

לכבוד

מציעים פוטנציאליים

א.ג.נ,

הנדון: מכרז פומבי עם בחינה דו-שלבית מספר 03/2018, להפעלת השלבים השני והשלישי בפרויקט "גשר לחדשנות ישראל-הודו" -

מענה לשאלות הבהרה

א. לתשומת לב המציעים: המועד האחרון להגשת ההצעות במכרז נדחה ליום **14.03.2018**.

ב. להלן תמצית השאלות שהופנו לרשות הלאומית לחדשנות טכנולוגית (להלן: "רשות") בקשר עם המכרז שבנדון, בצירוף התייחסות הרשות לשאלות:

תשובה	השאלה	הסעיף הרלוונטי במסמכי המכרז / בהסכם / בנספח	מספר סידורי
מסמכי המכרז			
רשימת החברות המשתתפות בפרויקט "גשר לחדשנות" מפורסמות באתר ואף פורסמה בחוברת האינטרנטית אודות הפרויקט אשר צורפה למסמכי המכרז. עליכם לייצר התאמה בין רשת הקשרים שלכם לבין מאפייני החברות המשתתפות וצרכיהן. יש לגבש רשימה משמעותית ומקצועית של מנטורים אפשריים שאתם עובדים עימם, ואשר יכולים לקחת חלק בפעילות. שינויים והתאמות במנטורים יכולים להיעשות, בתיאום עם	כיצד ניתן לספק בשלב כל כך מוקדם את רשימת המנטורים שאיתם נעבוד? עוד לא זכינו במכרז ולכן עוד לא סגרנו איתם תנאי התקשרות וקיבלנו את הסכמתם לפרויקט. האם נוכל להגיש רשימה <u>לא מחייבת</u> של מנטורים?	15.7	1.



תשובה	השאלה	הסעיף הרלוונטי במסמכי המכרז / בהסכם / בנספח	מספר סידורי
	הרשות, לאחר סגירת המכרז בהתאם לפגישות אישיות וצרכים העולים מהחברות עצמן.		
מבוקש להציג בקצרה (1 - 2 עמודים) מודלים, עפ"י ניסיונכם, בסקטורים נשוא היוזמה. נדרש פירוט תהליך/ים עסקיים שבוצעו בהודו בפרט ובשווקים מתפתחים בכלל. "גופים שונים" – משקיעים, תאגידים, גופי חדשנות, חברות מסחריות, אקדמיה וגופי ממשל.	כתוב כי "המציע יצרף להצעתו דוגמאות המציגות מודלים עסקיים קיימים וגופים שונים". מה הכוונה? לכתוב מסמך המפרט דוגמאות של מודלים עסקיים במדינות מתפתחות בכל רמת הכנסה ובכל תחום? מה האורך הנכון של המסמך הדרוש? מה הכוונה ב"גופים שונים"? מה נחשב מספיק על מנת לעבור את תנאי הסף?	13 + 12.4	.2
לא קיים טופס מיוחד לעניין עסק בשליטת אישה. הוראות בנוגע לדרישות האישור והתצהיר מפורטות בסעיף ב2. לחוק חובת המכרזים, תשנ"ב-1992.	האם יש טופס למלא או נוסח שצריך להשתמש בו להצהרה שאנו עסק בשליטת אישה?	22.4	.3
נדרש להגיש, בשלב הגשת ההצעה למכרז, קורות חיים של מנהל הפרויקט המוצע (סעיף 15.10.1 למסמכי המכרז) וכן של כל איש צוות	"...יצרף המציע להצעתו פירוט של הצוות המוצע, תפקידו בפרויקט וקורות חיים" - האם צריך קורות חיים של כל איש	15.10.3	.4



מספר סידורי	הסעיף הרלוונטי במסמכי המכרז / בהסכם / בנספח	השאלה	תשובה
		צוות? האם צריך להגיש את זה בשלב הריאיון בלבד או עם שאר המסמכים שיש לצרף להצעה. הדבר אינו מופיע בנספח ב' - רשימת מסמכים שיש לצרף להצעה.	במסגרת כוח האדם מטעם המציע אשר ילווה את הפרויקט (סעיף 7 לנספח א' – מפרט השירותים).
מפרט השירותים - נספח א' למסמכי המכרז			
.5	1.1.1	מה הכוונה ב"גיוס תאגידי הודיים" לתכנית? האם ניתן לשלב תשלום ב"גיוס"? (בין אם תשלום לתאגיד קבלת תשלום ממנו על ההשתתפות שלו בפרויקט?)	מטרת היוזמה היא חיבור לפיילוטס בין תאגידי הודיים לבין חברות הישראליות המשתתפות בפרויקט. כמשתמע מכך, יש לגייס מאגר של תאגידי הודיים פוטנציאליים המתאימים לשת"פים השונים. אופי ההתקשרות של מגיש ההצעה למכרז עם התאגידי הוא לשיקולו הבלעדי של המציע.
.6	1.1.1	האם ניתן לחתום הסכמים מסחריים עם התאגידי / משקיעים / יועצים בהקשר להשתתפותם בתכנית?	מימוש היוזמה יתאפשר, בין היתר, ע"י חיבור תאגידי לחברות הישראליות המשתתפות בפרויקט, לטובת מימוש פיילוט בהודו, וזאת באמצעות הכלים והקשרים של המציע. אין כוונה שמסגרת היוזמה תשיא רווח למציע מהגופים ההודיים.
.7	1.1.3	נדרשת הבהרה למושג "התחומים העסקיים (הוורטיקליים)" בהקשר זה.	קיימים תחומים מקצועיים שונים, שבהם מנטורים יכולים לתת מענה, כגון מנטור המתמחה בטכנולוגיה, מנטור עסקי, מנטור המתמחה בגיוס משאבים או מנטור המומחה בסקטור מסוים, כגון פתרונות בבריאות דיגיטלית או במכשור רפואי. לפיכך, ההצעה צריכה לפרט מהי רשת המנטורים המוצעת, ואילו כלים מקצועיים ויכולות הם מציעים לחברות הישראליות.



