



וועדת מכרזים

כ"ח אלול תשע"ז
19 ספטמבר 2017

פרוטוקול ועדת מכרזים מס' 31 מיום 12.9.17

חברי ועדה נוכחים:

גב' ריקה צמח, יו"ר הוועדה
מר אלי מצליח, חבר ועדה
מר עופר ארצי, חבר ועדה

חברי ועדה חסרים:

מר משה קווס, חבר ועדה
גב' פלורי שטרלינג, חברת ועדה
מר מתי רוז, חבר ועדה

מוזמנים נוכחים:

מר גרי עמל, מנכ"ל
גב' רינה יוסף, גזברית העירייה
מר גיל פונדיק, יועץ המכרז
מר מוטי קורוב, מנהל מח' ביצוע
אמיר פרץ חברת ב.ד.ט.ח אנרגיה סולארית בע"מ
קובי מנהל תחום החשמל אנרגיה סולארית בע"מ

על סדר היום: מכרז 10/2017 – הזמנה להציע הצעות לביצוע עבודות תכנון, הקמה, הפעלה, מסירה ותחזוקה של מתקנים לייצור חשמל בטכנולוגיית PV

גיל פונדיק: המכרז להתקנת מערכות סולאריות - הגישו 5 חברות, האומדן עמד על 10% הנחה והצעות שהתקבלו היו:

1. ב.ד.ט.ח 16%
2. סולאר פאוור 13%
3. אורמש - 5.5%
4. אלקטרה - 11.5%
5. נקסטקום - 0.71%

בדקתי את תנאי הסף, ביקשתי פרוטוקולים של משרד האנרגיה כדי לוודא שמה שהצהיר הקבלן זהה למה שקיים במשרד האנרגיה, קיבלתי בעצם פרוטוקולים של משרד האנרגיה שאכן הקבלן עבר את תנאי הסף. הקבלן ב.ד.ט.ח נתן 16% הנחה.

עיקר ההקמות של החברה היו בשנת 2014 - 2015 לא עסקו בהקמה בשנתיים האחרונות בעיקר בתחזוקה של מתקנים סולארים. יש לוחות זמנים במכרז, לתכנון, למסמכים שיש להגיש לחברת חשמל לכל תהליך יש לוח זמנים מפורט.

המציעים זומנו לישיבה 17:15 – לצורך שימוע.

אמיר פרץ מנהל פרויקטים
קובי מנהל תחום החשמל



וועדת מכרזים

כ"ח אלול תשע"ז
19 ספטמבר 2017

עו"ד חיים שימן: כמה עובדים בחברה?

אמיר פרץ: 15 - 20 עובדים, עובדים עם קבלני משנה.

עו"ד חיים שימן: אתם לא מבצעים את ההתקנות?

אמיר פרץ: את ההתקנות אנחנו מבצעים, אלא אם כן אנחנו בלחץ אנחנו משתמשים בקבלני משנה, אבל רוב ההתקנות זה אנחנו, התכנון וההתקנות זה אנחנו.

עו"ד חיים שימן: אתם יודעים מדוע זומנתם?

אמיר פרץ: לא בדיוק.

עו"ד חיים שימן: האומדן של המכרז היה 10% אתם הצעתם 16% הנחה שזה מעבר לאחוזים הסבירים שאפשר לקבל מעבר לאומדן, אנחנו רוצים לדעת אם ההצעה שלכם עם הנחה כזו גבוהה אין בה מעט מן "גרעונית" נקרא לזה, ז"א אם אתה נותן הצעה שהיא ב-60% יותר נמוך מהאומדן האם זה לא יפגע בך בעתיד.

גרי עמל, מנכ"ל העירייה: האם תוכל לעמוד בתכנית הדרושה?

אמיר פרץ: אני אתן לכם קצת מידע על חברת אנרגיה סולארית, אנחנו קיימים בשוק כמעט 7 שנים, צים סנטר בכניסה לערד זה מערכת שאנחנו הקמנו אותה, יש לנו פה עוד עשרות לקוחות שבנינו במהלך השנים, אנחנו מתחזקים למעלה מ-500 מערכות שבין הלקוחות שלנו הם: עיריית ת"א, חיפה, כרמיאל, יש לנו מערכות שמפוזרות מאילת ועד קריית שמונה.

אמיר פרץ: בכרמיאל יש לנו מערכות סולאריות, יש את חברת אספן שאנחנו שותפים איתם.

רינה יוסף, גזברית העירייה: אלה מערכות שאתם התקנתם?

אמיר פרץ: לא, אלה מערכות שאנחנו מתחזקים, שם במקרה לא התקנו אבל התקנו מספיק מערכות ברחבי הארץ ואחת הגדולות בערד זה בעצם מה שקיים בצים סנטר משנת 2012, יש גם בכל המתחמים בארץ, במעלות, בית שאן.

