

פרוטוקול מס' 12 של פורום מועצה מתאריך 25/12/05

משתתפים : רון חולדאי – ראש העירייה

וה"ה : ש. אגמי, א. גלעדי, י. דרורי, פ. ויסנר, י. כחלון, ר. לוינטל, א. שומר, מ. מוזס,
ש. מזרחי, ש. גפן, ד. ספיר, ה. שכנאי.

נוכחים ה"ה : מ. לייבה, ע. אברהמי, מ. אוקון, מ. בניימיני, מ. גילצר, א. גרגיר, א. גרטי,
פ. דרורי, א. כהן, ד. לוטן, ס. פריימן, ג. בן-חורין.

מוזמנים : אלי זיו, מנכ"ל התאחדות מלונות ת"א רבתי.

רשמה : ישראלה אגמון

על סדר היום:

1. עזרה ובצרון.
2. העמותה לתיירות.
3. מוזיאון ארץ ישראל.

14. הצגת תאגידי עירוניים

1. עזרה ובצרון:

מר רון חולדאי - ראש העירייה:

שלום לכולם.

במסגרת הנסיון ליצור השכלה מורחבת יותר של חברי המועצה, יוצגו היום 2 חברות ועמותה. שלום לכולם ותודה לאלה שבאו.

מר מרק אוקון:

שלום לכולם. שמי מרק, אני מנכ"ל "עזרה ובצרון" למי שלא מכיר.

(**הצגת הדברים מלווה בשקפים**) אנו נציג כאן את תכנית העבודה של "עזרה ובצרון" לשנת 2006, נראה את תכנית העבודה, את המבנה הארגוני של החברה, את תחומי הפעילות של החברה, ואם תרצו לשאול שאלות, אני עומד לרשותכם.

המבנה הארגוני של החברה: למעשה אנו מורכבים מכמה תחומי פעילות: תחום של שיפוצי בתים- זה תחום מאוד רחב שאנו עוסקים כבר שנים רבות, אפשר לראות את תוצאות השיפוצים ברחבי העיר.

האגודה לתרבות הדיור- היא חלק מ"עזרה ובצרון".

תחומים נוספים ששייכים להיבט של ביצוע פרויקטים בעיר- זה הנושא של אחזקת מוסדות. בתחום החינוך אנו מתחזקים החל משנת 2005 גני-ילדים בעיר. אנו מבצעים פרויקטים עירוניים עבור גופים שונים: מינהל החינוך, המשלמה ושאר הגופים העירוניים. ותחום של יזמות, ואני אפרט בהמשך כמה פרויקטים שעומדים על הפרק, ואנו אמורים לבצע אותם בשנת 2006.

נושא משאבי אנוש, החברה תעסוק החל משנת 2006 גם בנושא של אספקת כח אדם לגופים שונים בעירייה.

ותחום של בתים לשימור, ואני מקווה שהנושא ייפתר וגם את התחום הזה אנו נקח לעצמנו.

כח אדם: אני מציג כאן על גבי השקף איזושהי היסטוגרמה שמציגה תקופה של 4 שנים – 2002 מול 2005. בשנת 2002 מנתה "עזרה ובצרון" 42 איש, והיום היא מונה 34 איש. חשוב להדגיש שהשינוי המהותי נובע משני מישורים:

א. צמצום כח אדם מינהלי. פעם היו 28 והיום יש 19.

ב. והדבר החשוב ביותר זה גידול בכח אדם הנדסי. "עזרה ובצרון" היא חברה לניהול פרויקטים. יש ב"עזרה ובצרון" 6 מהנדסים אורגניים, כאשר למעשה כל הפרוייקטים של החברה שמוטלים עליה, מתבצעים באמצעות כח אדם אורגני. גם החלק של ניהול פרויקטים, ובחלק

מהפרוייקטים- גם פיקוח צמוד באתרים. זה למעשה השינוי המהותי שהוכנס במהלך 3 השנים האחרונות בתמהיל כח אדם, וסדר הגודל של 34 איש הוא סדר הגודל של כח האדם הדרוש לחברת "עזרה ובצרון".

מר גלעדי:

הירידה נבעה מהנושא של ביטול העסקת כח אדם:

מר מרק אוקון:

חלק. אנו עכשיו לא קולטים אף אדם נוסף, ואם אותו כח אדם קיים אנו נבצע גם בשנת 2006.

מר דרורי:

יש פה חברת כח אדם, שאתה לא מציג פה.

מר מרק אוקון:

יש פה 2-3 איש שירדו מכח אדם, כך שהמספר היה צריך להיות 40, ויש פה פער של 6 איש. מר דרורי, אתה חבר דירקטוריון ואתה מכיר את המטרייה. זה לגבי תמהיל כח אדם.

לגבי הנושאים העיקריים לשנת העבודה 2005, ולא אעבור על כולם אלא על הדברים החשובים. לפחות החזון שלי הוא- להיות חברה לניהול פרוייקטים בעיר תל-אביב יפו. אנו עובדים מול המון גורמים, ולא שאני מחלק ציונים, אבל לדעתי אנו עושים את זה בצורה מניחה את הדעת ובצורה טובה.

דבר נוסף שהוא חשוב שקרה השנה, זה שינוי קריטריונים לשיפוצי בתים. מדובר למעשה בהגדלת הלוואות לשיפוצי בתים, דבר שהוסיף סדר גודל של כ-20% לשיפוצי בתים. לא שזה פתר את הבעיה של אותם 1,000-2,000 בתים שאנו רוצים לעשות, אבל עדיין זה תרם לאיזהשהו גידול בפרוייקט השיפוצים.

במהלך 2004-2005 "עזרה ובצרון" הצליחה להגיע לאיזון תקציבי. היא היתה במשך שנתיים חברה מפסידה, ואני מקווה שבדוחות 2005 אנו נוכל לראות סוף סוף איזון תקציבי. פרוייקט אחזקת גני ילדים: השאיפה שלי במהלך 2006 היא, לבצע את האחזקה של כל המוסדות העירוניים, מוסדות רווחה ובתי ספר בניהול עצמי, באמצעות שיטת אחזקה חדשה שאנו הנהגנו, כולל מוקד תקלות, כולל חוזה התקשרות על בסיס ביטוח, כלומר- אנו יודעים מראש כמה תעלה האחזקה, מה הזמינות שלה ומה רמת השרות שאנו רוצים או דורשים.

התנענו פרוייקט "לוחמי גליפולי". זה פרוייקט מגורים שאנו הולכים להקים במהלך 2006. זו יוזמה משותפת של העירייה ושלנו, וזה אמור להיות PILOT לביצוע פרוייקטים דומים במתחמים עירוניים על קרקע עירונית.

ואגב, האגודה לתרבות הדיור זכתה במקום ראשון בתחרות ארצית. אמנם זה לא דיוק הנתיב המרכזי של החברה, אבל חשוב להזכיר את זה.

"עזרה ובצרון" זו חברה, אני לא יודע אם יחידה או לא יחידה, אבל אנו מוסמכי ISO כבר כמעט 4 שנים. אנו מוסמכים על כל הגופים השונים של החברה. זו גם כן פעילות מאוד חשובה של החברה והיא תורמת לחברה, לאיכות ביצוע ולניהול תקין של הפרוייקטים.

מחשוב, גם זה תחום מאוד חשוב שהשקענו בו לא מעט משאבים, וזה מוכיח את עצמו לאורך השנים בניהול הפרוייקטים. אותו משולש ידוע של לוחות זמנים, תקציב ואיכות, זה בין היתר בזכות השימוש בתוכנות שאנו משתמשים בהן.

דבר נוסף: אנו עברנו למשכן החדש שלנו. לאחר 17-18 שנה הרסנו את הבניין בדרך מנחם בגין 5 ועברנו לרח' המסגר, פרויקט שגם הוא היה לא פשוט אבל בסוף הצלחנו לעשות את זה. וכמו שהזכרתי בהתחלה, ניהול של כל הפרוייקטים באמצעות כח אדם אורגני של החברה. אני מדבר כרגע בהיבט הכלכלי, כי אנו חברה עיסקית לכל דבר, ואכן משתדלים להחזיק מהנדסים אורגניים, כי זה מביא לקיצור משך הביצוע של הפרוייקטים ולאיכות עבודה הרבה יותר טובה. מחזורי פעילות: א. אנו רואים פה את אותה חלוקה על פי התחומים השונים: שיפוצי בתים, ביצוע פרויקטים, כאשר לגבי 2005 מדובר בתכנית עבודה מאושרת, ולגבי 2006 זו תכנית עבודה שמופיעה כרגע בתב"ר ולמעשה היא גם כן מאושרת.

משאבי אנוש.
גליפולי.

מאור הגולה, שאני מקווה שזה יצא לפועל.
לבניין העירייה יש פה נתח יחסית קטן, עוד פעם כפונקציה בהתנעת ותחילת ביצוע הפרוייקט.

גב' אגמי:

למה לגבי "מאור הגולה" אתה אומר שאתה חושב שזה יצא?

מר רון חולדאי - ראש העירייה:

הוא אמר שהוא מקווה.

מר מרק אוקון:

אני מקווה שזה יוצא. כאשר אני יוצק את הקורנס הראשון, אני יודע שזה יצא. עד שלא קדחתי קורנס, אני אומר שאני מקווה, אבל התקווה אצלי בדרך כלל מבוססת, כך שאני מקווה שזה יצא. כאן על גבי השקף אנו רואים את השינוי בהיקף הפעילות משנת 2003 עד שנת 2006. בסה"כ אפשר לראות שיש פה גידול מתמיד של כ- 20%-30% כל שנה, והשמיים הם הגבול. הגבול הוא אותו תקציב שאני יכול לייצר.

מר רון חולדאי - ראש העירייה:

מ- 85 ל- 168 זה 30%?

מר מרק אוקון:

לא. זה ממוצע. זה 100%.

מר רון חולדאי - ראש העירייה:

זו שאיפה.

מר מרק אוקון :

לא. 2006 זו תכנית. במידה שגליפולי יצא, מאור גולה יצא, בניין העירייה יצא, זו השאיפה, זה היעד שאני הצגתי. אני מאוד מקווה שכאשר אני אציג את זה פה בעוד שנה, אני אוכל להגיד שבשנת 2006 היקף הפעילות היה 168 מליון שח'. מבחינת המאזן הכללי, ואני לא נכנס כאן בדיוק למספרים הקטנים, אבל חשוב להבין שהוצאות החברה עומדות על 8.4 מליון שח'. זה עלות השכר, שכירות וכו'. מצד שני אנו רואים את סה"כ ההכנסות, ואפשר לראות שב - 2006 אנו אמורים להגיע למאזן חיובי ולרווח של 700,000 שח', ואני מקווה שזה יקרה. סה"כ חשוב להבין ש"עזרה ובצרון" לא מסתמכת על הכנסות קבועות, אנו עובדים קשה כדי להרוויח שקלים. אותה עמלה של 4%, ועל זה יש עמלה נוספת של ניהול פרויקטים בביצוע עצמי, וזה דורש מאתנו באמת להגיע לביצועים טובים ולבצע לא מעט פרויקטים עבור עיריית תל-אביב. מטרת החברה מפורטות כאן :

שיפור פני העיר.
אנו משמשים כחברה לביצוע פרויקטים עירוניים.
פרוייקטים יזמיים כמו גליפולי או כל פרויקט אחר.
ודבר נוסף, אנו מנסים לעשות ביד אליהו משהו תוך שימוש בתמ"א 38, לא במסגרת של פינני-בינוי אלא במסגרת של בינוי-עיבוי, כלומר ליצור איזהשהו מנגנון, ואני מקווה שבשנת 2006 נצליח לעשות איזהשהו PILOT. וזה כבר מתבצע.

