

בקשת תמיכה פרויקט חממה להוכחת היתכנות

(מסלול הטבה מס' 3, 4, 39) 2022/04

הנחיות לעריכת המסמך

- יש להשתמש בגרסה העדכנית של מסמך הבקשה.
- אין להסיר את הנעילה שאיתה מגיע המסמך שהורד מהרשת.
- יש להשתמש בגרסת מיקרוסופט אופיס 2010 ומעלה ובמחשב מבוסס Windows 7 ומעלה.
- אין לחרוג בבקשה המוגשת מ-30 עמודים.
- אין להעלות קבצי אופיס עם פקודות מאקרו.
- אין להעלות קבצי אופיס עם אובייקטים מוטמעים (אין לבצע העתק הדבק של גרפים וקבצים לטפסי הבקשה) למעט תמונות בפורמט JPG.
- אין להעלות קבצים המכילים בתוכם קישורים לקבצים חיצוניים אחרים.

הנחיות להגשת הבקשה

- כל השדות במסמך הבקשה הינם חובה. היכן שלא רלוונטי יש לציין "לא רלוונטי".
- נספחים המצורפים לבקשה אינם מהווים תחליף למילוי מלא של סעיפי הבקשה.
- יש למלא את טופס הבקשה עד סיכום המנהלים (כולל) בשפה עברית בלבד. את יתר הסעיפים ניתן למלא בעברית או באנגלית.

הערות

- על התאגיד לציין אבן דרך מימונית לסוף תקופה של עד 3 שנים (3 תיקים)
- "מוצר" משמש לציין נכס מוחשי או לא מוחשי, תהליך או שירות, לרבות תהליכי ייצור ותוכנת מחשבים; לרבות מוצר חדש או חלק של אותו המוצר או מערכת הכוללת את המוצר או שיפור מהותי של המוצר הקיים ולרבות ידע.
- "אבן דרך מימונית" (Fundable Milestone): הורדת הסיכון הגבוה ביותר בתוכנית: הגעה ליכולת לגייס הון חיצוני לאחר השבחה משמעותית בערך החברה מסבב הגיוס הקודם.
- המסמך נכתב בלשון זכר מטעמי נוחות בלבד, אך מיועד לנשים וגברים כאחד.

[ניתן להסיר את הרקע הצהוב (ההדגשה) שמציין את האזורים במסמך שהם ברי עריכה (בכל פתיחה של המסמך)]

עברית: לחץ על לשונית "סקירה" ← "הגן/הגבל עריכה" ← הסר את הסימון "סמן את האזורים שבאפשרותי לערוך"
English: Press "Review" → "Protect/Restrict Editing" → Uncheck "Highlight the regions I can edit"

תוכן עניינים

בקשת תמיכה פרויקט חממה להוכחת היתכנות	
פרטי החממה מגיש הבקשה והתוכנית	1
סיכום מנהלים (יועתק כלשונו לחוות הדעת ויוצג בפני וועדת המחקר)	2
תכנית במסגרת חממה	3
הצורך והשוק	4
הטכנולוגיה והמוצר	5
הצוות ויכולות מגיש הבקשה	6
קניין רוחני	7
תוכנית המו"פ (R&D Plan) הרב שנתית	8
אבני דרך	9
שוק, שיווק, לקוחות, תחרות ומודל הכנסות	10
התרומה למשק בישראל	11
תמלוגים ותיקים משויכים	12
מיקום ביצוע פעילות המו"פ	13
יעוץ וליווי במילוי והגשת הבקשה	14
זמינות התאגיד	15
הייצור (ככל שרלוונטי)	16

1 פרטי החממה מגיש הבקשה והתוכנית**1.1 פרטי החממה**

תאריך הגשה	תאריך הגשה	שם החממה (עברית)
	ח.פ החממה	שם החממה (אנגלית)
	תפקיד	שם איש הקשר

1.2 שם מגיש הבקשה

שם התאגיד/היזם (עברית)	שם התאגיד/היזם (אנגלית)
------------------------	-------------------------

1.3 מוסד/ות מחקר שהם מקור הידע

#	ארץ	שם מוסד המחקר	פקולטה	שם החוקר הראשי	שם החוקר הנוסף
מוסד 1					
מוסד 2					

1.4 נושא ותיאור התוכנית הרב שנתית (עד למוצר סופי)

נושא התוכנית
תיאור התוכנית

1.5 תקופת ותקציב התיק

מועד התחלה לתיק	מועד סיום לתיק	תקציב מבוקש
מועד התחלה...	מועד סיום...	

