

פרוטוקול ועדת מכרזים מס' 23/20

שהתקיימה בירושלים ביום שני, כ"ט חשוון התשפ"א, 16.11.2020

נוכחים: ליאור ברדור, ליאת שמחיוף, עו"ד מתן בן שאול

משתתפים: אפרת כץ, שמואל מהלה, הלל שחר, עמיחי כהן

על סדר היום:

מכרז פומבי מס' 2/20 לאספקה, הקמה, תפעול ותחזוקה של עמדות טעינה

חשמלית – דיון בהצעות המחיר

דברי הסבר

החברה פרסמה מכרז פומבי 2/20 לאספקה, הקמה, תפעול ותחזוקה של עמדות טעינה חשמליות (מסוג AC ו-DC) לכלי רכב ברחבי העיר ירושלים.

במועד האחרון להגשת הצעות נמצאו בתיבת המכרזים 4 הצעות:

1. אריאל וימאזור בקרת תנועה וחנייה בע"מ;
2. אפקון תחבורה חשמלית בע"מ;
3. סונול EVI אי.וי.אי פתרונות לרכבים חשמליים בע"מ;
4. מילגם אי.וי.אדג' טעינה חשמלית – שותפות מוגבלת.

ועדת מכרזים מס' 19/20 החליטה לפסול את הצעתה של מילגם אי.וי.אדג' בשל אי עמידה בתנאי הסף, ולצאת בהליך השלמות והבהרות מול שלושת המציעים הנותרים. בוועדת מכרזים 21/20 נבחנו ההשלמות מאת המציעים ואושרה עמידת המציעים בתנאי הסף.

בעקבות זאת בוצע דירוג האיכות על פי תנאי המכרז. דירוג האיכות שניתן הינו כדלקמן (מתוך 40% המוקצים לרכיב זה):

1. אריאל וימאזור בקרת תנועה וחנייה בע"מ – 91 נק';
2. אפקון תחבורה חשמלית בע"מ – 92 נק';
3. סונול EVI אי.וי.אי פתרונות לרכבים חשמליים בע"מ – 83 נק'.

כל המציעים עברו את רף ציון האיכות המינימלי שנקבע בהזמנה.

לאחר אישור דירוג האיכות על ידי ועדת המכרזים, נפתחו הצעות המחיר של 3 המציעות שעמדו בתנאי הסף.

פרוטוקול ועדת מכרזים מס' 23/20 מיום 16.11.2020

ההצעות הכספיות של המציעים קיבלו את הניקוד באופן יחסי להצעה הנמוכה על פי הפירוט הבא ובהתאם להוראות המכרז:

1. אריאל וימאזור בקרת תנועה וחנייה בע"מ – 50.70 נק';
2. אפקון תחבורה חשמלית בע"מ – 81.29 נק';
3. סונול EVI אי.וי.אי פתרונות לרכבים חשמליים בע"מ – 100.0 נק'.

בשקלול רכיבי הצעות המחיר והאיכות, כאשר רכיב האיכות משוקלל ב 40% ורכיב המחיר ב 60%, קיבלו ההצעות את הניקוד כדלקמן:

1. אריאל וימאזור בקרת תנועה וחנייה בע"מ – 66.82 נק';
2. אפקון תחבורה חשמלית בע"מ – 85.57 נק';
3. סונול EVI אי.וי.אי פתרונות לרכבים חשמליים בע"מ – 93.2 נק'.

הצעות המחיר הועברו לבחינה של הצוות המקצועי. מבוקש לדון בניתוח הצעות המחיר והמלצת הצוות המקצועי.

מכתבו של מנהל תחום פיתוח עסקי – נספח א'

ההצעות שהתקבלו – נספח ב'

ניתוח הצוות המקצועי – נספח ג'

טבלת השוואת ההצעות – נספח ד'

אומדן מנהל הפרויקט – נספח ה'

דיון

מר מהלה

אנחנו מבקשים להציג לוועדה את ריכוז הנתונים והניתוח של הצעות המחיר, אשר הועברו אלינו לבדיקה, והשוואתן אל מול האומדן.

מדובר על 3 הצעות שנפתחו. את ההצעה שלא עברה את תנאי הסף לא פתחנו ולא בדקנו.

לגבי האומדן – בשל הייחודיות של המכרז, האומדן לא נבנה על בסיס ניסיון קודם אלא על הערכה שביצענו לגבי העלויות הצפויות, כאשר ידענו שכל גורם יכול לתמחר את העלויות שלו בצורה אחרת.

מר ברדור

אין "עסקאות השוואה", אם להשתמש במונחים מעולם השמאות, כי המכרזים שנעשו עד היום לא היו מבוססים על שיטת המכרז שאנחנו עשינו.