גב' כחלון:

נכון.

מר מרק אוקון :

יעדים לשנת 2006 :

פה לקחנו את היעדים העירוניים וגזרנו מהם את יעדי החברה.
פרוייקט מנשיה, מתחם גליפולי, אלה כל הפרוייקטים ששייכים לאותו יעד שהוגדר על ידי ראש העירייה כעיר אטרקטיבית למגורים, ואלה אותם הפרוייקטים שאמורים לשפר את איכות החיים לתושבים בעיר.
ביצוע פרויקטים : זה למעשה אותו גוף שמבצע את רוב הפרוייקטים בעיר. אני רוצה להגיד לכם שיותר קל להקים את מגדלי עזריאלי מאשר לבצע שיפוץ ובנייה של 25 גני ילדים ובתי ספר, מבחינת המורכבות והשקעת המשאבים, כאשר בסוף אתה מתקשקש עם ½ מליון שח', מליון שח', 1.2 מליון שח', וכל פרויקט גוזל משאבי אנרגיה ומאמץ בדיוק כמו פרויקט של 100 מליון שח'.
בתחום הפרוייקטים אנו מבצעים, נכון ל - 2006, סדר גודל של כ - 40 פרויקטים שונים, שזה היקפים עצומים. כל הנושא של תכנון, תאום, ביצוע, לא משנה באיזה היקף הפרוייקט, זה דורש כמעט את אותם משאבים מבחינת ההשקעה של אנשים.

נושא של תכנון לוחות הזמנים : אנו עובדים עם גאנט, כל פרויקט מתוזמן, והלקוח בדרך כלל יודע מתי הפרוייקט הזה מסתיים.
כאן אנו רואים את היעדים ל – 2006.
פרוייקטים לביצוע עבור עיריית תל-אביב : יש פה טבלה שנותנת סקירה איך הגענו ל - 71 מליון.
יש פה 21 מליון שח' לביצוע מוסדות חינוך שונים, שזה לפי מיטב זכרוני בין 24 ל - 26 פרויקטים.
השלמת רח' הרצל- שזה כבר ביצוע. השלמת כרם התימנים- שהמכרז כבר יוצא. פרויקט ככר אתרים- שמסתיים בימים אלה, יש איזושהו המשך שצריך להסתיים.
מתחם מנשיה- שהמכרז כבר יוצא, ואני מקווה שבחודש הבא נהיה בשטח.
ושאר הדברים כפי שמפורטים כאן על גבי השקף.
מדרון יפו- כאשר הקבלן כבר בשטח, ואני מקווה שבמהלך 2006 מכסימום תחילת 2007 פינוי פסולת ומחזור יתבצע. זה פרויקט מאוד יפה, ואם תרצו – אפשר יהיה לבקר שם בשלב יותר מתקדם, כאשר נוכל לראות שם כל מיני ערמות של חמרי תשתית שונים.
כאן אנו רואים רשימה של מוסדות החינוך השונים. יש פה אוסף של פרויקטים שונים, מ – 300,000 שח' עד – 1.5 מליון שח'.
פרוייקטים מיוחדים :
א. יש את פיתוח מתחם מנשיה, שזה פרויקט שלמעשה כבר יצא.
ב. בניין העירייה : אני לא רוצה להתעכב על זה, יש עוד כמה החלטות שצריכות להתקבל, ואני מקווה שבסופו של דבר הפרוייקט הזה יצא לדרך. זה פרויקט מסובך ולא פשוט.
ג. מדרון יפו.
ד. לוחמי גליפולי, עם צוות מזרח אנו כבר מגבשים את התפיסה, ואני מקווה שהנחת אבן הפינה תהיה לקראת קיץ 2006.
ה. פינוי בינוי מורדי הגטאות, סוגיה שנצטרך לדון עליה.
ו. כל הנושא של תמ"א 38 ביד אליהו, כרגע אנו עושים בדיקת היתכנות כלכלית כדי לבחון אם יש בכך כדאיות כלכליות, אני מקווה שכן, ואם זה יצליח- לדעתי זה יהיה כיוון לשנות את פני השכונה, שהיא מאוד מזדקנת.
ז. פרויקט חשוב הוא- טיפול במבנים לשימור, שאנו ננסה לבצע אותו כמו שאנו מבצעים שיפוץ בתים, גם בהיבט של המימון וגם בהיבט של ליווי הנדסי וביצוע, ולדעתי נוכל באמצעות זה לקדם גם לא מעט בתים לשימור.
מחלקת שפוצי בתים : אנו רואים כאן את המטרות והיעדים, ומי שירצה אני מוכן לשלוח לו את זה כתוב.

גב' גרטי :

חילקנו את זה.

מר מרק אוקון :

היעד שלנו הוא גידול, להגיע ל – 2,000 יחידות דוור, כ - 120 בתים, למרות שזה טיפה בים, כי למי שלא יודע, הפוטנציאל הוא בין 1,000 ל – 2,000 בתים בעיר. אנו עובדים על בסיס וולונטרי. ישבנו עם עו"ד בן ארי ואנו מנסים לגבש איזושהי תפיסה של הוצאת צווי שיפוץ. השיפוץ הוולונטרי לא

יאפשר לנו לעולם להגיע ל – 1,000 בתים, ואני מקווה שבאמצעות צווי שיפוץ נוכל להגדיל באופן משמעותי את היקף הבתים שאנו משפצים. שילוב שיפוץ בתים, כפי שאנו עושים עכשיו בככר רבין, באבן גבירול, ואולי גם ברח' הרצל, שגם זה נסיון לטפל בבתים- לא ברמת בניין בניין, אלא לקחת אותם כמכלול, כמקטע או כמתחם, לשפץ אותם, ולהביא לנראות הרבה יותר טובה מאשר בית בודד נראה בעיר. כאן אנו רואים טבלה של הפעילות- שמציגה את השנים 2003-2005. סה"כ במחלקת שיפוץ בתים בוצעו-ה-ארגון מלא, הוחלפו שם כל בעלי התפקידים לרבות מנהל המחלקה, ואפשר להגיד שהגידול במספר הצווים לתחילת העבודה מ- 79 בשנת 2003 ל- 100 בשנת 2004 או 110 בשנת 2005, זה גידול לא משמעותי, אבל בסה"כ אנו מדברים על גידול של 20%-10%, ובמושגים של פרויקט שיפוץ בתים זה גידול לא מבוטל, למרות שאני מודע לכך שזה עדיין מאוד מאוד רחוק מהרצוי.

מר רון חולדאי - ראש העירייה:

במושגים של יחידות דיור לא רק שאין גידול בין השנים 2004 ל- 2005, יש אפילו ירידה.

מר מרק אוקון:

נכון. אבל אני מדבר מבחינת הנראות. מספיק שאני לוקח בניין כפי ששיפצנו ברח' דניאל מוריץ, בניין אחד עם 150 יחידות דיור, ומצד שני בקהילת קייב אנו משפצים בתים של 4 דיירים. לכן השאלה היא איך מסתכלים על זה. זה לא בדיוק נוסחה מדוייקת, ולכן אני מציג גם מספר יחידות דיור וגם בתים, למרות שבתים- מבחינת הנראות, זה הרבה יותר טוב מיחידות דיור, כי סה"כ רואים מגדל שלם אחד.

האגודה לתרבות הדיור: זה גוף מאוד קטן, סה"כ 3 אנשים לעומת 6, 7, 8 אנשים שמתוקצבים ועובדים בערים אחרות, ואנו בשקט ובעבודה קשה מצליחים להגיע להשגים יפים. גם פה יש יעד- שמגדיר הגדלה של 5% במספר התושבים שמצטרפים. אגב, האגודה לתרבות הדיור תורמת לנו מענקי שיפוץ, שזה אותם 1,290 שח' שמקבל כל דייר בבניין, במידה שהבניין הזה יוצא והם חברים באגודה לתרבות הדיור, ובסופו של דבר זה גם מוזיל את עלויות הפרוייקטים של שיפוץ בתים, כך שיש פה יתרון משמעותי להיות חבר באגודה לתרבות הדיור, ולא שאני משווק אותה. כאן אנו רואים את התקציבים השוטפים של היחידה לשיפוץ בתים והאגודה לתרבות הדיור. לגבי שימור מבנים, אנו עושים עבודה משותפת עם הגב' צופיה ואגף תקינה, וכאשר נגיע למשהו משותף- נגיע למנכ"ל העירייה ונציג את המשמעויות, ואני מקווה שהפרוייקט הזה יהיה ב"עזרה ובצרון".

אנו נראה לכם את ההדמיה של מנשיה.

הצגת ההדמייה של פרויקט מנשיה.

(מחיאות כפיים)

מר רון חולדאי - ראש העירייה:

תעמדו בתכניות.

מר מרק אוקון:

משתדלים.

2. העמותה לתיירות:

גב' אתי גרגיר:

אחר צהרים טובים וחג אורים שמח.

(הצגת הדברים מלווה בשקפים) חבל שלא באו מספיק אנשים כי אני חושבת שהמצגת הזאת נותנת פן של היבט אחר על העיר.

אני ברשותכם אחלק את הפרזנטציה שלי לשלושה חלקים: קודם כל תהיה מצגת של פעולות העמותה, אחר כך אנו נקרין לכם סרט שהפקנו על תל-אביב, שהוא משמש הכלי העיקרי שלנו בסמינרים שאנו עושים בחו"ל לתיירות נכנסת. לאחר מכן מר אלי זיו, הפרטנר שלי לשיווק בעיר, יתן את המספרים, כי אני לא כל כך אוהבת סיסמאות, אני אוהבת לתת לינות ומספרי תיירים, וחשוב מאוד שנדע את הדברים האלה, כי זה המכלול הסופי של הפעולות שלנו. התיירים המבקרים בעיר יהנו משרות איכותי, שיינתן באדיבות ובאמינות. זה מה שאני מאמינה בו.

התייר יהנה ממגוון רחב של אפשרויות בילוי ובידור ומעושר תרבותי ואמנותי.

למכסם את התדמית התיירותית של העיר.

לקדם את התיירות הנכנסת תוך פיתוח תיירות הנופש, הבידור והתרבות, כמו תיירות העסקים והכינוסים.

לקדם את תיירות הפנים לעיר.

החזון שלנו: הפיכת תל-אביב יפו למטרופולין המרכזי של המדינה גם בתחום התיירות, אטרקציות תיירותיות, ויעד לביקור של כל תייר שיגיע לארץ.

יעד לינות של 4 מליון והיקף הכנסות של 2 מיליארד דולר בסוף שנת 2005, ואני שמחה להגיד לכם שעברנו את שנת השיא. שנת השיא היתה שנת 2000 שכולם נופפו בה, אנו עברנו את שנת השיא בשנת 2005 והגענו ל- 1.2 מליון לינות, והכנסות לעיר שנאמדו במיליארד דולר.

