



כלי הסיוע לייצוא



משרד הכלכלה והתעשייה
מינהל סחר חוץ

מטרות העל של הממשלה בתחום היצוא



גיוון היצוא -
סקטוריאלי, גיאוגרפי



הגדלת מספר היצואנים



הגדלת ייצוא - יעד של
120 מיליארד דולר עד סוף
2022

מינהל סחר חוץ בשירות היצואנים

משרד הכלכלה
והתעשייה
מינהל סחר חוץ



מינהל סחר חוץ פועל ליישם את מדיניות הממשלה בתחום היצוא באמצעות שלושה כלים מרכזיים:



קרנות ייעודיות לתמיכה
כספית ביצואנים



הסכמי סחר



מערך נספחים מסחריים



ארגוני תעשייה ומסחר

- התאחדות התעשיינים
- איגוד לשכות המסחר
- IATI
- לשכות מסחר דו-לאומיות
- איגוד התעשייה הקיבוצית



ממשלה

- משרד החוץ
- משרדי ממשלה נוספים
- מכון היצוא
- רשות ההשקעות ופיתוח התעשייה והכלכלה
- הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים
- רשות החדשנות
- אשרא
- היחידה להשקעות זרות ושיתוף פעולה תעשייתי
- מכון התקנים

מינהל סחר חוץ מפעיל כיום 43 נספחים מסחריים



בקרוב: פתיחת שתי נספחיות חדשות באפריקה



מערך הסכמי הסחר החופשי מכסה 75% מהיצוא

משא ומתן מתנהל

רוסיה, בלרוס קזחסטן,
קירגיסטן וארמניה



סין



ד. קוריאה



אוקראינה



פנמה
*המו"מ הסתיים ב 2015



וייטנאם



הסכמי סחר חופשי עליהם חתמה ישראל

קנדה (1975, 1997)
*השדרוג עדיין לא אושרר



האיחוד האירופי
(1975, 1995)



מקסיקו (1999)



ארה"ב (1985)



מרקוסור (2007)



אפט"א (1992)



קולומביה (2013)
*עדיין לא אושרר



טורקיה (1997)



* ישראל חברה בארגון ה-WTO ובארגון ה-OECD



רשאים לפנות אל הקרן לשיפוי יצואנים לצורך בקשת שיפוי יצואנים העומדים בתנאים הבאים:

- א- הסחורה יוצאה ושחררה ממכס במדינה ממדינות החברות באיחוד האירופי או ממדינות החברות בארגון אפט"א ושולם בפועל מכס על הסחורה אשר הינו גבוה מהמכס הקבוע בהסכמי הסחר החופשי שיש למדינת ישראל עם אותו גוש הסחר אליו שייכת המדינה.
- ב- ההצהרה למכס האירופאי, נעשתה במלוא הכנות ולפי עמידה בכללי מקור, כפי שהם נובעים מהסכמי הסחר החופשי אשר נחתמו בין האיחוד האירופי ואפט"א לבין מדינת ישראל.

- מאז שנת 2005 היצוא הישראלי שמקורו מעבר לקו הירוק אינו נהנה מהטבות המכס שנקבעו בהסכם אזור הסחר החופשי בין ישראל לאיחוד האירופי
- הדבר נבע מעמדתו הרשמית של האיחוד האירופי (עוד טרם תחילת שנות ה-2000) שאינו מכיר באזורים שנוספו לישראל או שהובאו תחת מינהל ישראלי מ-1967 כשטחים ישראליים
- לאחר דין ודברים בין שר התמ"ת דאז, אהוד אולמרט, לבין הנציבות האירופית - בחודש פברואר 2005 נקבע האופן בו יובדלו מוצרים לפי אזור הייצור ("**הסדר אולמרט**")
- לפי הנהלים שנקבעו, כל יצואן ישראלי המעוניין לקבל את ההטבות במסגרת הסכם אזור הסחר החופשי מחויב לציין בנוסף לארץ הייצור "ישראל" גם את כתובת הייצור ומיקודה
- באופן זה, מחד מצוין על תעודות היצוא והיבוא כי המוצר הינו מוצר ישראלי, ומאידך מתאפשר לרשויות המכס באירופה להבחין בין מוצר שיוצר בתוך הקו הירוק למוצר שיוצר מעבר לו, באמצעות רשימת מיקודים מפורטת
- הסדר זה נקבע ביוני 2005 מול **מדינות אפ"א** (שוויץ, נורבגיה, ליכטנשטיין ואיסלנד) אשר נקטו בגישה דומה

