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

**מושב שני**

**פרוטוקול מס' 5**

**מישיבת ועדת משנה של ועדת הכלכלה**

**לקידום ולסיוע לתעשיות עתירות ידע**

**שהתקיימה ביום שני י"ט באייר התש"ע (3 במאי 2010) בשעה 9:30**

**סדר היום**: **תמיכת הממשלה במאמצי השיווק של חברות עתירות ידע.**

**נכחו**:

**חברי הוועדה**:

רוברט אילטוב – היו"ר

עמיר פרץ

**מוזמנים**:

יוסי דנקונה – מנהל מִנהל תעשיות עתירות ידע, משרד התמ"ת

יוליה סלזנייב – מרכזת תקציב ובקרה, לשכת המדען הראשי, משרד התמ"ת

אבירם זולטי – מנהל קרן תמורה, משרד המדען הראשי, משרד התמ"ת

יובל רז – רכז תעשייה, מסחר ותעסוקה, חשכ"ל, משרד האוצר

עמית כהנא – רפרנט ערבויות מדינה באגף החשב הכללי, משרד האוצר

רן קיוויתי – הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים

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

יפעת אדורם – נשיאת איגוד קרנות הון סיכון

יורם אורון – מייסד ושותף מנהל, ורטקס הון סיכון

רותי אלון – שותפה מנהלת, קרן הון סיכון פיטנגו ויושבת ראש חברת ILSI

דב מורן – מנכ"ל חברת מודו

אבישי פישמן – מנכ"ל חברת סייפנד ופורום חברות ההייטק הצעירות

דניס קריביצקי – מנכ"ל חברת סבויביז

דניאל חפץ – חברת סבויביז

רוני דיין – מנכ"ל המועצה הלאומית למחקר ולפיתוח

ערן זיני – מנהל רגולציה, Better Place

ברכיה רוזנברג – מנהל רגולציה, בנק לאומי

עמית חיון – מנכ"ל חברת סמרט סולושן

ברוך גינדין – מנכ"ל גרטנר ישראל

מיכאל ווילמיט – סמנכ"ל חברת גרטנר ישראל

עמנואל דואק – מנהל כספים, אלביט מערכות

חיות יוגב – מנכ"לית חברת גאיה

שלמה וקס – מנכ"ל איגוד תעשיות האלקטרוניקה והתוכנה

אסתי פשין – מנכ"ל השדולה לקידום תעשיית ההייטק בישראל

עמוס רון – סגן יו"ר כנס רעננה

שי קורן – סמנכ"ל תבור כלכלה ופיננסים

סיוון רחמים – מנהלת קרן הייצוא, חברת תבור כלכלה ופיננסים

עו"ד איל אורן – מייצג חברות ומשקיעים

אהרון – יועץ NCSM

דוד קשני – עמותת קול בשכונות

**רכזת הוועדה**: עידית חנוכה

**רשמת פרלמנטרית**: שרון רפאלי

**תמיכת הממשלה במאמצי השיווק של חברות עתירות ידע**

היו"ר רוברט אילטוב:

בוקר טוב לכולם. אני מתכבד לפתוח את ישיבת ועדת המשנה של ועדת הכלכלה לקידום ולסיוע לתעשיות עתירות ידע בנושא תמיכת הממשלה במאמצי השיווק של חברות עתירות ידע. אני מבקש מנציגי הממשלה להגיד איפה הם נמצאים. אני מעביר את רשות הדיבור למשרד התמ"ת להציג את הדברים. יוסי דנקונה, בבקשה.

יוסי דנקונה:

שלום. אני ראש מנהל תעשיות עתירות ידע במשרד התמ"ת, ובין השאר כאחריות מקצועית לכל התעשיות ובשאיפה להגיע לקידום התעשיות לצמיחה במשק ולהגברת הייצוא וכתוצאה מכך גם הגברת התעסוקה, אנחנו מפתחים כלי סיוע שונים. אני מבין שהכלי שעליו ידובר כאן היום זה סיוע לתעשיות ההייטק בנושא השיווק. כן ידוע שהמאמץ השיווקי בהייטק עולה לעיתים פי שלושה, ויכול להגיע עד פי חמישה מהמאמץ הכספי שהושקע במו"פ. אין לזלזל בשיווק; השיווק הוא חלק מהמוצר לא פחות מהמו"פ. אף פעם לא ברחנו מאחריות בנושא הזה, ובעצם חלק גדול מהקרנות שהמשרד הציע בעבר, ולצערנו, מספר קטן יותר מוצע בהווה, מופנות גם ובעיקר לתחום ההייטק: הקרן ליצואן הבודד שהיא קרן בריבית שוק ובערבות מדינה. כשהיצואן מוכיח שהוא על רגלים איתנות והתוכנית שלו לשיווק סבירה הוא מקבל הלוואה בערבות מדינה של 70%, ו-30% היא רק ערבות אישית של היזם, אבל הוא נותן ערבות על כל ה-100%. אני כבר אמרתי בישיבה הראשונה של הפורום הנכבד הזה שהדרישה הזאת מקשה מאוד על התעשיות עתירות הידע להיכלל- -

היו"ר רוברט אילטוב:

אנחנו דנו בוועדה הזאת בנושא הזה והבנו מהאוצר שההלוואות האלה והקרן הזאת לא בנויות להייטק. לכן אני מבקש לא להתייחס לנושא הזה.

יוסי דנקונה:

לא בנויה להייטק.

היו"ר רוברט אילטוב:

זאת הייתה התשובה של משרד האוצר, לכן אין טעם לדבר על זה.

עמיר פרץ:

אבל הוא מחלק.

היו"ר רוברט אילטוב:

זה לא משנה, חברות ההייטק לא עומדות ב- - - שם. זה הטענות של משרד האוצר ושל שר האוצר.

עמיר פרץ:

אז מה אתה רוצה? מקציבים כסף למשרד התעשייה כדי שהוא לא יוכל לחלק? אבל הוא נמצא כאן, שיסביר לנו למה הוא לא משלם.

יוסי דנקונה:

אם האוצר אמר שהיא לא בנויה להייטק – אני לא יודע אם שמענו מהאוצר, שמענו יותר מהנוכחים שאכן חברות שבבעלות שלהם קרנות הון סיכון- -

עמיר פרץ:

- - -

היו"ר רוברט אילטוב:

תשאל את האוצר.

עמיר פרץ:

לא אני שואל. אם אתה לא יכול לחלק לפי הקריטריונים, מה אתה עושה עם הכסף?

יוסי דנקונה:

הכסף הזה הוא לא בממשלה. מי שמחלק את זה, זה חברות פרטיות. הממשלה נתנה בידי תבור את הסמכות לעשות. אולי נציגת תבור תרחיב בעניין הזה.

עמיר פרץ:

זה תקציב, מה זה משנה מי מפעיל אותו? אתה מאשר. תבור יכולים לחלק בלעדיך? לא. אתה הגוף המקצועי, הם גוף מבצע, נכון?

יוסי דנקונה:

לא, תבור לא מבצע, תבור הוא הגוף המקצועי בעצם.

סיון רחמים:

אנחנו הגוף המקצועי ועושים את ה- - - הכלכליות בלי - - - איזו חברה תחזיר את ההלוואה. לרוב כשחברות ההייטק פונות אלינו הן עדיין בשלב המחקר והפיתוח, הן עדיין בשלב שלא ניתן לדעת אם באמת החברה תצמח ותצליח להחזיר את ההלוואה. מטרת ההלוואה הזאת היא להחזיר את הכסף, זה לא מענק.

עמיר פרץ:

לא, מטרתה ליצור מנופים חדשים.

סיוון רחמים:

אנחנו נתנו לחברות הייטק שכבר הוכיחו מחזור מכירות ופוטנציאל רווחיות.

היו"ר רוברט אילטוב:

נעשה איזשהו סדר. אנחנו נדבר ברשות. שנית, מי שמדבר שיציג עצמו לפרוטוקול.

יוסי דנקונה:

כשדיברתי עם חברות ההייטק ראיתי את חברות ההייטק המתחילות כי חברות הייטק גדולות מצליחות זה סיפור אחר. למי אנחנו צריכים לתת את היד? לחברות שהן בשלב החיתולים, די בהתחלה, עוד אין להם מספיק כסף להרים את צינורות השיווק שלהם ואת כל מה שצריך סביב זה. בעיקר כשיש בבעלות חברות הון סיכון קשה להן מאוד, וכמעט בלתי אפשרי להן לתת ערבות אישית.

היו"ר רוברט אילטוב:

הם כבר מעדיפים להשקיע כסף מכיסם הפרטי ולא לקחת את זה מהמנהלה.

יוסי דנקונה:

נכון.

יובל רז:

יש פה הטעיה.

היו"ר רוברט אילטוב:

סליחה?

יובל רז:

יש פה פשוט אי ידיעת הנתונים מצד נציג משרד התמ"ת.

היו"ר רוברט אילטוב:

תציג את עצמך, בבקשה.

יובל רז:

אני מהחשב הכללי.

היו"ר רוברט אילטוב:

מה בדיוק ההטעיה?

יובל רז:

בהמשך לוועדה שהייתה אצלך לפני כחצי שנה נערכו מספר שינויים, ואנחנו עדיין עורכים מספר שינויים בתחום. בין היתר בעניין של קרנות הון סיכון שמחזיקות בחברות ידוע לנו על הבעיה של ערבויות אישיות, אז המרנו את הערבות האישית בהשקעה של רק 25% מגובה הערבות האישית שהם היו אמורים להעמיד במקום ערבות אישית, כי טכנית הם לא מסוגלים להעמיד את זה. נציג התמ"ת דיבר פה על הוצאות השיווק – קרן היצואנים היא כבר לא להוצאות שיווק, אלא כל יצואן יכול לפנות לקרן לכל מטרה.

היו"ר רוברט אילטוב:

לכן אמרתי, שאין צורך להתייחס לזה כי זאת לא הנקודה.

