גצוביץ : הפער הוא 5%.
- סיגל משיח : 5% מהמכלול. יש פער של 9%. אני אעשה את זה בצורה מסודרת. הם נמוכים מאומדן העירייה ב-9%. 5% מתוכם זה בגין עלויות מיכון ואחרות. יש לנו עוד 2.5% שזה עלויות נוספות כולל תקורה והוצאות נוספות. הרווח שלהם נמוך מאיתנו ב-2.5%.
- אהרון פישר : כמה הרווח שלהם, 7%?  
סיגל משיח : 7.6%.  
שלי דביר : אז הרווח שלהם נמוך ממה שאתם חשבתם ב-2.5%?  
סיגל משיח : כן.
- איתי פנקס-ארד : זה בעיקר זה והמיכון. יש עוד משהו?  
סיגל משיח : לא. הם רק 9%.
- עו"ד לוי גצוביץ : סיגל, תתייחסי בבקשה גם לשעות הניקיון שהם הציעו.  
סיגל משיח : אמרתי, כמונו. אין הפרש. אין שם פער בעובדים. בכוח אדם אין בעיה.  
שלי דביר : אני מבינה שה-9% מורכבים ממה שאמרת, 5% מיכון, 2.5% רווח קבלני ו-2% עבודות נוספות. עכשיו אני ממקדת אותך בשאלה הבאה שלי על 5% מיכון. כשאני משווה אותו לעומת עידנים שעכשיו יצא. שניהם מדברים על מיכון.  
סיגל משיח : כן.
- שלי דביר : אני מבינה שהמכונות האלה שעולות כל כך הרבה כסף זה בעצם יוצר פערים עצומים. על איזו שנת רכבים הוא מדבר?  
סיגל משיח : הוא מדבר על שנת 2012, שהוא הולך להעמיד רכבים של שנת 2012. עידנים אמר שהוא יעמיד רכבים חדשים 2014.
- איתי פנקס-ארד : 2012 במונחים האלה זה די חדש לא?  
סיגל משיח : כן. זה עומד בדרישות המכרז.

- גיל ארויו : זה עומד בדרישות, אבל הוא רכש חדש.
- איתי פנקס-ארד : אם הוא לא עמד בדרישות אז בטח אין מה לדבר.
- אהרון מדואל : המכרז דרש 2009 הוא אמר 2012.
- שלי דביר : אז אתם מדברים על 5%. איך הוא עומד מבחינת מיכון שלו, פערי המיכון שלו לעומת עידנים, זה הפער בשנים של המכונות?
- גיל ארויו : יכול להיות. לא בדקתי את הפער בין שניהם, אלא בין כל אחד מהם לאומדן האיזור שלו.
- סיגל משיח : אני לא יודעת להגיד לך גם אם זה אותן שעות ואותן דרישות.
- שלי דביר : אני מדברת רק על המיכון,
- סיגל משיח : על רכבי טיאוט?
- שלי דביר : כן.
- סיגל משיח : רק על רכבי הטיאוט, כמה הוא תמחר רכב טיאוט?
- שלי דביר : רק על זה.
- סיגל משיח : אבל זה שנים אחרות. זה בר השוואה?
- שלי דביר : זאת השאלה.
- אהרון פישר : כמה הוא תמחר רכב טיאוט?
- סיגל משיח : ר. נאם תמחר רכב טיאוט ב-800 ש"ח ללא נהג. 800 ש"ח ללא נהג.
- שלי דביר : ללא נהג? כנראה שרכב הטיאוט זה בעצם הסיבה לפער.
- עו"ד לוי גצוביץ : ל-5%. כן.
- שלי דביר : עיקר הפער.
- סיגל משיח : הם תמחרו רכב טיאוט עם נהג.
- אהרון פישר : 1,584 ש"ח כולל נהג נכון?
- סיגל משיח : כן. אני בודדתי את זה.
- אסף לגשטיין : שלי, הייתי מסתכל על זה בכל זאת קצת יותר מלמעלה. אני אומר עוד פעם, אנחנו כבר מגיעים פה. אני פחות הייתי מסתכל על האלוקציה בפנים. אנחנו מגיעים פה כבר לתחום אחוזים. אמרתי לך, האומדן שלנו הוא אומדן שהוא אומדן נמוך. ב-9% אנחנו כבר מגיעים פה לפערים שהם פערים בתחושה שלנו אני כבר לא מרגיש כל כך בנוח עם הפער הזה.
- שלי דביר : אתה לא מרגיש כל כך בנוח. אני גם לא מרגישה בנוח עם פער של 9%. הסתכלתי על החלטות קודמות של ועדת מכרזים ואני יודעת שפסלתם הצעות על פערים נמוכים מ-9%.
- אסף לגשטיין : נכון.

**פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 22 משיבתה ביום 05.10.2014**

- שלי דביר : לכן אני שואלת ממה נובע הפער.
- אהרון פישר : חשוב גם לציין אגב את דוח דן אנד ברדסטריט שלהם.
- איתי פנקס-ארד : הוא מצוין.
- אהרון פישר : אבל מבחינת כמות מועסקים שרשום שם תסתכלו 9 עובדים. לא ברור כל כך העניין הזה.
- שלי דביר : 9 עובדים?
- אהרון פישר : כן. לא ברור העניין הזה.
- אסף לגשטיין : אני חושב שהוא ניקה את כפר שמריהו לפני זה לעומת תל אביב. בתור ניסיון.
- שלי דביר : זה הניסיון שלו?
- אסף לגשטיין : כן.
- שלי דביר : זה בעצם כל הניסיון, כפר שמריהו?
- אסף לגשטיין : כן.
- איתי פנקס-ארד : כמה זמן הוא ניקה שם?
- יערית צבי אשר : גם לא כקבלן ראשי, כקבלן משנה.
- שלמה בן ישי : בתנאי הסף 10 קילומטר בממוצע ליום, בכפר שמריהו הוא מנקה 15 קילומטר ממוצע ביום.
- איתי פנקס-ארד : כשאני רואה שהעובדים מקבלים את מה שהם צריכים. בן אדם מוותר על הרווח שלו. דווקא במקרה כזה שמישהו מגיע מכפר שמריהו ורוצה לעלות ליגה. הוא אומר אני מוכן להרוויח חצי ממה שעדינים מוכן להרוויח בדרום. אזור שקט, יש לי מיכון.
- אסף לגשטיין : אלה הדברים שמטרידים אותי מבחינת זכויות עובדים. כשאתה יורד מתחת לאומדן. מישהו שלא מכיר ולא יודע עם מה הוא הולך להתמודד.
- איתי פנקס-ארד : אם זה היה באזור הדרום זה משהו אחר. באזור הזה.

**נציג חברת ר. נאם, שלומי בוזגלו, נכנס לשיבה**

- שלומי בוזגלו : שלום לכולם. שמי שלומי בוזגלו, אני במקצוע משנת 1993 כבר 22 שנה. עבדתי בתור שכיר בחברה שעוסקת בתחום הזה וב-2006 פתחתי את החברה. המטרה של החברה היתה יותר טיאוט מכני, לתת דגש לטיאוט מכני.
- אהרון פישר : אתה הבעלים של החברה?
- שלומי בוזגלו : אני הבעלים היחיד.
- אהרון פישר : 100% מניות?
- שלומי בוזגלו : 100% מניות.

**פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 22 מישיבתה ביום 05.10.2014**

- אהרון פישר : מנהל רשום ברשם החברות?  
שלומי בוזגלו : מנהל רשום. 100% מניות. אני קם כל בוקר ב-5:00 בבוקר. עובר באתרים שאני עובד בהם. בודק שהכל מתוקתק.
- שלי דביר : שלומי, כמה עובדים יש לחברה?  
שלומי בוזגלו : 45 עובדים.  
שלי דביר : 45 עובדים?
- סיגל משיח : אני רואה שיש לנו כאן גם דוח שהוצאנו לגבי כל החברות, לגבי כל מי שנמצא כאן. הוצאנו דוח של דן אנד ברדסטריט. מתוכו עולה שב-2013 העסקתם רק 9 עובדים.  
שלומי בוזגלו : ב-2013, 9 עובדים?  
הרצל גוילי : מדברים על יחסי עובד – מעביד.  
שלומי בוזגלו : לא היה דבר כזה בשום שלב.  
איתי פנקס-ארד : יש לך תלושים ל-45 אנשים שכתוב עליהם למעלה ר. נאם יזמות?  
שלומי בוזגלו : יש לי תלושים. אני עובד ברמלה, רק ברמלה אני עובד במסגרת השוק ובמסגרת טיאוט רחובות שזה גם ש"פ (שטחים פתוחים) דרך משק וכלכלה גם כקבלן משנה של חברת ר.א.ג.א. שם מועסקים אצלי כ-29 אנשים, רק ברמלה.  
איתי פנקס-ארד : איפה עוד אתה עובד?  
שלומי בוזגלו : אני עובד בכפר שמריהו.  
שלי דביר : כמה עובדים?  
שלומי בוזגלו : 5 עובדים ורכב טיאוט עם שטיפה.  
אסף לגשטיין : ברמלה אתה מנקה את רק השוק?  
שלומי בוזגלו : לא. ברמלה בוקר זה שטחים פתוחים. יש לי שם 4 מטאטאים עם שוטפים ו-17 עובדים בוקר. מנהל עבודה אחד. בשוק יש לי 11 עובדים ומנהל עבודה. גם רכב טיאוט ומשאית לפינוי אשפה. אני מפנה שם גם את האשפה. אני עובד מסביב לשעון ואני מבקר את כל האתרים בעבודה. יש לי אופנוע ואני יוצא כל בוקר לכל האתרים. אני בודק מין ביקורת איכות לכל האתרים ולכל המקומות.
- אהרון פישר : מציג את הנוכחים.  
שלומי בוזגלו : שלום לכולם.  
אהרון פישר : קיבלת זימון לוועדה, ידועה לך מטרת הזימון וקיבלנו ממך גם ניתוח תמחירי של הצעתך לוועדה.

שלומי בוזגלו : נכון.

אהרון פישר : גם ראית את הפרוטוקול הקודם בטח שצירפנו לזימון. יש לנו פה גם מספר שאלות לגבי הניתוח התמחירי של הצעתך וחשבות בקרת שכר יציגו לך מספר שאלות בנושא.

שלומי בוזגלו : בסדר. אני יכול להקדים משפט אחד?

אהרון פישר : כן.

שלומי בוזגלו : אני היום משמש כמנהל תפעול, כתפעול של האזור של רמת אביב, אני מתפעל את כל האזור של רמת אביב. אני נמצא שם. אני גייסתי את הנהגים. אני גייסתי את מנהלי העבודה.

יערית צבי אשר : מטעם איזו חברה?

שלומי בוזגלו : אני עצמאית רק מנהל תפעול.

אסף לגשטיין : מה זאת אומרת גייסתי? לא ברור לי. אתה יכול לחדד?

איתי פנקס-ארד : אתה קבלן משנה של מישהו שם?

שלומי בוזגלו : אני לא קבלן משנה.

איתי פנקס-ארד : אז מי שכר אותך שם, עם מי אתה עובד?

שלומי בוזגלו : חברת ש. ניר שכרה אותי לנהל את הפרויקט. אני לא מוציא תלושים. אני לא מתעסק עם העובדים.

איתי פנקס-ארד : אתה מנהל מקצועי בשטח.

שלומי בוזגלו : מנהל מקצועי. נותן להם את ההיבט המקצועי בטיאוט רחובות מהניסיון שלי.

יערית צבי אשר : עם העובדים שלך?

שלומי בוזגלו : העובדים של ש. ניר נטו. חברת ש. ניר. העובדים של חברת ש. ניר. אין לי שום קשר לעובדים.

אהרון פישר : בסדר. סיגל, בבקשה.

עו"ד לוי גצוביץ : כמה זמן כבר אתה מנהל התפעול שם ברמת אביב?

שלומי בוזגלו : מהתחלת הפרויקט.

עו"ד לוי גצוביץ : מאז שהם זכו במכרז הקודם ?