עו"ד חיים שימן: איפה יש לכם עוד מערכות באזור הדרום ?

אמיר פרץ: כל המערכות של צים סנטר אלה מערכות שאנחנו תכננו הקמנו בנינו ונותנים את השירות תחזוקה שלהם.

רינה יוסף, גזברית העירייה: איך אתם עושים את כל זה עם 15 עובדים?

אמיר פרץ: אנחנו עובדים עם קבלני משנה על פי צורך.

אמיר פרץ: אנחנו באמת עוף מוזר בתחום הסולארי מסיבה מאוד פשוטה, אנחנו יודעים לקנות זול, אנחנו יודעים לעבוד עם הספקים שלנו, אנחנו יודעים לשלם מזומן, שזה פקטור מאוד חשוב בתחום הסולארי, גם מבחינת ההעסקה של קבלני משנה, וגם מבחינת קניית חומר ולייבוא אותו במקרה הצורך כשמחירים עולים, ושם זה היתרון שלנו.

עו"ד חיים שימן: יש חברה שנתנה 0.71% פחות מ-1% הנחה, אחריה יש הצעה של 5.5% 11% 13% ואתה 16%, כולם בתחום, להביא זול, לקנות מזומן כולם יודעים איך הדברים פועלים, אם אני מסתכל לדוגמה על חברה וכולם יסכימו שהיא חברה גדולה והיא חב' אלקטרה.



וועדת מכרזים

כ"ח אלול תשע"ז
19 ספטמבר 2017

אמיר פרץ: אלקטרה חדשה בתחום הסולארי, היא לא חזקה בתחום, יש לה שם בדיוק כמו שהיה "שיכון ובינוי" לפני 5 שנים בתחום הסולארי היא ניסתה במערכות הקטנות היא הבינה שזה "קטן" עליה והיא זזה הצידה, שיכון ובינוי מכרה את כל המערכות שהיו לה בגלל שהיא הבינה שהתחום הזה לא מתאים לה.

עו"ד חיים שימן: איך אנחנו כרשות שרוצים היום להתקשר איתכם כי אתם ההצעה הטובה ביותר מבחינה פיננסית לעירייה, שאנחנו אומרים "אנחנו מאוד רוצים את הפרויקט, רוצים שהפרויקט יתקדם ולא ייתקע" שלא יקרה מצב שתגיד לי "לא תמחרתי נכון, המחירים עלו, הדולר קפץ, אני לא יכול לבצע את העבודה" מצד אחד יש לך ערבות בנקאית שתהיה נכבדה מאוד לחילוט, מצד שני אני רוצה מוצר מוגמר.

אמיר פרץ: אתה יכול לבחון חברה אחורה אתה לא יכול לדעת מה יהיה קדימה,

עו"ד חיים שימן: לכן שאלתי, אילו מקומות ביצעת בהן עבודה עכשיו.

אלי מצליח: האם אתם יכולים להציג לנו תכנית עסקית לפרויקט שלנו, כדי לראות שבאמת אתה מרוויח?

אמיר פרץ: אנחנו בונים עכשיו לידכם בדימונה

עו"ד חיים שימן: מה אתם בונים בדימונה?

אמיר פרץ: בדימונה התחלנו ב-1.6 עכשיו אנחנו עומדים על 2.5.

רינה יוסף: ביצעתם כבר?

אמיר פרץ: עכשיו אנחנו מחכים לשוברים של חברת חשמל ועולים על הגגות.

רינה יוסף: מה היה העיכוב בדימונה?

אמיר פרץ: חברת חשמל, זכינו שם פחות משנה, בשנת 2016 הייתה בעיה בנושא של האיטום זה התחיל מזה שכל הגגות שם האיטום היה קטסטרופלי עלינו לגג התרענו בפני העירייה, הם לא אהבו את זה, כי יש שם שטח גדול, הבאנו אנשים ועובדי איטום שלנו, הוצאנו להם דו"ח הם קיבלו אותו, התייעצו וחשבו לצאת במכרז לתקן, הם הבינו שהעלות הולכת להיות אסטרונומית, מבחינת העלות הם הבינו שיכול להיות שזה יפיל להם את הפרויקט, אחרי דין ודברים ביניהם הם החליטו שהם מוותרים על הנושא של האיטום ולוקחים את האחריות על עצמם, לוקחים מה שנקרא את הסיכון וחתמו על וויתור שאנחנו יכולים להתקדם עם הנושא של הפרויקט ומשם הדברים המשיכו להתגלגל זה היה הפסקה של עוד 3 חודשים של חב' חשמל שהייתה בשביתה, והתכניות הוגשו וחב' חשמל מגיבה לאט, אבל אנחנו מבחינת התכנון והביצוע – אנחנו לא עיכבנו את הפרויקט אם זאת השאלה. מעבר לזה הבעלים של החברה שלנו מתעסק לא רק בסולארי, יש לו חברה של משכנתאות יש לו קרן מימון שהוא נותן לעסקים, יש לו חברת ביטוח. איתנות פיננסית די חזקה ש לחברה שלנו, שותפים מאוד חזקים שעובדים איתנו לאורך שנים. אני יכול רק להבטיח לכם שאתם תקבלו פה מערכות ברמות מאוד גבוהות והמערכות שלנו מוכיחות את עצמן, המערכות שלנו בצים סנטר יודעת לייצר 1800, אתם מוזמנים לעלות להביט ולהתרשם.

