

הנדון: הקרן לעידוד השיווק לחו"ל - סיוע לעסקים קטנים ובינוניים

הוראת מנכ"ל משרד התמ"ת מס' 5.9 מיום 21.5.2012

במטרה לסייע לעסקים קטנים ובינוניים להתחיל לייצא לשווקים בחו"ל או להגדיל את סך הייצוא שלהם, הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים במשרד התמ"ת, מציעה מסלול תמריצים חדש, שהתפרסם במסגרת הוראת מנכ"ל משרד התמ"ת מס' 5.9 מיום 21.5.2012. הקרן תעניק סיוע של עד 50% מסך ההוצאות המוכרות (כמפורט בהמשך) עד סכום של \$500,000.

הסיוע יינתן ע"י הקרן לעידוד השיווק לחו"ל בשני מסלולים:

- **סיוע לייצואן בודד** - סיוע לקידום השיווק של יצואן בודד בשווקים בחו"ל כמפורט ב"[מסלול סיוע לייצואן הבודד בשיווק לחו"ל](#)" (להלן: "מסלול הייצואן הבודד").
- **סיוע למאגדי עסקים** - סיוע לקידום השיווק של מספר עסקים שחברו יחד במטרה לקדם את השיווק של כל אחד מהעסקים בשווקים בחו"ל, כמפורט ב"[מסלול סיוע למאגדי עסקים בשיווק לחו"ל](#)" (להלן: "מסלול מאגדים").

תנאי הסף העיקריים:

- העסק מתכוון להגדיל את היקף השקעתו לקידום השיווק בשווקי חו"ל.
- העסק משווק או מתכוון לשווק לשווקים בחו"ל מוצרים בתחומים כדלקמן: מוצרי תעשייה (תעשייה ביטחונית – באישור משרד הביטחון), שירותים מקצועיים, תוכנה, עבודות קבלנות משנה בתחום התעשייה והסרטים. בסעיף זה, "שירותים מקצועיים" - פרויקטים המשלבים יצוא שירותים מקצועיים ידע וציוד למעט כל אחד מהשירותים הבאים- שירותים פיננסיים, שירותי בידור, ייעוץ משפטי, ייצוג של גורם זר בישראל, שירותי דת, ספורט, חינוך, עריכת סקרים בישראל ושירותי תיירות.
- במידה ומגיש הבקשה קיבל בעבר סיוע במסגרת הוראת מנכ"ל מס' 5.8 "מאגדים", עבור אותו סל מוצרים ו/או אותו שוק יעד - יינתן אישור נוסף במסגרת הוראת קרן השיווק רק בחלוף שנתיים מתום ניצול כתב האישור אשר ניתן בעבר למאגד.

משרד ראשי - תל אביב	משרד רמת-גן	משרד ירושלים	משרד חיפה	משרד באר שבע	משרד אילת
מרכז עזריאלי 1 תל אביב, 67021 ת.ד. 16593 תל אביב, 61164	הרקון 6 רמת-גן, 52521	שרי ישראל 12 ירושלים, 94390	מעלה השחרור 5 ת.ד. 5648 חיפה, 31055	פארק תעשיות עומר, בניין 10, ת.ד. 1369 עומר, 84965	המרכז העירוני ת.ד. 583 אילת, 88104
טלפון: 03-6085555 פקס: 03-6094022 info@deloitte.co.il	טלפון: 03-7551500 פקס: 03-5759955 info-ramatgan@deloitte.co.il	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

- לא יתאפשר מתן סיוע במקביל בשני המסלולים במסגרת הוראה זו, ככל שהסיוע המבוקש הינו לאותו סל מוצרים ו/או אותו שוק יעד, בהתאם למפורט בתכנית השיווק.
- לא יינתן סיוע הקרן לעסק אשר מקבל סיוע מקרנות או מאמצעי סיוע ממשלתיים אחרים בתחום השיווק לחו"ל, ככל שהסיוע המבוקש הינו לאותו סל מוצרים ולאותו שוק יעד.

