

## **הנדון: תכניות לסיוע בשיווק לחו"ל של מינהל סחר חוץ: "שער לשיווק בינלאומי", "כסף חכם", "מאגדי תשתית" ו-"קרן סיוע בפרויקטים ומכרזים בין-לאומיים" הגשה עד 31/07/2017**

במטרה לסייע לתאגידים המשווקים לחו"ל, פרסם לאחרונה משרד הכלכלה והתעשייה, באמצעות יחידת מינהל סחר חוץ, תכנית חדשה בשם "שער לשיווק בינלאומי (של"ב)". תכנית זו הינה תכנית משלימה לתכנית הוותיקה "כסף חכם" ומיועדת לחברות שטרם ייצאו לחו"ל או ייצאו לחו"ל בסכום של עד 250 אלף דולר כמפורט בהמשך.

יחד עם פרסום התכנית החדשה (ראה סעיפים 1-5 להלן), מצאנו לנכון לשוב ולהזכיר את התכניות הוותיקות: "כסף חכם" (סעיפים 6-10), "מאגדי תשתית" (סעיפים 11-15) ו-"קרן סיוע בפרויקטים ומכרזים בין-לאומיים" (סעיפים 16-20).

**תנאי הסף העיקריים** להגשת בקשות במסגרת התוכנית כוללים בעיקר עמידה במספר קריטריונים של ייצוא ומחזור מכירות, כמפורט בהמשך.

בתוכניות "**שער לשיווק בינלאומי**" ו-"**כסף חכם**" הסיוע יינתן בגין הוצאות כגון: יועצים מקומיים המתמחים בשיווק היעד, הכשרה בתחום הייצוא, השתתפות בתערוכות וכנסים, כלי שיווק ומכירה אינטרנטיים, הצגת המוצרים/ השירותים- כולל התקנת מתקן הדגמה מסחרי, הקמת מערכי שיווק והפצה בחו"ל, פרסום, איסוף מידע, תקינה, ייעוץ משפטי, ביטוח ועוד.

התכניות נבדלות בעיקר בתנאי הסף של היקף הייצוא השנתי המינימלי הנדרש. תכנית "שער לשיווק בינלאומי" מיועדת לחברות בעלות היקף ייצוא של עד 250 אלף דולר ולתכנית "כסף חכם" תנאי היקף ייצוא מינימליים שונים.

**בתכנית "שער לשיווק בינלאומי": המועד האחרון להגשת בקשות הינו 31/07/2017. במסגרת המקצה ידונו 20 הבקשות המלאות הראשונות שייקלטו ויעמדו בתנאי הסף. במידה ולאחר בחינת הבקשות הללו יותר תקציב בתכנית, יבחנו הבקשות הנותרות לפי סדר הגשתן.**

**בתכנית "כסף חכם": המועד האחרון להגשת בקשות למקצה הנוכחי הינו 31/07/2017.**

### תל אביב - משרד ראשי

מרכז עזריאלי 1 תל אביב, 6701101, ת.ד. 16593 תל אביב 6116402 | טלפון: 03-6085555 | פקס: 03-6094022 | info@deloitte.co.il

**משרד ירושלים**  
קרית המדע 3  
מגדל הר חוצבים  
ירושלים, 914510  
ת.ח. 45396

**משרד חיפה**  
מעלה השחרור 5  
ת.ד. 5648  
חיפה, 3105502

**משרד באר שבע**  
אלומות 12  
פארק התעשייה עומר  
ת.ד. 1369  
עומר, 8496500

**משרד אילת**  
המרכז העירוני  
ת.ד. 583  
אילת, 8810402

**משרד פתח תקווה**  
Deloitte Analytics  
הטיבים 7  
ת.ד. 6712  
פתח תקווה, 4959368

**משרד נתניה**  
Seker - Deloitte  
גיבורי ישראל 7  
ת.ד. 8458  
נתניה, 4250407

טלפון: 02-5018888  
פקס: 02-5374173  
info-jer@deloitte.co.il

טלפון: 04-8607333  
פקס: 04-8672528  
info-haifa@deloitte.co.il

טלפון: 08-6909500  
פקס: 08-6909600  
info-beersheva@deloitte.co.il

טלפון: 08-6375676  
פקס: 08-6371628  
info-eilat@deloitte.co.il

טלפון: 073-3994163  
פקס: 03-9190372  
info@deloitte.co.il

טלפון: 09-8922444  
פקס: 09-8922440  
info@deloitte.co.il

בתכנית "מאגדי תשתית" יינתן מענק הכולל השתתפות במימון ההוצאות הכספיות המוכרות כגון: תכנון הנדסי, עלויות חומרים ושכר עבודה, טיסות, שירותי ייעוץ ופרסום וכן עלויות משפטיות, ביטוחים, אגרות ורשיונות הנדרשים להקמת מתקן ההדגמה.