יובל רז:

נכון, לא מדובר על חברות סטרט-אפ שהתחילו לפעול לפני כמה זמן, אבל חברות בינוניות וקצת יותר גדולות שמראות מכירות יכולות לפנות לקרן. אחוז האישורים של החברות שפנו לקרן זהה לאחוז האישורים של חברות לא-הייטק.

היו"ר רוברט אילטוב:

הנתונים שהיו בידיי אז הראו נתונים אחרים לחלוטין, ומאז לא קיבלתי מהאוצר שום נתונים אחרים. החברות ההייטק שהשתמשו בקרנות ייצוא, וקרנות אחרות שהיו לרשותם של תעשיינים לא נתנו להשתמש בזה. אבל אני רוצה למקד את הדיון בנושא השיווק, אני לא רוצה להתפרס בכל כיוון אחר כי דנו בנושא של הקרנות האלה. הן לא מיועדות לשיווק.

אני רוצה שתתייחס לנקודות ספציפיות בנושא השיווק, כפי שהוועדה דרשה.

יוסי דנקונה:

נמצא פה רן קויתי. אני אבקש ממנו להמשיך.

היו"ר רוברט אילטוב:

תנקוב גם במספרים. כשאתה מדבר על תקציבים תנקוב מהם המספרים שאתם מקבלים מהאוצר ומהממשלה בתקציב המדינה לשיווק כולל. אני רוצה שתתייחס רק להייטק.

רן קויתי:

אני מנהל סוכנות לעסקים קטנים ובינוניים. מבחינת המשרד יש קרן ספציפית שמטפלת בנושא של שיווק, והיא לאו דווקא להייטק, אלא גם לתעשייה מסורתית. קוראים לה קרן מאגדים.

היו"ר רוברט אילטוב:

אני מבקש שתתייחס רק להייטק.

רן קויתי:

בסדר.

בשנים האחרונות כל בקשה שהוגשה לקרן מאגדים מכל מאגד שהוא, אושרה. לא הייתה בעיה.

היו"ר רוברט אילטוב:

תסביר לוועדה מה זה קרן מאגדים, ומה זה מאגדים.

רן קויתי:

מדובר במספר חברות שמאוגדות על-ידי מישהו שמנהל מאגד וצריך להיות מומחה בתחום השיווק. החברות האלה בונות תוכנית אסטרטגית לפריצה לשווקים חדשים או הגברת הייצוא בשווקים קיימים. התוכנית היא לשלוש שנים. כל שנה צריך לבקש אישור, אבל בגדול מי שמבקש אישור ועומד בתנאים עובר לשנה הבאה, וזה נמשך כך שלוש שנים. הרעיון הוא שברגע שכמה חברות מצטרפות יחד חלק מההוצאות קטנות, ויש גם מכפיל כוח בשל היכולות שיש לחברות מסוימות ואין לחברות אחרות. כשהן מאוגדות במאגד היתרונות היחסיים של כל אחת מהחברות משפיע על המאגד ועל היכולת של כלל החברות במאגד לפרוץ לשוק הספציפי.

עמיר פרץ:

מה אתם נותנים?

רן קויתי:

אנחנו נותנים 50% מענק- -

עמיר פרץ:

מענק של כמה?

רן קויתי:

מענק של 50% על כל ההוצאות שמוגדרות כהוצאות שיווק: כנסים, תערוכות- -

היו"ר רוברט אילטוב:

אני מבקש שתגיד גם מספרים ולא רק אחוזים, כי באחוזים זה נראה יפה מאוד.

רן קויתי:

מה הסכומים שניתנו?

היו"ר רוברט אילטוב:

כן.

עמיר פרץ:

מה זה, דבר בלתי מוגבל? חברה תבוא ותגיד שהיא רוצה כנס במיליון שקל זה בסדר, ובחמישה מיליון גם?

רן קויתי:

לא, יש בחינה מקצועית שבודקת האם ההוצאה היא אמיתית; הוצאה של מיליון שקל לכנס זאת הוצאה שתיפסל כי זאת הוצאה גבוהה מדי עבור כנס. אבל אין תקרה שאומרת כמה אנחנו נותנים. אנחנו בודקים כל הוצאה לגופה. יש מאגדים שמבקשים תקציב של חצי מיליון דולר, ויש מאגדים שמבקשים תקציב של שני מיליון דולר. זה תלוי במאגד ובפעילויות שהוא רוצה לבצע. חלק מהמאגדים רוצים להקים חברת שיווק בחו"ל, והם צריכים כסף לשכירה של המשרד הזה בחו"ל עבור מישהו שיפעיל את המשרד ויהיה הצינור שלהם מול אותו שוק להגדיל את הייצוא. אז ההוצאות נבחנות פה לגופן, ומה שניתן זה 50% עבור הוצאות שנראות לוועדת המאגדים כהוצאות שנכון להוציא אותן באותה שנה ספציפית. בשנה הראשונה יש יותר הוצאות על מחקר שוק- -

עמיר פרץ:

אתה יכול לנקוב, בבקשה, במספרים, לא רק באחוזים, כפי שביקשתי?

רן קויתי:

סך הכול התקציב של קרן המאגדים בשנה שעברה למענק היה 30 מיליון שקל. השנה יש צפי למענקים בהיקף של 40 מיליון שקלים.

עמיר פרץ:

שהם סך הסיוע לשיווק או רק להייטק?

רן קויתי:

לא, זה סך הסיוע. כמו שאמרתי הקרן הזאת לא מוגבלת- -

עמיר פרץ:

היושב ראש ביקש לדעת כמה להייטק.

רן קויתי:

אני לא יודע להגיד כרגע כמה יהיה סך הכול המאגדים בתחום ההייטק השנה.

היו"ר רוברט אילטוב:

אתם לא ידעתם שיש היום ועדה שקשורה להייטק?

רן קויתי:

ידענו.

היו"ר רוברט אילטוב:

לא?

רן קויתי:

ידענו. אני לא הגעתי עם הנתון.

עמיר פרץ:

שיביאו פילוח.

להיות מאגד זה תנאי?

רן קויתי:

כן.

עמיר פרץ:

יכולה לבוא חברה לבד ולבקש סיוע בשיווק?

רן קויתי:

לא, חייב להיות מאגד של חמש חברות לפחות בשביל להגיש בקשה.

עמיר פרץ:

למה התנאי הזה?

שלמה וקס:

במילה אחת, חבר הכנסת פרץ: זה לא אקטואלי להייטק, אין מאגדים של הייטק.

עמיר פרץ:

אוקיי, טוב.

היו"ר רוברט אילטוב:

אנחנו נשמע גם את אנשי ההייטק.

רן קויתי:

יושבים פה בחדר אנשים שמנהלים מאגדים בתחום ההייטק, גם בתחום התוכנה וגם בתחומים אחרים. יש פה מאגד שרוצה לפתוח שוק בהודו ומאגדים בתחום התוכנה והתקשורת. אז להגיד שזה לא קיים, זה לא נכון.

היו"ר רוברט אילטוב:

אני הבנתי שאין נתונים לגבי ההייטק. תודה. אני מבין שגם לאוצר אין הנתונים האלה.

עמיר פרץ:

הדיון היום הוא רק על השיווק?

היו"ר רוברט אילטוב:

בעיקר.

עמיר פרץ:

מרוב שאין נתונים נראה לי שנצטרך לסגור את הישיבה.

היו"ר רוברט אילטוב:

לא, יש נתונים לתעשייה. זה בסדר.

עמיר פרץ:

בוא נשמע מישהו.

היו"ר רוברט אילטוב:

נתחיל בברוך גינדין, מנכ"ל ויושב ראש גרטנר ישראל. אתה תציג מצגת, נכון?

ברוך גינדין:

כן.

היו"ר רוברט אילטוב:

בקצרה גם על גרטנר.

ברוך גינדין:

גרטנר זאת חברת המחקר והייעוץ הכי גדולה בעולם. היא מכסה בערך 80% מההחלטות העולמיות על-ידי העזרה. אנחנו מדי פעם נקראים כאן לוועדות כדי להציג סטטוסים. שלא לדבר על כך שמדי פעם אנחנו מציגים Road Maps שהצגנו למנכ"ל האוצר ולקבוצה של שר המדע והטכנולוגיה. כאן הבאתי רק את הנגזרת שרלוונטית לשיווק.

אבל לפני הנושא של השיווק אני רוצה להציג שעשינו גם ניתוח מצב באיזה מצב נמצאת התעשייה הזאת בהקשרים האלה, ושיש כאן כמה פרדוכסים, ובסוף גם איזושהי הצעה איך אפשר לפתור זאת.

(הצגת מצגת)

כללית התחלנו את השנה במצב גרוע בכל העולם. בארצות הברית הירידה בהשקעות בהייטק הייתה בשתי ספרות ובגדול מאוד. רק ב-2012 נוכל להגיע לערכים שהיו בסוף 2007, ואתם גם רואים שבתחילת שנת 2009 כשכבר התחילה שנת ההבראה עדיין הייתה ירידה עצומה מול השנה שקדמה לה. זאת אומרת למצב נורמלי התעשייה הזאת, גם בארץ, תוכל לחזור רק אולי בעוד כשנה וחצי. אנחנו מתחילים, אם כך, בדפיציט לא קטן גם ברמה העולמית וגם ברמה המקומית.

בניתוח שעשינו ישראל דורגה בין ארבע המדינות הכי אטרקטיביות שכדאי לעשות איתן ביזנס בהייטק. זה כולל הרבה מאוד משתנים, לרבות מה שפועל לרעתנו מבחינה ביטחונית. כל זה מצוין, יש עוד כמה משתנים. בתוך עשרת התחומים החשובים ביותר בשמונה מהם אנחנו "אִין", מה שנקרא – אנחנו בין אם מובילים או בין אם יש לנו מה להציע. זאת אומרת ההזדמנות לתעשיית ההייטק רק בגלל זה קיימת בגדול.

