



מכרז מס' 16/19 להקמת ולהפעלת מערך המעוף עבור הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים כנס מציעים

רן קויתי, מנהל הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים במשרד הכלכלה והתעשייה

המצגת ותשובות נציגי ועדת המכרזים בכנס נועדו לנוחיות המציעים בלבד ואינן מחייבות או מהוות תחליף למסמכי המכרז.

החומר שפורסם במסמכי המכרז הרשמיים ו/או החומר שיישלח בכתב ויפורסם באופן רשמי ע"י המזמין הוא המחייב.



עיקרי הכנס

רקע כללי

דגשים להגשת ההצעה

- תנאי סף
- אמות מידה להצעה האיכותית
- אופן הגשת ההצעה
- הליך בחירת הזוכים במכרז

השירותים הנדרשים

- תקופת ההקמה
- תקופת ההפעלה

מנגנון התשלום

- סוגי התשלומים ואופן התשלום



הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים

מטרות-על

הגדלת הביצועים של מגזר העסקים הקטנים והבינוניים בישראל לרמה העולה על הממוצע הקיים במדינות ה-OECD מהבחינות הבאות:

- ◀ שיעור התרומה לתוצר
- ◀ שיעור התרומה לתעסוקה



מי הם העסקים הקטנים והבינוניים?



זעיר

5 עובדים
2 מ' ש



קטן

20 עובדים
20 מ' ש



בינוני

100 עובדים
100 מ' ש

העסקים הקטנים והבינוניים

99% מכלל העסקים בישראל

70% מהמשרות החדשות במשק

60% מכלל המועסקים

52% מהתוצר העסקי



מערך המעוף

ייעוד ומטרות

◀ ייעוד - יישום מטרות ומדיניות הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים באמצעות סיוע ישיר ליזמים ולעסקים.

◀ מטרות :

- הגברת הפריזון
- שרידות
- פיתוח אזורי
- צמיחה ופיתוח



מערך המעוף הקיים

פעילות 2018



מערך המעוף הקיים

היקף תקציב 2018

◀ היקף תקציב כולל בשנת 2018 : כ- 140 מיליון ₪.

◀ פרויקטים עיקריים :

האב ומאיץ עסקי
10.4 מיליון ₪

מרכזי עסקים
7.7 מיליון ₪

מסחר מקוון
7 מיליון ₪

פיתוח אזורי
6.3 מיליון ₪



מערך המעוף החדש

עקרונות הפעלה

- ◀ 4 אשכולות בפריסה ארצית.
- ◀ פוטנציאל היקף הפעילות דומה בכל האשכולות.
- ◀ גודל הסניפים ופריסתם באשכול בהתאם להיקף הפעילות הצפוי ולהיקף הרשויות הצמודות לצורך פיתוח אזורי.
- ◀ ניתן להגיש הצעה לכולם או חלקם, אך ניתן לזכות באשכול אחד בלבד.



תנאי סף למציע כללי

- ◀ **חברים במציע** – תאגידים משפטיים או יחידים.
- ◀ **מבנה המציע** – SPC (התאגדות לאחר הזכייה).
- ◀ **מפעילים קיימים במערך המעוף** – יכולים להשתתף מבלי להקים SPC נוסף לאחר הזכייה, בתנאי שלא יחול שינוי בהרכב הבעלות.
- ◀ אין דרישה למחזור כספי במציע, אלא למחזור הכספי של הפעילות המוצגת לצורך הוכחת עמידה בתנאי הסף המקצועיים.



תנאי סף למציע

- ◀ הוכחה באמצעות חבר המחזיק לפחות 30% מכל אחד מאמצעי השליטה או באמצעות הניסיון של המציע עצמו.
- ◀ מציע שעומד בתנאים הבאים לא נדרש להוכיח עמידה בתנאי סף מקצועיים:
 - מפעיל קיים במערך המעוף
 - **חברה אשר החזיקה במועד פרסום המכרז באמצעי השליטה במפעיל קיים** (תיחשב כעומדת בתנאי הסף המקצועיים ביחס לכל התקופה שבה החזיקה באמצעי השליטה במפעיל קיים)
 - יחיד שהינו מנהל מפעיל קיים (יחשב כעומד בתנאי הסף המקצועיים ביחס לכל התקופה שבה שימש כמנהל מפעיל)



תנאי סף למציע

"אמצעי שליטה", בתאגיד – כל אחד מאלה :

