

# בקשת תמיכה בתוכנית מו"פ

(מסלול הטבה מס' 1) 2021/07

## הנחיות לעריכת המסמך

- יש להשתמש בגרסה העדכנית של מסמך הבקשה.
- אין להסיר את הניעילה 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.

## 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.
- "תאגיד הזנק" הינו תאגיד (חברה) שהתאגד 5 שנים או פחות לפני מועד הגשת הבקשה הנוכחית ואשר סך התקציב המבוקש בכל בקשותיו שהוגשו במסגרת מסלול הטבה זה בשנה הקלנדרית אינו עולה על סך של 5 מיליון ₪.
- "תוכנית רב שנתית": תכנית שנתית או רב שנתית למו"פ המורכבת מתיק אחד או יותר שבסופה ייווצר מוצר חדש או תהליך חדש לשיפור מהותי במוצר קיים או בתהליך קיים כמוגדר בחוק לעידוד מחקר, פיתוח וחדשנות טכנולוגית בתעשייה, תשמ"ד-1984.
- "אבן דרך מימונית" (Fundable Milestone): הורדת הסיכון הגבוה ביותר בתוכנית:
  - בחברות צעירות הממומנות בעיקר מהשקעות (ללא הכנסות) : הגעה ליכולת לגייס הון חיצוני לאחר השבחה משמעותית בערך החברה מסבב הגיוס הקודם.
  - בחברות בוגרות יותר (בעלות הכנסה משמעותית ממכירות): הגעה להוכחת היתכנות הטכנולוגיה וביסוסה בשוק; צמצום האתגר השיווקי/עסקי בתוכנית.
- 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 בתוכנית מו"פ	1
פרטי המגיש והבקשה	1
סיכום מנהלים (יועק כלשונו לחוות הדעת ויוצג בפני וועדת המחקר)	2
Preliminary Questions	3
צורך	4
המוצר והיבטי תקינה	5
הצוות ויכולות התאגיד	6
קניין רוחני	7
סטטוס הבקשה	8
הטכנולוגיה, ייחודיות וחדשנות, חסמי כניסה טכנולוגיים, אתגרים, מוצרי צד ג'	9
תוכנית המו"פ (R&D Plan) הרב שנתית	10
שוק, שיווק, לקוחות, תחרות ומודל הכנסות	11
התרומה למשק בישראל	12
תמלוגים	13
הייצור (ככל שרלוונטי)	14
ייעוץ וליווי במילוי והגשת הבקשה	15
הצהרות וחתימות	16
נספחים (לשימוש מגיש הבקשה)	17

**1 פרטי המגיש והבקשה****1.1 שם התאגיד מגיש הבקשה**

שם התאגיד (עברית)	שם התאגיד (אנגלית)
-------------------	--------------------

**1.2 מסלול הבקשה**

מסלול הבקשה	בחר מסלול...	עבור תאגידי הזנק	בחר מתאגידי הזנק...
המסגרות בהן נתמך התאגיד	בחר...	בחר...	בחר...

**1.3 נושא ותיאור התוכנית הרב שנתית (עד למוצר סופי)**

נושא התוכנית	
תיאור התוכנית	

**1.4 תקופה עד הגעה לאבן דרך מימונית והתיק המבוקש הנוכחי**

מס' השנים/תיקים עד אבן דרך מימונית	שנת התיק הנוכחי	מועד התחלה לתיק הנוכחי	מועד סיום לתיק הנוכחי
בחר...	בחר...	מועד התחלה...	מועד סיום...

**1.5 תקציב התוכנית עד אבן דרך מימונית (אלפי ₪)**

תקציב מנוצל מצטבר בתוכנית	תקציב מבוקש בתיק הנוכחי	תקציב חזוי לתיקי המשך	סה"כ תקציב התוכנית

**1.6 אנשי המפתח בתוכנית עד אבן דרך מימונית**

#	תפקיד	שם מלא	טלפון	Email
1				
2				
3				

**1.7 הגשה קודמת של התוכנית הרב שנתית**

➤ אם התוכנית (כולה או חלקים ממנה) הוגשו בעבר לרשות החדשנות ע"י התאגיד או חלק מהמעורבים בתאגיד יש לציין את מספרי תיקים.

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

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

על התאגיד להציג באופן תמציתי נושאים נבחרים מתוך התוכנית, בעלי חשיבות רבה עבור חברי הוועדה כגון:  
 [1] המוצרים, הטכנולוגיה, עיקרי תכולת המו"פ, החדשנות והעומק הטכנולוגי בפיתוח והחדשנות הפונקציונאלית של המוצר הסופי  
 [2] השוק הרלוונטי, ההזדמנות העסקית, ההיערכות השיווקית, המודל העסקי, תחזית המכירות, מתחרים

➤ הערה: עד 20 שורות

הזן טקסט כאן...

- The following questions should be answered in English
- Up to 3 lines

**3.1 What problem or market need does the project comes to solve?**

Enter text here...

**3.2 What technology will be used to solve the problem above?**

Enter text here...

**3.3 What is the essence of the innovation in the proposed solution?**

Enter text here...

