



הסינים באים

דרך המשי החדשה תגיע עד אירופה. מדוע ישראל נשארה בחוץ? ראיון עם ד"ר גל לופט
היועץ לקרן האנרגיה הסינית • היזם שמלמד את הסיניות לאפות עוגה בסיר אורז • כך ריסנה
בייג'ין את יציאת ההון מהמדינה • טיול למחוז גוויז'ואו: מסע תרבותי מרתק



בדרך לסין

שלוש אבני דרך שחברה צריכה לעבור כדי להצליח בפעילות במדינת הענק במזרח // עו"ד מיכל שריג-כדורי

האפשרות שהוא יתאים, בשינויים קוסמטיים, גם לשוק הסיני, היא הימור לא קטן. הימור בטוח יותר, הוא לחלום "סין" כבר בשלבים המוקדמים. אם אתם שוקלים או החלטתם שסין הוא שוק יעד, גם אם רק בעתיד, תלמדו את החוויה הסינית עוד בשלב המוקדם, כך שהפיתוח שלכם יהיה מתאים ומותאם לשוק הסיני מלכתחילה.

לבסוף, אחד האתגרים המשמעותיים ביותר לחברות ישראליות שמבקשות לחדור לשוק הסיני הוא מציאת שותף מתאים. החיפוש הטובות הן שאם הנחתם בצד את שתי אבני הדרך הקודמות מקסמתם את האפשרות לצלוח גם את אבן הדרך הזו. מה שנותן הוא למקסם את החשיפה לאין סוף המשלחות הנכנסות, הפורומים, תוכניות מיוחדות, כנסים וועידות המתמקדים באופן כזה או אחר בסיני. הזדמנויות כאלו שמעניקות היכרות וחשיפה לשוק הסיני, הולכות ומתרבות בישראל ומחוצה לה. תוכלו לקבל לא מעט סיוע מגורמים רשמיים כמו נספחים מסחריים ומכון הייצוא אשר במסגרת מדיניות מכוונת סימנו את סין כשוק יעד מרכזי לשנים הקרובות ויעמידו לרשותכם משאבים רבים. אפשרות נוספת היא למצוא שותף משוק נוח ומוכר יותר שיהווה שלב ביניים לפני הצלילה למימיה העמוקים של סין. שותף כזה, אשר מכיר ומתמחה בשוק הסיני יכול להימצא בהונג-קונג או סינגפור לדוגמה. שתיהן, מתפארות בכך שהן יכולות להוות שער כניסה לשוק הסיני אך הן לרוב נוחות ונגישות לנו, הישראלים, יותר.

לחוויה של היכרות אישית: אם לא נהיה בממשק מתמיד ומעמיק עם מה שקורה בסין ואם לא נצליח לנער תפיסות כמו "הסינים טובים רק בלהעתיק" ו"הסינים לא עומדים במילתם" ונחליף אותן במידע מבוסס הכרות, נפספס הזדמנויות. שנית, חשוב לחלום "סין" כבר בשלב המחקר והפיתוח. רובנו חיים ישראל, חולמים אמריקה ובסוף, נזכרים, שאנחנו בעצם רוצים לעלות על הטיסה לבייג'ין. סין היא שיאנית עולמית ברשימת 20 הערים הגדולות (מעל ל 10 מיליון תושבים) עם שש "מגה-ערים" אשר כולן מעל ל 15 מיליון תושבים. אחריה, בפער אדיר נמצאות ארה"ב, הודו ויפן עם 2 ערים כל אחת. אין לנו, בישראל הקטנה, הכלים להעלות על דעתנו כיצד אוכלוסייה חווה את חיי היום יום. לכן, גם האפשרות שלנו לפתח פתרונות מתאימים לצרכים של הציבור בסין, מוגבלת. גם לאלו מאתנו שמאמינים בכל לבנו שיש ראל היא לא רק מיתוג של מדינת סטארט-אפ אלא "הדבר האמיתי" ברור כי קשה להיות אינקובטור של פיתוח וזר זמנות לפתרון אתגרים גלובליים, במדינה קטנה וייחודית כשלנו. תהליכי חשיבה שנקודת מוצאם היא אתגר מחיינו בישראל או מהכרותנו עם החיים בארה"ב ובאירופה, יובילו למציאת פתרון יומי מסויים, ומבריק ככל שיהיה