- במקביל להסדר אולמרט הוחלט להקים **מנגנון שיפוי** המפצה את היצואנים הנפגעים מההחלטות של האיחוד האירופי ושל מדינות אפט"א
- **השיפוי משקף את ההפרש שבין גובה המכס ששולם בפועל לבין גובה המכס אשר היה משולם (אם בכלל) אילו היו ניתנות הטבות המכס שבמסגרת הסכמי הסחר החופשי עם אותן המדינות**
- באופן זה מוקטנת באופן משמעותי האפליה בתנאי הסחר של יצואנים ישראלים מתוך הקו הירוק ומחוצה לו
- המנגנון אינו משפה יצואנים על קנסות וריביות אשר ניתנות מסיבות שונות ובהן הצהרה שגויה על אופי המוצר או על מקום ייצורו
- שחרור סחורה באיחוד האירופי ללא תשלום מכס כנדרש הינו עבירה פלילית שיכולה להוביל לקנס כספי ואף לעונש מאסר. מתוך כך, יבואנים רבים הצהירו בדיעבד על מכס שעליהם היה לשלם
- שיפוי ליצואני תוצרת חקלאית טרייה – ניתן ע"י משרד החקלאות



פנייה באמצעות טופס "בקשה לשיפוי מהקרן לשיפוי יצואנים בגין פגיעה בהסכמי סחר" אשר בו יופיעו (או יצורפו) הפריטים הבאים:

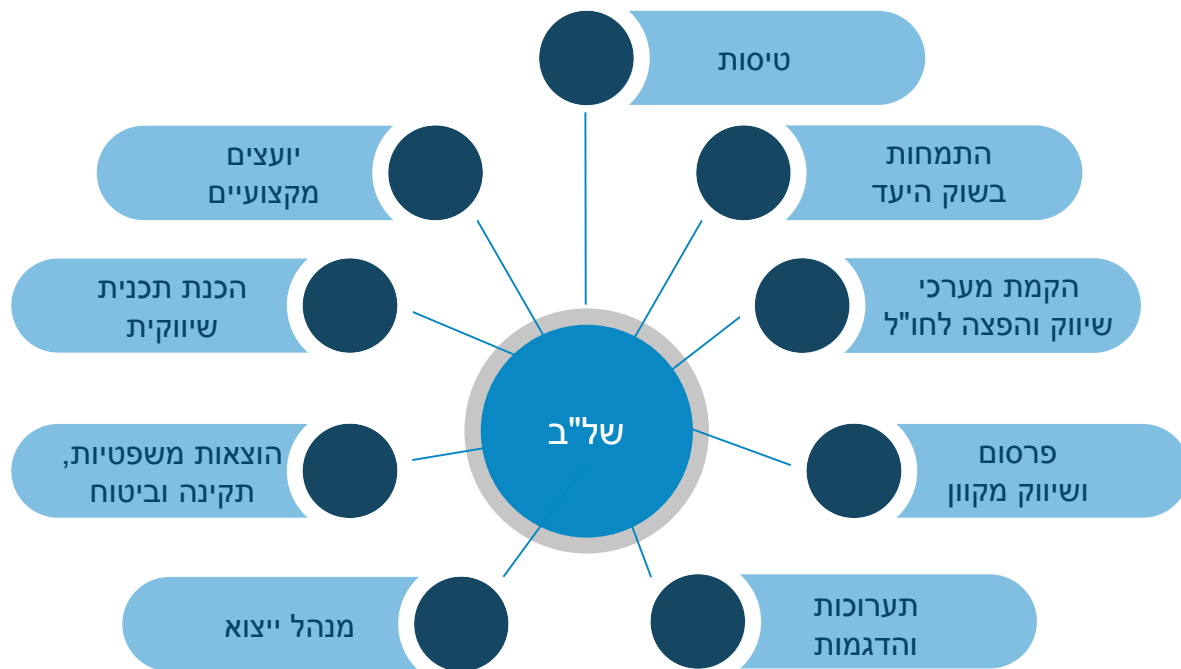
- שטר מטען (Bill of Lading) שבו תופיע כמות הסחורה לפי יחידות מידה
 - רשומון יצוא ורשומון יבוא (כל אחד בנפרד) – ובהם יופיעו: מחיר העסקה וקוד המטבע, פרט המכס של המוצר אשר יוצא/יובא, כמות הסחורה לפי יחידות מידה, מס' מכולה.
 - חשבון עסקה (יכול להיות יותר מאחד) ובו יופיעו מחיר העסקה וקוד המטבע, מקום הייצור ומיקוד הייצור. (מקום הייצור ומיקוד הייצור יופיעו ע"ג תעודת המקור / ע"ג חשבון העסקה במידה והיצואן הוא יצואן מאושר). כמו כן מספר חשבון העסקה יופיע על גבי כל הטפסים
 - חשבונית/קבלת תשלום או מסמך רשמי אחר (לרבות רשומון יבוא) המעידים על התשלום בפועל למכס האירופאי/אפט"א תוך ציון אחוז המכס וסכום המכס אשר שולם
 - שם של מורשה החתימה מטעמה של החברה וחתימתו האישית בצירוף חותמת החברה.
- לטופס הפנייה יש לצרף "פורמט אקסל לצורך שיפוי יצואנים" אשר מרכז ומפרט את כל הפניות שהוגשו ומסודר לפי סדר התיקים בתיק/בקשה.



קרן הפרויקטים והמכרזים הבינ"ל	כסף חכם	של"ב	
למי שיש ליד (lead)	יצואנים בינוניים מעל 250 אלף \$ ייצוא	יצואנים מתחילים פחות מ-250 אלף \$ ייצוא	למי מיועד
פיילוט או התמודדות במכרז	הרחבת פעילות שיווק בחו"ל – מהלך שיווקי חדש	בניית יכולות שיווק פריצה לשווקים בינלאומיים	עבור מה
50% מההוצאות עד 500 אלף ₪ ל-12 חודשים	50% מההוצאות* עד 500 אלף ₪ - ל-24 חודשים עד מיליון ₪ ל-3 שנים בהודו סין יפן	50% מההוצאות עד 200 אלף ₪ ל-24 חודשים	מה מקבלים
גובה הסיוע במידה ויש זכיה	3% מהגידול במכירות לשוק היעד על פני 5 שנים או עד החזר הסיוע	3% מהגידול במכירות לשוק היעד על פני 5 שנים או עד החזר הסיוע	מה מחזירים