איך אנו עושים את זה? הרעיון הוא קודם כל למצב את העיר כיעד תיירותי בסיסי של רצועת חוף, 300 ימי שמש בשנה, עיר ללא הפסקה, השילוב המנצח של תרבות, אמנות,

קניות ומסעדות. מיקום במרכז הארץ- זה אומר שכל תייר שמגיע למדינה אנו יכולים להציע לו לשהות בתל-אביב, וממנה לעשות את הגיחות לירושלים, חיפה, נצרת, טבריה וכו'. יפו העתיקה - העיר העתיקה וההסטורית, שכמובן כל זה נותן לנו תוצאה שצריך למלא תכנים, כך שהתייר יוכל לשהות כמה שיותר לינות בעיר.

תיירות נכנסת: אנו עושים קמפיינים במשותף עם סוכנים מחו"ל המקדמים חבילות תיור לתל-אביב. אנו עושים את זה כמובן יחד עם התאחדות המלונות ומשרד התיירות- שתודה לאל כבר

לטובת תל-אביב. היו לנו תקופות קשות, אני לא מתביישת להגיד לכם, שנתיים כאשר היו בני אילון ודומפה, תל-אביב אכלה חצץ ואני לעסתי את זה.

יש לנו יוזמות משותפות עם התאחדות המלונות ומשרד התיירות. היוזמות המשותפות והקמפיינים שאנו עושים- הם גם שותפות של תקציבים משותפים עם סוכנים מקומיים המקדמים את התיירות לתל-אביב. אנו נותנים סמינרים ו-WORK SHOP לסוכני נסיעות בחו"ל. יוצאים אתי תמיד 25 מלונאים מתל-אביב, וזה אולי הרגע לציין למר אלי זיו, שגם בשעות המצוקה ושנות המצוקה של המלונאים הם תמיד לא איכזבו ותמיד יצאו, אפילו כשמצבם היה מאוד קשה-הם תמיד הופיעו אתי ומכרנו את תל-אביב בהרבה כבוד.

אנחנו מארחים לאורך כל השנה סוכנים ומשתדלים לתת להם להכיר את המוצר התיירותי. אני אתן לכם דוגמא: לפני שבועיים היה פה סוכן הכי גדול מבריטניה, ששמו קדוגן הולדייס, שמעולם לא עבד עם ישראל. למה אני מדגישה את זה? כי אם אנו חוזרים תמיד לאותם סוכנים שימכרו אותנו ולא מסוגלים להגיע לסוכנים חדשים, אנו בעצם דורכים על המקום. קדוגן הגיע לכאן והביא אתו 100 סוכנים שעובדים אצלו בכל הרשת, בכל המשרדים שלו. אנו ארחנו אותם כאן, ובעצם מה שעשינו- מכרנו לו את המוצר התיירותי. כאשר הוא חזר חזרה, הוא שלח לי מכתב- להודות על הארוח. כמובן שאצלו על המדף תל-אביב השנה תככב.

אנו מקבלים עוד סוכן גדול ששמו טואי מאירופה. טואי היה כאן בביקור, וכפי שאמרתי לכם קודם- אני לא אוהבת סיסמאות. טואי אמר- אני אשלח ואנו נעבוד רק עם ישראל, אבל הנה ב- 15 בינואר הוא מגיע בעצמו עם 50 סוכנים אחרים – גם להכיר את המוצר התיירותי.

אנו גם מקבלים באופן שוטף כתבים שמגיעים מחו"ל וכותבים על נושאים שונים. זה יכול להיות על FOOD AND BEVERAGE, על תרבות, על אמנות, ואחר כך הם יוצאים וכותבים כתבות על תל-אביב. התקציבים שלי לא מאפשרים לי להגיע לכל פינה בעולם, כך שהם בעצם השגרירים שלי- כאשר הם חוזרים וכותבים על תל-אביב ועל הקומבינציה הנהדרת שיש בעיר הזאת.

העיר תל-אביב היא העיר היחידה שנותרת 3 סיורים בחינם לכל תייר שמגיע לעיר הזאת, אפילו אם הוא גר אצל הדודה בבלי, לאו דווקא בבית מלון. סיור אחד אנו נותנים בימי רביעי ליפו העתיקה ושוק הפשפשים. ביום שני אנו עושים סיור בקמפוס, בפן האדריכלי. וכפי שאתם יודעים- רמת אביב היום הפכה להיות שדרת מוזיאונים. אז אם אנו מתחילים בסיור בחינם בקמפוס, ומשאירים אותם ב"בית התפוצות", ואז ההמשך הוא- בית התפוצות, בית הפלמ"ח, מוזיאון ישראל, קומבינציה של SHOPPING בקניון אביב, כך שמלאנו עוד יום לתייר שנמצא כאן.

אנו מפיקים הרבה חומר פרסומי. אני הבאתי לכאן, וכל אחד אם לא קשה לכם- אחר כך לקחת פולדר, יש בו את כל החומר הפרסומי שלנו.

אנו נותנים סיוע לכינוסים.

אנו עושים ערבי פולקלור לתיירים.

אנו משתתפים בירידי תיירות בינלאומיים.

השנה אני מנסה להגיע לשווקים חדשים, לדוגמא: חזרתי מכינוס גדול מאוד של ה-G.A והם מגיעים מה- 5 עד ל- 8 למרץ לתל-אביב, 1,500 איש, והם יתגוררו באינטרקונטיננטאל. תערוכת "העיר הלבנה" נתנה לנו מנוף שיווקי חדש באזור קנדה ומונטריאול.

אני מאוד מאמינה בתנועה הרפורמית, וראש העיר יצא אתם, ותל-אביב תהיה היעד הבא שלהם.

לגבי תיירות הפנים: שנות האינתיפדה עשו מאוד רע לענף התיירות, אבל פתחו לנו צוהר לחשיבה אחרת, שבעצם אנו יכולים גם לשווק את תל-אביב כיעד לישראלים. התחלנו בקמפינים, ואני מציגה פה דוגמא אחת של קמפיין. זה היה אחד הקפינים הראשונים, שהתוצאות שלו לא סיפקו אותי כל כך. נכון שחיברנו הנה הנחות בבתי המלון, כמו לילה שלישי בחינם, הפכנו להיות המטריה של אתרי התרבות בעיר, בדיוק באותה תקופה היתה תערוכת הטורפים במוזיאון ארץ-ישראל ואנו נתנו כרטיסים בחינם, אבל רציתי בעצם באיזהשהו מקום, איך החבר'ה אומרים- לעשות את המכה. ואז מצאנו את הנוסחה המנצחת. הנוסחה המנצחת היתה המילה חינם. כולם אוהבים את המילה חינם. הנחות כולם נותנים- ישראלכרט, ויזה, מסטרכארד, יש הנחות למכביר, אבל את המילה חינם אנשים אוהבים. זה אומר שכאשר פתחו את העתון וראו את הקמפיין שלנו, ובקמפיין שלנו תייר שהגיע לעיר או ישראלי שהגיע לעיר- הגיע לקבלה, וקיבל במעטפה מפתח לחדר, ושוברים בחינם לאטרקציות תיירותיות בעיר. הוא יכול היה לבחור, אם הוא בא עם ילדים, כרטיסים חינם ללונה-פארק, הוא יכול היה לבחור כרטיסים לתאטרון, למוזיאונים, למימדיון, ספארי. כך שבעצם החבילה התל-אביבית היתה חבילה מרתקת לעומת יעדים אחרים בארץ. ואז הגענו לתוצאות בלתי רגילות. בשנה שעברה נאלצנו להפסיק את הקמפיין באמצע, כי התיירות הנכנסת עלתה. תאמינו לי שאם היו לנו עוד 2,000 חדרי מלון בעיר הזאת- גם אותם הינו ממלאים. אז הפסקנו את קמפיין תיירות הפנים, אנו נמשיך אותו, ונמצא גם אז אטרקציות שיביאו את תיירות הפנים לתל-אביב.

תיירות הפנים אבל, הביאה אותי לחשיבה שבעצם צריך להכניס תכנים: זה לא מספיק שיש מוזיאונים, תאטרון, ים, שמש, בעצם צריך לתת תכנים. ואז יצאנו עם 4 סיורים חווייתיים בעיר הזאת- שהיום מספרם גדל ל- 22. זה סיורים מלאים, כאשר בחודש ינואר אני פותחת את מועדון המטייל המתמיד של תל-אביב. זה אומר שמי שסייר 3 סיורים מינימום בעיר- יקבל 1 חינם, ועוד הטבות אחרות שאנחנו ניתן להם בעיר הזאת.

שאלה:

זה בחינם?

גב' אתי גרגיר:

לא, זה לא בחינם.

יש לנו שתי לשכות מודיעין לתיירים בעיר הזאת, שאחת נותנת מענה לכל הפסטיבלים שאנו עושים בעיר. זו לשכת מידע לכל אחד שמתקשר ורוצה אפילו לרדת לשאלה- איזה תפריט יש במסעדה בטעימות נחלת בנימין, או כפי שאנו מתחילים השבוע- טעימות בשכונת התקווה. הלשכה השניה מארגנת סיורי גיבוש לקבוצות סגורות, כמו חברות הי-טק, בנקים, רשויות, עובדי משרד ראש-הממשלה, ומתמקצעת במיוחד בארגון הקבוצות הסגורות:

CITY PASS. אני מאמינה שיש פה מספיק אנשים שיודעים שזה קיים בניו-יורק, אלא שבניו-יורק קונים את זה ב- 49 דולר, אצלנו התיירים יקבלו את זה בחינם לפי קריטריונים שאנו נקצה. אני בעד לתת את זה לסוכנים חדשים, ובזה לעודד אותם. יש לכם את זה פה בתוך הפולדר. זה ה-CITY PASS, כך הוא נראה.

(מציגה את הכרטיס)

הוא נותן הנחות במוזיאונים - 50%, במסעדות, בחנויות, שזה גם כן גימיק שלנו. משחק הכדורגל של אירלנד: בעצם היתה כאן פעולת יחסי ציבור ותקשורת מאוד גדולה, שבה נעזרנו וקיבלנו רוח גבית מלשכת הדובר, ואנו הפכנו אותה בעצם לתיירות. מה עשינו? זו דוגמא, ואני נותנת את הדוגמא הזאת - כי משחק הכדורגל הזה הכניס 15 מליון שח' לעיר תל-אביב, לעסקים בעיר. אנו קיבלנו את השחקנים בנתב"ג, חלקנו להם "עכבר העיר" באנגלית, סיירנו אתם בעיר. מחלקת מופעים עשתה מסיבה מדהימה בפארק הירקון, ובעצם הרווחנו מזה 2 דברים: קודם כל החשיפה של העיר, ההכנסה הגדולה שהיתה לעיר - 15 מליון שח', ובעצם שלחנו חזרה שגרירים שלא הכירו את היעד הזה. זה רק לתת לכם דוגמא - איך הופכים כדורגל לתיירות. יש לי חלום, שעוד לא הצלחתי להגשים אותו, והשנה כנראה זה יקרה, וחבל שמר טיומקין לא כאן - כי הוא עוזר לי. אני חושבת שעיר כמו תל-אביב, כמו כל הערים הנאורות בעולם - שיש להן אוטובוס דו קומתי, ולנו אין אותו, זה פשוט חבל ולדעתי זה פספוס. אז סוף סוף הגענו להבנה עם "דן", ואנו כנראה עושים את זה עם "דן". "דן" כבר נתן הוראה לרכוש 2 אוטובוסים, ואנחנו השנה ניישם את זה. אני מאוד מקווה שזה יקרה כבר לקראת פסח. אנו לא נשתמש בזה רק לתיירות נכנסת, אנו נשתף גם את מחלקת החינוך, וכתות ד' שעושות כל שנה תכנית "הכר את עירך", גם הם יטיילו באוטובוסים האלה, כך שאני חושבת שהגיע הזמן שלעיר הזאת יהיה גם את זה.

