

מסלולי מימון לעסקים בתחומי הסחר הבינלאומי

תוכן עניינים

- 3 מסלול סיוע ליצואן הבודד בשיווק לחו"ל
- 4 מסלול סיוע למאגדי עסקים בשיווק לחו"ל
- 7 קרן הסיוע לפרויקטים בינלאומיים ומכרזים בינלאומיים
- 8 קרן הודו סין

<p align="center">מסלול סיוע ליצואן הבודד בשיווק לחו"ל הקרה לעידוד השיווק בחו"ל הרשות לעסקים קטנים ובינוניים, משרד התמ"ת</p>							
<p align="center">למי מיועד מסלול זה?</p>	<p>יצואנים קטנים ובינוניים אשר עונים על התנאים הבאים-</p> <ul style="list-style-type: none"> • מתכוונים להגדיל את פעילותם לבניית תשתית שיווק בחו"ל עבור מוצרים קיימים או חדשים. • יגבשו תכנית שיווק אסטרטגית כדי להביא להגדלה משמעותית ביצוא. • מתכוונים להגדיל את היקף השקעתם לקידום השיווק בשווקי חו"ל. • יצואן בינוני- היקף היצוא 40-7 מיליון ש"ח בשנה או מחזור כספי של 100-20 מיליון ש"ח. • יצואן קטן- יצואן שטרם התחיל לייצא או שהיקף היצוא שלו הוא עד וכולל 7 מיליון ש"ח והמחזור הכספי אינו עולה על 20 מיליון ש"ח. 						
<p align="center">מה הקרה נותנת?</p>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: center;"> <p>סכום</p> <p>עד 50% מסך ההוצאות המוכרות בתכנית השיווק ולא יעלה על \$500,000.</p> </td> <td style="width: 50%;"></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"> <p>משך</p> <p>לתקופה של 12 חודשים, עם אפשרות להארכת התכנית בשנת</p> </td> <td></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"> <p>הסיוע</p> <p>תכנית נוספת, ללא תוספת תקציב.</p> </td> <td></td> </tr> </table>	<p>סכום</p> <p>עד 50% מסך ההוצאות המוכרות בתכנית השיווק ולא יעלה על \$500,000.</p>		<p>משך</p> <p>לתקופה של 12 חודשים, עם אפשרות להארכת התכנית בשנת</p>		<p>הסיוע</p> <p>תכנית נוספת, ללא תוספת תקציב.</p>	
<p>סכום</p> <p>עד 50% מסך ההוצאות המוכרות בתכנית השיווק ולא יעלה על \$500,000.</p>							
<p>משך</p> <p>לתקופה של 12 חודשים, עם אפשרות להארכת התכנית בשנת</p>							
<p>הסיוע</p> <p>תכנית נוספת, ללא תוספת תקציב.</p>							
<p align="center">מה הקרה דורשת?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • יצואן קטן- יהיה פטור מתשלום תמלוגים. • יצואן בינוני- יחויב לשלם תמלוגים לקרה בשיעור של 3% לשנה מהגידול בהיקף היצוא ועד להחזר מלוא המימון שהתקבל. 						

<p align="center">מסלול סיוע למאגדי עסקים בשיווק לחו"ל הקרו לעידוד השיווק בחו"ל הרשות לעסקים קטנים ובינוניים, משרד התמ"ת</p>	
<p align="center">יצואנים קטנים ובינוניים אשר עונים על התנאים הבאים-</p> <ul style="list-style-type: none"> • מעוניינים להגדיל את סך הייצוא שלהם או להתחיל לייצא לשווקי חו"ל כחלק ממאגד עסקים. • מתכוונים להגדיל את היקף השקעתם לקידום השיווק בשווקי חו"ל. • יצואן בינוני- היקף היצוא 40-7 מיליון ש"ח בשנה או מחזור כספי של 100-20 מיליון ש"ח. • יצואן קטן- יצואן שטרם התחיל לייצא או שהיקף היצוא שלו הוא עד וכולל 7 מיליון ש"ח והמחזור הכספי אינו עולה על 20 מיליון ש"ח. <p align="center">המאגד צריך לענות על הקריטריונים הבאים-</p> <p align="center"><u>מספר החברים</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • במאגד רגיל- 10-5 • במאגד מתקן הדגמה לקלינטק- 10-2 • במאגד תשתיתי- במהלך שלוש שנות התכנית הראשונות 10-5. למעט מאגד תשתיתי להודו או סין בו שבו 10-2. ככל שבמהלך השנה הרביעית והלאה, יפחת מספר חברי המאגד מ-5- תאושר עבורם המשך הפעילות בתכנית רק עבור שנה זו. <p><u>למאגר הוגדר מנהל מאגד העומד בתנאי הסף.</u> במאגד מתקן הדגמה לקלינטק בהם שני עסקים – יוכלו מנהלי העסק להוות מנהלי המאגד.</p>	<p align="center">למי מיועד מסלול זה?</p>
<p>הסיוע יינתן עבור פעולות לקידום השיווק לחו"ל של מוצרים קיימים או חדשים, על ידי מספר עסקים במשותף במטרה להגדיל את סך הייצוא שלהם.</p>	<p align="center">מודל המסלול</p>
<p>עד 50% מסך ההוצאות המוכרות בתכנית השיווק ולא יעלה על \$500,000.</p>	<p align="center">סכום</p>
<p>משך התקופה הכוללת במהלכה ניתנת התמיכה לעסק בודד במאגד, כדלקמן:</p> <ul style="list-style-type: none"> • מאגד רגיל - לתקופה של 12 חודשים, עם אפשרות להארכת תקופת הסיוע עד לשלוש שנות סיוע. • מאגד תשתיתי - לתקופה של 12 חודשים עם אפשרות להארכת תקופת 	<p align="center">מה נותן הסיוע?</p> <p align="center">משך הסיוע</p>

