

בועז הירש. "אנחנו עורכים סקר איכות שירות פעמיים בשנה. בסך הכול, התוצאה הסופית טובה"



"אנחנו שם בשביל האנשים"

לבוועז הירש, מנהל מינהל סחר חוץ במשרד התמ"ת, חשוב לטפח את הקשר עם אנשי העסקים בפריפריה, במקביל לפעילות השוטפת עם כלל המגזרים. זה מתבטא, בין השאר, בתוכנית התמריצים החדשה "200 פי 2", שמטרתה להכפיל היצוא של יצואנים קטנים תוך שלוש שנים; בכלי סיוע למשיכת משקיעים מהעולם לפריפריה; ובפגישות יזומות עם הנספחים המסחריים של ישראל בעולם, בעת שהם מבקרים בארץ. "הנוכחות שלנו שם חשובה", הוא אומר בראיון ל"ישראל גייטוויי" | מאת רוזי

באתר התמ"ת נאמר, כי "מינהל סחר חוץ... אמון על ניהול וניווט מדיניות הסחר הבינלאומית של מדינת ישראל. תחומי הפעילות העיקריים כוללים: פעולות לקידום הסחר והיצוא, יזום ותחזוקת הסכמי סחר לשיפור תנאי הסחר של ישראל, עידוד ומשיכת השקעות זרות ויצירת שיתופי פעולה אסטרטגיים עם חברות זרות".

מה האתגרים המרכזיים שבפניהם עומדת ישראל בשנים הבאות, בכל אחד מהתחומים?
"נתחיל בהשקעות. המטה לקידום השקעות, בראשות רחל רועי, אחראי למיתוג ישראל בעולם מההיבט הכלכלי ומשמש נקודת קשר בממשלה למשקיעים מחו"ל. השקעות זרות הן דלק מאוד חשוב בכלכלה שלנו והאתגר שלנו הוא למשוך חברות יעד. אפשר לראות את התרומה של החברות האלה למשק ולפיתוחו - אינטל, יבמ, מיקרוסופט והרשימה עוד ארוכה. צריך להבין שבמשיכת השקעות זרות, אנחנו נמצאים בתחרות עזה עם מדינות אחרות בעולם, מבחינת האקלים הכלכלי והתנאים שהם מציעים. "למעט הנושא של כלים אטרקטיביים, יש אתגר לשמור על היתרונות שבגינם ישראל מושכת השקעות - חדשנות והון האנושי. חברות זרות מעדיפות דווקא כוח אדם ישראלי, למרות שמהנדס בישראל עולה עשרות אלפי דולרים. לעומת זאת, המצב הגיאופוליטי הוא נושא שפחות בשליטתנו".

איך אתם מקדמים את נושא ההשקעות?
"יש תמריצים חדשים להשקעה ויש לא מעט שינויים, בדגש חזק על משיכת משקיעים לפריפריה. כלי הסיוע של המשרד ניתנים כיום באופן דיפרנציאלי. לדוגמה, מרכזי מו"פ. מי שמעסיק עובדים בשכר הגבוה פי 2.5 מהשכר הממוצע, יקבל בשנה הראשונה 35% מעלות השכר, בשנה השנייה 25% ובשנה השלישית 15%".

מה לגבי קידום היצוא?
"היצוא הוא הקטר שמניע את המשק ואנחנו צריכים לראות, כמדינה, איך מספקים תנאים שיתאימו לתחרותיות של התעשייה, עם כל השינויים שחלו בזירת הסחר העולמית, כמו ההתחזקות של המשקים הצומחים - הודו, סין, ברזיל ואפילו רוסיה. השאלה היא, איך אפשר לסייע לתעשייה

להרחיב את הפריצה שלה? זה המנוף שעליו תוכל להתבסס הרחבת המשק וצמצום מעגל האבטלה".
לכאורה, כל מה שאנחנו צריכים זה להעתיק ממדינות BRIC את מודל הצמיחה שלהן. "אי אפשר להשוות את הכלכלות שלהם והמאפיינים שלהם שלנו. אלה כלכלות שמבוססות באופן כבד על השוק הפנימי. כשסין רוצה להילחם בירידת הייצוא, היא מגדילה את הביקוש הפנימי. הכלכלה שלנו גדולה על המדינה, במידה מסוימת. אין לנו האופק האינסופי להתרחב ואנחנו חייבים להתבסס על שוקי חו"ל. למרות ההכנסה הגבוהה יחסית לנפש, זה לא פוטנציאל".