שלומי בוזגלו : ממאי 2012 אם אני לא טועה. הקדמתם ושאלתם אותי שאלות. אני יודע בדיוק מה קורה באזור

הזה. אני יודע איך לתפעל אותו. אני יודע שצריך שם יותר טיאוט מכני. אני יודע מה צריך שם

באזור. אם זה רמת אביב ג', אפקה, נווה אביבים. כל מקום ומקום, אני יודע כמה צריך שם

לעבוד ואיך צריך לעבוד. אני חושב, אם תחליטו שאני זוכה במכרז, יש לי דרכים לייעל את

העבודה שם. כמוכן בשיתוף עם אגף התברואה. אני חושב שצריך שם עוד רכב מבחינה תפעולית.

כמוכן שזה יהיה בצמצום של עובדים אבל האיכות של העבודה תהיה יותר טובה. יש שם המון

עלי שלכת. המון עלי שלכת באזור הזה. הרכבים עם השטיפה זה מה שנותן את המענה למקומות האלה. יש לי צי של רכבים ורכבים שברשותי שיכולים לתת.

שלי דביר : חוץ מהיותך מנהל התפעול אתה בהסכם עם ש. ניר?

שלומי בוזגלו : אני מוציא לו חשבונית כל חודש על התפעול שלי.

שלי דביר : זה ההסכם?

שלומי בוזגלו : כן. על התפעול שלי. נטו בחודש.

איתי פנקס-ארד : המקום הראשון מבחינת הדברים שחשובים לנו זה הניקיון. כלומר, התוצאה שבשבילה שוכרים את הקבלן. מיד אחריו כמעט באותו מקום או אפילו באותו מקום, זה הזכויות של העובדים. ראינו בניתוח התמחירי שלך, ניתוח שעומד בתנאים, במה שצריך לתת לעובדים. אבל ויתרת למשל על אחוזי רווח. יש עוד סעיף שהוא משמעותי, המיכון. במיכון אני מבין שזה בעצם ההתמחות שלך מאז שפתחת את החברה וגם בנושא התפעולי עם חברת ש. ניר אני מניח שזה הדגש שאתה נותן. השאלה באמת אם לא תתפתה להעביר קצת מהעובדים לכיוון הרווח. כי הלכת על רווח שהוא בסדר, אבל יש פה קבוצות שביקשו רווח יותר גדול, רווח יותר גדול. מעבר לזה שנבדוק אותך.

שלומי בוזגלו : אני מצמצם עלויות איפה שאני יכול. כל בורג שיוצא מהחברה אני יודע עליו. כל תקלה שיש ברכב מודיעים לי. יש לי כ-20 רכבי טיאוט שמסתובבים ואני משכיר אותם לחברות בהרבה ערים. לא פירטתי כרגע, שוהם, רחובות.

איתי פנקס-ארד : מה הגיל הממוצע של ה-20 רכבי טאוט האלה?

שלומי בוזגלו : רובם חדשים. 2009 ומעלה.

איתי פנקס-ארד : ב-2005 היית נוסע? 2009 זו לא דוגמה למשהו חדש.

שלומי בוזגלו : 2009 ומעלה. 5 או 7 רכבים מתוכם 2012 ומעלה. יש לי רכבים מ-2012 ויש לי גם מ-2013.

איתי פנקס-ארד : עם החדשים מעל 2012 אתה מנקה ?

שלומי בוזגלו : את הרכבים שלי אני משכיר במקרה לחברת ש. ניר. נטו שכירות בתור רכב. אני מתקן אותו. האנשים שלי מתקנים אותם. המומחיות שלי כמו שאמרת זה רכבי טיאוט. אני משכיר לעוד הרבה חברות מטאטאים.

עו"ד לוי גצוביץ : יש לך מוסך?

שלומי בוזגלו : כן.

עו"ד לוי גצוביץ : איפה?

שלומי בוזגלו : פה במסובים ליד מוטי קזולה, אם מישהו מכיר את תחנת הדלק של סעדון. שם יש לי מוסך שאני

מתקן את הכלים שלי. היה בחולון ועברתי לשם. כשגדלה כמות הרכבים עברתי לשם.