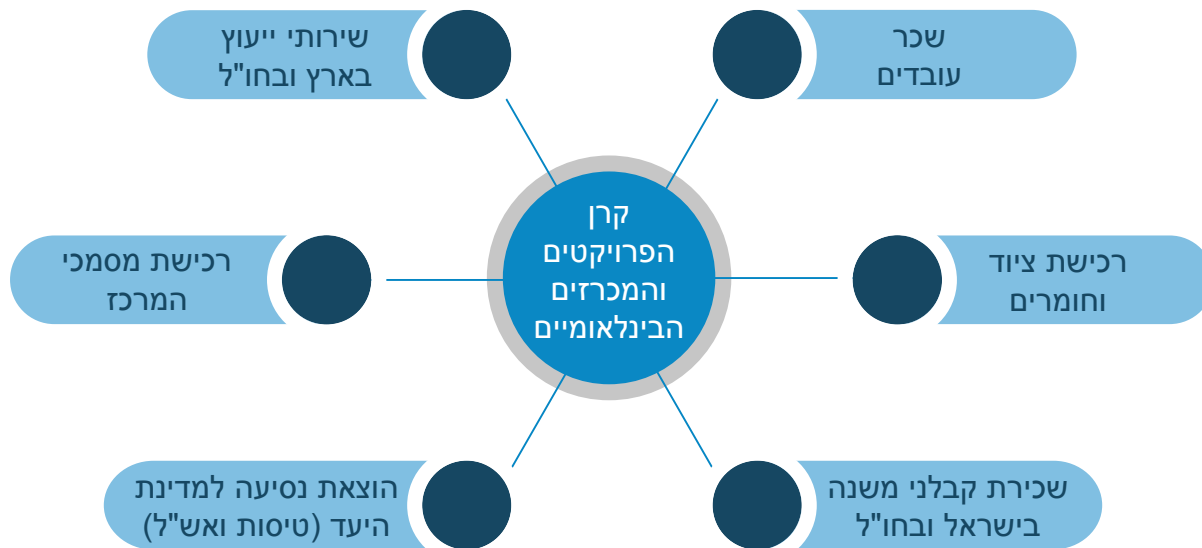
<u>מאגדי תשתית - בהודו</u>	
קבוצה של חמש חברות ומעלה	למי מיועד
הקמה, תפעול ושיווק של מתקן הדגמה שיווקי (בהודו)	עבור מה
50% מההוצאות עד 10 מיליון \$ ל-36 חודשים	מה מקבלים
3% מהגידול במכירות לשוק היעד על פני 5 שנים או עד החזר הסיוע	מה מחזירים



- בניית יכולות וסיוע בצעדים ראשונים בייצוא
- השתתפות במימון הוצאות שיווקיות של עד 50% ובסכום כולל של עד 200 אלף ₪ למשך שנתיים
- 75% השתתפות בבניית יכולות
- הכרה בכתיבת תכנית שיווקית טרם הגשת הבקשה



- השתתפות במימון הוצאות שיווקיות של עד 50% ובסכום כולל של עד 500 אלף ₪ למשך שנתיים
- הודו/ סין/ יפן: עד 1 מיליון ₪ למשך 3 שנים



מסלול א': השתתפות במימון הוכחת היתכנות

- המענק הכספי יהיה עד 50% מההוצאות המוכרות ולא יותר מ-500 אלף ₪
- שווי הפרויקט לפחות חצי מיליון \$

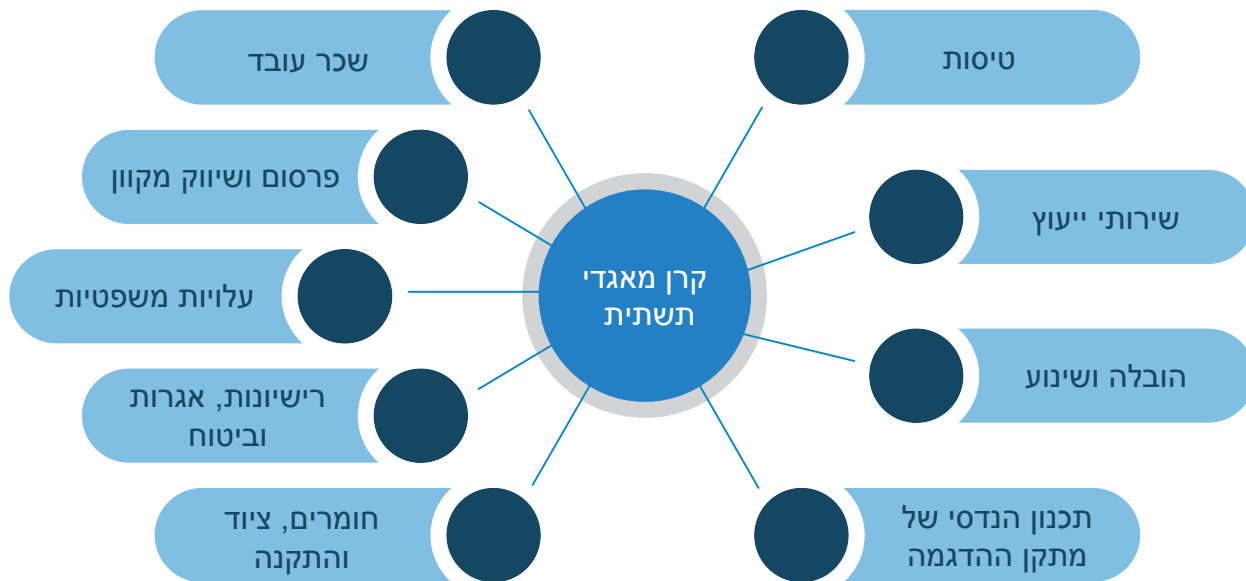
מסלול ב': השתתפות במימון הכנת הצעה למכרז