- (1) זכות ההצבעה באסיפה כללית של חברה או בגוף מקביל לה של תאגיד אחר ;
- (2) הזכות למנות דירקטור או מנהל כללי ;
- (3) הזכות להשתתף ברווחי התאגיד ;
- (4) הזכות לחלק ביתרת נכסי התאגיד לאחר סילוק חובותיו, בעת פירוקו ;



תנאי סף למציע

תנאי סף מקצועיים

- ◀ ניסיון של 4 שנים לפחות, במהלך 8 השנים שקדמו להגשה, בניהול פעילות:
 - העסקת כוח אדם מגוון, 20 עובדים בו זמנית לכל הפחות
 - העסקה ישירה ביחסי עובד מעביד
 - לפחות 10 מהם אקדמאים
- ◀ מחזור שנתי של הפעילות לפחות 8 מיליון ₪ בכל שנה מוצגת (כולל מע"מ וכולל תשלומים לספקי משנה).



תנאי סף לכוח האדם הנדרש בהצעה כללי

◀ בעלי תפקידים נדרשים בהצעה :

- מנהל המפעיל
- סמנכ"ל מקצועי
- מנהל כספים ובקרה

**חשיבות רבה בהבנת מכלול המשימות הכרוכות במילוי התפקידים
באמצעות קריאה מעמיקה של המפרט המקצועי.**



תנאי סף לכוח האדם הנדרש בהצעה

מנהל המפעיל

- ◀ תואר ראשון.
- ◀ ניסיון ניהולי רצוף של 3 שנים לפחות במהלך 10 שנים שקדמו להגשה.
- ◀ מנהל מפעיל של מפעיל קיים נחשב כעומד בתנאי הסף.



תנאי סף לכוח האדם הנדרש בהצעה

סמנכ"ל מקצועי

- ◀ תואר ראשון.
- ◀ ניסיון של 3 שנים לפחות במהלך 6 שנים שקדמו להגשה בניהול פעילות:
 - ריבוי משימות שונות ופרויקטים במקביל
 - ניהול ממשקים עם 6 גורמים שונים לפחות
- ◀ ניסיון של שנתיים לפחות במהלך 4 שנים שקדמו להגשה בעבודה מול המגזר העסקי או בייעוץ לעסקים או בליווי לעסקים.
- ◀ מנהל סניף במערך המעוף הקיים ייחשב כעומד בתנאי הסף ובלבד שהיה מועסק בתפקיד זה לפחות 3 שנים ברציפות.
- לשים לב, מנהל שלוחה אינו מנהל סניף.



תנאי סף לכוח האדם הנדרש בהצעה

רשימת סניפים במערך הקיים

◀ קריית שמונה

◀ טבריה

◀ עפולה

◀ נצרת

◀ חיפה

◀ נהרייה

◀ נתניה

◀ הרצלייה

◀ תל אביב

◀ ירושלים

◀ ראשון לציון

◀ פתח תקווה

◀ באר שבע

◀ אשדוד

◀ אילת



תנאי סף לכוח האדם הנדרש בהצעה

מנהל כספים ובקרה

- ◀ תואר ראשון.
- ◀ ניסיון של 3 שנים לפחות במהלך 5 שנים שקדמו להגשה בניהול כספים בארגון או בפעילות בעלת מורכבות דומה, ובהיקף שנתי של 12 מיליון ₪ לפחות.
- ◀ מנהל כספים ובקרה במערך המעוף הקיים ייחשב כעומד בתנאי הסף למנהל כספים ובקרה, ובלבד שהיה מועסק במעוף בתפקיד זה במשך 3 שנים לפחות ברציפות.



אמות מידה להצעה האיכותית

מנהל המפעיל

ניסיון בניהול פעילות מורכבת במהלך 10 השנים שקדמו להגשה :

◀ הצגת הפעילות שהוצגה בתנאי הסף,

או

◀ הצגה של 2 פעילויות נוספות לכל היותר שעומדות בתנאים הבאים :

- ניהול הפעילות במשך 3 שנים לפחות במהלך 10 השנים שקדמו להגשה
- מחזור שנתי של הפעילות : לפחות 3 מיליון ₪ בכל שנה (כולל מע"מ ותשלומים לספקי משנה).
- מתקיימים לפחות 4 רכיבים מתוך רכיבי פעילות מורכבת



אמות מידה להצעה האיכותית

מנהל המפעיל

"פעילות מורכבת":

