24.8.14

**לכבוד**

**אמיר הלוי**

**מנכ"ל משרד התיירות**

**הנדון: דרישות לשכת מארגני תיירות נכנסת לישראל**

**בעקבות מבצע "צוק איתן"**

**אמיר שלום,**

**בהמשך לפנייתו של שמואל מרום יו"ר הלשכה אליך, הנהלת הלשכה מבקשת לקיים מפגש עבודה מיידי לדון בדרישות הלשכה שהועברו אליך.**

1. **מיתווה פיצויים לתקופה יולי-אוקטובר 2014 - אומדן 70 מיליון ₪**
* הבטחת התקציב של 70 מיליון ₪ למארגני תיירות נכנסת בקדימות ראשונה וקביעת מנגנון שמאפשר פיצוי זה.
* קביעת הנוסחה לפיה יינתן פיצוי על ירידה במחזור העסקים לתקופה זו בהשוואה למחזור העסקים בשנת 2013.
1. **תקציב קרן השיווק למארגני תיירות נכנסת – 55 מיליון ₪**
* קרן שיווק 2014-2015 (1/4/2014-30/3/2015) – 50 מיליון ₪.
* מענק תמריץ 15 מיליון ₪
* שימור כוח אדם – 15 מיליון ₪
* הגדלת השתתפות בפעולות השיווק – 20 מיליון ₪
* תוספת תקציב של 5 מיליון ₪ לקרן השיווק לתקופה שנסתיימה במרץ 2014.
1. **סה"כ תקציב למיתווה הפיצויים וקרן השיווק 125 מיליון ₪**

**אנו חוזרים ומדגישים את החריגות והייחודיות (לצערנו) של השפעת מבצע "צוק איתן" על מארגני התיירות הנכנסת לישראל**:

* טווח ההשפעה של מבצע "צוק איתן" על קריסת המחזורים הינו ל-2014 ול-2015.
* היקף הירידה במחזור העסקים, שהם יצוא שירותים, מתעצם מיום ליום לתקופה של 9 חודשים יולי 2014 עד סוף מרץ 2015, ומוערך בלמעלה מ-60% ואובדן הכנסות נטו של למעלה מ-60 מיליון $.
* אובדן מחזורים של כ-500 מיליון $.
* במהלך הירידה הדרמטית במחזורי העסקים, כתוצאה מהצורך לשמור על מקורות התנועה ולהבטיח התאוששות מוקדם ככל שניתן, הוצאות היצור גדלות ביחס הפוך להקטנת ההכנסות.
* **מארגני התיירות הם המנוע העיקרי והייחודי לשיווק ויצור של התיירות לישראל.**

**אמיר,**

**אין כל סקטור במסגרת ה-40 ק"מ ומעבר ל-40 ק"מ, הזהה לעוצמת הפגיעה הכלכלית אליה נקלעו מארגני התיירות הנכנסת וזאת בנוסף לעובדה שבשימור פעולתם תלויה התאוששות התיירות הנכנסת לישראל.**

**רק מתן מענה יחודי ויצירת תזרים של הכנסות ממיתווה פיצויים ומקרן שיווק ימנע גל פיטורים נוסף אצל מארגני התיירות הנכנסת וימנע גל של פיטורי שרשרת בתעשיית התיירות בהיקף של עשרות אלפי מועסקים שפרנסתם תלויה במארגני התיירות הנכנסת.**

מצורף נייר עבודה מפורט המתייחס למיתווה הפיצויים ולקרן השיווק.

**אנו מצפים לקביעת מועד מוקדם ככל שניתן.**

**תודה**

**עמי אתגר**

**מנכ"ל**

העתק: ד"ר עוזי לנדאו, שר התיירות

 שמואל מרום, יו"ר הלשכה

 חברי ההנהלה

**הצעות מפורטות לדרישות הלשכה**

1. **פיצויים 7-10/14 לפי נוסחת מחזורים**
* הבטחת תקציב של 70 מיליון ש"ח פיצוי למארגני תיירות נכנסת לתקופה יולי-אוקטובר 2014 !!!