**4 צורך**

**תאר ופרט לגבי כל אחד ממוצרי התוכנית הרב שנתית את:**  
 [1] הבעיה/הצורך שהתוכנית הרב שנתית באה לתת לו מענה

הזן טקסט כאן...

**5 המוצר והיבטי תקינה**

**5.1 המוצר**

**תאר ופרט לגבי כל אחד ממוצרי התוכנית הרב שנתית את הנושאים הבאים:**

[1] המוצר (כולל תיאור פונקציונאלי) והאופן בו הוא עונה לצורך

[2] מרכיבי המוצר, רכיביו ועקרונות הפעולה

[3] תרחישי השימוש במוצר (use case), לרבות שילובו בעתיד במוצרי התאגיד

הזן טקסט כאן...

**5.2 הצעת הערך הייחודית וגורמי הבידול (unique value proposition & differentiation factors)**

**תאר ופרט לגבי כל אחד ממוצרי התוכנית הרב שנתית את הנושאים הבאים:**

[1] מהי הצעת הערך הייחודית? – פרט

[2] אילו פתרונות קיימים כיום ומה הם גורמי הבידול בין המוצר המוצע לקיים (differentiation factors)?

➤ **הצעת הערך הייחודית:** מסבירה (בקצרה) את התועלת הייחודית המוצעת ללקוח והמאפשרת לחברה להתבלט מהמתחרים.

➤ **גורמי בידול המוצר:** המאפיינים השונים של המוצר ביחס למוצרים דומים אחרים הנותנים לו יתרון תחרותי

הזן טקסט כאן...

**5.3 מדדי ההצלחה (KPI)**

[1] מהם מדדי ההצלחה (Key Performance Indicators) העסקיים (לא הטכנולוגיים) שיאפשרו למדוד את הצלחת הפתרון המוצע

[2] מהם מדדי ההצלחה בהגעה לאבן דרך מימונית (גיוס הון / מימון / צמצום האתגר השיווקי / מכירות)?

[3] מהו הסיכון המרכזי שיוסר?

הזן טקסט כאן...

**5.4 היבטי תקינה והיבטי איכות הסביבה**

[1] האם נדרשת רגולציה להפעלת המוצר הסופי בסיום התוכנית הרב שנתית?

[2] ככל שקיימות, תאר ופרט את התקנות ובפרט תקנות איכות הסביבה הנוגעות למוצרי התוכנית הרב שנתית, בארץ ו/או במדינות היעד אליהן ישווקו, אחרת ציין: "לא רלוונטי"

[3] ככל שרלוונטי, תאר ופרט את הצעדים הננקטים כדי שמוצרי התוכנית הרב שנתית יעמדו בתקנים הנוגעים להם

[4] התייחסו להיתכנות של מצב שבו לא קיימת רגולציה אבל יש וודאות שכדי שהמוצר יופעל תידרש רגולציה

[5] ככל שהמוצר מתכוון לספק מענה לבעיה של איכות סביבה או בטיחות ואין תקינה בתחום תאר כיצד זה משפיע על מוצרי התוכנית הרב שנתית?

הזן טקסט כאן...

**6 הצוות ויכולות התאגיד**

## 6.1 רקע התאגיד

### תאר ופרט את הנושאים הבאים:

- [1] הצג את התאגיד במשפט אחד (Single Sentence Elevator Pitch)
- [2] חזון ויעדי צמיחה
- [3] קווי המוצרים הנוכחיים של התאגיד

הזן טקסט כאן...

## 6.2 היסטוריית התאגיד ודגשים מיוחדים

### תאר ופרט את הנושאים הבאים:

- [1] הרקע להקמת החברה
- [2] התפתחויות ואירועים משמעותיים בכלל ובשנה האחרונה בפרט
- [3] התפתחויות ואירועים מיוחדים ודגשים מיוחדים לגבי התאגיד, כדוגמת: רכישות, מיזוגים, שינויי בעלות, חילופי גברי, קשיים מיוחדים, תביעות, הצלחות וכישלונות שיווקיים, פריצה טכנולוגית, וכו' – הדגש אירועים מהשנה האחרונה
- [4] מעטפת תומכת (בעלי מניות, משקיעים, דירקטוריון) ותרומתם עד עכשיו ובעתיד

הזן טקסט כאן...

## 6.3 הצוות ויכולות התאגיד (תיאור מפורט)

### תאר ופרט את הנושאים הבאים:

- [1] הרקע והניסיון הרלוונטי של כל אחד מאנשי המפתח וצוות המו"פ, לרבות קבלני משנה מהותיים
- [2] הרקע והניסיון (ובפרט הניסיון הבינלאומי) של כל אחד מאנשי השיווק והמכירות
- [3] יכולת צוות התאגיד להגיע לאבן דרך מימונית
- [4] ככל שרלוונטי, השינויים שחלו בנושאים הנ"ל ביחס לתקופות התיקים הקודמים בתוכנית

הזן טקסט כאן...