- המענק הכספי יהיה עד 50% מההוצאות המוכרות ולא יותר מ-400 אלף ₪
- שווי הפרויקט לפחות 500 אלף \$

המענק יינתן לתקופה של 12 חודשים וישולם רטרואקטיבית. תנאי סף: מחזור מכירות עד 200 מלש"ח ומסמכים מהמזמין לגבי הפרויקט/ מכרז.



קרן מאגדי תשתית - הסיוע



- עד 50% החזר ההוצאות של הקמת מתקן ההדגמה בחו"ל ושיווקו ועד ל:
 - שנה א': 5 מיליון ₪,
 - שנה ב': 3 מיליון ₪,
 - שנה ג': 2 מיליון ₪

"לעולם לא תצעדי לבד"





247

חברות נתמכו בהיקף של כ- 88 מיליון ש"ח



מאגדי תשתית

- אושרה תוספת ל-2 מאגדים פעילים (6 חברות)
- 1.4 מלש"ח

קרן הפרויקטים

- 30 בקשות
- 14 אושרו
- 3.6 מלש"ח

כסף חכם

- 210 בקשות
- 161 אושרו
- 72 מלש"ח

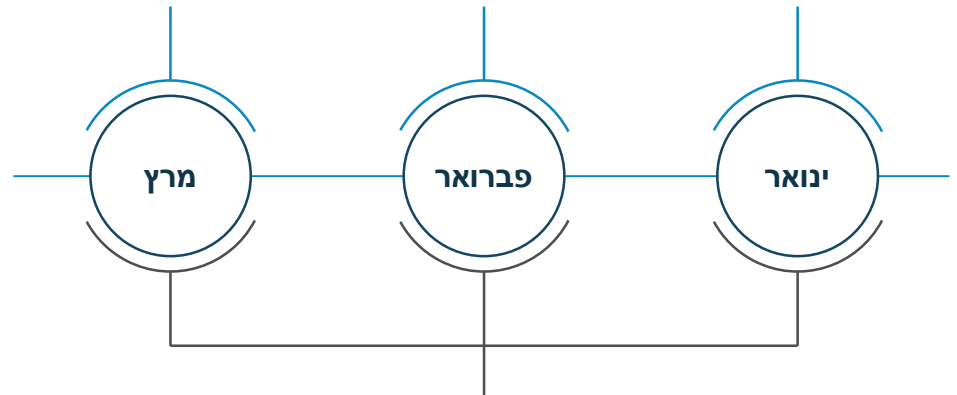
של"ב

- 125 בקשות
- 66 אושרו
- 11 מלש"ח



של"ב / כסף חנם / קרן הפרויקטים

מקצה מרץ 31/3/18 - 1/3/18 מקצה פברואר 28/2/18 - 1/2/18 מקצה ינואר 31/1/18 - 1/1/18



רבעון 1

31/3/18 - 1/1/18

מאגדי תשתית (הודו)


משרד הכלכלה והתעשייה
מינהל סחר חוץ

מינהל סחר חוץ
שמח להודיע על פתיחת מקצי
הרבעון הראשון לשנת 2018
בתוכניות הסיוע לשיווק בינלאומי

מוזמנים להגיש בקשות
כבר מהיום!



