##### **הכנסת השמונה-עשרה נוסח לא מתוקן**

**מושב שני**

**פרוטוקול מס' 2**

**מישיבת ועדת המשנה של ועדת הכלכלה**

**לקידום ולסיוע לתעשיות עתירות ידע**

**מיום שלישי, י"ח בטבת התש"ע ( 4 בינואר 2010), שעה: 09:00**

**סדר היום**: **פעילות החממות הטכנולוגיות והסיוע לחברות הזנק – start up.**

**נכחו**:

**חברי הוועדה**:

רוברט אילטוב – היו"ר

עמיר פרץ

**מוזמנים**:

יוסי סמולר – מנהל תוכנית החממות הטכנולוגיות, לשכת המדען הראשי, משרד התמ"ת

איתי בק – סגן מנהל תוכנית החממות הטכנולוגיות, לשכת המדען הראשי, משרד התמ"ת

דני גלושנקוב – אגף תקציבים, משרד האוצר

אלון מסר – רפרנט השכלה גבוהה ומדע באגף התקציבים, משרד האוצר

אבי ענתי – סמנכ"ל תיאום תכנון ובקרה, משרד המדע והטכנולוגיה

עמרי אינגבר – מנהל אגף א' קליטה במדע, המשרד לקליטת העלייה

שי צור – בנק ישראל

אסתי פשין – שדולת היי-טק

שי ארד – מנכ"ל טלקום מדיה

איתי זנדבנק – מנכ"ל חברת פלטוניקס טכנולוגיות, נציג חממות טכנולוגיות

אבישי פישמן – סמנכ"ל חברת סייפנד, חברות הזנק start up

חיים קופנס – שותף מנהל, איגוד קרנות הון סיכון

שלמה וקס – מנכ"ל איגוד תעשיות האלקטרוניקה והתוכנה

לוקה ברקוביץ – חבר נשיאות איגוד תעשיות האלקטרוניקה והתוכנה

ניר טנצר – מנהל חטיבת טכנולוגיות פיתוח, חברת מיקרוסופט

יהודה קונפורטס – עורך ראשי אנשים ומחשבים

ברכיה רוזנברג – רגולציה, בנק לאומי

עו"ד טל אליאסף – לשכת עורכי הדין

אבי גור – ארגון ההורים הארצי

יעקב צ'רטוף – מ.מ.מ, הכנסת

אבי יאיר

**מנהלת הוועדה**: עידית חנוכה

**קצרנית פרלמנטרית**: אושרה עצידה

##### 

**פעילות החממות הטכנולוגיות והסיוע לחברות הזנק – start up.**

היו"ר רוברט אילטוב:

בוקר טוב, אני מתנצל על האיחור. נושא הדיון הוא פעילות החממות הטכנולוגיות והסיוע לחברות start up. יוסי, אתה תתחיל. אני רק אבקש להציג לנו את המצגת בקצרה. היא הגיעה אלינו אתמול בערב.

יוסי סמולר:

קודם כל, כבוד היושב ראש, אני שמח שאתה מכיר בחשיבות הנושא, ובחרת להעלות אותו על סדר יומה של הוועדה.

למי שלא מכיר אותי, שמי סמולר. אני מנהל תוכנית החממות הטכנולוגיות בלשכת המדען הראשי במשרד התמ"ת. אני התחלתי את התפקיד הזה רק מחודש מרץ האחרון, עשרה חודשים בתפקיד. הצטרפתי לתפקיד הזה מהתעשייה הפרטית. ניהלתי חברות היי-טק בשנים האחרונות. הקמתי חברות גם בארץ וגם בחוץ לארץ, והחלטתי בשלב הזה של חיי גם לתרום קצת ממה שיש לי למדינה. אני אשתדל לעשות את זה כמה שיותר קצר, ואני מניח שאחר כך תהיה סדרה של שאלות ותשובות שבו גם נוכל להרחיב.

קודם כל, מהי חממה טכנולוגית? חממה טכנולוגית היא מסגרת ארגונית שתומכת במיזמים טכנולוגיים חדשניים בעלי רמת סיכון גבוהה הנמצאים בתחילת דרכם, ולכן מתקשים בגיוס כסף פרטי. זאת ההגדרה שאנחנו מגדירים.

מטרת החממה היא להפוך רעיונות טכנולוגיים חדשניים לחברות הזנק, ולהוביל אותן לקראת מסחור וגיוס השקעות פרטיות. את כל זה אנחנו עושים על-ידי יצירת ערך תוך תקופת החממה. כלומר, נכנס מיזם פנימה, הוא עדיין לא מסוגל לגייס כסף פרטי, והוא נמצא שנתיים בתוך החממה. הוא יוצר ערך שכשהוא יוצא הוא מספיק אטרקטיבי – בתקווה – לכסף פרטי להשקיע בו. זה הרעיון בגדול.

אם נמקד את היעדים, באופן עקרוני צריך להבחין בין היעד ליעדי המשנה כי יעדי המשנה הם כאלה שאסור שיפגעו ביעד העיקרי. היעד העיקרי של תוכנית החממות מפוקס פה להקמת חברות הזנק המסוגלות לגייס כסף פרטי ולפעול בכוחות עצמן, כאשר אוכלוסיית היעד שאנחנו מתמקדים בה זה כמו שאמרתי בעיקר מיזמים טכנולוגיים חדשניים בעלי רמת סיכון גבוהה שלמעשה אין להם חלופה אחרת, כי כסף פרטי אינו זמין להם. לכן, הבסיס להשוואה כאן הוא לא אוכלוסייה אחרת שאפשר להשוות, אלא פשוט החלופה פה היא אפס. אם כן, זה היעד העיקרי ואוכלוסיית היעד.

יעדים משניים שאפשר לראות בתוכנית החממות הם: יצירת פעילות מו"פ עסקית באזורים פריפריאליים. כמובן, תמיכה בפריפריה. העברת ידע וטכנולוגיה ממוסדות המחקר לתעשייה, יצירת תרבות יזמית טכנולוגית, יצירת תעסוקה. והאחרון, אבל לא הכי פחות חשוב, זה יצירת הזדמנויות השקעה להון סיכון פרטי. שוב אני מדגיש כאן בצבע אדום שהשגת היעדים המשניים אסור שתהיה על חשבון השגת היעד העיקרי.

למעשה, החממה מציעה ליזמים את הכול, גם את התשתית של משרדים ותשתית מחקרית ופיתוחית. גם את המימון. למעשה, יזם יכול להיכנס לחממה ללא צורך להביא מכספו. כמו כן, את כל השירותים האדמיניסטרטיביים, מזכירות, הנהלת חשבונות, ייעוץ עסקי ושיווקי, ייעוץ משפטי רגולאטורי וכו', הנחיה מקצועית ועסקית על-ידי צוות החממה, וגם בעלי המניות של החממה. כישוריות לשותפים אסטרטגיים, לכוחות פוטנציאליים ומשקיעים, עזרה בהלוואות גישור ובגיוסי המשך, וסינרגיה עם חברות אחרות בחממה.

התמיכה הממשלתית – התקציב המאושר למיזם הוא בין 2 ל-2.5 מיליון שקל. זה תלוי אם המיזם הוא מוגדר באזור פריפריאלי, או לא. המענק הממשלתי הוא 85% מהתקציב הזה, כאשר את המימון המשלים שזה 15% באחריות החממה להשיג. כמובן שהתקציב המאושר הוא לא התקציב הסופי. התקציב הסופי הוא תקציב הרבה יותר גדול. המימון העודף שמעבר לתקציב המאושר, אנחנו כמובן מצפים שהוא יינתן ויסופק על-ידי החממה. בדרך כלל, החממות משקיעות הרבה יותר מהתקציב המאושר.

תקופת החממה היא שנתיים. יש תמיכה מוגדלת לנושאים שאנחנו הגדרנו אותנו כנושאים בעלי עדיפות, חלק מהם הוגדרו על-ידי הממשלה, כמו נושא הביו-טכנולוגיה או הפארמה להם נותנים תקופה של שלוש שנים. ואם הם נמצאים בחממה ייעודית לביו-טכנולוגיה, כשיש אחת כזאת בינתיים בירושלים, אז הם מקבלים גם תקציב הרבה יותר גדול.

המענק שנותנת הממשלה הוא למעשה הלוואה שאנחנו מצפים שהיא תוחזר תוך ארבע שנים מסיום תקופת החממה. יש אפשרות גם לדחות קצת את ההחזר. יש איזה מנגנון דחייה שמאפשר להחזיר רק רבע מזה אחרי ארבע שנים, ואז זה כמובן תמורת ריבית מסוימת וכו'. הביטחון להחזר ההלוואה זה שיעבוד מניות. הממשלה את המניות שהיא למעשה צריכה לקבל עבור הכסף שהיא נותנת, המניות בחברה, היא נותנת לחממה. אבל, היא משעבדת את זה תחת שמה, ורק לאחר החזר ההלוואה השעבוד מוסר.

תקציב תוכנית החממות לשנת 2009 עומד על 186 מיליון שקל.

היו"ר רוברט אילטוב:

כבר סיימנו את 2009, מה התקציב ל-2010?

יוסי סמולר:

ל-2010 התקציב הוא 179. למעשה, גם השנה זה היה 179, רק ברגע האחרון נתנו לנו תוספת קטנה, ונצלנו אותה עד תום.

אני אדלג על השקף הבא כי הזמן קצר. אני רק אזכיר כמה ציוני דרך בתוכנית החממות.

היו"ר רוברט אילטוב:

אני לא רוצה לדלג על הקריטריונים.

יוסי סמולר:

אתה תגיד לי על מה לדלג, ואני בשמחה רבה אדבר על כל דבר. בעיקרון, הזיכיון ניתן לשלוש שנים. התקופה של חברה בחממה היא שנתיים. זיכיון לבעלי מניות של חממה זה לשלוש שנים.

הקריטריונים לבחירת זכיין חדש הם רקע וניסיון בהשקעות הון סיכון. כמובן, השקעות בחברות היי-טק בכלל, וחברות הזנק בפרט. זה כמובן המשאבים הפיננסים שעומדים לרשותו אם הם מספיקים כדי להמשיך ולתמוך גם בחממה בתפעול, וגם בחברות בהשקעות מימון, בהשקעות המשך וכו'. אנחנו בוחנים כמובן את הערך המוסף שמביא אותו זכיין לחממה, אם הוא פיננסי, אם הוא עסקי, אם הוא טכנולוגי. אנחנו בודקים את כוונות הזכיין לגבי החממה, באיזה תחומי פעילות הוא רוצה להתמקד וכו'. וכמובן, את שיטת המעורבות שלו בניהול החממה.

היו"ר רוברט אילטוב:

לכמה שנים מקבל הזכיין את הזיכיון?