## 6.4 פערים ביכולות התאגיד

### ככל שרלוונטי, תאר ופרט את הנושאים הבאים:

- [1] הפערים בין היכולות שתוארו לעיל לבין היכולות הנדרשות להגיע לאבן דרך מימונית, אחרת ציין: "לא רלוונטי"
- [2] כיצד בכוונת התאגיד לגשר על הפערים אלו (למשל: ע"י קבלני משנה (נא לפרט), רכישת ידע, שת"פ, בניית תשתיות וכד'), אחרת ציין: "לא רלוונטי"

הזן טקסט כאן...

## 6.5 הכנסות בשנים קודמות (במיליוני \$)

### הנחייה:

- עדכן בטבלה את השנים באופן הבא [y] מציין את השנה הנוכחית בגינה מוגשת הבקשה, [y-1] מציין את השנה הקודמת וכן הלאה
- יש לציין את ההכנסות במונחי הכנסות מוכרות (recognized revenue)
- לחברה שהציגה תחזית הכנסות לרשות החדשנות, יש לציין את התחזית שהוצגה
- עבור חברה שזו לה הפניה הראשונה לרשות החדשנות, יש להציג את תחזית ההכנסות כפי שהוצגה למועצת המנהלים של התאגיד

השנה הקלנדרית	[y-3]	[y-2]	[y-1]	[y]
התחזית שסיפקה החברה עבור אותה שנה				
הכנסות בפועל				

## 6.6 השפעת המוצר על הכנסות החברה

- ככל הסבר מהו הערך הנוסף החזוי של המוצר על הכנסות החברה – או – אם מכירות החברה תפגענה במידה והתוכנית לא תצא לפועל

הזן טקסט כאן...

## 6.7 מימון ותשתית פיננסית

### תאר ופרט:

- [1] מימון הפעילות עד כה
- [2] כיצד בכוונת התאגיד לממן את חלקו בתקציב התיק הנוכחי, עד הגעה לאבן דרך מימונית ובתוכנית הרב שנתית
- [3] ככל שרלוונטי, פירוט המגעים עם משקיעים פוטנציאליים

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

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 וסטטוס הרישום
1			
2			

## 7.3 הבעלות במוצרי התוכנית הרב שנתית

תאר ופרט לגבי כל אחד מהמוצרים:

- [1] התייחס לזכויות הקניין של המבקש בידע המקדמי הנדרש לביצוע התוכנית וציין כיצד ישיג המבקש את זכויות השימוש בקניין הרוחני אם אינם בבעלותו (בבעלות חברת אם, אקדמיה וכד').
- [2] האם כל זכויות הקניין, לרבות הקניין הרוחני, בטכנולוגיות ומוצרי התוכנית, הנם בבעלות הבלעדית של התאגיד מגיש הבקשה?
- א. התייחס לזכויות הקניין של המבקש בידע החדש שיווצר כתוצאה מביצוע התוכנית.  
 ב. אם לא, לגבי כל רכיב כזה פרט את מהותו, הבעלות עליו וסוג ההרשאה שקבל התאגיד לשימוש בידע או במוצר.  
 [3] בבקשה הכוללת בעלות משותפת בידע:  
 א. יש להתייחס לזהות הבעלים הנוספים בידע שיווצר, לתרומת הבעלים הנוספים לפיתוח הידע, לחלוקת הבעלות והזכויות בידע, לזכות השימוש של המבקש בידע אשר אינו בבעלותו ולקימו ולפרטיו של ההסכם המסדיר את האמור.  
 ב. על המבקש לצרף את הסכם הבעלות המשותפת ליתר מסמכי הבקשה.  
 [4] התייחס לזכויות הקניין במוצרי המוצר של קבלני המשנה או כל גורם אחר המועסקים במסגרת התוכנית. אם לא ייווצר IP האם ייווצר knowhow? או שהבעלות הקניינית לא רלוונטית, הסבר מדוע.

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 סטטוס הבקשה

הנחייה: על מגיש הבקשה למלא סעיף זה בהתייחס לאחד משני המצבים הבאים: **תיק חדש או תיק המשך**

➤ **תיק חדש** הינו בקשת תמיכה לשנה ראשונה במסגרת תוכנית שנתית או רב שנתית

➤ **תיק המשך** הינו בקשת תמיכה לשנה שאינה ראשונה בתוכנית רב שנתית

### 8.1 תיק חדש – הסטטוס בתחילת התוכנית הרב שנתית

תאר ופרט את סטטוס המוצר וההישגים בהתייחסות לנושאים הבאים:

[1] הטכנולוגיות והמוצרים הרלוונטיים להגעה לאבן דרך מימונית, שכבר קיימים בתאגיד במועד ההגשה

[2] הממצאים הרלוונטיים לתוכנית שהושגו עד לתחילתה

הזן טקסט כאן...