העולם שנקרא VC שהיה המשענת העיקרית של ההשקעות בתעשייה בארץ הולך ומתכווץ, והופך להיות בעיה הולכת וגדלה. אף על פי שעל פניו נראה שהשקיעו 17 ביליון ויצאו בהנפקות וברכישות של 26 ביליון- -

היו"ר רוברט אילטוב:

תגיד מה זה VC, כי זאת ועדה משודרת ולא כולם שולטים באנגלית. אני מבקש לעבור לעברית, בסדר?

ברוך גינדין:

זה באנגלית כי זאת חברה בינלאומית, אז אני מתנצל.

VC הן קרנות הון סיכון עם אורך חיים מוגבל שצריכות החזר ומניחות שיהיה להן החזר של פי 2.5 ויותר. זה היה למעשה הבסיס הכי גדול לצמיחת ההייטק בארץ, מצד לצד ההשקעות של המדען וההשקעות הפרטיות, וזה פשוט הלך והתאדה. בשנת 2002 הייתה החגיגה הגדולה, וב-2009 כבר היה 40%-30 ממה שהיה קודם. זאת אומרת יש עוד מים בברזים, אבל אנחנו עובדים על המים שנשארו בצינורות – אין יותר. הם לא מגייסים מספיק כסף חדש, והמקור העיקרי של תעשיית ההייטק הולך ומתאדה.

יותר מזה, ההנפקות שהיו בעבר גם נעלמו, אין הנפקות בחו"ל. הדבר היחיד שנשאר הוא או שהחברות תהפוכנה להיות תעשיות כמו שפעם היו תעשיות מפורסמות של עוזיה גליל ואפי ארזי הקימו לשם תעשייה, או להימכר למישהו מחו"ל. גם זה, אמנם לא מעניינינו היום, אבל זה דבר שלא טוב לישראל. הכסף הולך לכמה בודדים, כמעט לא חוזר לארץ, ואנחנו השקענו במחקר ובפיתוח, והפירות לא מגיעים לישראל.

היו"ר רוברט אילטוב:

מר גינדין, אני מבקש ממך גם להתייחס להשפעה של זה על הנושא שאנחנו מדברים עליו.

ברוך גינדין:

אני מפתח את זה לוגית כי אחרת זה יהיה בלי בסיס.

היו"ר רוברט אילטוב:

על הדברים האלה עברנו בישיבות קודמות.

ברוך גינדין:

זה מנותח.

בכל אופן אנחנו יכולים לראות שב-2009 רק חמש חברות יצאו ונמכרו במעל 100 מיליון דולר בעוד ב-2007 נמכרו בארץ חברות ב-6.5 מיליארד דולר. ב-2009 נמכרו בכ-1 מיליארד. יחסית זה כסף קטן כשכל ההשקעה שנדרשת כאן היא בערך 1.5 מיליארד לשנה. זאת אומרת גם בתחום הזה הנושא נחלש.

מדדנו את המיתון הקודם ואת היציאה ממנו: אחוז אחד של תעסוקה מגדיל את הייצוא פי 7.5%. זאת אומרת זה המקום שהמכפיל בו הוא הכי גדול.

כאן אני מגיע לנושא השיווק עצמו. זה הרבה יותר מורכב. אנחנו בתוך תקרת זכוכית. בעבר היה בארץ עודף כסף, אבל במאגר האקדמיה היו תמיד 8,000 איש בנושא המו"פ שזה היו אלה שהגיעו מהאוניברסיטאות העיליות, מהמכללות ומהעלייה, וזה פחות או יותר המאגר שהיה, ופחות או יותר כמו קצב הפרישה הוא נשאר קבוע – סך הכול 70 אלף מהנדסים – מה שהודו מייצרת בשנה אחת. לנו יש כל הזמן, זה כמעט לא גדל. זאת אומרת, כאן היה חסם גדילה כי אין כמעט חדשים.

מצד שני יש מרכיב ההון. מרכיב ההון הגיע מקרנות הון סיכון. הוא הגיע מהמשקיעים הפרטיים – ה-private equity וה-angels שזה נושא שבאמת חשוב לדון בו כי הוא יכול להיות פתרון לישראל. הייתה אפילו עלייה קטנה אצל המדען, אבל זה כמעט כלום בתוך המספרים הגדולים; וההון האסטרטגי שבא מכל החברות הבינלאומיות והשתלטויות.

כשאנחנו מסתכלים בסוף אנחנו מגיעים לתעשייה שתרומתה היא 19 ביליון דולר בשנה לתל"ג שלנו + 3 ביליון דולר מחברות הרב לאומיות שמייצרות בישראל שלא נמדדות בתוכו; תצרוכת מקומית – 4.8 מיליארד דולר. זה ההיקף של כל תעשיית ההייטק מבפנים החוצה ולחברות הבינלאומיות שנמצאות כאן.

זאת אומרת עם הפול המוגבל הזה אנחנו לא יכולים לגדול. בעבר היה לפחות עודף כסף. די בקרוב אנחנו מגיעים עם ההבראה לתעסוקה מלאה של כוח העבודה ההנדסי. כלומר אם נשקיע במו"פ כל הזמן אין לנו לאן ללכת, רק נעלה שכר, כושר התחרות שלנו יורד, ואנחנו מגיעים לשום מקום. מצד שני כדי לאזן את זה אנחנו צריכים להשקיע במקומות אחרים. המחסור שלנו הוא במהנדסים, אבל במקצועות אחרים אין לנו מחסור, להפך, אנחנו רוצים ליצור מקומות תעסוקה. אם ניקח את שרשרת הערך של מחזור חיים או של מוצר או של תעשיית ההייטק, אז יש לנו בהתחלה מו"פ, אחר כך יש שני סבבי גיוס של כסף, אחר כך הנפקה או שאנחנו מאוזנים פחות או יותר, ואז מתחיל השיווק והערך הגבוה של החברה.

בהתחלה הממשלה וקרנות הון סיכון מממנות, אחר כך מתחילים שלב של מימון עצמי. אם קרנות הון סיכון מתכווצות חלק מהחברות בכלל לא תגענה לשלב המתקדם, הן יכולות פשוט למות בדרך. זאת בעיה כל כך חמורה, שאם תחשבו שדיברנו על כ-20 ביליון דולר מהתעשייה הזאת, השיווק וההוצאות שהן לא פיתוח הן 80% מכל הסכום הזה. זאת אומרת בערך 15 מיליארד דולר זה הדברים האחרים. ואנחנו כל הזמן מטפלים רק במו"פ, באותם 1.5 מיליארד, משהו כזה. מה מביא הכנסות למדינה ממיסוי? בצד השני – בצד שמייצר הכנסות. ואז הכול מהגר החוצה. אותן מעט חברות ששורדות, אנחנו מאבדים אותן כי הן בורחות לחו"ל, הן מעבירות את השיווק לחו"ל או נעלמות כי הן לא יכולות לשרוד יותר.

היו"ר רוברט אילטוב:

זה בעצם מסביר את האקזיטים הישראליים.

ברוך גינדין:

האקזיטים שאין להם ברירה אלא להימכר או לחבר'ה אין ראש לתעשייה. בואו נהיה תעשייה ונגדל.

היו"ר רוברט אילטוב:

כלומר אם המדינה רוצה פה תעשייה היא צריכה להשקיע גם בשלבים אחרים מעבר ל-RND.

ברוך גינדין:

נכון. או חברות ששורדות – לעבור את השלב של היציאה החוצה.

אם נסתכל לדוגמה על החלוקה כאן, העליון מראה לנו שהמו"פ הוא בממוצע 12%; ייצור הוא פחות אם זה תוכנה, ואינטרנט במקרה של מוצרים פיזיים, זה יותר. הניהול באדמיניסטרציה הוא גם סכום קטן, והמכירות והשיווק הם 65%.

איפה אנחנו מסתכלים? מתחת לפנס, במקום שנפל המטבע – חושבים שזה במו"פ. גם שולי הרווח של המו"פ מראים לנו שהם קטנים מאוד. חלק מהחברות עושות מעבר למו"פ בארץ, וצריך להגיד לזכותן, כמו אמדוקס, צ'ק-פוינט וכדומה, אבל הרבה מאוד חברות עושות הכול בחו"ל או שנמכרו לחו"ל או פתחו מלכתחילה את כל השיווק בחו"ל.

עמיר פרץ:

אבל המו"פ זה המפתח.

ברוך גינדין:

המו"פ הוא מפתח, אבל- -

עמיר פרץ:

זה הסטרטר, בלי זה לא תגיע לשיווק. עכשיו אתה אומר, איך נשאיר אותם כאן.

ברוך גינדין:

אתה לא יכול להקים את השיווק כי אין לך המימון שאזל, ומצד שני גם הכדאיות של המדינה: אם אתה משקיע בשיווק יהיו לך גם ההחזרים דרך מערכת המיסוי לתעסוקה.

עמיר פרץ:

אני מאוד בעד העמדה שלך שצריך למצוא דרך להפוך גם את ה-benefit מהמו"פ שיישאר בארץ. אבל המו"פ הוא המפתח.

ברוך גינדין:

אבל המו"פ נמצא לשרת את המטרות וממומן כבר פחות או יותר. עכשיו הוא לא מאוזן.

עמיר פרץ:

אתה אומר, המו"פ בסדר, צריך לראות מה הלאה.

ברוך גינדין:

פחות או יותר.

היו"ר רוברט אילטוב:

גם המו"פ לא בסדר.

ברוך גינדין:

יש פה דיספרופורציה לא רגילה.

היו"ר רוברט אילטוב:

אני רק מבקש להתכנס לעוד 4-3 דקות כי ב-10:45 אנחנו מסיימים את הישיבה, כי יש פה עוד ישיבה אחרת.

ברוך גינדין:

על המו"פ יש רווח מאוד מוגבל, ודרך מערכת המיסוי לא חוזר כמעט שום דבר למדינה. בכל המקומות האחרים גם למדינה יש החזר דרך מערכת המיסוי, במיוחד של העובדים.