**המועד האחרון להגשת בקשות למקצה הנוכחי הינו 31/07/2017.**

ב"קרן סיוע בפרויקטים ומכרזים בין-לאומיים" יינתן מענק עבור השתתפות במימון הוכחות היתכנות ועבור השתתפות במימון הכנה הצעה למכרז. ההוצאות המוכרות הינן: רכישת מסמכים, שכירת יועצים מקצועיים וקבלני משנה בארץ או בחו"ל, שכר עבודה, ציוד וחומרים, הוצאות נסיעה ואש"ל.

**המועד האחרון להגשת בקשות למקצה הנוכחי הינו 31/07/2017.**

להלן פירוט כל ארבע התכניות:

### עיקרי תכנית "שער לשיווק בינלאומי (של"ב)"

הוראת מנכ"ל 5.12 - מטרת הסיוע הינה הגדלת היקף המכירות בשווקים הבין-לאומיים ע"י השתתפות בהוצאות המוכרות בפעילויות השיווק.

#### 1. תנאי הסף המצטברים העיקריים להגשת הבקשה:

- 1.1. המבקש הינו תאגיד אשר התאגד בישראל ומרכז פעילותו בישראל.
- 1.2. המבקש משווק לראשונה מוצר או שירות, או מוצר ושירות לשוק היעד. כשיווק לראשונה ייחשב גם מהלך שיווקי חדש שמטרתו להגדיל את המכירות לשוק היעד. יצוין כי המוצרים מיוצרים על ידי המבקש או השירותים מסופקים על ידו.
- 1.3. התאגידים הבאים הוצאו מתחולת ההוראה: שירותים פיננסיים, שירותי בידור, ייעוץ משפטי, ייצוג של גורם זר בישראל, שירותי דת, ספורט, חינוך, עריכת סקרים בישראל ושירותי תיירות. כמו כן לא יינתן סיוע לתאגיד סטטוטורי וכן לא יינתן סיוע לחברה ממשלתית למעט חברה ממשלתית הפועלת בשוק תחרותי ובלבד שהכנסותיה אינן מתעריף או סובסידיה ממשלתית, ושאינה חברה מתוקצבת. בנוסף, לא יינתן סיוע למוסד ציבורי כמשמעותו בסעיף 3 לחוק יסודות תקציב המדינה, התשמ"ה-1985.
- 1.4. לא יינתן סיוע למבקש שהמוצרים המיוצרים על ידו או שירותים המסופקים על ידו לשוק היעד מיועדים לגורמים צבאיים בלבד.
- 1.5. היקף הייצוא השנתי הישיר של העסק, בכל אחת משתי השנים הקלנדריות שקדמו למועד הגשת הבקשה, הוא עד 250,000 דולר.
- 1.6. עמידה באחד מתנאי מחזור המכירות הבאים:
  - 1.6.1. מחזור המכירות של העסק בשנה הקלנדרית שקדמה למועד הגשת הבקשה, לא קטן מ- 500,000 ₪ ולא גדול מ- 50,000,000 ₪.

1.6.2. מחזור המכירות של העסק בשנה הקלנדרית, שקדמה למועד הגשת הבקשה, קטן מ- 500,000 ₪ ובלבד שהעסק גייס הון בהיקף של 2,000,000 ₪ ומעלה בשלוש השנים הקלנדריות, שקדמו למועד הגשת הבקשה.

1.7. המבקש אינו עומד באחת החלופות לעניין הייצוא והמכירות בתכנית "כסף חכם".

1.8. ניתן להגיש בקשה אחת לסיוע בכל שנה קלנדרית ובגין שוק יעד אחד או שני שווקי יעד לכל היותר.

1.9. למבקש אין חובות בלתי מוסדרים למשרד הכלכלה והתעשייה.

1.10. המבקש אינו בעל חשבון מוגבל ואינו נמצא בתהליך של כינוס נכסים, הקפאת הליכים או פירוק.