תשובה	השאלה	הסעיף הרלוונטי במסמכי המכרז / בהסכם / בנספח	מספר סידורי
לא יתווספו תהליכים למכרז. באפשרות כל מציע להציע, במסגרת ההצעה למכרז, הוספה של סקירת מערך תמיכה וניהול, ככלי יחודי שלו.	התכנית לוקה בליווי יתר של החברות הנבחרות. יש צורך בהוספת תהליך סקירת מערך התמיכה והניהול של כל סטארט אפ ישראלי, לפני שבונים עבורו מערך תמיכה וליווי צמוד שמתאים לצרכים שלו.	1.2	.8
החברות הישראליות נבחרו לפרויקט על ידי חבר שופטים הודי, בהובלת הגופים iCreate ו-T-Hub. איתור גורמים מקצועיים הודיים לליווי ומענה על צרכים של החברות הישראליות הינו באחריות מגיש ההצעה המכרז.	האם מישהו בצד ההודי בחן את החברות הישראליות, ונתן מענה? מאיפה אוספים את המענה?	1.2.2	.9
כגורם מקצועי בעל ידע בניהול מערך מנטורינג ואינקובציה, על המציע לתאר מהם הכלים והשירותים שהוא רואה כהכרחיים ומציע במהלך תקופה זו, ואיך הוא רואה מניסיונו את המערך הזה בכללותו.	האם הכוונה ב"מערך אוף לייף" היא למרחב שממנו החברות יוכלו לפעול? האם הכוונה בשכירת מקום המיועד ספציפית לצרכי הפרויקט?	1.6.2	.10
באחריות מגיש ההצעה למכרז לייצר הצעת ערך אטרקטיבית עבור המשקיעים והתאגידים. הבאת משקיעים ותאגידים היא חלק אינטגרלי מהתכנית, ולא יהיה ניתן לבטל סעיף זה.	לא ברורה לנו המוטיבציה של משקיעים / תאגידים הודיים לטוס לישראל לפגוש 18 חברות צעירות, לא בשלות, ללא מוצר וללא השקעה ראשונית (כאלה יש להם בשפע בהודו). אנו בספק אם נצליח לשכנע אותם להגיע ארצה להצעה שכזאת (ואם נידרש לממן את ההגעה שלהם, זו עוד יותר אינדיקציה על כך שזה לא מתאים). לחילופין, ביצוע ROADSHOW במשרדי התאגידים שלהם בהודו, אולי יכול לעבוד. האם ניתן לשקול לבטל את הסעיף הזה, לפני שמשקיעים בו מאמץ וכסף ומגלים שאין חברות הודיות שרוצות להגיע?	3	.11