יוסי סמולר:

הוא מקבל את הזיכיון לשלוש שנים. אחרי שלוש שנים אם הוא רוצה להמשיך הוא מגיש בקשה ואנחנו בוחנים אותה לפי הקריטריון האלה - הארכת זיכיון נושאים לבדיקה. הקריטריונים שנבחנים זה כמה פרויקטים נקלטו במשך תקופת הזיכיון, זה ה-Deal Flow. זה תרומת צוות החממה בהנחיה המקצועית והעסקית של החברות, ההשקעות שעשתה החממה במימון המשלים, בהלוואות גישור, השקעות המשך בחברות בוגרות, וכמובן תרומת החממה ביצירת קשרים עם שותפים אסטרטגיים, לקוחות פוטנציאליים ומשקיעים. כל הדברים האלה נבדקים, עולים לוועדת החממות. ואם ועדת החממות מוצאת לנכון להמשיך ולאשר את הזיכיון אז היא מאשרת.

היו"ר רוברט אילטוב:

האם החזר ההלוואות הוא גם קריטריון להארכת זיכיון?

יוסי סמולר:

החזר ההלוואות, הוא לא כתוב כאן. אבל, הוא כן.

אני אמשיך לציוני דרך. ב-91 הוקמה התוכנית הזאת בעיקר עבור העולים החדשים שהגיעו מברית המועצות, והיה קשה למצוא להם מקום עבודה. אחר כך זה עבר איזה הסבה מסוימת, והחממות הפכו להיות חברות ללא מטרות רווח, כאשר בעלי המניות היו בעיקר עמותות ציבוריות, חברות עירוניות וכאלה, שהיו מוגבלות מבחינת הערך המוסף שהן יכלו לתרום לחברה, ובוודאי גם לצד הפיננסי. היעד העיקרי שלהם היה בעיקר פיתוח אזורי. בתחילת שנות האלפיים הגיעו למסקנה שצריך שיהיה יותר ערך מוסף מצד בעלי המניות של החממות לחברות בתוך החממה, והתחיל תהליך שנקרא הפרטה, למרות שהמילה הפרטה היא לדעתי לא מדויקת כי גם לפני כן וגם היום החברות הן פרטיות, רק לפני כן הן היו ללא מטרות רווח, ועכשיו למטרות רווח.

אני אקפוץ רגע לשקף הבא, ואסביר מה המהות של ההפרטה. הרעיון היה למשוך משקיעים פרטיים שיש להם ערך מוסף לחממה, כמו שאמרתי. הרעיון היה גם להפסיק לתמוך בתפעול השוטף, ולעומת זאת להגדיל את התמיכה במיזמים עצמם. לתת תמריץ גבוה לבעלי החממה לתמוך במיזמים. זה אותו סיפור של המניות שסיפרתי עליו מול הכסף שהמדינה משקיעה. הרעיון היה גם שהחזר המענק למדינה ייעשה על-ידי החממות, ולא על-ידי המיזמים, ועל ידי כך להפוך את המיזמים להיות יותר אטרקטיביים. זה היה עיקרון ההפרטה.

אני אחזור חזרה לציוני הדרך. תחילת ההפרטה התחילה ב-2002. יש היום 26 חממות. למעשה, 24. שתיים הן תעשייתיות, ואחר כך אני אגע בזה. הן כולן מופרטות, פרט לאחת שהיא נמצאת גם היא בשלבים מאוד מתקדמים של לעבור לחממה מופרטת.

ב-2005 הקמנו את החממה הייעודית לביו-טכנולוגיה בירושלים – חממת ביו-ליין. ב-2008, לפני שנתיים, הקמנו שתי חממות תעשייתיות מבוססות טכנולוגיה בחיפה ובערד. הרעיון בגדול של חממה תעשייתית זה לקלוט חברות שנמצאות בשלב היותר מתקדם של הפיתוח שלהן, ויותר לקראת המעבר מהפיתוח לייצור. גם החממה בחיפה, וגם בערד, הוקמו על סמך החלטות ממשלה.

היקף הפעילות נכון להיום – יש לנו 26 חממות ברחבי הארץ, מתוכן 23 חממות טכנולוגיות רגילות, נקרא לזה. יש חממה אחת שהיא ייעודית רק לנושא ביו-טכנולוגיה, וכמו שאמרתי היא בירושלים. יש שתי חממות תעשייתיות שהן מבוססות טכנולוגיה.

יש היום בחממות 179 חברות, מתוכן 81 בשנה א', 82 בשנה ב', ו-16 בשנה ג'. בממוצע יש לנו 7.8 חברות בחממה טכנולוגית רגילה. כל שנה אנחנו קולטים בין 75 ל-85 מיזמים חדשים, כאשר 90% מתוכם מסיימים את תקופת החממה.

מבחינת הפריסה הגיאוגראפית, אתם יכולים לראות שהם פרוסים על פני כל המדינה, החל מקצרין בצפון ועד שדה בוקר בדרום, כולל בקרית ארבע ובמקומות אחרים, כך שיש פה התפלגות די אחידה. דאגו כאן לפריסה יחסית רחבה, ולא למקד את כל הנושא הזה באזורים אורבאניים צפופים כמו: תל-אביב, ירושלים, חיפה וכו'.

תחומי הפעילות בחממות נכון לדצמבר 2009 - כמו שאתם רואים, רוב הפרויקטים בחממה, 60% בערך, הם מתחום מדעי החיים, כאשר הרוב, 41%, מתחום המכשור הרפואי, 16% מתחום הביו-טכנולוגיה/פארמה, והשאר זה ICT תוכנה ותקשורת שזה 23%, אלקטרוניקה זה 6%, ואיכות הסביבה שתופס תאוצה בתקופה האחרונה וכבר הגיע ל-13,4%. אם אינני טועה בשנה שעבר הוא היה בסביבות ה-8%.

כמובן שצריך להגדיר מדדים לתוכנית הזאת. יש יעדים, הגדרנו יעדים. עכשיו צריך להגדיר מדדים שיגידו לנו איך אנחנו עומדים ביעדים שהגדרנו לעצמנו. הנושא הזה נמצא כרגע בעבודה בתוכנית החממות הטכנולוגיות. אבל, הבאתי לפה מספר דוגמאות כאשר המדדים פה מדברים על שלוש רמות: מדדים להצלחה ברמת החברה הבודדת, מדדים להצלחה ברמת החממה, ובשקף הבא גם תראו מדדים להצלחה ברמת המדינה. ברמת החברה אמרנו שהמטרה העיקרית של החממה היא לקחת מיזם שלא יכול לגייס כסף, להכניס אותו לחממה, ליצור לו ערך, ולאפשר לו בסוף תקופת החממה כתוצאה מיצירת הערך לגייס כסף. לכן, הקריטריון של הצלחה במקרה הזה זה גיוס של כמות כסף מסוימת - במקרה הזה, בחרתי בתור דוגמה 500 אלף דולר - תוך פרק זמן מסוים מסיום תקופת החממה. במקרה הזה לקחתי דוגמה של 12 חודשים. זה במקרה רמת החברה הבודדת, ואחר כך נראה נתונים כמותיים לגבי העמידה בהצלחה הזאת.

מבחינת החממות, מדדים שיכולים לבוא בחשבון הם מהו אחוז החברות שמצליחות במשך תקופת הזיכיון לעשות את מה שאמרתי קודם, כמות הפרויקטים שנקלטים בחממה במשך תקופת הזיכיון, התרומה של הצוות, וההנחיה המקצועית והעסקית, ההשקעות של החממה במימון משלים, הלוואות גישור, השקעות המשך בחברות, וכמובן התרומה של החממה בקישוריות לשותפים ולקוחות ומשקיעים, והחזר השקעות כמובן.

היו"ר רוברט אילטוב:

מהו בערך אחוז של החברות שמחזירות את ההשקעה?

יוסי סמולר:

יש לי שקף, ואני תיכף אראה אותו בפירוט.

מבחינת המדינה המדדים שיכולים לבוא בחשבון זה אחוז החברות שהן פעילות במשך X שנים לפחות מתום תקופת החממה. אחוז החברות שהצליחו להגיע לרווחיות - זה נושא מאוד חשוב. בסופו של דבר, אנחנו רוצים לפתח גם תעשייה פה במדינה. אחוז החברות שהצליחו להגיע למכירות בהיקף של עשרות או מאות מיליוני דולרים. אחוז החברות שהצליחו להגיע לתעסוקה של עשרות או מאות עובדים. אחוז החברות שהצליחו לגייס כסף פרטי בהיקף מסוים לפחות וכו'. וכמובן האחרון שזה כמות הכסף המצטבר שהשקיעה המדינה בחברות חממה בהשוואה לכמות הכסף הפרטי שהושקע בחברות האלה. יש לי שקף שמראה נתונים כמותיים על הנושא הזה, והוא די מרשים.

עכשיו קצת נתונים כמותיים. מאז שהתוכנית התחילה עד היום, אנחנו הצהרנו – 1,209 חברות שסיימו את החממות. אני לא אעבור איתכם על כל המסלולים האפשריים מאז. אבל, אם נסתכל על המשבצת האדומה למטה, אנחנו רואים שהיום עדיין פעילות 444 חברות שהן בסביבות 40% מהחברות. אם נסתכל על התפלגות אורך החיים של אותן 444 חברות נוכל לראות ש-75% מהחברות האלה כבר פעילות שלוש שנים ויותר, ולמעשה 50% פעילות משש שנים ומעלה. אם משווים את הנתונים האלה לנתונים בתחום ההיי-טק בכלל בארץ ובעולם, סך הכול הנתונים האלה מאוד מרשימים.

אם נסתכל על התפלגות אורך החיים של חברות ברות חממה בכלל, לא רק אותן 444 חברות שהזכרתי קודם, אפשר לראות ש-55% מהחברות הן פעילות שלוש שנים לפחות מאז סיום החממה, 40% פעילות לפחות חמש שנים וכו'. אנחנו יכולים לראות שרבע מהחממות – 26% - - -

עמיר פרץ:

ואיפה אלה שלא מצליחות להשלים תשעה ירחי לידה?

יוסי סמולר:

הן נסגרות. אם תסתכל תוכל לראות כי 55% מהחברות חיו שלוש שנים ומעלה.

עמיר פרץ:

איפה אלה שהן בין שנה לשלוש? אולי הן יותר? כמה יש?

יוסי סמולר:

בשקף הזה אתה רואה ש-40% מתוך אלה שהתחלנו הן פעילות. זה אומר שה-60% לא המשיכו להתקיים.

קריאה:

כמה לא סיימו את החממה?

עמיר פרץ:

הוא אומר 60%.

יוסי סמולר:

התחילו את החממות 1,200.

עמיר פרץ:

זה לא רשום, שהעמודה הזאת תופיע.

יוסי סמולר:

הוא התכוון שבשקף הזה צריך לציין גם כמה חברות לא סיימו את החממה.

