

פרוטוקול ישיבת ועדת מכרזים מס' 21/18

שהתקיימה בירושלים ביום שלישי, כ"ד אלול התשע"ח, 4.9.2018

משתתפים: אלון שפיזר, ליאור בר-דור, רו"ח ליאת שמחיוף, עו"ד מתן בן שאול

נוכחים: חיליק קיסר

על סדר היום:

מכרז 17/17 להקמה ותפעול של מערך אופניים – בחירת זוכה

דברי הסבר

חברת עדן יצאה במכרז פומבי להקמה, תפעול ותחזוקה של מערך אוטומטי להשכרת אופניים בשיטת ה-B.O.T. במרכז העיר ירושלים.

למכרז הוגשו שתי הצעות, ולאחר הליך של הבהרות נקבע כי שתיהן עמדו בתנאי הסף.

שתי ההצעות דורגו איכותית בהתאם לתנאי המכרז (בשווי 30% מסך הניקוד), ובוועדה מס' 18/18 אישרה הוועדה את ניקוד האיכות שניתן על ידי הצוות המקצועי. שקלול ניקוד האיכות של ההצעות, כפי שאושר על ידי הוועדה, היה כדלהלן:

קבוצת מעו"ף – 90.88 נקודות

חברת FSM – 70.31 נקודות

בשלב הבא נפתחו הצעות הכספיות של המציעים (בשווי 70% מסך הניקוד) ושוקללו בהתאם לנוסחה שנקבעה במכרז. להלן הציון המשוקלל של ההצעות:

קבוצת מעו"ף - 81.89 נקודות,

חברת FSM - 91.09 נקודות.

בהתאם לחוות דעת מנהל הפרוייקט, לאור סימני שאלה שהיו באשר להצעתה הכספית של חברת FSM ברכיב ההפעלה השנתית, התקיים הליך בירור מול החברה. בסיום ההליך עולה כי הצעתה הכספית של החברה אינה לוקה בחוסר סבירות וניתן לאשרה.

ועדת המכרזים מתבקשת לדון בהמלצת מנהל הפרוייקט ולבחור זוכה במכרז.

מכתבו של המשנה למנכ"ל החברה – **נספח 1**

חוות דעתו של מנהל הפרוייקט – **נספח 2**

פרוטוקול שיחת הבירור שנערך עם נציגי FSM – **נספח 3**

דיוןמר ברדור

יצאנו במכרז פומבי לפרוייקט הקמה, תפעול ותחזוקה של מערך להשכרת אופניים במרכז העיר ירושלים, לתקופת זיכיון של 10 שנים. למכרז הוגשו 2 הצעות, ושתייהן עמדו בתנאי הסף. בשלב הבא דירגנו איכותית את ההצעות, המהווה 30% מהניקוד הכולל. ועדת המכרזים אישרה את ניקוד האיכות של הצוות המקצועי. לאחר שלב זה פתחנו את ההצעות הכספיות של המציעים, המהווים 70% מכלל הניקוד. לאחר שקלול רכיבי האיכות והמחיר, הצעתה של FSM זכתה לניקוד המשוקלל הגבוה ביותר.

לאחר פתיחת ההצעות הכספיות היו לנו סימני שאלה לגבי הצעת FSM ברכיב התפעול השנתי, שתומחר על ידם בשיעור 0. לאור זאת ביצענו הליך של בירור עם נציגי החברה. בסיום התהליך הגענו למסקנה כי ההצעה אינה לוקה בחוסר סבירות או תכסיסנות והיא אינה גירעונית, וניתן לאשר אותה. הדבר מגובה גם בניתוח של מנהל הפרוייקט ומסקנות שלו, שמצורפים בחוות הדעת שלו.