אסף לגשטיין : התייחסות לגבי צמצום ההוצאות שלך. זה שאתה עובד עם ש. ניר זה בסדר. אתה לא חווית את הבקרה שאנחנו מבצעים על זכויות המועסקים. אנחנו עושים בקרה מאוד קפדנית על הזכויות של העובדים. אנחנו עוברים על כל תלושי השכר של העובדים ומהניסיון שלנו חברות שלא עבדו איתנו קודם חלק מהדרך שלהן לצמצם עלויות היתה לחסוך בשכר של העובדים. עוד פעם, כמו שאיתי אמר,

איתי פנקס-ארד : לא ניתן לזה לקרות.

אסף לגשטיין : כן,

שלומי בוזגלו : אני גם לא אתן לזה לקרות. אני לא יודע אם ראיתם והוצאתם עלי. ראיתי שהוצאתם על החברה שלי דוח מדן אנד ברסטריט. במשך כל ההתנהלות שלה לא פגעתי באף עובד. אף עובד לא תבע אותי באיזושהי צורה מבחינת זכויות מועסקים אלא אם כן היתה אי הבנה בין מנהל העבודה לעובד, שזה עובד אריתראי שפתאום נעלם ומנהל העבודה חשב שהוא הלך, משהו מינורי. מבחינת עובדים זה חוק אצלי לשלם כמו שצריך, כי אני חושב שנהג או עובד שלא מקבל את השכר שלו כמו שצריך ושלא נותנים לו ומפשלים איתו, הוא יכול לפגוע לי ברכב. בקלות אני יכול לשלם את זה. לדוגמה לניקוי פילטר אוויר, כדי לתת להם דחיפה בנושא של ניקוי פילטר אוויר הייתי אומר לו אם אני מבקר אותך ויש לך פילטר אוויר נקי אתה מקבל ממני 50 ש"ח במקום. ככה הייתי מייעל את העבודה. רואה את כל השיטה הזו בצורה אחרת. לא מנכ"לים ולא סמנכ"לים, לא לפגוע, לא לקנוס. קודם כל זה העובדים. אני גם הייתי שכיר.

עו"ד לוי גצוביץ : הנושא הוא שהעירייה מבקרת את זכויות מועסקים בצורה קפדנית ביותר. קראת את כל ההוראות החוזה, נספח א' לחוזה, נספח ב' לחוזה. אתה מודע לעובדה שהעירייה תבדוק את תלושי השכר ותשווה את שעות הניקיון שמדווחים על ידך בגין עובדיך אל מול שעות הניקיון שמופיעות בניתוח התמחירי שהצגת?

איתי פנקס-ארד : כל הזמן. לא רק בהתחלה.

שלומי בוזגלו : אני יודע ואני שמעתי על הביקורת שלכם. לי אישית בחברה שלי ברמלה משק וכלכלה לוקחים את התלושים ובודקים אותם. קרנות השתלמות וכל מה שצריך. אני יודע שאצלכם הביקורת היא מאוד קשה. אתם לא תיתנו לזה לקרות גם. אני גם לא אתן לזה לקרות.

שלי דביר : שווה לך רווח קבלן רק של 7% - את כל כאב הראש הזה?

שלומי בוזגלו : אני אגיד לך משהו, האזור הזה יחסית בתל אביב הוא האזור הכי קטן שיש בעבודה. המחזור שם לא ענק. יכול להיות שיש מקומות אחרים שהמחזור שם יותר גדול ושם אפשר להוציא רווח יותר

גדול. פה באזור הזה שווה לי לעבוד. אני מכיר את העבודה. אני יודע. יש לי כבר את כל המערך גם של הנהגים. דיברתי איתם, הם יישארו. הם יעברו לחברה שלי. אין להם שום בעיה לעשות את זה. אני חושב שלחברה כמו שלי שהיא לא גדולה, אין לי מנכ"לים ואין לי סמנכ"לים, אנשי תפעול נטו ואני בשטח. מספיק לי הרווח ואני יכול להתקדם עם זה הלאה. זו תהיה גאוה בשבילי לעבוד בעיריית תל אביב, לחברה שלי.