רינה יוסף: באישורים שהמצאתם ממשרד התשתיות מרבית העבודות היו משנת 2014 – לא היו לכם עבודות מאז?

אמיר פרץ: בשנה האחרונה התרכזנו יותר בתחום התחזוקה, אנחנו השקענו מאמצים לשפר מערכות קיימות שלנו והשקענו פחות בהקמות של מערכות חדשות, לא נכנסו לכל מיני פרויקטים אחרים.

רינה יוסף: ומה גרם לשינוי?

אמיר פרץ: שיפרנו את המערכות שלנו, היום אנחנו פנויים להקמה של פרויקטים חדשים.

אלי מצליח: איזה מכרזים שלכם עומדים על הפרק?



וועדת מכרזים

כ"ח אלול תשע"ז
19 ספטמבר 2017

אמיר פרץ: כפר-סבא, דימונה, יש פרויקט גדול עכשיו בנמל אילת.

אלי מצליח: מתי זכית בו?

עו"ד חיים שימן: כפר סבר כמה אחוז הנחה נתתם?

גיל פונדיק: 10.6% כשההצעות האחרות היו 9% 8% 7%

אמיר פרץ: יכול להיות שהמנכ"ל שלנו יש לו צפי של ייבוא של פאנלים שאנשים קונים בארץ אנחנו קונים אותם מתחת למחיר שהם משלמים יש כל מיני אלמנטים בקנייה של החומר, וברמת הביצוע.

עו"ד חיים שימן: תוכלו להציג לנו תכנית עסקית שהפרויקט הזה לא הולך להיות גרעוני?

אמיר פרץ: כן

עו"ד חיים שימן: אנחנו רוצים לסגור את הנושא בהכרזה על זוכה, הכרזה על זוכה במקרה שלכם תהיה בכפוף להצגת תכנית עסקית לפרויקט הזה, שאתה לא הולך להפסיד כסף, שלא יקרה מצב שלא תוכל לקיים את הפרויקט.

אמיר פרץ: ברגע שאנחנו התחייבנו גם אם נכנסנו לאיזה שהוא פרויקט שנצטרך להפסיד בסוף כסף, אנחנו נסיים אותו.

עו"ד חיים שימן: מחר יבואו החברות שלא זכו, ועוד 4 חברות שניגשו למכרז ויגידו שההצעה שלך היא גרעונית ויבקשו מבית המשפט לפסול את הזכייה שלך כיוון שהיא הרבה מעבר לאומדן, אני בבית משפט לא אוכל לעמוד ולהתגונן כשאין לי תכנית עסקית, כשאני הבאתי אותך לפה ואמרתי לך "ההצעה שלך יחסית נמוכה מידי לצורך העניין" אתה אומר לי "הנה תכנית עסקית שבסופו של דבר אני מרוויח, מבחינתי אני מכוסה, אני מכריז עלייך זוכה ואומר שאתה הקבלן הזוכה במכרז בכפוף להמצאת התכנית העסקית, חותמים חוזה תצאו לדרך.

אמיר פרץ: אוקי, בסדר גמור.

החלטת הוועדה:

הוחלט להכריז על ההצעה ב.ד.ט.ח אנרגיה סולארית בע"מ כהצעה הזוכה במכרז, וזאת בכפוף להמצאת תכנית עסקית לא יאוחר מ-14 יום ממועד פרוטוקול זה שתבדק ותאושר ע"י גזברית העירייה או מי מטעמה. במידה וחברת ב.ד.ט.ח לא תעמוד בהסכם מכרז זה הועדה על המציע "סולארפאוור" כהצעה מס' 2 הזוכה במכרז וזאת לאור ההצעה הזולה השנייה במכרז.

עו"ד ניסן בן חמו,
ראש היערייה

יו"ר הוועדה ריקה צמח,