בשקף הזה אנחנו רואים בקו הכחול את כמות הכסף המצטברת שהשקיעה המדינה עד היום בחברות חממה. הנקודה האחרונה מצד ימין מציינת את כמות הכסף שהושקעה עד סוף 2008. 500 מיליון דולר הושקע עד היום על-ידי המדינה בחברות. מצד שני, אם נסתכל על הקו האדום הוא מראה את כמות הכסף המצטברת שהושקע על-ידי משקיעים פרטיים באותן חברות. הכמות הזאת הגיע ל-2,5 מיליארד. זה אומר שיש פה יחס מינוף של 1 ל-5. על כל דולר שהשקיעה המדינה, 5 דולרים הושקעו חזרה על-ידי גופים פרטיים בחברות האלה.

עמיר פרץ:

יש בעיה בנתון כזה. אתה צריך להחליט מתי אתה מתנתק מהחישובים האלה. אתה לא יכול להמשיך את זה עד אין סוף. כלומר, ברגע שזה הופך לחברה יצרנית לכל דבר ועניין.

היו"ר רוברט אילטוב:

לא, ברגע שזו חברה יצרנית הם כבר לא נתמכים יותר.

יוסי סמולר:

אנחנו מדברים על חברות שעוזבות חממות, והן עדיין לא יכולות לחיות בכוחות עצמן. הן לא חממה, הן עזבו את החממה. אבל, הן חברות הזנק שעדיין לא הגיעו למצב שהן יכולות לחיות בכוחות עצמן. הן עדיין זקוקות לגיוסי כסף.

עמיר פרץ:

מה הטווח שבו אתה מחליט שחברת הזנק סיימה?

יוסי סמולר:

כשהיא מגיעה לרווחיות.

עמיר פרץ:

האם זה יכול להימשך עד אין סוף?

יוסי סמולר:

לא עד אין סוף, תלוי באיזה תחום. חברות בתחומים מסוימים כמו תוכנה, יותר קל להגיע לרווחיות, ואז זה יכול להיות גם אחרי שלוש או ארבע שנים. ובחברות בתחומים יותר קשים כמו בתחומי פיתוח תרופות וכאלה, זה יכול להגיע גם ל-15 שנה. לכן, זה מאוד תלוי באיזה תחום אתה נמצא. אבל, בעיקרון כשחברה מגיעה לרווחיות - למעשה, זה אולי אחד אבני הדרך הכי חשוב בחיי החברה – אז היא לא תלויה במקורות חיצוניים, והיא יכולה כבר להתחיל לחיות בכוחות עצמה.

עמיר פרץ:

מהי היחסיות? האם יש איזושהי נוסחה ליחסיות בין ההשקעה של המדינה להשקעה הפרטית או שיש רק נוסחת מינימום? זאת אומרת, אם אני משקיע ואני בשלב ההזנק, על כל 10 מיליון שלך אני משקיע 100 – אתה מבסוט. ואם אני רוצה להשקיע רק מיליון, האם יש איזושהי נוסחת מינימום של שקל תמורת שקל?

יוסי סמולר:

לא, אין נוסחת מינימום פה. האם אתה מתייחס לנקודת הכניסה לחממה או שאתה מתייחס בכלל?

עמיר פרץ:

בכלל. מהי נוסחת היחסיות שאתה קובע בין השקעת מדינה להשקעת הגורם המשקיע בשלב ההזנק?

יוסי סמולר:

אני לא קובע. בשלב שחברה נכנסת לחממה, אני, המדינה, משקיעה 85% מזה, ומבקשת מבעלי המניות הפרטיים להשקיע 15% לפחות. זה המינימום שאני מבקש.

עמיר פרץ:

כמה זמן?

יוסי סמולר:

במשך שנתיים.

עמיר פרץ:

מה קורה אחר כך?

יוסי סמולר:

אחר כך החממה יוצאת לדרכה. היא חברה פרטית לכל דבר. אני לא משקיע. אני משקיע רק בחממה.

עמיר פרץ:

אתה משקיע רק בשנתיים. זה סיפור אחר לגמרי.

אבי ענתי:

האם יש שקף שמראה רווחים ביחס להשקעה? לא רווחים של המדינה, אלא רווחים של החברות ביחס להשקעה של המדינה.

היו"ר רוברט אילטוב:

חברים, תרשמו בבקשה את כל השאלות, אחרת אנחנו לא נצא מזה. אני מבקש מיוסי להמשיך בהצגת השקפים הבאים ממש בזריזות. למי שיהיו שאלות אני אתן זכות לשאלות והבהרות.

יוסי סמולר:

קצת נתונים לגבי גיוסי כסף בהמשך. אם נסתכל על הנתונים באדום שם אנחנו יכולים לראות שבערך 49% מתוך החברות גייסו 500 אלף דולר לפחות. זאת אומרת, הגדרנו את זה כפרמטר להצלחה של חברה שמסיימת חממה. סך הכול, סיכויי הצלחה של 49% הם סיכויים גבוהים מאוד אם אתם משווים את זה למה שקורה בתעשיית ההיי-טק בכלל.

השאלה איך השפיע המשבר הכלכלי על החברות שמסיימות את תקופת החממה היא נקודה מאוד עקרונית והייתי רוצה להדגיש אותה. קרנות הון סיכון, לצערנו, מתמקדות היום בעיקר בהשקעות המשך בחברות הפורטפוליו שלהן. ואם הן כבר משקיעות בחברות חדשות, אז הן משקיעות בעיקר בחברות שנמצאות בשלב הרבה יותר מתקדם, עם רמת סיכון הרבה יותר נמוכה. למעשה, אין היום השקעות כמעט בחברותSeed היום מצד קרנות הון סיכון. המשמעות היא שחברות שמסיימות היום את תקופת החממה מתקשות מאוד לגייס כסף, וחלק גדול נאלץ לצערנו להפסיק פעילות.

אם נסתכל על כמה נתונים – תסתכלו רק על הצד השמאלי.

היו"ר רוברט אילטוב:

האם אתם מחליטים גם בעצמכם להפסיק את המימון?

יוסי סמולר:

כן. קודם כל, החממה יכולה להחליט שהיא רוצה להפסיק לפעול בפרויקט. יש תוכנית פעולה עם אבני דרך. אם פרויקט לא עומד באבני דרך יש לנו בודק מקצועי שמלווה את החברה הזאת לאורך כל החממה. אם הוא הגיע למסקנה שהחברה לא מתקדמת כמו שרצינו, והכסף לא מושקע כמו שרצינו אז הוא ממליץ להפסיק. זה עולה לאישור ועדות החממות, ואנחנו מפסיקים, בוודאי.

היו"ר רוברט אילטוב:

כך גם לגבי החממות שלא עומדות בתנאים?

יוסי סמולר:

חממות גם.

היו"ר רוברט אילטוב:

יש מקרים שאתם מבטלים את הזכאות?

יוסי סמולר:

לא באמצע. אם נגמרת תקופת הזיכיון, ואנחנו מגיעים למסקנה שהחממה לא עמדה ביעדים שלה אז כמובן אפשר להפסיק.

עמיר פרץ:

מה גורל ההשקעה שלך אז?

יוסי סמולר:

ההשקעה שלי היא לא בחממה, היא בחברות.

עמיר פרץ:

בחברה, מה קורה אם הפסקת חברה?

יוסי סמולר:

אז זה הלך לטמיון. זה הון סיכון.

אתם יכולים לראות שמיולי 2008 עד יוני 2009 אחוז החברות שהצליחו לגייס כסף ירד ל-34% מ-63% שנה קודם. זאת אומרת, יש פה ירידה ממש משמעותית ביכולת החברות לגייס כסף.

פתרונות אפשריים שאנחנו כרגע בודקים זה לנסות להאריך את התקופה של השהות לפחות עד לסוף 2010 מתוך תקווה שאולי ישתפר המצב הכלכלי בשוק. כמו כן, אפשרות של הקמת קרנות של כסף פרטי עם מינוף ממשלתי כדי לעזור לחברות כאלה, ולנסות לראות אולי אפשר לתת תמריצים למשקיעי הון סיכון בכל אופן להשקיע.

היו"ר רוברט אילטוב:

איפה עומד המינוף עם הממשלה?

יוסי סמולר:

יש כרגע כמה הצעות שהועלו, והן נבדקות בלשכת המדען הראשי.

היו"ר רוברט אילטוב:

האם יש לך דוגמה להצעות?

יוסי סמולר:

יש גופים פרטיים שבאו ונפגשו איתנו, עם המדען כמובן, והציעו הצעה שהם יביאו כסף, והמדען ישקיע כסף. והם מוכנים להתחייב להתמקד בחברות שמסיימות חממה. זה נראה כיוון אפשרי כמובן.

אפשר כמובן לשקול תמריצים גם למשקיעי הון סיכון להשקיע בחברות Seed שהיום כמו שהראיתי זה לא כל כך קורה. אפשר גם להסתכל על חממות תעשייתיות, אלה שהזכרתי קודם, כחממות המשך, ולהקים עוד חממות כאלה שתקלוטנה חלק מהחברות שמסיימות את החממות הרגילות.

עד כאן המצגת שלי, ואני בכוונה קיצרתי.

עמיר פרץ:

יש לי שאלות. אני מתנצל שאיחרתי, אני מניח שאמרת את זה בשקפים הראשונים. איפה הריכוזים הכי משמעותיים של החממות?

יוסי סמולר:

זאת הפריסה הגיאוגראפית, וכמו שאתה רואה היא נמצאת פרוסה על כל פני כל המדינה, מקצרין בצפון ועד שדה בוקר בדרום. זאת המדיניות פחות או יותר. אנחנו לא רוצים לרכז חממות רק במקומות מסוימים. יש 26 חממות, סך הכול.

עמיר פרץ:

האם החלוקה היא פחות או יותר שווה בין ה-1,209?

יוסי סמולר:

כן, כפי שאתה רואה די אחידה.

עמיר פרץ:

האם יש לך מקום שבו הריכוז הוא הרבה יותר גדול מבחינת היחידות הטכנולוגיות בתוך החממה?

יוסי סמולר:

לא, לא. גם זה מפולג. כמו שאמרתי, יש 7,8.

עמיר פרץ:

האם יש התמחות? איך אתה מנתב יזם של חברה של סטארט-אפ חדש לחממה כלשהי? האם זה לפי אזור גיאוגראפי, או לפי סוג הטכנולוגיה, לפי סוג הפיתוח? האם יש משהו של יתרון יחסי ביניהם?

יוסי סמולר:

כל חממה בוחרת להתמחות בתחום מסוים. אנחנו נותנים לשוק החופשי להגדיר לעצמו במה הוא רוצה להתמקד, אלא אם כן יש חממות מסוימות שאנחנו מחליטים שהן תהיינה ייעודיות לנושא מסוים.

יש באתר אצלנו רשימה של כל החממות עם נתוני קשר איך להתקשר לחממות, ותחומי הפעילות שלהן וכו'. יזם שרוצה להתקבל לחממה הוא בוחר לו קודם כל את החממה שקרובה לאזור הגיאוגראפי שלו, ולתחום העיסוק שלו וכו' וכו'.

עמיר פרץ:

אתה אומר - יחסים בין החממה ליזם.