- (1) הקמת והתנעת פעילות וניהולה לאורך זמן
- (2) ריבוי סניפים בהם מתבצעת הפעילות
- (3) ניהול כוח אדם רב תחומי, והכוללת ביצוע פעולות ושירותים מגוונים
- (4) הטמעת מערכת מחשוב לניהול הפעילות
- (5) ריבוי ממשקים עם גופים שונים
- (6) ניהול ספקים בתחומי תוכן שונים
- (7) שיתופי פעולה עם גופים חיצוניים
- (8) ביצוע בקרה פנימית



אמות מידה להצעה האיכותית

סמנכ"ל מקצועי

- ◀ ניסיון בניהול יישום תוכניות עבודה של פרויקטים או פעילות עם מספר רב של משימות במקביל, במהלך 10 השנים שקדמו להצעה.
- ◀ ניסיון בניהול ספקים, לפחות 15 ספקים בו זמנית, במהלך 10 השנים שקדמו להצעה.
- ◀ ניסיון בעבודה מול המגזר העסקי מעבר לנדרש בתנאי הסף.
- ◀ ניסיון בניהול תהליכי ייעוץ או ייעוץ לעסקים קטנים ובינוניים במהלך 10 השנים שקדמו להצעה, באחד או יותר מהתחומים הבאים: פיתוח אזורי, שיווק, ייעוץ בתעסוקה, ייעוץ בהכשרה מקצועית, פיתוח עסקי, ייעוץ במשאבי אנוש וייעוץ בניהול, וזאת בהיקף שלא יפחת 20 שעות עבודה או בשווי שלא יפחת מ - 3,500 ₪ לכל עסק ו/או יחיד.



אמות מידה להצעה האיכותית

מנהל הכספים והבקרה

- ◀ ניסיון בביצוע בקרה פנים ארגוניות על הפעילות שהוצגה להוכחת עמידה בתנאי הסף, הכוללת בקרת התקשרויות, בקרה על ביצוע הסכמים, בקרת דרישות תשלום ובקרה תהליכית, לרבות תכנון מול ביצוע ועמידה בנהלים.
- ◀ ניסיון בניהול התקשרויות עם 100 ספקים ומעלה במהלך 10 השנים שקדמו להצעה.
- ◀ שנות ניסיון מעבר לדרישות הסף בניהול כספים בארגון או של פעילות בעלת מורכבות דומה, במהלך 10 השנים שקדמו להצעה.



אמות מידה להצעה האיכותית

מתודולוגיה, תוכנית עסקית וראיון

◀ מתודולוגיה ותוכנית עסקית

- המתודולוגיה מחייבת התאמה לתוכנית העסקית.
- התוכנית העסקית תנוקד בנפרד לכל אשכול.
- התוכנית העסקית תבחן לפי סבירות והיא חייבת לתמוך בהצעה הכספית.
- **יש להיצמד להנחיות המפורטות במסמכי המכרז לגבי תוכן המתודולוגיה ואופן הצגת הנתונים של התוכנית העסקית.**

◀ ראיון והמלצות

- כוח האדם המוגש בהצעה
- הצגת ההצעה והמתודולוגיה



אמות מידה להצעה האיכותית

דגשים

- ◀ **ציון סופי :** הצעה איכותית 70%, הצעת מחיר 30%.
- ◀ **ציון מינימום של ההצעה האיכותית :** 75%.
- ◀ **הצעה יחידה לאשכול - שק"ד לשינוי רף מינימאלי ל- 65%.**
- ◀ **ניקוד הצעה איכותית לפי :**
 - ניסיון מנהל מפעיל – 20%
 - ניסיון הסמנכ"ל המקצועי – 20%
 - ניסיון מנהל הכספים והבקרה – 15%
 - מתודולוגיה – 20%
 - תכנית עסקית – 10%
 - ראיון והמלצות – 15%



אופן הגשת ההצעה

דגשים

- ◀ ניתן להגיש הצעות לכל האשכולות או לחלקם.
- ◀ כל חבר במציע רשאי להשתתף במציע אחד בלבד.
- ◀ כל אנשי הצוות המוגשים בהצעה יהיו רשאים להשתתף בהצעה של מציע אחד בלבד.
- ◀ מילוי כל הטפסים בהתאם להוראות וצירוף מסמכים נדרשים.
- ◀ חתימות לפי ההוראות.



