

עמדות טעינה לרכבים חשמליים

מודל התקשרות בין הרשות ליזם



עמדת טעינה לרכב חשמלי החותקת בחניון שער העיר בניין עיריית הרצליה

התכנון, ההקמה, האספקה, התפעול, התחזוקה וניהול עמדות הטעינה לרכבים חשמליים לרבות מכירת החשמל. מענה מקיף מעין זה יכול את הרכבים הבאים:

i. השתת מלוא הסיכונים על היזם:

- מענה לכל סוגיית ההיתרים והאישורים הנדרשים בתהליך ההקמה תוך סיוע מגורמי הרשות הרלבנטיים, בהתייחס לניהול ואחזקה של העמדות.

- היזם יישא במלוא עלויות ההקמה, הניהול והתחזוקה לרבות, הסיכונים הכרוכים בפעילות בשוק קמעונאי דוגמת:

• תחרות עם עמדות טעינה לרכבים חשמליים שנמצאות בבעלות של יזמים פרטיים, ומפוזרות באתרים מרכזיים בעיר כגון קניונים, תחנות דלק, חניונים פרטיים וחניוני מעסיקים בבנייני משרדים.

• אתגרי מתן שירות איכותי ורציף 7/24.

• אתגרי סליקה ותשלומים לטובת ביצוע טרנזקציות 7/24.

ii. הרשות מצידה וזאת מבלי שתידרש לשאת בסיכונים כלכליים ואחרים הכרוכים בפעילות קמעונאית, תהא אך ורק בצד שיהנה מהפוטנציאל באמצעות קבלת דמי הרשאה, מידי חודש בחודשו.

• דמי הרשאה אלה, ייקבעו כאחוז מהרווח הגולמי (היינו, אחוז מההפרש שבין מחיר מכירת החשמל במהלך הטענת הרכב לעלות החשמל האמור), החל מהיום הראשון להפעלת העמדות.

• אחוז זה יעמוד על לפחות 10% מהרווח הגולמי.

iii. תקופת ההפעלה של העמדות - מרגע סיום הקמת כל אחת ואחת מהן, ראוי שתעמוד על תקופה ארוכה

מילגם EV-Edge - מיסודן של קבוצות מילגם ויוניון - הינה שותפות ייעודית, שנועדה לתת מענה מלא ושלם לתכנון, הקמה, פריסה, תפעול ואחזקת תשתית טעינה לרכבים חשמליים במרחב המוניציפלי - ציבורי

לתחומה במסגרת עבודתם ו/או מסיבות אחרות.

3. תחרות - מפעילי עמדות טעינה שיוצבו בשטחי הרשות המקומית יאלצו להתמודד עם בעלי/מפעילי עמדות טעינה שיוצבו בקניונים, בחניוני מעסיקים, חניונים פרטיים וכמוכן עם הטעינה הביתית, בהיבטים קמעונאיים כמו מחירים ושירות. לאור התמורות בענף הרכב העולמי ובמשק האנרגיה, היערכות לתחרות חשמלית היא מחוייבת המציאות, וזאת תוך התקשרות עם מציע שנהנה מאיתנות פיננסית ומקצוענות במכלול של תחומים דוגמת: קמעונאות, סליקה, שירות לקוחות וכו'.

מתודולוגיית התקשרות מוצעת

1. נדרש גיבוש מתווה (מכרז) מסגרת הפרוס על-פני תקופת הקמה בת מספר שנים (5-7), שיאפשר:

i. הקמה מדורגת המבוססת על ביקושים בפועל, בהלימה ובהתאמה לצורכי השוק, שתאפשר שלביות בפריסת העמדות.

ii. הפקת לקחים ושיפור מתמיד במהלך תקופת ההקמה.

iii. הבשלת תהליכי רגולציה להסדרת התחום. בהקשר זה וכדוגמה, יצוין כי חוקי העזר העירוניים הקיימים כיום טרם הסדירו את סוגיית התשלום עבור חנייה ייעודית המוגדרת לטובת עמדת הטעינה. עם זאת, השלבויות המוצעת לעיל, תאפשר גם את הסדרת סוגיה זו ואחרות.

2. מכרז המסגרת יחייב את היזם לתת מענה מקיף מא' ועד ת' בדמות ביצוע עבודות

על-פי התחזיות של מוסד שמואל נאמן, עד שנת 2025 צפויים להיות בישראל קרוב ל-200,000 רכבים חשמליים וידרשו כ-13 אלף עמדות טעינה ציבוריות. עוד מוסיף המחקר כי "על הרשויות המקומיות לצפות לצורך במאות עד אלפי עמדות טעינה ציבוריות בשטחן".