### 8.2 תיק המשך – סטטוס הביצוע בתיק הקודם

#### 8.2.1 הניצול המוערך של התקציב המאושר בתיק קודם

מספר תיק קודם	תקציב מאושר (₪)	תקציב מנוצל מוערך (₪)	הסבר החריגות

#### 8.2.2 תכנון מול ביצוע המשימות המאושרות בתיק הקודם ובבקשות שינוי שאושרו

#	שם המשימה	% ביצוע	פירוט והסבר לשינויים ולחריגות בביצוע ביחס לתכנון
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			

			9
			10

### 8.2.3 עמידה באבני דרך בתיק הקודם

#	תיאור אבני דרך	מועד מתוכנן	מועד ביצוע בפועל	פירוט והסבר
1				
2				
3				

### 8.2.4 הישגי המחקר, שינויים, תוכנית הייצור והשיווק בתיק הקודם

תאר ופרט את הנושאים הבאים:	
[1]	הישגי המחקר והפיתוח בתיק הקודם, לרבות תוצאות של ניסויים שבוצעו
[2]	ככל שרלוונטי, שינויים שחלו בהגדרת ו/או במפרט המוצרים במהלך ביצוע התיק הקודם
[3]	תוכנית הייצור והשיווק - הביצוע, השינויים והחריגות ביחס לתכנון בתיק הקודם
[4]	באם אושרה הארכת תקופה, משכה והסיבות להארכה

הזן טקסט כאן...

### 9 הטכנולוגיה, ייחודיות וחדשנות, חסמי כניסה טכנולוגיים, אתגרים, מוצרי צד ג' 9.1 הטכנולוגיה

לגבי כל אחד מהמוצרים יש להתייחס לנושאים הבאים:	
[1]	פרוט הטכנולוגיות שיפותחו במסגרת בקשה זו
[2]	ככל שרלוונטי – יש לצרף גם את עיקרי מפרט הביצועים של המוצר, כולל נתונים כמותיים וסכמת בלוקים (חומרה/ תוכנה)
[3]	התייחסות להיתכנות של הטכנולוגיות שבבסיס המוצרים המפותחים בתוכנית

הזן טקסט כאן...

### 9.2 ייחודיות וחדשנות

תאר ופרט את הנושאים הבאים:	
[1]	הייחודיות והחדשנות הטכנולוגית בפיתוח ביחס לקיים בתאגיד ובעולם במועד תחילת התיק הנוכחי
[2]	הייחודיות והחדשנות הפונקציונאלית (במוצר הסופי) ביחס לקיים בתאגיד ובעולם במועד תחילת התיק הנוכחי
[3]	החדשנות הטכנולוגית שתתווסף במהלך ביצוע המשימות בתיק הנוכחי
[4]	החדשנות הטכנולוגית במסגרת הגעה לאבן הדרך המימונית.

הזן טקסט כאן...

### 9.3 חסמי כניסה טכנולוגיים

תאר ופרט את הנושאים הבאים:	
[1]	חסמי הכניסה הטכנולוגיים אשר יקשו על מתחרים פוטנציאליים להתחרות עם מוצר דומה

הזן טקסט כאן...

### 9.4 אתגרים ופתרונות

תאר ופרט את הנושאים הבאים:	
[1]	האתגרים/המורכבות בתיק הנוכחי לצד דרכי הפתרון

הזן טקסט כאן...

### 9.5 סטטוס פיתוח יכולות המוצר

#	תיאור היכולת	מצב בתחילת התקופה הנדונה	מצב בסיום התקופה הנדונה
1			
2			
3			

### 9.6 מוצרי צד ג'

ככל שרלוונטי, תאר ופרט שימוש ברכיבי צד ג' ו/או רכיבי קוד פתוח על פי הפירוט להלן - אחרת ציין: "לא רלוונטי"	
[1]	רכיבי הידע, לרבות פטנטים, רישיונות שימוש, מוצרים ומוצרים של צד שלישי, עליהם מתבססת תוכנית המו"פ הרב שנתית ו/או משולבים במוצרי התוכנית
[2]	רכיבי הקוד הפתוח (Open Source) עליהם מתבססת תוכנית המו"פ הרב שנתית ו/או משולבים במוצרי התוכנית

הזן טקסט כאן...

## 10 תוכנית המו"פ (R&D Plan) הרב שנתית

➤ שים לב! במילוי סעיף זה יש להתייחס ולפרט לגבי כל אחד ממוצרי התוכנית שמובילים לאבן דרך

### 10.1 יכולות המו"פ של התאגיד הרלוונטיות לתוכנית הרב שנתית

**תאר ופרט את הנושאים הבאים:**

- [1] הניסיון והיכולות הטכנולוגיות של צוות המו"פ של התוכנית, לרבות ידע קיים וביצועי העבר
- [2] הכרת השוק הרלוונטי
- [3] ככל שרלוונטי, תשתיות הפיתוח הקיימות בתאגיד (לרבות מעבדות, מתקני/אמצעי ייצור, ציוד ייעודי וכד')
- [4] ככל שרלוונטי, השינויים שחלו בנושאים הנ"ל ביחס לתקופות התיקים הקודמים של התוכנית

הזן טקסט כאן...

