

סוגי התקשוריות והסכמי מסגרת

דני חייט

הסכמי מסגרת

יצירת הסכמי מסגרת מכל סוג הופכת את איש הרכש מקניין מפיק הזמנות, לאיש רכש המייצר התקשרויות בעלות ערך מוסף לארגון.

יתרונות הסכם המסגרת רבים אבל לא בכל עת הם מתאימים ולא לכל התקשרות במצגת זו נגדיר מהו הסכם מסגרת, נבין את הצורך, התנאים ליישום הסכם המסגרת והיכן קיים הסיכון ביצירתו.

נבדיל בין שני סוגים מרכזיים להסכמי התקשרות ומסגרת:

רכישות שוטפות של טובין ושירותים.

רכישות לעבודות פרויקטים.

הגדרת הסכם מסגרת:

הסכם התקשרות בין הארגון לספק
למתן מוצר (שירותים או טובין) לפרק
זמן ארוך הכולל מספר הספקות ע"פ
מחירים/מחירון ידועים.

יתרונות הסכם המסגרת:

מינוף רכישה להורדת מחירים מול הספק – רכישה שנתיית או כמות נצרכת לאורך זמן מהווה רכישה משמעותית עבור הספק – אם זה לא המקרה אין מינוף לרכישה. הסכמי מסגרת למספר ספקים באותו תחום אינו מאפשר לקבל את כלל יתרונות הסכם מסגרת.

הורדת עומס העבודה ברכש – הורדת העומס מאפשרת למחלקת הרכש לבצע הסכמי מסגרת נוספים וניהול משא ומתן עם ספקים טוב יותר. העברת ביצוע הזמנות לדורש תחת הסכם מסגרת מהווה אידיאל להורדת עומס העבודה, לעיתים נסתפק בהוצאת הזמנות טקטיות תחת הסכם המסגרת.

יתרונות הסכמי המסגרת:

הורדת MOQ – minimum order quantity – ספק שקיבל הסכם מסגרת יסכים להעמיס על המערך הלוגיסטי עלות נוספת בכך שהוריד את מינימום ההזמנה ואפשר לנו לנהל מלאי קטן יותר.

יציבות מחירים – תמחור יציב מאפשר לקחת החלטות אסטרטגיות כמו הוזלת מחירים וכדומה.

התמחות הספק – ספק בעל הסכם מסגרת ישתפר בהכרח בהתנהלות שלו מולנו ויאפשר גם לו וגם לנו בביצועים טובים יותר.

יציבות באיכות המוצרים/שירותים – קבלת מוצר או שירות מאותו ספק מאפשר לדעת מהי האיכות המתקבלת וכיצד ניתן לשפרה, התאמת האיכות לצרכים שלנו יכולה להתבצע בתהליך שיפור מתמיד לאורך כל הסכם המסגרת. החלפת ספק מחייבת לימוד מחדש.

התנאים לקיום הסכם המסגרת

יציבות כלכלית של המדינה בה הספק נמצא - ספק מקומי נבחן האם אנחנו ביציבות שכזו, יציבות כלכלית תאפשר לספק יציבות במחירי עלות שלו, אינפלציה או שינויים חזקים במטבע תייצר בעיה לצדדים.

יציבות בביקוש - אנחנו צריכים להיות סמוכים במידה רבה (אין אף פעם וודאות מוחלטת) בביקוש שלנו למוצר, הן בשירותים והן בטובין. כאשר ישנה יציבות בביקוש כוחנו מול הספק עולה.

יציבות ענפית – הענף של אותו מוצר/שירות נדרש שיהיה ברמת יציבות מסוימת שתאפשר יצירת הסכם מסגרת עם מינימום הצמדות וחישובים שמקשים על הפשטת התהליך.

יציבות בפריט – גם הפריט/מוצר/שירות נדרש שיהיה יציב הן בביקוש והן בהיצע בכדי לאפשר יציבות מסוימת להסכם

סוגי הסכמי מסגרת ברכש שוטף

הסכם לזמן – בחירת ספק אחד לאספקה שוטפת של המוצר לאורך פרק זמן ארוך ללא התחייבות לכמות. המידע לגבי כמות צריכה בשנה האחרונה וצפי צריכה בהחלט יכולים להינתן וכאמור ללא התחייבות על כמות. ההסכם מתאים כאשר היציבות בביקוש אינה מוחלטת וישנו חשש לתנודתיות בביקוש.