תשובה	השאלה	הסעיף הרלוונטי במסמכי המכרז / בהסכם / בנספח	מספר סידורי
סעיף 3.8 מצוין בפירוש שהתכנית של היזמים והביקור של התאגידיים הינם ביקורים מקבילים אך נפרדים. ניתן לייצר נקודות ממשק עפ"י שיקול הצורך.	קביעת ביקור משותף של תאגידיים ומשקיעים הודים יחד עם היזמים אינה יעילה לטעמנו. כמו כן, יצירת תכנית למפגשי משקיעים ותאגידיים ישראלים עם יזמים הודים אינה נכונה לטעמנו (עוד לא נולד המשקיע הישראלי שישקיע בסטארט-אפ הודי!!!). האם ניתן לשנות את התכנית להפרדה בין ביקור התאגידיים/משקיעים לבין ביקור היזמים ההודים? וזאת על מנת לבנות תכניות רלוונטיות לכל אחת מהקבוצות?	3	.12
מטרת תכנית הגשר היא יצירת פיילוטים. הצלחה של התכנית נמדדת על פי מספר הפיילוטים שיצאו לפעול כתוצאה מהפעילות. באחריות בעל ההצעה הזוכה במכרז, כגורם מקצועי המבצע את הפעילות, להביא את מטרת התכנית לידי מימוש. היעד הוא הסכמה על קיום פיילוט בין השותפים במהלך השלב השלישי של התכנית.	מה הכוונה בבניית שותפויות לפיילוטים לשלב זה? התכנית מבוססת על יצירת קשרים בין תאגיד הודי מתחום רלוונטי לבין חברה טכנולוגית ישראלית. המעבר לשלב 3 צריך להיות מותנה בסיכום עם תאגיד הודי על קיום פיילוט אצלו. נדרשת הבהרה (והסכמה לפיילוט כזה סביר להניח שייקח מספר רב של שבועות, הרבה מעבר לתקופת המכרז).	5.1	.13
היזומה מתוכננת לזמנים שהוגדרו במכרז. עם זאת, לגבי השהייה בהודו בשלב השלישי בלבד, אם אורך השהות בהודו יהיה רלוונטי, אורכה יישקל בסמוך לאותה עת.	האם ניתן לבסס את התכנית על שהייה של מספר שבועות של החברות הישראליות בהודו ולהיפך? לא ברור מדוע התכנית מבוססת על נסיעות קצרות של כל צד. השהייה במדינת היעד היא לב התהליך, ובאופן המוצע זה יקר ולא אפקטיבי. גוף הודי שמתכנן השקעה בסטארט-אפ ישראלי, מצפה לראות את היזם הישראלי נשאר בהודו מספר שבועות. ללא התחייבות שכזאת, ספק אם תושג השקעה כל שהיא.	5.1	.14
היות שהפעילות הינה בהובלת גוף ממשלתי, ספונסרים אינם מקבלים	על איזה ספונסרים מדובר? להבנתנו אין אפשרות להוספת	6	.15



מספר סידורי	הסעיף הרלוונטי במסמכי המכרז / בהסכם / בנספח	השאלה	תשובה
		ספונסרים לפרויקט. נדרשת הבהרה.	חשיפה או חסות, אך יכולים לבחור לתת שירותים in-kind, כגון מתחמי עבודה, מנטורים, חומרה או תוכנה וכד' בחינם למשתתפי הפרויקט.
הסכם ההתקשרות - נספח ה' למסמכי המכרז			
16.		הקדמת תשלום: עם זכייה במכרז עדיף היה לתת לזוכה מקדמה של 30% לתחילת עבודה. להגיש כל חודש חשבוניות לרשות החדשנות ולקוות לראות את הכסף בזמן, זה תחביב מסוכן מאוד, מניסיון עבר מול משרד המדען הראשי.	תנאי התשלום ברשות הם כפי שצוין במסמכי המכרז, ולא ניתן לשנותם.
כללי			
17.		מועד הגשה: האם ניתן להאריך את מועד ההגשה במספר שבועות? הכנת הצעות המחיר מורכבת. לוקח זמן להביא הצעות מחיר מספקים ונותני שירותים בכל הקשור להפקת אירועים.	לא ניתן להאריך את מועד ההגשה. החברות נסעו להודו ב 14 לינואר. זמן רב עבר, והפעילות חייבת להתחדש מיד לאחר חג הפסח.
18.		הצעה לפיצול המכרז: האם תוכל הרשות לשקול את הגשת המכרז בשני שלבים? זאת על מנת להקל את תהליך ההגשה ולעודד אנשים טובים, בעלי ניסיון בתחום, להצטרף למכרז ולתרום מניסיונם. שלב א': עמידה בתנאי הסף ובניית הצעה לתוכנית עבודה + ראיון במידה וצולחים את שלב א', ניגשת רשימה מצומצמת יותר של	הבקשה איננה מקובלת, ואין שינוי בנוסח המכרז.



תשובה	השאלה	הסעיף הרלוונטי במסמכי המכרז / בהסכם / בנספח	מספר סידורי
	מגישים לשלב ב', בו מכינים הצעת מחיר מסודרת בשיתוף עם קבלני משנה וספקים.		
אין שינוי בתנאי המכרז. אומדן ייערך על ידי הרשות ויופקד בתיבת המכרזים עד למועד הגשת ההצעות למכרז, בהתאם לסעיף 14.1 למסמכי המכרז.	בניית תקציב ומתן הצעת מחיר: האם הרשות יכולה לתת אומדן לתקציב הפרויקט, על מנת שניתן יהיה להאריך את סדר גודל רמת השירות המתבקשת? מה גבולות התקציב? האם ניתן לשקול שהרשות תיתן אומדן, ובהגשת המכרז, יהיה צורך לתת הצעת מחיר בצורה של % הנחה מהאומדן?		19.

ג. בכל מקרה של סתירה בין האמור במסמך זה ובין האמור במסמכי המכרז, לרבות הסכם ההתקשרות, על נספחיהם, יגבר האמור במסמך זה.

ד. מסמך זה מהווה חלק בלתי נפרד ממסמכי המכרז.

בברכה,

רשות החדשנות