1.11. המבקש אינו מקבל תמיכה נוספת מהממשלה בגין ההוצאות המוכרות.

## **2. שיעור הסיוע:**

2.1. הסיוע יינתן עבור ה"הוצאות המוכרות" כמפורט מטה וכפי שיאשרו בתכנית המאושרת. ההוצאות המוכרות כוללות:

2.1.1.	הכנת תכנית שיווקית לשוק היעד
2.1.2.	יועצים מקומיים המתמחים בשווקי היעד
2.1.3.	שכירת שירותי מנהל ייצוא/פיתוח עסקי בינלאומי
2.1.4.	ייעוץ שיווקי בארץ במטרה לסייע לעסק ביישום תכנית הפעולה
2.1.5.	הכשרה בתחום הייצוא
2.1.6.	השתתפות בתערוכות וכנסים
2.1.7.	טיסות
2.1.8.	כלי שיווק ומכירה אינטרנטיים
2.1.9.	הצגת המוצרים/ השירותים- כולל התקנת מתקן הדגמה מסחרי
2.1.10.	פרסום
2.1.11.	איסוף מידע
2.1.12.	תקינה
2.1.13.	ייעוץ משפטי
2.1.14.	ביטוח

2.2. תאגידים שבקשתם תאושר ייזכו להשתתפות מההוצאות המוכרות בשיעורים הבאים: בשוק היעד – 50% מסך התכנית המאושרת ולא יותר מ- 200,000 ₪.

## **3. תקופת הסיוע:**

3.1. הסיוע יינתן לתקופה שלא תפחת מ- 24 חודשים.

3.2. תאגיד אשר קיבל כתב אישור לתכנית שיווקית זכאי לדרוש החזר על ההוצאות המוכרות מיום הגשת הבקשה או ממועד חתימת כתב האישור, על פי בחירתו. ואולם, הועדה תוכל לאשר גם הוצאות שהוציא התאגיד עבור הכנת תכנית שיווקית לשוק היעד שהוצאו עד שישה חודשים לפני הגשת הבקשה.

#### **4. תמלוגים:**

4.1. תאגיד אשר קיבל סיוע והיקף הייצוא שלו גדל ב- 250,000 דולר יהא חייב בתשלום תמלוגים, עד להחזר מלוא המימון שהתקבל עבור פעילות בשוק היעד.

4.2. גובה התמלוגים יהיה בשיעור 3% מגידול היקף הייצוא במדינת היעד.

4.3. תשלום התמלוגים יבוצע מידי שנה, החל מהשנה הקלנדרית הראשונה שבה לא יהיה התאגיד זכאי להחזר הוצאות במסגרת התכנית – לפי המוקדם מבין:

4.3.1. תקופה של 5 שנים.

4.3.2. החזר מלוא סכום הסיוע שניתן לחברה כשהוא צמוד למדד המחירים לצרכן.

5. המועד האחרון להגשת בקשות הינו 31/07/2017. במסגרת המקצה ידונו 20 הבקשות המלאות הראשונות שייקלטו ויעמדו בתנאי הסף. במידה ולאחר בחינת הבקשות הללו יותר תקציב בתכנית, יבחנו הבקשות הנותרות לפי סדר הגשתן. הועדה בוחנת את הבקשות לפי אמות מידה הכוללות, בין היתר, התאמה לשוק היעד, מוכנות, ניסיון ומחויבות, תרומה למשק, איתנות פיננסית ומחזור המכירות השנתי של המבקשת.

#### **עיקרי תכנית "כסף חכם"**

**הוראת מנכ"ל 5.10** - מטרת הסיוע הינה הגדלת היקף המכירות בשווקים הבין-לאומיים ע"י השתתפות בהוצאות המוכרות בפעילויות השיווק.

#### **6. תנאי הסף המצטברים העיקריים להגשת הבקשה:**

6.1. המבקש הינו תאגיד אשר התאגד בישראל ומרכז פעילותו בישראל.

6.2. המבקש משווק לראשונה מוצר או שירות, או מוצר ושירות לשוק היעד. כשיווק לראשונה ייחשב גם מהלך שיווקי חדש שמטרתו להגדיל את המכירות לשוק היעד. יצוין כי המוצרים מיוצרים על ידי המבקש או השירותים מסופקים על ידו.