הסכם לכמות – בחירת ספק אחד תוך התחייבות לכמות ללא התחייבות לזמן. אומדן הצריכה יהיה לשנת צריכה בפועל אבל ההתחייבות לזמן תהיה ארוכה משמעותית מעבר (לדוגמא: שנתיים), הדבר מאפשר משיכת הכמויות הרצויות לנו בעת הנכונה ללא לחצים של הספק למשיכה בסוף שנה או תשלום יתרת ההסכם. הסכם זה מתאים כאשר ישנם פרויקטים או הזמנות לקוח ידועות אבל החשש לעיכובים בזמן הדרישה גבוהים.

הסכם לזמן + כמות – ההסכם הקלאסי שבו ההתחייבות שלנו היא לשני מרכיבי ההסכם הן זמן והן כמות. יציבות בביקוש ויציבות בלוחות הזמנים של הביקוש תאפשר יצירת הסכם כזה. הסכם אסטרטגי ומשמעותי לארגון.

סוגי הסכמי מסגרת ברכש שוטף

הסכמי VMI – vendor management inventory - הסכמים שמבצעים רשתות שיווק שבהם הספק מנהל את מלאי המדף שונה מהסכמי VMI שמבוצע בארגונים יצרניים או בתי מלאכה. בארגונים מסוג בתי מלאכה ויצרנים הסכמים מהסוג הנ"ל מתאימים לפרטי C&B של פארטו (פריטים בעלי ערך כספי בצריכה שנתית נמוך). ניקח לדוגמא צריכת ברגים בבית מלאכה יבוצע תחת הסכם VMI תוך שהספק ממלא את תאי הברגים באופן עצמאי אחת לשבוע ומפיק חשבונית תואמת חודשית.

הסכמי משגור, קונסיגנציה – הסכם שבו המלאי נמצא בארגון הרוכש, בבעלות הספק ובמימוןו והתשלום עבור הסחורה תעשה בגין צריכה בלבד. ההסכם מתאים כאשר ישנן הספקות למרחק רב (כגון מפעלי ים המלח) או מכירת מוצרים ללא צורך במימון המלאי (רשת כגון המשביר לצרכן) מתאים ליצירת הסכמים מהסוג הנ"ל.

הסכם ספק יחיד – כאשר ישנה מומחיות, שותפות בסוד או כאשר ישנו ספק אחד המסוגל לטפל במכונה שרכשנו זהו הסכם ספק יחיד. הסכמים כאלו ברוב המקרים ידוע מראש שאנחנו הולכים לקראתם ולכן חשוב מאוד בשלב מקדים להתייחס לכך שיש לנו כאן הסכם ספק יחיד. התעלמו מהעבודה הזו תיצור הסכם תחת מגבלת הספק היחיד הקיימת כבר.

הסכם לתקציב – עבודה מול מחירון. העברת התחייבות לרכישות בסכום מסוים לפרק זמן מסוים ללא התחייבות לפריטים אלא מתוך מחירון פריטים ידוע ומוסכם בעל הנחה ברורה ומחירם קבועים.

הזמנה פתוחה – עבודה ללא כל התחייבות מצד הרכש ומלבד ההתחייבות שהספק הינו היחיד עמו אנחנו עובדים.

ניהול סיכונים בהסכמי מסגרת

הסכם לטווח ארוך מכל סוג מזמין סיכונים הן לספק והן לארגון הרוכש – ניהול הסיכונים הללו מאפשר לבחור טוב יותר את סוג ההסכם המתאים לרכישה הרלוונטית ואופן יצירת ההסכם בהקשר ישיר לסיכון.

ברור לחלוטין שאנחנו כארגון ניטול סיכון מסוים ביצירת הסכם המסגרת. חשוב לחשב את גודל התועלת מההסכם מול הסיכון שנלקח. גם אם נחליט לא לבצע הסכם מסגרת בגלל סיכונים תפקיד הרכש יהיה להראות מהו הפסד המתקבל באי ביצוע ההסכם בערכים כספיים.