### 10.2 רשימת משימות המו"פ בתיק זה

[1] פרט את שמות המשימות ותתי המשימות המתוקצבות בתיק הנוכחי ואת משאבי כוח האדם והתקציב הכולל הנדרשים לביצוען

- משימה הנה פעילות הפיתוח (על כל שלביה) של רכיב או מרכיב או אבן בנין או פונקציה של המוצר ו/או הטכנולוגיה נשואי בקשה זו, או בלוק בסכמת הבלוקים של המוצר.
- לדוגמא: מודול תוכנה המממש פונקציה מסוימת של המוצר, מרכיב חומרתי או מכני או כימי פיסיקאלי או ביולוגי במוצר.
- הרשימה בטבלה תכיל את שמות המשימות ולא את פירוט המשימות
- פירוט המשימות יבוצע בסעיף הבא

#### כיצד להגדיר שם משימה:

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

(אין להתייחס לשלבי הפיתוח כגון: אפיון, תכנון, יישום, קידוד, ביצוע בדיקות, אינטגרציה וכו').

#### הערות

- "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
- ניתן להרחיב את שורות הטבלה או להוסיף שורות בהתאם לצורך (יש למחוק שורות ריקות)

#	שמות המשימות בבקשה זו	מועד התחלה mm/yy	מועד סיום mm/yy	שנות אדם	תקציב כולל (אלפי ₪)
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
#	סה"כ				

### 10.3 פירוט תכולת המשימות

#### סעיף זה הוא לב הבקשה

#### יש לקרוא בעיון ולפרט כל משימה בהתאם להנחיות הבאות !!!

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] פירוט קבלני המשנה המשתתפים בביצועה המשימה, תפקידם ומוצריהם
- [3] פירוט שלב המו"פ של המשימה בתיק הנוכחי, כגון: אפיון, תכנון, מימוש, קידוד, בדיקות, אינטגרציה...
- [4] האתגר והחדשנות שבמשימה ביחס לקיים בתאגיד בתחילת תקופת התיק הנוכחי
- [5] היתרון התחרותי שהמשימה מקנה (ככל שרלוונטי)
- [6] הצדקה לרכיבי התקציב הנדרשים לביצוע המשימה (יש להתייחס לכל רכיבי התקציב)

#### הערות:

- משימות הכוללות מעל 2 שנות אדם, יש לפרק לתת משימות, ולהתייחס לכל תת משימה כנדרש לעיל
- יש לפרט חדשנות רק במשימות בהן קיימת חדשנות (לא כל משימה חייבת שתהיה חדשנית)

- יש להתייחס בנפרד לחדשנות טכנולוגית (טכנולוגיה חדשה בעולם) ולחדשנות פונקציונאלית (פונקציה חדשה בעולם)
- מומלץ לאפיין את מוצרי 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	
11	
12	
13	
14	
15	

#### 10.4 קבלני משנה חו"ל

- תאר ופרט את קבלני המשנה (קב"מ) המתקצבים בתיק הנוכחי הפועלים מחוץ לישראל או שאינם תושבי ישראל, את מהות פעילותם בתיק ואת הסיבות להעסקתם במקום העסקת עובדים ו/או קבלני משנה ישראלים

#	שם קב"מ חו"ל	ארץ מושב	תיאור מהות הפעילות והסיבות להעסקת קב"מ חו"ל
1			
2			
3			

#### 10.5 אבני דרך טכנולוגיות בתקופת התיק הנוכחי

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

#### 10.6 אבני דרך שיווקיות / עסקיות בתקופת התיק הנוכחי

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

#### 10.7 אבני דרך עיקריות טכנולוגיות, שיווקיות, עסקיות מעבר לתקופת התיק הנוכחי (ככל שרלוונטי)

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

#### 10.8 אבני דרך מימוניות טכנולוגיות, שיווקיות, עסקיות

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

#### 11 שוק, שיווק, לקוחות, תחרות ומודל הכנסות

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



## תאר ופרט לגבי כל אחד ממוצרי התוכנית הרב שנתית את הנושאים הבאים:

- [1] שוקי היעד הרלוונטיים
- [2] היקף השוק השנתי העולמי, קצב הגידול, המגמות וההתפתחויות בשוק
- [3] מיקומו של המוצר בשרשרת הערך בשוק
- [4] נתח השוק החזוי
- [5] אורך חיי המוצר בשוק

➤ ציין את המקורות עליהם מתבסס המענה

הזן טקסט כאן...

## 11.2 הלקוחות המשלמים והמשתמשים

### 11.2.1 פילוח סוגי הלקוחות (customer discovery / customer segmentation)

#### תאר ופרט את הנושאים הבאים לגבי כל אחד ממוצרי התוכנית הרב שנתית:

- [1] סוגי הלקוחות (ישירים וסופיים) ומאפייניהם
  - [2] פלח השוק/ סוג הלקוחות הראשון אליו מיועד המוצר, והפלח הבא אחריו (ככל שרלוונטי)
- **לקוחות ישירים:** הגופים המשלמים לתאגיד בעבור מוצרי התוכנית, כגון: מפיצים, יצרנים, מפתחים, לקוחות סופיים...
- **לקוחות סופיים:** הלקוחות האחרונים בשרשרת השוק, כגון: הצרכנים, משתמשי הקצה...