סיגל משיח : שתי שאלות, קודם כל אמרת שאתה מתכוון לקחת את העובדים שעובדים ב-ש. ניר. אני רוצה לוודא.

שלומי בוזגלו : רק המנהלים והנהגים. עובדים אני לא מתכוון להעסיק אריתראים. יש לי צוות של עובדים ברמלה של רוסים ושל אתיופים שאני הולך להעביר אותם. דיברתי איתם כבר. כולם מוכנים. אני הולך להסיע אותם. לגבי הנהגים, מי שעובד דיברתי איתו ויישאר. לגבי העובדים גם כן. בשיתוף כמובן עם אגף התברואה אם יורשה לי לייעל את העבודה, אם יוכלו לייעל את העבודה ולהוסיף שם עוד רכב על חשבון עובדי ניקיון כדי לא להיות תלויים בעובדי ניקיון. כי בגשם העובדים לא יעילים ובכל מיני תנאים. עדיף על ידי המכניקה.

סיגל משיח : שני דברים על מה שאמרת. אני רוצה לוודא איתך שאתה לוקח בחשבון שאם אתה לוקח עובדים שעובדים שם כבר במתחם אתה צריך לקחת בחשבון את הוותק שלהם. זה משפיע על השכר של העובדים, הוא יותר גבוה.

שלומי בוזגלו : מקובל.

סיגל משיח : זה משפיע על הרבה רכיבים. זה כתוב גם בחוברת המכרז הסעיף הזה. אתה לוקח את זה בחשבון?

שלומי בוזגלו : כן.

אסף לגשטיין : זה מצמצם. גם ככה אתה נמוך מהאומדן. זה יגדיל את הפער שלך.

סיגל משיח : דבר נוסף, אמרת שאתה רוצה להכניס רכב טיאוט נוסף על חשבון עובדים במידה ותזכה במכרז. חשוב לי לציין, זה דבר שאתה לא יכול להחליט עליו לבד אלא זה בשיתוף ולאחר אישור של אגף תברואה. הם מחליטים. אתה מציע אבל הם אלה שמחליטים. מה שהתחייבת כאן זה המחייב.

איתי פנקס-ארד : זאת נקודת המוצא שלך.

שלומי בוזגלו : אמרתי את זה. אמרתי והזכרתי, רק בשיתוף עם אגף התברואה. מה שירשו לי לעשות זה מה שאני אעשה. אני לא אעשה שום דבר על דעת עצמי.

הרצל גווילי : רק נקודה אחת. כשאתה אומר מוסיף רכב, כשאתה מוסיף רכב אחד כמה לדעתך רכב כזה יכול לצמצם בעובדים?

שלומי בוזגלו : 6-8 עובדים רכב עם שוטף.

שלמה בן ישי : אם זה 8 זה 6 כי יש נהג ויש פועל. זה חוץ מהאוטו. אז האוטו שווה 6 עובדים.

שלומי בוזגלו : נהג, שוטף ורכב שווה לי 6-8 עובדים. תלוי באיזה אזור מדובר ומה היכולת שלו. במיוחד ברמת

אביב כמות העובדים שאתה שם, אתה יכול לשים בחניה אחת עובד שלא ייתן.

סיגל משיח : אני אציין משהו אחרון. גם להם כמו ליתר החברות בדקנו את הדוח של דן אנד ברדסטריט. יש

להם סיכון התקשרות נמוך מהממוצע. בסך הכל בסדר. בסדר גמור. אני סיימתי.

שלומי בוזגלו : תודה רבה לכם.

**נציג חברת ר. נאם, שלומי בוזגלו, יוצא מהישיבה**

איתי פנקס-ארד : בכל מקרה הזמנו עוד שני משתתפים למתן זכות טיעון.