1.6 אנשי המפתח בתוכנית עד אבן דרך מימונית

#	תפקיד	שם מלא	טלפון	Email
1				
2				
3				

1.7 מבנה הבעלות הצפוי בחברה ביום הראשון בחממה

- יש למלא בטבלה להלן את בעלי המניות על פי שיעור האחזקות בסדר יורד. ככל שנדרש יש להמשיך את מילוי הטבלה בנספח ההרחבות.
- בשדה "אזרחות" יש למלא: "ישראלית" או "זרה"
- בשדה "תמורה למניות" יש למלא את אחת מהאפשרויות הבאות:
"יזם", "חממה", "משקיע מימון משלים", "משקיע מימון עודף", "משקיע עבר", "יועץ לחברה", "עובד בתאגיד", "אופציות", "אחר"

#	שם בעל המניות	ת.ז. / ח.פ של בעל המניות	אזרחות	תמורה למניות	% שיעור אחזקות	% בדילול מלא
1			בחר...	בחר...		
2			בחר...	בחר...		
3			בחר...	בחר...		
4			בחר...	בחר...		
5			בחר...	בחר...		
6			בחר...	בחר...		
7			בחר...	בחר...		
8			בחר...	בחר...		

2 סיכום מנהלים (יועתיק כלשונו לחוות הדעת ויוצג בפני וועדת המחקר)

על התאגיד להציג באופן תמציתי נושאים נבחרים מתוך התוכנית, בעלי חשיבות רבה עבור חברי הוועדה כגון:
[1] הידע הקיים במוסד המחקר, אותו מגיש הבקשה מבקש למסחר
[2] תכנית תיקוף הידע, ההתאמות, המו"פ ויעדיה
[3] המוצרים שיפותחו על בסיס הידע, החדשנות הטכנולוגית והפונקציונאלית שלהם
[4] הצורך, השוק הרלוונטי, ההזדמנות העסקית, המודל העסקי הצפוי, מתחרים

➤ הערה: עד 20 שורות

הזן טקסט כאן...

3 תכנית במסגרת חממה

3.1 פרט את הערך המוסף של החממה או בעלי מניותיה לתאגיד

הזן טקסט כאן...

3.2 פרט שיתופי פעולה אפשריים בין התאגיד לחממה או לבעלי מניותיה

הזן טקסט כאן...

4 הצורך והשוק

תאר ופרט לגבי המוצרים שיפותחו על בסיס הטכנולוגיה מועברת:

- [1] הבעיה/הצורך שמוצרים באים לתת להם מענה
- [2] שוקי היעד הרלוונטיים, גודלם, קצב גידולם, המגמות וההתפתחויות בהם
- [3] כיצד המוצרים צפויים להשתלב או לשבש את השוק
- [4] איזו פעילות בוצעה לצורך תיקוף השוק (בדיקה ישירה עם לקוחות פוטנציאליים, מחקרי שוק, אתרי אינטרנט רלוונטיים...)

הזן טקסט כאן...

5 הטכנולוגיה והמוצר

5.1 הטכנולוגיה

תאר ופרט ביחס למועד תחילת התוכנית:

- [1] פירוט הטכנולוגיה המועברת, החדשנות והייחודיות שלה ביחס לקיים בעולם
- [2] הישגי הקבוצה האקדמית והוכחות ההיתכנות שבידיה
- [3] הסיכונים והחוסרים שמונעים את אימוץ הטכנולוגיה והקמת חברת חממה על בסיסה

הזן טקסט כאן...

5.2 המוצר

תאר ופרט לגבי המוצרים שיפותחו על בסיס הטכנולוגיה המועברת:

- [1] המוצר (כולל תיאור פונקציונאלי) והאופן בו הוא עונה לצורך
- [2] מרכיבי המוצר, רכיביו ועקרונות הפעולה

הזן טקסט כאן...