<p>הסיוע עד לשלוש שנות סיוע עבור כל חבר מאגד שיצטרף למאגד בכל מועד כאמור בסעיף 8.1 להלן. התשתית תוכל להתקיים מעבר לשלוש השנים.</p> <ul style="list-style-type: none"> מאגד מתקן הדגמה לקלינטק – הסיוע יינתן לשנה לצורך הקמת מתקן ההדגמה, עם אפשרות להארכת מימוש תקציב השנה הראשונה, עד 12 חודשים 		
<ul style="list-style-type: none"> יצואן קטן- יהיה פטור מתשלום תמלוגים. יצואן בינוני- יחויב לשלם תמלוגים לקרן. יחויב לשלם תמלוגים לקרן בשיעור של 3% לשנה מהגידול בהיקף היצוא ועד להחזר מלוא המימון שהתקבל. 		<p>מה המסלול דורש?</p>

***סוגי הוצאות מוכרות** – איסוף מידע, פרסום, תערוכות, כנסים והצגת מוצר, נסיעות שיווק לחו"ל, תקינה וביטוח, מערכי שיווק והפצה בחו"ל, תשלום למנהל המאגד, תשלום עבור קורס בתחום היצוא, הוצאות ייחודיות בענף הסרטים, הוצאות ייחודיות למאגדים תשתיתיים ולמאגדי מתקן הדגמה לקלינטק (כהגדרתם במסלול מאגדים).

****עסק רשאי להשתתף ביותר מתכנית אחת בכל מסלול ובלבד שהסיוע המבוקש לכל תכנית הינו לשווקי יעד שונים ו/או לסל מוצרים שונה.**

השלבים לתהליך הבקשה:

1. עסק/מאגד המבקשים להשתתף בתכנית, יגישו את בקשתם להשתתפות בתכנית, לפי מסלולי ההוראה השונים, בהתאם לנהלים, באמצעות טפסי הבקשה המצורפים כנספחים לנהלי ההוראה.
2. בשלב ראשון תיבחן עמידת הבקשה בתנאי הסף.
3. אם הבקשה אינה עומדת בתנאי הסף הקרן תודיע על כך לעסק/מאגד.
4. בקשה אשר עומדת בתנאי הסף תועבר לבדיקת הבודק השיווקי והבודק הכלכלי לצורך מתן חוות דעת לוועדה.
5. הוועדה תדון בבקשות השונות אשר יובאו בפניה במסגרת כל מקצה והן ייבחנו זו מול זו, בהתאם לאמות המידה ובכפוף לתקציב שהוקצה לאותו מקצה. המקצה הקרוב מסתיים ב-19/9 ומוקצים עבורו 5 מיליון ₪ בלבד.
6. בקשות חדשות (לשנת הסיוע הראשונה) ייבחנו בהתאם לאמות המידה לפי הטבלה הבאה. הבקשות שיקבלו את הציון הגבוה ביותר יזכו להשתתף בתכנית, זאת ובלבד שהציון שקיבלה ההצעה גבוה מ-55%.

