

2 באוקטובר, 2021
1373840

הנדון: ענף התערוכות המקצועיות והכנסים בעידן הקורונה

ענף התערוכות המקצועיות והכנסים הוא זרז לעידוד צמיחת המשק בתחומים רבים, נמצא בראש הקדמה הישראלית ומעודד קשרי פנים וחוץ נרחבים ומסייע למתג את מדינת ישראל כמובילה בתחום בקרב העולם העסקי והאקדמי.

פעילותו בפועל של הענף הופסקה לחלוטין מאז פרוץ משבר הקורונה בחודש מרץ 2020 בשל החלטות הממשלה אשר אסרו והגבילו את פעילותם.

מדובר בפרויקטים ארוכי טווח שעמלים עליהם חודשים ארוכים, העוסקים בענף זה ממשיכים להתנהל ללא כל וודאות עסקית עם אפס הכנסות לאורך תקופה ממושכת, כאשר הם תלויים בהחלטות ממשלה שמתעדכנות חדשות לבקרים שהינן הרות גורל לקיומם.

כדי שהענף יצליח להתאושש, צריך להתייחס אליו באופן שונה מיתר ענפי המסחר ולהעניק לו סיוע נפרד וייחודי, שכן כפי שמסתמן, גם התערוכות המקצועיות והכנסים אשר תוכננו בקפידה ונקבעו לרבעון האחרון של שנת 2021, עתידם להתבטל.

תמצית הצעתנו לשיקום הענף:

1. הסכמה על מתווה לפתיחת הענף כבר בשנת 2021, תחת מגבלות: מאחר ולא ניתן לקיים כינוסים ותערוכות מקצועיות מהיום להיום, יש חשיבות לקבוע לאלתר מתווה מיידי לרבעון האחרון של קיץ 2021 ואילך, וזאת כדי שהחברות תוכלנה להתחיל להיערך להפקה ולייצר עבורן ואצל הספקים והמציגים וודאות עסקית.

2. גיבוש מתווה של כניסת אנשי עסקים לארץ, ייחודי לענף- בו יינתן מענה למציגים בתערוכה, למרצים ולמשתתפים אשר מגיעים מחו"ל, שלא במסגרת המתווה המוכר.

3. בניית מנגנון שיחזיר את הענף לממדיו לפני משבר הקורונה:

- הקמת רשת בטחון בסך 50 מיליון ₪ אשר תאפשר בטחון כלכלי לענף בכללותו ותיתן מענה ליזמים החוששים מתקופות לא יציבות בארץ ובעולם, עד לסוף שנת 2031:

- א. רשת הביטחון תאפשר לחברות ליזום תערוכות בינלאומיות בישראל ולהזמין כינוסים בינלאומיים לשנים הבאות, עם גיבוי תקציבי עד לשנת 2031. תמיכה באמצעות רשת הביטחון תשפר את מעמדה של ישראל בהשוואה לתחרות בזירה הבין-לאומית.
- ב. רשת הביטחון תתמוך בחברות אשר סבלו מביטול תערוכה או כנס בשל הקורונה, מגיפה עולמית אחרת ו/או אירוע בטחוני.
- ג. רשת הביטחון תתמוך בחברות אשר חוו ירידה ממשית של מעל ל-30% במספר המציגים או האנשים שיכלו להשתתף בו עקב מגבלות הקורונה.
- ד. סכום המענק שיינתן מתוך תקציב רשת הביטחון יהיה ההפרש בין העלויות שאינן ניתנות לביטול ולזיכוי, כגון: פרסום ושיווק, שכירת שטח, שכר עובדים אנשי מכירות, הפקה ואחרים אשר עמלו חודשים לטובת התערוכה/ הכנס לבין כל ההכנסות שנוצרו.
- ה. סכום המימון יוכל להגיע עד לסכום מקסימלי של 500,000 ₪ לאירוע יחיד ולכסות עד 90% מההוצאות המוכרות.