5.3 חסמי כניסה טכנולוגיים

[1] חסמי הכניסה הטכנולוגיים אשר יקשו על מתחרים פוטנציאליים להתחרות עם מוצר דומה

הזן טקסט כאן...

5.4 אסדרה (Regulation)

- [1] האם נדרשת אסדרה להפעלת המוצר הסופי בסיום התוכנית הרב שנתית?
 [2] אם רלוונטי, תאר ופרט את הצעדים שינקטו כדי שמוצרי התוכנית הרב שנתית יעמדו בתקנים הנוגעים להם
 [3] התייחסו להיתכנות של מצב שבו לא קיימת רגולציה אבל יש וודאות שכדי שהמוצר יופעל תידרש רגולציה

הזן טקסט כאן...

6 הצוות ויכולות מגיש הבקשה

6.1 הצוות ויכולות מגיש הבקשה

תאר ופרט את הנושאים הבאים:

- [1] הרקע והניסיון הרלוונטי של כל אחד מאנשי המפתח, ובפרט לקליטת הטכנולוגיה המועברת
 [2] יכולת צוות מגיש הבקשה להוציא לפועל את תכנית העבודה
 [3] יכולות הקבוצה האקדמית, תרומתה ומעורבותה בתוכנית

הזן טקסט כאן...

6.2 פערים ביכולות מגיש הבקשה

ככל שרלוונטי, תאר ופרט את הנושאים הבאים:

- [1] הפערים בין היכולות שתוארו לעיל לבין היכולות הנדרשות להוצאה לפועל של תכנית העבודה, אחרת ציין: "לא רלוונטי"
 [2] כיצד בכונת התאגיד לגשר על הפערים אלו (למשל: ע"י קבלני משנה, תמיכה מהחממה ומשותפיה וכד'), אחרת ציין: "לא רלוונטי"

הזן טקסט כאן...

7 קניין רוחני

➤ שים לב! במילוי סעיף זה יש להתייחס ולפרט לגבי כל אחד ממוצרי התוכנית הרב שנתית

7.1 הפרת זכויות קניין וסקירת פטנטים

➤ האם נבדק כי המחקר והפיתוח ומוצריו אינם מפרים זכויות קניין רוחני (לרבות פטנטים) של אחרים? באיזה אופן?

הזן טקסט כאן...

7.2 רישום פטנטים

➤ פרט את הפטנטים שהוגשו לרישום או יוגשו לרישום במסגרת התוכנית הרב שנתית על פי הידוע במועד הגשת הבקשה

#	הפטנט	רלוונטיות הפטנט לתוכנית	מועד וסטאטוס הרישום
1			
2			

7.3 הבעלות במוצרי התוכנית

תאר ופרט לגבי כל אחד מהמוצרים:

- [1] התייחס לזכויות הקניין בטכנולוגיה המועברת ממוסד המחקר למבקש הבקשה (העברת בעלות, רישיון, הגבלות על הרישיון)
 [2] האם כל זכויות הקניין, לרבות הקניין הרוחני, בטכנולוגיה המועברת בבעלות הבלעדית של מוסד המחקר שהוא מקור הידע? אם לא, פרט
 [3] התייחס לזכויות הקניין בתוצרי התוכנית של קבלני המשנה או כל גורם אחר המועסקים במסגרת התוכנית, ובכלל זה החממה ובעלי מניותיה.

הזן טקסט כאן...

7.4 פיתוח בקוד פתוח (open source)

➤ ככל שרלוונטי, פרט את רכיבי הקוד שיפותחו ויוחזרו לשימוש הקהילה כקוד הפתוח (Open Source): (1) בתוכנית הרב שנתית, ו- (2) בתיק הנוכחי, אחרת ציין: "לא רלוונטי"

הזן טקסט כאן...

8 תוכנית המו"פ (R&D Plan) הרב שנתית

➤ שים לב! במילוי סעיף זה יש להתייחס ולפרט לגבי כל אחד ממוצרי התוכנית הרב שנתית

8.1 העברת הטכנולוגיה ממוסדות המחקר למגיש הבקשה

- [1] תאר את אופן העברת הטכנולוגיה למגיש הבקשה
 [2] תאר כיצד תכנית העבודה תסיר את הסיכונים ותשלם את החוסרים ובכך תאפשר את אימוץ הטכנולוגיה והקמת חברת חממה על בסיסה

8.2 רשימת משימות המו"פ בתיק זו

➤ פרט את שמות המשימות ותתי המשימות המתקצבות בתיק הנוכחי ואת משאבי כוח האדם והתקציב הכולל הנדרשים לביצוען

כיצד להגדיר שם משימה:

שם המשימה אמור לענות על השאלה: "מה מפתחים?".