יוסי סמולר:

כן, אנחנו לא מתערבים בזה.

עמיר פרץ:

בהשקעה הממשלתית כשאתה מדבר על 85%, האם יש לך רף מקסימאלי?

יוסי סמולר:

יש תקציב מאושר שהוא נניח שני מיליון שקל. המדינה משקיעה עד 85% מזה, לא יותר מזה.

עמיר פרץ:

רף מקסימאלי שני מיליון לחברה. האם יש לך איזשהן זכויות של העברת חברה מגורם אחד לגורם שני, או שאתה לא נכנס לזה? זאת אומרת, המדינה לא קנתה לעצמה שום זכות כלשהי בשום שלב על המיזם עצמו בגין ההשקעה.

יוסי סמולר:

לא.

עמיר פרץ:

נניח וחממה מודיעה לך שהיא החליטה לסגור. בכל זאת השקעת שם מיליון, מיליון וחצי שקל. האם יש לך זכות להגיד: אני אשמר אצלי את מה שקניתם עד עכשיו. יכול להיות שבעוד שנתיים פתאום יסתבר שכולם רוצים לטפל בקרחת שלהם, והרעיון של המצאת איזה אנזים לשערה הקטנה בצד השני הופך למבוקש. הוא אצלך. האם יש לך מאגר של מיזמים בסטנד-אפ שהם לא עברו את הסף? לצערנו, הרבה פעמים הסיטואציה היא שהעיתוי הוא לא בדיוק העיתוי, וכמה שנים אחר כך מסתבר שמישהו שחשב על כך קודם נכנס לצרות צרורות, וההוא שהגיע חמש שנים לאחר מכן קטף את כל הקופה. מה הזכויות שלך בעסק?

יוסי סמולר:

אז כן. אם חממה מחליטה להפסיק, עדיין יש חברות בתוך החממה.

עמיר פרץ:

לא חממה, חברה.

יוסי סמולר:

אם חברה מפסיקה לא סוגרים את המפתח וזהו. מכניסים אותה למה שנקרא תקופת הקפאה.

עמיר פרץ:

מי בעל הבית של תקופת ההקפאה?

יוסי סמולר:

החברה כבר הפכה להיות חברה פרטית. ברגע שהיא עוזבת את החממה - - -

עמיר פרץ:

היא סגרה אחרי שנה, מי בעל הבית של ההשקעה הזאת?

יוסי סמולר:

יש בעלי מניות. יש את החממה שהיא בעלת מניות שם, יש משקיעים אחרים שהשקיעו.

עמיר פרץ:

אבל, הכסף הוא שלך.

יוסי סמולר:

לי אין.

היו"ר רוברט אילטוב:

המדינה נותנת הלוואה.

יוסי סמולר:

המדינה לא מחזיקה מניות בחברות. זה הלוואה, כן.

עמיר פרץ:

אני שאלתי אותו מה קורה עם הכסף במהלך השנתיים, והוא אמר שזה יורד לטמיון.

היו"ר רוברט אילטוב:

לא, יש סיכון שהכסף ירד לטמיון. אבל, זו בעצם הלוואה.

יוסי סמולר:

אתה החסרת אולי את הפרק שאני דיברתי עליו, על תמורת המענק שאנחנו נותנים.

עמיר פרץ:

אגב, אין לי בעיה עם תפיסה שאומרת שמשקיעים הרבה כסף בהנחה ש-X ממנו יורד לטמיון. לוקחים סיכון כדי להניע דברים. אני בעד התפיסה. אני רק אומר, אם בכל זאת מישהו הלך, למי שייך המידע הזה?

יוסי סמולר:

קודם כל, התשובה היא כן. לוקחים פה סיכון, וחלק מההשקעות האלה יורדות לטמיון. יש בכל אופן מנגנון היום שתמורת הכסף שהמדינה נותנת הלוואה לחברה - המדינה לא רוצה להחזיק מניות, אז היא נותנת את המניות האלה לחממה. אבל, היא משעבדת אותן תחת השם של המדינה. כל עוד הכסף לא מוחזר למדינה, השעבוד לא מוסר.

חברה כזאת שמפסיקה את הפעילות, אם בשלב מסוים היא ממשיכה, והחממה רוצה לממש את המניות שלה היא צריכה להחזיר לנו את ההלוואה כדי שהשעבוד יוסר.

היו"ר רוברט אילטוב:

אני אשמח מאוד אם תוכל לחזור על השקף של החזר ההלוואות, ולתת לנו פירוט קצת יותר לעומק. למעשה, זוהי השאלה שעלתה פה. אם אנחנו נותנים את הכסף, כמה כסף חוזר, ואיך הוא חוזר? וכן, לאן הוא הולך כשהוא חוזר?

יוסי סמולר:

החזר ההלוואות מתבצע היום בשני אופנים. האחד הוא החזר יזום על-ידי החממה. השני, החזר כתוצאה ממכירת מניות של החממה בחברה. כמו שאמרתי, שיעבוד על המניות לא יוסר עד שהיא לא תחזיר לנו את הכסף. אלה שני האופנים.

אני אדלג על הסעיף השני מפני שהוא פחות רלוונטי לכרגע. נסתכל על הסעיף השלישי. למעשה, עד סוף שנת 2009 החממות היו אמורות להחזיר הלוואות שניתנו ל-31 חברות בהיקף של 81 מיליון שקל. בפועל, החממות החזירו הלוואת עבור 6 חברות, בהיקף כולל של 14 מיליון שקל. למעשה, למעט חברה אחת, ההלוואות עבור כל יתר החברות הוחזרו בעקבות אקזיט. זאת אומרת, כשהחממה מימשה את המניות שלה בחברה, אז היא החזירה את ההלוואה למדינה.

היו"ר רוברט אילטוב:

מה קורה עם 25 החברות האחרות?

יוסי סמולר:

עדיין נשארות פתוחות, ובמקרה הזה יש למדינה אופציה לממש את המניות המשועבדות אם היא רוצה - זה לגבי שאר החברות.

היו"ר רוברט אילטוב:

מה קורה עם התקציב שמתקבל בחזרה?

יוסי סמולר:

כסף שמתקבל חזרה חוזר חזרה למדען הראשי.

עמיר פרץ:

הכסף שלך ממוחזר כל שנה, או שאתה מקבל תקציב נוסף?

יוסי סמולר:

לא. הכסף שמתקבל הוא חלק מהתקציב שניתן לי.

עמיר פרץ:

זו המסגרת שלך שאיתה אתה צריך לנוע בהחזרים? אתה לא מקבל תוספות?

יוסי סמולר:

לא מקבל תוספות.

עמיר פרץ:

גם אם אתה מוכיח שחלק ירד לטמיון לא משלימים לך את האמבטיה?

יוסי סמולר:

לא, נותנים לי כל שנה תקציב מסוים שמחליטים שהוא יהיה התקציב לתוכנית החממות.

עמיר פרץ:

יש לך כל שנה תוספת?

יוסי סמולר:

בוודאי, כן. יש לי כל שנה תקציב. לפעמים הוא יותר קטן, לפעמים הוא יותר גדול.

עמיר פרץ:

לא חשוב, יש לך תוספת למסגרת.

יוסי סמולר:

כן, בוודאי.

עמיר פרץ:

זאת אומרת, אם יהיה החזר טוב אנחנו יכולים בעוד חמש שנים לעמוד במצב שהמחזור שלך גם מיליארד דולר.

יוסי סמולר:

לא, זה תלוי באגף התקציבים.

היו"ר רוברט אילטוב:

זה חוזר למדען הראשי שקובע את המדיניות.

עמיר פרץ:

האם הוא לוקח את מה שאתה מחזיר לצרכים אחרים?

היו"ר רוברט אילטוב:

יש ענפים נוספים שפועלים.

יוסי סמולר:

בהחלט יכול להיות.

עמיר פרץ:

לפחות הוא צריך להתחייב במקביל לשמור על המסגרת של ה-500 מיליון שתהיה פחות או יותר בפעילות קבועה, כן או לא? אני רוצה להבין, אני מצטער שאני נכנס לכם לבוכהלטריה הפנימית של המדען הראשי, אבל זה הקובע. זה הרי הכסף הכי נזיל שיש לכם, זה לא כסף שחוזר לאוצר. זה לא כמו דוחות המשטרה שהולכים לאוצר ואחר כך הוא צריך להתחשבן איתם. יש לך פה כסף נזיל מאוד שהוא גם גמיש, והמדען הראשי יכול לעשות בו הרבה מאוד.

יוסי סמולר:

לשכת המדען הראשי כשהיא מציבה לי תקציב, היא לוקחת בחשבון גם תצפית של כמה כסף יוחזר חזרה, וזה חלק מהתקציב שעומד לרשותי.

עמיר פרץ:

עזוב את הטכניקה, אותי מעניין אם המדען הראשי נוקט מבחינתי, לא מבחינתך, במדיניות נכונה, כן או לא. מה זה מדיניות נכונה מבחינתי? שיש אמבטיה. נניח, 500 מיליון דולר זה המחזור שלך בעשר שנים. אחד יוצא, נשאר לך כסף, נכנס וכו', ואתה מתנהל. אתה אומר: אבל, אם חזר לי יותר מידיי? למדען הראשי יש עודף. אבל, לפחות אם יש לך חוסר אז שימלא לך את העסק. אם הוא מתחייב שיש איזה רף מינימאלי שממנו לא יורדים, זה בסדר – אין לי בעיה. אם יש הרבה מימושים זכותו המלאה לקחת את זה לצרכים אחרים, וזה לגיטימי, וזה בסדר גמור. אבל, שלא יהיה מצב שהוא לוקח לצרכים אחרים, ולאט לאט בעוד חמש שנים נראה שהשקף שלך מדבר על מחזור כולל של 400 מיליון ולא 500.

יוסי סמולר:

ממה שנמסר לי מלשכת המדען הראשי, כסף שחוזר מהחזר הלוואות חוזר חזרה לתוכנית החממות.

עמיר פרץ:

בסדר גמור.

היו"ר רוברט אילטוב:

יוסי, תודה רבה. אני רוצה בכל אופן להבהיר שזוהי הפעם הראשונה שהדיון הזה הוא כזה רחב ועמוק בנוגע לחממות. החממות הוקמו באמת לצורך קליטת עלייה, והיום הן יותר רחבות. הן קולטות גם את הישראלים, והחממות הן בעצם היום אחד הדברים שבאמת נותן פתרון לחברות הזנק שהן בתחילת דרכן.

אנחנו מאוד מוגבלים בזמן, אנחנו צריכים לסיים בשעה 10:30. לכן, אני מבקש לדבר מאוד בתמצות. לידיה לזנס נמצאת? לא. האם יש פה נציג של המדען הראשי, או ממשרד התמ"ת?

קריאה:

ממשרד התמ"ת. אני לא יודע אם אני יכול לדבר בשם המדען הראשי במקרה הזה.

היו"ר רוברט אילטוב:

חיים קופנס, בבקשה.