אופן הגשת ההצעה

דגשים - המשך

◀ 3 מעטפות :

- מעטפה מס' 1 : מידע כללי
- מעטפה מס' 2 : ההצעה האיכותית
- מעטפה מ' 3 : הצעת המחיר

◀ הגשה ליותר מאשכול אחד :

- תכנית עסקית נפרדת לכל אשכול
- הצעת מחיר ביחס לכל אשכול
- דירוג עדיפויות בהצעה למספר אשכולות (טופס מס' 2)



הליך בחירת הזוכים

- ◀ **מקרה הבסיס** - בכל אשכול מציע שונה דורג ראשון – המציעים הזוכים בכל אשכול יהיו המציעים שקיבלו את הציון הסופי הגבוה ביותר בכל אשכול.
- ◀ בכל מקרה אחר, בחירת הזוכים בכל אשכול תהיה בהתאם למנגנונים המפורטים במסמכי המכרז.



השירותים הנדרשים



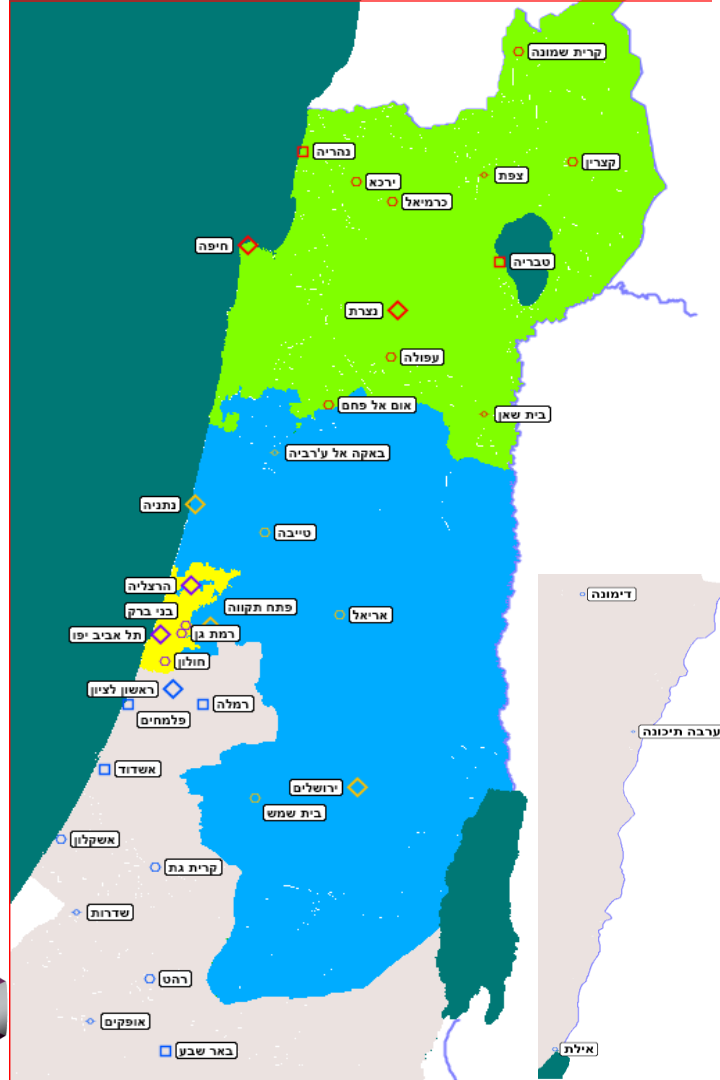
תקופת ההקמה

- ◀ תקופת הקמה של 6 חודשים.
- ◀ יש להגיש תכנית הקמה מפורטת לאישור.
- ◀ דרישות הקמה :
 - הקמת סניפי המעוף - בחירת מיקום, התאמה, שיפוץ, רכישת ציוד ועיצוב.
 - הכנת תכנית עבודה שנתית
 - גיוס והכשרת כ"א
 - רכישת מערכת פיננסית ופיתוח ממשקים למערכת הסמב"ה