מר קיסר

אנחנו בנינו תכנית עסקית שהיוותה בסיס לאומדן שלנו. ההצעה של חברת FSM סתתה משמעותית מהאומדן שלנו, בעיקר ברכיב התפעול השנתי, שכן הם לא דרשו מענק תפעול בכלל. במהלך השיחה אליה הם זומנו הם ענו על השאלות ששאלנו אותם, והגענו למסקנה המבוססת על שני היבטים מרכזיים: אחד, הם בעלי ניסיון רב במשך שנות תפעול של המערך היחיד שקיים בארץ, ואנחנו לא יכולים לסתור את ההנחות שלהם. השני, ההנחות שהם הציגו היו בעלות היגיון, והיה בסיס מאחוריהם.

מר ברדור

במהלך שיחת ההבהרה שאלנו באופן מפורש מה יקרה אם ההנחות שלהם לא יתמשו והמערך יהיה הפסדי. הם השיבו שגם במערך בתל אביב, שהיה הפסדי בשנים הראשונות, הם "הכניסו את היד לכיס" ושילמו כדי לכסות את ההפסדים.

רו"ח שמחיון

ממה נבעו ההפסדים שלהם שם?

מר קיסר

הגידול בהוצאות נבע בעיקר בשל פגמים במנעול, דבר שיצר בעיות רבות במנעולים ושברים, ענין שדרש החלפה ותיקון תקלות בכל המנעולים. הדבר גרם להם להוצאה כספית וגם לירידה משמעותית בשימושים, דבר שהשפיע הן על ההוצאות והן על ההכנסות.

מר ברדור

הם המשיכו וציינו כי הם קבוצה עם איתנות כלכלית, שבעלי המניות שלה רציניים, ולכן ציינו כי גם אם יצטרכו "להכניס את היד לכיס" בירושלים, הם יעשו זאת.

עו"ד בן שאול

האם בעקבות השיחה אתם סבורים שהאומדן היה מוגזם?

מר קיסר

ההערכות שלקחנו באומדן היו שמרניות. חברת FSM טוענים שמתוך נסיונם הם יודעים כיצד להפחית עלויות ולהפיק רווחים.

מר ברדור

מה שהם הסבירו בשיחת הבירור הוא שהם חיים בתוך עמם, ומכירים היטב את המערך הנדרש. לא מדובר במערך המיובא מחו"ל. בנוסף, הם צופים יותר שימושים תיירותיים מאחר והמערך בירושלים מתמקד באזורי תיירות ולא בכל העיר, וזאת בניגוד לתל אביב. לאור זאת, הם יכולים להשיג יעילות גבוהה יותר ועלויות תפעול נמוכות יותר. בנוסף, המערך שלהם בשל וקיים, והם מסתמכים על התחנות והאופניים שיש להם בתל אביב, עם שינויים לא משמעותיים.

מר שפייזר

הם ציינו שהם הניחו לצורך הגשת ההצעה על 2 שימושים ביום, ובמספר שימושים זה הם מכסים את העלויות שלהם בתוספת רווח, זאת למעט השנה הראשונה לגבי הם צפו שהם יהיו הפסדיים.

מר קיסר

אנחנו שאלנו אותם כיצד הם מסבירים את עלויות התפעול הגבוהות בתל-אביב. הם ציינו כי לא ניתן לדעת מהדוחות הכספיים שלהם לגבי עלויות התפעול נטו שלהם, שכן הדברים לא מפורטים בדוחות.

מר שפייזר

הם הסבירו שהדוחות שלהם כוללים תחנות נוספות בתוך המערך, כולל גבעתיים ורמת-גן, ובנוסף הדוחות כוללים את ההפסדים החד פעמיים כתוצאה מהבעיות במנעול. לטענתם, אחרי שסוגיית המנעול נפתרה, היום הם במצב מאוזן פלוס.

מר קיסר

בנוסף, האומדן שלנו התבסס גם על נתונים של עלויות תפעול של מערכים בעולם, והם טענו שהעלויות בעולם לא בהכרח מייצגות את העלויות בארץ, ואת העלויות בארץ הם יודעים יותר טוב מכולם, כי הם היחידים שמפעילים מערך בארץ.