חיים קופנס:

שמי חיים קופנס, אני שותף עצמאי בקרן הון סיכון JVPשהיא גם בעלים של חממה בשם JVP סטודיו, ומטעם הקרן אני מנהל את החממה. ברשותכם, הייתי רוצה להתייחס בכמה מילים לתוכנית החממות, ואולי להעיר כמה הערות.

היו"ר רוברט אילטוב:

אנחנו שמענו את הצד האחד, והיינו רוצים לשמוע ממך אם יש איזשהן בעיות בירוקראטיות, צווארי בקבוק, נושאים שצריך לתקן. אנחנו נשמח להתייחס לזה.

חיים קופנס:

בשמחה. קודם כל, לפני שאני אדבר על בעיות אני רוצה לתת קצת שבחים.

עמיר פרץ:

קודם כל, תאר לנו איפה נמצאת החממה הזאת, כמה חברות יש בה, ומהי הפעילות. אחר כך תעבור לשבחים.

חיים קופנס:

החממה נמצאת כאן בירושלים. אנחנו פעילים מזה שש שנים. יש לנו כיום שלוש וחצי חברות שהן אקטיביות. החצי היא חברה שנמצאת לקראת סיום דרכה. המטרה שלנו היא לבצע בערך ארבע השקעות חדשות מידי שנה. התחלנו עכשיו את תקופת הזיכיון השלישית שלנו. זאת אומרת, סיימנו שתי תקופות זיכיון של שלוש שנים. כמו שיוסי אמר, אנחנו חממה ששייכת לגוף פרטי, לקרן הון סיכון.

עמיר פרץ:

על מה אתה מדבר? האם אתה מדבר על מוצרי אנימציה וכו'?

חיים קופנס:

ההתמקדות שלנו היא בתוכנה.

עמיר פרץ:

אתה מדבר על חממה שמתעסקת באנימציה ובסרטים?

חיים קופנס:

היא עוסקת גם באנימציה ובסרטים. ההגדרה שלנו היא התעסקות בתוכנה בתחומים של מדיה, כאשר המדיה יכולה להיות אנימציה וסרטים בצד אחד, משחקים בצד השני, אינטרנט בצד השלישי. אבל, גם תוכנות.

עמיר פרץ:

מי היזם מאחורי העניין?

חיים קופנס:

הראל מרגלית.

עמיר פרץ:

אה, זה של הראל מרגלית. ביקרתי שם, ועכשיו יש לי מושג.

חיים קופנס:

קודם כל, אני חושב שתוכנית החממות, וצריך לציין את זה לשבחה, היא אחת התוכניות החשובות ביותר שהמדען הראשי מפעיל. המטרה של התוכנית הזאת היא לטפל בכשלי שוק, ובעצם לטפל בשני מקרים. מקרה שבו כסף פרטי לא מוכן להשקיע כיוון שמצב החברה שבה אנחנו מדברים הוא מסוכן מידיי, ומצב שני הוא בעצם מצב שבו ניתן לממש, או ניתן למנף אחר כך את הכסף הציבורי על בסיס כסף פרטי שישקיע בחברה לאחר מכן.

כמה מילים עלינו כדי להסביר את שתי הנקודות האלה. כמו שאמרתי, אנחנו מפעילים קרן הון סיכון, קרן שהיא פרטית לחלוטין. אבל, כשאנחנו מסתכלים על מיזם ואותו אנחנו מפנים לחממה, זה מיזם שאנחנו לא מוכנים להשקיע בו דרך הקרן. אנחנו לא מוכנים להשקיע בו כי הצוות לא מגובש, כי השוק לא מוכח, כי המוצר עדיין לא קיים. לפעמים, כל מה שיש ליזמים זה מצגת Power Point. אנחנו כן מוכנים להשקיע במיזם הזה דרך - - -

עמיר פרץ:

הקרן חופפת חממה?

חיים קופנס:

הקרן משקיעה בפרויקטים שהם בוגרי חממה.

עמיר פרץ:

האם יש לכם, לקרן, לא לחממה, פרויקטים נוספים?

חיים קופנס:

ודאי, הקרן עצמה היא קרן הון סיכון, והיא משקיעה בפרויקטים גם בארץ וגם בחו"ל שנמצאים לרמת בשלות מסוימת.

עמיר פרץ:

או,קיי, אתה לא שם את כל הביצים שם.

חיים קופנס:

לא, בוודאי שלא. חלק מההשקעות בקרן זה בפרויקטים שהם בוגרי חממה. כשפרויקט מגיע אלינו אנחנו בעצם שוקלים את השיקול של הסקטור הפרטי, האם אנחנו רוצים להשקיע בו דרך הקרן במידה והפרויקט הזה הוא מוכח, ויש לו כבר את כל הקריטריונים להשקעה, או האם אנחנו מפנים אותו לחממה במידה ואנחנו רוצים למנף את הכסף הציבורי על בסיס ההשקעה שלנו לפרויקטים שמטבע הדברים שלהם הם מאוד מסוכנים? אני יכול להגיד שבפרויקטים שאנחנו משקיעים בהם דרך החממה אנחנו לא היינו משקיעים אלמלא הזיכיון של החממה. זאת אומרת, זה בעצם החשיבות של אותה חממה.

במבחן התוצאה – ויוסי קודם הראה את השקף של המינוף של הכסף הפרטי לעומת הכסף הציבורי, אני חושב שזה שקף מאוד חשוב, וחייבים להסביר אותו. ההסתכלות כאן באה ואומרת דבר כזה. יש לנו כסף ציבורי שגרם ללידה של חברות. החברות האלה לא היו נולדות אלמלא הכסף הציבורי, ועכשיו השאלה היא כמה כסף פרטי זרם לתוך אותן חברות בהשקעות המשך? במקרה שלנו, דרך אגב, אנחנו יכולים להציג סטטיסטיקה שאומרת שכל דולר ציבורי יצר 20 דולר פרטיים. אנחנו נמצאים במצב שהוא הרבה מעל לממוצע שאותו יוסי הציג, כך שבעצם אנחנו יכולים להראות גיוסים של בערך 80 ומשהו מיליון דולר על בסיס ההשקעה הממשלתית בחברות בתחילת הדרך שלהן. זהו בעצם המבחן מנקודת ראות המדינה. זה גם בעצם המבחן מטעמנו שבודק למה כדאי לנו להיות בעלים של חממה.

עוד פרמטר אחד חשוב, ובזה אני אסיים את השבחים, זה שאקזיט אחד שהיה לנו בתוכנית החממות כיסה בעצם את כל ההשקעה הציבורית. זאת אומרת, ההחזר למדינה שאנחנו החזרנו כתוצאה ממכירה של חברה אחת מתוך כל ההשקעות שעשינו החזיר את ההשקעה הציבורית בכל החברות כולן שבהן בעצם המדינה השקיעה דרך הפלטפורמה שלנו. כך, שבעצם מנקודת ראות המדינה, יתר ההשקעות הולכות להיות רווח אמיתי.

עכשיו הגענו לשאלה מה צריך לעשות הלאה? לפני כשבע שנים התחילה הפרטה של חממות, ומה שבעצם הופרט זה הזיכיון לתפעול חממה. מה שבעצם לא נגמר, ולא נגמר עד היום, זה ההסתכלות של הרגולאטור, של המדינה, על החממות כעל גוף שצריך לדווח למדינה, וכעל גוף שהמדינה בעצם עוסקת בניהול מאוד מאוד אקטיבי של הפעילויות שלו. זה מתחיל מדברים מאוד קטנים. אנחנו,למשל, צריכים לבקש אישור מהרגולאטור, מהמדינה, על נסיעה של חברה לחוץ לארץ. זאת אומרת, כדי שהנסיעה הזאת תהיה מוכרת ותופיע במסגרת תקציב שהמדינה מוכנה להשתתף בו, צריך לבקש אישור. למה? כי פעם ב-1990 כשהתוכנית הזאת התחילה, נסיעות לחוץ לארץ היה מצרך נדיר שנתפס כלוקסוס. היום אני לא חושב שיש מישהו שמתייחס לזה כאל לוקסוס. אלו נסיעות עבודה לכל דבר.

אם כן, יש דברים קטנים. אבל, יש גם דברים גדולים. הדבר הגדול המרכזי הוא נושא של החזר ההלוואות לאחר שש שנים שזה נושא שמאוד מפריע לקיומן של חברות, כי אנחנו היום בעצם נמצאים היום בסוף הגל הראשון של ההשקעה של החממות המופרטות. הרבה מאוד חברות מתחילות לסיים את אותו מחזור של שש שנים, וכמו שיוסי אמר, או הראה בשקפים שלו, הרבה מאוד חברות נמצאות היום במצב שבו הן צריכות להחזיר את ההלוואה. בעולם שבו אנחנו פועלים, מקובל שחברה מבשילה אחרי שמונה שנים. לפעמים, אחרי עשר שנים. בעולם של ציוד רפואי זה יכול לקחת הרבה יותר זמן.

היו"ר רוברט אילטוב:

האם יש לכם דיאלוג בנושא הזה עם המדען הראשי?

חיים קופנס:

יש לנו דיאלוג, וצריך לפתור את הבעיות האלה, כי אחרת הבעיות האלה מייצרות בירוקרטיה מצד אחד, ומחסומי כניסה מהצד השני לתוכנית החממות.

היו"ר רוברט אילטוב:

מהי ההצעה שלכם היום?

עמיר פרץ:

אתה בטוח שתחזיר בעוד שנתיים, או שתבוא בעוד שנתיים ותגיד ששמונה לא מספיק? דבר איתנו ישר, אנחנו נדבר עם התמ"ת על כל נושא. אבל, שיהיה הגיוני.

חיים קופנס:

אני מסתכל על הדברים מנקודת ראות של קרן הון סיכון, ואני מסתכל על הסטטיסטיקה של קרן.

עמיר פרץ:

אתה התחייבת לפני שש שנים בחוזה. אתה יכול להגיד שהמשבר הכלכלי האחרון יצר מצב חדש, ושאתה מבקש להתחשב, ושיעשו פריסה יותר ארוכה. זה הגיוני, וזה בסדר. אתה לא יכול להגיד שהנורמה מהיום תהיה לפי מדד סיכון כלשהו. אתה יכול להגיד: תחלקו תחומים. תחום הרפואה יהיה עשר שנים, תחום ההיי-טק יהיה ארבע שנים - זה בסדר. אל תעשה שינוי חוזים בדיעבד עם המדינה כי זו שיטה שאני לא אוהב. קודם כל, היזמים חותמים, ואחר כך אומרים: בסדר, כשיגיע הרגע להחזיר נבוא ונגיד: כן יכולים, לא יכולים. אין בזה היגיון.

חיים קופנס:

אני חלילה לא חושב שצריך לשנות פה חוזים בדיעבד.

עמיר פרץ:

אני בעדכם, אבל אני גם צריך להגן על האינטרסים של המדינה.