איכות השרות: אנו העיר היחידה שמידי שנה עושה תחרות איכות השרות במלונות. אנו מוציאים צוותים לבדיקה של המלונות, אנחנו בודקים את השטחים הציבוריים, אנחנו נותנים איזשהו ציון לכל מלון, ומשרד התיירות עושה את הבדיקה של החדרים. השנה עוד לא עשינו את הטקס, אבל הילטון השנה, לאחר הרבה מאוד שנים, קיבל את המקום הראשון ב-5 כוכבים. אם יש שאלות - אני אשמח לענות. אם לא, נעבור לסרט. יש לכם כאן את הפולדרים, אם תרצו לקבל אותם - אני אשמח.

הקרנת סרט.

מר רון חולדאי - ראש העירייה:

בראוו.

גב' אתי גרגיר:

בסדר רון? מוכר את תל-אביב?

מר דרורי:

אנו לא מכירים את העיר ככזאת, אבל זה יפה מאוד.

גב' אתי גרגיר:

זו העיר, לא יעזור.

אני רוצה להתנצל. הגב' סבינה בירן התנצלה, שהיא לא יכלה להגיע.

כפי שאנו כולם יודעים היא במלחמת עולם, ואנו נסלח לה הפעם.

מר אלי זיו. אמרתי שאני לא רוצה סיסמאות, אני רוצה מספרים, אתה תיתן לנו אותם.

מר אלי זיו:

(הצגת הדברים מלווה בשקפים) בערך לפני 9 שנים אנו החלטנו לצאת לפרסומים משותפים בשתוף עם העמותה לתיירות, בשתוף עם משרד התיירות, עם עליות וירידות. והחלטנו מלכתחילה שאנו נרכז את המשאבים שלנו, ודיברנו שאנו נפרסם רק באנגליה ובצרפת, רק לחבילות שבאות לתל-אביב, ורתמנו את מערך המכירות של המלונות למערכת הפרסום הזאת. אין טעם לפרסם מוצר שאין אותו על המדף, ודאגנו שיהיו על המדף מחירי חבילה, וכפי שציינה הגב' גרגיר, אנו כל שנה יוצאים עם 25-28 מלונאים ומוכרים את העניין הזה. אני אגש ישר למספרים:

אנו רואים כאן על גבי השקף את מה שקרה בשוק הצרפתי. אני חייב להדגיש שזה שוק צרפתי-תיירות יהודית כמעט לחלוטין. תראו את מספרי הלינות באזור תל-אביב. בשנת 2003 הגענו ל-175,000 לינות, וזה מספר שהיה כבר שווה ערך לשנת 2000 שהיא שנת השיא בתיירות. אנו המשכנו לעלות בקצבים מדהימים, ומי שרואה את שורת המספרים האלה- משפשף את העיניים.

מר ויסנר:

זה גם בגלל האנטישמיות.

מר אלי זיו:

א. זה נכון. ב. אילת היתה המתחרה הקבועה שלנו בשוק הזה, השוק היה מחולק פחות או יותר, ואני אביא את המספרים. הפיגועים בתל-אביב היו יותר קשים מאילת, והאנטישמיות עבדה אותו דבר- ביחס לשתי הערים באותה מידה. בשנת 2005 היו לנו בחודשי הקיץ, יולי אוגוסט – 25,000 תיירים, ובאילת היו 2,700. אז יש גם תחרות בין האזורים ויש דברים אחרים. אני מקבל אגב, שהמצב הבטחוני שהשתפר- בוודאי, והאנטישמיות- עזרו לנו. אני רוצה לציין פה הערה אחת: בקיץ 2004 המלונות, בעיקר בחודש אוגוסט, היו כבר מלאים בצרפתים. ואת הגידול הזה של 80,000 לינות נוספות אנו הצלחנו להשיג בשנת 2005. בגלל שעבדנו לאורך כל השנה במספרים הולכים וגדלים, הצלחנו להביא את התיירות הזאת גם בחודשים אחרים, ולא אפרט. אציין רק עוד הערה אחת: זו תהיה טעות גדולה מאוד לחשוב שהשוק הזה מונח בכיס שלנו, כמו שאילת חשבה פעם. השוק הצפון אפריקאי-טוניס ומרוקו נפתח חזרה, הם מתחילים לנסוע לשם, וכל מה שאתה ציינת זה נכון, אבל זה מתחיל לעבוד לכיוון ההפוך ואסור לנו לקבל את זה כטריביאלי. זה לגבי הנתונים מצרפת.

המדינה השניה שעבדנו עליה היא אנגליה. אנגליה קרסה מאוד מאוד בשנות האינתיפדה, גם הגרעין היהודי הגיב שם פחות טוב מאשר בצרפת. בשנת 2004 התיירות היותר טריביאלית היהודית התחילה לחזור באופן די מאוזן, גם לתל-אביב, לאילת בוודאי, גם לירושלים. אתם רואים שהגידול בתל-אביב היה ב- 47% מול שיעור ארצי של 41%. אבל השינוי שאנו הצלחנו להשיג, בעיקר בהמשך- כאשר התיירות התחילה להתעורר יותר, והתחלנו לעבוד יותר על השווקים, אגב, עם הרבה הרבה הרבה מאוד ליווי של עתונות אנגלית- שכיסתה פה את המוצר

התל-אביבי, ואתם רואים שבשנת 2005 העיר תל-אביב גדלה ב – 33% כאשר הגידול הארצי הוא רק 7%. יותר נכון אגב, בשאר הארץ חוץ מתל-אביב היתה ירידה של 2%-3%, והפלוס 7% שאתם רואים נובע מהגידול בתל-אביב עצמה, ששינה את הממוצע הארצי. באמצע או אפילו בתחילת שנת 2004, בעצה אחת עם העמותה, קיבלנו החלטה באמת אסטרטגית, לצאת למדינה נוספת, כי רצינו לצאת כבר לשווקים שהם יותר מהשוק היהודי, ועברנו לשוק הגרמני. אני רוצה להגיד לכם שהיתה הרבה מאוד התלבטות, כי זה שוק שהגרעין היהודי שלו קטן. קיבלנו את ההחלטה הזאת בערך שנה וחצי לפני אזורים אחרים בארץ ולפני משרד התיירות, כאשר היום אף אחד לא מתווכח שזה הכיוון. בשנת 2004, כאשר קיבלנו את ההחלטה- עוד לא עשינו דברים ממשיים, עוד לא היו לנו תקציבים ולא כלום, ואתם רואים שהגידול בתל-אביב היה פלוס-מינוס כמו הממוצע הארצי – 53% בתל-אביב ובכל הארץ 55%. בשנת 2005 באמת התנפלו על השוק הזה, גם עם סוכני נסיעות, גם עם תקציבים, גם עם פרסומים ממוקדים. אגב, גם פה הלכנו ממוקד, ואת תקציב הפרסום שלנו בגרמניה החלטנו להשקיע בשתי ערים בלבד: ברלין ומינכן. זה תקציב קטן, ואין טעם להסתער באמצעותו על 80 מליון כי אתה לא מביא כלום, וזה שוב הוכיח את עצמו. אנו באמת התמקדנו עם כל מערך השיווק, עם הכל, ואנו למעשה באמצע העשייה. זו שנה אחת ואנו רק מתחילים להתרומם.

גב' אתי גרגיר:

זה גם בגלל הטיסות הישירות.

מר אלי זיו:

טיסות זה סיפור מנובמבר, הוא עוד לא משפיע. אתם רואים שמול גידול ארצי של 36% אנו כבר ב – 61%, כאשר השוק הגרמני מעולם לא היה מוטה לתל-אביב, הוא היה יותר סביב ROUND TRIP בישראל, סביב צליינות, ים המלח, מרפא, הוא לא היה אף פעם מוטה לתל-אביב, ואנו משיגים פה אחוזי עלייה יותר גבוהים מהממוצע הארצי. באמת, לפני מספר חודשים סיטונאי גדול באירופה- טואי, החליט להוסיף טיסות, אבל הוא התחיל להטיס רק בנובמבר, גם אחרים נכנסו, ויש תחרות טיסות מטורפת עכשיו בגרמניה. לפני שבוע "אל על" יצא במבצע, בשביל לחתוך את האחרים אבל זה לא חשוב לנו, יצא במבצע של טיסה מינכן תל-אביב וחזרה, כולל מיסי נמל, כולל הכל, EUR 199, שזה למעשה EUR 82 פלוס מיסים, ללא ספק זה מחיר הפסד. על בסיס העניין הזה אנו ארגנו חבילות מאוד מאוד זולות, ואנו כבר יוצאים השבוע למבצע- לינואר, פברואר, מרץ לגרמניה. לבוא היום לשבוע לתל-אביב מגרמניה למלון 3 כוכבים, יש לנו דילים של EUR 370, זה הכל, כולל טיסה כולל הכל. הגרף הזה הוא סיפור התיירות של תל-אביב ב – 5-6 השנים האחרונות, זה מספר את כל הסיפור. אתם רואים שבתירות הנכנסת היתה התרסקות אדירה, אם בשנת 2000 היו קרוב ל – 1.6 מליון לינות, תוך שנתיים ירדנו ל – 620,000 לינות. מצד שני אתם רואים את ההמראה, ממש המראה שיש ב – 2004 ו – 2005, זה הקו הירוק על גבי השקף. הקו הכחול משקף לינות של ישראלים. במבצעים שדיברה עליהם הגב' גרגיר- אנו הצלחנו לעלות במעל 50% בתוך 3 שנים, מרמות של 410,000 לינות ל – 622,000 לינות, יותר מ – 50%. אבל לצערי, מסיבות בירוקרטיות ואחרות,

משרד התיירות רצה שנשווק יחד עם נתניה ולא הסכמנו, לא אלאה אתכם בסיפורים, בשנת 2005 יש לנו ירידה.

מר ויסנר:

מה מכסימום הלינות שאפשר להלין בתל-אביב לאורך שנה שלמה?

מר אלי זיו:

אני אגע בזה בהמשך.

אנו ירדנו ב – 80,000 לינות של ישראלים בשנת 2005. זה רק מראה באמת, שמי שחושב שאפשר לעצור את הקמפיינים, זה לא בדיוק עוזר. כאן אנו רואים את הגרף המצטבר. אנו רואים בתיירות הנכנסת 1.650 מליון- תחזית לשנת 2005, שהיא כמעט מדוייקת, כי יש לנו כבר נתונים על מספרים מוחלטים עד סוף נובמבר. אנו עלינו ב – 3% יחסית לשנת השיא- שנת 2000. לשם השוואה, דעו לכם שמשרד התיירות מדבר היום על הגעה ל – 1.9-2 מליון תיירים בשנת 2005, כאשר השיא הוא בין 2.7 ל – 3 מליון, השאלה היא איך סופרים את זה, כלומר הוא עדיין בפיגור של 30% ברמה הארצית, כאשר אנו עוברים ב – 3%, ובסה"כ יש לנו 10% יותר.