מר מהלה

נכון. המכרזים שנעשו עד היום בארץ לא עסקו בעלויות של העמדות עצמן. המכרז שלנו בנוי על הגישה שהמזמין הוא בעל הבית המרכזי, ולכן ההצעות התייחסו גם למחירי העמדות

וגם לעלויות התחזוקה והרווח היומי, כאשר הרווח מתחלק בין המזמין ליוזם. הצעות המחיר שקיבלנו לוקחות בחשבון מטבע הדברים גם את ההכנסות העתידיות שכל אחד מהמציעים צופה לקבל. הכדאיות הכלכלית להפעלת עמדות טעינה במרחב הציבורי תלויה במספר פרמטרים, שרובם לא וודאיים, כגון סוגיית המיסוי על החשמל לצרכי רכב, קצב החדירה של רכב חשמלי והרגולציה שתהא עליו. כל פרמטר משפיע על החישובים ולכן האומדן עשוי להיות שונה משמעותית מההצעות שהתקבלו.

למרות המורכבות שציינתי, ביצענו השוואה יחסית של כל רכיב בהצעות אל מול האומדן וכן אל מחירי הממוצע של ההצעות, וזאת בהסתייגות הנדרשת.

מונחת בפניכם טבלת השוואה. אציין כי ברכיבי התחזוקה קבענו מגבלות, לפיהן מחיר התחזוקה השנתי לא יכול לעלות על יחס מסוים ממחירי העמדות. בבדיקת העמידה במגבלה התברר כי כל מחירי התחזוקה שהתקבלו עמדו בקריטריון הנדרש למעט סעיף אחד אצל אפקון בו התקבל מחיר תחזוקה לעמדה B שהעלות שלו הגיעה ל-15% ממחיר העמדה, בעוד שאנחנו הגבלנו זאת ל-12%. אציין כי גם אם מתקנים את ההצעה ברכיב זה ומפחיתים אותה ל-12%, זה לא היה משנה את התוצאה הסופית.

כל רכיב בהצעה הכספית קיבל ניקוד על פי תנאי המכרז.

ההצעה הזולה, של סונול, קיבלה 100 נקודות ברכיב הצעת המחיר, אפקון – 81.29 ווימאזור – 50.70. בהשוואת הניקוד למונחים הכספיים, ההצעה של סונול היא בערך מחצית מההצעה של וימאזור, ואפקון נמצאת איפשהו באמצע.

לאחר מכן הכנסנו את הניקוד לנוסחה המשוקללת של איכות ומחיר, כש-40% ניתן לניקוד האיכות ו-60% לרכיב הכספי. בחישוב המשוקלל הפערים בין ההצעות הצטמצמו, שכן סונול קיבלה ניקוד נמוך יותר ברכיב האיכות, אם כי הפערים בניקוד האיכות בין 3 ההצעות לא היו מאוד גדולים, שכן כל ההצעות היו איכותיות וטובות. בשקלול רכיב האיכות והמחיר, הצעתה של סונול זכתה לניקוד הגבוה ביותר, לאחריה אפקון, ובמקום השלישי וימאזור.

ביצענו כאמור בחינה פרטנית של הסעיפים, כמפורט בטבלה המצ"ב. בנוסף להשוואה אל מול האומדן ואל מול יתר ההצעות, בדקנו גם את סטיית התקן.

בשורה התחתונה, אין הרבה סעיפים בהם מצאנו שההצעה של סונול חורגת משמעותית מהבדיקה, וגם לא זיהינו בהצעה שלה תכסיסנות או הצעה גירעונית. אעבור על הסעיפים הרלוונטיים:

בסעיף 2 ההצעה של סונול הייתה מעט גבוהה, אולם כשניטרלנו את האומדן ראינו שההצעה סבירה לעומת ההצעות האחרות, ולכן כנראה שהבעיה הייתה באומדן.

בסעיף 3 מצאנו שסטיית התקן בין ההצעות היא אדירה. מדובר על הרכיב של הזמנה וחיבור של עמדת טעינה בחניון. מאחר והפיזור כ"כ גדול, אי אפשר להגיע למסקנות מהו התימחור ה"נכון" ולקבוע שהצעה כלשהי אינה סבירה ביחס לתימחור זה.

עו"ד בן שאול

יש לך הסבר לסטייה הזו?

מר מהלה

אני חושב שההצעה של וימאזור ברכיב זה לא סבירה בשום קנה מידת. התמחור של 2,500 או 6,000 או 4,400 ש"ח לעמדה נראה סביר והוא תלוי בסוגיות של התקנה וחיבור, וכל אחד מתמחר אחרת את השירות הזה. הפערים נובעים להערכתי מהשוני בהערכת יחידות ההתקנה בכל חניון. כנראה כל אחד מהמציעים העריך זאת אחרת.

סעיף 5 – ההצעה של סונול נמוכה ביחס להצעות האחרות וכן ביחס לאומדן. ההצעות האחרות כפולות מההצעה של סונול. אני לא חושב שיש כאן בעיה או תכסיסנות בהצעה, ההנחה שלי היא שהמזיע סבור שכמות העמדות מסוג זה (עמדה C, שלא קיימת כיום) יהיו רבות, ולכן המחיר לכל עמדה ירד. עדיין, אני מציע לערוך בירור עם המזיע כדי לוודא שהמספר הזה ניתן לעמוד מאחוריו.

