

סיוע בהקמת נציגות שיווקית בסין, הודו ויפן

אוגוסט 2015
חוזר מקצועי מספר 63/15

במסגרת מאמצי ממשלת ישראל להגדיל את הסחר שבין מדינת ישראל לבין המדינות החדו, סין ויפן, פיתח משרד הכלכלה תכנית סיוע לתאגידים ישראלים, במטרה לממש את הפוטנציאל הגלום בצמיחתן הכלכלית של סין, הודו ויפן ולצורך גיוון יעדי היצוא של מדינת ישראל.

דגשים מיוחדים:

- יפן, נוספה לתוכנית כמדינת יעד החל מקול קורא זה בהתאם להחלטת הממשלה.
 - תאגידים, אשר בקשתם תאושר, יקבלו סיוע בשיעור של 50% מסך ההוצאות המאושרות, למשך שלוש שנים.
 - ידונו 20 הבקשות המלאות הראשונות שיוגשו למרכז הוועדה לפי סדר הגשתן.
- תאריך אחרון להגשת בקשות - 17 לספטמבר 2015 בשעה 11:00 בבוקר.

להלן עיקרי התוכנית

- **כללי**
 - הסיוע במסגרת הוראה זו יינתן באמצעות השתתפות בשיעור של עד 50% מהוצאות הכספיות של התאגידים, במסגרת הקמת נציגות שיווקית.
 - הוצאות מוכרות להקמת נציגות שיווקית:
 - השתתפות בעלויות הצבת עובד במדינת יעד;
 - השתתפות בעלות יועץ מקומי;
 - השתתפות בעלויות לוגיסטיות הכרוכות בהפעלת משרד במדינת היעד, וכן עלויות ניהול ובקרה בשל פעילות התאגיד במדינת היעד;
 - "סיוע לביצוע בטא סייט" (Beta Site) והתקנה מסחרית ראשונה – השתתפות במימון ההוצאות הנדרשות להוכחת יישום מקומי של המוצר/השירות בשוק היעד ו/או עבור התקנה מסחרית ראשונה של המוצר/ השירות בשוק היעד. סיוע זה יכלול השתתפות במימון ההוצאות עבור התאמת המוצר/השירות לשוק היעד ו/או ההוצאות הנדרשות עבור בחינה של מידת התאמת המוצר/השירות לצרכים המקומיים, איכויות ויכולות המוצר/השירות ו/או הוצאות בגין הקמה והפעלה של ההתקנה המסחרית הראשונה בשוק היעד.
- **תנאי סף מצטברים לקבלת הסיוע**
 - מחזור המכירות בשנה הקלנדרית, שקדמה לשנת הגשת הבקשה, עמד על סכום שבין 15 מיליוני ש"ח ל-200 מיליוני ש"ח, זאת על פי הנתונים בדוחות הכספיים של מגיש הבקשה.
 - היצוא השנתי הוא לפחות 10% מסך המכירות.

- היצוא השנתי למדינות היעד בשנה הקלנדרית, שקדמה לשנת הגשת הבקשה, אינו עולה על 20 מיליוני ש"ח לשנה.
- אינו מעסיק, ולא העסיק בששת החודשים שקדמו להגשת הבקשה, עובדים במדינת שוק היעד, אשר סך היקף משרותיהם גדול מחמש משרות מלאות.
- התאגיד אינו בעל חשבון מוגבל ואינו נמצא בתהליך כינוס נכסים, פירוק וכיזא בזה ואין לו חובות בלתי מוסדרים למשרד הכלכלה ולרשויות המס.
- התאגיד אינו מקבל תמיכה נוספת מהממשלה בגין ההוצאות המוכרות.
- הפעילות, שלאורה הוגשה הבקשה, הינה פעילות שהתאגיד מבצע בשוק היעד, ואשר לא הייתה קיימת טרם הגשת הבקשה. מדובר בפעילות הכוללת, בין היתר: החדרה של מוצר/טכנולוגיה/שירות חדש לשוק היעד או מהלך שיווקי חדש, שמטרתו להגדיל את היצוא לשוק היעד.
- בקשה של תאגיד דואלי (פועל בשוק הצבאי והאזרחי) תיבחן, רק אם נתקבל אישור ממשרד הביטחון, כי איננו מתנגד לתמיכת משרד הכלכלה ביצוא המוצרים ו/או השירותים על ידו.