טבלת הסיכונים

הערות ותנאים	הסיכון המתקבל		סוג ההסכם
	ארגון הרוכש	ספק	
הספק לוקח את הסיכון בכך שהכמות שתילקח תהיה נמוכה מהציפיות		כמות	זמן
הספק לוקח את הסיכון שמשך הצריכה יעלה על התקופה שבה ציפה שהטובין יצרך		זמן	כמות
הרכש לוקח אחריות הן על התקופה והן על הכמות ובכך הציפיה תהיה למחיר הטוב ביותר הניתן לקבל	כמות + זמן		זמן + כמות
אנחנו מספקים לספק אפשרות לנהל את המלאי שלנו תוך הבנה שהוא יבצע עבודה טובה והחשבוניות יהלמו את הצריכה בפועל, לחילופין הספק לוקח סיכון בכך שלא ברור מהי הכמות הנצרכת ובהחלט יכול להיות שהטרדה בניהול המלאי ללקוח לא שווה את ההכנסה המתקבלת.	אמינות	כמות	VMI
הארגון הרוכש חייב להבין שבסופו של תהליך הפחת ועלויות אחזקת המלאי יחולו עליו. הספק מבין שעלות ומימון הטובין חל עליו.	תחזוקת המלאי	מימון המלאי	משגור
הרכש נוטל כאן את רוב הסיכון ולכן חשוב לספק להבין את המעמד אליו הוא נכנס והתנהגותו בהתאם.	הן בשירות והן במחירים		ספק יחיד
הרכש נוטל את סיכון מימון כלל ההזמנה ואילו הספק נוטל סיכון בכך שצריכת פריט בעל רווחיות נמוכה מאוד (לעיתים הפסד) תהיה גבוהה ממה שהוא ציפה לה.	במימון ההזמנה	כמות לפריט	תקציב
הספק מבין שההזמנה יכולה להסגר בכל עת והצריכה בפועל לא תהיה ברורה.		הן כמות והן זמן	הזמנה פתוחה

התקשרות עם ספק יחיד

הגדרת ספק יחיד

- ספק ייחודי במומחיות.
- נציג בלעדי של חברה
- ספק יחיד לא בהכרח מונופול.

יתרונות התקשרות עם ספק יחיד

היתרון היחידי שמקבלים מוצר או שירות המתאים ביותר לדרישות הרכש שלנו.
דוגמא – רכישת רכב – חלקי חילוף מקוריים לעומת חלקי חילוף תחליפים
לחילופין התקשרות עם הספק במהלך שנות האחריות.
הנטייה מצד הספקים לייצר מערכת התקשרות כספק יחיד.

יתרונות הספק היחיד

אפשרות לפתח מערכות מתקדמות תוך ניצול הידע וההתמחות של הספק.
כאשר נחתם חוזה לאורך זמן הספק ינסה לספק את השירות הטוב ביותר.

חסרונות הספק היחיד

תלות בין הלקוח לספק.

כאשר הספק מייצר או משווק מוצר ייחודי המחיר יכול לעלות מעבר להגיון.

כאשר הספק עמוס יתכן והשירות יפגע עקב חוסר יכולת לספק את השירות הנדרש.

המלצות להתקשרות עם ספק יחיד

יצירת חוזה עם הגדרות ברורות לגבי המוצר או השרות.

הגדרת מערכת פיקוח ובקרה על תהליך ההתקשרות

הגדרת מדדים לבחינת ההתקשרות ומעקב ודווח ברמה תקופתית.

פיתוח יכולת עצמית כדי להשתחרר מהתלות עם הספק .

דרכי ההתקשרות

מחיר קבוע

- מחיר קבוע פירושו מחיר מוסכם מראש, שאינו מותנה בעלות הביצוע בפועל, או בשיעור הרווח (או ההפסד) בפועל, של הספק.

מחיר עם גג רווח עידוד (מגר"ע)

- בשיטת התקשרות מגר"ע, קובעים מראש "מחיר גג" המהווה גבול עליון של המחיר הסופי. את המחיר הסופי מחשבים בגמר ההזמנה על בסיס העלות בפועל ובתוספת רווח, שגובהו מותנה בהפרש, שבין העלות בפועל לבין עלות היעד.



דרכי ההתקשרות

עלות בפועל עם רווח בסכום קבוע (ערפ"ק)

- המחיר בשיטת "עלות בפועל עם רווח קבוע" נקבע בדיעבד עם גמר ביצוע ההזמנה, על בסיס עלויות הביצוע בפועל ובתוספת סכום רווח הקבוע מראש.