הירש: "אנחנו רוצים ללמוד מהחברות מה הצרכים שלהן כיום ובעתיד, כדי שנוכל לפתח הסכמי סחר חדשים, שיהיו מותאמים לצרכים של היצואנים והיצואנים. אנחנו בתהליך הידברות עימם, באמצעות פורומים ומפגשים"

יש לנו שווקים חדשים?
"החוכמה היא לפתח תעשיות. הממשלה החליטה להפעיל שתי תוכניות לאומיות - בתחום המים ובתחום האנרגיות החלופיות. זיהינו אותם כתחומים צומחים בעלי פוטנציאל אדיר בשבילנו, ואנחנו מציעים מגוון גדול מאוד של כלים, כדי לייצר אקלים כלכלי שיתמוך בהגדלת היצוא: השתתפות בתערוכות, המדען הראשי, הכשרה מקצועית ומחקרים אקדמיים".

אתה מדבר על קשת רחבה של סיוע.
"נכון, לא מדובר רק במעגל הראשון, אלא גם במעגלים השני והשלישי. לאורך כל הצינור".

יש התקדמות?
"תוכנית המים הראשונה הייתה לשלוש שנים, מ-2005, והיא הוארכה בשלוש שנים נוספות בשנה שעברה. תוכנית האנרגיות החלופיות החלה רק ב-2008. מבחינת ההיקף ומספר החברות, רואים כבר את עיבוי הנוכחות הישראלית. מבחינת הגידולים השנתיים בייצוא, נרשמו היקפים דו-ספרתיים מאוד נאים. מייצרים פה חברות יפהפיות".
"תוכנית אחרת היא 'תוכנית 200 פי 2', שמטרתה לקדם חברות יצוא מהפריפריה. משתפים בה יצואנים קטנים, שמייצאים עד 2 מיליון דולר. התוכנית החלה ב-2005/6, יחד עם מכון היצוא וחברת דלויט בריטמ' אלמגור זהר, במטרה להכפיל תוך שלוש שנים את היצוא של 200 עסקים מהפריפריה. תקציב התוכנית עומד על 81 מיליון שקל ובשלב המבצעי הראשון אושרו תוכניות ל-30 חברות".

משביחים הסכמי אס"ח קיימים
בועז הירש (43) נכנס לתפקידו הנוכחי בסוף 2005, אחרי מספר שנים בתפקיד הממונה על הסכמי הסחר הבינלאומיים במינהל סחר חוץ. בין השאר, הוביל את כניסת ישראל לפרויקט המסחרי הגדול בעולם בתחום החלל - "גלילאו", ניהל את המו"מ על הסדרת סוגיית היצוא מהשטחים, יזם את פתיחת המו"מ להסכם סחר חופשי עם מדינות מרקוסור (ברזיל, ארגנטינה, אורוגוואי ופרגוואי) ועוד. הירש, נשוי+3, הוא בעל תואר ראשון במשפטים ובכלכלה ותואר שני במשפטים, ואף שימש מרצה לסחר בינלאומי בפקולטה למשפטים באוניברסיטה העברית בירושלים. בעבר שירת כיועץ המסחרי של משרד התמ"ת בבריסל מול מוסדות האיחוד האירופי.

מה קורה בתחום הסכמי הסחר?
"הדגש כיום הוא באסיה. היה לאחרונה צעד ראשון עם קוריאה, שאיתה סיכמנו לקיים סקר היתכנות להסכם אס"ח. קוריאה היא מדינה מקבילה לישראל, מבחינת הרצינות הטכנולוגית, העדר משאבי טבע וכדומה."