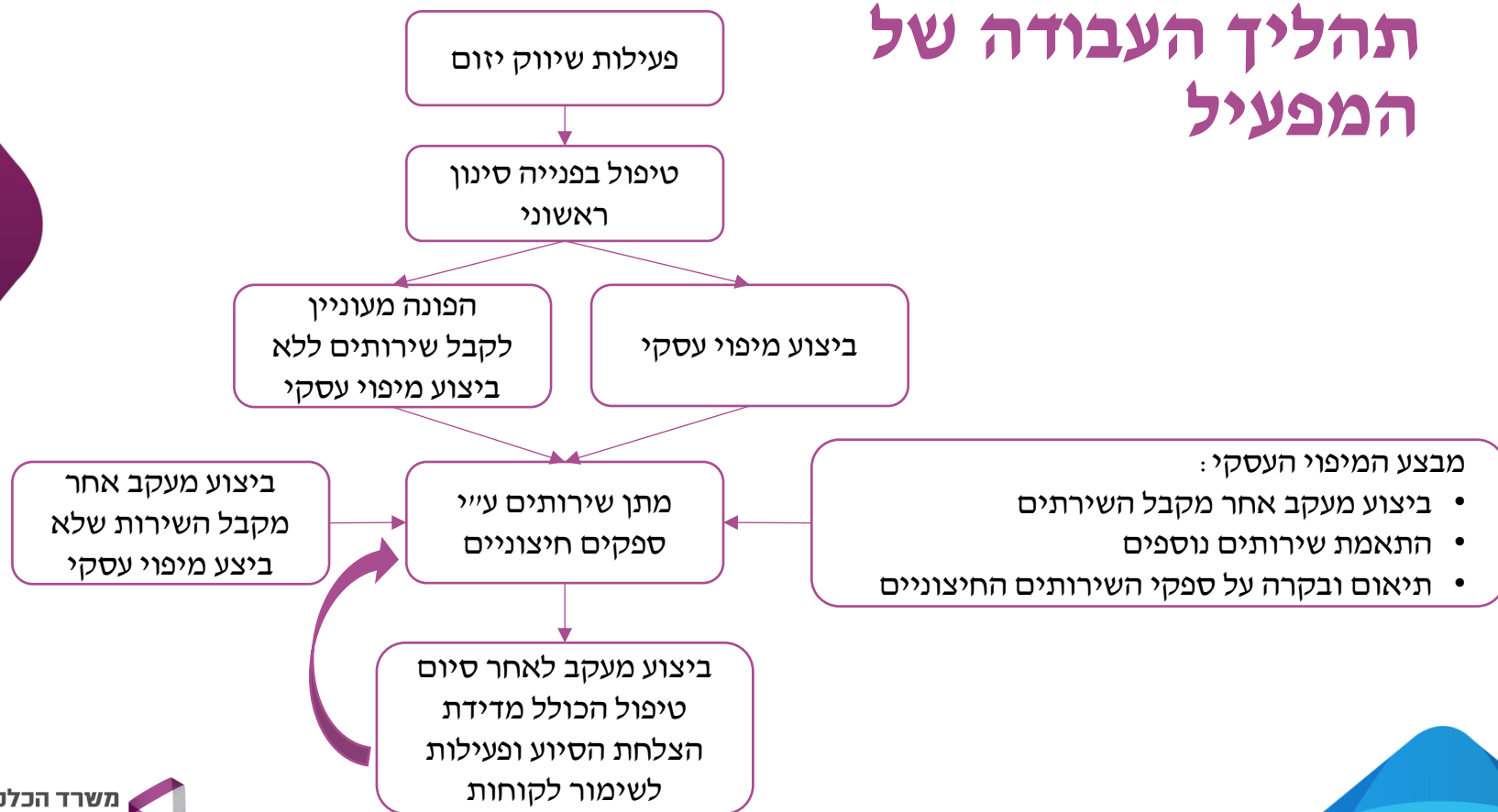
נדרשת עמידה באבני הדרך ובלוחות הזמנים בהתאם למפרט המקצועי.



מפת פריסה ארצית



תהליך העבודה של המפעיל



תקופת ההפעלה

שירותי הסיוע

שירותי ייעוץ

◀ יועצים חיצוניים

הדרכות

◀ מרצים חיצוניים

◀ חדר הדרכה במרכזים

מענקים

כנסים מקצועיים

פרויקטים



תקופת ההפעלה

מאגר ספקי שירותים חיצוניים

- ◀ שירותי הסיוע יבוצעו ע"י יועצים ומרצים הנכללים במאגר הספקים.
- ◀ **מאגר ארצי** – כל ספק רשאי לספק שירותים בכל אשכול ועבור מספר מפעילים.
- ◀ **אחריות המפעיל**: הוספה וגריעת ספקים, שמירה על הכשירות המקצועית של הספקים, עדכון נתוני הספקים ושמירה על כמות מינימאלית.
- ◀ **בקרה, ליווי ותיאום פעילויות** עם ספקים השירותים החיצוניים.