אהרון פישר : אמרתי שאת הבאים לא חייבים לשמוע. אם אנחנו מחליטים לגביו כזוכה אפשר לייתר את

השימוע של הבאים. הזמנו אותם כדי שאם אנחנו לא מכריזים על הראשון כזוכה יש לך מיד

לשמוע את האחרים. זה כל העניין. לא חובה לשמוע את האחרים. אם אתם התרשמתם לאור

מתן זכות הטיעון כי ר. נאם יכול לבצע את העבודות במחירי הצעתו, ניתן להכריז עליו כזוכה

ומתייתר הצורך לשמוע את האחרים.

איתי פנקס-ארד : אני לא רואה הצדקה לא להכריז עליו. מחיר טוב לעירייה. זכויות עובדים. הבן אדם דיבר

לעניין. רוצה להיכנס לתל אביב. חברה צעירה, ממוכנת. אני בעד לתת צ'אנס.

אהרון פישר : גיל, איך נראה לך?

גיל ארויו : נראה לי בסדר גמור.

שלי דביר : לא מפחיד אתכם להתקשר עם מישהו שאין לכם ניסיון כלשהו איתו?

איתי פנקס-ארד : למה? בואו נכניס עוד חדשים.

אהרון מדואל : אנחנו רוצים למצוא קבלנים חדשים שאין לנו ניסיון איתם.

גיל ארויו : שלי, אתה מייצר איזשהו תחרות למתחרים הקבועים ולקבלנים שכבר עובדים בעיר.

איתי פנקס-ארד : בחור שעבד שכיר, פתח חברה,

שלי דביר : עוד פעם, הדבר היחיד שמפחיד אותי זה הפער. אותו פער של 9% שבסוף עלול להתגלגל...

גיל ארויו : כן. אבל בואו ננתח. קודם ניתחנו את הפער. הפער היה פה על מיכון. הפער היה על 2.5% פחות,

סיגל משיח : הם אומרים שהם מתמחים במיכון.

שלי דביר : אם הוא מוסיף עוד רכב אז פער המיכון רק עולה מ-5% ליותר.

אהרון מדואל : אבל יורד בעובדים.

גיל ארויו : יורד במקום עובדים.

אסף לגשטיין : זה עולה לו יותר ממה שיורד.

איתי פנקס-ארד : יש עוד נקודה. מי שקיפח זכויות עובדים זה לא תמיד מי שביקש לעצמו רווח קטן. ראינו כבר קבלנים עם רווח מאוד גדול...

גיל ארויו : גם הבנו מפה שהוא לא צריך לחלק משכורות לסמנכ"לים, מנכ"לים ויש לו מטה מפה ועד הודעה חדשה.

איתי פנקס-ארד : הוא עובד גם בעצמו, לא כשכיר, כנראה בן אדם שיש לו מינוף, עסקאות ליסינג טובות. הביא הרבה רכבים ומחכיר אותם.

אהרון פישר : אז הוועדה מכריזה עליו בעצם כזוכה במכרז. למישהו יש הסתייגויות?

שלי דביר : לי יש הסתייגות.

איתי פנקס-ארד : שלי נמנעת?

אהרון פישר : שלי נמנעת? בסדר. הערות?

שלי דביר : בגלל שאמרנו שמלכתחילה,

אהרון מדואל : אבל יש פה נקודה אחת שלא שאלת. הוא הולך להכפיל את מספר העובדים שלו עכשיו.

יערית צבי אשר : יש לו היום 45.

אהרון מדואל : ושם כמה הוא צריך?

יערית צבי אשר : אנחנו מבקשים כ-20.

אהרון פישר : הוא אמר שאת הנהגים הוא קולט. את הנהגים והמפקחים הוא קולט. זה רק העובדים. נגיד שזה עוד 10-20 עובדים.

אהרון מדואל : לא רק שהוא מספק רכבים ל-ש. ניר הוא גם ייקח את הרכבים...

אהרון פישר : הוא משכיר לו אותם. זה רכבים שלו והוא אומר שהוא משכיר אותם...

איתי פנקס-ארד : אני דווקא מתרשם מהיזמות פה.

גיל ארויו : אני גם חושב שיש מקום לתת ציאנס לחברות כאלה. אנחנו יכולים תמיד לבחון אותם ויש לנו את הכוח גם להעיף אותן. באותה מידה.