6.3. התאגידים הבאים הוצאו מתחולת ההוראה: שירותים פיננסיים, שירותי בידור, ייעוץ משפטי, ייצוג של גורם זר בישראל, שירותי דת, ספורט, חינוך, עריכת סקרים בישראל ושירותי תיירות. כמו כן לא יינתן סיוע לתאגיד סטטוטורי וכן לא יינתן סיוע לחברה ממשלתית למעט חברה ממשלתית הפועלת בשוק תחרותי ובלבד שהכנסותיה אינן מתעריף או סובסידיה ממשלתית, ושאינה חברה מתוקצבת. בנוסף, לא יינתן סיוע למוסד ציבורי כמשמעותו בסעיף 3 לחוק יסודות תקציב המדינה, התשמ"ה-1985.

6.4. לא יינתן סיוע למבקש שהמוצרים המיוצרים על ידו או שירותים המסופקים על ידו לשוק היעד מיועדים לגורמים צבאיים בלבד.

6.5. עמידה באחד מתנאי הייצוא הבאים בהתייחס לאחת משתי השנים הקלנדריות הקודמות למועד הגשת הבקשה:

6.5.1. היקף הייצוא הינו לכל הפחות 250,000 דולר ומחזור המכירות של המבקש אינו גבוה מ- 200,000,000 ₪.

6.5.2. היקף הייצוא היה בין 100,000 דולר לבין 250,000 דולר ומחזור המכירות הינו בן 10,000,000 ₪ לבין 200,000,000 ₪.

6.5.3. במבקש אשר ברשותו כתב אישור תקף במסלול המענקים מכוח החוק לעידוד השקעות הון, ואשר חלפה שנה מיום קבלת כתב האישור, אין הגבלה על היקף הייצוא ובלבד שהיקף המכירות אינו גבוה מ- 200,000,000 ₪.

6.5.4. במבקש הניגש למקצה ייעודי לאוכלוסייה הערבית (מקצה לתאגידים אשר בעלי המניות מקרב בני האוכלוסיות הבאות: ערבים, דרוזים, בדואים וצ'רקסיים, מחזיקים ביותר מ-50% מהבעלות), היקף הייצוא השנתי הישיר הינו לכל הפחות 100,000 דולר ללא מגבלה על היקף המכירות.

6.5.5. במבקש הניגש למקצה ייעודי לאוכלוסייה הערבית ולו כתב אישור תקף במסלול המענקים מכוח חוק עידוד השקעות הון, ואשר חלפה שנה מיום קבלת כתב האישור, אין הגבלה על היקף הייצוא והיקף המכירות.

6.5.6. חברות בוגרות שלב ב' של תכנית "תבל" במכון הייצוא הישראלי, אשר קיבלו המלצה של ועדת ההגוי של תכנית "תבל" להשתתפות במקצה הייעודי- היקף הייצוא השנתי הינו לכל היותר 100,000 דולר ללא מגבלה על היקף המכירות.

6.6. ניתן להגיש בקשה אחת לסיוע בכל שנה קלנדרית ובגין שוק יעד אחד בלבד.

6.7. למבקש אין חובות בלתי מוסדרים למשרד הכלכלה והתעשייה.

6.8. המבקש אינו בעל חשבון מוגבל ואינו נמצא בתהליך של כינוס נכסים, הקפאת הליכים או פירוק.

6.9. המבקש אינו מקבל תמיכה נוספת מהממשלה בגין ההוצאות המוכרות.

## **7. שיעור הסיוע:**

7.1. הסיוע יינתן עבור ה"הוצאות המוכרות" כמפורט מטה וכפי שיאשרו בתכנית המאושרת. ההוצאות המוכרות כוללות:

7.1.1. יועצים מקומיים המתמחים בשווקי היעד

הכשרה בתחום הייצוא	7.1.2
השתתפות בתערוכות וכנסים	7.1.3
טיסות	7.1.4
כלי שיווק ומכירה אינטרנטיים	7.1.5
הצגת המוצרים/ השירותים- כולל התקנת מתקן הדגמה מסחרי	7.1.6
הקמת מערכי שיווק והפצה בחו"ל	7.1.7
פרסום	7.1.8
איסוף מידע	7.1.9
תקינה	7.1.10
ייעוץ משפטי	7.1.11
ביטוח	7.1.12