היו"ר רוברט אילטוב:

בשביל זה שאלתי אם יש דיאלוג. אם לא היה דיאלוג אז בטח המדען הראשי לא היה מסכים לזה.

יוסי סמולר:

יש דיאלוג, ואנחנו בוחנים עכשיו כל מיני דברים.

חיים קופנס:

קודם כל, קיים דיאלוג. שנית, אף אחד לא בא ואומר: אנחנו רוצים לשנות חוזים בדיעבד. אנחנו באים ואומרים שני דברים. אנחנו באים ואומרים דבר אחד. כיום יש משבר כלכלי מאוד קשה, ובמצב שבו המדינה תבקש החזר ההלוואות, מה שיקרה בסופו של דבר זה שהמדינה תמצא את עצמה מחזיקת מניות בהרבה מאוד מהחברות האלה כי ההלוואות לא יוחזרו, וכתוצאה מכך המדינה תקבל את המניות. ואז בעצם אנחנו מעבירים את הכדור של ניהול אותן חברות למדינה, והמדינה לא אמורה להתעסק בזה. זה דבר אחד, ולכן נקודתית צריך לפתור את זה.

מנקודת ראות של מה קורה הלאה, אנחנו באים ואומרים את הדבר הבא. המספר שש שנים הוא מספר שרירותי. אין לו איזושהי משמעות מיוחדת. כשמסתכלים על הסטטיסטיקה של השקעות הון סיכון אז המספר הזה בעצם לא קיים. קרנות הון סיכון עובדות על מחזורים של שמונה ושל עשר שנים. ולכן, כשאנחנו מסתכלים על חוזים שצריכים להיחתם הלאה, אחד הדברים שצריך לעשות זה לשנות את המדיניות, ולבוא ולהגיד - - -

עמיר פרץ:

אל תציג את זה כך, כי אני למשל לא אסכים. תציג את זה שבגלל שהיה משבר כלכלי השנה, אתם חושבים שצריך לעשות grace של עוד שנתיים – בסדר. אל תגיד לי פתאום שמה שהיה נכון תכנונית לפני שש שנים, פתאום הוא לא נכון.

היו"ר רוברט אילטוב:

חבר הכנסת עמיר פרץ, הבעיה היא שבאוצר היום לא מכירים במשבר הכלכלי.

עמיר פרץ:

לא משנה. זו חברת הון סיכון שהיא גם משקיעה בעולם.

היו"ר רוברט אילטוב:

אני לא יודע אם העמדה הזאת לבדה תספיק לאוצר.

עמיר פרץ:

לי היא תספיק. אני משתכנע מזה, ולא מהדרך האחרת.

חיים קופנס:

אז אני אשמח לשכנע אותך בזה. דברים נוספים שצריך לטפל בהם, וגם על הנקודה הזאת יוסי העיר הם בעצם כשל השוק המתמשך שקיים היום. קיים היום כתוצאה מהמשבר הכלכלי שבו אנחנו נמצאים כשל שוק של השקעות בכלל. לא רק השקעות חממה, אלא השקעות בכלל של קרנות הון סיכון. אנחנו רואים שכמות הכסף שזמינה בארץ להשקעות הולכת ויורדת. הקרנות החדשות שמגויסות הן יותר קטנות, וכתוצאה מכך הן הרבה יותר סלקטיביות.

עמיר פרץ:

אדוני היושב ראש, צריך להשקיע עוד ישיבות יחד איתך. אני התחלתי במאבק להקים את החממות הראשונות כשהמדענים הראשונים הגיעו. אני חושב שזה נושא מאוד מאוד חשוב.

היו"ר רוברט אילטוב:

זה ישיבה ראשונה בנושא הזה, ובטח יהיו עוד ישיבות. אנחנו נבחן את הדברים. ואם יהיה צורך להתערב מול האוצר ומול התמ"ת, אנחנו נעשה זאת.

עמיר פרץ:

חשוב מאוד.

חיים קופנס:

כתוצאה מאותו כשל שוק שקיים אנחנו צריכים התערבות של מנגנון המדען הראשי לטיפול בחברות שהן מצד אחד בוגרות חממה, ומצד שני גם חברות צעירות שהן לא בוגרות חממה שהן חברות מצליחות. חלקן חברות שהן מוכרות. הן מוכרות כבר במספר מיליוני דולרים. הן הגיעו לשוק. אבל, החברות האלה פשוט ימותו.

עמיר פרץ:

אתה מתריע על משהו ריאלי?

חיים קופנס:

בוודאי.

עמיר פרץ:

אתה לא מדבר על תוכנית צופה פני עתיד.

חיים קופנס:

היום. זה קורה היום, זה לא יכול לקרות. היום יש חברות מוצלחות שמוכרות במיליון דולר, בשני מיליון, בעשרה מיליון דולר, שנסגרות כתוצאה מהעובדה שכמות ההוצאות שלהן גדולה מכמות המכירות. הן עדיין לא רווחיות. אין מנגנונים מספיק משוכללים כדי לטפל במצב הזה. יש כאן כשל שוק שחייבים לטפל בו.

עמיר פרץ:

הצגת את הדברים יפה מאוד.

היו"ר רוברט אילטוב:

יהיה גם דיון בנושא קרנות הון סיכון שהוא גם כן דיון מרתק בפני עצמו. תאמין לי שאנחנו ניכנס לזה לעומק.

הדובר הבא הוא שלמה וקס, בבקשה. אחרי זה אני אשמח לשמוע נציג של חברה שנמצאת בתוך חממה. האם יש פה מישהו כזה? אין פה.

שלמה וקס:

אני רוצה להמשיך את דבריו של חיים. קודם כל, אפשר להאריך את החזר ההלוואה – לא קרה שום דבר. המניות משועבדות, ואם אני מצליח להחזיק את החברה חיה כתוצאה מזה, ולא סוגר איתה, אז לא קרה למדינה שום דבר. התנאים נשארים אותו הדבר.

עמיר פרץ:

מה שאתם דורשים הוא בסדר. אבל, המדינה רוצה את זה כדי לתת לחממה אחרת.

שלמה וקס:

אני לא מייצג את החממות, אני מייצג את תעשיית האלקטרוניקה והתוכנה.

עמיר פרץ:

אילו היית מייצג היום חברות חדשות שעומדות בפתח ואין תקציב, אז היית אומר: תממשו מול אחרים. לכן, יש פה מטוטלת. אני מציע – דברו על משבר זמני.

שלמה וקס:

חבר הכנסת פרץ, הבאתי לכאן בכוונה חבר נשיאות שלנו שהוא בוגר חממה שמוכר היום - - -

עמיר פרץ:

שלמה, אני בעדכם. אבל, אני מודאג מזה שאתם מציגים את זה בדרך שלא תעברו את הסף. אני מנסה להיות הקטגור שלכם כדי שתמצאו את הסנגוריה הכי טובה.

היו"ר רוברט אילטוב:

חבר הכנסת פרץ, אני מסכים איתך. אבל, בוא ניתן להם לדבר.

לוקה ברקוביץ:

יש איזושהי טעות למר פרץ. קודם כל, אני מתנצל הייתי בוועדת המדע והטכנולוגיה. אני חבר נשיאות איגוד תעשיית האלקטרוניקה, ובוגר חממה.

החוב נשאר חוב, לא קשור לחברות החדשות. להיפך, אתה יכול לעזור אחרי שש שנים. מר פרץ, זה כמו שיש לי חוב אליך של מאה שקל, ואתה אומר: אם אתה לא משלם עד מחר, אני מוותר על החוב.

עמיר פרץ:

לא. אתה הבן שלי, ויש לי בן אחר שהבטחתי לו שכשאתה תחזיר לי, אני אתן לו. אבל, אין לי איך לתת לו, ואין לי מאיפה לגייס. המדען הראשי לא נותן לו תוספת.

לוקה ברקוביץ:

זה כסף שלא חוזר.

עמיר פרץ:

כן חוזר.

שלמה וקס:

אם אני איאלץ לסגור עכשיו את החברה שלו, בין כה וכה הכסף הזה לא חוזר. אני רוצה כן להחזיר את הכסף הזה. זה ייקח עוד שנה, או עוד שנתיים, כפי שאמר חיים. יש היום מצוקה אמיתית.

אנחנו באיגוד תעשיות האלקטרוניקה והתוכנה הצגנו גם לחשב הכללי, והצגנו גם לאוצר - יש היום כשל שוק במדינת ישראל, אני אקרא לזה קרנות הון ביניים. כי החברה הזאת שהוא מציג שאין לה את המימון, או אם ללוקה חס וחלילה אין את המימון, אם היתה קרן בתמיכה של המדינה שמשקיעה בחברות שעדיין הן לא מראות רווחים אמיתיים כי יש להן השקעות עבר, אבל הן מוכרות, ונותנים להן עכשיו הון ביניים שימשיכו לפתח כדי להגיע לבשלות ולהתפתח – יש היום כשל שוק במדינת ישראל בנושא הזה, ואין קרנות לא Private equity, ולא שום דבר שהן ממשיכות. קרן הון סיכון סיימה את התפקיד שלה, אין – החברה מוכרת, נאלצים לסגור אותה אם לא נדע לעשות את זה. אלו שתי נקודות חשובות כדי לעודד את התעשייה, ולהקים כאן תעשייה אמיתית, ולא לעשות אקזיטים מייד.

לוקה ברקוביץ:

ב-2004 התחלנו עם חברה אחת, אדם אחד, ועכשיו אנחנו נותנים פרנסה לשלושים משפחות רק בזכות החממות. יש גם חממה אחרת שאמרו לי שאני יכול לתת את השם, בשם קסניה בקריית גת, קרוב אליך.

עמיר פרץ:

קריית גת היתה אחת הראשונות שהוקמו בארץ.

לוקה ברקוביץ:

מתוך 22 פרויקטים שקיבלו מימון, קיימים היום 20. יש להם גם יכולת ניהולית.

היו"ר רוברט אילטוב:

תודה רבה. איתי זנדבנק, בבקשה.

איתי זנדבנק:

אני איתי זנדבנק, אני מנהל את המדגרה של פלטוניקס - מדגרה בהשאלה מחממה. אנחנו משקיעים בחברות על-ידי פיתוח תוכנה. אנחנו מפתחים תוכנה, ומקבלים אחזקות. אנחנו לא מקבלים מימון ממשלתי, אנחנו לא מקבלים תקציבי מדען. הכול כסף פרטי. רוב החברות שלנו הן חברות תוכנה.

הניסיון שלנו מראה שיזמים די נרתעים מלגשת לחממות, גם במצב הקשה של השנתיים האחרונות. יזמים מעדיפים להביא כסף מחברים, ולנסות להרים את החברה. אבל, ממש חוששים מלגשת לחממה.

היו"ר רוברט אילטוב:

מה הסיבה?

עמיר פרץ:

מה אתה מפתח? מה אתה עושה?