#### הבהרות:

- אם כלפי לקוחות שונים נדרשות הצעות, תהליכי הפצה או מחירים שונים - הדבר מצביע על קיומם של מספר פלחי שוק /סוגי לקוחות שונים
- משתמשים: הלקוחות האחרונים בשרשרת השוק שמשלמים במוצר, כגון: הצרכנים, משתמשי הקצה...
- לקוחות משלמים: הגופים המשלמים ישירות לתאגיד בעבור מוצרי התוכנית, כגון: משתמשים, חברות OEM, אינטגרטורים....
- אבחנה זו חשובה במקרה שבו הגורם המשלם אינו הגורם המשתמש. יש להציג בסעיף זה את שני סוגי הלקוחות.

הזן טקסט כאן...

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

#### ככל שנוצר קשר עם לקוחות פוטנציאלים, תאר ופרט את הנושאים הבאים:

- [1] הפגישות עם הלקוחות לתיקוף הצורך והפתרון
  - [2] תכולת ההצעה ללקוחות (MVP), כגון: פיטץ', 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 בדיק ומכיר את השוק

#### מונחים:

- **הכרת השוק (customer discovery):** לימוד השוק באמצעים עקיפים כמו: מחקרי שוק, אתרי אינטרנט רלוונטיים...
- **תיקוף השוק (customer validation):** בדיקה ישירה עם לקוחות פוטנציאלים לוודא שהמוצר עונה לדרישותיהם

הזן טקסט כאן...

### 11.2.3 מצב המוצר המוצע על ידי התאגיד בשוק כיום (רלוונטי רק במקרה של מוצר קיים שהוא נשוא הבקשה)

#### תאר ופרט את:

- [1] לקוחות עיקריים
- [2] שיתופי פעולה מהותיים (למשל, מעבדות מחקר, ספקים, יצרני ציוד, מפיצים, אינטגרטורים וכדומה)
- [3] מכירות המוצר עד שנה זו – יש לשים לב שסעיף זה מתייחס למכירות המוצר ולא למכירות כלל התאגיד

הזן טקסט כאן...

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

### 11.3.1 קטגוריית המוצר

#### ציין ופרט את קטגוריית המוצר:

- האם המוצר שייך לקטגוריית מוצרים קיימת או יוצר קטגוריה חדשה
- ציין את המקורות עליהם מתבסס המענה
- **קטגוריית המוצר** היא אוסף המוצרים שלהם פונקציונאליות דומה שפונה לאותו סוג לקוחות (לדוגמה מנוע חיפוש, מערכת שמע, ...)

הזן טקסט כאן...

### 11.3.2 אלטרנטיבות

#### תאר ופרט את הנושאים הבאים:

- [1] הפתרונות, המוצרים והטכנולוגיות האלטרנטיביים הקיימים בשוק שנותנים מענה לצורך זהה או דומה:
  - מחירים במועד תחילת התיק הנוכחי
  - ציון המקורות עליהם מתבסס המענה, כולל קישורים
- [2] היתרונות התחרותיים והמגבלות של התוצר ביחס לאלטרנטיבות הקיימות בשוק במועד תחילת התיק הנוכחי

**11.3.3 טבלת המתחרים****הצג בטבלה הבאה את המידע הבא:**

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

**הנחיות:**

- ככל שרלוונטי, תאר את הקטגוריות הישירות והעקיפות של תמונת התחרות  
 ➤ ציין את המקורות עליהם מתבסס המענה (כולל קישורים)

**מונחים:**

- **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

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

**11.4 השפעה על השוק (market impact)****תאר ופרט את:**

- [1] ההשפעה העיקרית (impact) של מוצרי התוכנית הרב שנתית על השוק

הזן טקסט כאן...

**11.5 חסמי כניסה לשוק****תאר ופרט את הנושאים הבאים:**

- [1] חסמי השיווק למוצרי התוכנית הרב שנתית (כגון: צורך ברישוי, עמידה בתקינה, דרישות רגולטוריות במדינות שונות, מגבלות חוקיות וכד')  
 [2] כיצד בכוונת התאגיד להתמודד עם החסמים שצוינו

הזן טקסט כאן...

**11.6 תוכנית השיווק של מוצרי התוכנית****תאר ופרט את הנושאים הבאים:**

- [1] האסטרטגיה העסקית לטווח ארוך ולטווח קצר  
 [2] תוכנית הפעולה השיווקית (go to market)  
 [3] ערוצי השיווק: פעילות ישירה, פעילות עם שותפים (יש לפרט מיהם השותפים), פעילות באמצעות חברת בת, OEM, joint venture, נוכחות בארצות היעד.  
 [4] ככל שרלוונטי, הסכמי שיווק קיימים, הזמנות, הסכמה לפיילוט...  
 [5] משאבי השיווק בתאגיד, לרבות תקציב השיווק המתוכנן (לפי שנים) ומטרותיו  
 [6] בעלי התפקידים שיעסקו בשיווק המוצרים  
 [7] sales cycle הצפוי למוצר, כמה זמן יעבור מרגע הצגת המוצר ללקוח בפעם הראשונה ועד לסיום הרכישה  
 [8] עלות רכישת לקוח. כמה עולה לרכוש לקוח ממוצע (כולל משאבי שיווק, מכירות, עמלות וכדומה)

הזן טקסט כאן...