כאן יש ניתוח רגישות: בממוצע מתוך 19 ביליון 25% נעשה בארץ, וזה כולל גם את החברות הצעירות. אם בתוך שרשרת הערך נעביר רק 5% במקום 25% נעשה בארץ 30%. אנחנו נגדיל את התל"ג ב-3.8 ביליון דולר. מאחר שזה עתיר עבודה יש לנו דרך המכפילים השונים של המס 800 מיליון דולר דרך החזרי המס של העובדים – לא של החברות, כי חברות משלמות פחות מס – עוד סכום שחוזר לארץ. כך שזה win-win לכולם. אני מדבר אפילו על להחזיר לארץ את אלה שנדדו החוצה, אני עוד לא מדבר על פתיחה כרגע.

אם ניקח את החברות הישראליות שבנו בארץ את הכול תראו שכל אלה שהפכו להיות תעשיות, הרבה מהתהליכים והשיווק נעשו בארץ. החברות שנדדו החוצה, אין ביניהן אף חברה גדולה. כלומר גם במבחן המציאות החברות שצמחו בארץ השאירו בארץ את כל הפעילויות האלה.

כאן מוצגות חברות ה-multi-nationals שהן בערך 3 ביליון דולר שהן לא בתוך זה, ואנחנו צריכים אותן בארץ, והן לא מוזכרות בדרך כלל בדיונים. יש גם להחיל את זה, להבדיל מחוק המו"פ, גם על חברות שירותים. היום 60% מהמחזור העולמי הוא בשירותים ולא בייצור. אנחנו מתמקדים בכל מערכת החוקים שלנו רק בטכנולוגיות או בדברים שמיוצרים. השירותים היום זה הרוב. הגבינה זזה, ואנחנו נרדמנו בשמירה. לפחות זה לגבי חוק המו"פ. אם נמצא כאן פתרון לגבי השיווק זאת הדרך באמת.

אני אדלג, כפי שביקשת: תוספת של 1 ביליון לתעשיות ההון סיכון מעלה 2 ביליון דולר בתמ"ג. היום כשאנחנו בעולם הרשת, שהוא עולם לא פיזי, אין כל כך חשיבות להגיד שאנחנו צריכים להיות אצל הלקוח ולהקים את כל המרכזים ולנדוד לחו"ל. הרבה מאוד חברות אינטרנט, תוכנה וכדומה יכולות לעשות את זה מכל מקום בעולם. זה נקרא geographic-less: חברות ה-gaining למיניהן, כל חברות ה-shopping באינטרנט – בכולן אין חשיבות לגיאוגרפיה, ואפשר לפתח את זה- -

עמיר פרץ:

זה לא יתרון מבחינתנו.

ברוך גינדין:

זה יתרון ועוד אחד, כי בעבר נדדו החוצה. אמרו, אין ברירה, אני יוצא מישראל.

עמיר פרץ:

מצד שני היום חברה מחזיקה מרכז שירות בהודו ב-10% מחיר, ומחזיקה כאן את מה שאין ברירה בו – את החוקרים ואת המדענים; ומצד שני את כל השירותים שהיא צריכה לסחור, לא. זה לא הייטק, אלא החלק היותר נמוך של ההייטק היא עושה בחוץ במרכז שירות.

ברוך גינדין:

השיווק הוא לא החלק הנמוך, נתחיל מזה. דבר שני, את השיווק לא מעבירים להודו. השיווק זה תכנון המוצר, ההפקה, תערוכות וירידים – כל הדברים האלה שכן יש מה לעשות איתם בארץ. שם אנחנו בתעסוקה מלאה בהנדסה. כאן אפשר להביא פרנסה לאנשים נוספים, להכפיל את כל זה, להגדיל את המסים – זה הכול win-win, ואנחנו מתרכזים פה בעיקר.

עמיר פרץ:

אני לפחות מצפה שגם תיתן לנו איזושהי הצעה איך מתמודדים עם נדידת כוח העבודה.

ברוך גינדין:

זה לא הנושא כאן. מהארץ נדדו, לפי חישובים שלנו, 8,000 משרות שלא נפתחו כאן או יצאו מכאן במיוחד להודו. בחלק גדול מהפיתוח שאנחנו ממילא בתעסוקה מלאה, והרבה אין מה לעשות שם כי זה באמת הבדלי שכר עצומים. מה שאנחנו יותר צריכים לעשות זה שהחברות תוכלנה לשרוד ולא חשוב אם זה למו"פ או לשיווק. אין להם כסף לגישור על מה שהיה להם בעבר. המימון ירד ל-40%-30%. עם 30% הקטנים לא יחזיקו. זאת אומרת היום אנחנו עוד רואים חברות ששורדות ופועלות, ובעוד שלוש שנים הצנרת לא מביאה לנו חדשים. לכן צריכים להתרכז במיוחד בנושא הזה עם דגש על השיווק, שזה נושא הדיון. לדברים האחרים יש לנו ניתוח, אבל זה לא נושא הוועדה.

היו"ר רוברט אילטוב:

תודה רבה. הדובר הבא הוא מר שלמה וקס. בבקשה.

שלמה וקס:

אני אמשיך בקו של ידידי ברוך גינדין. אני מסתייג מדבר אחד, ומסכים איתך, אדוני היושב ראש – אנחנו גם בבעיה במו"פ. כדאי לזכור את זה. יושבים כאן נציגי קרנות הון סיכון עם השם החדש "איגוד תעשיות ההייטק", זה לא משנה – כסף הם לא מגייסים, אין להם מספיק. תקציב המדען אמנם עלה באיזשהו יחס, הוא לא הגיע לשנות ה-2000. תוסיף לזה את הבעיה שקרן השיווק לא מתקיימת, והשיווק הוא מרכיב מרכזי בהתפתחות התעשייה, ואנחנו במדינת ישראל חיים על תחושות והרגשות שהכול שפיר והכול בסדר. בינתיים מי שמביא ל-50% מהייצוא התעשייתי זה תעשיית ההייטק, וגם אם ראינו ב-2009 איזשהו גידול מסוים כאן הבליע את זה ברוך שהציג את החברות הרב-לאומיות. החברות הרב-לאומיות, אם רק נוריד את הייצוא של אינטל בשנת 2009 ניווכח לדעת שהייתה אז ירידה ולא עלייה בייצוא. קרן שיווק לא מתקיימת להייטק. אין. צריך למצוא את המקורות כדי לסייע בתחום הזה לתעשיות הצעירות. כדי לפרוץ קדימה ולהפוך תעשייה צעירה, קטנה וזריזה היא צריכה כסף לשווק, אחרת היא מחפשת את האקזיט. האקזיט נתן לכמה אנשים הכנסה לא רעה, אבל לא יצרה תעשייה חדשה.

היו"ר רוברט אילטוב:

קיבלו הכנסה יפה, למה "לא רעה"?

שלמה וקס:

אני נותן להם את הקרדיט, ומגיע להם שאפו גדול. אבל אני רוצה לראות מכל אותם פיתוחים שמפתחים כאן הצעירים, שקמה תעשייה. לצערי, לא קמה כאן תעשייה אמיתית בשנים האחרונות. על הנושא הזה כבר דנו בישיבות אחרות.

היו"ר רוברט אילטוב:

כלומר אתה אומר שהיום אין מדיניות ממשלתית שמכוונת את ההייטק לתעשייה רצינית שתקום בישראל.

שלמה וקס:

נכון.

היו"ר רוברט אילטוב:

האוצר רוצה להתייחס, אני מבין.

קריאה:

יותר מאוחר.

היו"ר רוברט אילטוב:

יותר מאוחר. אני אתן לכם להתייחס לכל הנקודות. תרשמו, ואני אשמח מאוד שתתייחסו כי חשוב שתתייחסו.

יפעת אדורם, בבקשה.

יפעת אדורם:

אני מנהלת את איגוד תעשיית ההייטק שהוא גם איגוד קרנות הון סיכון. הדיון קצת הוסט כי זה שיש בעיה בתקציבי מו"פ לא נוגד את זה שיש בעיה בתקציבי שיווק, ולהפך – אם כואב לי הראש זה לא אומר שלא יכולה לכאוב לי גם הבטן. אז אם אנחנו מתעסקים בעניין שיווק, אני מסכימה עם שלמה שחסרה בארץ קרן קידום שיווק כמו שהיה פעם, שתתמקד בחברות לאו דווקא מאוד צעירות, אלא דווקא בחברות שכבר מוכיחות שהן יכולות לעשות מכירות, והן צריכות תנופה להגביר את המכירות שלהן ולא בחברות בשלבים מאוד מוקדמים שסיכון הפיתוח עדיין לא ברור. וכן, הממשלה ואנשי האוצר מנסים לשקוד על דברים, אבל הקצב והתהליכים שקורים הם מאוד איטיים. אני זוכרת את הפגישה הראשונה איתך, חבר הכנסת אילטוב, קרוב לשנה לפני שפרץ המשבר, ומאז אנחנו ממשיכים ומדברים באותם נושאים, ושום דבר לא קורה. אנחנו נפגשים פה אחת לחצי שנה – לא בגללך, אלא מכיוון שהקצב של הממשלה- -

היו"ר רוברט אילטוב:

את שמעת פה את משרדי הממשלה, הם אפילו לא יודעים את המספרים.

יפעת אדורם:

כן, אנחנו נפגשים פה אחת לחצי שנה, שותים כוס מים וממשיכים הלאה.

שלמה וקס:

גם קפה לפעמים.

יפעת אדורם:

הקפה לא משהו פה.

היו"ר רוברט אילטוב:

תגידי שוב במיקרופון כדי שהציבור יידע.

יפעת אדורם:

בכל אופן, הבעיה היא הקצב, ולדעתי, במשרד האוצר יודעים מה אנחנו חושבים בנושא הקצב. לא בנושא הכוונות והתוכניות- -

עמיר פרץ:

הקצב או הכסף?

יפעת אדורם:

הקצב. קצב התגובה.