הערות

- הרשימה בטבלה תכיל את שמות המשימות ולא את פירוט המשימות
- **"שנות אדם"**: יש להתייחס לכוח אדם בתאגיד בלבד (כפי שמופיע בחוץ כוח אדם בגיליון התקציב)
- **"תקציב כולל"**: מתייחס לסך כל רכיבי תקציב המשימה בתקופת התיק ולא רק לרכיב כוח האדם
- **"אחריות ביצוע"**: לדוגמה, צוות החברה, הקבוצה האקדמית או קבלן משנה ...
- ניתן להרחיב את שורות הטבלה או להוסיף שורות בהתאם לצורך (יש למחוק שורות ריקות)

#	שמות המשימות בבקשה זו	אחריות ביצוע	מועד התחלה mm/yy	מועד סיום mm/yy	שנות אדם	תקציב כולל (אלפי ₪)
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
#	סה"כ (צריך להיות זהה לתקציב המבוקש בגיליון התקציב)					

8.3 פירוט תכולת המשימות

לגבי כל אחת מהמשימות שבטבלה לעיל יש לתאר, לפרט ולהתייחס בהרחבה לנושאים הבאים:

- [1] פירוט תכולת המו"פ במשימה ומוצריה באופן שניתן יהיה להבין: מה מפתחים, איך מפתחים
- [2] חלוקת העבודה בין מגיש הבקשה לבין הקבוצה האקדמית, פירוט קבלני המשנה המשתתפים בביצוע המשימה
- [3] פירוט שלב המו"פ של המשימה בתיק הנוכחי, כגון: אפיון, תכנון, מימוש, קידוד, בדיקות, אינטגרציה...
- [4] הצדקה לרכיבי התקציב הנדרשים לביצוע המשימה (יש להתייחס לכל רכיבי התקציב)

הערות:

- מומלץ לאפיין את תוצרי המשימה במונחים מדידים ככל שניתן (כגון: רמת דיוק, ביצועים...)
- ניתן להרחיב את שורות הטבלה או להוסיף שורות בהתאם לצורך

#	נושאי פיתוח פעילות/משימה/מוצרים
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	

9 אבני דרך

➤ תאר ופרט מספר אבני דרך מדידות ו/או הניתנות לבחינה בתקופה המצוינת

9.1 אבני דרך טכנולוגיות בתקופת התיק הנוכחי

#	תיאור אבני דרך ואופן בדיקת העמידה בהם	מועד מתוכנן
1		
2		
3		

9.2 אבני דרך מימוניות שהשגתן תאפשר את אימוץ הטכנולוגיה והקמת חברת חממה על בסיסה	
#	תיאור אבני דרך ואופן בדיקת העמידה בהם
1	
2	
3	

10 שוק, שיווק, לקוחות, תחרות ומודל הכנסות

10.1 המיצוב, השוק הרלוונטי, נתונים כמותיים של פלחי השוק הרלוונטיים (השוק העולמי)

תאר ופרט לגבי המוצרים שיפותחו על בסיס הטכנולוגיה המועברת:
<ul style="list-style-type: none"> ➤ מיקומו של המוצר בשרשרת הערך בשוק ➤ שוקי היעד הרלוונטיים ➤ היקף השוק השנתי העולמי, קצב הגידול, המגמות וההתפתחויות בשוק ➤ נתח השוק החזוי ➤ אורך חיי המוצר בשוק ➤ ציין את המקורות עליהם מתבסס המענה

הזן טקסט כאן...