תהליך הגשת בקשה- מערך כלי סיוע

דגשים בהגשה

היכרות של
מנהלי החברה



מוכנות ומחויבות

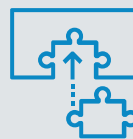


תרומה למשק



התהליך

קל



מהיר



ידידותי
למשתמש





כלים לשמור על קשר עם התעשייה

מערכת פניות יצואנים (ERM)

בלוג המינהל israel-trade.net

ניוזלטר שבועי

הבלוג המקומי

רשתות חברתיות (Facebook, LinkedIn)



תודה ובהצלחה!



משרד הכלכלה והתעשייה
מינהל סחר חוץ





תכניות התמיכה – משיווק למכירות

קן הפרויקטים והמכרזים הבינל"	מאגדי תשתית	כסף חכם	של"ב	
<ul style="list-style-type: none"> • מחזור מכירות עד 200 מיליון ₪ • פרויקט או מכרז בינלאומי עם פוטנציאל מכירה מעל 500 אלף דולר • מכתב מזמין/מסמכי מכרז • 35% ערך מוסף ישראלי 	<ul style="list-style-type: none"> • מינימום 5 חברות • מעל 100 אלף דולר ייצוא לחברה ומעל 2 מיליון דולר ייצוא כולל 	<ul style="list-style-type: none"> • מחזור מכירות שנתי עד 200 מיליון ₪ • ייצוא מעל ל-250 אלף דולר (100 אלף דולר לחברות עם מחזור מכירות מעל 10 מיליון ₪) • תנאים מקלים לחברות ממגזר המיעוטים 	<ul style="list-style-type: none"> • מחזור מכירות שנתי בין 500 אלף ₪ ל-50 מיליון ₪ או גיוס של 2 מיליון ₪ בשלוש שנים הקודמות • ייצוא נמוך מ-250 אלף דולר 	למי מיועד
שכר עובד, חומרי גלם, קבלני משנה, ייעוץ, טיסות, רכישת מסמכי מכרז	שכר עובד, ניהול המאגד, ייעוץ, טיסות, חומרים שיווקיים, חומרי גלם	שכר עובד בחו"ל, ייעוץ, הכשרות לייצוא, תערוכות, טיסות, חומרים שיווקיים, תקינה	כתיבת תכנית שיווקית, ייעוץ, הכשרות לייצוא, תערוכות, טיסות, חומרים שיווקיים, תקינה	עבור מה
<ul style="list-style-type: none"> • 50% מההוצאות המוכרות עד 200 אלף ₪ עבור מכרז/פרויקט • בין 500 אלף ל-מיליון דולר • עד 500/400 אלף ₪ מכרז/פרויקט מעל מיליון דולר • ל-12 חודשים 	<ul style="list-style-type: none"> • 50% מההוצאות המוכרות • עד 10 מיליון ₪ לכל המאגד • ל-36 חודשים 	<ul style="list-style-type: none"> • 50% מההוצאות המוכרות (75% חברות ממגזר המיעוטים) • עד 500 אלף ₪ • ל-24 חודשים • עד מיליון ₪ ל 36 חודשים • בהודו, סין ויפן 	<ul style="list-style-type: none"> • 50% מההוצאות המוכרות (75% עבור סעיפי בניית יכולות) • עד 200 אלף ₪ • ל-24 חודשים 	כמה מקבלים
<ul style="list-style-type: none"> • גובה הסיוע במידה ויש זכיה 		<ul style="list-style-type: none"> • 3% מהגידול במכירות לשוק היעד על פני 5 שנים או עד החזר הסיוע 		מה מחזירים