עמיר פרץ:

יש שם דוח על בקשות שהגשתם, והם טוענים שכל בקשה שהוגשה, אושרה.

יפעת אדורם:

בשלוש השנים האחרונות עבדנו עם הרבה מאוד אנשים מקצועיים באוצר. אנחנו מטעם האיגוד עבדנו עם הרבה מאוד אנשי מקצוע ופקידי אוצר מקצועיים על קשת רחבה של לקויות שזיהינו בתמיכה בתעשיית ההייטק בכלל, בין אם זה שיווק, אשראי או אלף דברים אחרים.

עמיר פרץ:

אמרת שנתמקד בכאב ראש, אז תגידי לנו כמה בקשות שיווק הגשתם ולא אושרו.

יפעת אדורם:

אנחנו לא מגישים בקשות.

עמיר פרץ:

על כמה אתם יודעים? אתם מרכזים את האינפורמציה.

יפעת אדורם:

אנחנו לא מרכזים את האינפורמציה של בקשות שיווק.

עמיר פרץ:

אתם לא פועלים בשם החברות מול האוצר, אבל כאיגוד אתם יודעים איך להציג את טענותיהם.

יפעת אדורם:

ברוך גינדין אמר נכון שהייתה ירידה של 30% בהשקעות של קרנות הון סיכון או בהשקעות חברות הייטק במהלך הרבעון האחרון בלבד. זה כסף מהותי שלא מגיע לחברות- -

עמיר פרץ:

נציג האוצר אמר שכל בקשה שהוגשה, אושרה.

יפעת אדורם:

שיציג אותן.

קריאה:

משרד התמ"ת.

היו"ר רוברט אילטוב:

גם משרד התמ"ת. אנחנו ניתן להם להתייחס.

רן קויתי:

כל בקשה שאושרה בתוכנית המאגדים אושרה.

עמיר פרץ:

קודם כול נשמע אם הוגשו בקשות או לא.

שלמה וקס:

נתון אחד: אין קרן שיווק במדינת ישראל. היא התבטלה בשנת 2003. אין מושג כזה. עסקים קטנים ובינוניים הם להלוואות או לדברים אחרים וגם לשיווק. יושב כאן דב מורן שמנהל היום את "מודו". הוא הקים את M-System – תעשיין אמיתי. ואין לו איפה לבנות על נושא שיווק. יש כאן עוד אחרים.

היו"ר רוברט אילטוב:

מר דב מורן יגיד את דבריו מיד אחרי גברת חיות יוגב. בבקשה.

חיות יוגב:

אני מנכ"ל חברת "גאיה". גאיה מתמחה באסטרטגיות שוק ובשיווק של חברות סטארט-אפ טכנולוגיות. במסגרת זאת אנחנו גם מנהלים מאגד הייטק במסגרת קרן המאגדים של משרד התמ"ת.

קודם כול אני רוצה לפתוח בשני ציטוטים של גורמים מוסמכים בהקשר לשיווק, ואני רוצה לפתח את הקו שהעלה נח דגני, כי אני חושב שהוא מאוד נכון. ביוני לפני שנה The Marker הקדיש מגזין שלם לנושא הזה של תעשיות ההייטק ושל הצלחה כלכלית של תעשיות ההייטק בישראל, וקבע שבעשר השנים האחרונות הושקעו כ-20 מיליארד דולר בתעשיית ההייטק, והתשואה היא אפסית כשההחזר הכספי היה שלילי. אחד הדברים שהוא מסכם במאמר הוא האם זה הקטר שצריך להוביל את המשק הישראלי להצלחות הבאות ולפריצות הדרך הבאות. אבל זה הסיפור האמיתי, הוא כותב, של כלכלת ההייטק הישראלית.

דב מורן:

- - - הוא שכח - - - הוא לא סיכם נכון. הוא התבסס על נתונים ב-The Marker של כתב שהתחשק לו- - -

חיות יוגב:

ראינו את הנתונים וגם עברנו איתו עליהם, אבל אלה באמת נתונים של עשר השנים האחרונות. לא מדובר כאן לא על אמדוקס ולא על קומברס, אלא על חברות צעירות שרוצות לעשות את זה. הציטוט הנוסף הוא ציטוט של חברה בינלאומית של קרן Light-speed שמשקיעה שני מיליארד דולר בשנה. ישראל היא אחת מאסטרטגיות ההשקעה של הקרן.

בכנס IVC לפני שנה הראו מצגת מרתקת שניים מהשותפים העולמיים של הקרן וסיפרו על ההצלחות העסקיות שלהם מהודו-סין שבהן הם מתמקדים, הראו הצלחות עסקיות מאירופה וארצות-הברית והראו את ישראל, ושאלו – מה קורה עם ישראל? מה צריך לקרות כדי שיהיו הצלחות עסקיות גם בישראל שבה ההצלחה העסקית היא אפסית. הם כתבו שם שלחברות הסטארט-אפ הישראליות יש טכנולוגיה מרשימה, מוחות מבריקים, תעוזה ונחישות, אבל זה לא מספיק. הם כתבו שם בפירוש שחסרה אסטרטגיה, חסר שיווק וחסרות מכירות מקצועיות.

זאת בדיוק הנקודה. הנקודה היא לא רק המשאבים, אלא תשומת הלב וההכשרה השיווקית שצריך לתת לאותן חברות. בשלוש השנים שאנחנו קיימים כחברה שעובדת רק עם חברות טכנולוגיות אנחנו רואים חברות שתוך חודשים ספורים, בהשקעה לא מאוד גדולה כספית מכפילות ומשלשות מחזורים ומגיעות לאותה התחלה של פריצת דרך שאנחנו מחפשים, והם עושים את זה בזכות שיווק נכון, כי שיווק הוא קסם.

היו"ר רוברט אילטוב:

תוך חצי שעה אנחנו צריכים לנעול את הישיבה, אז אין טעם לחזור על הדברים.

חיות יוגב:

הדברים שנאמרים כאן הם חדשים מבחינת הראייה בהשקעה. השיווק הוא קסם, רק שיש לו חוקים נורא ברורים. אם עושים אותם מקצועית, זה קורה. אחד הדברים שחסרים זאת השקעה גם בהכשרה של החברות וגם בפעילות השיווקית. יש כאן המון חברות וספקים ישראלים בעולמות השיווק שיכולים לתת כתף ולתרום לחברות ההייטק לעשייה השיווקית.

היו"ר רוברט אילטוב:

תודה רבה.

עמית חיון, בבקשה.

עמית חיון:

בעברי עבדתי שש שנים בלשכת המדען הראשי במחלקת תשלומים, וכיום אני הבעלים ושותף בחברת התמריצים Smart Solution שמלווה חברות הייטק צעירות בהגשת בקשות ללשכת המדען ולקרנות בינלאומיות.

הבעיה שאנחנו נתקלים בה היא שחברות הייטק צעירות פונות למדען הראשי בשלבים הראשונים ומקבלות כסף לתמיכה במחקר ובפיתוח, ולאחר מכן הכסף נגמר, ואין להם כסף להשקיע במאמצי השיווק שלהם. כמו שאמר ידידנו בגרטנר, חלק גדול מהחברות לא מגיעות בכלל לשלב המכירות.

הצעתי היא להחזיר את מסלול Beta Site למדען הראשי, מסלול שבזמנו תמך בהוצאות- -

היו"ר רוברט אילטוב:

תסביר בשתי מילים.

עמית חיון:

לאחר שסיימו את פיתוח המוצר הייתה תמיכה בהוצאות שיווק ראשוניות של הטמעת המוצר אצל חברות שונות בעולם ובארץ, והמסלול הזה תמך בהוצאות של טיסות, שיווק, תערוכות וייצור.

עמיר פרץ:

למה זה הופסק?

היו"ר רוברט אילטוב:

תכף הם יתייחסו.

תודה רבה. הדובר הבא, דב מורן, בבקשה.

דב מורן:

אני מסכים עם כולם, כולם צודקים, אבל צריך לגעת בשורשים. אני הייתי מייסד ומנכ"ל M-Systems, שהתקיימה כ-18 שנה והגיעה למכירות של כ-1 מיליארד דולר. היינו חברת ההייטק הישראלית הגדולה במכירות, למעט אמדוקס. נמכרנו ב-2006 לסאניסט בתמורה ל-1.6 מיליארד דולר. הקמת את מודו, חברה שעושה טלפונים זעירים, וזה מה שאני עושה היום.

אני רוצה לגעת בשורשים של הבעיה, כי כולם צודקים, אבל כמו שנאמר, לכאבי בטן אפשר לשים פלסטרים או לקחת כדורים משמחי לב או הופעות ליצנים – זה הכול מקל, אבל לא מטפל בשורש.

ההייטק הישראלי התחיל ב-93'-94' כאשר היה שר אוצר עם הרבה כבוד- -

היו"ר רוברט אילטוב:

חזון.

דב מורן:

- - שהקים את קרנות היוזמה. למעשה, המדינה שמה כסף וקיבלה את כולו בחזרה עם רווח יפה. היא סיכנה כסף, וקיבלה החזר מאוד יפה. נוצר גל של השקעות בארץ, שהגיע בשיאו ל-2,000, ומספר הקרנות התפוצץ, ומאז יש תהליך של דיגיטציה, והעסק הזה, כפי שנאמר בצדק רב, נשחק ונעלם בתהליך שבסופו מה שעלול לקרות במדינה הוא שלא יהיה פה הייטק, אלא ספייקים של חברות קטנות שקמות ונמכרות. יש דבר כזה בזאגרב, ככה עובד ההייטק שם. יש חבר'ה חכמים – פחות חכמים מאשר כאן, והם מקימים איזה סטארט-אפ ונמכרים- -

עמיר פרץ:

אתה לזאגרב כבר לא תיכנס.

דב מורן:

הסיטואציה כאן קרובה לזה, בדרך לשם.