שיעורי הסיוע:

- הסיוע יינתן עבור ההוצאות המוכרות כמפורט מטה וכפי שיאושרו בתכנית השיווק המאושרת, בהיקף של עד 50% מסך ההוצאות המוכרות ולא יעלה על \$500,000. יתרת ההוצאות בתכנית השיווק תמומן על ידי העסק.
- הוועדה רשאית להתנות את אישורה להשתתפות במימון ההוצאות המוכרות עבור יצואן קטן שטרם התחיל לייצא, נכון למועד הגשת הבקשה, בקבלת ייעוץ שיווקי בתחום היצוא בהיקף של 30 שעות לפחות, טרם קבלת הסיוע במסגרת מסלול יצואן בודד. הייעוץ יכול להתבצע ע"י יועץ מטעם הסוכנות או בהדרכה מטעם גורמים מקצועיים אחרים המתמחים בתחום היצוא, הכול בהתאם להחלטת הוועדה.
- אם חל שינוי באקלים העסקי הנובע מהזדמנויות עסקיות חדשות, אסונות טבע, משברים בעלי השפעה ניכרת על מספר רב של עסקים או שינוי מהותי בקהלי היעד של העסקים, רשאי מנהל הסוכנות, באישור אגף תקציבים וחשב המשרד לקבוע נהלים לעניין שיעורי השתתפות גבוהים יותר משנקבע.

להלן פירוט ההוצאות המוכרות על ידי הקרן:

- **איסוף מידע**
 - חקר שוק בשווקי חו"ל.
 - איתור מידע עסקי שיווקי בשווקי חו"ל.
 - ייעוץ שיווקי וסקרי שוק בשווקי חו"ל.
- **פרסום**
 - הכנת קטלוגים בלועזית.
 - הכנת קולקציה בענפי הטקסטיל, העור, ההנעלה והתכשיטים.
 - עיצוב האריזה לשם התאמת המוצר ליצוא.
 - פרסום בעיתונות מקצועית בלועזית.
 - הפקת סרטי פרסום לקידום השיווק בשווקי חו"ל.
 - הכנת קטלוג ממוחשב לשווקים בחו"ל.
 - הקמת מערך שיווק דרך האינטרנט לחו"ל.
 - הצבת דוגמאות לניסיון מעשי עם המוצר לרבות דוגמיות ואמצעי המחשה.
 - פרסום באמצעי מדיה שונים.
- **תערוכות, כנסים והצגת מוצר**
 - השתתפות בתערוכות בשווקי חו"ל.
 - השתתפות בירידים ובמפגשים מקצועיים בשווקי חו"ל.
 - השתתפות בתערוכות בין-לאומיות בישראל אשר אושרו על ידי הקרן.

- עריכת תערוכות פרטיות בחו"ל בהתאם לנהלים.
- עריכת הדגמות בהתאם לנהלי ההוראה.
- מבצעי קידום המוצר, לרבות מבצעי הדרכה והדגמה.
- סדנאות וכנסים מקצועיים בישראל לסוכנים, מפיצים וקניינים משווקי חו"ל, לרבות ועידת וידאו.
- הצגת המוצר ברשתות קמעונאיות מובילות.

• נסיעות שיווק לחו"ל

תשלום עבור כרטיס טיסה (במחלקת תיירים בלבד) ובתנאי שמטרת הטיסה היא לפעילות שיווקית בלבד. עלות הטיסה/ות לא תעלה על 10% מתכנית השיווק המאושרת עבור מאגד ועל 5% מתכנית השיווק המאושרת עבור יצואן בודד.

• תקינה וביטוח

- רישום פטנטים בחו"ל.
- רישום סימני מסחר בחו"ל.
- רישום שם מסחרי בחו"ל.
- הוצאות תקינה בחו"ל, לרבות קבלת אישורי התאמה ורישיונות לדרישות תקן וטיב בחו"ל, וייעוץ משפטי בחו"ל הקשור לפיתוח השיווק בחו"ל.
- ביטוח סיכוני סחר חוץ - עלות הביטוח לא תעלה על 5% מתכנית השיווק המאושרת של העסק/חבר במאגד.

• מערכי שיווק והפצה בחו"ל

- משרדים ומרכזי הפצה בחו"ל.
- שכר עובד בחו"ל - תשלום למנהל המשרד ו/או למנהל השיווק עד 50% מההוצאה ולא יותר מ-50 אלף דולר ארה"ב לתקופת הסיוע, לפי הנמוך מביניהם.