נויים במדיניות וחקיקה, שחקנים מקומיים חדשים וחדשניים ותהליכי אורבניזציה מואצים, יוצרים סין דינאמית שהסביבה העסקית, המדעית והרגולטורית שלה משתנה בקצב מסחרר עד כי אפילו אלו מאיתנו שמתמחים בסין מתקשים לעיתים לעקוב אחריהם. אם לא נתחיל תהליך עמוק של פיתוח דור בישראל, שלא רק חולם סין אלא גם לומד, מכיר, מוקיר ונושם סין כמו (או לפחות כמעט כמו) שהוא נושם אירופה או ארה"ב, נמשיך להרגיש שהדלת לשוק הסיני פתוחה רק עד כדי סדק, ומאוד מאוד קשה להיכנס דרכה.

הרחבת הצוהר מתחילה בשלוש אבני דרך. הראשונה היא להכיר את סין מעבר לסטריאוטיפים. אנחנו, הישראלים, לא אוהבים להרגיש "פראירים". לזה, נוסף קורטוב של דעות קדומות וכפ גדושה של מחסום שפה, והרי לנו המתכון המושלם לתחושת בטן קשה מעצם המחשבה לקדם מהלך עסקי מול סין. במקרה של סין הדבר נכון אף יותר שכן החשיפה היום יומית שלנו למרחב האסייתי מצומצמת יחסית ובדרך כלל נעשית דרך מיסוך של תרגום. במציאות, הסינים, כעם, לא משקרים או מרמים יותר (או פחות) מעמים אחרים. עם זאת, דעות קדומות לא יכולות להעלם ולהשאיר ריק. הן צריכות לפנות מקום

א במקרה תוכנית הביקור של רה"מ נתניהו בסין כחודש מרץ האחרון כללה פרום עסקי, ועיית חדשנות וחתירה על הסכמים כלכליים. ישראל זיהתה בעשור האחרון כי מרכז הכובד הכלכלי עבר למזרח ומאז היא מנסה להתאים את מדיניותה הכלכלית לשינוי; הוקמה ועדה ממשלתית בין משרדית להידוק הקשרים הכלכליים עם סין, נחתמו שלל הסכמים בתחומי המדע, הטכנולוגיה והכלכלה ונפתחו נציגויות רשמיות ברחבי סין, המתמקדות בחיזוק קשרי הכלכלה. הממסד הישראלי, ממניעיו השונים, התגייס ועושה מאמץ כנה לפתוח לחדרות ישראליות את הדלת לשוק הסיני או לכל הפחות לשמן את צירי הדלתות ככל יכולתו.

הקולות הבוקעים מחדרי הישיבות של החברות הישראליות והחלומות של היזמים והחברות ההזנק משקפים אף הם עניין רב בעניין קית האסייתית. אך למרות הרצון הישראלי לחדור לשוק הסיני התרצאות בפועל חלקיות ולא מתקרבות למימוש הפוטנציאל העצום, גם בהתחשב במגבלות המדיניות והגאו-פוליטיות. הפלטפורמות הממשלתיות שהוקמו הן צעד בכיוון הנכון, אך אינן אפקטיביות דיין כדי ליצר את ההכרות, ההבנה והמומחיות שחסרים בישראל ביחס למרחב האסייתי בכלל ולסין בפרט. לכן, אין די במינוף של פעילות עסקית, חו חייבת להיתמך בתהליכי פיתוח של עתודה ניהולית במרחב סין-ישראל משני צידי המתרס. עלינו לדאוג להתהוות קאדר מנהיגים כלכליים ישראלים, שמבינים ומרגישים סין ובמקביל, קאדר מנהיגים כלכליים סינים שממרחב הסיני עצום ומגוון. שי

מרכז ישראל אסיה (ע"ר) הוקם בשנת 2009 והנו ארגון לא פוליטי וללא כוונות רווח. מטרתו לקדם את הקשרים בין ישראל ומדינות מזרח אסיה בהיבטים שונים ביניהם כלכלה, תרבות ואקדמיה. זאת, ע"י פיתוח מנהיגים בתחומיהם, ביחסי ישראל ואסיה. המרכז מפעיל תוכניות מנהיגות והכשרות במרחב ישראל-אסיה ופעיל בקידום והובלה של אירועים, כנסים, פאנלים ועיצוב שיח בישראל ובאסיה.

הכתבת היא סמנכ"ל פיתוח תוכניות וקשרים במרכז ישראל-אסיה. שימשה סגנית שגריר ישראל בסינגפור בין השנים 2002-2010. 4102