10.2 הלקוחות המשלמים והמשתמשים

10.2.1 פילוח סוגי הלקוחות (customer discovery / customer segmentation)

תאר ופרט את הנושאים הבאים לגבי כל אחד ממוצרי התוכנית הרב שנתית:
<ul style="list-style-type: none"> [1] סוגי הלקוחות (ישירים וסופיים) ומאפייניהם [2] פלח השוק/ סוג הלקוחות הראשון אליו מיועד המוצר, והפלח הבא אחריו (ככל שרלוונטי) ➤ אם כלפי לקוחות שונים נדרשים הצעות, תהליכי הפצה או מחירים שונים - הדבר מצביע על קיומם מספר פלחי שוק /סוגי לקוחות שונים ➤ לקוחות ישירים: הגופים המשלמים לתאגיד בעבור מוצרי התוכנית, כגון: מפיצים, יצרנים, מפתחים, לקוחות סופיים... ➤ לקוחות סופיים: הלקוחות האחרונים בשרשרת השוק, כגון: הצרכנים, משתמשי הקצה...

הזן טקסט כאן...

10.2.2 תיקוף הלקוחות ותובנות מהמגעים עם השוק (pivot & customer validation)

ככל שנוצר קשר עם לקוחות פוטנציאליים, תאר ופרט את הנושאים הבאים:
<ul style="list-style-type: none"> [1] הפגישות עם הלקוחות לתיקוף הצורך והפתרון [2] תכולת ההצגה ללקוחות (MVP), כגון: פייטץ', מצגת, סרטון, דמו, מוצר ראשוני... [3] השינויים שבוצעו, ככל שבוצעו, בעקבות משוב מהלקוחות (Pivot) [4] מידת ההתאמה והאטרקטיביות של מוצרי התוכנית לצרכי הלקוחות ואופן הסקת מסקנה זו [5] מידת המוכנות של הלקוחות לשלם ולהשתמש במוצרי התוכנית של כל קבוצת לקוחות ואופן הסקת מסקנה זו ➤ סעיף זה בא לבחון עד כמה המוצר משמעותי ללקוחות ועד כמה התאגיד בדק ומכיר את השוק
<p>מונחים:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ הכרת השוק (customer discovery): לימוד השוק באמצעים עקיפים כמו: מחקרי שוק, אתרי אינטרנט רלוונטיים... ➤ תיקוף השוק (customer validation): בדיקה ישירה עם לקוחות פוטנציאליים לוודא שהמוצר עונה לדרישותיהם

הזן טקסט כאן...

10.3 מוצרים מתחרים, תחרות ישירה, יתרון תחרותי (competition and competitive edge)

10.3.1 קטגוריית המוצר, אלטרנטיבות, פירוט התחרות (יתרונות / חסרונות)

תאר ופרט את הנושאים הבאים:
<ul style="list-style-type: none"> [1] האם המוצר שייך לקטגוריית מוצרים קיימת או יוצר קטגוריה חדשה? הסבר! [2] הגישות הקיימות למתן מענה לצורך לעומת הגישה שבבקשה [3] הפתרונות, המוצרים והטכנולוגיות האלטרנטיביים הקיימים בשוק במועד תחילת התיק הנוכחי שנותנים מענה לצורך זה או דומה ואת יתרונותיהם ומגבלותיהם, תוך ציון המקורות עליהם מתבסס המענה [4] היתרונות התחרותיים של המוצר על פני האלטרנטיבות הקיימות בשוק במועד תחילת התיק הנוכחי
<p>מונחים:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ קטגוריית המוצר: אוסף המוצרים שלהם פונקציונאליות דומה שפונה לאותו סוג לקוחות (לדוגמה מנוע חיפוש, מערכת שמע, ...) ➤ מתחרים ישירים: מתחרים שפונים לאותם לקוחות עם מוצר מאותה קטגוריה בהקשר לאותה בעיה/צורך ➤ מתחרים עקיפים: מתחרים שפונים לאותם לקוחות עם מוצר מקטגוריה אחרת בהקשר לאותה בעיה/צורך ➤ ציין את המקורות עליהם מתבסס המענה

הזן טקסט כאן...

10.3.2 טבלת המתחרים

תאר ופרט את הנושאים הבאים:

[1] נתוני המוצרים המתחרים (יש להתייחס לפחות לשלושה מתחרים (ישירים ו/או עקיפים))
 [2] יכולות, יתרונות וחסרונות המוצרים המתחרים ביחס למוצרי התוכנית הרב שנתית

#	שם היצרן	קישור לאתר	שם המוצר המתחרה	פירוט והסבר: יכולות, יתרונות וחסרונות מאפיינים, מחיר (\$), נתח שוק (%) וכל מידע רלוונטי אחר
1				
2				
3				

הזן טקסט כאן...