סעיף 8 – מדובר על התקנת עמדות במרחב הציבורי. ההצעה של סונול היא כשליש מהאומדן וממוצע ההצעות האחרות. כפי שציינתי ביחס לסעיף 5, אני מניח שסונול תמחרו רכיב זה באגרסיביות כי הם סבורים שיהיה כאן גידול פוטנציאלי בעמדה C, מה שיאפשר הורדת מחירים כתוצאה מהגודל.

עו"ד בן שאול

יכול להיות שהם דווקא מעריכים שעמדה C לא תוזמן כי היום היא בכלל לא קיימת, ולכן הציעו מחיר נמוך כי הם לא חושבים שיצטרכו לספק אותה.

מר מהלה

אני לא מסכים. יש עמדה שהגדרנו את האפיון שלה, היא קיימת בעולם, והבהרנו שהעמדה צריכה להיות מותקנת במרחב הציבורי בכמויות גדולות. העמדה הזו צפויה להיות הכי נפוצה, ולהערכתי הם סבורים שהעמדה הזו תותקן בכמויות גדולות ולכן יכולים להוריד את המחיר שלה.

סעיף 11 – סעיף תפעול ותחזוקה שנתי בעמדות בחניון – קיבלנו מסונול מחיר שהוא מעט יותר גבוה מהאחרים. לא מדובר בסכומים גבוהים, אבל באחוזים זה יוצר פער לעומת ההצעות האחרות. עדיין, ההצעה עומדת בגבולות היחס שקבענו בין מחיר העמדה למחיר התחזוקה.

פרוטוקול ועדת מכרזים מסי 23/20 מיום 16.11.2020

סעיף 13 – המחיר של סונול הוא בין 39 ל-50 אחוז מההצעות האחרות. הדבר נובע בין היתר מאחר והם הציעו מחיר נמוך לעמדה עצמה (עמדה מסוג C), והם מוגבלים במחיר שהם יכולים להציע ברכיב התחזוקה כפונקציה של מחיר העמדה.

בסעיפים 14 ו-15 מצאנו שהאומדן לא רלוונטי מאחר והוא היה שונה מכל ההצעות שקיבלנו ולכן הוא כנראה לא נכון. לא נמצאו בסעיפים אלו פערים בקנה מידה בין ההצעה הנמוכה ליתר ההצעות.

מר שחר

לסיכום, אתה מזהה כאן סעיפים בעייתיים:

מר מהלה

אני לא תושב שיש סעיפים בעייתיים בהצעה של סונול. לא מצאנו תכסיסנות בבדיקה ההשוואתית, וגם בשה"כ לעומת האומדן ההצעה בפער סביר. יחד עם זאת, יש 3 סעיפים בהם צריך לשקול לבקש הסברים (סעיפים 5, 8 ו-13), ומנגד סעיף אחד בו ההצעה יקרה (סעיף 11). לטעמי מדובר בעניין מסחרי ולא סיבה לפסילת ההצעה, אבל אם תרצו ניתן לזמן את המציע לבירור לגבי סעיפים אלו.

עו"ד בן שאול

אני חושב שכדאי למצות את ההליך מול המציע הזול ולקבל הסברים לגבי הסעיפים הנמוכים, וזאת למרות שאני מבין שאין כאן בעיה שצריכה להביא לפסילת ההצעה.

מר מהלה

ראוי לציין כי שלושת המציעים שיש בפנינו הם בטופ של החברות בתחום. כולם בעלי ניסיון והתקינו עמדות כאלו. כולם עמדו בניקוד האיכות בצורה חלקה.

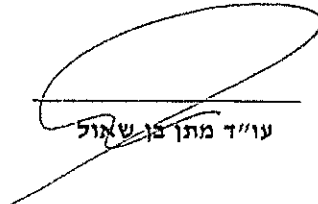
נקודה נוספת – לאחר הזכייה הזוכה צריך להציג לנו את העמדות המוצעות, ואנחנו בוחנים אותן אל מול המפרטים הטכניים. זהו תנאי לחתימה על חוזה. יכול להיות מצב שהזוכה במכרז לא יצליח לעבור את שלב הבדיקות הטכניות, ולכן אנחנו גם רוצים לבחור כשיר שני.


עו"ד בן שאול

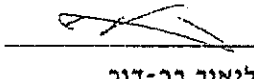
יש לנו את הזכות הזו במסגרת המכרז. נדון בכך כשנכריז על זוכה.

החלטה

לזמן את סונול EVI אי.וי.אי פתרונות לרכבים חשמליים בע"מ לבירור רכיבים בנוגע להצעתה הכספית, כמפורט בדברי ההסבר. תוצאות הבירור והמלצות הצוות המקצועי יובאו לדיון בוועדת המכרזים.


עו"ד מתן בן שאול


רו"ח לילית שמחיוף


ליאור בר-דור