## 7.2. תאגידים שבקשתם תאושר ייזכו להשתתפות מההוצאות המוכרות בשיעורים הבאים:

בשוק היעד – 50% מסך התכנית המאושרת ולא יותר מ- 500,000 ₪.	7.2.1
בשוק יעד מועדף שהינו אחד השווקים הבאים: סין, הודו, יפן וכן אזור הסחר של הונג-קונג (במידה והמטרה בתכנית השיווקית הינה קידום משמעותי של הייצוא בסין) – 50% מסך התכנית המאושרת ולא יותר מ- 1,000,000 ₪.	7.2.2
במקצה ייעודי לאוכלוסייה הערבית – 75% מסך התכנית המאושרת ולא יותר מ- 500,000 ₪ לשוק יעד ולא יותר מ- 1,000,000 ₪ לשוק יעד מועדף.	7.2.3

7.3. תאגידים אשר יזכו לסיוע יקבלו ליווי של יועץ שיווקי לתכנון שלבי החדירה וגיבוש האסטרטגיה השיווקית.

## 8. תקופת הסיוע:

8.1. הסיוע יינתן לתקופה שלא תפחת מ- 24 חודשים. לתאגידים הפועלים בשוק יעד מועדף, הסיוע יינתן לתקופה שלא תפחת מ-36 חודשים.

8.2. תאגיד אשר קיבל כתב אישור לתכנית שיווקית זכאי לדרוש החזר על ההוצאות המוכרות מיום הגשת הבקשה או ממועד חתימת כתב האישור, על פי בחירתו.

## 9. תמלוגים:

9.1. תאגיד אשר קיבל סיוע והיקף הייצוא שלו גדל בשיעור של 50% או ב- 250,000 דולר- כנמוך מביניהם, יהא חייב בתשלום תמלוגים, עד להחזר מלוא המימון שהתקבל עבור פעילות בשוק היעד.

9.2. גובה התמלוגים יהיה בשיעור 3% מגידול היקף הייצוא במדינת היעד.

9.3. תשלום התמלוגים יבוצע מידי שנה, החל מהשנה הקלנדרית הראשונה שבה לא יהיה התאגיד זכאי להחזר הוצאות במסגרת התכנית – לפי המוקדם מבין:

- 9.3.1. תקופה של 5 שנים.
- 9.3.2. החזר מלוא סכום הסיוע שניתן לחברה כשהוא צמוד למדד המחירים לצרכן.

10. הבקשות לתוכנית יבחנו וידונו על פי סדר הגשתן ועד לגמר התקציב. המקצה הנוכחי הינו עד ליום 31/07/2017. הועדה בוחנת את הבקשות לפי אמות מידה הכוללות, בין היתר, התאמה לשוק היעד, מוכנות, ניסיון ומחויבות, תרומה למשק, איתנות פיננסית ומחזור המכירות השנתי של המבקשת.

### עיקרי תכנית "מאגדי תשתית"

**הוראת מנכ"ל 5.11** - מטרת הוראת המנכ"ל זו לסייע בהקמת מתקן הדגמה מסחרי בשווקים בחו"ל לצורך קידום השיווק של מוצרים ושירותים קיימים או חדשים בחו"ל. סיוע זה יינתן באמצעות השתתפות המשרד בעלויות המאגד הכרוכות בהקמה, הפעלה ושיווק של מתקן ההדגמה.

### 11. תנאי הסף המצטברים העיקריים להגשת הבקשה:

- 11.1. חברות או יחידים החוברים יחדיו למאגד שמטרתו הקמה, הפעלה ושיווק של מתקן הדגמה מסחרי בשוק יעד בינלאומי.
- 11.2. מוצריו או שירותיו אינם מיועדים לגורמים צבאיים בלבד.
- 11.3. המאגד חייב לכלול לפחות 5 חברים שאינם מהווים צדדים קשורים אחד לשני.
- 11.4. היקף יצוא שנתי:
  - 11.4.1. היקף היצוא השנתי של כל אחד מחברי המאגד באחת משתי השנים הקלנדריות שקדמו להגשת הבקשה הינו לפחות 100 אלף דולר.
  - 11.4.2. סך היצוא השנתי של כלל חברי המאגד בשנה הקלנדרית הקודמת להגשת הבקשה לא יפחת מ-2 מיליון דולר.
  - 11.4.3. על אף האמור לעיל, למאגד נתונה האפשרות לשלב עד 30% חברים במאגד שהיקף היצוא השנתי של כל אחד מהם נמוך מ-100 אלף דולר בשתי השנים הקלנדריות שקדמו להגשת הבקשה, ובלבד שסך הייצוא השנתי של כלל חברי המאגד בשנה הקלנדרית הקודמת להגשת הבקשה לא יפחת מ-2 מיליון דולר.
- 11.5. לכל חברי המאגד אין חובות בלתי מוסדרים למשרד הכלכלה והתעשייה.
- 11.6. כל חברי המאגד אינם בעלי חשבון מוגבל ואינם נמצאים בתהליך של כינוס נכסים, הקפאת הליכים או פירוק.
- 11.7. כל חברי המאגד אינם מקבלים תמיכה נוספת מהממשלה בגין ההוצאות המוכרות.

