

שינויים במבנה התעשייה ובמדיניות המיסוי הותירו את רווחי ההיִי־טק הישראלי בידיהם של מעטים. כך תוכל המדינה לשנות את המגמה ולאפשר לציבור כולו ליהנות מפירות ההצלחה



בראשית 2016 פירסמה העיתונות הכלכלית בישראל תחזית פסימית במיוחד עבור עתיד תעשיית ההיִי־טק. מאמר בעיתון דה מרקר בישר כי "ההיִי־טק חדל להיות מנוע הצמיחה של המשק", וכותרת במדור הכלכלה של ynet הצהירה ש"ישראל כבר לא מדינת סטארט־אפ". הבסיס לקביעות אלה היה סקירה שערך הכלכלן הראשי של משרד האוצר והראתה כי בשנים שלאחר המשבר הגלובלי של 2008 חלה האטה משמעותית בקצב הצמיחה של ענף ההיִי־טק הישראלי, שעמד על כמחצית מקצב הצמיחה הכללי במשק. עוד דווח על עצירת הגידול במשקלו של המגזר מסך הייצוא הישראלי ועל קיפאון בנתוני התעסוקה, שנבע ממחסור בכוח האדם מיומן. נתונים אלה, קבע דו"ח האוצר, "מעלים סימני שאלה לגבי עתידו של הענף".

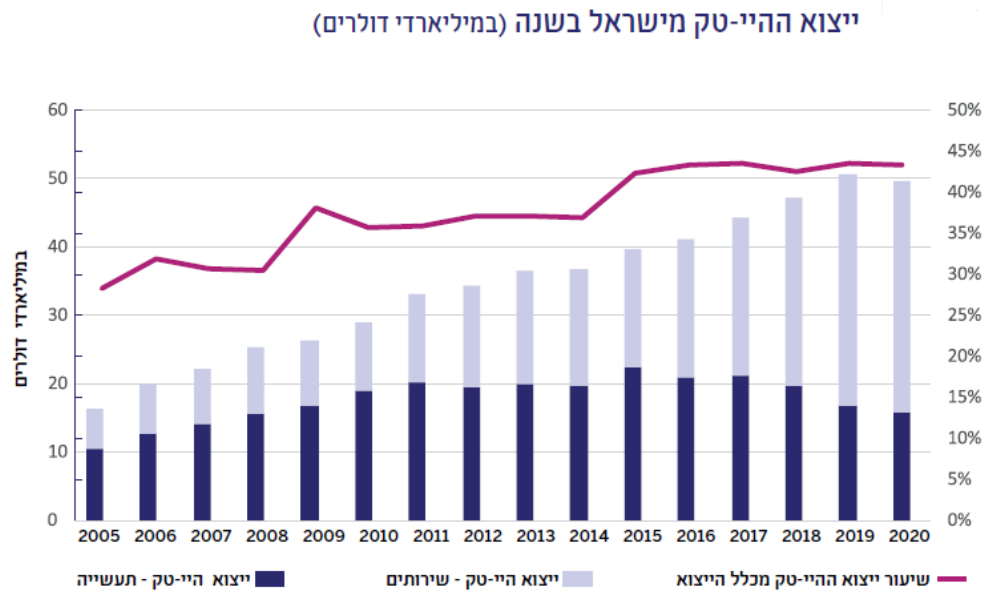
היום, כשש שנים לאחר פרסום הדו"ח, אפשר לקבוע בביטחון שתחזית האוצר לא התממשה. למרות המחסור המתמשך בכוח אדם מיומן וחרף המשבר הבריאותי והכלכלי שפרצו בעקבות מגפת הקורונה, ענף ההיי־טק הישראלי ממשיך לשגשג. בניגוד לחשש להאטה בקצב הצמיחה של הענף, כפי שאפשר לראות בתרשים מס' 1*, ייצוא ההיי־טק המשיך לגדול בהתמדה – מ־40 מיליארד ב־2015 (כ־35% מכלל הייצוא) לקרוב ל־50 מיליארד דולר ב־2020 (כ־40% מכלל הייצוא). ההשקעות בסטארט־אפים ישראליים צמחו יותר מפי ארבעה בתוך עשור והסתכמו ב־11.5 מיליארד דולר ב־2020. ב־2021 גייס הענף סכום שיא של 25.4 מיליארד דולר, נתון המייצג עלייה של 136% בהשוואה לשנה הקודמת. גם מספר העובדים בתעשייה צמח – מ־216.8 אלף שכירים (כ־7.4% מכל השכירים במשק) ב־2012 ל־334.6 אלף שכירים (כ־9.8% מכל השכירים במשק) ב־2020.

עם זאת, בעוד ההיי־טק ממשיך לשמש קטר הצמיחה של המשק הישראלי, בשנים האחרונות ניכר כי הוא נהפך לקטר שלא מחוברים אליו קרונות. הוא אמנם מייצר תמורה למועסקים ולמשקיעים בתעשייה בצורת שכר גבוה ורווחי הון, אך התמורות הללו אינן מחלחלות לשאר אזרחי ישראל: פערי השכר בין עובדי ההיי־טק לשאר המשק הולכים ומחריפים; מרבית התעשייה מרוכזת בתל אביב וסביבותיה, כך שלפריפריה החברתית־כלכלית אין כמעט חלק בה; ואף שהתעשייה שוברת שיאים בהכנסות וברווחים, עושר זה אינו מגיע לכל שכבות האוכלוסייה באמצעות מנגנוני חלוקה מחדש.

לראיה, בשנים האחרונות בוצעו הפחתות נוספות בשיעורי מס החברות ואף הורחבו שלל הטבות המס לתעשיית ההיי־טק. במקביל קוצצה ההוצאה הלאומית על רווחה. מה הוביל לתמורות הללו ומה אפשר לעשות כדי להרחיב את מעגל הנהנים מפירות התעשייה? כדי

להתחיל להשיב על שתי השאלות, צריך להבין טוב יותר איך נראה שוק העבודה ההיי-טקיסטי ואת מעשייה של הממשלה מול השוק הזה.

יותר גזרים ממקלות



מקור: עיבוד רשות החדשנות לנתוני למ"ס⁶

נתוני התרשים מעל הם תוצר של שינויים דרמטיים שהתרחשו בשנים האחרונות, שהראשון שבהם הוא המעבר של ענף ההיי-טק מתעשייה המייצרת מוצרים (תרופות, מחשבים, מכשור אלקטרוני ואופטי) לתעשייה המספקת שירותים (תוכנה, תקשורת וכן מחקר ופיתוח). שינוי זה מתבטא היטב בנתונים: על פי הלמ"ס, ייצוא שירותי ההיי-טק הכפיל את היקפו מכ־18 מיליארד דולר ב־2014 ל־37 מיליארדי דולרים ב־2020. היקף הייצוא של מוצרי ההיי-טק, לעומת זאת, נשאר כמעט זהה (22 מיליארד ב־2014 לעומת 21 מיליארד ב־2020). מגמות דומות משתקפות גם בהיקף התעסוקה בענף, כאשר סך השכירים בענפי שירותים בהיי-טק גדל בכ־42.5% בעוד סך השכירים בענפי תעשיית המוצרים גדל ב־6.6% בלבד. כתוצאה מכך, ב־2019 כ־68% מהמועסקים בתעשיית ההיי-טק הועסקו בענפי השירותים, ו־32% בענפי התעשייה (ראו תרשים מס' 2).

רוצים לקבל את מיטב המאמרים והעדכונים שלנו?

* שם מלא

* אימייל

אני מאשר/ת קבלת עדכונים ממגזין תלם לתיבת המייל שלי

שליחה

הפיכת ההיי־טק הישראלי מתעשיית מוצרים לתעשיית שירותים לא היתה תהליך טבעי או מקרי, אלא תוצר של מאבק פוליטי והחלטות מדיניות. התבססות התעשייה בשנות ה־80 וה־90 קשורה באופן הדוק במדיניות הממשלתית שבמסגרתה בוצעו השקעות ציבוריות רחבות היקף בפיתוח טכנולוגיות חדשניות. זאת, באמצעות חוק עידוד מחקר ופיתוח תעשייתי (חוק המו"פ), שחוקק ב־1984 והגדיר את הפרמטרים

של הסיוע הממשלתי שזרם לענף דרך גופים ציבוריים כמו המדען הראשי במשרד הכלכלה (כיום רשות החדשנות). אך חוק המו"פ לא היה רק ערוץ של חלוקת מענקים והטבות למגזר הפרטי – מה שאפשר לכנות גזרים – אלא גם שילב כמה תנאים וחובות שחברות שזכו למימון ציבורי נאלצו לפעול על פיהם – מה שאפשר לכנות מקלות: ראשית, מקבלי מימון ציבורי שהצליחו בפיתוח מוצר חדשני חויבו לבצע את תהליכי הייצור בישראל; שנית, בעוד פירמות פרטיות נהנו מבעלות מלאה על הטכנולוגיה החדשה, נאסר עליהן למכור או להעביר אותה לחברות הפועלות מחוץ לגבולות המדינה. המטרה המרכזית שעמדה מאחורי התנאים הללו היתה להבטיח שהתמיכה הממשלתית במו"פ לא תייצר חדשנות לשם חדשנות, אלא תצמיח תעשייה מתקדמת שתעסיק מגוון רחב של עובדים בתנאים נוחים ובשכר גבוה. לא רק בתחומים כמו הנדסה ותוכנה, אלא גם במסגרת משרות ייצור, לוגיסטיקה, שינוע, שיווק ועוד.

כל זה השתנה בשנות ה־2000 כאשר, לאחר מאבק ממושך מצד גורמים בענף ההיי־טק ובראשם נציגי תעשיית ההון־סיכון, תוקן חוק המו"פ באופן שהלכה למעשה ביטל את חובת הייצור בישראל ואף ריכך באופן משמעותי את המגבלה על הוצאת ידע. ה"גזרים" שהמדינה הזרימה לתעשייה נשארו, אך מעכשיו והלאה לא נלוו אליהם "מקלות". כתוצאה מכך, החל ב־2005 התאפשר למשקיעים ותאגידים רב־לאומיים לרכוש סטארט־אפים ישראליים בשלב מוקדם ולהפוך אותם למרכזי פיתוח שמספקים שירותים טכנולוגיים לחברה הגלובלית, בעוד הייצור ושאר הפונקציות העסקיות עוברות לרוב אל מעבר לים – בדיוק אותו תהליך שחוק המו"פ בגרסתו המקורית נועד למנוע. אולי הנתון שמעיד יותר מכל על שינוי זה הוא היקף ההשקעות הזרות בהיי־טק הישראלי, שזינק מ־29% מכלל מימון המו"פ העסקי

ב-2005 ל-49% ב-2017. זה שיעור ההשקעות הזרות הגבוה ביותר בקרב כל מדינות ה-OECD.

כיצד השפיעה הטרינספורמציה הזאת על הכלכלה והחברה הישראליות? מצד אחד, הפיכת ההייטק הישראלי לתעשיית שירותים עזרה להמשיך למשוך השקעות זרות, לשמר את יתרונותיה התחרותיים בשוק הבינלאומי, לייצר עודף מתמשך במאזן המסחרי ואף לצלוח את משבר הקורונה, שיצר גידול משמעותי בביקושים לטכנולוגיות שבהן יש לישראל יתרונות יחסיים כגון אבטחת מידע, שירותים מקוונים ואוטומציה. ההייטק הישראלי גם ממשיך לשמש מנוע של צמיחה כלכלית ומייצר חלק ניכר מהכנסות המסים של המדינה.

מהצד השני, הירידה במשקלם של ענפי הסחורות בייצוא ובתוצר ההייטק מייצגת גם מגמה מדאיגה. למשקלם של ענפים אלה יש השפעה לא רק על התוצר הלאומי או היקף הייצוא, אלא גם על עיצוב שוק העבודה עצמו. חברות ההייטק יצרניות משלבות בין שלבי המחקר והפיתוח הטכנולוגיים ובין ייצור, שיווק ומכירות של מוצרים פיזיים. מגזר שירותי ההייטק, לעומת זאת, מתמקד באופן בלעדי בתחום הפיתוח הטכנולוגי. הבדל זה משפיע על הסוג והכמות של המשרות השונות שחברות אלה מייצרות, על מנעד השכר שהן משלמות ובסופן של דבר – על מעגל המועסקים בענף. במלים אחרות, מה שמבדיל את חברות השירותים הללו היא העובדה שהן לא זקוקות לפונקציות ייצור או לספקים מקומיים ולכן יכולות להסתמך על מעגל מצומצם יותר של עובדים.

דוגמה טובה לחברה יצרנית היא אינטל, שמפתחת מיקרו-מעבדים (צ'יפים) ואף מייצרת אותם במפעלי ייצור מתקדמים. כך היא יוצרת מקומות עבודה למגוון רחב של עובדים: עובדי פס הייצור, צוותים

טכניים, עובדי אדמיניסטרציה, לוגיסטיקה, שינוע ומכירות, שעובדים לצד מתכנתים ומהנדסים. דוגמה הפוכה היא חברת אנוביט, שב־2011 נרכשה על ידי אפל תמורת חצי מיליארד דולר. ימים ספורים לאחר הרכישה צימצמה אפל את פעילות אנוביט בישראל למו"פ. מרבית המפוטרים מאנוביט היו עובדי אדמיניסטרציה, מכירות ושיווק – תחומים שבהם אפל מעסיקה עובדים בחו"ל ואין לה צורך בהם דווקא בישראל. מקרה זה של פיטורי עובדים מחוץ לליבה הטכנולוגית לאחר אקזיט אינו יוצא דופן. כך קרה גם בחברת הסטארט־אפ סנאפטו שנרכשה על ידי פייסבוק, או בחברת סייבר־אקס שנרכשה לאחרונה על ידי מיקרוסופט.

את תרומתם של ענפי הסחורות להעסקת עובדים במגוון רחב יותר של משרות אפשר לראות בנתונים שפורסמו על ידי רשות החדשנות ב־2019 ומראים שבענפי הסחורות קיים יחס של יותר משני עובדי "מעטפת" – בתחומים מגוונים כמו ניהול כספים, שיווק, שירות לקוחות ועוד – על כל עובד במקצועות טכנולוגיים. לעומת זאת, בענפי השירותים ישנו יחס של כ־0.5 עובד מעטפת לכל עובד במקצועות טכנולוגיים. במלים אחרות, ההיי־טק הישראלי בתצורתו הנוכחית הוא מנוע צמיחה מוגבל, כאשר היכולת שלו לייצר מקומות עבודה לאנשים שאינם מתכנתים או מהנדסים הולכת ופוחתת. המשמעות של שתי המגמות – הירידה בחלקן של חברות ייצור הסחורות בענף והירידה ביחס בין עובדי המעטפת לעובדי ליבה בחברות אלה – היא ירידה מתמשכת לאורך השנים בשיעור השכירים בהיי־טק שתחום התמחותם אינו טכנולוגי. ירידה זו, מכ־50% ב־2005 לכ־40% ב־2019, מצדיקה את התפיסה הרואה בהיי־טק מועדון סגור.

השפעה שלילית נוספת של צמצום ענפי סחורות ההיי־טק מחד גיסא ושל הישענות על ענף שירותי ההיי־טק מאידך גיסא קשורה לאי־שוויון מרחבי. כיום, כתוצאה מהמעבר של התעשייה מיצרנית מוצרים לספקית שירותים, מרבית המשרות החדשות המיוצרות בה נמצאות במרכז הארץ. נתונים עדכניים מראים כי יותר מ־60% מכל משרות ההיי־טק בישראל ממוקמות באזור תל אביב והמרכז וכ־77% מחברות הסטארט־אפ פועלות באזור זה. המגמה מתחזקת בשנים האחרונות, כשהגידול בתעסוקה בהיי־טק בתל אביב הוא כ־70% מסך הגידול בתעסוקה בענף ההיי־טק כולו, בעוד משרות מעטות יחסית מתווספות בפריפריה. מצב זה לא היה כך תמיד: כפי שצוין לעיל, בעבר, כאשר ההיי־טק התאפיין בייצור סחורות, חלק ניכר ממשורות הייצור נוצרו מחוץ לאזור תל אביב בערים פריפריאליות כמו ירושלים וקריית גת (אינטל), ערד (מוטורולה), יקנעם (מלאנוקס וגיוון אימג'ינג) ומגדל העמק (טואר סמיקונדקטור).

גם מגמה זו היא פועל יוצא של הפיכת ההיי־טק לענף שירותים. עבור חברות היי־טק בתחום זה, הנגישות להון אנושי מיומן היא בעלת חשיבות מכרעת, ולכן הן נוטות להתמקם במרכז הארץ. שיקולים אחרים, דוגמת העלות הגבוהה של המשרדים בליבת המטרופולין, הם

משניים עבורן – בין היתר כיוון ששטח המשרדים הדרוש לעובד קטן יחסית. זאת, בניגוד לתחום הייצור הדורש לרוב שטחים גדולים, ולעתים אף מרוחקים מריכוזי אוכלוסייה. כתוצאה מכך, קיימים פערי שכר משמעותיים בין הפריפריה ובין המרכז, כשהשכר הממוצע בראשונה נמוך בכ-30% מהשני. גורם מרכזי לפער זה הוא השוני הענפי – כלומר, העובדה שענפי ההייטק המאופיינים ברמות שכר גבוהות יחסית מרוכזים במרכז, בעוד ענפי הייצור, התיירות והחקלאות המאופיינים ברמות שכר נמוכות יותר מרוכזים בפריפריה. אי־השוויון הוא כמובן לא רק בין המרכז לפריפריה, אלא בא לידי ביטוי גם ברמה הלאומית הרחבה. על פי נתוני הלמ"ס, ב־2021 השכר הממוצע במקצועות המו"פ המאופיינים את תעשיית שירותי ההייטק היה 30,791 שקל בחודש, פי 5.8 משכר המינימום (כיום 5,300 שקל בחודש) ופי 2.6 מהשכר הממוצע במשק (כיום 11,777 שקל בחודש). מאז 2017 הפערים בין השכר בהייטק לשכר המינימום ולשכר הממוצע במשק רק הקצינו. בעוד שכר המינימום עלה מאז 2011 ב־29% והשכר הממוצע במשק עלה ב־34%, השכר הממוצע בהייטק עלה ב־54%. מגמה זו היא התוצר המשולב של הזינוק בשכר ענף ההייטק מחד גיסא ושל ההקפאה המתמשכת של השכר בשאר ענפי המשק מאידך גיסא.

מישהו הפסיק את הזרם

בעוד מנגנוני השוק מייצרים פערי שכר בין עובדי ההייטק, ובמיוחד עובדי המו"פ, לשאר המשק, מנגנוני מדינת הרווחה הישראלית כושלים ביצירת חלוקה מחדש של פירות התעשייה באופן שיכול לצמצם את הפערים הללו. הסיבה לכך טמונה בהיותה של מדינת הרווחה הישראלית קמצנית במיוחד. ב־2019, מבין 35 המדינות בארגון ה־OECD, ישראל מוקמה במקום ה־29 בהוצאה הלאומית לרווחה (העברות וקצבאות, מימון שירותים חברתיים והכשרות

מקצועיות) – רק 16.3% מהתוצר הלאומי. לשם השוואה, מובילת הטבלה, צרפת, מוציאה 31% תוצר, כמעט פי שניים מישראל. לאחרונה טען שר האוצר אביגדור ליברמן כי "אין מדינה ענייה שיש לה מערכת רווחה מפותחת. מערכת רווחה חזקה יכולה להיות רק במדינה עשירה". טענה זו אולי נכונה, אבל לאור נתונים אלה אפשר לקבוע שישראל מייצגת את המקרה ההפוך – של מדינה עשירה שיש לה מערכת רווחה ענייה.

ההוצאה הציבורית הנמוכה על שירותי רווחה אינה גזרת גורל, אלא בחירה פוליטית. בחירה זו משתקפת היטב במערכת המיסוי הישראלית. השוואה בינלאומית שערכו כלכלני ה-OECD בשנה שעברה הצביעה על כך שהמיסוי על עבודה בישראל הוא מהנמוכים בעולם המערבי – 22.4%, לעומת ממוצע של 34.6% במדינות המפותחות. לשם השוואה, ב-15 מדינות OECD עומס המס גבוה מ-40%. גם היקפי תשלומי הביטוח הלאומי של מעסיקים בישראל הוא מהנמוכים בקרב מדינות ה-OECD. ההכנסות מדמי ביטוח מעסיקים בישראל ב-2016 עמדו על 1.6% בלבד מהתוצר – בהשוואה ל-5.2% מהתוצר הממוצע של מדינות ה-OECD ויותר מ-10% במדינות כמו צרפת ואסטוניה. על פי דו"ח שפורסם השנה על ידי הכלכלנית הראשית במשרד האוצר, בראייה היסטורית היקף המס בישראל ירד מנקודת השיא ב-1986 ועד ל-2020 בכ-12 אחוזי תוצר. לעומת מערכת המס ב-1986, מערכת המס ב-2020 פועלת עם שיעורי מס הכנסה נמוכים יותר אך עם שיעורי מסים עקיפים (ולכן רגרסיביים יותר) כמו מע"מ ושיעורי מס על דלק גבוהים יותר.

ענף ההיי-טק נהנה ממשטר מס נדיב במיוחד. דוגמה מצוינת לכך היא תשלומי המס של קרוב ל-400 מרכזי הפיתוח של תאגידים בינלאומיים שנכנסו לישראל בעשור האחרון. המסים על מרכזי הפיתוח הללו נגבים בשיטת ה"קוסט פלוס" שעל פיה הפעילות

בישראל ממוסה בהתאם להוצאות של החברה – הכוללות, למשל, שכר לעובדים, דמי שכירות ותשלום לקבלני משנה – אך לא על הרווח של התאגיד מהמוצר שפותח במסגרת מרכז הפיתוח הישראלי. בשנים האחרונות התקבע שיעור זה על 10%, כך שמס החברות שמשלמות ענקיות הטכנולוגיה כמו גוגל, פייסבוק או אמזון בישראל מושט בפועל לא על חלק מרווחיהן העולמיים אלא רק על 10% מהוצאותיהן על מרכזי הפיתוח בישראל. רשות המסים הודתה באחרונה שהיא לא מזהה צמיחה בהכנסות החברות המקומיות שמתפקדות כמרכזי מו"פ, וזאת למרות צמיחה גלובלית של החברות. ואכן, כאשר בוחנים את הגבייה בפועל רואים פער אדיר בין המס על משכורות של העובדים המועסקים במרכזים אלה (2.15 מיליארד שקל ב־2018) למס החברות שמשלמים מרכזי הפיתוח עצמם (כ־390 מיליון שקל בלבד באותה השנה).

מה בנוגע לחברות היי־טק ישראליות? גם כאן נראה כי תעשיית ההיי־טק נהנית ממשטר מס מיטיב. בעוד מרבית הסטארט־אפים פועלים בהפסד ולכן פטורים מתשלום מס חברות, חברות מבוססות יותר שכן הגיעו לרווחיות נהנות מהטבות מס במסגרת החוק לעידוד השקעות הון. החוק נועד להטיב עם חברות ייצוא ולכן רלוונטי לכמעט כל חברות ההיי־טק הפועלות בישראל, שמשלמות בעקבותיו שיעור מס חברות מופחת של 16% אם הן יושבות במרכז הארץ ושיעור מס חברות של 7.5% אם הן יושבות בפריפריה או בירושלים, במקום מס החברות הסטנדרטי של 23%. באופן דומה, הן נהנות ממס דיבידנד מופחת של 20%, במקום 25%־30% שמשלמות חברות שאינן זכאיות להטבות מטעם חוק עידוד השקעות. גל האקזיטים אמנם נמשך, אבל ההכנסות הישירות של המדינה מצומצמות בהרבה ביחס לעבר. על פי הכלכלנית הראשית, הדבר נובע בין היתר משיעורי הבעלות הזרה בחברות הטכנולוגיה הישראליות שנמכרו.

שני הגורמים הללו יחד – האי־שוויון המתרחב בהכנסות בין עובדי תעשיית ההיי־טק ובין שאר המשק מחד גיסא, והיעדר של מנגנוני חלוקה מחדש משמעותיים מאידך גיסא – הם האחראיים לכך שהכלכלה הישראלית הופכת יותר ויותר לכלכלה דואלית.

חזרה לרצפת הייצור

ראש הממשלה יאיר לפיד, קידם בחודשים האחרונים – עוד בהיותו שר החוץ וראש הממשלה החליפי – חזון שאפתני שהוא מכנה "מיליון עובדים להיי־טק". חזון זה, אותו הציג לפיד בכנס אולג'ובס באפריל האחרון, הוא התשובה של הממשלה הנוכחית להתמודדות עם האי־שוויון החברתי והמרחבי שנסקרו במאמר זה. במקום לטפל בבעיות הקיימות בחלקים האחרים של שוק התעסוקה, ההיגיון המנחה את התוכנית הוא להרחיב את מעגל הנהנים מתעשיית ההיי־טק באמצעות הגדלת כוח האדם המועסק במסגרתה. אמנם מדובר בחזון מרחיק לכת, עובדה יוצאת דופן בנוף הפוליטי של היום, אך עם זאת, ספק אם הוא באמת יכול לעמוד ביעד השאפתני שאליו מכוונים ולהתמודד עם שלל האתגרים החברתיים שתוארו לעיל.

לפיד אמנם מודע לכך שכדי לשלש את מספר העובדים בהיי־טק יש לחרוג הרבה מעבר למעגל הצר של עובדים טכנולוגיים. כפי שהוא מציין, "מיליון ישראלים בהיי־טק זה לא רק מתכנתים ומהנדסים. גם חברת הקייטרינג שעובדת בשביל ההיי־טק מרוויחה הרבה יותר, גם המעצב, מנהל החשבונות, אנשי השיווק ומי שמתקין את השולחנות שעליהם מוצבים המחשבים". לפיד גם מודע לכך שבשביל "מיליון עובדים בהיי־טק" יהיו חייבים לצאת ממדינת תל אביב: "מקומות כמו באר שבע, קריית גת, יקנעם וסכנין הם חלק מזה". אך הוא מתעלם מהמגמות שתיארנו קודם, ובראשן הפיכתו של ההיי־טק לתעשייה מבוססת שירותים.

בשונה מהיי־טק מבוסס מוצרים, תעשיית השירותים מתקשה לייצר משרות נוספות מחוץ לליבה הטכנולוגית של תחום הפיתוח. כדי לייצר משרות היי־טק נוספות בהיקף משמעותי וכדי לעשות זאת בפריפריה, על הממשלה לפעול כדי לחזק את ענפי הייצור הטכנולוגי שישראל הצטיינה בהם בעבר ושממשיכים לשגשג במדינות אחרות כמו גרמניה, דרום קוריא וטייוואן. האזכור של ענפי הפוד־טק ותחום האנרגיה המתחדשת בנאומו של לפיד הם סימנים מעודדים בהקשר הזה, מאחר שאלה ענפים היכולים לצמוח גם לתחום הייצור התעשייתי ואף ליצור מעגלים נוספים של משרות איכותיות. עם זאת, נדרשות השקעות רחבות הרבה יותר מאלה שתיאר לפיד כדי להפוך את הענפים הללו לסקטורים מובילים בתעשייה בעשורים הקרובים.

לפיד גם הכיר בכך ש"חדשנות תלויה ברמת החינוך" ושכדי להגדיל את אוכלוסיית העובדים בהיי־טק יש צורך "להעלות את שכר המורים והעובדים הסוציאליים ולהשקיע בשירותים חברתיים", אך החזון שלו אינו כולל שום תוכנית להרחבת מנגנוני מדינה הרווחה, העמקת גביית המסים והגדלת ההוצאה הציבורית. למעשה, לפיד ממשיך להדגיש את החשיבות של שמירה על מסים נמוכים – אף כי, כפי שראינו קודם, דווקא היעדרם של מנגנונים אלה הוא שעומד בדרכה של חלוקה רחבה יותר של פירות התעשייה.

לבסוף, לפיד בהחלט צודק שהחזון של מיליון עובדים בהיי־טק לא יתממש "בלי מעורבות של הממשלה". הוא אף מדייק באומרו ש"אומת הסטארט־אפ הישראלית נבראה בזכות שיתוף פעולה חכם בין ממשלות לשוק הפרטי", וזאת בעזרת תמיכה עקיפה אך גם ישירה של המדינה בתעשייה באמצעות כלי מדיניות כמו חוק המו"פ וקרן "יוזמה" שבעזרתם השקיעה המדינה "מיליארדי שקלים בגידולם וטיפוחם של סטארט־אפים ישראליים". עם זאת, הוא משמיט את הפרט הכי חשוב מהסיפור ההיסטורי של הקמת ההיי־טק הישראלי על

ידי המדינה. כפי שסופר בתחילת המאמר, המדיניות שעיצבה את תעשיית ההיי־טק התאפיינה לא רק במתן הטבות וסיוע כלכלי לענף, אלא גם בסדרה של תנאים וחובות שעיצבו את הפעילות העסקית של פירמות נתמכות.

הסדרים מוסדיים אלה, אותם "גזרים" ו"מקלות", הם שהבטיחו את הקמתה של תעשיית ההיי־טק יצרנית שאפשרה לייצר מנעד רחב של משרות טובות בפריסה ארצית רחבה. בעוד תוכניתו של לפיד מציעה למגזר הפרטי שלל "גזרים", אין היא כוללת שילוב מושכל של "מקלות" שבעזרתם אפשר יהיה להבטיח שההשקעה הציבורית בענפי הטכנולוגיה העתידיים לא רק תייצר רווחים גדולים עבור מספר קטן של יזמים ומשקיעים, אלא גם ואולי קודם כל תקדם מטרות ציבוריות רחבות יותר. מובן שאין כאן קריאה להחזרת אותן ההגבלות שהיו קיימות בשנות ה־80 וה־90, אבל יש לגבש סדרת תנאים וחובות חדשים שיתאימו לאתגרים של המציאות הכלכלית העכשווית. התניות כאלה יוכלו להחזיר את ההיי־טק הישראלי להיות ההיי־טק יצרני, יסייעו לגוון ולהרחיב את כוח העבודה שמועסק במסגרתו ויבטיחו את פיזור התעשייה לאזורים שהיא לא נוכחת בהם כיום. המטרות הללו לא יושגו על ידי מתן יד חופשית לשוק וליוזמה הפרטית, אלא רק באמצעות היד המכוונת של המדינה.

* מקור התרשימים במאמר: "תמונת מצב חדשנות בישראל 2021", רשות החדשנות

על ארז מגור

ד"ר ארז מגור הוא סוציולוג ופוסט-דוקטורנט בתוכנית עמיתי מרטין בובר באוניברסיטה העברית. מחקריו עוסקים בכלכלה הפוליטית של מדיניות חדשנות ופיתוח.