מועד כניסת ההסכם לתוקף	מועד החתימה	הצד להסכם
1 ביוני 2000	בנובמבר 1995	האיחוד האירופי
1 בינואר 1993	בספטמבר 1992	(אפס"א (נורבגיה, שווייץ, איסלנד וליכטנשטיין))
1 בספטמבר 1985	באפריל 1985	ארה"ב
1 בינואר 2002	ביוני 2001	בולגריה
1 במאי 1997	במרס 1997	טורקיה
1 ביולי 2000	באפריל 2000	מקסיקו
1 בינואר 1997	ביולי 1996	קנדה
1 ביולי 2001	בינואר 2001	הומניה

הירש: "אם ההודים ייענו בחיוב למגעים שלנו, הם יתחילו ישר במו"מ ליצירת הסכם סחר חופשי איתם. ההערכה היא, שתוך 30 שנה כלכלת הודו תהיה בגודל של ארה"ב. גם אם בעוד 10 שנים היא תהיה רק שליש מכך, זה דורש התייחסות, מבחינתנו"

מה התמ"ת עושה כדי להתמודד עם הבעיה של "ניר סורסינג"?

"ניר סורסינג היא תופעה עולמית. קשה להילחם בתופעות בסדר גודל כזה. החברות שבחרו לעבוד בישראל או עם חברות ישראליות עושות זאת, בעיקר, בגלל האיכות ובגלל הערך המוסף. המחיר לא היה השיקול היחיד שלהן, אם כי בגבולות מסוימים. לכן, האיכות הישראלית והתרומה שלה למוצר הסופי היא הדרך הטובה ביותר לשכך את התופעה."

האם זה אומר שהסיסמה "קנה כחול לבן" חוזרת לסדר היום?

"בימים אלה, שר התמ"ת, בנימין בן אליעזר, הורה להקים מחדש את 'מטה כחול לבן', לפי סט המלצות, בגלל ירידת הביקושים בעולם, שפוגעת בייצוא ולמעשה מזניקה את האבטלה. המטרה היא לעודד רכש כחול לבן, בכפוף להתחייבויות הבינלאומיות של ישראל. מדובר בנושא ערכי-לאומי."

לסיום, האם יש לך מסר לציבור אנשי קהילת סחר החוץ?

"ראשית, שיש מערך שלם במשרד התמ"ת, ולא רק באשכול סחר החוץ, שמטרתו לסייע לאנשים בפעילות הסחר וההשקעות. אנחנו שם בשביל האנשים. מעבר לסיוע טכני, אנחנו גם גוף שאמון על גיבוש מדיניות. אנחנו רוצים ללמוד מהחברות מה הצרכים שלהן כיום ובעתיד, כדי שנוכל לפתח הסכמי סחר חדשים, שיהיו מותאמים לצרכים של היצואנים והיבואנים. אנחנו בתהליך הידברות עימם, באמצעות פורומים ומפגשים, אבל צריך להעמיק ולהרחיב אותם. היצואנים טרודים בקשיי היומיום וחשוב לבוא וליידיע אותם על כל האופציות שפתוחות בפניהם" >

התאריך שהוא עתיד להגיע ברשימת התפוצה שלנו וקובעים לו פגישות באותו היום."

ומה יכול לעשות מי שלא נמצא ברשימת התפוצה?

"באתר המינהל אפשר להכניס פרטים ולהיכנס אוטומטית לרשימת הדיוור. באתר גם מתפרסמות כל הפעילויות הקרובות של הנספחים. בנוסף, כל ממונה דסק, שהוא האחראי לניהול ולהפעלה של הנספחים, נדרש להיקף ביקורים מסוים בתעשייה. יש גם ימי עיון וסמינרים."

"כדי ללמוד על איכות השירות שלנו, אנחנו עורכים סקר איכות שירות פעמיים בשנה, לפחות, בין כל מי שהשתמשו בשירותינו. אני לא יכול למסור נתונים, אבל בסך הכול, התוצאה הסופית טובה. בקרוב, נפעיל כלי חדש – סקר איכות טלפוני, שיבדוק דברים שמעבר לשאלון."

איך דואג המינהל לליווי ולתמיכה ליצואן הבודד בפעילות השיווקית בחו"ל?

"פתחנו חמש נציגויות חדשות: דרום אפריקה, אוקראינה, וייטנאם, דרום סין ומומבאי. כולן כבר בבשלות תפעולית. בסך הכול, יש לנו 35 נספחיות, שחלקן מכסות יותר מארץ אחת וביחד הן מטפלות ב-50 מדינות."

מה אתם עושים לשיפור תדמית התעשייה והמשק הישראלי?

"המטרה לקידום השקעות פועל למיתוג תעשיית-טכנולוגי של ישראל, באמצעות כמה כלים, כמו: אתר האינטרנט, הפקת פרסומים על כדאיות ההשקעות בארץ, מידע לפי ענפים, סקרים ועוד."

"אנחנו במגעים גם עם ההודים. אצלם ההתנהלות שונה: אם הם ייענו בחיוב, הם יתחילו ישר במו"מ. הודו היא כלכלה צומחת מאוד, וההערכה היא, שתוך 30 שנה היא תהיה בגודל של ארה"ב. גם אם בעוד 10 שנים היא תהיה רק שליש מכך, זה דורש התייחסות, מבחינתנו, ומחייב אותנו ליצור תשתית סחר, שתשפר את התחרותיות של התעשייה הישראלית בשוק כה חשוב. "אנחנו גם שואפים לקחת הסכמי אס"ח קיימים, עם האיחוד האירופי, ארה"ב ואחרים, ולהשביח אותם. אני מקווה שעד סוף השנה יחתם הסכם בנושא תקינה עם אירופה. לגבי הסכם בנושא סחר בשירותים, הוא נמצא בתחילת הדרך."

ומה בנוגע לשיחופי פעולה אסטרטגיים?

"זה מאמץ מתמשך כל הזמן. המטרה שלנו היא לזהות חברות זרות שיכולות לייצר שותפויות אסטרטגיות לתעשייה הישראלית וליצור פלטפורמה לאותם שית"פים, מתוך הבנה ששותפות עם אותה חברה היא מקפצה לחברה הישראלית. אבל החדירה היא תהליך עתיר זמן, שיכול להימשך חודשים ושנים."

איך משכנעים אותם לבוא?

"אנחנו מנסים לזהות את אנשי הקשר המתאימים, לפתח דיאלוג ישיר או לארגן ביקורי אח"מים. מה שעושה את המכירה הכי טוב – אתה מציע מה שיש: חדשנות ויכולת טכנולוגית, והערך המוסף שלהן. אנחנו מקיימים 'יום ישראל' בחברות מובילות בעולם. חברות טכנולוגיות ישראליות, שנבחרו בקפידה, מציגות את יכולותיהן לפני ההנהלה הבכירה באותן חברות בינלאומיות."

מה עושה המינהל כדי לפתח את מערכות היחסים שלו עם הלקוחות: יצואנים, יבואנים, משקיעים, ולהפוך אותן לידידותיות יותר?

"הקשר עם קהל המשתמשים נעשה דרך דיוור ישיר במיילים ובפקסים וגם דרך הנספחיות הכלכליות. לפחות פעם בשנתיים, אנחנו משתדלים לעשות בארץ כנס נספחים עולמי ולארגן מפגש עם התעשייה. בכנס האחרון, בדצמבר 2008, ערכנו פגישות עם כ-500 יצואנים. כמו כן, ערכנו ימי פגישות בפריפריה, אחד בצפון ואחד בדרום, שבהם השתתפו כ-100 יצואנים. הנוכחות שלנו שם חשובה. "כל שנה יוצא סיכום שנתי של פעילות מערך הנספחים, שמופץ לאלפי יצואנים. כל נספח שמבקר בארץ, נפגש עם יצואנים. אנחנו מפרסמים את

תחום	שם	תפקיד	טלפון	דוא"ל
קידום הייצוא	רפי ברנדר	סגן מנהל מינהל סחר חוץ	02-6662668	Rafi.Brender@moital.gov.il
קידום השקעות	רחל רועי	מנהלת המטה לקידום השקעות	02-6662610	Rachel.Roei@moital.gov.il
הסכמים בינלאומיים ומדיניות סחר	רחל הירשלר	סגנית מנהלת מנהל סחר חוץ	02-6662677	Rachel.Hirshler@moital.gov.il
תוכנית 200 פ' 2	איתן קופרשטוך	מרכז התוכנית	02-6662270	Eitan.Kuperstoch@moital.gov.il

הירש: "מבחינת ההיקף ומספר החברות, רואים כבר את עיבוי הנוכחות הישראלית, בזכות תוכנית המים ותוכנית האנרגיות החלופיות. מבחינת הגידולים השנתיים בייצוא, נרשמו היקפים דו-ספרתיים מאוד נאים. מייצרים פה חברות יפהפיות"