**11.6.1 רשימת פעילויות להתאמת ותיקוף המוצר לשוק בתיק הנוכחי****פרט את:**

- הפעילויות להתאמת ותיקוף המוצר לשוק בתיק, כולל משאבי כוח האדם והתקציב הכולל הנדרש לביצוע כל פעילות

**הנחיות:**

- "שנות אדם": יש להתייחס לכוח אדם בחברה בלבד (כפי שמופיע בחוץ כוח אדם בגיליון התקציב)  
 ➤ "תקציב כולל": מתייחס לסך כל רכיבי תקציב המשימה בתקופת תיק ולא רק רכיב כוח אדם

#	פירוט פעילויות התאמת ותיקוף המוצר לשוק בתיק	שנות אדם	תקציב כולל (אלפי ₪)
1			
2			
3			
4			
5			
6			
#	סה"כ		

## 11.7 מודל הכנסות, מחירים, תמחור ותחזית המכירות של מוצרי תוכנית הרב שנתית

### 11.7.1 מודל ההכנסות

תאר ופרט את מודל ההכנסות (על מה הלקוחות ישלמו?) עבור כל אחד ממוצרי התוכנית הרב שנתית

הנחיות:

- מודל ההכנסות מתאר את האסטרטגיה, את "מנגנון יצירת הכנסות". מתייחס לתהליך שבו נמכר מוצר או שירות תמורת תשלום ולאופן שבו החברה מייצרת ערך עסקי ומניבה הכנסות ורווחים
- לדוגמה: מכירת מוצר נפרד, OEM, מכירה לעסקים B2B או לצרכנים C2B, במכירה חד פעמית, מכירה חוזרת, בתשלום חודשי או שנתי...

הזן טקסט כאן...

### 11.7.2 פירוט התמחור

תאר ופרט את הנושאים הבאים:

- [1] מה החברה מוכרת, מה היחידה הבסיסית, מה תמחור יחידה, מה ההכנסה הצפויה מלקוח ממוצע
- [2] מהן עלויות יחידה אחת של המוצר (עלות יצור, עלות ענן, עלות חומרה...)

הזן טקסט כאן...

### 11.7.3 טבלת מחירי המוצרים (\$)

#	המוצר	המחיר הישיר	המחיר ללקוח הסופי	עלות היצור*
1				
2				
3				

\* עלות הייצור כוללת עלויות ישירות ועלויות נלוות

### 11.7.4 תמחור המוצרים

תאר ופרט את הנושאים הבאים:

- [1] השיקולים וההצדקה לתמחור ודרך חישובם
- [2] האפשרות להגיע לרווחיות
- [3] האם וכיצד בוצע אימות התמחור המוצע מול לקוחות?

הזן טקסט כאן...

## 11.8 תחזית המכירות של מוצרי התוכנית הרב שנתית (אלפי \$)

### 11.8.1 פירוט מבנה ההכנסות

תאר ופרט את הנושאים הבאים:

- [1] פירוט הנחות על פיהן מבוססת התחזית
- [2] התייחסות למספר היחידות שימכרו בכל שנה כפול מחירה של יחידה אחת.
- [3] ציין האם ההכנסות הן במונחי recognized revenue, billing, booking

הזן טקסט כאן...

### 11.8.2 טבלת תחזית ההכנסות של מוצרי התוכנית

➤ יש לעדכן בטבלה את ציוני השנה באופן הבא: [y] מציין את שנת המכירות הראשונה הצפויה, [y+1] מציין את השנה העוקבת לה וכך הלאה

#	המוצר	שוק היעד	[y]	[y+1]	[y+2]	[y+3]	[y+4]	סה"כ
1								
2								
3								
#	סה"כ							

הזן טקסט כאן...

## 12 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...

## 13 תמלוגים

### 13.1 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	
3	

### 13.2 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


## 14 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 בצדם ייצור (כגון: תוכנה, רישיונות, וכד') יש לציין: "אין ייצור"

### 14.1 תוכנית הייצור

תאר ופרט לגבי כל אחד ממוצרי התוכנית הרב שנתית את הנושאים הבאים:

- [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 שבבחירתם

הזן טקסט כאן...

### 14.2 סטאטוס היערכות 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...

### 14.3 הצהרה בדבר מקום הייצור ושיעור הערך המוסף לגבי כלל מוצרי תוכנית המו"פ הכוללת

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 (14.3):

- יש למלא את שתי הטבלאות בתת הסעיפים (14.3.1) ו-(14.3.2)
- 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 ומוצריה 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

#### 14.3.1 הצהרת מקום הייצור בתיק הנוכחי

הנחיות למילוי הטבלה בסעיף זה (14.3.1)

- "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 %"

#	שם המוצר	ישראל		ציין את שם המדינה		ציין את שם המדינה	
		מהות הייצור	היקף %	מהות הייצור	היקף %	מהות הייצור	היקף %
1							
2							