עלות בפועל עם רווח עידוד (ערפ"ע)

- בשיטת התקשרות עפר"ע נקבע המחיר בגמר ההזמנה, על בסיס העלויות בפועל ובתוספת רווח המחושב לפי נוסחת עידוד מוסכמת מראש. בשיטה זו מקבל הספק רווח מוגדל, כאשר העלות בפועל נמוכה מ"עלות היעד" ורווח מוקטן, כאשר העלות בפועל גבוהה מ"עלות היעד".



COST +

התקשרות בשיטת עלות + רווח

יתרונות לספק – הספק מדווח על העלות + רווח שנקבע
בין הספק ללקוח.

הלקוח צריך לפקח בצורה מדויקת את העלות בפועל
שהספק מדווח.

-

התקשרות בשיטת זמן וחומר

הספק ידווח על החומרים + שעות

הפרטים יבדקו

על בסיס זה יתקיים תשלום

יתרונות ללקוח

קבלת שירות + מוצר מתאים על פי מפרט.

בקרה ושליטה על העלויות.

דורש מעקב צמוד של הלקוח.

התקשרות בשיטת זמן וחומר

חסרונות ללקוח.

- יתכנו חריגות בתכנון התקציב (הספק מעוניין בחריגות).
- דורש מערכת מעקב ובקרה אחר הספק הדבר מהווה עלות נוספת.

התקשרות בשיטת זמן וחומר

יתרונות לספק

- הספק יעבוד בקצב שלו שכן מקבל לפי זמן וחומר
- הספק לא יתאמץ לחסוך בעלויות רכישת החומר.
- הספק ישאף לספק את המוצר האיכותי ביותר שכן אין לו בעיה של התייעלות.

הזמנת הרכש

1. הסכם מסגרת : Purchasing Contract
2. הזמנת רכש : Purchasing Order
3. הזמנה פתוחת כמות (מוגבלת בזמן)
4. הזמנה שנתית / רב שנתית
5. הזמנה מפוצלת
6. הזמנת כיסוי (להזמנה טלפונית / בע"פ)
7. הזמנת עבודה / שירותים

הזמנת מסגרת

שיטת התקשרות בה הלקוח מתחייב על כמות מוצרים או סה"כ סכום בדרך כלל מוגבל בתקופה.

סוגי הזמנות מסגרת

הזמנת מסגרת לזמן.

הזמנת מסגרת לכמות.

הזמנת מסגרת לזמן + כמות.

הזמנת מסגרת תקציבית.

VMI- vendor management inventory

קונסיגנציה

מְכַר מְתָנָה או מְשָׁגוֹר (קוֹנְסִיגְנִיצְיָה) הוא שיטת התקשרות בין ספק ללקוח שבה הסחורה נמצאת בבעלות הספק עד לרגע בו היא יוצאת מידי הלקוח - נמכרת ללקוח סופי או מוכנסת לשימוש.

קונסיגנציה

שיטת הקונסיגנציה יכולה לפעול גם כאשר אורך שרשרת האספקה גדול מ-2. במצב זה הגורם האמצעי בשרשרת (המתווך) נכנס להסכם עם הספק ומשלם לו רק עבור הסחורה שאותה העביר לשלב הבא בשרשרת האספקה, למרות שכל המלאי נמצא פיזית ברשותו.

קונסיגנציה

ניתן למצוא הסכמי קונסיגנציה בקמעונאות - חנויות המשלמות למפעל רק על מה שנמכר וגם אצל נותני שירותים כגון בתי חולים או מפעלים המשלמים לספקים רק על מה שנצרך בפועל מן המלאי.

עבור הלקוח יש לקונסיגנציה יתרונות גדולים שכן המלאי הרשום מצטמצם וכך גם הנטל על תזרים המזומנים.

עבור הספק יש בקונסיגנציה סיכונים שיש לנהלם. חשוב לזכור כי ערך המלאי בספרים של הספק זול משמעותית מערכו בספרי הלקוח.

