

הכירו את הסייט סלקטורים: האנשים שיקבעו אם ישראל תהיה על מפת ההשקעות הזרות

**כיצד מבססים ביחידה לקידום השקעות זרות בארץ את
ישראל כיעד אטרקטיבי להקמת אתרי ייצור חדשים של
חברות גלובליות? מדגישים את כל היתרונות שיש
בתעשייה והייצור הישראלית בצורה מותאמת לעבודת
מקבלי ההחלטות**

נכתב על ידי מערכת דה מרקר

02/04/2019



היחידה לקידום השקעות זרות של משרד הכלכלה והתעשייה, Invest In Israel, פועלת
מזה מספר שנים כדי לקדם את ההשקעות הזרות בישראל בתחום התעשייה והייצור. לצד
מספר לא מבוטל של הצלחות במשיכת חברות גלובליות לישראל, ביחידה מעוניינים להפוך
את ישראל לשחקן משמעותי בתחום ההשקעות הזרות בייצור.

"בתחקיר שערךנו בשיתוף פירמת רואי החשבון KPMG, התברר כי הסייט סלקטורים הם מומחים הממליצים לחברות מהו המיקום הנכון ביותר עבורן להקים אתר חדש. אלה יכולות להיות חברות ענק, חברות בינוניות וגם חברות קטנות. חברות הייעוץ של הסייט סלקטורים הן חברות בוטיק, בעלות השפעה רבה על תהליך קבלת ההחלטות. לחלק מהחברות יש מחלקה של סייט סלקטורים בתוך החברה", מסבירים ב-Invest in Israel.

מתחום הנדל"ן התעשייתי או דווקא מתחום המימון והתשתיות - היועצים מגיעים מתחומים ומרקע שונה, כאשר המשותף לכולם הוא שהם מציעים לחברות, one stop shop, בה ישוקללו כל הקריטריונים ותגובש המלצה סופית ומדויקת היכן להקים את האתר החדש. תוצאות התחקיר שביצעו, הבהירו לאליעזר כי תפקיד הסייט סלקטורים הוא תפקיד מפתח בעולם ההשקעות הגלובליות, ואף יותר מכך, שכן אותם אנשי מפתח עשויים לסייע לישראל להגיע לחברות רבות מאוד בזמנית.

נתון חשוב נוסף שעלה מהתחקיר הוא שישראל לא נמצאת כלל על מפת הסייט סלקטורים, והם לא מחשיבים אותה כיעד אפשרי להקמת אתרי ייצור חדשים של חברות גלובליות. את הנתון המדאיג הזה, הבינו ביחידה לקידום השקעות זרות בישראל, יש לשנות - ומהר.

גלעד בארי, מנהל תחום מחקר כלכלי ברשות לשיתוף פעולה תעשייתי וקידום השקעות זרות, החל לפעול מיד כדי להיכנס לאותו מעגל קבלת החלטות, ולספק את כל המידע על ישראל, ועל "Invest in Israel במהלך 2018 יצרנו קשר עם האיגוד של הסייט סלקטורים וגם עם פירמות ספציפיות", אומר בארי, "גיבשנו רשימה של בעלי תפקידים, ויצרתי קשר עם רוב חברי הגילדה הזו, בדגש על אלה עם אופק גלובלי."

המלצות מבוססות עבודת מחקר איכותנית וכמותנית

רנה בוק הוא המייסד והמנכ"ל של BCI Global, אחת מחברות הייעוץ בתחום בחירת האתרים המובילים בעולם, עם לקוחות מובילים כמו איקאה, ג'ונסון אנד ג'ונסון, לוי, לוריאל, מדטרוניק, מיקרוסופט, נסטלה, אורקל, P&G, פיליפס, רוש, SAP, סטרקי, יוניליוור ועוד רבים נוספים. בוק מסביר כי החברה שלו מעניקה ייעוץ רחבי הכולל את כל ההיבטים של פריסה הגיאוגרפית, דוגמת התאמת האתרים הגלובליים או האזוריים לאסטרטגיה העסקית של החברה, הערכת ההשפעות של רילוקיישן עסקי או איחוד, קביעת אילו אתרים להרחיב, הערכת היתרונות והחסרונות של הרחבת אתר נבחר, מציאת המיקום הטוב ביותר עבור הקמת אתר חדש, ניהול משא ומתן בנושא חבילות תמריצים משמעותיים, וכמובן גיבוש המלצה סופית לגבי האתרים הטובים ביותר לצרכי החברה.

"גיבוש ההמלצות אודות האתרים הוא תהליך מובנה, בתחילתו הסייט סלקטור עוסק בתחקיר מול החברה כדי להבין את האתגר מולו היא עומדת, ולהגדיר דרישות או קריטריונים", מסביר בוק באשר לעבודתו. לאחר מכן, הסייט סלקטור מקיים תהליך רב שלבי, בסופו הוא מגבש את ההמלצה הסופית. "לאורך התהליך BCI, והלקוח עוסקים בדיאלוגים תכופים כדי להבטיח תוצאות אופטימליות", מסביר בוק BCI, "מספק המלצות המבוססות אך ורק על מה הוא לטובת החברה ללא כל הטיה אישית."

