



נספח א'

## פירוט הוצאות מוכרות

הועדה תאשר את ההוצאות המוכרות להלן, וזאת בתנאי שהוועדה סבורה שיש להן תרומה משמעותית להשגת יעדי תכנית הפעולה:

### 1. הכנת תכנית שיווקית לשוק היעד

הכנת תכנית פעולה לשיווק בשוק היעד – תחול מגבלה של 5% מתקרת הסיוע. ניתן לקבל החזר עבור הוצאה שבוצעה עד 6 חודשים לפני מועד הגשת הבקשה.

### 2. יועצים ועובדים מקומיים בשוק היעד

2.1.1 שכר למנהל המשרד ולעובדים העוסקים בשיווק ומכירות בשוק היעד. ניתן לאשר בסעיף זה עד 70% מתקרת הסיוע המרבי בתכנית כמפורט בסעיף 4 להוראה.

2.1.2 יועץ מקומי בשוק היעד למטרות שיווק, מכירות ופיתוח עסקי. ליועץ המועסק בהיקף של חצי משרה ומעלה, תחול מגבלת 70% מתקרת הסיוע, בהתאם למפורט בשכר עובד בחו"ל.

2.1.3 לא יאושר עובד אשר הועסק ע"י העסק למשך תקופה העולה על 12 חודשים טרם הגשת הבקשה.

2.1.4 במקרה שבו עסק קיבל כתב אישור נוסף במסגרת התכנית לאותו שוק יעד, יוכל העסק לקבל הכרה בהוצאות עבור שכר עובד בשוק היעד שהעסקתו החלה במסגרת כתב האישור של התכנית הראשונה שאושרה לאותו שוק יעד.

2.1.5 התכנית אינה כוללת החזר בגין תשלום המותנה בהישגים או מצבים מסוימים ושאינו חלק מהתשלום הכולל עבור מתן השירות (להלן "עמלות עבור מתן שירותים").

### 3. מנהל שיווק/מכירות/פיתוח עסקי בין-לאומי בישראל

3.1.1 החזר הוצאות עבור מנהל שיווק/מכירות/פיתוח עסקי בין-לאומי בישראל יאושר רק עבור עסק הפועל במסגרת מסלול "יצואן מתחיל" או המשתייך לאוכלוסיית מיעוטים.

3.1.2 תקרת הסיוע עבור שכירת שירותי מנהל שיווק/מכירות/פיתוח עסקי בין-לאומי בישראל, כהגדרתו בסעיף 3.18, לא תעלה על 50% מתקרת הסיוע המפורט



בסעיף 4 להוראה ובלבד שאושר במסגרת כתב אישור או לאחר מכן על ידי רכז התכנית.

3.1.3 תחת הוצאות שכר עבור מנהל שיווק/מכירות/פיתוח עסקי בין-לאומי, יוכרו הוצאות עבור **עובד חדש** אשר העסקתו החלה עד 12 חודשים טרם הגשת הבקשה. לא יוכרו הוצאות שכר של מנכ"ל גם במקרה בו מנכ"ל מבצע את העבודות המפורטות בסעיף 3.18 להגדרת מנהל שיווק/מכירות/פיתוח עסקי בין-לאומי.

3.1.4 במקרה שבו עסק קיבל כתב אישור נוסף למסלול "יצואן מתחיל", יוכל לקבל הכרה בשכר מנהל שיווק/מכירות/פיתוח עסקי בין-לאומי אשר העסקתו החלה במסגרת כתב האישור הראשון שלו בתכנית.

3.1.5 התכנית אינה כוללת החזר בגין תשלום עמלות עבור מתן שירותים.

#### 4. ייעוץ לפעילות שיווק בין-לאומי בארץ

4.1 שכירת שירותי ייעוץ בישראל במטרה לסייע לעסק ביישום תכנית הפעולה.

4.2 ההוצאה תאושר עד לגובה של 60,000 ₪. לעסק המשתייך לאוכלוסיית מיעוטים, עד לסכום של 120,000 ₪.

#### 5. הקמת מערכי שיווק והפצה בשוק היעד

שכירת משרדים, מרכזי הפצה ומחסנים בשוק היעד.

#### 6. התמחות בשוק היעד

##### 6.1 איסוף מידע

חקר שוק על שוק היעד, מידע עסקי – נותני שירותים המתמחים בשוק היעד לאבחון פוטנציאל עסקי, עריכת סקרי שוק ואספקת מידע עסקי.

##### 6.2 הכשרה מקצועית בתחום היצוא

הוצאות הכשרה ייעודיות לקידום הייצוא בשוק היעד.

##### 6.3 פרסום ושיווק מקוון

6.3.1 הכנת קטלוגים בלועזית;

6.3.2 עיצוב האריזה לשם התאמת המוצר ליצוא;

6.3.3 עלויות תרגום

6.3.4 פרסום בעיתונות מקצועית בלועזית ואמצעי מדיה שונים;



6.3.5 הפקת סרטי פרסום לקידום השיווק בשווקי היעד;

6.3.6 הצבת דוגמאות לניסיון מעשי עם המוצר לרבות דוגמיות ואמצעי המחשה. יוכרו עלויות הצבה, שינוע וייצור המוצר הייחודי לדוגמיות שבוצעו מחוץ לעסק, והן מגובות באסמכתאות. למען הסר ספק, לא יוכרו עלויות העסק בגין ייצור הדוגמיות על ידו לרבות עלות ייצור מוצרי העסק.

6.3.7 הקמת אתר אינטרנט מכוון לשוק היעד (בשפת המקום).