תקופת ההפעלה

- ◀ פיתוח אזורי
- ◀ מתן שירותי סיוע וליווי היזם/העסק
- ◀ הפעלת פרויקטים בהתאם לדרישות הסוכנות
- ◀ פיתוח היזמות ומגזר העסקים הקטנים והבינוניים באשכול
- ◀ פעילות מיתוג ושיווק
- ◀ שירותי משרד ותפעול - קבלת קהל, תחזוקת מבנה וציוד, גבייה



תקופת ההפעלה

דגשים

- ◀ פעילות מול אוכלוסיות מיוחדות
- ◀ אחריות ביצוע באמצעות כ"א של המפעיל בלבד
- ◀ הדרכות - פיתוח והתאמת מערכי הדרכה
- ◀ פעילות עם מערכת המחשוב של הסוכנות



תקופת הפעלה

כוח אדם של המפעיל

- ◀ נדרש להעסיק את כלל הפונקציות ובהיקפי המשרה הנדרשים במפרט המקצועי.
- ◀ כלל כ"א יועסק ע"י המפעיל ביחסי עובד מעביד בלבד.
- ◀ מנהלי הסניפים לא ינהלו יותר מסניף אחד.
- ◀ שמירה על כשירות כ"א לאורך כל תקופת ההתקשרות.
- ◀ מספר המשרות הינו מינימאלי, מצופה מהמפעיל לבנות תכנית הפעלה לפי שיקול דעתו המאפשר את הפעלת המערך בהתאם לדרישות המפרט.
- ◀ מנהל המפעיל לא יכול לשמש גם כמנהל סניף.
- ◀ יש סוג אחד של מנהל ליווי עסקי.



תקופת ההפעלה

כוח אדם של המפעיל – מטה האשכול

- ◀ **מנהל המפעיל** – יישום ותפעול כלל השירותים הנדרשים.
- ◀ **סמנכ"ל מקצועי** – ניהול, יישום ומעקב של מסלולי הסיוע ופרויקטים.
- ◀ **סמנכ"ל כספים ובקרה** – אחראי על מערך הכספים והתשלומים של המפעיל.
- ◀ **מנהל מטה** – ניהול הקשר עם גורמים מטעם הסוכנות וניהול ובקרת המידע במערכת המחשוב.
- ◀ **מנהל שיווק** – בנייה ויישום האסטרטגיה השיווקית.
- ◀ **מנהל הדרכה** – ניהול מערך ההדרכה והמרצים של המפעיל.



תקופת ההפעלה

כוח אדם של המפעיל – סניפים

◀ מנהל מרכז

- ניהול פעילות המרכז והשלוחות הקשורות
- קידום פיתוח אזורי
- יכול לשמש גם כמנהל ליווי עסקי – עד 3 מיפויים בחודש במרכזים גדולים ובמרכזים.

◀ מנהל שלוחה

- ניהול פעילות השלוחה
- מנהל הליווי העסקי של השלוחה

◀ מנהל ליווי עסקי

- ביצוע מיפוי עסקי
- ליווי מקבל השירות לאורך כל תהליך הסיוע
- ביצוע מעקב



מנגנון התשלום

תשלום הקמה

- ◀ תשלום בגין הקמת המערך ע"פ דרישות המפרט המקצועי.
- ◀ סכום ההוצאה המרבי נקבע במסמכי המכרז לכל אשכול בנפרד.
- ◀ התשלום יהיה בהתאם לסעיפי ההוצאה העיקריים שיפורטו בתוכנית ההקמה המאושרת.
- ◀ לא ישולם כל סכום שהינו מעבר לסכום המרבי או לסעיפי ההוצאה העיקריים.
- ◀ המזמין יישא ב- 75% עד 80% מסכום הוצאות ההקמה המאושר (בהתאם לאשכול).
- ◀ מועדי התשלום לבחירת המפעיל ולכל היותר פעם אחת לחודש.



מנגנון התשלום

תשלום קבוע

- ◀ תשלום בסכום קבוע שישולם למפעיל בתחילת כל חודש.
- ◀ התשלום הקבוע החודשי בחודש הראשון להתקשרות יהיה על סך 300,000 ₪ (לא כולל מע"מ) לכל האשכולות.
- ◀ הסכום נקבע במסמכי המכרז לכל אשכול בנפרד.
- ◀ התשלום הקבוע נועד לממן באופן חלקי את עלויות ההפעלה של סניפי המעוף.
- ◀ דרישה למילוי כל חובות ההסכם והמפרט.



מנגנון התשלום

תשלום משתנה

◀ תשלום בגין מיפויים עסקיים ומעקבים שבוצעו במהלך החודש.

◀ הבחנה בין סוג מקבל השירות :

- יזם

- עסק זעיר - לעסקים בהם עד 4 עובדים (כולל).

- עסק קטן - לעסקים בהם 5 עובדים ועד 10 עובדים (כולל).