11 התרומה למשק בישראל

[1] תאר ופרט את התרומה הישירה והעקיפה של התוכנית הרב שנתית למדינת ישראל

➤ לדוגמה: תרומה לתעסוקה בישראל בכלל ובפריפריה בפרט, שילוב אוכלוסיות מגוונות, תרומה ליצוא, תחליף יבוא, שימושים נוספים בטכנולוגיה ובמוצר בתעשיות במשק הישראלי

הזן טקסט כאן...

12 תמלוגים ותיקים משויכים

12.1 מוצרים וטכנולוגיות לתשלום תמלוגים לרשות החדשנות

תאר ופרט את:

[1] הטכנולוגיות והמוצרים, לרבות מוצרים שימכרו כשרות, עבורם ישולמו התמלוגים לרשות החדשנות בגין התוכנית הרב שנתית

#	טבלת הטכנולוגיות והמוצרים
1	
2	

12.2 תיקים המשויכים לתוכנית הרב שנתית

➤ רשמו את מספרי התיקים שיש לשייך לתוכנית

➤ "תיקים המשויכים לתוכנית": כל תיק אשר בטכנולוגיה ו/או במוצרים ו/או במוצרים שפותחו במסגרתו ו/או בחלק מהם, נעשה שימוש במו"פ של התיק הנוכחי ו/או שהם משולבים בטכנולוגיות ו/או במוצרים ו/או במוצרים נשואי התיק הנוכחי, וכן במידה והתיק הנוכחי הנו תיק המשך – גם כל התיקים הקודמים שבתוכנית

--	--	--	--	--	--	--	--

13 מיקום ביצוע פעילות המו"פ

יש לפרט את מיקום ביצוע פעילות המו"פ בחלוקה למשרדי החממה, נקודות חמות ועבודה מהבית בהתאם לסעיף 5.2.3 בנוהל 200-02.

% מסך הפעילות	מיקום	משרדי החממה
		'נקודה חמה' (מקום קבוע נוסף בו תתבצע פעילות
	בחר...	האם מדיניות החברה מאפשרת עבודה מהבית?

14 ייעוץ וליווי במילוי והגשת הבקשה

➤ אם התאגיד נעזר ביועץ חיצוני בכתיבת בקשה זו יש לפרט

#	שם היועץ	חברת הייעוץ	הסיבה לשימוש ביועץ
1			
2			

15 זמינות התאגיד

הריני/ו מצהיר/הים בזה, כי כל הגורמים הרלוונטיים לבקשת תמיכה זו מטעם המבקש זמינים לפגישה עם בודקת/מקצועית בתוך שבועיים ממועד הגשת הבקשה. ידוע לי/לנו כי אי זמינות לפגישה או להעברת השלמות בפרק הזמן שנקבע עלולה לגרום עיכוב בטיפול ואף להפסקת הטיפול בבקשה.

מאשר/ים את זמינות התאגיד	בחר...
--------------------------	--------

16 הייצור (ככל שרלוונטי)

שים לב!

➤ הפרק מתייחס לייצור הסדרתי של המוצרים שבתוכנית הרב שנתית (ולא לייצור אבות טיפוס עבור המו"פ)
 ➤ ביחס למוצרי התוכנית הרב שנתית שאין בדם ייצור (כגון: תוכנה, רישיונות, וכד') יש לציין: "אין ייצור"

16.1 תוכנית הייצור

תאר ופרט לגבי המוצרים שיפותחו על בסיס הטכנולוגיה המועברת:

- [1] תוכנית הייצור
- [2] החסמים הפוטנציאליים לייצור
- [3] תחזית הייצור (במונחים כמותיים) על פני 5 שנים
- [4] האמצעים הפיזיים, התשתיות והמשאבים הפיננסיים הנדרשים לביצוע תוכנית הייצור
- [5] היצרנים, מקומות הייצור והשיקולים שבבחרתם

הזן טקסט כאן...