למר ויסנר: הגרף הירוק מדבר על 1.650 מליון לינות, גם הגרף הכחול אבל בעיקר הגרף הירוק כאן על גבי השקף, לא מבטא באמת את הביקוש שהגענו אליו. בחודשים מסיימים פשוט לא היו לנו חדרים, וציינה את זה הגב' גרגיר. ביולי-אוגוסט השנה, ביולי גם בגלל המכביה, אבל באוגוסט-אם היו לנו עוד 2,000 חדרים הם היו נמכרים. במאי היתה לנו תקופה של מחסור בחדרים, בפסח לא היו לנו חדרים במלונות רלבנטיים- שיכולים לתת ליל סדר וכו'. בנובמבר, עכשיו, היו שבועיים שלא היו חדרים, ולמעשה פוטנציאל הגידול לא הצליח להתממש בגלל צוואר הבקבוק של החדרים.

מר דרורי:

אתה רואה פה בגרף דבר מעניין. כאשר לינות התיירים היו בשפל היה שיא בלינות של ישראלים, לעומת זאת, כאשר התיירות היתה בשיא אנו רואים ירידה במספר לינות הישראלים. מה הסיבה?

מר אלי זיו:

סיבה מרכזית לפי דעתי היא- שבשנת 2005 לא עשינו, אף לא מבצע תיירות פנים אחד. ב. גם בתקופות רלבנטיות לישראלים, יולי-אוגוסט, האמת היא שלא היו כבר חדרים לישראלים, כי התיירים כבר מלאו את החדרים. תיירים בדרך כלל מזמינים הרבה זמן מראש, הישראלי מזמין שבועיים מראש וכבר אין לו חדרים.

מר דרורי:

הפסקתם את המבצעים.

מר אלי זיו:

הפסקנו את המבצעים, אבל הם לא תוכננו.

מר דרורי:

כנראה הגישה היא, שברגע שיש תיירות מחו"ל אפשר להפסיק את המבצעים לישראלים.

מר אלי זיו:

לא. ציינתי שאנו תכננו את המבצע לחודש שהיה קטסטרופלי בסופו של דבר, לחודש אוקטובר, לחודש החגים, שתמיד הוא רע מאוד בתל-אביב. אני לא רוצה לרדת לזה, אבל היתה התעקשות של משרד התיירות שנתניה תצורף לאזור תל-אביב למבצעי שיווק, אנו לא הסכמנו, הם לא הסכימו לתת את הכספים, לא אלאה אותך בפרטים, למעשה עברה שנה ולא עשינו קמפיין, זו לדעתי סיבה די מרכזית בעניין הזה. מאיפה באים התיירים לתל-אביב? לפי ינואר-אוקטובר 2005, וזו פחות או יותר תהיה לדעתי התמונה לכל שנת 2005.

מר ויסנר:

יש לכם פילוח – כמה יהודים, כמה ישראלים וכמה תיירים אחרים באים?

מר אלי זיו:

אין לנו פילוח. אנו אף פעם לא שואלים- מי שבא עם דרכון- האם אתה יהודי או לא, אבל אנחנו יודעים פחות או יותר.

מר ויסנר:

כאשר מישוהו עובר עם דרכון- יודעים בדיוק.

מר אלי זיו:

אנחנו פחות או יותר יודעים, אם כי זה לא נתון סטטיסטי בדוק. התיירות מצרפת, ב – 90% שלה לפחות היא יהודית, חד משמעית. התיירות מאנגליה היום עומדת על בערך 2/3 יהודית עדיין, עדיין, עוד לא התחלנו לקבל לא יהודית. גרמניה, רובה המכריע לא יהודית. אמריקה: כל ה – 5%, 3% מתוכם של דרום אמריקה הם לא יהודים, זה יותר תנועה צליינית. ובתוך ארה"ב, נכון להיום עדיין 2/3 יהודים. כלומר, המרכיב היהודי עדיין חזק מאוד, חוץ מגרמניה. בגלל זה אגב נכנסנו חדש לגרמניה, כי הפוטנציאל להביא שוק נוסף- לא יהודי, אבחנו אותו בראש ובראשונה, ובצדק, בגרמניה, גם בגלל מצאי טיסות, גם בגלל מחירים נמוכים, גם בגלל טווח טיסה לא רחוק, ומדינה גדולה ועשירה. זה פחות או יותר הפילוח. השינוי הדרמטי שקרה אגב הוא בשוק הצרפתי. אם יש לנו היום מארה"ב בערך 1/2 מליון לינות בשנה, מצרפת יש לנו 370,000 לינות וזה ממש לא יאומן. השוק הצרפתי מחזיק היום 20% מכמות הלינות של התיירות הנכנסת, אם אני מנטרל את הישראלים,

וכמעט 38% מסך התיירות שמגיעה מאירופה. אבל אני מקווה שהמספר הזה ישתנה, לא שמספר הצרפתים יקטן אלא שהאחרים יגדלו בשנה הבאה. דיברתי על מצוקת החדרים- שגרמה לזה שלא יכולנו לממש את הפוטנציאל, ולמרות שעלינו יחסית לשנת השיא ב- 3%, אבל למעשה יכולנו לעלות יותר. אם נסתכל על הגרף שלפנינו, הוא מאלף: משנת 1985 עד שנת 2005 אין כמעט עלייה במספר חדרי המלון בתל-אביב, ואם תרצו- בממוצע 8 חדרים בשנה. היתה ירידה דרמטית לכיוון שנת 1993, העיר איבדה חדרים.

מר דרורי:

נסגרו בתי מלון?

מר אלי זיו:

כן. היה מלון "פאלאס" שנסגר, מלון "קונקורד" נסגר, ומנדרין נסגר, חלק נסגרו והיתה ירידה בחדרים, אבל מהתקופה של תחילת שנות ה-90 שהיו קצת תהליכי השלום- יזמים חזרו לבנות. השינוי המשמעותי שקרה הוא האינטרקונטיננטאל, והוא זה שנתן את קפיצת המדרגה שאתם רואים בשנת 1999, ומאז זחילה. האמת היא שבעניין הזה אנו נוהגים בממלכתיות, אנחנו לוחצים על גורמים שונים, גם משרד התיירות, גם עיריית תל-אביב, לזרז הפשרת תכניות- כמו ביפו למשל. הינו בדיון אצל מנכ"ל משרד התיירות, ואני רוצה לומר לך אדוני ראש-העיר, אם אני הייתי יזם פרטי, אני יודע שהקרקות הן של המינהל, זה הזמן להוציא. צריך להוציא ולמכור כאשר השוק טוב, והביקוש היום הוא כזה שאין סוף יזמים פונים אלינו.

מר רון חולדאי - ראש העירייה:

מה למכור?

מר אלי זיו:

להוציא למכרז את המגרשים ביפו.

מר רון חולדאי - ראש העירייה:

אני רוצה לומר לך דבר אחד, ושכולם ישמעו. הרבה מאוד פעמים מבלבלים לי את המוח. יש לי פה קרקע ליד הים, מאושרת, עם בור ל- 400 חדרים, שרתון הישן. למה לא בונים שם? לא בונים שם. יש לנו תביעות מאושרות. אלי לא מגיעים יזמים, ולא אלי- כי אני בדרך כלל אומר להם- לכו למקום שאלי צריך ללכת, אבל לא מגיעים אלינו היום יזמים שרוצים לבנות מלונות. לא רוצים. אפילו בדולפינריום שכבר גמרנו, באים ואומרים לנו: את המגורים כן, את המלון לא. לבוא הנה ולומר לי שהכל תלוי בשיווק של המשטרה ביפו, זו התעלמות מהמציאות, וזה אולי, תסלח לי, סתם ניגוח של עיריית תל-אביב, בעיקר כשליזם בכלל לא ברור שהוא רוצה, כי אם הוא היה רוצה- הוא היה בונה. בית החולים הצרפתי מאושר כבר הרבה מאוד זמן.

מר ויסנר:

מזה 5 שנים.

מר רון חולדאי - ראש העירייה:

אז אני לא רואה את ההתלהבות הגדולה, ולספר לי עכשיו שבגלל המינהל לא בונים בתי מלון!!
ויותר מזה: נדמה לי שישנם עדיין בניינים בעיר- שהם בתבי"ע בית מלון, ואם הם היו רוצים הם
היו יכולים להפוך אותם חזרה לבתי מלון,

מר אלי זיו:

נכון.

מר רון חולדאי - ראש העירייה:

ולא התחילו.

מר אלי זיו:

לא. התחילו חלקם עכשיו.

מר רון חולדאי - ראש העירייה:

אבל בינתיים עוד לא ראיתי את הלחץ להפוך אותם לחדרים של מלון.
לכן, אני מאוד מבקש את התאחדות המלונות של תל-אביב, להפסיק לספר לי. זה נכון, אני
מסיבות שלא קשורות בכלל למלונאות- רוצה שישווקו את המשטרה שם, מסיבות אורבאניות
שלא קשורות למלונאות, אבל אל תספרו לי זה לא מוסיפים חדרי מלון בעיר. אילו היתה יוזמה
אמיתית שהיתה באה- לכל מיני מלונות, 3 כוכבים, 4 כוכבים, תאמין לי שהייתי שומע על זה.

מר ספיר:

היום המגמה היא הפוכה.

מר אלי זיו:

קודם כל מר חולדאי, כל מה שאמרת מדוייק לחלוטין. אלא מה? הקרקעות שדיברת עליהן
מוחזקות, לצערי אולי, לצערנו, על ידי יזמים פרטיים, מכל מיני שיקולים שלהם. אם טייג היום
לא רוצה לבנות את הבור כי הוא רוצה להתחיל קודם בחניון מגדל האופרה, ואחרים, כמערכת אין
לנו שליטה עליהם. אבל האמן לי, אני מקבל אין ספור טלפונים שמחפשים. אבל טייג לא רוצה
למכור את הקרקע שלו, ובוכמן לא רוצה למכור את הקרקע שלו. אלה שמחזיקים את הקרקעות
הפרטיים,

מר רון חולדאי - ראש העירייה:

אין דבר כזה.

מר אלי זיו:

יש מחיר.

מר רון חולדאי - ראש העירייה:

אם זה שווה כלכלית- הם ימכרו.

רוצים שאני אתערב במחירי קרקע? בשוק חופשי?

מר אלי זיו:

לא. אני רוצה להגיד לך דבר אחד: אני הראשון שמפרגן למה שקורה פה בעיר תל-אביב, ואל תבין בבקשה את דברי כטענה.

מר רון חולדאי - ראש העירייה:

להפך. אתה שותף, אני לא רואה בך אויב, ואתה לא צריך להתנצל. מה שאני רוצה לבוא ולומר- שאני לא אוהב אמירות סתם, כי אני מאוד מאוד רוצה שיבנו חדרי מלון.

מר אלי זיו:

אני בטוח, אני גם יודע.

מר רון חולדאי - ראש העירייה:

אלא שבמדינת ישראל של היום אני עובד בשוק הוא חופשי, והיכולות שלי לתת קרקע זולה או INSENTIVE אחרים- הם מאוד מאוד מוגבלים.

מר אלי זיו:

לא צריך זולה.

מר רון חולדאי - ראש העירייה:

אני לא בטוח שהייתי עושה את זה, כי באותה מידה, איך אמרתי בזמנו, אני חושב שאני היחיד שעשה בסדר שלא נתן את ההנחה לבתי מלון בכל התקופה ההיא.

מר אלי זיו:

מר חולדאי, אני לא אומר זולה.