תקופה א – יולי-אוגוסט מועד תשלום אוקטובר

תקופה ב – ספטמבר-אוקטובר מועד תשלום דצמבר

**חשוב!!! במידה ולא יינתנו פיצויים על אובדן מחזור העסקים לתקופה, צריכה להימצא פלטפורמה אחרת למארגני התיירות הנכנסת.**

**מודגש!!! נוסחת הפיצויים איננה מתייחסת לפקטור הצמיחה ומוגבלת לתקופה של 4 חודשים, בעוד שמחזורי העסקים מתרסקים לתקופה יולי 2014 עד מרץ 2015.**

1. **קרן שיווק 2013-2014**
* הגדלת תקציב קרן שיווק לתקופה שנסתיימה ב-31/3/14
* תוספת של 5 מיליון ₪ סה"כ 10 מיליון ₪.
* מועד תשלום אוקטובר-נובמבר 2014.
1. **קרן שיווק 2014-2015 (1/4/14-31/3/15)**
2. **כללי**

עדכון משמעותי של התקציב, תנאי סף, קריטריונים, אחוזי השתתפות ומועדי תשלום

1. **תנאי סף**
* מחזור מכירות מינימלי 250,000$ (לעומת כ-600,000$)
* סכום הוצאה מינימלי 50,000 ₪ (לעומת 100,000 ₪)
1. **שיעור השתתפות בפעולות שיווק (אומדן תקציב 20 מיליון ₪)**
* 75% השתתפות בכל היעדים ובכל המגזרים (לעומת 30% ו-50%)
* מתן מקדמה על הוצאות שיווק לפי תכנית.
1. **הוספת פעולות שיווק המזכות בהשתתפות הקרן**
* ירידים בהם משרד התיירות משתתף (לעומת אי הכרה)
* שיווק באינטרנט עד לסכום של 300,000 ₪ (לעומת 200,000)
1. **הגדלת שיעור ההשתתפות המקסימלי בפעולות שיווק**
* הגדלת שיעור ההשתתפות בפעולות שיווק ל1.5 מיליון ₪

(לעומת 0.5 מיליון ₪)

1. **הוספת קריטריון לשימור כח אדם (אומדן תקציב 15 מיליון ₪\*)**
* קביעת הכרה בכ-500 טור אופרייטורים כמסגרת לשימור כוח אדם (לא כולל בעלים ומנהלה)
* קביעת גובה ההשתתפות בהוצאות שכר של 6,000 ₪ לטור אופרטור לחודש.
* הסכמה על 5 חודשים להשתתפות בהוצאות לשימור כח אדם של 500 טור אופרייטורים.
* מועד תשלומים כל 3 חודשים

**סה"כ התקציב הנדרש 15 מיליון ₪.**

1. **הוספת מנגנון לתימרוץ מארגני תיירות נכנסת על בסיס מחזור עסקים בתיירות נכנסת (אומדן תקציב 15 מיליון ₪)**
* קביעת תקציב לתימרוץ לפי מחזור
* קביעת התקופה אליה מתייחס המחזור 31/3/15-1/11/14
* מועד תשלום מאי 2015
* תשלום מקדמות בינואר 2015

**סיכום**

מיתווה הפיצויים ונוהל השיווק המעודכן יאפשר למארגני התיירות תזרים מזומנים מיידי, שמירה על כוח אדם וביצוע פעולות שיווק.

התקציב הנדרש הינו קריטי על מנת לאפשר התאוששות של תעשיית התיירות הנכנסת ומניעת פיטורי שרשרת בכל העובדים בתיירות שפרנסתם תלויה בתיירים המגיעים באמצעות מארגני התיירות.

חשוב להדגיש בין היתר את הצורך לשינוי תנאי הסף, בדרך שתאפשר גם לחברות קטנות ובינוניות להשתתף בנוהל של הקרן שיווק.

**עמי אתגר**