איתי זנדבנק:

אנחנו חברת תוכנה, ואנחנו מפתחים עבור חברות סטארט-אפ את המערכות שלהן. זה תלוי בחברות. יש לנו חברה שעוסקת בגיוס תרומות באינטרנט. יש לנו חברה שמתעסקת במכירות באינטרנט. אנחנו לא חממה, שאלנו את המושג.

אני בעצם סוג של משקיע פרטי. אני משקיע סכומים של מאות אלפי דולרים כמו משקיעים פרטיים. מגיעות אלינו חברות בשלב מאוד ראשוני, בעצם אותו שוק שהחממות פונות אליו. היזמים אצלנו פשוט נרתעים מחממות. יש הרבה יזמים שמנסים להשיג תקציבי מדען, ומקבלים תקציבי מדען. אבל, באופן ישיר, בלי התיווך של החממות באמצע.

החששות עד כמה שאני מכיר אותן - ואני מכיר את עשרות החברות שאני נתקל בהן, אבל לא את כל התעשייה - הם מהמעמסה של החממה, מהתשלומים שהם צריכים להוציא עבור השירותים שהחממה נותנת שאפשר להשיג במקומות אחרים.

היו"ר רוברט אילטוב:

האם החממה לא מספקת את זה בחינם לחברות שעוברות?

יוסי סמולר:

היא גובה תקורה עבור השירותים שהיא נותנת. זה הדבר היחיד שהיא גובה מהיזמים. כל השאר הם לא צריכים.

היו"ר רוברט אילטוב:

מה גובה התקורה?

יוסי סמולר:

עד 20% משכר העבודה בחברה.

היו"ר רוברט אילטוב:

האם זה לא התחייבות במכרז של החממה כהשקעה של החממה בחברות?

יוסי סמולר:

לא, לא. החממה משקיעה בתפעול השוטף של ה- - -

עמיר פרץ:

20% מהשכר של מי?

יוסי סמולר:

של העובדים בחברה הזאת. יש חברה שהיא מקבלת שירותים בחממה, החממה רשאית לגבות עבור השירותים שהיא נותנת עד 20% משכר העבודה של העובדים.

עמיר פרץ:

איזו מין נוסחה זו?

יוסי סמולר:

אלו חוקים שקיימים כבר שנים.

היו"ר רוברט אילטוב:

במה מתבטאת בעצם ההשקעה של החממה?

יוסי סמולר:

היא משקיעה הרבה יותר מזה בחממה עצמה, וגם במימון המשך, בהלוואות גישור, בהשקעות.

היו"ר רוברט אילטוב:

אבל, רוב הכסף שם זה שכר עבודה.

לוקה ברקוביץ:

בגלל שאני בוגר אני קצת מכיר את זה. זה לא 20% מהשכר, זה רק מספר להשוואה. זה כולל את שכר הדירה, זה כולל את הנהלת חשבונות. יוסי, תסביר.

יוסי סמולר:

ודאי. סליחה, כשאני אומר תקורות זה עבור הכול, עבור שכר דירה, עבור - - -

עמיר פרץ:

הבנתי מצוין. אתה נותן את מכלול השירותים של ניהול, אחזקה – הכול. אבל, נוסחת הגבייה שלך היא 20% מהשכר. למה לא 20% מהמחזור?

לוקה ברקוביץ:

המחזור יותר גדול.

עמיר פרץ:

יכול להיות. אז זה יהיה 10% מהמחזור. לגבי השכר – יכול להיות שאחד מחזיק רק עובד אחד, ואחד מחזיק עשרה עובדים.

לוקה ברקוביץ:

כן, אבל השכירות זה אותו שכירות, והשירות זה אותו שירות, הנהלת החשבונות.

עמיר פרץ:

צריך להיות חלק מאיזה פעילות, ולא איזה דבר בלתי הגיוני. אבל, עזוב.

איתי זנדבנק:

זה אחד הדברים שבכל מקרה מרתיעים את החברות שאני מכיר.

דבר נוסף, יזמים עם ניסיון - עדיין עם קשיים שבגיוס כסף - בשוק התוכנה נרתעים קצת מהמעורבות בניהול. הם מעדיפים לשמור את המושכות בידיים שלהם. הם לא פוחדים ממשקיעים פרטיים. הם לא פוחדים מקרנות. הם כן חוששים מחממות. אני לא יודע בדיוק בדיוק למה כל אחד ואחד. אבל, זו התמונה שמצטיירת מעשרות החברות שאני פוגש.

היו"ר רוברט אילטוב:

כשפניתם – אם פניתם, או כאשר חברות שלכם פנו – הייתם צריכים להביא חלק מהכסף להשקעה?

איתי זנדבנק:

כל החברות שאני מכיר שדיברו עם חממות היו צריכות להביא את כל המימון המשלים, את כל ה-15%.

יוסי סמולר:

אנחנו עשינו סקר על כל החברות שסיימו, ומצאנו שב-80% מהמקרים החממה עצמה השקיעה את המימון המשלים. רק ב-20% מהמקרים המימון המשלים הובא על-ידי גורמים אחרים, כך שצריך להיזהר עם הנתונים האלה. זה נכון שפה ושם יש היום בגלל המצוקה הכספית קושי בנושא המימון המשלים. אבל, עדיין ב-80% מהחברות - - -

היו"ר רוברט אילטוב:

אבל, זה תנאי של הזיכיון, לא?

יוסי סמולר:

לא, זה לא תנאי. התנאי הוא שהחממה אחראית להביא את המימון המשלים לא משנה מאיפה. נבחנת אצלנו היום אלטרנטיבה לחייב את החממה להשקיע בעצמה את המימון המשלים.

עמיר פרץ:

יכול להיות שהם מביאים הון עצמי, כל אחד מביא מהבית.

היו"ר רוברט אילטוב:

הם גם משלמים תקורות, גם משלמים הון עצמי, בשביל מה צריך חממה? שייתן להם ישירות.

עמיר פרץ:

זה סיפור אחר.

איתי זנדבנק:

אני רוצה להסביר את ההבדל במספרים. בשקף שראינו קודם עם הגרף של החלוקה, פילוח לשווקים, שוק התוכנה, ה-ICT, תוכנה ותקשורת, היה בערך 23%. אני מתעסק רק בחברות תוכנה. זה החברות שאני רואה. אני לא רואה את שאר 77% שהחממות מתעסקות בהן. יכול להיות שבתחום התוכנה חממות נוטות לתת פחות את המימון המשלים.

חיים קופנס:

אני אתייחס בתור מי שמשקיע רק בתחום התוכנה וכנראה רואה את אותן חברות. אני לא יכול להראות את הסטטיסטיקות של יוסי, אני אתייחס לסטטיסטיקות שלנו. הסטטיסטיקות שלנו אומרות שאנחנו משקיעים את כל המימון המשלים מכספנו. אנחנו מעולם לא ביקשנו מאף יזם להביא אגורה אחת מהבית. ויותר מזה, מכיוון שהסטטיסטיקה שלנו אומרת שחברת תוכנה צריכה סדר גודל של בערך מיליון דולר כדי לצאת לדרך, והיא לא יכולה להסתדר עם פחות מזה, אז אנחנו לא יכולים לעבוד על בסיס ה-85% כסף ממשלתי, 15% כסף פרטי, אלא אנחנו ממנפים את זה הרבה יותר, ומשקיעים כבר ביום הראשון סכומים של בערך חצי מיליון דולר על אותם 450 אלף דולר שאנחנו מקבלים מהמדינה. כך שסך כל ההשקעה היא קרובה למיליון דולר, ויתר הכסף מעבר לכספי המדינה הוא כסף של הקרן.

יוסי סמולר:

אני רוצה להעיר הערה חשובה. צריך להדגיש שהחממות מיועדות למיזמים שאין להם חלופה אחרת. זאת אומרת, כסף פרטי אחר לא זמין להן. אם יש להן כסף פרטי כמו לך אז שילכו אליך, אנחנו נשמח מאוד. אנחנו מתמקדים באותם אלה שאין להם חלופה אחרת, והמדינה מאחר והיא מעניקה פה סכום כסף לא קטן - - -

עמיר פרץ:

אבל, הוא טוען שהוא לא מקבל ממך כלום.

יוסי סמולר:

הוא גם לא יקבל ממני, זה לא העניין. דברים כאלה צריכים להתקיים במקביל, ללא ספק.

עמיר פרץ:

אבל, אין לו מסלול לקבל מענק.

איתי זנדבנק:

אני גם לא מבקש מהמדינה. אני מתאר את המצב כמו שאני רואה אותו.

עמיר פרץ:

האם אתה רומז שהחממות הן דבר בלתי יעיל?

איתי זנדבנק:

אני אומר שבתחום התוכנה, רק בתחום התוכנה, היזמים שאני מכיר נרתעים מלגשת לחממות.

עמיר פרץ:

מי שנרתע – נרתע. אנחנו לא בסדנת פחד עכשיו. אם הוא בא אליך אז הוא בא אליך, זה בסדר.

יוסי סמולר:

המדינה נותנת פה הרבה כסף, ויש לה רגולאציה מסוימת כדי להבטיח שהכסף הזה נוצל כמו שצריך. זה נכון שזה לא נוח. אבל, אין ברירה. אתה לא יכול לקבל את הכול. אני מוכן להבטיח לך שחברות תוכנה שיגיעו אליי אני אפנה אותם אליך, ואתה תשקיע בהם בשמחה רבה.

איתי זנדבנק:

כתוצאה מזה היזמים בחברות תוכנה שאני מכיר שפונים לחממות, אלה הם היזמים הפחות מנוסים. ולכן, סיכוי ההצלחה הם יותר נמוכים. זו התוצאה.

יוסי סמולר:

ולכן, הם צריכים יותר חממה.

היו"ר רוברט אילטוב:

חברים, יש לנו בדיוק שלוש דקות לסכם את הדברים. האם יש מישהו שרוצה לומר פה משהו שלא נאמר פה? בקצרה, בבקשה.

אבי גור:

שמי אבי גור, ארגון ההורים הארצי. נשיא המדינה פתח את מושב הכנסת הנוכחית בבקשה שבמושב הזה יתרכזו בנושא של צעירים, בני נוער וילדים. אנחנו מציעים לך, מר יוסי סמולר, החל מהיום אנחנו מציעים לך שיתוף פעולה כדי לקדם חממות שתפתחנה את התחום הזה. אנחנו מציעים לך גם שיתוף פעולה כדי לקדם את נושא מפוני גוש קטיף שבהם אנחנו רואים קהילה שיכולה להיעזר בתחום הזה. אנחנו גם קבענו לכמה משרדי ממשלה שאנחנו היינו רוצים לראות את מדינת ישראל בין עשר המדינות הטובות בעולם בכל תחום.

היו"ר רוברט אילטוב:

בין חמש המדינות.

אבי גור:

הנה, קיבלת אתגר חדש בזה הרגע. היות ואמרת בתחילת הדברים שיש לך גם מחויבות אישית, ואני שמח שאמרת את זה, גם לי יש מחויבות אישית לנושא שלך. אני מוכן לתרום מעל ומעבר, ולעמוד באתגר של היושב ראש. אני גם מזמין אותך לישיבה שתתקיים היום בשעה 13:30 בנושא דיון מהיר שגם שם אפשר לתרום בנושא הזה.