16.2 סטאטוס ההיערכות לייצור

תאר ופרט את הנושאים הבאים:

- [1] ההיערכות לייצור שנעשתה והמשאבים שהוקצו עד לתחילת תקופת התיק הנוכחי
- [2] היקפי הייצור שבוצעו (ביחידות) עד לתחילת תקופת התיק הנוכחי

הזן טקסט כאן...

16.3 הצהרה בדבר מקום הייצור ושיעור הערך המוסף לגבי כלל מוצרי התוכנית הרב שנתית

לתשומת ליבכם:

- הצהרה זו נבחנת על ידי ועדת המחקר בבואה לקבל החלטה בנוגע לאישור הבקשה
- העברת ייצור נוסף לחו"ל בחריגה מהאמור בהצהרה זו מצריכה קבלת אישור מראש מועדת המחקר ועלולה לחייב את התאגיד בתשלום תקרת החזר מוגדלת

הנחיות למילוי הטבלאות בסעיף זה (16.3):

- יש למלא את שתי הטבלאות בתת הסעיפים (16.3.1) ו-(16.3.2)
- ככל שיתבצע ייצור בחו"ל, החלף את הכותרת בטבלה: "ציין את שם המדינה", בשם המדינה בה יתבצע הייצור
- אם לגבי כל מוצרי התוכנית הרב שנתית ומוצרים אין ייצור (כגון: תוכנה, רישיונות וכד'), יש לציין: "אין ייצור"
- כל שורה מתייחסת למוצר מסוים, ניתן להוסיף או להסיר שורות ככל שנדרש בהתאם למספר המוצרים

16.3.1 הצהרת מקום הייצור בתיק הנוכחי

הנחיות למילוי הטבלה בסעיף זה (16.3.1)

- "מהות הייצור" מתאר את המרכיב במוצר שייצור במדינה המסוימת. לדוגמה: מארז, מעגל אלקטרוני, מנוע, ציפ, תרופה, יציקה
- "היקף %" מתייחס להיקף הייצור באחוזים. האחוז יחושב על פי עלויות הייצור של הרכיבים במדינה ביחס לסך עלויות הייצור של המוצר כולו
- "היקף הייצור הכולל (%)" מתייחס להיקף הייצור הכולל באחוזים של כלל המוצרים בכל אחת מהמדינות, האחוז יחושב על פי סך תשומות הייצור של כלל המוצרים במדינה ביחס לסך תשומות הייצור של כלל המוצרים בכלל המדינות. מספר זה אינו סיכום של השדות "היקף %"

		מדינת הייצור ←				ישראל		ציין את שם המדינה	
#	שם המוצר	היקף %	מהות הייצור	היקף %	מהות הייצור	היקף %	מהות הייצור	היקף %	מהות הייצור
1									
2									
3									
		היקף הייצור הכולל במדינה (%) ביחס לייצור כלל המוצרים							

16.3.2 הצהרת הערך המוסף של הייצור בישראל בתוכנית הרב שנתית

הנחיות למילוי הטבלה בסעיף זה (16.3.2)

- "הערך המוסף %" לגבי מוצר מסוים: סכום תשומות הייצור שהוצאו בישראל, בניכוי עלויות שיובאו לישראל לצורך הייצור (לרבות חומרים ורכיבים מיובאים, מרכיבי המוצר שיוצרו בחו"ל וכו'), ביחס למחיר המוצר בשער המפעל.
- "הערך המוסף הכולל (%)" : שיעור הערך המוסף הכולל בישראל של כלל מוצרי התוכנית. האחוז יחושב על פי סך תשומות הייצור שהוצאו בישראל לכל מוצרי התוכנית, בניכוי סך העלויות שיובאו לישראל, ביחס לסך מחירי כל המוצרים בשער המפעל. מספר זה אינו סיכום של "הערך המוסף %"

#	שם המוצר	מהות הייצור	הערך המוסף ב-%
1			
2			
3			
		הערך המוסף הכולל במדינה (%) ביחס לכלל המוצרים	

16.4 הסברים בנוגע למקום הייצור

תאר ופרט את הנושאים הבאים (ככל שרלוונטי)

- בנוגע למרכיב הייצור בישראל - את ההסדרים שנעשו להבטחת הייצור בישראל
- בנוגע למרכיב הייצור מחוץ לישראל - את הסיבות לייצור (המלא או החלקי) מחוץ לישראל

הזן טקסט כאן...