עו"ד בן שאול

מה לגבי ההצעה שלהם ברכיב ההקמה?

מר שפיזר

למרות שנושא ההקמה לא היה מטרת שיתת הבירור עימם, גם נושא זה הוסבר על ידם. הם הסבירו כי הצעתם ברכיב ההקמה נועדה לכסות את מלוא עלות ההקמה של המערך, לרבות תקופת ההרצה בה הם צופים הפסדים. הם עומדים מאחורי מספר זה כסכום שמשקף נאמנה את עלות הקמת המערך.

עו"ד בן שאול

האם ההסבר שלהם מספק ביחס לפער ברכיב ההקמה לעומת האומדן?

מר קיסר

כפי שצינו גם בחוות הדעת, בראייה רב שנתית, הפערים של 30% בסכומים לעומת האומדן הם סבירים. יודגש כי קיימים פערים גם בהצעה של קבוצת מעוף. מדובר בפרוייקט BOT בו השונות יכולה להיות גבוהה שכן כל אחד מהמזיעים עושה חישובים אחרים לטווח ארוך. לא מדובר בפרוייקט ביצוע רגיל, בו יש "מחירי שוק". מכל מקום, איננו יכולים לומר שמדובר בפער בלתי סביר לעומת האומדן.

מר שפיזר

האם יש מקום להליך התמחרות בין שתי החברות?

מר קיסר

לדעתי, הסיכוי שקבוצת מעוף תוכל להשוות את הצעתה להצעה של FSM קטנה ביותר. הם צריכים להוריד את הצעת המחיר שלהם בכ-15% כדי להשתוות ל-FSM בשקלול האיכות והמחיר, וזה בהנחה ש-FSM לא תוריד את המחיר גם כן.

מר שפיזר

אני לא חושב שמישהו מאיתנו מאמין שבהליך של Best and Final נקבל הנחה של 15%.

אני חושב שיותר נכון הוא לבחור בזוכה על בסיס ההצעות שיש בפנינו, ובמקביל יש לנו זכות לנהל מו"מ עם הזוכה, ונוכל לנסות לבוא עימם בדיון ודברים. ראוי להדגיש שבכל מקרה הם ראויים לזכות, ללא קשר למשא-ומתן שנקיים איתם ביחס לרכיב ההקמה. על רכיב התפעול הרי אין מה לנהל מו"מ.

פרוטוקול ועדת מכרזים מס' 21/18 מיום 4.9.2018

עו"ד בן שאול

במסגרת מסמכי המכרז שמרנו לעצמנו את הזכות לנהל מו"מ עם הזוכה, במטרה להפחית את הצעתו לעומת האומדן. כמובן שתנאי לכך הוא שהם קודם יוכרזו כזוכים. הזכייה שלהם לא תלויה בתוצאות המו"מ.

מר שפייזר

כמובן. אני חושב שניתן להוריד סכום מסויים ברכיב ההקמה. בנוסף, יתכן שבמסגרת הליך התכנון המובנה בהסכם, נוכל גם לבצע התאמות תכנוניות מסויימות בדברים שחשובים לנו, כתנאי לאישור התכנון.

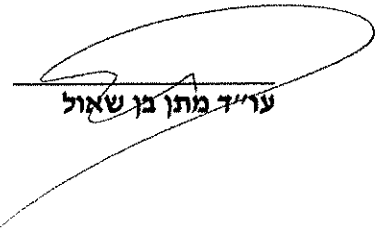
החלטה

לבחור בהצעתה של חברת FSM כהצעה הזוכה במכרז, ולהסמיך את ועדת המכרזים לנהל מו"מ עם הזוכה במטרה להפחית את הצעת המחיר ברכיב ההקמה.


 רו"ח ליאת שמחיוף


 ליאור ברדור


 אלון שפייזר


 עו"ד מתן בן שאול