אני רוצה לומר מר חולדאי, שאני מסכים אתך לחלוטין, אבל אתה כראש עיר, בסופו של דבר יש לך שליטה רק על הקרקעות הציבוריות, אתה לא יכול להכריח את טייג למכור, לצערנו אני אומר. ואם אפשר – דברים ציבוריים- להוציא יותר מהר לשוק, זה כל מה שאמרתי.

גב' אתי גרגיר:

המשטרה היא דוגמא טובה, לא?

מר אלי זיו:

חלק גדול מהעלייה בתיירות שדובר עליה פה, נובע לא רק משיווק, לדעתי יש פה שיפור בלתי רגיל של המוצר התיירותי- התשתיתי התל-אביבי. מי שמסתובב בנמל תל-אביב, בשד' רוטשילד ובמקומות אחרים, אין ספק בזה.

הגרף הבא אומר הרבה: בשנת 1985 העיר החזיקה 19% מכמות חדרי המלון, היום אנו מחזיקים 12.7%, אבל אני רוצה להיות הגון: רוב הבניה שנבנתה נבנתה באילת ובים המלח, כלומר לא נבנה במקומות אחרים, פרט לקצת בירושלים וכו'. לפי דעתי, בגלל שהראיתי בגרפים שלמעשה היצע החדרים כמה חודשים השנה לא עמד מול הביקוש, לא היו לנו מספיק חדרים והעיר יכלה לממש יותר, אני חושב, ואני יכול להסביר את זה גם במספרים מדויקים, העיר תל-אביב צריכה לשאוף להגיע פחות או יותר ל- 18%-19% מחדרי המלון בישראל, או אם תרצו- 25% מהחדרים ללא אילת וים המלח. זה אומר במושגים של היום – 8,500-9,000 חדרים, כי פחות או יותר אם נחשב את תנועת התיירות, ואיך היא מתפלגת ומתחלקת, אני מגיע פחות או יותר למספר הזה.

מר רון חולדאי - ראש העירייה:

אני רוצה להעיר עוד הערה אחת: אני רוצה להגיד שאני כופר במה שאמרת. אני אפילו לא כופר, אני לא רוצה לכפור- אלא שאני רוצה להעיר את תשומת לב כולם: תל-אביב יפו איננה עיר במובן רגיל של המילה. היא בסה"כ קטע מסויים בתוך עיר גדולה מאוד שנמצאת מסביבנו. ומבחינת מספר החדרים במרכז הארץ – אין משמעות לכך. כי מה שקורה הוא- שכאשר בהילטון אין מקום, הוא מפנה למקומות אחרים, יש את ההסדרים נכון?

מר אלי זיו:

כן.

מר רון חולדאי - ראש העירייה:

הוא פונה בהתחלה קודם כל ל"שרתון" ברמת גן, שנמצא במרחק של $\frac{1}{2}$ ק"מ או 2 ק"מ מהילטון. אם הוא לא מוצא כאן- הוא פונה להרצליה, ואחר כך אולי לנתניה, ובצד השני לכיוון אשדוד. כלומר, יש פה עיר אחת- שהיא לונדון, כאשר בלונדון לא אומרים- זה מחוץ ללונדון, סופרים את זה. לעומת זאת אילת, ים-המלח, טבריה והצפון, זה שווקים אחרים ואי אפשר לווסת בין נצרת לתל-אביב. למרות שבסופו של דבר, איך הראת את הפרסומת: תל-אביב שעה מפה, שעה מפה, שעה מפה, ולכן בואו אלי.

בקיצור, מה שאני רוצה להגיד: תל-אביב יפו היא בסה"כ 51 קמ"ר, היא בסה"כ פחות מ- 5% ממספר תושבי המדינה שלנו, היא בסה"כ האפשרויות בראייה גלובאלית של מה אפשר כאן, לעולם לא נגיע, ולפי דעתי אסור לטפח את הציפיה להגיע ל- 25% ממספר חדרי המלון בארץ.

מר אלי זיו:

ללא אילת וים המלח אמרתי, כי שם זה שוק אחר.

מר רון חולדאי - ראש העירייה:

אני לא יכול לדמיין את המספרים כדי לענות לך על זה. אבל, נראה לי מספרים מופרכים. אני רוצה להסב את תשומת לב כל הנוגעים בדבר: באופן טבעי- מה שקרה במדינת ישראל, מיום הקמת המדינה, בתהליך, יוצר מצב שבאופן טבעי תל-אביב לא יכולה להיות מה שהיא היתה בעבר, בגלל התפתחויות אחרות שקורות, וזה גם לא נכון שיקרה. זה שתל-אביב בזמנו היתה במספרים הרבה יותר גדולים מכח העבודה, זה בגלל שמדינת ישראל היתה מדינה לא מיושבת, והיו 3 ערים בארץ- אחת קראו לה תל-אביב, אחת חיפה ואחת ירושלים. לא היתה ראשון, אלה כולם היו מושבות חקלאיות וכו'. היום זה ערים לכל עניין ודבר מבחינת הפריסה הגאוגרפית, ואנו לא יכולים לראות את עצמנו באותם מספרים, גם לא במספר הלינות במלונות. מה שכן צריך לראות לפי דעתי- זה לא לאבד את הפרופורציות, לא לרצות להיות מה שאנחנו לא. צריך לראות במה החוזק שלנו, ואחד הדברים החשובים שקורים כאן ואותו צריך לטפח, זה לבין שתל-אביב לא רק יכולה להציע, ובצדק, לא רק תיירות עיסקית, ודיברנו על זה כבר מתחילת הקדנציה- כשאני נכנסתי. לא רק תיירות עיסקית יקרה, אלא היא יכולה להציע גם תיירות עממית של בילוי ופנאי וכן הלאה, ואת זה צריך לטפח, וזה קורה.

מר אלי זיו:

100%.

מר רון חולדאי - ראש העירייה:

ואתה יודע מה? אם אני אשאר בסביבות ה- 15% ממה שיקרה בשה"כ בארץ, תאמין לי, על ה- 5% שאני וה- 51 קמ"ר שיש לי, צריך להבין גם את המימדים האוביקטיביים. צריך להבין עוד דבר, ואני לא יודע איך זה בעולם. בעיר שלנו היום, במציאות התחרותית, במציאות האורבאנית וכן הלאה, אני לא בטוח שהעיר הזאת מסוגלת לספוג כמויות מעבר לכמות מסויימת, בלי ליצור DEFISIONCIES לעיר, כלומר עול על העיר מבחינת יכולת השרות וכן הלאה וכן הלאה.

מר אלי זיו:

אני ברשותך אגיד רק משפט אחד:

אני מנהל התאחדות המלונות שכוללת את הרצליה, את רמת גן ואת כל אזור המרכז. תפוסת החדרים בהרצליה היא יותר גבוהה מתל-אביב. "שרתון סיטי טאור" – ממוצע התפוסה שלו הוא יותר גבוה מתל-אביב, ולכן, לא ששם ריק ופה מלא, ולכן אני אומר לך, באמת, לפי אמונתי המקצועית, חסרים, ועזוב את המספר המדויק, חסרים מלונות בתל-אביב, בוודאי ברמה העממית, ללא צל של ספק.

מר רון חולדאי - ראש העירייה:

על זה אין לנו ויכוח.

מר ויסנר:

יש לי שתי הערות:

1. אני הייתי מצפה שניקח את כל פוטנציאל בניית המלונאות שיש בעיר, ותציב לנו את זה, וקחו כמטרה, ואתם צריכים לפנות לאותם יזמים, כאשר עד 2009 - 100 שנה לתל-אביב, אתם סוגרים את הבורות שנמצאים ברחבי העיר.

מר רון חולדאי - ראש העירייה:

עוד 1,000 חדרים.

מר ויסנר:

עוד 1,000 חדרים.

מר אלי זיו:

נכון.

מר ויסנר:

דבר שני: מה שחסר לי בכל המצגת הזאת, יש לנו כל הזמן יעד אחד, וכפי שאני קורא לזה, הוא- להביא לכאן עוד פעם את אותם בני משפחה, אותם יהודים, אותם אנשים שמכירים את המקום. ולפי דעתי- טעות מס' 1 של כל משרדי התיירות בתפיסת העולם היא בכך: תתחילו להביא לכאן אנשים שלא קשורים לכאן. זה יותר טוב לנו.

מר אלי זיו:

עושים את זה.

מר ויסנר:

לא עושים את זה.

מר שומר:

איפה הסינים, איפה היפנים, איפה הקוריאנים?

מר ויסנר:

אני מטייל בעולם, ואני רואה מי מטייל: יפנים, סינים מסתובבים, וכאן אתה לא רואה אותם. המרחק בין אירופה לישראל הוא 3 שעות טיסה. בימים כאלה קפואים, אם אתה מסתכל יש לנו 30 ימי גשם שנת-כללי במדינת ישראל. מדינה שיש בה כל כך הרבה שמש וחופי ים, וחופי הים בתל-אביב ריקים, אין בהם אנשים יחסית לאורך כל תקופת החורף, ויכולנו להציף אותם כאן בצעירים שהיו ממלאים את המקום הזה. על מנת להצעיר את המקום הזה, ואני אומר למר חולדאי- אני לא יודע איך מתחלקת העבודה בניכם לבין העמותה עצמה, אבל העיר תל-אביב צריכה לשווק את עצמה. כפי שאני רואה שאיסטנבול משווקת את עצמה בטלביזיה הישראלית,

אני אומר לך שמדינת ישראל ביחד עם תל-אביב היתה צריכה לשווק ממחר בבוקר. אתה עולה על מטוס אל-על, גם שם אין שיווק של העיר תל-אביב. השיווק צריך להיות במטוסים, בכל מקום, צריך לשווק בצורה אגרסיבית.

קריאה:

לא טסת מזמן.

מר ויסנר:

תאמין לי שטסתי, וחוף מחבס אין פרסום של אף אחד.

מר אלי זיו:

אני מסכים אתך אגב, אבל בתקציב של 200,000 דולר של העמותה- אי אפשר לכבוש את כל העולם. אתה צריך להחליט מה אתה עושה.

מר שומר:

זו מדיניות של משרד התיירות, ואתה צודק מאוד.

מר רון חולדאי - ראש העירייה:

תודה רבה.

3. מוזיאון ארץ ישראל:

מר אילן כהן:

(הצגת הדברים מלווה בשקפים) ערב טוב.

שמי אילן כהן- מוזיאון ארץ-ישראל תל-אביב.

נמצאת כאן הגב' פאני דרורי, שהיא מנהלת הכספים החדשה של המוזיאון.

התמונה שהיתה בפתח השקפים- זה הביתן האחרון במסגרת ביתני תצוגות הקבע- ששופץ בתב"ר העירוני. זה רק חלק מהביתן, אבל זה כבר ביטוי של ביתן מודרני, חדש, זה ביתן "נחשתן".

כפי שאתם רואים, יש לנו כ- 200 דונם ב-PRIME-LOCATION מה שנקרא. יש לנו פעילות

מוזיאלית, תצוגות קבע, אוספים, תערוכות מתחלפות, חינוך- הדרכה, פעולות תרבותיות, בתקופה

האחרונה- הגברה של הפעילות העיסקית, בעיקר להגדלת הכנסות עצמיות: פלניטריום, חנות,

אודיטוריום וכו', והמרכז האחרון- מרכז "רוטשילד" שעומד להיפתח בקרוב, היום או מחר

הסתיימה העבודה, הקבלן עוזב את השטח, ועכשיו זה רישוי עסקים.