התהליכים של חברת הייטק כמו Beta Site, חברה בשלבים הראשונים שלה. לאחר מכן חברה שהיא עדיין לא בשלה להנפקה אבל צריכה כסף לכניסה לייצור ולשיווק מסיבי בעולם, ואם היא מצליחה היא עושה את ההגעה שלה להנפקה הציבורית בנאסד"ק או במקום אחר.

תהליך ההתחלה הוא תהליך שתמיד היה פה. VCs היו האנשים העשירים שנותנים כסף לחברות – דבר שקיים ויהיה קיים גם בעתיד. אבל יש פה חלק בחולייה הזאת שחסר. הוא חסר באופן מוטרף, וכמו שציינתי, ההתחלה של ההייטק באה משר אוצר ומרגולציה. ה"אין" הזה, למרבית הפליאה שלי, שהתגלתה לי בשנים האחרונות, נובע גם הוא מרגולציה.

סיפור קצר: אני גייסתי כסף לחברה החדשה שלי ונסעתי לפגוש את ג'נרלי באיטליה. זאת חברת ביטוח שמקבילה ל"מגדל" בארץ, וגם הבעלים הם במקרה של "מגדל". פגשתי את המנכ"ל וסיפרתי לו במשך 40 דקות מה אנחנו עושים, והוא אמר, תשמע, אתה עושה דבר מדהים – 10 מיליון דולר. נסגרו כמה פרטים, וקדימה, אנחנו נתחייב. יש סיכוי שתיכשלו ויש סיכוי שתהפכו לחברה של מיליארדי דולרים. הטעות הקשה שעשיתי הייתה שאמרתי שאני רוצה 10 מיליון דולר, הייתי צריך להגיד שאני רוצה 50 מיליון דולר. אמרתי לעצמי, וואו, אני מדבר עם חברת ביטוח באיטליה, והיא משקיעה בי כסף. ברור לי שאם אני אדבר עם "מגדל", "מנורה", "כלל ביטוח" הם שמנהלים מאות מיליארדי שקלים - -

היו"ר רוברט אילטוב:

ישקיעו ברומניה.

דב מורן:

גם הם צריכים להשקיע. הם מכירים אותי הרבה יותר.

אגב, 1.6 מיליארד דולר, מר פרץ, זה כסף שהגיע למשקיעים ישראלים. היו בחברה שלי עובדים שנהיו מיליונרים דולרית – שילמו מסים על זה, קנו בתים. זה חלק שאתה לא רואה אותו בהייטק, אבל הוא קיים ומפרנס הרבה מאוד אנשים.

היו"ר רוברט אילטוב:

אני רק רוצה להגיד לך שכשאתה אומר לחבר הכנסת פרץ על מיליונרים זה לא עושה לך טוב.

דב מורן:

אני יודע. אבל זה בסדר, אני אוהב אותו, ואני מקווה שהוא יאהב אותי פעם.

עמיר פרץ:

אין לי בעיה עם מיליונרים.

דב מורן:

חבר'ה, אני הסוציאליסט היחיד, אני לובש חולצה כחולה, אבי בן 90 ועדיין עובד- -

היו"ר רוברט אילטוב:

מר דב מורן, אני מבקש בקצרה שני משפטים.

עמיר פרץ:

אבל אולי דווקא הוא דוגמה טובה. אולי זה סתם image וסתם תודעה שאנחנו שבויים בה שרוב האנשים עם המוח היצירתי בארץ חולמים דווקא על האקזיט ולא על התהליך ליצור את פס הייצור. הוא אומר, אני אעשה את המכה, ואלך לחפש מכה חדשה, ותהליך ייצור – בסדר, אם יהיה מישהו אחר שרוצה לבנות מערכי ייצור ושיווק, בבקשה. האם זה נכון או זה סתם דימוי שאנחנו חיים בו? איך מפתים את החבר'ה שאומרים להם שהם לא מממשים אחרי שנתיים את הרווח שלהם, אולי תהיה חברה יותר גדולה, אבל תעבוד קשה עוד עשר או עשרים שנה. איך מפתים אותם? מה אנחנו יכולים לעשות כמדינה?

דב מורן:

לא צריך לפתות, אנחנו לא משהו נדיר בעולם. זה לא שהישראלים רק רוצים מהר – זה דימוי לא נכון, יש לו שורשים. אני מפחד שזמני הולך להיגמר- -

עמיר פרץ:

על חשבוני, אני נותן לו את הזמן שלי, חשוב לשמוע אותו.

דב מורן:

כשאני פותח חברה ואוסף כסף, מקבל מה-VCs קצת, הידד. מקדם קדימה, עובד נורא קשה – אני עדיין עובד 20 שעות ביממה – ובסוף צריך לרוץ לייצוא ולשיווק, אין לי מאיפה לגייס את הכסף הזה, כי אני עדיין לא ברווחים שמאפשרים לי להגיע להנפקה. עכשיו אני נמצא במצב מטורף כי יש לי יכולת להגיע לגידול, אבל אין לי הכסף לגידול, כשהבנקים נותנים לי אפס אשראי. הבנקים פה זאת תופעה מחרידה בנושא של אשראי לתעשייה. כל חברות ההשקעה בישראל שהיו פעם: "כלל תעשיות", "כור", "כלל", "דיסקונט השקעות" נקנו על-ידי מי שנקנו והפכו לחברות פיננסיות גרידא – לא תומכות בתעשייה, לא משקיעות סנט בתעשייה הזאת, הרסו במדינה הזאת את היכולת להקים תעשייה.

עמיר פרץ:

אם אני אסכם במשפט אחד את מה שאתה אומר – הנקודה הארכימדית היא התפר של היום שבו אדם מחפש מקורות לעבור מהשלב של הפיתוח לייצור ולשיווק. אתה אומר ששם אין לנו בני ברית.

דב מורן:

תקרת זכוכית נוראה במדינה הזאת שנגרמה מרגולציה. צריך להסביר את הרגולציה כי זה הדבר הכי מטורף: אתם יצרתם את זה. "אתם" זה לא אתה אישית, כמובן.

עמיר פרץ:

הכול אנחנו. אני כבר למדתי את זה: כשמשהו טוב – מישהו אחר עשה, כשמשהו רע, זה אנחנו. אין בעיה, הכול בסדר.

דב מורן:

אז הלכתי ל"מגדל" ול"מנורה". המצאתי את הדיסק-און-קי, מכירים אותי פה במדינה. כל החבר'ה האלה השקיעו ב-M-Systems, עשו בזה מאות מיליוני דולרים של רווח, ולבטח ישקיעו בי. אמרו לי, אנחנו לא יכולים להשקיע בך. למה אתם לא יכולים להשקיע בי? זה סיפור מטורף; זה סיפור שנוגע לא רק להייטק, אלא לכל אחד מאתנו, לכספי הפנסיה שלו. ההסבר הוא פשוט: חברת מגדל מקבלת על הכסף המנוהל שלה 0.7% לשנה מהכסף המנוהל בלי להתייחס למה שהם עשו עם הכסף הזה; אם עשו בו טוב או רע – הם מקבלים 0.7%. לכן גם האינטרס שלהם הוא לא בהכרח איך לעשות טוב עם הכסף. זאת אומרת, אם זה ייצא טוב – זה בסדר. האופטימיזציה שלהם על הרווחים שלהם היא איך להשקיע את המינימום האפשרי כדי להשקיע את הכסף. דהיינו, לא לשים אנאליסטים ואנשים שישקיעו בחברות ויבינו איך משקיעים ומה משקיעים- -

עמיר פרץ:

זה לא מדויק.

דב מורן:

- - אלא לקנות אג"חים- -

היו"ר רוברט אילטוב:

מר דב מורן, תודה רבה. לסיכום, ממש משפט אחד.

דב מורן:

בארצות הברית הגדולה יש חברת ביטוח Potential Securities, והם משקיעים בחברות בגידול/ במדינה הזאת אין אף גורם שמשקיע בגידול. הפלסטרים של קרן שיווק, קרן מימון, בתא הם פלסטרים נחמדים- -

היו"ר רוברט אילטוב:

גם אם זה פלסטרים הם לא קיימים היום.

דב מורן:

כשיהיו קיימים, הם יעזרו, תמיד נחמד שיש ליצן שמצחיק אותך כשכואבת לך הבטן, אבל הם לא פתרון אמיתי לטווח ארוך.

היו"ר רוברט אילטוב:

תודה רבה. הגברת אסתי פשין, בבקשה.

אסתי פשין:

אני מנכ"לית שדולת הייטק. כדי לתמצת את מה שנאמר כאן בשעה האחרונה אני אומר שהתחושה הכללית בחדר הזה היא שכמות התקציבים שמוקדשים לנושא השיווק היא נמוכה באופן ניכר מכמות התקציבים שמוקדשים לנושא המו"פ. ראוי לציין שאני מסכימה עם הגברת אדורם שזה שיש כאב ראש לא אומר שאין גם כאב בטן. כלומר כמות תקציבי המו"פ גם היא נמוכה, אבל זה לא נושא הדיון.

לבד מהטיפול בנושא הממשלתי כאן – הקצאת תקציבים נוספים לצורכי שלב השיווק נדרשים פתרונות נוספים שיכולים לבוא במגוון צורות. אני רוצה להזכיר שניים שנמצאים כבר היום על השולחן בשלבים שונים: הראשון הוא חוק האנג'לים שהגשת, כבוד היושב ראש, שמטרתו להכיר בהשקעה של אנג'ל בחברה עתירת ידע בהיקף של 25 אלף ₪ ל-10 מיליון ₪ כהפסד במועד ההשקעה. זה לעניין ניכוי מס רווחי הון. החברות אמורות לשלם 70% ממשכורותיהן בישראל כך שרוב הכסף אמור לחזור למדינה בצורה של מסים. זהו מקור מימון אלטרנטיבי, מקור מימון חוץ-ממשלתי שמאפשר לחברות לעבור עוד שלב. אמנם זה השקעות אנג'לים, אבל זה עוד מקור.