									3
									היקף היצור הכולל במדינה (%) ביחס ליצור כלל המוצרים

### 14.3.2 הצהרת הערך המוסף של הייצור בישראל בתוכנית הרב שנתית

#### הנחיות למילוי הטבלה בסעיף זה (14.3.2)

- "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			
<b>הערך המוסף הכולל במדינה (%) ביחס לכלל המוצרים</b>			

### 14.4 הסברים בנוגע למקום היצור

#### 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...

### 15 ייעוץ וליווי במילוי והגשת הבקשה

- אם התאגיד נעזר ביועץ חיצוני בכתיבת בקשה זו יש לפרט

#	שם היועץ	חברת הייעוץ	הסיבה לשימוש ביועץ
1			
2			

**16 הצהרות וחתימות**

**16.1 הצהרות תנאי סף**

פרוט	כן / לא	ציין באם
	בחר...	מגיש הבקשה מתחייב כי יהיה הבעלים בידע שנובע ממחקר ופיתוח על פי התוכנית המאושרת וכל זכות הנובעת ממנו, לרבות זכויות קניין רוחני, מרגע היווצרם.
	בחר...	מגיש הבקשה מתחייב כי התוכנית נשוא הבקשה לא תתבצע על פי הזמנה של אחר שאינו המבקש, תמורת תשלום מלא או חלקי הניתן כנגד מתן זכויות בעלות, חלקית או מלאה, בידע או במוצר.
	בחר...	מגיש הבקשה מתחייב כי לא התקבל, לשם ביצוע התיק נשוא הבקשה, סיוע מימוני מגורם ממשלתי או מרשות החדשנות, במישרין או בעקיפין, שלא לפי הוראות מסלול הטבה זה. לא תינתן הטבה נוספת בגין תכנית מאושרת בגינה ניתנה בעבר הטבה לפי הוראות מסלול הטבה זה.
	בחר...	מגיש הבקשה מתחייב כי אין לו בקשה דומה אשר נבחנת באיזה ממסלולי ההטבות של רשות החדשנות, לרבות מסלולי משנה.
	בחר...	מגיש/י הבקשה אינו/ם בעל חשבון/נות מוגבל/ים, ואינו/ם נמצא/ים בתהליך כינוס נכסים, הקפאת הליכים, פירוק וכדומה.
	בחר...	המבקש ובעלי השליטה בו עומדים בדרישות תקנות לעידוד מחקר ופיתוח בתעשייה (התניית אישורים – שכר מינימום), התשע"א-2011.

**16.2 זמינות התאגיד**

<p>הריני/ו מצהיר/ה/ים בזה, כי כל הגורמים הרלוונטיים לבקשת תמיכה זו מטעם המבקש זמינים לפגישה עם בודק/ת מקצועית בתוך <b>שבועיים ממועד הגשת הבקשה</b>. ידוע לי/לנו כי אי זמינות לפגישה או להעברת השלמות בפרק הזמן שנקבע עלולה לגרור עיכוב בטיפול ואף להפסקת הטיפול בבקשה.</p>	
מאשר/ים את זמינות התאגיד	בחר...

**16.3 מיקום ביצוע פעילות המו"פ**

<p>על המגיש לפרט את מיקום ביצוע פעילות המו"פ בחלוקה למשרדי המגיש, נקודות חמות ועבודה מהבית בהתאם לסעיף 5.2.3 בנוהל 200-02.</p>	
מיקום	% פעילות מסך הפעילות
משרדי מגיש הבקשה	
'נקודה חמה' (מקום קבוע נוסף בו תתבצע פעילות המו"פ)	
האם מדיניות החברה מאפשרת עבודה מהבית?	בחר...

## 16.4 הצהרה והתחייבות

הרינו מצהירים בזאת, כי אנו חותמים על טופס בקשה זה לאחר שעיינו במסלול ההטבה, בנהלי המסלול, בדף המסלול הייעודי באתר האינטרנט של רשות החדשנות ובמערכת החברות המקוונת, וכי המידע המופיע בבקשה זו הינו המידע המלא, הנכון והמעודכן ביותר בנושאים הקשורים לבקשה. אנו מתחייבים להודיע לרשות החדשנות על כל מידע חדש שיגיע לידיעתנו, ואשר יהיה בו כדי להשפיע על התוכנית נשוא הבקשה מכל היבט שהוא. אנו מתחייבים לפעול בהתאם להוראות החוק לעידוד מחקר, פיתוח וחדשנות טכנולוגית בתעשייה, תשמ"ד-1984 והתקנות שהותקנו מכוחו ונהלי והנחיות רשות החדשנות ומסלול ההטבה, החל מיום תחילת המחקר והפיתוח נשוא בקשה זו, או יום הגשת הבקשה (המוקדם מבניהם).

**במידה והאמור אינו נכון - יש לפרט**

הזן טקסט כאן...

## 16.5 חתימות

### 16.5.1 חתימת מבקש הבקשה

חותמת או שם מודפס של המבקש	מס' רשם

### 16.5.2 חתימת מורשה החתימה

שם מורשה	תפקיד	מס' ת.ז.	תאריך	חתימה
	מנכ"ל		תאריך	
	סמנכ"ל כספים		תאריך	
	סמנכ"ל מו"פ		תאריך	