## **12. שיעור הסיוע:**

12.1 גובה השתתפות המשרד במימון ההוצאות המוכרות למאגד יעמוד על 50% מסך ההוצאות המוכרות המאושרות בשנת התכנית. המענק כולל השתתפות במימון ההוצאות הכספיות המוכרות כגון: תכנון הנדסי, עלויות חומרים ושכר עבודה, טיסות, שירותי ייעוץ ופרסום וכן עלויות משפטיות, ביטוחים, אגרות ורישיונות הנדרשים להקמת מתקן ההדגמה.

12.2 הסיוע המקסימלי שיינתן למאגד יהא:

12.2.1 עד 5 מיליון ₪ לשנת הפעילות הראשונה.

12.2.2 עד 3 מיליון ₪ בתקופת הארכת תקופת הסיוע, עבור שנת הפעילות השנייה.

12.2.3 עד 2 מיליון ₪ בתקופת הארכת הסיוע עבור שנת הפעילות השלישית.

13. **תקופת הסיוע:** עד שלוש שנות פעילות.

## **14. תמלוגים:**

14.1 חבר מאגד שקיבל סיוע והיקף היצוא שלו בשוק היעד שהוגדר גדל ביחס לשנת הבסיס יהא חייב בתשלום תמלוגים לקרן, עד להחזר מלוא המימון שהתקבל עבור הפעילות בשוק היעד בו היה גידול ביצוא כאמור, כשהוא צמוד למדד המחירים לצרכן.

14.2 גובה התמלוגים יהיה בשיעור 3% מגידול היקף הייצוא במדינת היעד.

14.3 תשלום התמלוגים יבוצע מידי שנה, החל מהשנה הקלנדרית הראשונה שבה לא יהיה זכאי חבר המאגד להחזר הוצאות במסגרת התכנית – לפי המוקדם מבין:

14.3.1 תקופה של 5 שנים.

14.3.2 החזר מלוא סכום הסיוע שניתן לחברה כשהוא צמוד למדד המחירים לצרכן.

15. ניתן להגיש בקשות למקצה הנוכחי עד 31/07/2017. הבקשות יידונו במסגרת וועדה על פי אמות מידה שנקבעו. הוועדה בוחנת את הבקשות לפי אמות מידה הכוללות, בין היתר, היכולת לייצא או להגדיל את הייצוא בשוק היעד ובשווקים סמוכים, היקף הייצוא השנתי של כלל חברי המאגד.



## עיקרי תכנית "קרן סיוע בפרויקטים ומכרזים בין-לאומיים"

**הוראת מנכ"ל 5.4** - מטרת הקרן היא לסייע במימון העלויות הכספיות הכרוכות בגישה להשתתפות בפרויקטים בין-לאומיים בחו"ל וזאת מתוך מטרה להביא להגדלת כושר התחרות של תאגידי ישראלים בשווקים הבין-לאומיים.