הנושא של פיתוח של יזמות עם בני נוער וצעירים הוא נושא שנשיא המדינה קיבל אותו, זה נושא שהחל מהראשון לספטמבר שנה זו יש לנו הצלחה אדירה עם חברת מייקרוסופט. אנחנו משנים דברים במדינה, ואני מבקש לשבת איתך על נושא זה.

יוסי סמולר:

אני אשמח. אנחנו יצאנו עכשיו במכרז - - -

היו"ר רוברט אילטוב:

אתה לא חייב להגיב. אדוני, בבקשה.

אבישי פישמן:

חבר הכנסת אילטוב, בבקשה. שמי אבישי פישמן, ואני מנהל פורום חברות היי-טק צעירות. המטרה שלנו היא לטפל בעיוותים הקיימים היום בשוק הישראלי, והיעדר תמיכה מספקת בחברות הצעירות. כשאני אומר חברות צעירות אני מתכוון לחברות סטארט-אפ שעדיין לא פרצו, ועדיין לא הגיעו לרווחיות משמעותית, וביניהן כתת פרק של החברות האלה אני מייצג גם מספר חברות שהן חברות חממה.

מאחר וניתנו פה שלוש דקות, ונשארה לי בערך דקה, אני אומר את שני הדברים הכי עיקריים ומאוד מתומצתים שאני רואה בהם כבעיה. אני תומך במה שאמר חבר הכנסת עמיר פרץ, ורוצה לחדד את העניין. חבר הכנסת עמיר פרץ דיבר על כך שהמדען הראשי צריך לדאוג, או יוסי סמולר צריך לדאוג, שהבסיס של 180 מיליון שקל בשנה לא ירד. הוא דיבר על 500 מיליון דולר במצטבר. כלומר, אתם חייבים לדאוג שהתקציב של המדען הראשי יוקצה בצורה מאוד ברורה, ולא יהיה איזה אמבטיה גדולה שהמדען הראשי יכול להגיד: השנה רק 90 מיליון שקל יקבל יוסי סמולר, ובשנה הבאה 220 מיליון, ועוד שנתיים 2 מיליון. צריך שיהיה הבסיס, ושלא נסטה מזה. הנקודה הראשונה היא הגדרה תקציבית ברורה.

הנקודה השנייה שרציתי לציין פה - תוכנית החממות היא טובה, אבל לא מצוינת. למה הכוונה? תוכנית החממות גובשה לפני מספר שנים, עוד לפני המשבר, לפני העליות והירידות שהיו בהיי-טק. אני משמש גם כסמנכ"ל כספים בחברת סטארט-אפ יותר מוצלחת שנכנסת כבר לרווחיות. יוסי קודם הציג פה את הבעייתיות שאין מספיק חברות שמצליחות להמשיך את הדרך. בשביל להצליח אחר כך לגייס ממשקיעים פרטיים לא מספיק להראות מוצר מעולה. צריך להראות שיש שוק. אני מבקש שיבחנו עוד הפעם את האפשרות שתוכנית החממות לא תשקיע רק במחקר ופיתוח, אלא תשקיע גם בפיתוח עסקי, תשקיע במכירות, בהקמת מערכי מכירות. אני היום מכיר רק קרן אחת במימון המדינה שפעם נקראה הקרן לעידוד השיווק. היום יש משהו דומה לזה שנקרא קרן המאגדים. מייד אחרי הישיבה הזאת אני הולך להיפגש עם קרן המאגדים. יש שם לא הרבה כסף, אבל זה הכסף היחיד של המדינה – ואני באמת על עשרות מיליוני שקלים בלבד – שתומך באמת במסחור הטכנולוגיה הנפלאה שמבוצעת פה במדינת ישראל, ועוזר לה לצאת במערכי מכירות רציניים, לצאת בשיווק רציני בחו"ל. זו הבעיה שיש לכל חברות הסטארט-אפ היום. המון יודעים לפתח. אבל, צריך את התמיכה הזאת בשביל לצאת ולשווק. אלו שתי הנקודות העיקריות.

היו"ר רוברט אילטוב:

תודה רבה. כבוד חבר הכנסת, בבקשה.

עמיר פרץ:

אני חושב שהדיון הזה מאוד חשוב, ואני מברך את היושב ראש על היוזמה ועל הכניסה לעומק. יש פה כמה דברים. ראשית, אתם לא יכולים לבוא הנה מבלי להציע הצעות. תבואו עם איזשהן הצעות שאנחנו יכולים לנסות ליצור משהו איתן. אני חושב שהרעיון החממות הוא רעיון מצוין גם אם יש כאלו שפוחדים והולכים למדגרות. מחר מהמדגרות ילכו למנבטות. מה זה משנה? אנחנו צריכים למצוא דרך לסייע במקום שממנו יכול לצמוח אחר כך משהו יותר אמיתי.

בהחלט הסיפור של מהי תקופת המיצוי משלב הפיתוח לשלב המינוף או ההזנק, הוא נקודה קריטית. מישהו יכול להגיע עם מוצר בלתי רגיל שיש לו ביקוש, שיש לו שוק והכול, והעומס המימוני גורם לו לקריסה. אנחנו מבינים את המשחק הלא פשוט הזה.

למה אני חושש? כי אני חושש שבסוף המיקוד יהיה בשימור מה שהצלחנו להביא. אתה לא תוכל למנוע משאר החברות, אפילו עם קשיים קטנים, לבוא ולהגיד שהם גם רוצים grace של שנתיים-שלוש לפריסת ההלוואות שלהם. מה שיקרה הוא שכמות המשאבים לתת הזדמנות ליותר ויותר יזמים חדשים תדלדל באופן מאוד משמעותי, כי בסוף זוהי שמיכה אחת. אתה מושך כאן, אז אתה מוציא מישהו אחר שלא מכוסה.

לכן, אני אומר, תציגו ניתוח רציני אצלכם באיגוד. תגידו מהו לפי דעתם סכום ה-grace. יכול להיות שנוכל לשכנע את המדינה להעמיד סכום נוסף שהוא מעל לעסק, ולתת אותו לצורך מימון פריסת ההלוואות למיניהן, סיוע ופריסה יותר גדולים כדי שהוא לא יפגע בתוכניות שלו לקליטת יזמים חדשים. זה הדבר היחידי שרציתי להציע לכם. אין לי ספק שהיושב ראש בטח יגייס את כל מה שהוא יודע לגייס כדי לעמוד לצידכם, ואנחנו בהחלט נוכל לסייע.

לגבי המדגרות - אני לא חושב שהרעיון הוא פסול. יחד עם זאת, אם אתה מכיר רעיון יותר טוב שהוא משפר את יכולת המיצוי של השקעת המשאבים אז תביא אותו כהצעת ביניים. נניח שאתה אומר שאתם מדגרה מחוץ לחממה, ואילו הייתם מקבלים רבע ממה שמקבלות החממות הייתם יכולים הרבה יותר – אז יכול להיות. אחרי עשר-חמש עשרה שנה לא צריכים להיות נעולים, ומותר גם לחשוב במושגים אחרים. למשל, אני בעד חממות שמסוגלות להפעיל מיזמים בבית, ושתהיה חממה לאומית אחת שמפעילה אלף יוזמות שנעשות בבית. אני לא רוצה להכריח כל אחד לבוא פיזית, ולקחת שירותים. אולי נצמצם את כמות השירותים והעלויות שמדובר עליהן. אני לא נגד עמידה במקום. ברור שנקודת המוצא היא שיהיו לנו יזמים שיודעים לפתח רעיונות, ויודעים להתמודד. אנחנו צריכים להעמיד להם את הכלים האפקטיביים ביותר. אני חושב שאתם נמצאים במקום הנכון, רק תביאו הצעות. כל אחד מאיתנו יודע להציג תזות גדולות על העולם הנפלא העתידי. אם לא תביאו לנו הצעות שהיושב ראש ואני נוכל לממש אותן להצעות חוק או למשא ומתן מול האוצר ומול משרדי הממשלה אז בעצם היה דיון סימפטי, אבל ממנו לא יצא שום דבר. לכן, אני מציע שלפעם הבאה תבואו עם הצעות.

לוקה ברקוביץ:

שלוש הצעות קונקרטיות. ראשית, ביטול לגמרי של שש שנים לחובות. שנית, הקמת חממות בתעשייה מסורתית שאין צורך להוכיח חידושים, אלא עסקים טובים. שלישית, לתת לחממות הפרטיות גמישות בניהול שנה שנייה. כלומר, יכולת להחזיר ל- - -

היו"ר רוברט אילטוב:

אנחנו מבקשים שתעבירו אליי את ההצעות. אנחנו שוב נדון בנושא הזה.

לסיכום, זהו בעצם הדיון הראשון בכנסת בנושא החממות ברמה קונסטרוקטיבית וסטטוטורית. אני מקווה מאוד שהדיון הזה יימשך, ואנחנו נבחן את הדברים יותר לעומק. זה היה דיון ראשוני שבו אנחנו הכרנו את הנושא. יש נקודות שאני כבר רוצה לבקש מיוסי סמולר להעלות אותן.

קודם כל, הוועדה קוראת לכך שתהיה הגדרה תקציבית ברורה בנושא החממות. שנית, לחייב את החממות שלא עושות כך במימון משלים מחממות, ולא מהיזמים, כדי שאנחנו לא נעמוד מול חממות שהן בעצם צינור, ולא בוחנים לעניין את הפרויקטים, ולמעשה הם יוצאים כמתווך בין המדינה לבין היזם. אנחנו רוצים שהחממות יהיו חלק עסקי בדבר הזה, ולא איזשהו חלק שהוא חלק מתווך.

אני מבקש מיוסי להעביר לוועדה בצורה מדויקת את נושא החזר ההלוואות - כמה כספים התקבלו בצורה מדויקת, וכמה הוחזרו בצורה מדויקת, מהן הסיבות שאין החזר, בכדי שאנחנו נוכל לדון בנושא ביתר הרחבה, כי אני הבנתי שזה נושא כואב ולכן אנחנו צריכים לדון בו בצורה רחבה.

הייתי רוצה שתבחנו גם את נושא השיווק ולא רק את נושא הפיתוח, כי אנחנו חזקים מאוד בפיתוח, ובהרבה מאוד מקרים חברות נתקעות ללא שיווק. יכול להיות שצריכה להיות קרן נוספת, יכול להיות שזה יהיה חלק מהמדען הראשי, או חלק ממך. אבל, מעבר לייצור המוצר, אנחנו צריכים לדעת גם איך לשווק אותו. זהו מרכיב לא פחות חשוב שיכול לקדם הרבה מאוד חברות ישראליות שלא מתמחות בשיווק.

אני מודה לכולם. תודה רבה, הישיבה נעולה.

**הישיבה ננעלה בשעה 10:35.**