נושא נוסף שהוזכר במילה, וראוי לציין אותו: דיברנו על הקרן לעידוד השיווק, ועל כך שהיא הפכה לקרן לעידוד היצואנים ודיברנו גם על המגבלות שלה. במגוון שיחות שנערכו עם משרד האוצר הצענו להפוך את הקרן הזאת לקרן של Venture lending - מנגנון מימון שרלוונטי לשלבים יותר מאוחרים אחרי שלבי הפיתוח. ב-Venture lending ממשכנים את ה-IP של החברה, ממשכנים את הטכנולוגיה שלה כבטוחה להלוואה. זה ודאי רלוונטי אך ורק אחרי שהחברה השלימה לפתח את המוצר- -

היו"ר רוברט אילטוב:

זה דבר שהיום המדינה לא מקבלת.

אסתי פשין:

- - והמדינה איננה מקבלת את זה. חשוב שייאמר כאן לפרוטוקול.

היו"ר רוברט אילטוב:

תודה רבה. עורך דין איל אורן, בבקשה.

איל אורן:

אני שותף במשרד מקובסקי-הרפז-אורן. אני מייצג גם יזמים צעירים, גם חברות צעירות ולא צעירות, משקיעים וגופים שממסחרים טכנולוגיה. יש פה, כמובן, הסכמה רחבה סביב השולחן, אבל אני רוצה לספר אנקדוטה כדי לחזק חלק מהדברים שנאמרו: אני חזרתי לפני שבועיים ממדריד, שם נתתי הרצאה על מסחור פטנטים בינלאומיים. ברגע שנגמרה ההרצאה ניגשו אליי ושאלו אותי איך אני מסביר את התופעה שבישראל הפטנטים פר-קפיטה לנפש הם מהגבוהים ביותר בעולם; ההשקעה במחקר ובפיתוח ביחס לתל"ג היא מהגבוהות ביותר שיש בעולם, ועדיין לא רואים את החברות הישראליות – איפה הן? בוודאי לא רואים אותן בעוצמה ובכמות שמצפים לאור ההשקעה שיש.

התשובה היא מה שקורה פה – ההשקעה הפחותה מאוד שיש בשיווק שלא נותנת לחברות צעירות לעבור את המדרגה הבאה. אני רוצה לחזק את מה שאמרת קודם, חבר הכנסת פרץ, אבל בהקשר מעט שונה: אתם מתייחסים לנושא השיווק במובן של ייצור מנוף נוסף לרווחים ממס. ההשקעה היום בשיווק היא הגנה של המדינה על ההשקעה שלה ב-RND. כי אם המדינה משקיעה הרבה כסף במחקר ובפיתוח, אבל בגלל היעדר השקעה בהמשך הדרך בחברות האלה חלק ניכר מהן קורס או הקניין הרוחני שלהן נמכר בנזיד עדשים, המדינה מפסידה לא רק את מה שיהיה עם החברות האלה בהמשך, אלא גם את ההשקעה עצמה שהיא עשתה במחקר ובפיתוח. לכן החשיבות גדולה הרבה יותר מעוד מקור. זה להגן על המקור הראשון שאנחנו מתפארים בו. תודה.

היו"ר רוברט אילטוב:

תודה רבה. הדובר הבא, אבישי פישמן, בבקשה.

אבישי פישמן:

אני סמנכ"ל כספים ויועץ משפטי של חברת סייפנד, חברת הייטק צעירה עם כ-70 עובדים. אנחנו קיימים כבר שש שנים, ובשנים הראשונות ניצלנו את תקציב המדען בצורה נאותה. היום אנחנו מגיעים לשלב השיווק והמכירות, ואנחנו מחפשים את האפשרות איך להיעזר במשרד התמ"ת ובמשרד האוצר כדי לאפשר לנו לבצע שיווק באפקטיביות לחו"ל.

למה אני חושב שהמדינה צריכה לעזור? בגלל המיקום של ישראל. אני מייצג גם 70 חברות צעירות כמנכ"ל פורום חברות הייטק צעירות, ושוקי היעד של רובנו הוא בחו"ל – באירופה, בארצות-הברית, במזרח הרחוק. כשמתחרה שלי הולך להיפגש עם לקוח פוטנציאלי ונוסע אליו במרחק נסיעה ועולה לו 10 דולר, לי זה עולה פי מאה, ופה הבעיה: העלות שלי בשביל להצליח לעשות שיווק אפקטיבי מול המתחרים שלי.

ניגשתי לקרן המאגדים, ואני מסכים שהתקציב שם זעום – 2% מתקציב המדען הראשי שאמור להיות בערך 50%-50%. אבל עדיין אני מנסה לנצל את הקרן הזאת. זאת אמנם קרן קטנה, אבל ניצול הקרן הוא גם בעייתי. קודם חבר הכנסת עמיר פרץ שאל למה כל פעולה צריך לעשות ביחד? אוקיי, מצאתי עוד עשר חברות שמוכנות ללכת איתי לשוק יעד מסוים, ועכשיו בשביל לנצל את הקרן ולקבל 50% אני צריך להראות שמתוך עשר חברות שש חברות עשו את הפעולה הזאת, וצריך לשכנע שעל כל פעולה ופעולה מהשיווק אני צריך להביא עוד חמש חברות חוץ מהחברה שלי. קודם כול להביא אישור מהחברה שלי זה גם סיפור, אבל חוץ מהחברה שלי אני צריך עוד חמש חברות. ככה בכל פעילות ופעילות שיווקית אני צריך להביא עוד חמש חברות איתי.

יש לי הצעה מאוד קונקרטית ופשוטה בשביל לאפשר לי לפעול כמו שצריך בקרן המאגדים שהיא קיימת והיא טובה, אבל קטנה מדי כמו שאמרתי: להגדיר ש-30% מהתקציב שמקנים למאגד שלי צריך לעשות יחד- -

עמיר פרץ:

המאגד זה יתרון?

אבישי פישמן:

המאגד הוא יתרון כי הוא מוזיל עלויות, והוא הפריה הדדית בין חברים.

עמיר פרץ:

היעד של החברה שלך הוא איטליה, וחברה אחרת, המוצר שלה הוא- - -

אבישי פישמן:

אני אמצא עשר חברות שהולכות לאיטליה. לא בעיה בשבילי למצוא עשר חברות שהולכות לאיטליה, ויחד נעשה את הפעילות. 30% מהתקציב נעשה ביחד, ו-70% האחרים יהיו follow-up.

עמיר פרץ:

בתעשייה בקושי שני שותפים מסתדרים עד שהם רבים, אז איך חמש חברות?

אבישי פישמן:

אני מסכים איתך. לכן הם הורידו את זה לחמש חברות, זה בסדר.

היו"ר רוברט אילטוב:

תשלים את ההצעה שלך.

אבישי פישמן:

ההצעה היא קונקרטית: שרק 30% מהוצאות המאגד צריכות להיות משותפות, ובשאר 70% כל אחד יעשה לביתו ויקבל את העזרה מקרן המאגדים.

היו"ר רוברט אילטוב:

תודה רבה, אבישי. הדובר הבא הוא עמנואל דואק, אלביט מערבות. בבקשה.

עמנואל דואק:

אני מאלביט מערכות. אנחנו נמצאים בשדרות וגאים להיות שם. אני אנסה לסבר את האוזן מה ההבדל בין מצוי לרצוי – פשוט מאוד – כסף. איך אנחנו יודעים זאת? מ= מצוי, ר= רצוי. ר' פחות מ' זה 200 פחות 40, זה 160. בגימטריה "כסף" זה 160. חזק.

עמיר פרץ:

ההשפעה של שהייתך בדרום מורגשת.

עמנואל דואק:

אני גאה.

עמיר פרץ:

שם מומחים בגימטריה.

עמנואל דואק:

צריך לתת משמעות ולא לחלק. המושג הוא מפת"ש. זה גם למדתי בשדרות – מחקר, פיתוח, תעשייה ושיווק. אי אפשר לעשות הפרדה כפי שיש היום במדינה. אני לא חושב שצריך להאשים. אני לא משתמש בהאשמה, ואם מישהו מת להשתמש באשמה שישתמש בזה כלפי עצמו. להאשים אחרים, כפי שאמרת, זה קל מאוד וזה לא נכון. לכן צריך, כפי שיש היום, מחקר ופיתוח, שזה המדען הראשי, תשתיות שזה מרכז ההשקעות, וצריך לייצר עוד נדבך שבלעדיו קשה יהיה להצליח – שיווק. זאת ההשקעה האטרקטיבית ביותר של המדינה. לא צריך לעשות הלוואות או קרנות קטנות. זה לא נותן פתרון. צריך לייצר עוד נדבך חשוב. אני מציע להשתמש בחברות הגדולות גם כגורם ממנף. החברות הגדולות הן חממה לתמיכה, לגידול, לפיתוח ולליווי חברות קטנות. במכרזים גדולים שאנחנו משתתפים בהם בחו"ל, אנחנו משתפים תעשיות קטנות בארץ – גם בהוצאות המכרז, וזה שוב, מייצר תעסוקה בארץ. אנחנו מתחרים עם חברות ענקיות בעולם ולפעמים גם מנצחים. לכן הזכייה במכרזים גדולים בחו"ל מעבירים תכולות עבודה שאלמלא כן היו מתקיימות בחו"ל, ואז השרשרת מתפתחת: תעסוקה, פיתוח, יצור, הכנסות למדינה, הכנסות ממס ההכנסה של העובדים, הכנסות ממס ההכנסה של חברות. זאת אומרת אני מציע לייסד מחדש את המחשבה שהייתה כבר – את המימוש של מפת"ש – מחקר, פיתוח, תשתיות ושיווק. לא קרנות שפשטו את הרגל, לדעתי, כי הן לא נותנות מענה נכון ופתרון כן ואמיתי. אנחנו נמשיך לחזק את שדרות.

היו"ר רוברט אילטוב:

תודה רבה. אני מבקש מנציגי האוצר להתייחס.