### 16. תנאי הסף המצטברים העיקריים להגשת הבקשה:

- 16.1. תאגיד אשר התאגד בישראל ומרכז פעילותו בישראל.
- 16.2. לא יינתן סיוע לתאגיד סטטוטורי וכן לא יינתן סיוע לחברה ממשלתית, למעט חברה ממשלתית הפועלת בשוק תחרותי ובלבד שהכנסותיה אינן מתעריף או סובסידיה ממשלתית, ושאינה חברה מתוקצבת. בנוסף, לא יינתן סיוע למוסד ציבורי כמשמעותו בסעיף 3 לחוק יסודות תקציב המדינה, התשמ"ה-1985.
- 16.3. מחזור המכירות השנתי של התאגיד אינו גבוה מ-400 מיליון ש"ח בהתאם לנתונים בדוחות הכספיים המאוחדים של מגישת הבקשה.
- 16.4. למבקש אין חובות בלתי מוסדרים למשרד הכלכלה והתעשייה.
- 16.5. המבקש אינו בעל חשבון מוגבל ואינו נמצא בתהליך של כינוס נכסים, הקפאת הליכים או פירוק, או בהליכים משפטיים/בוררות עם מי מהארגונים הכלכליים הבינ"ל הבאים: IMF, EBRD, הבנק העולמי, הבנקים לפיתוח אזורי או שלוחותיהם.
- 16.6. המבקש אינו מקבל תמיכה נוספת מהממשלה לביצוע העבודה.
- 16.7. המבקש אינו מקבל מימון מהמזמין העולה על 30% מעלות העבודה, אינו שותף פוטנציאלי לרווחי הפרויקט ואינו בעל מניות בו. פרויקט מוגדר כאספקת מוצרים או שירותים ומוצרים בהיקף כספי מוערך מראש, בעקבות הוכחת היתכנות או זכייה במכרז ובלבד שאינם לאספקת מוצרים או שירותים או שירותים ומוצרים לגורמים צבאיים או כאלה המופיעים בצווים מכוח חוק הפיקוח של יצוא ביטחוני התשס"ז-2007.
- 16.8. חלקו של המבקש בפרויקט חייב להיות בעל ערך מוסף ישראלי של לפחות 35% או 2 מיליון דולר ערך מוסף ישראלי, לא כולל רווח, לפי הנמוך מביניהם. ערך מוסף ישראלי מוגדר כתרומה הכלכלית של הפרויקט למשק הישראלי שמקורה בתשומות ישראליות לרבות כוח אדם, תכנון, ייעוץ, טכנולוגיה, ייצור, אמצעים פיסיים ורווח, ובלבד שהערך המוסף היחיד אינו הרווח.
- 16.9. המבקש לא הגיש יותר משתי בקשות בשנה קלנדרית.

### 17. שיעור הסיוע:

- 17.1. **מסלול א': השתתפות במימון הוכחות היתכנות**
  - 17.1.1. המענק הכספי במימון הוכחת היתכנות יהיה בגובה של עד 50% מההוצאות המוכרות ולא יותר מ-200 אלף ש"ח עבור פרויקט ששוויו בין חצי מיליון ל-1 מיליון דולר.
  - 17.1.2. המענק הכספי במימון הוכחת היתכנות יהיה בגובה של עד 50% מההוצאות המוכרות ולא יותר מ-500 אלף ש"ח עבור פרויקט ששוויו מעל 1 מיליון דולר.

- 17.2. מסלול ב': השתתפות במימון הכנת הצעה למכרז**
- 17.2.1. המענק הכספי להשתתפות במימון הכנת הצעה למכרז יהיה בגובה של עד 50% מההוצאות המוכרות לעבודה ולא יותר מ-200 אלף ש"ח להצעה עבור פרויקט בשווי מינימלי של חצי מיליון דולר ועד 1 מיליון דולר.
- 17.2.2. המענק הכספי להשתתפות במימון הכנת הצעה למכרז יהיה בגובה של עד 50% מההוצאות המוכרות לעבודה ולא יותר מ-400 אלף ש"ח להצעה עבור פרויקט ששווי למעלה מ-1 מיליון דולר.
- 17.2.3. המענק יינתן אך ורק בגין מכרז שהמועד האחרון להגשה אליו הוא לפחות 30 יום ממועד הגשת הבקשה לקבלת מענק מהקרן.
- 17.3. הוצאות מוכרות בגין הגשת הצעה למכרז או הוכחת היתכנות הינו:**
- 17.3.1. רכישת מסמכים.
- 17.3.2. שכירת יועצים מקצועיים בארץ או בחו"ל.
- 17.3.3. שכירת קבלני משנה בארץ או בחו"ל.
- 17.3.4. שכר עבודה:
- 17.3.4.1. תקרת השכר שתוכר ע"י הקרן תעמוד על 30,000 ש"ח בחודש (עלות לחברה) במשרה מלאה.
- 17.3.4.2. שיעור התעסוקה של מנכ"ל או בעלי עניין במסגרת תכנית מאושרת בקרן לא תעלה על 35% משרה בחודש.
- 17.3.5. ציוד וחומרים הנדרשים להוכחות ההיתכנות.
- 17.3.6. הוצאות הכרוכות בנסיעות אל מדינת היעד.
- 17.3.7. קצובת אש"ל עד לסכום של 1,000 ש"ח ליום עבודה.
- 17.4. הוצאות הנסיעה והאש"ל לא יעלו על 30% מסך המענק הכספי.
- 17.5. במקרה של מימון חלקי מהמזמין (עד 30% מעלות העבודה), ינוכה חלק זה מההוצאות המוכרות.
- 17.6. לא יאושר מענק בגין הוכחת היתכנות והגשת הצעה למכרז בעבור אותו פרויקט.