על אף גודלו המצומצם של שוק הרכבים החשמליים בישראל, קיימת מגמה ברורה של גידול עתידי, לאור ההכרזות של יצרני רכבים בעולם על מעבר לייצור רכבים חשמליים.

תחום טעינת רכבים חשמליים בישראל הינו בוסרי למדי ודורש היערכות מקיפה של הרשויות המקומיות לקראת המהפך העתידי.

מאפייני שוק

החיבור בין תחום האנרגיה לשלטון המקומי מחייב התייחסות פרטנית להיבטי קמעונאות קלאסיים, שכן מדובר בממשק יום-יומי עם תושבים ובעלי הרכבים:

1. **סליקת תשלומים הנלווית לטעינת הרכבים החשמליים -** בניגוד למצב הקיים בתחומי האנרגיה במרחב המוניציפלי, כגון מערכות סולאריות או התייעלות אנרגטית בתאורת חוץ ו/או במבני ציבור (תאורה, מזגנים וכיוב'), טעינת רכבים חשמליים במרחב הציבורי דורשת ביצוע פעולות סליקת תשלומים יומיומית.

2. **החובה להפעיל מוקד שירות לקוחות -** מכוח ההתייחסות הספציפית לנושא במסגרת קול קורא 2018/114, יש חובה להפעיל שירות לקוחות עבור טעינת רכבים חשמליים, שייתן מענה למאות אלפי לקוחות - הן מקרב תושבי הרשות עצמה והן מקרב מבקרים המגיעים



טומי דויטש, מנהל הפעילות מילגם EV-Edge

המפתח להצלחת פרויקט פריסת עמדות טעינה לרכבים חשמליים במרחב הציבורי טמון בהתקשרות עם יזם בעל איתנות כספית, היכרות עמוקה עם תהליכי עבודה מול המגזר המוניציפלי והבנה מקצועית מעמיקה.

לפיכך, ראוי כי הרשות תבחר יזם המשלב את המאפיינים הבאים:

- בעל איתנות כלכלית משמעותית.
- בעל היכרות עמוקה עם תהליכי עבודה מול המגזר המוניציפלי, קרי תהליכי תכנון, ממשקי עבודה שוטפים מול גורמים שונים בתוך הרשות ועם היבטים כספיים מורכבים הכרוכים בפעילות מסוג זה.
- בעל ניסיון בתכנון ו/או הקמת עמדות טעינה לרכבים חשמליים במרחב הציבורי.
- בעל ניסיון (לא באמצעות קבלני משנה) בביצוע פרויקטים המפעילים שירותי מוקד, שירות לקוחות ו/או שירותי חיוב/בילינג במערכות ממוחשבות או באפליקציה. ככל שהניסיון עשיר יותר וקיים במישור ולא באמצעות קבלני משנה, הרשות יכולה למזער סיכונים ולהימנע מעלויות נוספת.

ככל האפשר (לא פחות 10 שנים) מהטעמים הבאים:

- ככל שתקופת ההפעלה תהיה ארוכה יותר, יקל על היזם לקחת על עצמו את מלוא העלויות והסיכונים הכרוכים בפעילות.
- תקופת הפעלה ארוכה תאפשר מכירת חשמל לבעלי הרכבים המבקשים לטעון את רכבם בעמדות הטעינה הללו במחיר זול יותר.
- תקופת הפעלה ארוכה יותר (מעבר ל-10 שנים) תאפשר הצעת דמי הרשאה בשיעור גבוה יותר.

3. **גידור סיכונים הרשות בהתקשרות עם יזם (רשימה חלקית)**

חוסר הוודאות בשוק הרכבים החשמליים הוא גבוה: קצב חדירת הרכבים החשמליים לשוק עדיין נסמך על תחזיות, היקף הטעינה במרחב הציבורי ביחס לאופציות ההטענה האחרות הינו בבחינת נעלם. ואם לא די בכך, ההממשק הרציף עם תושבים ובעלי רכבים לצד התקשרות ארוכה טווח עם היזם, הכרוכה בהתחשבות כספית, מחייבים את הרשות לגדר את סיכונים בהתקשרות עם יזם.



www.milgam-evedge.co.il