



הקהילה שלנו

כתבות

מפגשים

ראשי



Shutterstock / UniqueEye: צילום

סין 2021 - על מיתוסים, הזדמנויות ואתגרים במבט ישראלי....

היכן טמון הפוטנציאל עבור החברות הישראליות בסין?

02/11/2021 **אילן מאור**

שותף מנהל BDO-Sheng ונשיא לשכת המסחר ישראל-סין





הסחר בין המדינות עמד בשנה שעברה על 15.2 מיליארד דולר, כשהיצוא הישראלי לסין עומד על 4.2 מיליארד דולר, בעיקר בתחומי הרכיבים, הכימיקלים, ומכשור טכנולוגי ורפואי. סין הינה אמנם יעד היצוא השני בגודלו - אבל ברור שאנו רחוקים מאוד ממיצוי הפוטנציאל בתחום זה...

הפוטנציאל בסין משלב בין שוק ענק וצומח בהתמדה וכולל מעמד הבינוני שמונה מאות אלפי צרכנים ובין מגזר תעשייתי ענק שצומח ומתפתח אף הוא. בעשורים האחרונים עברה התעשייה הסינית פיתוח טכנולוגי מואץ ומדובר כיום באחת התעשיות המובילות טכנולוגית בעולם, במגוון רחב של תחומים. חברות התעשייה הסיניות מהוות כיום שותפות פוטנציאליות איכותיות ואטרקטיביות עבור החברות הישראליות, לא פחות ולעיתים אף יותר מהמתחרות בארה"ב ובאירופה.

הכלכלה הסינית היא גם הכלכלה המשמעותית היחידה שמצליחה לשמר מגמה של צמיחה גם בעידן הקורונה, דבר המחזק אף יותר את חשיבותה לכלכלה מבוססת יצוא כמו ישראל.

לצד הפעילות המסחרית ושיתופי הפעולה הטכנולוגיים ניכרת בעשור האחרון השתלבות הדרגתית של משקיעים סיניים במפת המשקיעים בישראל, עם היקף מצטבר של קרוב לעשרים מיליארד דולר - מרשים אך צנוע, במיוחד לנוכח היקף ההשקעות הסיניות בחו"ל שעמדו על 133 מיליארד דולר בשנת 2020 (גידול של 3.3%)...

אז היכן טמון הפוטנציאל עבור החברות הישראליות בסין - התשובה הפשוטה היא: כמעט בכל תחום, למעט בתחום הביטחון והטכנולוגיה זו שימושית.

השוק הסיני פתוח למוצרים וטכנולוגיות במנעד רחב של תחומים, ובהם:

- טכנולוגיות לעולם הרכב החשמלי והאוטונומי, תחומים בהם תופסת סין מקום מוביל.
- אוטומציה בתעשייה ומערכות ייצור מתקדמות, שמסייעות בשדרוג המערך התעשייתי.
- אנרגיה חלופית בפרט ואיכות סביבה בכלל.
- ייעול המערך החקלאי וחקלאות מדייקת ואבטחת תזונה.
- סמיקונדקטורים ומיקרואלקטרוניקה
- רובוטיקה, IOT
- מכשור רפואי, רפואה דיגיטלית ואסתטיקה.

הכל בדגש על פתרונות ומוצרים ברמה גבוהה ובעלי יתרון תחרותי ביחס לקיים בשוק הסיני. השאיפה היא להביא מערכות ויכולות שבחזית הטכנולוגית (אם כי יש עכבות לגבי היבטים של בשלות וניסיון

רועה)



בחברה, תוך בחינת השוק והפוטנציאל שלו אל מול יכולותיה של החברה, הערכת היתרון היחסי שהיא מביאה עמה אל השוק וחשוב במיוחד - היכולת לעמוד בהקצאת המשאבים הנדרשים.

ועל רגל אחת: עשרת הדברות בדרך לסיין...

1. היו שקולים וסבלניים: הכניסה לסיין היא החלטה אסטרטגית ומחייבת התגייסות ברמת ההנהלה לנושא והקצאת המשאבים הדרושים ומעל הכל: סבלנות אין כץ...
2. עשו שיעורי בית ולמדו מניסיונם של אחרים: לא חייבים להמציא את הגלגל מחדש...
3. השקיעו זמן ומאמץ בטיפוח מערכת הקשרים. בסין עושים עסקים עם חברים....
4. היו שם: נוכחות פיזית (גם אם לא ישירה בימי הקורונה...) חשובה. היא משדרת מחויבות לשוק, ומאפשרת פיתוח קשרים, התעדכנות ויכולת תגובה.
5. היעזרו במומחים, אנשי מקצוע, ואנשים בשטח. המסע לסיין ארוך ומאתגר - ...
6. אל תתנשאו: אנחנו אומת הסטארטאפ, אבל הסינים כבר הוכיחו יכולת, מכאן ועד לחלל...
7. אל תשכחו להכין את החברה ואת עצמכם כראוי - כרטיס ביקור, חומר בסינית...
8. אל תחלמו ואל תיסחפו. מדובר בתהליך ארוך והרווחים לא יגיעו ברבעון הקרוב....
9. אל תיתפסו לשאננות: גם כשהכל נראה טוב, ההפתעה הבאה בדרך (מרפי היה סיני?).
10. אל תתייאשו, לפחות לא מהר מדי... לרוב האתגרים יש פתרונות. וגם אם החלטתם לוותר: אל תשאירו קרקע חרוכה שתקשה חזרה בעתיד...

להתראות בדרך לסיין...

*** הכותב משמש כשותף-מנהל של חברת SHENG, מקבוצת BDO ישראל. חברת SHENG היא החברה המובילה בפעילות העסקית בין ישראל וסיין, על פניה השונים - ייעוץ אסטרטגי, בנקאות השקעות, פיתוח עסקי ועוד. במשך כעשרים שנות פעילות יזמה וליוותה החברה עסקאות בהיקף מצטבר של כשני מיליארד דולר. לחברה בסיסים בערים שננחאי, וושי וצ'אנגז'ו שבסיין ובתל אביב. במקביל לפעילותו העסקית משמש אילן כנשיא לשכת המסחר ישראל - סין והונג קונג.

שיחה

התחבר