מימון פרויקטים

Build-Operate-Transfer (BOT)

Private Finance Initiative (PFI)

Public-Private Partnership (P3)

Build-Transfer-Operate (BTO)

Build-Own-Operate (BOO)

Design-Build-Finance-Operate (DBFO)

The Marker
3.6.2007

שיתוף פעולה בין המגזרים הציבורי והפרטי

(B.O.T) Build Operate Transfer <<
היזם מקים את הפרויקט במימונו, מתפעלו, בתמורה
גובה מהמשתמשים תשלום קבוע למשך תקופת הזיכיון
ובסיומה משיב את הפרויקט לגוף הציבורי המזמין.
**דוגמאות: מיזם מנהרות הכרמל, מתקני התפלה, הרכבת
הקלה בתל אביב**

(B.O.O) Build Operate Own <<
היזם מקים את הפרויקט, מפעילו לתקופת זמן, גובה
תקבולים מהלקוחות ובסיום התקופה נותר המתקן
בידיו. **דוגמה: מתקן ההתפלה בפלמחים**

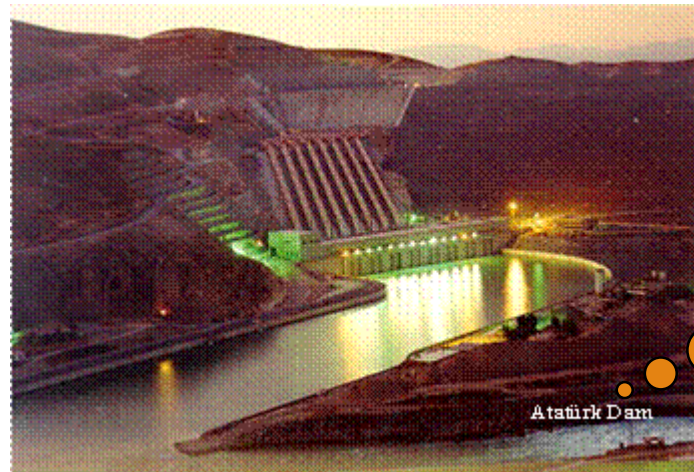
(P.F.I) Private Financial Initiative <<
היזם מקים את הפרויקט במימונו ומתפעלו. בתמורה
הוא גובה את התשלום מהגוף הציבורי המזמין ובתום
התקופה מעביר את המיזם לידי. **דוגמאות: כבישים
531,431**

(D.B.O.T) Design Build Operate Transfer <
הגוף הציבורי מזמין את המתמודדים לקבוע את
זכיונות הנכסים המניבים. **דוגמאות: כפר הסטודנטים
באוניברסיטה העברית ומעונות מכללת נתניה (בתכנון)**

BOT

הסקטור הפרטי מתכנן ובונה את התשתית, מממן את הפעילות. המפעיל הינו הבעלים של הפרויקט ומתחזק אותו למשך 20 או 30 שנה.

דוגמה:



Build-Operate-Transfer (BOT)

Built

הקמת המתקן והתשתית , איוש מרכז הפיתוח, והקמת בסיס העברת ידע.

Operate

ניהול הארגון , פיתוח , אבטחת איכות, תחזוקה, תמיכה במוצר, שיפור התהליכים.

Transfer

רישום הארגון החדש חברת בת של הלקוח, העברת נכסים, העברת התפעול.

יתרונות BOT

התאמה מהירה של התפעול
מרחב שירותים נרחב, התאמה מהירה של פערים עסקיים.
עלויות הקמת תשתית נמוכות יותר.
קיצור זמן ההפעלה עקב השימוש בידע ויכולות הקיימות
אצל המפעיל.

Private Finance Initiative (PFI)

העברת האחריות הפיננסית והסיכונים של הפרויקט מהמגזר הציבורי לפרטי.



דוגמה:

<http://www.niauditoffice.gov.uk/pubs/onepress.asp?arc=True&id=141&dm=0&dy=0>

יתרונות PFI

הורדת עלויות לסקטור הציבורי

יצירת תמריץ בהתאם לביצועים

עלויות השקעה נמוכות יותר

הקמת שירותים בעלי עלות תועלת טובה יותר

יתכנו עלויות תחזוקה נמוכות יותר

חסרונות PFI

עלויות מימון גבוהות יותר

תתכן פגיעה באיכות

תתכן עלות נוספת למימון הסיכון

יתכן מורל נמוך של הצוות עקב ניצול של הסקטור הפרטי.

Public-Private Partnership (P3)

שיתוף פעולה בין הסקטור הפרטי לציבורי על ידי מתן מענה לדרישות המגזר הציבורי. על ידי מענה מהמגזר הפרטי .



