

הירידה בייצוא ההיי-טק מדאיגה, אולם יש מקום לאופטימיות לגבי שנת 2013

כך אומר עופר זקס, מנכ"ל מכון הייצוא, בראיון ראשון מאז שנכנס לתפקידו בסוף השנה שעברה ♦ "הממשלה צריכה להבין שלמרות הצורך בקיצוצים, אסור לפגוע בייצוא, שהוא אחד ממנועי הצמיחה המרכזיים של המשק הישראלי" ♦ "67 חברות ישראליות הציגו בביתן שלנו בברצלונה, יצרנו להן 2,000 פגישות וחשפנו 100 אפליקציות. זהו ערך מוסף שרבים מהן לא היו מצליחות להשיג לבדן" ♦ "לא נכון לדבר על עצמאות כלכלית, אנחנו חלק מעולם גלובלי, והמשימה שלנו היא כל הזמן להתמקד ביתרון היחסי שלנו"

יהודה קונפורטס

אנו פותחים להם דלתות, עוזרים להם בכל הצדדים הלוגיסטיים, השייוק וקשרים. היתרון המרכזי לחברה שבאה להציג בביתן שלנו בכל העולם הוא, שהיא פטורה לחלוטין מטיפול בבעיות לוגיסטיות, ואנשיה עסוקים נטו בשיווק ומכירת המוצר שלהם. את המודל הזה יישמנו בתערוכת המובייל בברצלונה לכ-67 חברות, והצגנו יותר מ-100 אפליקציות. ארגנו כ-2,000 פגישות ומגעים



עופר זקס (צילום: אסף שילה/ישראל סאן)

שונים עם לקוחות בחו"ל. השירות שלנו הוא מעטפת אחת גדולה, שכוללת גם חשיפה, גם יחסי ציבור ובעיקר פתיחת דלתות. אנו מסייעים לחברות, שבלעדינו ספק אם היו יכולות להגיע לאירועים בינלאומיים כמו התערוכה בברצלונה."

מה לדעתך הממשלה צריכה לעשות כדי לגרום לכך שהענף ימשיך לייצא ויהיה אטרקטיבי למשקיעים?

"אני חושב שהממשלה תמימת דעים עם התעשיינים, שהייצוא הוא דבר מרכזי וחשוב, בייחוד עבור חברות ההזנק. הממשלה צריכה לייצר תשתיות על מנת שהחברות האלו יוכלו לעבוד ולהתחרות מול שווקים קשים כמו סין, הודו ואחרים. יש לנו יתרון טכנולוגי וגם ברמת המוח האנושי, ובשל העובדה ששווקים כמו סין כבר לא זולים, עלינו לדעת לתמרן בין הטיפות. מה שחשוב הוא להיזהר לא לשפוך את התינוק עם המים. במקביל, אנו עושים פעולות פנימיות כמו כנסים למגזר הביטחוני והרפואי וגם חושפים את תעשיית הטלקום לאפריקה. אין לנו ספק ששם הפוטנציאל הבא של ענף הטלקום הישראלי, ולמרות שזה נשמע קצת מוזר, אני לא חושב שיש הרבה חברות פה שיכולות להרשות לעצמן לא להיות באפריקה."

ולסיום, אנו ערב יום העצמאות ה-65. נכון לדבר עדיין על עצמאות כלכלית?

"אני חושב שהביטוי הזה כבר לא נכון. אנו חיים בעולם גלובלי, וישראל היא חלק בלתי נפרד ממנו. יש לנו דריסת רגל בתחומים רבים, והמשימה שלך היא כל הזמן להתמקד ביתרון היחסי שלך. דווקא הגודל שלנו, כלומר בסך הכל שוק קטן ביחס למדינות ענקיות, מאפשר לנו יותר גמישות ולהלך בין הטיפות, ולכן אני אופטימי לגבי עתידה הכלכלי של המדינה."

ה שנה נרשם לראשונה קיפאון בהיקף הייצוא של תעשיית ההיי-טק, קטר הצמיחה של ענף הייצוא הישראלי. הסיבה העיקרית היא משבר הדולר והמיתון החריף בשוקי אירופה וארצות הברית. הנתונים האלה בהחלט מדאיגים את מנכ"ל מכון הייצוא, עופר זקס, שנכנס לתפקידו בספטמבר האחרון.

הירידה בהיקף הייצוא פוגעת בראש ובראשונה בחברות ההזנק הקטנות ובחברות שזה עתה החלו למכור בחו"ל. הן מהוות חלק ניכר מהלקוחות שנהנים משירותיו של מכון הייצוא, הגוף הרשמי של מדינת ישראל, שתפקידו לפתוח צוהר ליצואנים בישראל, וענף ההיי-טק בכלל. זקס הגיע לתפקידו האחרון מתחום החקלאות. תפקידו האחרון היה סמנכ"ל לשיתוף פעולה בינלאומי במשרד החקלאות, וכן ייצג את המדינה בבריטל במשך שנים רבות. זקס אומר, כי למרות שבא מתחום החקלאות הטיפול בייצוא זהה במקרים רבים לכל הענפים, וזו שאלה של ניהול.

"קשה למדוד את התועלת הישירה של פעילות המכון", אומר זקס. "המדידה הפיסיית לדעתי היא מידת שביעות הרצון של הלקוחות שלנו, 1500 הלקוחות שלנו, ובנושא הזה נעשו לא מעט פעולות עד היום, אבל עלינו להמשיך ולהתאמץ כדי לראות מגמת שיפור ממשית", אומר זקס. "הפעילות שלנו היא נגזרת של התעשייה. תפקידנו להקשיב ללקוחות שלנו ולשמש למעשה קולם של היצואנים לא רק כלפי העולם, אלא גם כלפי המוסדות הממשלתיים הרשמיים של ישראל. מכון הייצוא הוא עמותה שנתמכת על ידי ממשלת ישראל, עם תקציב לא גדול של כ-80 מיליון שקל בשנה, שמתוכו 50 מיליון מגיעים מתקצוב ממשלתי.

אתם פרסמתם נתונים מדאיגים על הירידה בייצוא. האם אתם מודאג?
 "אכן, שנת 2012 הביאה חדשות לא טובות, אבל אני רואה זאת כסטגנציה שהיא מאוד בעייתית לאור המציאות בשוקי העולם. אין ספק שאני מאוד מוטרד ומודאג.

"אבל צריך לזכור שבכל העולם ההיי-טק עובר זעזועים, שלמרבית המזל השפיעו עלינו בצורה אטייה, וחלק מהעסקאות שבאו לידי ביטוי בתוצאות של השנה נחתמו עוד בטרם המשבר. אבל אני אופטימי, כי הנתונים לתחילת 2013 נותנים מקום לתקווה לשיפור המצב. אסור לשכוח שלמצב בארץ תורמת ירידה מתמדת בשער הדולר, שאמנם החלה מזמן, אבל השפיעה רק כעת.

אילו אמצעים אתם נוקטים כדי לסייע ליצואנים בענף ההיי-טק?
 "הפעילות שלנו היא בכמה זרועות. האחת סקטוריאלית, כמו ענף ההיי-טק, המחולק לתתי סקטורים, והזרוע השנייה היא שירותים לייצוא, שהיא נכונה לכל סקטור. פה הערך המוסף שלנו לחברות הזנק הוא רב מאוד.