• תשלום למנהל המאגד

קבוע בהסכם בין חברי המאגד לבין מנהל המאגד עבור ניהול תכנית המאגדים ועד 100 שעות חודשיות (לא כולל 50 שעות חודשיות חד פעמיות שיאושרו לפעילות הקמת המאגד). עלות מספר השעות שיאושר למנהל המאגד לא יהיה גבוה מ-8% מהתקציב שאושר למאגד. הכול בכפוף לכללים המפורטים במסלול מאגדים ובנהלים.

• תשלום עבור קורס בתחום היצוא

הוצאות עבור השתתפות בהדרכה בתחום היצוא כאמור לעיל, אם נדרש ע"י הוועדה כאמור לפי המלצת הבודק השיווקי ואישור הוועדה.

• הוצאות ייחודיות בענף הסרטים (הוצאות אלו יוכרו בנוסף לשאר סעיפי ההוצאות המוכרות).

- הוצאות פרסום בסעיפי פרומו ופיילוט.
- דיבוב.
- הכנת כתוביות וקריינות.
- טלסינה והעברת סטנדרטים.
- פס קול בין-לאומי (אינטרנשיונל טרק).

- **הוצאות ייחודיות למאגדים תשתיתיים ולמאגדי מתקן הדגמה לקלינטק (כהגדרתם במסלול מאגדים) עבור תצוגת קבע/מתקן הדגמה מסחרי (הוצאות אלו יוכרו בנוסף לסעיפי ההוצאות המוכרות):**
 - עלויות בניית מתקן הדגמה.
 - הובלה והתקנת מתקן ההדגמה, לרבות שכר עבודה.
 - נסיעות לצורכי התקנה ותפעול מתקן הדגמה בשווקי חו"ל (עד שתי נסיעות).
 - יעוץ טכני ושייווקי בשווקי חו"ל במהלך הפעלת מתקן ההדגמה.
 - פרסום מתקן ההדגמה בשווקי חו"ל.

תמלוגים:

- **עסק אשר לא יגדיל את היקף היצוא במהלך תקופת התכנית ובמהלך חמש שנים מתום תקופת התכנית, לא יהיה חייב בתשלום תמלוגים.**
- יצואן קטן (עד 7 מיליון ₪ ייצוא, ועד 20 מיליון ₪ מחזור כולל) יהיה פטור מתשלום תמלוגים.
- יצואן בינוני (יצוא בין 7 מיליון ₪ ל-40 מיליון ₪ ומחזור כולל בין 20 מיליון ₪ ל-100 מיליון ₪) יחוייב לשלם תמלוגים לקרן, עד להחזר מלוא המימון שהתקבל, כשהוא צמוד למדד המחירים לצרכן (להלן: "המדד").
- חובת תשלום התמלוגים, תיקבע לפי הגדרת העסק במועד אישור ההשתתפות בתכנית וכפי שיפורט בכתב האישור. הגדרה זו לא תשתנה גם אם במהלך תקופת הסיוע יהיה שינוי בהיקפי המחזור/בסך היצוא של העסק.
- תשלום התמלוגים לקרן יהיה בשיעור של 3% לשנה מהגידול בהיקף היצוא של העסק בשווקי חו"ל או ביעד מסויים, כפי שנקבע בכתב אישור, ביחס לשנת הבסיס.
- חובת תשלום התמלוגים הינה מדי שנה, ותחול על היקף היצוא של השנה הקלנדרית העוקבת לשנת התכנית האחרונה ועד חמש שנים משנה זו, או עד החזר סכום הסיוע שניתן לעסק מן הקרן לרבות הצמדה, כמוקדם מביניהם.
- בנוסף לאמור לעיל, חובת תשלום התמלוגים תחול גם במקרים של מכירה ו/או מיזוג.

מועד ההגשה:

תאריך ההגשה טרם פורסם, אך בגלל אטרקטיביות המענק, יש להיערך להגשת בקשה בהקדם.

לפרטים ומידע נוסף:

רו"ח נדב גיל, ראש תחום הקלינטק, מנהל מחלקת תמריצים. טלפון: 03-6085378 או בדוא"ל: ngil@deloitte.co.il
 עדי חורש, מנהלת בכירה במחלקת תמריצים. טלפון: 03-6085378 או בדוא"ל: ahores@deloitte.co.il

אנו עומדים לרשותכם בכל הסבר נוסף ככל שיידרש.
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