- עסק בינוני - לעסקים בהם 11 עובדים ועד 100 עובדים.

◀ התמורה בגין כל מיפוי עסקי תתקבל מהסוכנות וממקבלי השירותים (הגביה ממקבל השירותים הינה על חשבונו הבלעדי של המפעיל ואחריותו).

◀ שני סוגי תעריפים : משתנה א' ומשתנה ב'.



מנגנון התשלום

תשלום משתנה

- ◀ **יעד מיפויים עסקיים שנתי בסיסי:** מספר מיפויים עסקיים פר אשכול ופר סוג מיפוי עסקי המאפשר לקבל את התשלום המרבי עבור משתנה א' בכל שנת התקשרות.
- ◀ **יעד מיפויים עסקיים השנתי המרבי:** מספר המיפויים העסקיים המרבי פר אשכול ופר סוג מיפוי עסקי בכל שנת התקשרות, ייקבע מדי שנה בתוכנית העבודה.
- ◀ **תשלום משתנה א':** תשלום פר מיפוי עסקי עד ליעד הבסיסי.
- ◀ **תשלום משתנה ב':** תשלום פר מיפוי עסקי מהיעד הבסיסי ועד למרבי.



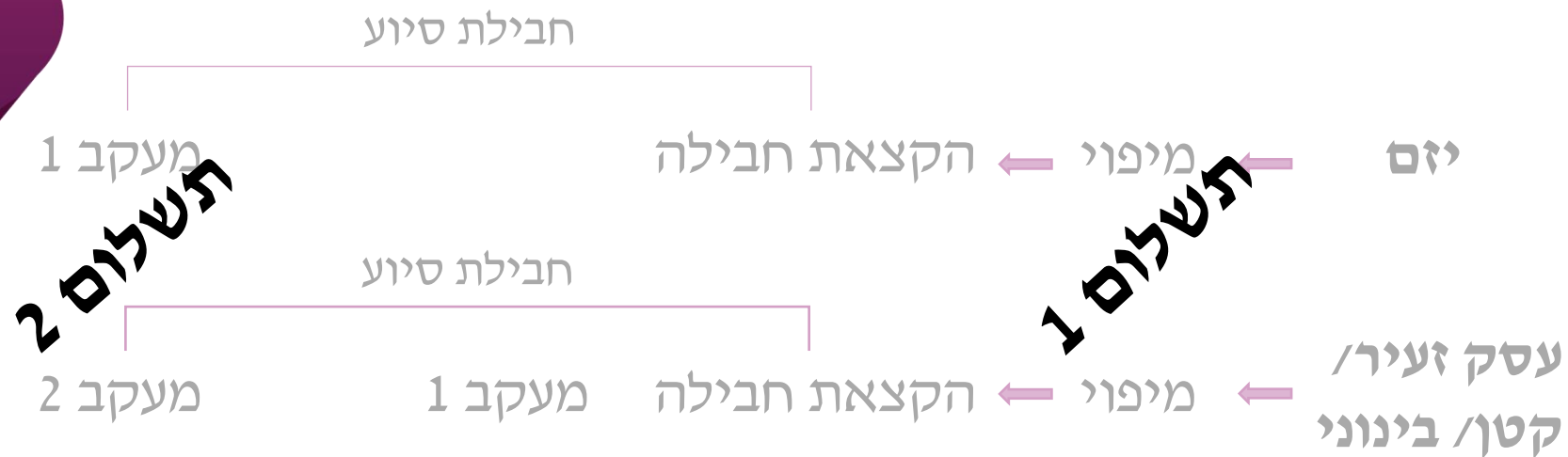
מנגנון התשלום

יעדי מיפויים עסקיים משתנה א'

סה"כ ארצי	אשכול דרום	אשכול ירושלים ומישור החוף	אשכול מרכז	אשכול צפון	
2221	546	555	531	589	יזם
5531	1361	1381	1322	1467	זעיר
757	186	189	181	201	קטן
540	133	135	129	143	בינוני
9049	2226	2260	2163	2400	סה"כ

מנגנון תשלום

יעדי מיפויים עסקיים משתנה א'



מנגנון התשלום

תשלום משתנה - דגשים

◀ התשלום המשתנה כפוף לביצוע הדרישות המפורטות במפרט המקצועי.

◀ דמי השתתפות :

- עבור כל יחידת מיפוי עסקי ייקבעו דמי השתתפות.
- חובה לגבות את הסכום המדויק שנקבע בנהלים.
- התשלום מהסוכנות יהיה בניכוי דמי ההשתתפות.
- ניכוי דמי ההשתתפות יבוצע גם אם לא נעשתה גבייה בפועל.