מסלול מאגדים	מסלול יצואן בודד	פירוט	אמות המידה	
25%	30%	יבחן פוטנציאל היצוא המוערך של העסק/המאגד כפי שפורט בתכנית השיווקית שהוגשה	פוטנציאל היצוא	א.
10%	10%	תינתן עדיפות לעסקים הנמצאים באזורים שמדד הפריפריאליות שלהם גבוה יותר	מרחק העסקים ממרכז הארץ	ב.
20%	35%	תינתן עדיפות לתכנית שיווק אשר הוועדה השתכנעה כי הינה חדשנית ביחס לפעילות העסק בעבר ולשוק המיועד	איכות התכנית השיווקית	ג.
5%	5%	יינתן ניקוד גבוה יותר לעסקים המעסיקים אוכלוסיות שונות כהגדרתן ע"י הוועדה.	אוכלוסיות שונות	ד.
	10%	תינתן עדיפות לעסקים אשר עיסוקם בתעשיות המושפעות מהפחתת המכסים	הפחתת מכסים	ה.
25%		יינתן ניקוד גבוה יותר למאגדים בהם חברי המאגד משלימים אחד את השני מבחינה שיווקית	עסקים משלימים	ו.
10%		בדגש על התרשמות חברי הוועדה מחברי המאגד וניסיונו של מנהל המאגד, ביצועיו בעבר ובפרט בכל הנוגע לעבודתו עם הקרן (אם עבד מולה בעבר)	התרשמות מחברי המאגד ופוטנציאל ניהול המאגד על ידי מנהל המאגד	ז.
5%	10%	בדגש על התרשמות הוועדה לגבי פוטנציאל מימוש התכנית השיווקית (כעסק, כמאגד ולגבי כל חבר מאגד בנפרד)	התרשמות כללית	ח.

קרב הסיוע לפרויקטים בינלאומיים ומכרזים בינלאומיים							
מנהל סחר חוץ							
<p>למי מיועד מסלול זה?</p>	<p>חברות המעוניינות בסיוע במימון סקר רקע, סקר התכנות והגשת הצעה למכרז בחו"ל</p> <p>תנאי סף-</p> <ul style="list-style-type: none"> • עבור סקר היתכנות או הצעה למכרז – פרויקט מעל 2 מיליון דולר • עבור סקר רקע – פרויקט מעל 500 אלף דולר • ערך מוסף ישראלי של לפחות 35% מערך הפרויקט- תשומות, כוח אדם, תכנון, ייעוץ, טכנולוגיה, אמצעים פיסיים וכיוצ"ב • חברות המבצעות את הפרויקט בעצמן או כחלק משת"פ • החברה צריכה לספק שרות או מוצר + שרות ולא רק מוצר • החברה צריכה להיות שותפה בפרויקט ולא רק להיות ספק של רכיב • פרויקט קונקרטי- לא עבור פעילות שיווקית גנרית כללית • מיועד עבור פרויקט שעדיין בשלב סיכון • החברה אינה מקבלת תמיכה נוספת מהמזמין או מהמשלה לביצוע העבודה 						
<p>מה הקרב נותנת?</p>	<table border="1"> <tr> <td>סקר היתכנות</td> <td>50% מההוצאות המוכרות ולא יותר מ- 800 אלף ש"ח</td> </tr> <tr> <td>הכנה למכרז</td> <td>50% מההוצאות המוכרות ולא יותר מ- 400 אלף ש"ח</td> </tr> <tr> <td>סקר רקע</td> <td>50% מההוצאות המוכרות ולא יותר מ- 100 אלף ש"ח</td> </tr> </table>	סקר היתכנות	50% מההוצאות המוכרות ולא יותר מ- 800 אלף ש"ח	הכנה למכרז	50% מההוצאות המוכרות ולא יותר מ- 400 אלף ש"ח	סקר רקע	50% מההוצאות המוכרות ולא יותר מ- 100 אלף ש"ח
	סקר היתכנות	50% מההוצאות המוכרות ולא יותר מ- 800 אלף ש"ח					
	הכנה למכרז	50% מההוצאות המוכרות ולא יותר מ- 400 אלף ש"ח					
סקר רקע	50% מההוצאות המוכרות ולא יותר מ- 100 אלף ש"ח						
<p>מה הקרב דורשת?</p>	<p>במידה והחברה זכתה בביצוע הפרויקט, תחזיר את המענק כשהוא צמוד למדד בתוספת ריבית. במידה ולא זכתה בביצוע הפרויקט, המענק לא יוחזר.</p>						

השלבים לתהליך הבקשה:

1. מילוי טפסים מקוונים באתר של מנהל סחר חוץ.
 2. בדיקת הבקשה ע"י בודק מקצועי
 3. בחינת הבקשות ע"י חברי הועדה וקבלת החלטה
 4. קבלת כתב אישור או דחייה
- אמות מידה למתן מענקים- תינתן עדיפות לחברות על פי:
- היקף מכירות - עד 90 מיליון ש"ח לשנה. מעל 90 מיליון ש"ח דרושה הוכחת הגדלת כמות הפרויקטים.
 - ראשוניות- חברות הפועלות לראשונה בשוק הפרויקטים והמכרזים הבינ"ל.
 - חדשנות- חברות הפועלות לראשונה בשוק גיאוגרפי חדש או בתחום פעילות חדש
 - מגבלות- לא תינתן תמיכה לפרויקטים צבאיים.

קרן הודו סין מנהל סחר חוץ			
<p><u>עסקים המעוניינים ב-</u> נשיווקית בהודו או בסין ישות להתאמת המוצר/שירות לצרכי השוק <u>עסקים העונים על התנאים הבאים-</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • מחזור מכירות של 200-20 מיליון בשנה האחרונה • היצוא השנתי הוא לפחות 10% מסך המכירות. • היצוא למדינות היעד אינו עולה על 30% מסך היצוא השנתי או על 20 מיליון ש"ח בשנה, הנמוך מבניהם. • החברה אינה מעסיקה, ולא העסיקה בששת החודשים שקדמו להגשת הבקשה, עובדים במדינת שוק היעד אשר סך היקף משרותיהם גדול מחמש משרות מלאות. • החברה אינה בעלת חשבון מוגבל ואינה נמצאת בתהליך כינוס נכסים, פירוק וכיוצ"ב ואין לה חובות בלתי מוסדרים למשרד התמ"ת ולרשויות המס. • החברה אינה מקבלת תמיכה נוספת מהממשלה בגין ההוצאות המוכרות הפעילות שלאורה הוגשה הבקשה הינה פעילות חדשה. 			למי מיועד מסלול זה?
מענק בגובה הסכומים הבאים, אך לא יותר מ- 50% מסך ההוצאות בפועל-			מה הקרן נותנת?
<u>אופי העלות במדינת היעד</u>	<u>סכום מירבי להחזר הוצאות</u>	<u>פרק זמן מירבי להחזר הוצאות</u>	
הצבת עובדים	480 אלף ש"ח	3 שנים	
שכירת יועץ מקומי	160 אלף ש"ח	3 שנים	
לוגיסטיקה הכרוכה בהפעלת משרד	60 אלף ש"ח	3 שנים	
התאמת המוצר לשוק	400 אלף ש"ח	מענק חד-פעמי	
חברה שקיבלה מענק תהא חייבת בתשלום תמלוגים לקרן בשיעור של 3% מגידול מכירותיה במדינות היעד, ועד גובה המענק.			מה הקרן דורשת?

השלבים לתהליך הבקשה:

- פניה לוועדה תיעשה על גבי טופס פניה המפורסם באתר האינטרנט של המשרד ומצורף להוראה.
- הדיון בבקשות ייעשה עפ"י סדר הגשתן ובהתאם לתקציב שיעמוד לרשות הוועדה.
- הבקשה תועבר באמצעות מרכז הוועדה:
 - לבדיקת הבדוק המקצועי אשר יגיש לוועדה חוות דעת והמלצה

- לנספח המסחרי ממדינת היעד, כאמור בבקשה, על מנת לקבל המלצתו בנדון
 - הוועדה תבחן את הבקשה והמלצות הנספח המסחרי והבודקים המקצועיים ובהתאם להחלטתה יינתן אישור ויקבע גובה המענק
- אמות מידה למתן המענקים- הוועדה תבחן ותשקול רק הצעות שעברו את תנאי הסף, ותדרגן בהתאם לאמות המידה המפורטות להלן. יאושרו רק בקשות אשר קיבלו ציון כולל הגבוה מ-60 נקודות וזאת בכפוף למגבלות תקציב התכנית

משקל	פירוט	אמות המידה	
35	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 המענק.	המוצר/ שירות	א.
40	מידת מוכנות החברה והנהלתה להתחייב למהלך תלת שנתי בהיקפים הנדרשים לחדירה למדינת היעד ובכלל זה חוסנה הפיננסי של החברה.	החברה	ב.
25	התרומה העשויה לצמוח למשק הישראלי מפעילות החברה במדינת היעד (במונחי גידול ביצוא, גידול במצבת כוח האדם וכדומה)	התרומה העשויה לצמוח למשק הישראלי	ג.