יובל רז:

כמו שהיושב ראש יודע, עכשיו יושבת ועדה בראשות מנכ"ל משרד האוצר שבקרוב תגיש המלצות לממשלה, והיא דנה בכל נושא התעשיות עתירות הידע, לרבות הכנסת המוסדים לתעשייה, הצמחת חברות והנושאים שדיברנו עליהם פה ועוד נושאים רבים אחרים. הוועדה הזאת דנה בשבועות ובחודשים האחרונים, והיא תגיש את ההמלצות שלה בקרוב מאוד.

פרט לכך הממשלה בעניין הון סיכון הממשלה בחרה ארבע חברות או קרנות ביוטכנולוגיה שיזרימו לענף כמה מאות מיליוני שקלים, אם לא יותר מזה. עכשיו בתהליך של גיוס כסף נבחרו החברות. כמו כן לפני כחודשיים הממשלה הקימה באמצעות המגזר הפרטי קרן השקעות למגזר המיעוטים שחלק הארי של ההשקעות שם יהיו השקעות בתעשיות עתירות ידע, ושם דווקא באוכלוסיות שמשתלבות פחות בתעשייה – אוכלוסיית המיעוטים.

עמיר פרץ:

באיזו שיטה הממשלה מקימה קרנות כאלה?

יובל רז:

עשינו מכרז- -

עמיר פרץ:

מה אתם נותנים לטובת העניין?

יובל רז:

כסף.

עמיר פרץ:

מהו? אתם מסבסדים את הריבית?

היו"ר רוברט אילטוב:

מה זה קשור לשיווק?

יובל רז:

כי דיברו כאן בהתחלה על כך שחסר כסף לתעשייה.

היו"ר רוברט אילטוב:

אני מבקש שתתייחסו רק לשיווק כי מתעוררות שאלות, וזה לא לדיון היום.

יובל רז:

ועדת המנכ"ל דנה בכלל הנושאים, לרבות הנושאים שעלו פה, שיש להם השלכה על שיווק, לרבות שיווק של חברות.

היו"ר רוברט אילטוב:

תודה רבה.

דובר נוסף שפספסתי – עמוס רון, מנכ"ל כנס רעננה.

עמוס רון:

בוקר טוב, אדוני היושב ראש, אדוני חבר הכנסת פרץ. אנחנו מכירים מהימים שניהלתי את הרפורמה בנמלים, כאשר אתה בצד אחד וביבי נתניהו ואיווט ליברמן בצד השני.

עמיר פרץ:

עכשיו אנחנו באותה סירה. בנושא הזה בלבד.

עמוס רון:

אחרי לילות ארוכים הצלחנו להגיע לתוצאות לגמרי לא רעות.

בעניין ההייטק לאוצר אין בעיה ובמידה רבה גם למשרד התמ"ת. הם רואים מצב יוצא מן הכלל: העקרונות הטבעיים של דארווין עובדים, החזקים שורדים, החכמים מתפתחים, הקטנים והמוצלחים פחות בהישרדות בעולם הזה, נמחקים, והחיים סבבה. אבל חברים, מבחינת ראיית המדינה זאת לא ראייה נכונה. אנחנו צריכים להסתכל איך הענף הזה יכול להיות הגורם שיביא את ישראל ב-2020 למקום אחר לגמרי ממה שהוא נמצא היום. אנחנו לא במצב רע, חלילה, אבל אנחנו יכולים להיות במצב הרבה יותר טוב אילו הייתה לנו מדיניות שתומכת בזה. זה לא רק הכסף, נאמר פה נכון.

יובל רז:

- - - דנה בדיוק בנושאים הללו.

עמוס רון:

אני יודע ושמעתי, אבל היא לא דנה בנושאים של מדיניות ארוכת טווח. אילו הייתה עוסקת בנושאים ארוכי טווח הייתה משתפת במהלך הדיונים גם את התעשייה, גם אנשים שמפתחים את הפרויקטים האלה ולא רק פקידים מהאוצר.

מה שחסר זאת מדיניות ממשלתית ארוכת טווח ורצינית. הסימפטומים הם בכל מקום, אבל אני יכול לומר שלהייטק שהוא לא ענף מתרחב במדינת ישראל, אין שר כמו שלחקלאות יש שר. תודה רבה.

היו"ר רוברט אילטוב:

תודה רבה. גברת רותי אלון, בבקשה.

רותי אלון:

אני שותפה בכירה ב-"פיטנגו ונצ'רס קפיטל", ואני גם יושב ראש אגודת ILSI – Israel Life Science Industry , תעשיית מדעי החיים בישראל. כל מה שנאמר מקובל עליי פחות או יותר, רק לדעתי, בנושא של מדיניות ואסטרטגיה צריך להבחין בין התעשיות השונות. בתעשיית מדעי החיים המכירות, בסופו של דבר, הן דבר מאוד מסובך לאור העובדה שהשווקים מאוד מרוכזים בידי ידיים גדולים כמו "ג'ונסון את ג'ונסון" או "מטרוניק" וכדומה, והמכירות הן של מוצרים בסל מוצרים, אז לחברה אחת קטנה קשה להיכנס לשוק כמוכרת. לעומת זאת מדינת ישראל בוודאי הייתה בוודאי יכולה להתחרות בצורה מוצלחת אם אפילו הייצור בנושא של המוצרים שמפתחים פה במדינה היה קיים בארץ. לכן צריך להסתכל על כל תעשייה – מה נדרש לה, ואיך אפשר לקדם אותה. ברגע שנגיע לכך שאפשר לייצר במדינת ישראל ולהתחרות בנושא הזה ולא להימכר מוקדם מדי, אז אפשר לפתח פה גם כוח אדם וגם יותר כסף שאחר כך ייכנס גם לנושא של שיווק.

דוגמה מאוד קטנה לגבי שיווק: כאשר אנחנו משקיעים בחברה בשלבים מאוחרים שעומדת בפני שיווק, אנחנו יודעים שאנחנו צריכים להשקיע 20-15 מיליון דולר בכל חברה שרוצה להיכנס לשיווק בתחום הרפואי. לכן צריך להבין שהמספרים מאוד שונים בין תעשייה לתעשייה וצריך להסתכל עליה בנפרד. בכך אולי להשתמש בכספים שישנם בצורה הרבה יותר אפקטיבית מאשר כמו אל מטרייה כזאת. תודה.

היו"ר רוברט אילטוב:

תודה רבה. אני לא פספסתי אף אחד שנרשם?

סיוון רחמים:

אני רוצה לומר עוד הערה בקשר לקרנות לעסקים קטנים. בשש השנים האחרונות חולקו כ-60 מיליון שקלים להייטק למטרות שיווק- -

היו"ר רוברט אילטוב:

בכמה שנים?

סיוון רחמים:

בשש השנים האחרונות.

היו"ר רוברט אילטוב:

10 מיליון לשנה בממוצע.

סיוון רחמים:

כן. מדובר על 200 חברות, כשהסכום המקסימלי הוא 500 אלף ₪ מהקרן.

היו"ר רוברט אילטוב:

תודה רבה.

לסיכום אני רוצה לומר כמה דברים. אנחנו, כמובן, נחזור על הדיון החשוב הזה. כפי שנאמר פה, כל חברה, כל תחום וכל ענף צריכים להיבחן באופן ספציפי, אבל בראשית דבריי אני רוצה לומר דברים לנציגי הממשלה. נושא הדיון הופץ והובהר לכם מבעוד מועד כך שגם, לדעתי, היה מספיק זמן למצוא נתונים כפי שאנחנו מצאנו. הנתונים מראים שכ-50 מיליון שקל מופנים לנושא השיווק בכל ההייטק הישראלי שהוא מהווה 50% מהייצוא הישראלי. זה פשוט לא מתקבל על הדעת מה שקורה פה. אין פה שום פרופורציה, לא מול הענפים האחרים ולא יחסית להשקעה בפיתוח במו"פ. אתם חייבים לתת את הדעת אצלכם במערכות המקצועיות לשאלה למה זה קורה, ומהם המכשולים והבעיות, חוץ מהבעיות התקציביות, כי בטח תגידו שיש בעיה תקציבית ואין כסף.

אבל אין ספק, וכולם אמרו פה בצורה מאוד ברורה שההשקעה בשיווק לא נעשית כראוי, וגורמת לכך שהמו"פ הולך לטמיון, או שאנחנו מגיעים לאקזיטים והתעשייה לא מתפתחת פה. המכשול הזה חייב להיבחן בוועדה הבין-משרדית או שצריך להקים ועדה נפרדת. אני נגד ועדות למיניהן כי בדרך כלל הן קובעות את הנושא ולא מביאות לשום דבר. לכן אני מבקש למצוא דרכים אופרטיביות למציאת הפתרונות.

הוזכרה פה הקרן ליצואנים, ואנחנו דנו בנושא הזה בהרחבה לא פעם בוועדה בנגזרות שונות, והיה לנו דיון מיוחד על הנושא הזה. הובהר לנו בצורה ברורה וחד משמעית שהקרן הזאת לא בנויה לחברות הייטק בגלל המבנה של חברות הייטק ובשל הקריטריונים שיש בקרן.

אני קורא לממשלה לפעול לקידום הנושא הזה. השיווק חשוב לכל החברות בשלבים שונים של פיתוחן והתפתחותן, ולכן הנושא הזה הוא בנפשם של כל אנשי התעשייה שנמצאים פה. הם כבר זועקים, ולא סתם נאמר פה שאנחנו מתכנסים כאן בוועדות כבר מספר פעמים – הדרישה הזאת לא נענית מצד האוצר ומצד התמ"ת. אם זה לא יקרה בזמן קצר מאוד של חודש וחצי עד חודשיים אנחנו ניאלץ להפעיל חקיקה אגרסיבית, והאמינו לי, אנחנו נעשה את זה ביד רמה. אנחנו רוצים שהאוצר ישמע מה קורה פה בוועדות, יקרא את הפרוטוקולים ויענה לבקשות שעולות פה מצד הריבון והמחוקק. אני מודה לכם, תודה רבה.

**הישיבה ננעלה ב- 10:55**