6.3.8 הקמת מערך שיווק אינטרנטי ובכללו, SEO, webinar, קמפיינים, פרסום ממומן, פיתוח תוכן שיווקי, קידום ברשתות חברתיות וכיוצא בזה.

6.3.9 הכנת קטלוג ממוחשב לשווקים בחו"ל.

6.3.10 תשתיות תוכנה לקיום פגישות מקוונות.

## 7. תערוכות, הדגמות והתאמות

7.1 השתתפות בתערוכות וכנסים:

7.1.1 השתתפות בתערוכות בשוק היעד ובתערוכות בינ"ל שאינן בישראל והן רלוונטיות לפעילות בשוק היעד.

7.1.2 השתתפות בכנסים ובמפגשים מקצועיים בשווקים הבינלאומיים הרלוונטיים לפעילות בשוק היעד או מחוצה לו.

7.1.3 סדנאות וכנסים מקצועיים בישראל לסוכנים, מפיצים וקניינים משווקי היעד לרבות ועידת וידאו.

7.1.4 במסגרת תערוכות וכנסים שאושרו במסגרת התקציב המאושר, תאושרנה הוצאות טיסה (גם לא לשוק היעד, כמפורט בסעיף 8).

## 7.2 הצגת המוצרים/השירותים:

7.2.1 הצגת המוצר ברשתות קמעונאיות מובילות.

7.2.2 הקמת מתקן הדגמה מסחרי במדינת היעד

7.2.3 עריכת הדגמות (בנוסף להוכחת התשלום להוצאה זו, על העסק להציג הוכחות בדבר קיום ההדגמה, כגון: קטלוגים, אתרי אינטרנט, פרסום בעיתונות, אישור נספח כלכלי או קונסול רשמי, הוכחה על השתתפות עסקים נוספים בהדגמה - גם לא ישראלים - וכד').

7.2.4 עסקים הפועלים בשוק יעד מועדף כמוגדר בהוראה יוכלו לזכות גם לתמיכה בשלבי התקנה מסחרית ראשונה שאינה כוללת מרכיבי מו"פ.



## 8. הוצאות נסיעה

8.1 יוכרו כרטיסי טיסות (הלוך ושוב) לשוק היעד הממוקדות לפעילות המוכרת דרך התכנית. תוכרנה גם טיסות לא ישירות ובתנאי כי לא תהיה חניית ביניים של למעלה מ-24 שעות. הטיסות יוכרו במחלקת תיירים בלבד.

8.2 יוכרו טיסות פנים או נסיעות רכבת בשוק היעד לעובדי העסק. יוכרו נסיעות רכבת במרחק 200 ק"מ ומעלה.

8.3 יוכרו טיסות לתערוכה בינלאומית שאינה בשוק היעד במקרים בהם העסק מציג בתערוכה והיא חלק מפעילות השיווק המאושרת בתכנית.

8.4 הוצאות לינה יוכרו בשוק היעד ובתערוכות בינלאומיות כאמור בסעיף 7.1 לעובדי העסק בלבד בתעריף יומי שלא יעלה על תקרת הוצאות הנסיעה המותרות בניכוי לפי תקנות מס הכנסה (ניכוי הוצאות מסוימות), התשל"ב-1972 (בהתאם לתקרה בשנת הדיווח).

8.5 הוצאות טיסה ולינה לנציגי העסק (מפיצים, סוכנים וקניינים) לישראל לצורך סדנה או כנס מקצועיים בישראל המאורגנים על ידי העסק ומיועדים להכשרה הנוגעת למוצרי העסק ובתנאי כי פעילות זו אושרה במסגרת סעיף 7.1.3 בכתב האישור או על ידי רכז/ת התכנית.

8.6 מלבד המפורט לעיל לא יוכרו הוצאות אש"ל או הוצאות נסיעה נוספות.

8.7 תקרת התקציב בסעיף זה תעמוד על 30,000 ₪ עבור עסק הפועל במסגרת מסלול "יצואן מתחיל" ועל 75,000 ₪ עבור עסק הפועל במסגרת מסלול "יצואן מנוסה".

## 9. תקינה, רישוי וייעוץ משפטי וביטוח

ככלל תאושר תקינה חדשה בלבד ולא תחזוקה תקינה קיימת. תחזוקה תקינה קיימת יאושר רק במקרים חריגים ומסיבות שיפורטו על ידי הוועדה.

### 9.1 תקינה

9.1.1 רישום פטנטים בחו"ל;

9.1.2 רישום סימני מסחר בחו"ל;

9.1.3 רישום שם מסחרי בחו"ל;



9.1.4. הוצאות תקינה בחו"ל, או בארץ לרבות קבלת אישורי התאמה ורישיונות לדרישות תקן וטיב בחו"ל.

## 9.2. רישוי

עלויות בחינת חובת רישוי יצוא מוצרי העסק בהתאם לדינים הנוגעים לפיקוח על יצוא דו שימושי ומוצרי אב"כ.

## 9.3. ייעוץ משפטי

ייעוץ משפטי הקשור לפיתוח השיווק בחו"ל - תקרת הסיוע לסעיף זה תעמוד על 15% מתקרת הסיוע המרבי המפורט בסעיף 4 להוראה.

## 9.4. ביטוח סיכוני סחר חוץ

יוכרו ביטוחי סיכוני סחר חוץ הקשור לשוקי היעד בלבד

10. לעניין שוק יעד מועדף יראו את ההוצאות המוכרות הבאות כנציגות שיווקית: יועצים מקצועיים המתמחים בשוקי היעד והקמת מערכי שיווק והפצה בחו"ל.

11. ככל שהמע"מ ניתן לקיזוז על ידי מקבל הסיוע, סכום המע"מ לא יוכר כחלק מהוצאות המוכרות.