

ההנדסן

בעולם כבר זיהו מזמן את הפוטנציאל הגלום בשוק ההייטק של ארץ השאנטי, אבל הישראלים עדיין מתקשים לראות אותו מעבר לזוהמת הרחובות ● "יש לנו אפשרות לעזור לחברות ישראליות לצמוח", אומר בכיר בתעשיית התוכנה ההודית, "פשוט בואו לבקר ותראו בעצמכם"

ירון פרוסט

המסחר השנתי בין שתי המדינות מ־200 מיליון דולר ליותר משני מיליארד. אלא שבינתיים רובו מתנהל סביב תחום היהלומים, הכימיקלים והטקסטיל. בעוד שבעולם כבר מבינים בכירי המגזר הטכנולוגי את הפוטנציאל הגלום בשוק החדש, רוב הישראלים עדיין לא מצליחים לתרגם את ארץ השאנטי והטילים להזדמנויות עסקיות בתחום הטכנולוגיה.

"במידה מסוימת, ככל שיעבור הזמן כך אנשי הייטק ישראלים שלא ישתפו פעולה עם הודו פשוט יסכנו את הקיום שלהם", אומר פרופ' מנואל טרכטנברג מבית הספר לכלכלה באוניברסיטת תל־אביב, מומחה עולמי להייטק. "חייבים להבין שהמשחק הוא מלכתחילה גלובלי. יש חלקים בתהליכי העבודה שאפשר לעשות אותם הרכה יותר זול ומהר בהודו. לכן המתחרים שלנו שיעשו את הפייצול הזה, וזה כבר קורה, ייהנו מיתרון עלינו. אם אתה נשאר בצד וממשיך כתמול שלשום בקשרים עם ארצות־הברית והאיחוד האירופי, אז יום אחד

אחרי עשר שעות טיסה מתישות, עם עצירת ביניים בלונדון, נחתו לבסוף חברי המשלחת הישראלית בשדה התעופה במומביי. בתוך זמן קצר הם כבר עשו את דרכם לבנג'לור, בירת ההייטק של הודו. שם, בעמק הסיליקון של תת היבשת, המתין להם הקמפוס העצום של חברת התוכנה הגדולה במדינה אינפוסיס, 86 דונם של פארק עשרות מבנים מרהיבים משיש, עם חלונות כחולים ענקיים ומדשאות מטופחות. המארחים ההודים קיבלו את פניהם בעיניים מאירות, טיילו איתם בשבילים הציוריים ואירחו אותם באולמות הכנסים מלאי ההדר. לרגע היה קל לשכוח שלא מדובר באמריקה, אלא במדינה שבמובנים רבים עדיין שקועה עמוק בתוך הבוץ של העולם השלישי.

הרגע הזה נגמר בשנייה שכף רגלם דרכה על המדרכה מחוץ לשער הכניסה. "זה היה בעיקר מדהים, לראות את הפער הזה", מספר אחד מחברי המשלחת, "מרגע שיצאת מהגדר נתקלת בהודו האמיתית. עם החושות, הקקי של הפרות, הלכלוך והביוב שמציף את הרחוב. באותו רגע חשבתי מה היה קורה אם מישו היה בונה טירה מפוארת באמצע שכונת התקווה בתל־אביב. זה הרגיש בדיוק אותו דבר".

שתי מדינות קובעות היום את הטון בכלכלה הבינלאומית: סין והודו. ארצות־הברית היא אמנם מעצמה, אומרים הכלכלנים, אבל היא סטטית. הדינמיקה נוצרת במזרח. בסין יש 1.2 מיליארד תושבים. בהודו, שבה אין הגבלת ילודה, כבר גרים קצת יותר ממיליארד. שתיהן נמצאות במאזן העליון של קצבי הצמיחה העולמיים. המומחים צופים שתוך פחות משנות דור שתיהן יעקפו בסיבוב את הכלכלה האמריקנית. מבין השתיים, הודו נהנית מיתרון יחסי. בניגוד לסין, המשטר בה דמוקרטי. כלכלתה פתוחה לחלוטין, וגם מחסום השפה לא קיים – רבים מתושביה מדברים אנגלית שוטפת, נצר לשנות הכיבוש הבריטי.

הצמיחה הכלכלית של הודו לא נעלמה מעיניה של ישראל. על פי נתוני משרד התעשייה, המסחר והתעסוקה (תמ"ת), בעשור האחרון גדל היקף



משחק גלובלי. פרופ' טרכטנברג

"אנשי הייטק ישראלים שלא ישתפו פעולה עם הודו פשוט יסכנו את הקיום שלהם. כשאתה הולך נגד זה, אתה פשוט דוחה את הקץ"

צילום: רינון כהן



אית הכשרה לעובדים עשינו בארץ, ולמרות שהם די התבלטו מה במסדרון, הפערים התרבותיים כמעט ולא הורגשו". מרכז שירות לקוחות בבנגלור, הודו • צילום: רויטרס

אתה תתעורר ותגלה שהשוקים שלך נעלמו. כשאתה הולך נגד זה, אתה פשוט דוחה את הקץ".

בחדש מאי אשתקד נחתם הסכם בין ישראל להודו להקמת קרן דו-לאומית, שתעודד יצירת קשר בין אנשי עסקים משתי המדינות. לפני פחות משבועיים חזרו לארץ חברי המשלחת הישראלית, שנסעו כדי להתניע את התהליך ולקרמו. במהלך הנסיעה נחשפו חברי המשלחת, מומחי הייטק ובכירים מתחום התעשייה וההשקעות בארץ, למספר נתונים מפתיעים. כך למשל התברר כי על אף קצב הצמיחה המדהים של הודו, כמעט שמונה אחוזים בשנה, רק חלק קטן מאוד מהאוכלוסייה מועסק בהייטק – פחות מ-700 אלף עובדים. לשם השוואה, בישראל מועסקים בתחום זה למעלה מ-160 אלף איש. פער המעמדות גם הוא קשה לעיין כולו. בעוד שנהג מוניית בנירדלהי משתכר פחות מ-70 דולר בחודש, מהנרטי תוכנה שם מרוויחים 1,500 דולר ויותר.

"נקודת מבטנו היא שישנה מדינה, הודו, שמתפתחת כרגע בקצב מדהים, והשאלה היא איך ישראל יוצרת שיתוף פעולה כדי להרוויח מהפרייה זה הזו", אומר פרופ' נרב לירון, חבר המשלחת להודו ומנהל מוסד נאמן לחקר מדיניות בטכניון, שיום את הקמת הקרן החדשה. "חייבים להתחיל בתהליך למידה מהאץ של מה זה הודו. ליצור קשרים בלתי אמצעיים בין אנשי המדע, התעשייה והטכנולוגיה. למשרד התמ"ת יש דו"ע שאחראית לסיוע לישראלים ליצור את הקשר הראשוני, אבל לדעתי זה עדיין לא מפותח מספיק. ההמצאה שלי היא פשוט לנסוע לשם".

התנגשות תרבויות

הנסיעה לבנגלור היתה עבור חברי המשלחת הישראלים סוג של התנגשות תרבויות. זה התחיל בחרר האוכל, שם הם הביטו בנוכחים בפרופסורים הודים המוכבדים שמתיישבים על הרצפה ואוכ' לים עם הידיים, אחרי שמוללו את הארוז באצבעותיהם. זה המשיך בגילוי כי שוק העבודה הודי הפוך לגמרי מזה המערבי מבחינת שעות

העבודה: בשל החום הכבד (עד 50 מעלות בקיץ) רוב ההודים ישנים במהלך היום ועובדים בשעות הלילה.

"הדבר הכי חשוב הוא לא לברוח מהשינוי אלא להתחבר אליו", אומר פרופ' טרכטנברג, שהשתתף גם הוא במשלחת. "קח לדוגמה את תחום התרופות הגנריות. בהודו יש שוק פנימי אדיר לרברים האלה והם מהווים שער לארצות עולם שלישי אחרות. סוג המחלות שיש שם מאוד שונה ממה שרלוונטי במערב, למשל מחלות טרופיות. אז אם אתה רוצה להתחבר לשווקים האלה, אתה צריך ללכת איתם ולפתח תרופות למחלות טרופיות. מי שיבוא עם משהו טוב וזול פשוט יצליח בגדול, והשיטה להיכ" נס היא דרך החברות המקומיות".

אחת החברות הישראליות שכבר עשתה את זה היא ריטליקס, המשווקת תוכנות ברקוד לתחנות דלק ורשתות שיווק בכל העולם. מדובר בחברה הנסחרת בבורסת הנאסד"ק בשווי של כחצי מיליארד דולר, ומעסיקה כ-1,300 עובדים ברחבי העולם. בהודו היא הקימה מרכז תמיכה ושירות (המכונה Call Center), שבו מועסקים כמה עשרות עובדים מקומיים. "שכר העבודה בהודו נמוך יחסית ועומד על כ-30 עד 40 אלף דולר בשנה, פחות מחצי מזה שבארצות-הברית", אומר סמנכ"ל הכספים של החברה דני מושיף. "את ההכשרה לעובדים עשינו כאן בארץ, ולמרות שהם די התבלטו מה במסדרון, הפערים התרבותיים כמעט ולא הורגשו. הם מאוד יסודיים ופתוחים ללמוד. על אף שהודו לא ממתינה רק לישראל, וחתמה בשנים האחרונות על הסכמים כלכליים עם 80 מדינות, ההודים מפגינים התלהבות מיוחדת במג" עים העסקיים עם הישראלים. במהלך ביקור המשלחת האחרונה הם אפילו רצו להפגיש את חבריה עם נשיא הודו, פגישה שלא יצאה לפועל לבסוף בגלל קוצר הזמן.

"הביקור היה טוב מאוד, ואני מרגיש שאנחנו יכולים ללמוד המון אחד מהשני", אומר ראג'דיפ סרוואת, סגן נשיא ארגון הגג של תעשיית התוכנה ההודית שאירח את המשלחת. "לישראל יש גישה ייחודית לטכנולוגיה, ולנו יש יתרון שנובע מכמות האנשים הגדולה שלנו. שילוב זה יוצר הוד"

מנויות אדירות לעבוד ביהוד". סרוואת אומר שמאוד התרשם מהישראלים. "הם היו פתוחים, והיתה תחושה שיש להם ממש תשוקה להקשיב למה שלהודו יש להגיד".

למרות הביקור המוצלח וההצהרות האופטימיות, שיתוף הפעולה בין ישראל להודו עדיין מועט, ויצירת הקשר הראשוני מלווה בחששות כבדים מהלא-מוכר. "אם אתה מסתכל על אמריקה, אז כל המדענים שלנו למדו שם ומבלים תקופות ארוכות בארצות-הברית", אומר פרופ' לירון, "לעומת זאת, מעולם לא היו לנו קשרים אמיתיים עם הודו. אף פעם לא התייחסנו למדינה הזו כאל משהו שצריך להכיר".

מחסום נוסף שמעכב את צמיחת היחסים הוא חוסר המוכנות בצד הישראלי לעודד את שיתוף הפעולה בפועל, באמצעות סיוע כספי ליזמים. אמנם הקרן שהוקמה לאחרונה נועדה למטרה זו ממש, אבל סכום הכסף שהופקד בה בינתיים הוא מיליון דולר בלבד מכל צד, סכום לא רציני לכל



הצהרת כוונות. פרופ' לירון

שעות העבודה בשוק הודי הפוכות לגמרי: בשל החום הכבד (עד 50 מעלות בקיץ). רוב ההודים ישנים במהלך היום ועובדים בשעות הלילה

הרעות. "ההסכם הזה הוא בסך הכל הצהרת כוונות בשלב זה", מסביר פרופ' לירון, "כאשר שר המדע ההודי הצהיר שהוא מוכן לשים כבר מחר בבוקר 25 מיליון דולר, ולא קיבל תגובה מהצד הישראלי, פירושו שהצד הישראלי לא יודע עוד מה לעשות עם ה-25 מיליון דולר האלו ואיך להשתמש בזה כדי לתרום לכלכלה הישראלית".

חשש מזליגת מידע

בשוק ההייטק הישראלי יודעים להצביע על מחסום עיקרי נוסף המונע כניסה לשוק ההודי – החשש מזליגת מידע. הודו ידועה כמדינה שבה אכיפת חוקי הקניין הרוחני נמוכה במיוחד, והישי ראלים פשוט חוששים שיגנבו להם רעיונות. "זה מחסום גדול, קשה מאוד למנוע גניבות", אומר פרופ' טרכטנברג. "צריך לקחת את זה כנתון, ולכן החוכמה היא לתפור את זה מראש כדי שהבעיות המשפטיות לא יוצצו מלכתחילה".

פרופ' לירון מנרב דוגמה: "עכשיו, כשהיינו בבנגלור, הציג מנכ"ל של חברה הודית את הבעיה הזו במלוא חומרתה. הוא עושה מיקוד חוץ לשלוש חברות ישראליות, ויש לו איתן בעיות גדולות. הוא סיפר שהם מאיימים עליו בתביעות בכל דבר. צריך לזכור שמדובר במדינה שבה הדברים רחוקים מלהיות מוסדרים. זו עדיין מדינת עולם שלישי".

ראג'דיפ סרוואת מסכים כי בהודו קיימת בעיה בתחום זה, אבל אומר שהם עושים הכל כדי לשפר את המצב. האם ישראל והודו נמצאות לפני פריצת דרך של שיתוף פעולה כלכלי? "אני מאמין שכן", אומר סרוואת, "בשביל שזה יקרה צריך לא לבזבז זמן אלא פשוט להתחיל לעשות. לישראלים אני אומר: פשוט תבואו לבקר ותראו בעצמכם. אם הייתי איש עסקים ישראלי הייתי מאוד מעוניין בשוק שלנו, במיוחד בתחומי הטלקום, התוכנה והאלקטרוניקה. יש לנו אפשרות לעזור לחברות ישראליות לגדול ולצמוח".