● **פעולות שיווק: ייעוד תקציב של 50 מיליון ₪ לכל הפחות לקמפיין שיווקי חכם לתעשיית הכינוסים והתערוכות, שיתמקד בפרסום לתעשייה והבאת מובילי דעת קהל ועיתונאים רלוונטיים לסיורי היכרות בישראל שיתחילו מיידית וימשכו עד לסוף שנת 2031.**

● **הקמת קרן לעידוד אירועים בין-לאומיים בסך של 50 מיליון ₪ שתציע תמריצים כספיים לכינוסים ותערוכות שיגיעו לישראל עד לסוף שנת 2031:**

- א. קרן לעידוד כינוסים ותערוכות תציע תמריצים כספיים לכינוסים ולתערוכות עם למעלה מ-200 משתתפים מחו"ל.
- ב. סכום התמריץ יוכל להגיע עד לסכום של 200,000 ₪ לאירוע יחיד ויינתן בסיום הכינוס לאחר דיווח ואימות מספר המשתתפים מחו"ל. לתערוכות, סכום התמריץ יהיה בגובה ההפסד כתוצאה מכך שהמציגים הזרים אינם יכולים להגיע בהשוואה לקטגוריה של מציגים זרים בשנת 2019.
- ג. התמריצים יינתנו ליזמים וחברות המבקשים לפעול בישראל, מקומיים ובין-לאומיים כאחד.

- ד. קרן לעידוד כינוסים ותערוכות תאפשר למדינת ישראל, ולערים המתאימות לכך, להתמודד מול מדינות העולם על נתח שוק יוקרתי מאוד, אך מוגבל בגודלו, אשר לאחר הקורונה כל מדינות העולם יתחרו להביא אליהן.
- ה. בין המדינות בעולם שנותנות תמריצים כספיים, ניתן למנות את סקוטלנד¹, סינגפור², אוסטרליה³ ואחרות.

- **המשך המענק להחזר על הוצאות קבועות מעבר לחודש יוני 2021:** גם אם רשת הביטחון תאושר מיידית, הרי שהענף לא יראה התאוששות לפני הרבעון האחרון של שנת 2021, בתקווה שניתן יהיה לקיים את הכנסים והתערוכות ברבעון האחרון ללא מגבלות. ולכן נבקש להמשיך להשתמש במודל של המענק להחזר על הוצאות קבועות.

- **גיבוש מתווה חל"ת ייעודי לענפי הענף,** על מנת לחזק את הזיקה בין העובדים לבין המעסיקים ולעצור את ההידרדרות והנטישה של העובדים המקצועיים את הענף, דבר שיקשה מאוד את "הנעת הענף מחדש" וימנע מצב מסוג זה במשברים עתידיים.

לאור חוסר הוודאות הקיימת שמשודרת ללא הפסקה ע"י גורמים ממשלתיים ובאה לידי ביטוי בכל אמצעי התקשורת, יוצרות תחושה של מציאות של סגר דה פקטו, ולמעשה אנו מחויבים להמשיך ולפעול חוזית מול כלל הגורמים (בניגוד לסגרים הקודמים בהם היה ברור שהכל סגור ויש פיצוי), ומצד שני יש חוסר וודאות משקית היא מציאות קיימת.

לשיטתנו, חייבים לבנות מנגנון נכון למתן סיוע ובניית רשת ביטחון לעוסקים בענף, וזאת כדי להזניק את הענף לממדיו טרם משבר הקורונה ולהסיר חששות אמיתיים בקרב המארגנים והמציגים שמא התערוכה או הכנס עליו עמלו במשך תקופה ארוכה בהשקעה של מיליוני ש"ח, יתבטל נוכח נגיף הקורונה שעדין פוקד את ארצנו ולא מבשר טובות.

ללא סיוע מיידית, הענף יקרוס ובפרט כל התערוכות המקצועיות והכנסים אשר מתוכננים לתקופה הקרובה, לאחר שנתיים של דחיות וחוסר פעילות, יבוטלו.

¹ <https://www.visitscotland.org/events/funding/national-events>

² <https://www.visitsingapore.com/mice/en/plan-your-event/event-assistance-schemes/smap/>

³ [https://businessevents.australia.com/en/media-and-australian-industry/Business-Events-Australia-Bid-Fund-](https://businessevents.australia.com/en/media-and-australian-industry/Business-Events-Australia-Bid-Fund-Program.html)

[Program.html](https://businessevents.australia.com/en/media-and-australian-industry/Business-Events-Australia-Bid-Fund-Program.html)

אין עוד עסקים אשר מסוגלים במשך כמעט שנתיים להחזיק עובדים ולשלם את משכורתם, לעמוד בתשלומי שכר דירה, ארנונה וחשמל ובהתחייבויות ובתשלומים נוספים לספקים בגין אירועים עתידיים, וזאת בשעה שאין להם כל הכנסה.