אולי חלקכם לא יודעים: אנו מפעילים בעיר שתי שלוחות, שבאופן מסורתי היו תחת כנפי

המוזיאון: 1. זה מוזיאון יפו לעתיקות, במסגרת בית הסבון או מרכז הסבון, מוזיאון העתיקות

תל-אביב-יפו. הוא סגור לביקורים באופן רגיל, כי יש שם בעית בטיחות וגם בקושי באו לשם

אנשים, זה מוזיאון ארכיאולוגי, אבל בתאום מראש, עם קבוצות ובהודעות מראש, מגיעות לשם

קבוצות. הוא חלק קטן מקומפלקס גדול שהעירייה יחד עם החברות האחרות – מחפשות פתרון נכון מה לעשות אתו, אבל הוא קיים.

2. והיכל העצמאות בשד' רוטשילד, שהוא בעצם המקום שבו נחתמה מגילת העצמאות והוכרזה המדינה, ראינו את זה במצגת הקודמת. זה בעצם לא מוזיאון, נודה על האמת, זו תצוגה. נודה על האמת שמה שרואים שם-מרגש מאוד, זו לא המקור, זו רפליקה, אבל זה די קרוב למציאות, ובסה"כ יש שם ביקורים של תיירים, "תגליות" וכו'. בימים האחרונים החלו אתנו דיונים במשרד החינוך והתרבות- מה לעשות עם המבנה, כולו או חלקו, מר ערן אברהמי שותף לזה, הקצו לכך משאבים כספיים כאלה ואחרים, ואנו בראשיתה של תכנית היגוי- מה לעשות עם כל המקום, גם למעלה וגם למטה, המקום יפהפה ואני מקווה שנפתור את הבעיה, כי הוא נראה פחות טוב עכשיו. אני מזכיר לכם שלמעלה בבניין ישנו בית התנ"ך, שזו עמותה עצמאית- שלנו המוזיאון אין שום קשר אתם.

המטרות שלנו הן: ניהול מוזיאונים על פי חוק. מי שלא יודע, יש חוק המוזיאונים ואנחנו מחוייבים לו. יש לו תקנות נלוות אליו, בעיקר כל מה שקשור לבטחון האוספים וכד'. אנו אוספים, משמרים, מציגים, בדרך כלל בנושא ארץ ישראל והמזרח התיכון.

אנו מחזיקים במוזיאון 227,000 פריטים שונים, רשומים ברישום ממוחשב. אנו עוסקים בתרבות הרוחנית, בתרבות החומרית, ובשנים האחרונות- בתרבות הישראלית החדשה.

במקביל לעבודה התרבותית מוזיאולית- אנו עוסקים כל הזמן במשולב, כפי שאמרתי, בפיתוח תשתיות כלכליות להגדלת ההכנסות של המוזיאון.

אנו מדברים על תכנית חדשה לעתיד המוזיאון מבחינת תכנים, שכבר התחלנו בה.

ומנסים להגדיל ולגוון את מספר המבקרים שבאים אלינו, ואת אופיים, משום שכפי שאתם יודעים- בשנים עברו- בשנים הרחוקות המוזיאון נתפס כמוזיאון לילדים, לקבוצות, לתלמידים, וזה הולך ומשתנה עם השנים- בגלל אופי התערוכות- שהולכות ומשתנות, ועוסקות יותר ב-120- השנים האחרונות של התרבות הישראלית, ומביאות את הקהל הטוב- המבוגר לצד הקהל האחר- הצעיר, שאותו אנו רוצים להמשיך ולהביא למוזיאון.

השנה ביקרו במוזיאון כ- 200,000 איש. שתדעו לכם- שלפני שנת 2000 כבר הגענו כמעט ל- 350,000 איש. יש בשנה הקודמת ובשנה הזאת הוראות חדשות של משרד החינוך שמונעות מכתות תלמידים- לצאת, למעט פעם אחת בשנה, לארוע תרבותי כזה, ולכן יש ירידה גדולה, לדעתי בכלל המוזיאונים, בביקורים של תלמידים וכתות בית-ספר. מצד שני יש תחרות גדולה מאוד עם גופים אחרים. די להזכיר שרשות שמורות הטבע פתחה השנה את שמורות הטבע ב- 3 שח' לתלמיד, ונוצרת תחרות עצומה, כאשר מקבלים בשמורה גם טבע, גם נוף, גם פעילות חברתית, ולכן אנו חשים השנה ממש ירידה דרסטית במספר התלמידים שמגיעים למוזיאון.

סדר הגודל של התקציב השוטף שלנו הוא כ- 26 מליון שח'. תקציבי הפיתוח- שהם שונים ולא קשורים לתקציב השוטף. חלק הארי הוא עיריית תל-אביב, משרדי הממשלה, קרנות, תרומות וכיו"ב.

אנו ב- 96 משרות, ובעונת השיא- בקיץ – 120 עובדים על 96 משרות.

כפי שאתם רואים פה- עלות שכר העבודה שלנו היא 60%, עלות התפעול, כולל החנות- 30%, ועלויות אחרות- זה הוצאות מימון, נלוות, כלליות וכד' 10%.

לפני שנעבור- נאמר שהשנה זו השנה השלישית שאנו מאוזנים ואילו טיפה נמצאים ברווח מסויים. יש לנו גרעון מצטבר שהולך ומצטמצם, והשנה הוא עומד על כ- 6.5 מליון שח', הוא עמד לפני שנתיים על 10.5 מליון שח', והוא במגמת ירידה מבורכת.

כאן אנו רואים את אחוזי הפילוח של תחזית ההכנסות לשנת 2005, ואני אתן את המספרים: העירייה - 11.4 מליון שח', דמי כניסה ומינויים - 3.5 מליון שח', פעילות עיסקית - 8 מליון שח', והממשלה - 2.4 מליון שח'. כאן המקום להעיר שאנו "שוכנים" תחת תקציבי משרד החינוך. על פי הקריטריונים של הוועדות השונות- מגיע למוזיאון הזה כ- 4.5 מליון שח' לשנה- תקציב שוטף - תמיכה ממשלתית ממשרד החינוך, בחיים ב-9 שנותי לא ראיתי את המספר הזה. השנה אנו מגרדים 1.7 מליון נדמה לי, וגם זה עם תוספת של חינוך בתוך מוזיאונים, שזה תקציב אחר, לא מחלקת המוזיאונים. חלק קטן יחסית מהתקציב הזה- הוא מרשות הדואר, שעוזרת לנו לתחזק את ביתן הדואר והבולאות במוזיאון. התפלגות התחזית של ההכנסות העצמיות לשנת 2005, אתם רואים את האחוזים, ואני אתן את המספרים: דמי כניסה ומינויים- יהיו 3.5 מליון שח', חנות - 2.2 מליון שח', פעילות עיסקית - 5 מליון שח'.

תחזית הכנסות שנת 2006: גם כאן אני רוצה לחזור ולהדגיש: עיריית תל-אביב: 11.460 מליון שח', ממשלה- נשאר אותו דבר - 3 מליון שח', פעילות עיסקית - 8 מליון שח'. כל זה אגב לפני פתיחת ביתן רוטשילד, מרכז רוטשילד, הגם שיש עליו הוצאות שוטפות של תפעול. כאן אנו רואים את התפלגות תחזית ההכנסות לשנת 2006 עם האחוזים. התפלגות ההקצבות: תראו מה קורה בשני הקצבות. הקצבות זה עירייה פלוס ממשלה פלוס כל דבר ממלכתי אחר כפי שהסברתי קודם, ועצמיות זה כל הפעילות הסמי-עיסקית, אני קורא לזה, שהמוזיאון עושה. זה כולל את החנות, זה כולל את החניון, זה כולל השכרת שטחים, אולמות וכד'.

כאן המקום להעיר שב- 2 באוקטובר השנה נסגר אולם הארועים של המוזיאון, שהכניס לנו 1.5 מליון שח' לשוטף. העירייה פנתה לבית המשפט וסגרה את המקום, בהיבטים של רישוי עסקים, ואנו כרגע נערכים יחד עם העירייה, עם מר אלי לוי- למכרז פומבי להקמת מבנה חדש ואולם ארועים חדש, אקוסטי, ממוזג, סגור, על פי כל הקריטריונים, אבל באחת היתה לנו נפילה מאוקטובר, בשוטף, של 800,000 שח'. זה לא רק האולם והכסף שמגיע כתוצאה מהזכיין, אלא גם מהחניון ופעילות נלווית. אנו נערכים במהירות עם העירייה, הוורסיה הראשונה של המכרז כבר אצלי על השולחן, לקיים מכרז פומבי, ומיד אראה לכם על מה מדובר. אלה יעדי הפיתוח המרכזיים שלנו: אתם רואים את מרכז רוטשילד- שייפתח עכשיו לקהל. כרגע בונים את מבנה הכניסה הראשי החדש למוזיאון, שיש לו גם היבט כלכלי. החלק המערבי שלו זה בית קפה, אספרסו-בר שתכליתו להגדיל את ההכנסות. כאן הכספים אגב, לידיעתכם, הם של העירייה, החברה הממשלתית לתיירות וביטוח לאומי- בשלב הראשון, והחברה הממשלתית לתיירות תוסיף אמצעי המחשה וכד' כאשר הבניין יהיה לקראת סיומו. בית הקפה גם כן צריך לתת לנו שרות איכותי של מזון לקהל- שלא היה לנו עד היום. אולם הארועים ומסעדת המזון הם בשיטת B.O.T. המכרז עומד להתפרסם, ומאוד מעניין מה שקרה השבוע: מרגע שנודע שהמכרז נחת על שולחני, התחילו כל זכייני ומפעילי האולמות

הגדולים בתל-אביב להתקשר ולבקש לקנות את המכרז : זה מה"טראסק" ומ"רסיל", ו"נצר סירני" וכד', יש איזו כמיהה למכרז הזה, אני מקווה שהוא יסתיים בהצלחה. במידה שהמכרז יתפרסם בחודש הקרוב, אני מניח שתוך שנה וחצי-שנתיים אפשר יהיה לסיים את הבניין הזה, כי זכיין יבנה אותו בשיטת B.O.T.

ואנו נערכים לקלוט את אוסף אלכסנדר למוזיאון, למוזיאון הדואר, שזה בעצם אוסף של POSTAL-HISTORY, של מסמכים הסטוריים- שערכם כ- 6 מליון שח' בשוק האספנות. הם נתרמו למוזיאון לצורך תצוגה, ויחד עם רשות הדואר, עיריית תל-אביב והתורם- אנו יצרנו עיסקית חבילה שאומר בגדול מהי : התורם, צבי אלכסנדר, זה אבא של קובי אלכסנדר מ"קונברס", תורם את אוסף המסמכים, המעטפות והבולים לתצוגה במוזיאון. אנו נקרא את ביתן הדואר והבולאות על שמו. הבניין קיים, אנו לא בונים דבר חדש. על זה הוא תורם מליון דולר, רשות הדואר נתנה על זה מטשינג של מליון דולר, עיריית תל-אביב – 300,000 דולר בתב"ר- לפיתוח והצטיידות, והתורם הוסיף על זה 50,000 דולר אחזקה ומחקר, 15 שנה, 10 פלוס 5, כדי שכל הבניין הזה או המקום הזה יקבל תוכן חדש ומשודרג. ההסכמים נחתמו בימים האלה, ואנו נערכים לטקס.