דוגמה:

שיפוץ מוזיאון
בגרמניה

פרויקטי תשתית גדולים

פרויקט	סוג	היקף נספיק
חוצה ישראל	BOT	מיליארד ד'
רכבת קלה - ירושלים	BOT	400 מיליון ד'
רכבת קלה - ת"א	BOT	1.3 מיליארד ד'
רכבת קלה - חיפה	BOT	1.1 מיליארד ד'
קטע צפוני - חוצה ישראל	BOT	180 מיליון ד'
כביש 431	PFI	1.4 מיליארד ש'
כביש 531	PFI	2 מיליארד ש'
נתיב מהיר ת"א ו"ים	BOT	400 מיליון ש'

צילום: אלבטרוס



הון עצמי דליה טל



חבלי לידה

אם חילוקי הדעות בין משרד האוצר לבין כרמלטון, זכיינית פרויקט מנהרות הכרמל בחיפה, מעיד על כך שפרויקטים מסוג BOT ו-PFI אינם מצדיקים את התקוות הרבות שתלו בהם?



תלוי את מי שואלים. מצדדי השיטה, בהם אפילו אנשי החשב הכללי, טוענים, שחילוקי הדעות הם בסך הכל עוד שלב בתהליך הלימוד שעובר על כל הצדדים, וכי כל פרויקט שמבשיל סולל את הדרך לפרויקטים הבאים.

מתנגדי השיטה, ובראשם הארגונים החברתיים, אומרים, שה-BOT הוא עוד דרך של הממשלה להתחמק מאחריותה לאזרחיה, והוויכוח על מחיר השירות הוא לא יותר מעוד הוכחה לכך.

לפני חמש שנים, בעידן שלפני האינתיפאדה והמיתון, כשקסמן של האותיות האנגליות הלהיב את שרי הממשלה ואת היוזמים, תוכננו בארץ שורה ארוכה של פרויקטים לשיתוף המגזר העסקי בפרויקטים ממשלתיים. בין הפרויקטים, רשימה ארוכה של מתקני התפלה, מתקנים לטיהור שפכים, כבישי אורך ורוחב, רכבות, חניונים, בתי סוהר, תחנות כוח, כיתות לימוד, בתי חולים, ומה לא.

לפי שעה הוקם בארץ פרויקט BOT גדול אחד – כביש חוצה ישראלי, שנחשב להצלחה. בתהליכי הקמה נמצא מתקן התפלה לייצור 100 מיליון מ"ק מים. בחוף פלמחים נורתה אבן פינה להקמת מתקן קטן נוסף, ובמספר מקומות הוקמו פרויקטים קטנים לטיהור שפכים, בירושלים הוקם חניון.

כל שאר הפרויקטים, ביניהם מתקן התפלה נוסף בחדרה, כביש 431 ועוד מספר קטן של פרויקטים, נמצאים לקראת פרסום מכרז, ואילו אחרים שרויים בהקפאה עמוקה. באוצר אומרים, שבכל אשמים האינתיפאדה והמשבר הכלכלי שהבריח מכאן את היוזמים, אך גם שמדובר בתהליך טבעי של למידה, שהבשיל רק עתה.

מאחורי ה-BOT וה-PFI עומדת השקפת עולם, לפיה יוזמים פרטיים יודעים להקים ולתפעל תשתיות הרבה יותר טוב מממשלות. הם עושים את זה מהר יותר ויעיל יותר. טיעון נוסף הוא, שאין שום הגיון להטיל על אזרחי ההווה את עלות הקמת הפרויקטים, וכי ה-BOT מאפשר, בין השאר, את פריסת התשלום גם על הדורות הבאים. כך למשל, ייפרס התשלום בעבור כביש חוצה ישראל על פני 25 שנה. מכאן שגם מי שנולד היום, ישא לפחות בחלק מהתשלום.

עיקר הוויכוח בפרויקט נבנה היה הכוללני וההולקיסטי כפי שביין המדינה ליוזמים. ואולי זו הסיבה שבגללה הפרויקט הזה נופל וקם בכל פעם מחדש. לכל הצדדים לקח זמן ללמוד איך מחשבים סיכונים אלה, כדי שאף אחד מהצדדים לא ייצא נפסד.