מנגנון התשלום

תשלום בגין עמידה במדד האיכות

- ◀ מדי רבעון תיבחן איכות ביצוע השירותים על ידי המפעילים באמצעות 2 מדדים :
 - סקר שביעות רצון
 - עמידה ביעדי תכנית עבודה
- ◀ בהסכם הוגדר סכום רבעוני מרבי עבור כל אשכול.
- ◀ ככל שיהיה משתנה ב', יתווסף לסכום הרבעוני המרבי סכום השווה ל- 7.5% מסך התשלום עבור משתנה ב'.
- ◀ התמורה בפועל תהיה ביחס לציון האיכות הרבעוני של המפעיל.
- ◀ התשלום הראשון יהיה בגין שני רבעונים.



מנגנון התשלום

תשלום בגין עמידה במדד האיכות

חישוב הסכום הרבעוני

◀ שלב 1 - חישוב ציון אבסולוטי

- חישוב הציון בהתאם למדדי האיכות.
- מפעיל שקיבל ציון אבסולוטי הנמוך מ-75 לא יקבל תמורה בגין אותו רבעון.

◀ שלב 2 - חישוב הציון היחסי

- יינתן ציון לכל מפעיל ביחס למפעיל שקיבל את הציון הגבוה ביותר.

◀ שלב 3 - חישוב התמורה

- הכפלת הסכום המרבי בציון היחסי.



מנגנון התשלום

תקציב סל השירותים

- ◀ מיועד לתשלום עבור שירותי הסיוע בלבד : ייעוץ, הדרכות, ליווי למימון ומענקים.
- ◀ תקציב שנתי הנקבע בתחילת כל שנת עבודה.
- ◀ אינו מהווה מקור רווח למפעיל, למעט בביצוע הדרכות.
- ◀ התשלום יהיה ע"ב חודשי ולפי הניצול בפועל (גב אל גב).
- ◀ חובה לגבות את דמי ההשתתפות שנקבעו בנהלים.
- ◀ התשלום יהיה בניכוי דמי ההשתתפות גם במידה ולא בוצעה גבייה בפועל.



מנגנון התשלום

תקציב סל השירותים

- ◀ המפעיל אחראי באופן מלא על ביצוע תשלומים לכוח האדם של המפעיל ולספקים החיצוניים במועדים הנדרשים.
- ◀ המפעיל מחויב בביצוע בקרה פנימית לפני הגשת דרישת התשלום לסוכנות.
- ◀ דרישת התשלום תוגש בצירוף אישור רואה חשבון המאשר כי המפעיל ביצע את התשלומים לספקים החיצוניים בפועל.
- ◀ כל הליך התשלום יבוצע באמצעות מערכת המחשוב של הסוכנות (על בסיס ממשק בין מערכת הפיננסית של המפעיל למערכת הסמב"ה).



מנגנון התשלום

תקציב סל השירותים - הדרכות

- ◀ מספר המשתתפים המרבי בכל הדרכה הוא 24.
- ◀ מחיר שעת מרצה ודמי ההשתתפות יוגדרו בנהלים.
- ◀ מספר משתתפים מרבי לסבסוד, בהתאם לאזור הגיאוגרפי.
- ◀ תשלום לשעת הדרכה לו זכאי המפעיל בגין כל משתתף עד למספר המרבי לסבסוד.



מנגנון התשלום

תשלום בגין ביצוע פרויקטים

- ◀ המפעיל יידרש לביצוע פרויקטים ייעודיים, למשל מרכזי עסקים, מאיצים עסקיים.
- ◀ התשלום עבור הפרויקטים יבוצע באופן נפרד ופר פרויקט.
- ◀ התמורה תקבע במסגרת הגדרות הפרויקט.
- ◀ ייתכן הליך תחרות פנימי בין המפעילים.
- ◀ בגין הפעלת הפרויקט ובתנאי שאין למפעיל מקור רווח אחר מביצוע הפרויקט, המפעיל יהיה זכאי לרווח של 7.5% מסך עלות הפרויקט המוערכת ללא תשלום לספקים חיצוניים.



לוח זמנים להליך המכרזי

- ◀ מועד אחרון להגשת שאלות הבהרה : עד יום 27.10.19 בשעה 12:00
- ◀ מועד פרסום השאלות והתשובות : החל מיום 28.11.19
- ◀ המועד האחרון להגשת הצעות : ביום 2.1.20 בשעה 12:00





בהצלחה תודה על ההקשבה