• הגשת בקשה לסיוע

בכל שנה קלנדרית ניתן להגיש בקשה בעבור שוק יעד אחד. הבקשה תכלול בין היתר את הפרטים הבאים: תיאור התאגיד ותחום עיסוקו, לרבות: תיאור הטכנולוגיה/המוצר/השירות; תיאור המערך השיווקי של התאגיד; פירוט היכולת לפעול במדינת היעד; תכנית עסקית מפורטת לפעילות במדינת היעד ופרטים על תכניות התאגיד להקמת נציגות שיווקית.

• אמות מידה למתן סיוע

• הוועדה תבחן ותשקול רק הצעות שעברו את תנאי הסף, ותדרגן בהתאם לאמות המידה המפורטות להלן. יאושרו רק בקשות אשר קיבלו ציון כולל הגבוה משישים נקודות זאת בכפוף למגבלות תקציב התכנית.

35	<u>המוצר/ שירות</u> מידת ההתאמה של המוצר ו/או השירות לשוק היעד; היתרון היחסי של המוצר ו/או השירות למול המתחרים בשוק היעד; פוטנציאל הגידול בהיקף המכירות כתוצאה ממתן הסיוע.
40	<u>התאגיד</u> מידת מוכנות התאגיד והנהלתו להתחייב למהלך תלת שנתי, בהיקפים הנדרשים לחדירה למדינת היעד, ובכלל זה חוסנו הפיננסי של התאגיד.
25	<u>התרומה העשויה לצמוח למשק הישראלי</u> התרומה העשויה לצמוח למשק הישראלי מפעילות התאגיד במדינת היעד (במונחי גידול ביצוא, גידול במצבת כוח האדם וכדומה).

- סיוע בגין השתתפות בעלויות הצבת עובדי תאגיד במדינת יעד, כחלק מתכנית להקמת מערך שיווקי כולל להגברת החדירה והיצוא לאותה מדינה - השתתפות זו תהא בשיעור של 50% מעלות העובד במדינת היעד ולא תעלה על 500,000 ש"ח לשנה במשך שלוש שנים.
- סיוע בגין השתתפות בעלות יועץ מקומי - השתתפות זו תהא בשיעור של 50% מעלות יועץ מקומי, כולל הכנת תכנית אסטרטגית, ולא תעלה על 300,000 ש"ח לשנה במשך שלוש שנים.
- סיוע בגין השתתפות בעלויות לוגיסטיות הכרוכות בהפעלת משרד במדינת היעד, וכן עלויות ניהול ובקרה בשל פעילות התאגיד במדינת היעד - השתתפות זאת תהא בשיעור של 50% מהעלות הלוגיסטית הכרוכה בהפעלת המשרד, וכן עלויות ניהול ובקרה בשל פעילות התאגיד במדינת היעד אך לא יותר מ-200,000 ש"ח לשנה במשך שלוש שנים.
- סיוע בכדי לקדם בטא סייט והתקנה מסחרית ראשונה – סיוע בשיעור של 50%, ולא יותר מ-400,000 ש"ח למימון הוצאות הנדרשות להוכחת יישום מקומי של הטכנולוגיה / המוצר וליצירת Reference account בשוק היעד.

סה"כ הסכום שיקבל התאגיד לא יעלה על תקרה של 700,000 ש"ח לשנה.

• תשלום תמלוגים

- מקבל הסיוע יהיה חייב בתשלום תמלוגים לקרן, עד להחזר מלוא המימון שהתקבל כשהוא צמוד למדד המחירים לצרכן.
- גובה תמלוגים לקרן יהיה בשיעור של 3% מגידול המכירות במדינות היעד, ביחס לשנת הבסיס, בין אם ההכנסה נוצרה אצלו ובין אצל צד קשור.
- במידה והיקף היצוא לא יגדל במהלך תקופת התכנית ובמהלך שבע שנים מתום תקופת התכנית, התאגיד לא יהיה חייב בתשלום תמלוגים. כמו כן, במידה והיקף היצוא לא יגדל במהלך התקופה שנקבעה בכתב האישור ובמהלך חמש שנים מתום התקופה בכתב האישור, התאגיד לא יהיה חייבת בתשלום תמלוגים.

לפרטים נוספים ולמידע ניתן לפנות ל:

רו"ח (משפטן) אייל לבנת, בטלפון: 052-3632125, eyal@mbtcpa.co.il

רו"ח אבי אלמגור, בטלפון: 052-3387049, avim@mbtcpa.co.il