המשמעויות הכלכליות של הפקת כינוס או תערוכה

הפקת כינוס או תערוכה נפרשת על פני שנה לכל הפחות. המשמעות היא שעל היזם לתת התחייבויות כספיות משמעותיות כבר שנה לפני הכינוס, כמפורט להלן:

הפקת תערוכות מקומיות

תהליך הפקת תערוכה מקצועית מתפרש על פני כ-12 חודשים לפני מועד פתיחתה לקהל. הוצאות לתערוכה ממוצעת של 3 ימים בשטח של 5,000 מ"ר:

- הוצאות פרסום כ- 250,000 ₪.
 - עלות שכירת מקום, תלוי גודל התערוכה ותלוי מועד הביטול - עלות דמי ביטול יכולה להגיע לכ- 600,000 ₪.
 - הפעלת צוות שיווק, מכירות והפקה בעלות של כ- 325,000 ₪.
 - הפעלת צוות הפקה, שירות, כנסים, תכנון וכ"א פרויקטלי בעלות של כ- 300,000 ₪.
 - הערכה היא שסעיף השונות לתערוכה ממוצעת מוסיף כ- 500,000 ₪ עד 1 מיליון ₪.
- סה"כ הוצאות בגין הפקת תערוכה ממוצעת של 3 ימים: 1.975 מיליון ₪ עד 2.475 מיליון ₪ - מדובר בהתחייבות כספית שמרביתה אינה ניתנת לביטול על ידי המארגן.
- הדגש כאן הוא רק על הוצאות המארגן. בכל תערוכה יש מאות מציגים שכל אחד משקיע בתוך הפרויקט בממוצע 150,000 ₪, על הקמות הביתנים, הבאת סחורות מחו"ל, ייצור מיוחד מקומי לתערוכה, פרסומים ועוד.
- סך מחזור פעילות עסקית של תערוכה עם כ 200 מציגים יכול לעמוד על 30,000,000 ₪ - 30 מיליון ₪ לתערוכה.

בחודשים אוקטובר-נובמבר 2021 בלבד, בהם מתוכננות לפחות 13 תערוכות באקספו ת"א ועוד רבות במתחמים נוספים, המשמעות הינה 30 מיליון X 13 תערוכות = כ- 500 מיליון ₪ הפסד.

מדובר על פרויקטים, שרבים נדחו משנה שעברה, והכל מתנקז ברבעון אחד של סוף 2021.

הפקת כינוסים מקצועיים

השונות בכינוסים גדולה מאד ותלויה במספר המשתתפים, מספר הימים ופרמטרים נוספים. יחד עם זאת, ניתן להעריך את עלויות הביטול בקווים כלליים:

- מ- 12 חודשים לפני מועד פתיחת הכינוס : כ- 15,000 ₪.
- 6 חודשים לפני מועד פתיחת הכינוס (בהנחה שיש מקדמות של כ- 10%) : 120,000 ₪
- 3 חודשים לפני מועד פתיחת הכינוס : כ- 200,000 ₪
- חודש לפני מועד פתיחת הכינוס : תלוי גודל הכינוס, ותלוי מאוד בהיקף מימון המרצים, כרטיסי טיסה ולינה, פיצוי למשתתפים ששריינו טיסות ובתי מלון – החל מ-350,000 ₪, ויכול להגיע למעל ל-500,000 ₪
- הערכה שסעיף השונות לכינוס ממוצע מוסיף עוד כ- 1 מיליון ₪

סה"כ הוצאות בגין הפקת כינוס : 685,000 ₪ עד 1.835 מיליון ₪ - התחייבות כספית של המארגן שרובה אינה ניתנת לביטול.

משמעות תהליך הפקת תערוכה או כינוס מקצועי - מתן התחייבויות כספיות (הזמנות עבודה) לשנה מראש!

נדגיש, כי דחיות נוספות של תערוכות מקצועיות וכנסים יביאו לחוסר אמון טוטאלי של כלל המציגים שמגלים סבלנות כמעט שנתיים ולחוסר אמון בענף חשוב זה לפיתוח הכלכלי במשק.

בברכה,

ישראלה שטיר איינשטיין
יו"ר איגוד מארגני תערוכות מקצועיות וכנסים
סגנית נשיא איגוד לשכות המסחר