שלי דביר : אין לי בעיה לתת ציאנס לחברות חדשות בכלל. אני רק חושבת שמלכתחילה התחלנו בתמחור נמוך מאוד יחסית לממוצע אז לרדת כמעט 10%.

אהרון מדואל : אבל את יודעת שתמיד מי שרוצה להיכנס ולשים רגל, תמיד חייב לשבור את השוק כי אם הוא לא ישבור את השוק הוא לא יכנס. זה א"ב בעסקים.

גיל ארויו : אבל גם בבדיקה של שבירת שוק או לא שבירת שוק אנחנו בדקנו שבזכויות מועסקים הוא

## פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 22 מישיבתה ביום 05.10.2014

פרפקט ומהניתוח התמחירי שהוצג אין פגיעה בזכויות המועסקים.

אהרון מדואל: פרפקט. אין ברירה. את לא יכולה להיכנס לתחום חדש, למקום חדש בלי לשבור.

שלי דביר: מתח הרווחים שלו...

איתי פנקס: הוא פשוט בן אדם שעובד הרבה בעצמו. זה ברור. הוא אפילו עושה מיקור חוץ לעצמו ברמת אביב.

אהרון פישר: זו חברה קטנה ובגלל זה כנראה הם יעילים יותר בינתיים.

איתי פנקס-ארד: מה שחזק את זה עצם זה שהוא מכיר את השטח ומכיר את האזור. גם פעם קודמת נתנו לחברה שהיה לה יתרון ביזמות בתחום של רכבי טיאוט, של המיכון. יש לזה משמעות. אלה כנראה החברות החדשות. הם אנשים שפותחים את הראש, נוסעים לחו"ל, רואים רכבים. בונים בעצמם רכבים. הם פשוט יותר יעילים ומרוויחים יותר. יכול להיות שהם מרוויחים יותר מהחברות של פעם שהיו מביאות אחוזים יותר גבוהים.

אהרון מדואל: בשוק העבודה הקשה בארץ, אריתראים, זרים, אין עובדים בעצם. חייבים לעבור למיכון.

גיל ארויו: גם העולם הולך לטכנולוגיות. גם במדינות מעולם כזה או אחר שיש עובדים בשפע. החברות העסקיות הולכות על טכנולוגיה.

אהרון מדואל: כשהוא עובד עם מכונת שטיפה על מדרכה או כביש ובא רכב הטיאוט ולוקח אותו, ההספק, אין מה להשוות לפועל.

אהרון פישר: אנחנו סיימנו ונכריז עליו כזוכה באיזור עבר הירקון מערב?

איתי פנקס ארד: כן. תודה רבה.

### החלטה

1. מאשרים להכריז על המשתתף במכרז חברת עידנים עבודות ציבוריות בע"מ (נעם אשכנזי), כזוכה במכרז לניקוי וטיאוט רחובות- אזור דרום, מנחים את האגף לאחר הכרזתו כזוכה, לנהל עימו מו"מ על מחירי הצעתו.

2. מאשרים להכריז על המשתתף במכרז חברת ר.נאם יזמות בע"מ, כזוכה במכרז לניקוי וטיאוט רחובות- אזור עבר הירקון מערב.

וכמפורט לעיל.

פרוטוקול ועדת מכרזים (כ') מס' 22 משיבתה ביום 05.10.2014

26/10/14  
משה ינאי  
מרכז מכרזים והתקשרויות

26/10/2014  
אהרן פישר  
מנהל מח' מכרזים והתקשרויות

26/10/14  
עו"ד שני לוי גצוביץ  
סגן ליועמ"ש

26/10/14  
איתי פנקס אור  
יו"ר ועדת המכרזים

רון חולדאי  
ראש העירייה  
26-10-2014

תאריך:

---

משה ינאי  
מרכז מכרזים והתקשרויות

---

אהרן פישר  
מנהל מח' מכרזים והתקשרויות

---

עו"ד שני לוי גצוביץ  
סגן ליועמ"ש

---

איתי פנקס ארד  
יו"ר ועדת המכרזים

---

רון חולדאי  
ראש העירייה

---

תאריך: