



הכנס הכלכלי השנתי לתאגידים של PwC Israel ופורום CFO:

בכנס הכלכלי השנתי לתאגידים שערכו פירמת ראיית החשבון והייעוץ PwC Israel ופורום CFO בחיפה, דנו גיל ברק, שותף בפירמה וראש המשרד החיפאי; יעיר אורבוך, סמנכ"ל הכספים של חברת אבן קיסר; יקי ינאי, משנה למנכ"ל וסמנכ"ל הכספים של חברת פלוריסטם; עמרי רוטמן, סמנכ"ל הכספים של חברת קיימא ורון ברקוביץ, שותף בפירמת PwC Israel במימון של חברות בעידן של גאות בשוקי ההון. עיקר הדיון התרכז בנושא העדפתן של חברות ישראליות לבצע הנפקות בשווקים זרים.

14:36 (22/12/13) אורח כתב

הכנס הכלכלי השנתי לתאגידים של PwC Israel ופורום CFO:

סמנכ"ל הכספים קוראים למוסדיים להצטרף להצלחה של חברות ישראליות

יקי ינאי, סמנכ"ל הכספים ומשנה למנכ"ל פלוריסטם: הרגולציה צריכה לחייב מוסדיים להשקיע 2-3% מכספי הציבור בחברות הייטק וביוטכנולוגיה

עמרי רוטמן, סמנכ"ל הכספים של קיימא: "קיבלנו איתותים חיוביים מבורסות המזרח אך החברה עדיין לא בשלה להנפקה



שְׁלוֹם
TELAVIV

SHALOMTELAVIV.COM

בכנס הכלכלי השנתי לתאגידים שערכו פירמת ראיית החשבון והייעוץ **PwC Israel** ופורום **CFO** בחיפה, דנו **גיל ברק**, שותף בפירמה וראש המשרד החיפאי; **יעיר אורבך**, סמנכ"ל הכספים של חברת **אבן קיסר**; **יקי ינאי**, משנה למנכ"ל וסמנכ"ל הכספים של חברת **פלוריסטם**; **עמרי רוטמן**, סמנכ"ל הכספים של חברת **קיימא ורון ברקוביץ**, שותף בפירמת **PwC Israel** במימון של חברת בעידן של גאות בשוקי ההון. עיקר הדיון התרכז בנושא העדפתן של חברות ישראליות לבצע הנפקות בשווקים זרים.

בפתיחת הפאנל, ציין גיל ברק כי קיימת גאות בשוקי ההון, וכי השנה היו הנפקות רבות בעולם וחברת גייסו בארה"ב מעל 30 מיליארד דולרים. עוד ציין ברק כי חברות ישראליות לא נשארו מאחור ו-6 מהן יצאו להנפקות ראשוניות, מתוכן 4 חברות ביומד, כשהסכום שגוייס בסה"כ ע"י חברת בהנפקות ראשוניות ובהנפקות המשך עמד על יותר מ-3 מיליארד דולרים. חנן ברקוביץ' הסביר כי הגאות בשוקי ההון לא בהכרח משתקפת בתוצאות של הסקטורים ה"מסורתיים" כגון תעשייה וקמעונאות. חנן ציין כי נובמבר היה חודש בעייתי במיוחד בכל האמור להיקפי צריכה. על פי פרסומים חלה ירידה חדה של למעלה מכ- 3% במכירת מזון ולמעלה מכ- 9% במכירה של מוצרי אופנה.

בהמשך התייחסו המשתתפים לסוגיית ההשקעות המוסדיות בחברות ישראליות. יקי ינאי הצביע על המוסדיים כאחת הבעיות המרכזיות בנושא: "אחד החוליים הגדולים של המשק הישראלי ושל המוסדיים זהו התיאבון שלהם להשקעות. אך בגלל חוסר בידע על החברות, חוסר יכולת להביא אנליזה מתאימה בנוגע אליהן וחוסר רצון להתחייב, המוסדיים מעדיפים שלא להשקיע בחברות ישראליות רבות. המוסדיים מעדיפים להשקיע בדברים שנראים על פניהם יותר סולידיים ויציבים, כולנו יודעים איך חלק מהדברים נגמחו. לעומת זאת, המוסדיים בארה"ב למשל, מוכנים לנסות ולהבין כיצד מתנהלות החברות, להבין את הטכנולוגיה ולהשקיע בהן".



לדבריו, המצב בעיית מביחנת אזרחי ישראל בעיקר בגלל שבסופו של דבר הפנסיות של האמריקאים ושל שאר המדינות הזרות שקרנות הפנסיה שלהן משקיעות בחברות טכנולוגיה ישראליות, נהנות מזה, ואילו הפנסיות של הישראלים הרבה פחות. "זה יוצר מצב שבו חב הכסף שלנו בורח החוצה. השקעות בחברות הללו עשויות לשאת תשואה גבוהה יותר מכל תחום אחר, וכדאי למוסדיים להתחיל ולהשקיע בכך. אני חושב שמן הראוי שהרגולציה תחייב את המוסדיים להשקיע 2-3% מכספי הציבור המנהלים בחברות הללו", הוסיף ינאי.