במשק אומרים כיום, שניתן לומר בביטחון שתקופת הלמידה תמה, ועתה הגיע העת ליישם את מה שנלמד. עובדה, משרד החשב הכללי הבין, שיש לפרסם את המכרזים גם באנגלית, דבר שלא נעשה בעבר. הוא למד שיש להציע הגנות גם למטבע חוץ, עובדה שמעוררת גם חברות זרות ובנקים זרים לקחת חלק בפרויקטים.

אוני' חיפה תקים בניין פקולטה בשיתוף המגזר הפרטי; היזם יוכל להשכיר כיתות

את המהלך מוביל חגי מילר, ששימש עד לאחרונה סגן החשב הכללי באוצר

מאת אבי נר'אלי

עד כה נעשה במתווה זה שימוש רק בהקמת מעונות סטודנטים: החברות אפריקה ישראל ומג' רב השלימו באחרונה את פרויקט D.B.O.T להקמת כפר הסטודנטים באוניברסיטה העברית בירושלים בהיקף של כ-45 מיליון דולר; אוניברסיטת תל אביב נמצאת

אוניברסיטת חיפה מתכננת להקים בניין לפקולטה למדעי הרווחה והבריאות בקמפוס בשיטת B.O.T או P.F.I. המדובר בפרויקט בהיקף כולל של כ-30 מיליון דולר, הכולל הקמת בניין בשטח 13 אלף מ"ר בעלות מוערכת של 26 מיליון דולר, וכן 250 מקומות חניה בעלות נוספת של 4 מיליון דולר. הבניין יקיף מעבדות מחקר והוראה, סדנאות, כיתות לימוד ייעודיות וקליניקות.

אם האוניברסיטה תבחר בייצאה למכרו בשיטת B.O.T (Build, Operate, Transfer), הרי שהוכיין יבנה את הפרויקט, יממן אותו ויפעילו למשך תקופה של 15-30 שנה כנכס מניב לכל דבר. כלומר, יוכל להשכיר את כיתות הלימוד או הקליניקות ללקוחות מן המגזר העסקי-פרטי. אם יתקיים מכרו בשיטת P.F.I (Private Finance Initiative) הרי שהאוניברסיטה תישא בע"ליות דמי השימוש בבניין. ככל הידוע, המדובר בשיח תוף פעולה ציבורי-פרטי ראשון המיועד לשימוש אקדמי טהור.



תצלום: איל טואל

חגי מילר

באמצעו של מכרו דומה להקמת מעונות סטודנטים לתלמידיה - וגם במכללת נתניה מתכוונים לאמץ את מודל B.O.T להקמת מעונות בתחומה. אימוץ המתווים הללו נועד לחסוך בעלויות הקמת התשתית הפיסית בקמפוסים ולהיפנות את ההכנסות משכר הלימוד לקידום תחומי הלימוד.

אישור הפרויקט יובא השבוע לדיון בוועדה לפיתוח פיסית של חבר הנאמנים של אוניברסיטת חיפה בידי סגן-נשיא האוניברסיטה



אוניברסיטת חיפה

המגזר הפרטי בקמפוס
כרויקטים בשיטת B.O.T במוסדות להשכלה גבוהה

אוניברסיטת חיפה
בניין הפקולטה למדעי הרווחה והבריאות
שטח: 13 אלף מ"ר ו-150 מקומות חניה
עלות מוערכת: 30 מיליון דולר
מצב הפרויקט: בתכנון

האוניברסיטה העברית
כפר סטודנטים
שטח: 30 דונם
שטח בנוי: 42 אלף מ"ר
מספר יחידים: 400
דיוור: 400 עלות: 45 מיל דולר
החברה הבונה: אפריקה ישראל ומנרב
מצב הפרויקט: הושלם

אוניברסיטת תל אביב
חדרי מעונות
מספר חדרים: 1,300
הפרויקט: בהליך מכרז

מכללת נתניה
חדרי מעונות
מספר החדרים: 300
שטח: 7,000 מ"ר בנוי
הפרויקט: בתכנון

החשב הכללי באוצר - שם שותף בשנים האחרונות לקמפוסים (Public Private Partnership) בישראל.

סיטה למנהל, ברוך מרזן, וסגן הנשיא לכספים ופיתוח עסקי, חגי מילר. מילר אגב, עזב רק בתחילת השנה את משרת סגן

4.7.2007