והדבר החשוב ביותר זה שידרוג הפלנטאריום, שעדיין לא מצאנו את הנוסחה הנכונה. אנו חושבים, עובדים, ונצטרך להציג למנכ"ל תכנית בקרוב – איך אנו משדרגים אותו, כי הוא הופך להיות מיושן, והתחרות בתחום הזה היא גדולה. די אם תראו מה שקורה בסינמה-סיטי, לא בבתי הקולנוע אלא במתחם החדש של פארק הקולנוע שנפתח שם. יש שם 4 אולמות של 4 נושאים שונים, כאשר קונים כרטיס ב – 100-80 שח', ומבילים 4 שעות בסרטים ומופעים אור-קוליים ומולטי-מדייה מתקדמים ביותר. אלפי תלמידים מגיעים לשם, אלפי עובדים, בנק-הפועלים חתם אתם על הסכם, 3,000 עובדי הבנק עוברים שם, זו תחרות עצומה, ואנו מוכרחים להתקדם, כי יש לפלנטאריום הזה יתרון, אבל כרגע הוא בבעיה.

מר שומר :

מה עם בית התנ"ך- קומה 2? יש תשובה כבר לעניין הזה?

מר אילן כהן :

אמרתי לצורך העובדה שמי שלא מכיר, בית התנ"ך, בהיכל העצמאות בשתי הקומות העליונות- מופעל שם בית התנ"ך על ידי עמותת בית התנ"ך, ואמרתי שלנו אין קשר לזה. זה בניין שמתחלק בין 2 גופים- שצריך למצוא את הדרך מה לעשות אתם.

גב' אתי גרגיר :

זה ריק.

מר אילן כהן :

זה לא ריק.

מר שומר:

זה לא ריק.

מר אילן כהן:

הוא לא ריק. יש שם תערוכות ברמה מאוד ירודה, יש שם ימי עיון וכנסים, יש שם עמותה שהלכה והתחזקה, העירייה מודעת לזה,

מר ספיר:

יש שם תערוכה של בית המקדש.

מר אילן כהן:

ואני מקווה שיימצא לזה פתרון.

המשך יעדי הפיתוח שלנו: בעצם הביתן האחרון ששופץ בשנים האחרונות היה הביתן שהראיתי בפתיחת המצגת, וזה בעצם המרכז האחרון שאותו אנו רוצים לשפץ בעוד כשנתיים, ובכך עברנו על כל הביתנים ושיפצנו אותם.

הפרוייקט הגדול הבא שלנו הוא להקים את בניין האתנוגרפיה ופולקלור, והכוונה היא להקים אותו בתרומות של 6-8 מליון דולר. הוא נמצא היום בחלק המערבי של המוזיאון, והכוונה היא להעביר אותו לחזית המוזיאון, וכך ליצור מצב של רצף ביתנים באזור אחד, כאשר החלק המערבי יהיה גן פורח. זה פרוייקט גדול שאנו עובדים עליו.

הפרוייקט הגדול הבא שלנו הוא להקים במוזיאון אגף חינוך והדרכה, אני מתכוון למבנה, גם זה בכספי תרומה, גם על כך עובדים, מבנה לחינוך והדרכה עם 10 כתות מצויידות, כי הבניינים שלנו מטים לנפול וישנים. זה פרוייקט חשוב.

וישן רעיונות שנבחנו בעירייה יחד אתנו ועם גופים אחרים: הכניסה העתידית למוזיאון, מה יקרה אם מגרשי הטניס יפוננו, החיבור שלנו והרשות של קרית המוזיאונים שהוזכרה קודם, עם מרכז רבין ואתנו, ועם אמצעי התחבורה באזור. זו תכנית עתידית שמובילה אותה הגב' דניאלה פוסק יחד עם צוותים אחרים, וגם בכך אנו משולבים.

אני מציג לכם פה את התמונה מלפני כמה ימים - של מרכז רוטשילד שעליו דיברתי, ערב סיום העבודה. יש גם גן יפה בחוץ, וזה המבנה עצמו. המבנה הזה זו תרומה של הברון רוטשילד - קרן קיסריה ועיריית תל-אביב - מחצית הסכום - מחצית הסכום. 5.350 מליון דולר, ומה יש בתוכו? הוא מכיל תצוגת קבע, ביתן חדש, שמתאר את תולדות הברון רוטשילד ואת תרומתו לארץ ישראל מ-1880 ועד ימינו, תצוגה חדשה - אינטראקטיבית. אודיטוריום חדש של 225 מושבים, ואולם ענק 800 מ"ר לתערוכות מתחלפות, מגוורות, גדולות, כולל מהעולם, שנוכל להציג במוזיאון תחת קורת גג בתנאים מוזיאליים גדולים - דבר שלא היה לנו מעולם, ובעצם המוזיאון מקבל דחיפה אדירה מבחינת שטחי תצוגה וכד'. "ארץ הברון" זה שם תצוגת הקבע - הביתן שייפתח לקהל. המקום בו מוצבים הכסאות - שאנו רואים כאן על גבי השקף-זה המקום שנסגר עכשיו, אולם הארועים, וזה המקום שאנחנו מתכננים - יחד עם מר אלי לוי - להוצאתו למכרז פומבי, לתפעול

והקמה. תפעול בשיטת ה-B.O.T. העלות המוערכת כרגע היא 1.6 מליון דולר. התכניות גמורות, המכרז מונח, האישורים קיימים, וזה עניין של תיקונים אחרונים- שנצא לדרך. גם חשוב מבחינה זו- כי זה יביא הכנסה חשובה לתקציב השוטף שלנו, שכרגע נמנעת מאתנו בקטע הזה. יש כאן שורה, לכם זה כותרות, לנו זה תערוכות מאוד חשובות שיהיו בשנת 2006. את תערוכות הטמפלרים וכל השפעתם ותרומתם לארץ נחנוך במרכז רוטשילד עם היפתחו, שאר התערוכות עוסקות בנושאים שונים ומגוונים מחיי ארץ ישראל, ואתם רואים שיש גם דברים מודרניים שקשורים לתרבות הישראלית בעת החדשה: הביאנלה לקרמיקה, איטליה היבראיקה, בתי הקפה של תל-אביב, שזו תערוכה נרחבת שכרגע עובדים עליה, וכן הלאה וכן הלאה. רק לסבר את אוזנכם- אלה התערוכות המתוכננות לשנת 2006, ללא תערוכות הצילום, אבל זה בעצם ליבת העניין.

כאן על גבי השקף מופיע החזון שלנו: המשך חידוש ופיתוח המוזיאון כמוסד רב תחומי, תרבותי, מרכזי וייחודי בעיר ובארץ, הנותן מענה לכל קבוצות האוכלוסיה. הגדרת זהות, בעיקר בגלל מה שקראנו לו פעם- הגאנדיאיזם, אני אומר את המונח גנדי- מבחינה זו שהמוזיאון זוהה עם ילדים, תלמידים וקבוצות נוער צעירות, ואנו רוצים לשנות את המינוח הזה ומצליחים לעשות את זה לאט לאט. המרכיבים שאנו עוסקים בהם זה ארכיאולוגיה, העבר הקדום, אתנוגרפיה, מלאכות ואמנויות. והקטע החדש – שאליו נכנסנו בשנים האחרונות- הסטוריה תרבותית של ארץ ישראל, ובעיקר 1200- השנים האחרונות, מרכז רוטשילד הוא דוגמא מובהקת לכך. וכמובן, לא כתבתי כאן, אבל אנחנו כבר במחשבה מאוד מעמיקה – 2009 - 100 שנה לתל-אביב, מה חלקנו יהיה בחגיגות ובציון החשוב הזה של העיר. שאלות? בקשות? אין לנו סרט, זה רעיון שכדאי שנכין אותו.

מר שומר:

בהצלחה.

מר אילן כהן:

תודה.

מר רון חולדאי - ראש העירייה:

קודם כל תודה.

המוזיאון ברוטשילד 16 זה דבר הרבה יותר מסובך. עוסקים בו המון אנשים. הוא כל כך מסובך שאני לא רואה פתרון, אלא אם כן במדינת ישראל יקום שר, או שר שמחזיק את מינהל מקרקעי ישראל, שיהיה מוכן לקחת החלטה אמיצה. הבעיה היא לא בית התנ"ך. הבעיה היא שדיזנגוף – שהוריש את הבניין לעיריית תל-אביב, הורי ששם כנראה בתקופת נמיר, איזשהו מורטוריום של כסף, והבניין הועבר למדינה. הבניין לא שייך לנו.

מר שומר:

שאלתי את זה, כי אני יודע את זה. כי כמנכ"ל משרד המדע והספורט הייתי מעורב בזה.

מר רון חולדאי - ראש העירייה:

אני יודע שאתה יודע, כי בזמנו פניתי אליו והוא ניסה להתחיל לטפל בזה, וכרגיל אצלנו מתחלפים בקצבים כאלה.

אני לפחות כראש עירייה לא מתכוון להשקיע בבניין הזה, כי הוא לא שלי. ועד שלא יעבירו אותו לרשותנו- אני לא מתכוון לקחת אחריות על העניין. לשמחתי, הקטע שנקרא "היכל העצמאות" הוא קטע שגם מבחינה כלכלית הוא קטע שמחזיק את עצמו, ומבחינת הביקורים בו וההכנסות שלו, מחזיקים את היכולת לתקצב אותו ולהחזיק אותו, ולכן אין לנו בעיה שאני צריך לסבסד אותו באיזושהי צורה.

הסיפור של עמותת בית התנ"ך הוא פשוט שערורייה, ויום אחד אולי מישהו יתעורר. אם הבניין היה שלי הייתי זורק אותם החוצה, אבל הבניין הוא לא שלי ואני לא יכול לזרוק אותם.

מר שומר:

תעביר אותם.

מר רון חולדאי - ראש העירייה:

אם הבניין היה שלי, הייתי מעביר אותם, אבל הבניין לא שלי.

מר שומר:

אני בצד שלך היום.

מר רון חולדאי - ראש העירייה:

אני יודע. אבל אתה לא יכול להגיד לי- תעביר, כשזה לא שלי.

מר שומר:

רק לצורך המליצה.

מר רון חולדאי - ראש העירייה:

רק לצורך המליצה, הלוואי שאפשר היה להעביר אותם.

אני לא מבין למה צריך עמותה לבית התנ"ך, ואני לא מבין למה צריך מוזיאון תנ"ך. התנ"ך לא צריך מוזיאון. אבל יש לכמה אנשים התעסקות.

מר ויסנר:

אני רוצה להמליץ לאילן דבר שאני מנסה להעביר אותו הרבה זמן, וקשה לי אתו. בצרפת במוזיאונים- כאשר בא ילד עם הוריו- הילד נכנס חינם. תחשבו על זה. כאשר ילדי תל-אביב יוכלו

להכנס פנימה רק בליווי הורים- בחינם, תאמין לי, יהיו המון אנשים שיבואו. אם הוא לא יגיע בליווי הורים הוא לא נכנס חינם, אבל אם ההורים משלמים, הילדים נכנסים חינם. לפי דעתי זה צריך להיות בכל הארץ כך. אם הצרפתים עשו את זה, גם אנחנו יכולים לעשות את זה.

מר רון חולדאי - ראש העירייה:

תודה רבה.

מר שומר:

חג שמח ותודה רבה.

הישיבה נעולה

מנחם לייבה
מנכ"ל העירייה

גלילה בן-חורין
מזכירת המועצה
וע' מנכ"ל העירייה