למחת זאת, ינאי הביע אופטימיות באשר לעתיד הביומד הישראלי: "בתחום הביומד אפשר לראות חברות שמתחילות להעז ומתקדמות. לתחום הזה יש פוטנציאל גדול להוביל את המשק – ישראל תהיה שוויץ הבאה, אולי זה יקרה בעוד 10 שנים, אבל בסוף זה יקרה. זה תחום שיש בו פוטנציאל העסקה גדול מאוד, ויש לנו את האפשרות לעשות את זה. אפשר לבנות לפחות חברה אחת גדולה ברמה של חברת אמג'ן או סלג'ן".

יעיר אורבוך מאבן קיסר, התייחס לעניין השיקול אם להנפיק בארץ או בחו"ל: "השווי בהנפקה בארה"ב או בלונדון הוא גדול יותר מאשר בהנפקה המתבצעת בישראל. מה גם שהמיתוג בעקבות הנפקה המתבצעת בחו"ל מתחזק, ומיתוג מהווה גורם המחזק את המניה. הדברים הללו עוזרים מאוד מביחינה מסחרית לחברה, וזו עוד סיבה לכך שחברות ישראליות מעדיפות לבצע את ההנפקה בחו"ל ולא בארץ".

עמרי חטמן מקיימא התייחס לעניין החלטת קיימא בין הנפקה פרטית אל מול ציבורית: "קיימא בחרה בהנפקה פרטית מתוך שיקולים של הרצון לעמוד בסטנדרטים גבוהים בתחומים כגון: יציבות ההכנסות, יכולת חיזוי ההכנסות והעמידה בתחזיות. חשוב יותר ליצור חברה ברת קיימא שתשחד לאורך זמן ושתיצר את הערך המקסימלי הן לבעלי המניות והן לחברה עצמה, שיקולי ההנפקה משניים לשיקולים אלו". חטמן אף הוסיף, "יש ביקוש גדול לטכנולוגיה הישראלית בחו"ל והמחיר המושג (דרך הנפקה) גבוה יותר בבורסות זרות לעומת שוק ההון הישראלי".



עוד נדון בפאנל אלטרנטיבות להנפקה בארה"ב כשוק הבחירה עבור חברות רבות המעדיפות להנפיק בחו"ל. לדברי חנן ברקוביץ': "לא צריך להתמקד בהכרח בארה"ב, גם שווקי איחפה יכולים בתנאים מסוימים להוות אלטרנטיבה. בעיקר לונדון, הממצבת עצמה כעת כמרכז פיננסי שעשוי להוות הזדמנות עבור חברות רבות". ינאי הוסיף כי יש לראות גם את המזרח כשוק אטרקטיבי. "יש לראות גם במזרח מקור מימון טוב, לאחחונה חתמנו על עסקה עם חברת ביוטכנולוגיה קוריאנית ואסור לנו להפקיר את המקום הזה כמקור מימון. אנו רגילים לעבוד בארה"ב אבל במזרח יושב הרבה כסף, ואנחנו צריכים להסתכל לשם".

בכנס השתתפו גם **שלומי גבאי, מנכ"ל איקאה**, אשר עסק באתגרים הקיימים בענף הקמעונאות והסביר כיצד טיפול נכון באיחע השריפה שאירע בשנת 2011 סייע לצמיחתה של איקאה בישראל. הוא הוסיף כי המכיחת לאחר פתיחת סניף איקאה בקריית אתא צפויות לעלות בשנים 2014-2015 מ-870 מיליון ש"ח ל 1.2-1.25 מיליארד ש"ח.

נגה קינן, יו"ר פורום CFO, נשאה דברי פתיחה וצינה כי מצב המינניים בדירקטוריונים הפך להיות בדיחה, למחת שהמינניים לעיתים פוליטיים או לא פוליטיים, התהליך עצמו הוא בלתי אפשרי.

מנכ"ל חברת 500plus, גל הבר הביא את סיפור הנפקת החברה בלונדון, ותיאר גם את הקשיים שבתהליך. הבר: "אומרים שתמחרנו נמוך מדי את המניות בהנפקה, אבל זה בסדר מבחינתנו כיון שהשגנו את מה שרצינו ואנו לא מתחרטים. בסופו של דבר השוק ידע לתמחר את החברה בהתאם".

אבי נוימן ומוראד אבו חמדי, שותפי מחלקת המסים של PwC Israel הסבירו על אופן ההיערכות המיטבי לסוף שנת המס.

יונה ירב, ראש עיריית חיפה נשא דברי פתיחה וברך את המשתתפים, לאחר מן הוא תיאר את תוכניות הפיתוח של העיר חיפה בתחום הדיור, ההשכלה והתיירות.