## **18. תקופת הסיוע:**

המענק יינתן לתקופה של עד 12 חודשים ותחילתו מהמועד הקובע בכתב האישור- המועד בו קיבלה החברה הודעה על זכייתה (או אי זכייתה) בפרויקט. ניתן לקבל אורכה של שנה.

## **19. החזר מענק:**

תאגיד יעביר לוועדה דו"ח בדבר זכייתו או אי זכייתו בפרויקט לא יאוחר מ-30 ימים מקבלת ההודעה על כך מהמזמין. תאגיד שקיבל מענק וזכה בפרויקט –יחזיר את מלוא המענק בתוך תקופה שלא תעלה על 12 חודשים מהמועד הקובע כשהוא צמוד למדד המחירים לצרכן. במקרה בו התאגיד לא זוכה- המענק לא ידרש חזרה.

**20. הבקשות לתוכנית יבחנו וידונו על פי סדר הגשתן ועד לגמר התקציב. המקצה הנוכחי הינו עד ליום 31/07/2017. הועדה בוחנת את הבקשות לפי אמות מידה הכוללות, בין היתר, את התרומה העשויה לצמוח למשק הישראלי, האם מדובר בפעילות חדשה ומחזור המכירות השנתי של המבקש. נציין שלהקצאות הנ"ל תקציב מוגבל ולכן למועד ולאופן הגשת הבקשות חשיבות רבה.**

בכל שאלה וייעוץ בנושא, אנא פנו למחלקת התמריצים במשרדנו:

רו"ח **נדב גיל**, שותף, מנהל מחלקת תמריצים, חטיבת המס, טל': 03-6085378

רו"ח **אלי כרמל**, מנהל, מחלקת תמריצים, חטיבת המס, טל': 03-7181674

רו"ח **רן אפרים**, מחלקת תמריצים, חטיבת המס, טל': 03-6085479

רו"ח **אביב שלו**, מחלקת תמריצים, חטיבת המס, טל': 03-6085278

אין להסתמך על תוכן חוזר זה ו/או לעשות בו שימוש כלשהו מבלי לקבל עצה מקצועית מתאימה שכן אין מטרת החוזר אלא להסב את תשומת לבך לאמור בו.

בכבוד רב,

**בריטמן אלמגור זהר ושות'**

**רואי חשבון**

**Member of Deloitte Touche Tohmatsu Limited**

© כל הזכויות שמורות

[www.deloitte.co.il](http://www.deloitte.co.il)

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, a UK private company limited by guarantee ("DTTL"), its network of member firms, and their related entities. DTTL and each of its member firms are legally separate and independent entities. DTTL (also referred to as "Deloitte Global") does not provide services to clients. Please see [www.deloitte.com/about](http://www.deloitte.com/about) for a more detailed description of DTTL and its member firms.

Deloitte provides audit, tax, consulting, and financial advisory services to public and private clients spanning multiple industries. With a globally connected network of member firms in 150 countries and territories, Deloitte brings world-class capabilities and high-quality service to clients, delivering the insights they need to address their most complex business challenges. Deloitte's more than 244,400 professionals are committed to becoming the standard of excellence.

Brightman Almagor Zohar & Co. (Deloitte Israel) is the member firm of Deloitte Touche Tohmatsu Limited in Israel. Deloitte Israel is one of Israel's leading professional services firms, providing a wide range of world-class audit, tax, consulting, financial advisory and trust services. Through approximately 100 partners and directors and 1000 employees the firm serves domestic and international clients, public institutions and promising fast-growth companies whose shares are traded on the Israeli, US and European capital markets.

© 2017 Brightman Almagor Zohar & Co. Member of Deloitte Touche Tohmatsu Limited.