אחד מכלי העבודה של הסייט סלקטורים הן טבלאות אקסל, אליהן מוזנים כל הקריטריונים הכמותניים והאיכותניים שעשויים להיות רלוונטיים בקבלת ההחלטה, כמו איכות וזמינות כוח העבודה במדינה, הסביבה העסקית, אמצעי תחבורה ושינוע ועוד. לטענת בוק, הקריטריונים תלויים במידה רבה בסוג הפעולות של כל חברה, ובמגזר התעשייה אליו היא משתייכת. כך למשל, לחברת מזון המבקשת להקים מרכז הפצה במזרח התיכון יש דרישות מיקום אחרות מאשר לחברת מדעי החיים שרוצה להקים מרכז מחקר ופיתוח, או לחברת היי-טק שתשקול להשקיע במפעל ייצור גדול. על פי בוק, במקרה של חברות היי-טק, הקריטריונים המובילים הם הטאלנטים המקומיים, נגישות בינלאומית, סביבה עסקית ופיסקלית אטרקטיבית וסיכון נמוך ככל האפשר לאי יציבות פוליטית או אסונות טבע.

דיוק הנתונים אודות ישראל

בסיום עבודתם, הסייט סלקטורים מצמצמים את רשימת המדינות הרלוונטיות להקמת אתר על ידי איסוף ודיוק הנתונים, עד שהם נותרים עם שלוש המדינות בעלות הציון הגבוה ביותר. מתוך אותן מדינות, נבחרת המדינה האחת בה יוקם האתר. כאשר ביקשו ביחידה להשקעות זרות בישראל לבחון מדוע ישראל אינה נמצאת במועדון המבוקש של המדינות המומלצות מבחינת הסייט סלקטורים להקמת אתרים, התשובה הייתה שאין להם מספיק מידע נגיש אודותיה.

"התפיסה השגויה העיקרית בנוגע לישראל היא שהיא מצויה במצב של מלחמה יומיומית", מחדד בוק את הבעיה. לטענתו, למרות העובדה שישראל היא בסיס לכישרונות צעירים ומיומנים, עם עלויות עבודה ונדל"ן סבירים, עדיין נדרשת עבודת שכנוע של משקיעים פוטנציאליים שישראל מציעה הזדמנויות מעניינות וטובות.

לפיכך, ב-Invest in Israel הבינו שהשלב הראשון חייב להיות הכנת מידע מדויק וזמין, שיהיה מותאם בדיוק לדרישות הסייט סלקטורים, ויעזור לישראל להתברג לרשימת המדינות שמציעים הסייט סלקטורים לחברות הזרות. לשם כך נוצרה חוברת שיווקית בשם Select Israel, אשר התמקדה בשישה קריטריונים מרכזיים, שהוזכרו על ידי סייט סלקטורים רבים:

איכות כוח העבודה, סביבת העסקים, נגישות בתוך ומחוץ לישראל (לדוגמה היכן ממוקמים הנמלים, מרחקים ממקום למקום), עלויות תפעוליות כמו מחירי נדל"ן ומשכורות, מיסוי ותמריצים ואיכות החיים. בכל קריטריון פורטו היתרונות של ישראל, והחברת הופצה לסלקטורים רבים.

בנוסף, השתתפו נציגי אינווסט ונתנו חסות לכנס של סייט סלקטורים שמתמקד בייצור, שקידם את ההכרות של הסלקטורים הרלוונטיים עם היתרונות המקומיים. "התכנית לשנה זו היא להעמיק את הקשר, ואחת הדרכים היא לקיים וובינרים עם הסייט סלקטורים", אומר בארי. "בוובינר שהשתתפתי בו המליצו לא להגיד 'המדינה טובה במדעי החיים' אלא לרדת לרמת הנישה במה בדיוק במדעי החיים ישראל טובה" מסביר.

"זה בדיוק מה שעשינו בסדרה שנקראת '[איים של מצינות](#)', בה אנחנו מספרים על הנישות בהן ישראל מצטיינת כמו הדפסה דיגיטלית ותלת ממד, רכבים חשמליים, ייצור מתקדם לתעשיית הפלסטיק, רחפנים, רובוטים ולייזר קוסמטי ורפואי. בתחום של רחפנים ומטוסים ללא טייס למשל ישראל היא אחת השלוש היצואניות הגדולות בעולם. את כל זה, הסייט סלקטורים לא ידעו", מדגיש בארי.

אך העבודה, כך מדגישים ביחידה להשקעות זרות, עדיין לא הסתיימה. בארי משוכנע כי ההכרות בין היחידה לקידום השקעות זרות בישראל לבין סייט סלקטורים היא צעד חשוב נוסף בדרך לביסוס ישראל כיעד אטרקטיבי למשקיעים. "ארגונים לפיתוח כלכלי כמו Invest in Israel יכולים להיות מקור מידע חשוב מאוד. מניסיוננו, היחידה לקידום השקעות זרות היא ארגון מקצועי עם הבנה מעמיקה של מה שהחברות מחפשות. הם חולקים מידע מדויק ויש להם רשת גדולה בתוך ישראל", מסכם רנה בוק.

