



Shutterstock : צילום / Viachaslau Kraskouski

# מסביב לעולם ב- 30 דקות: כנס GO GLOBAL 2021

אילו הזדמנויות מחכות לחברות הישראליות ברחבי העולם ואיך תוכלו לנצל אותם? הנה חלק מהתשובות

05/12/2021 **מירית משיח**

הפאנל החותם בכנס GO GLOBAL הוקדש להעניק לחברות הישראליות קריאת כיוון לגבי השווקים שטומנים פוטנציאל ייחודי עבורן. השתתפו בו: אילן מאור, שותף מנהל SHENG-BDO (סין) ונשיא

הנה חלק מהדברים שאתם חייבים לדעת לפני שאתם מתכננים את שנת 2022, בכל הנוגע לפעילות בחו"ל.

## ההודים מחפשים מכונות כביסה, תרופות ותחליפי בשר

עו"ד ענת ברנשטיין-רייך סיפרה, כי חלק גדול מהמשפחות בהודו גילו במהלך הקורונה שבלי צוות שמתחזק את הבית, מדיה, מכונת כביסה ואפילו שואבי אבק הופכים להיות הכרח המציאות. לנוכח הביקושים הגבוהים, גילו ההודים, כי הם תלויים בייצור הסיני ולכן החליטה ממשלת הודו לבנות מסלולי תימרוץ לחברות מקומיות ובינלאומיות במטרה לעודד אותם להקים מרכזי יצור בתת היבשת.

עוד אמרה ענת, כי צמיחת האוכלוסין הבלתי נתפסת מייצרת הזדמנויות במגוון תחומים ובניהם מזון, אלקטרוניקה וכמובן ביוטק. לדבריה ההודים מעריכים במיוחד את היכולות הישראליות בתחומי ההי טק, תחליפי המזון והפארם ולכן יש הזדמנויות ייחודיות בתחום לחברות ישראליות.

## איך אומרים איכות הסביבה בסינית?

בזמן שהודו רק מתכננת ומבטיחה להקים תעשייה של שבבים חשמליים, סין כבר נמצאת בראש הרשימה של תעשיית הסמיקונדקטורס. **אילן מאור, שותף מנה BDO - SHENG (סין) ונשיא לשכת המסחר ישראל-סין**, סיפר את מה שכל העולם יודע: סין היא מעצמה שטומנת בחובה פוטנציאל כמעט בכל תחום אפשרי, לרבות תחומי הקיימות והאקולוגיה. אילן סיפר כי הממשלה הסינית שמה לעצמה מטרה לקדם פתרונות שישפרו את איכות האוויר וכפי שכולנו יודעים, כאשר הממשלה הסינית מחלטה משהו, הוא בדרך כלל קורה. לדבריו של אילן, חברות ישראליות, שעוסקות בתחום הירוק, יכולות מאוד להצליח בארץ השמש העולה, אבל צריך לקחת בחשבון שכבר עכשיו, יש שם תחרות לא פשוטה גם בתחום הזה.

## האם ארצות הברית, לעומת לונדון, כן מחכה לנו?

**תומר ניצן, ראש דסק ארה"ב ישראל** עונה, שלדעתו ארצות הברית תמיד הייתה ותמיד תהיה חלון ראווה של השוק העולמי וכדי לחדור לשווקים בינלאומיים אחרים, כדאי להתחיל דווקא בה. ארה"ב היא סוג של יחסי ציבור למותג שלכם: הצלחתם שם? כנראה שתצליחו בעוד מקומות. וכמו בכל התחומים, גם כאן, חשוב מאוד לעשות שיעורי בית קפדניים לפני שמנסים לחדור לשוק האמריקאי. תומר מספר שלמרות שישראלים חושבים שידיעת השפה תספיק, כדי ליצור קשרי עבודה עם השותפים האמריקנים, המציאות היא שדווקא הם פחות גמישים ומכילים לגבי האופי הייחודי הישראלי ולכן חשוב להתכונן ולהתאים את השיח לשותף המקומי יותר מאי פעם.

בניגוד ללקוח האמריקאי, שפחות מתחבר למזג הישראלי, לטענתו של אילן מאור, דווקא בסין תעשו עסקים עם מי שבכיף הייתם יושבים לאכול ארוחת ערב. היחס בינאישי בסין הוא פרמטר קריטי להצלחה.

## יש לכם שותפים שווים במשרד הכלכלה

אז הבנו לאן כדאי לטוס ולעשות עסקים, ושבחלק מהמדינות צריך להיות ידידותיים ולהשאיר את הארוגנטיות בנתב"ג, אבל מה בנוגע לסיוע קצת יותר פרקטי? **מיכל נידם וקסמן, מנהלת אגף כלי סיוע לתעשייה במנהל סחר חוץ במשרד הכלכלה** סיפרה, כי במשרד הכלכלה מציעים שתי תוכניות סיוע ליצואנים: הראשונה היא תוכנית "כסף חם", שמטרתה לעזור לחברות עם מחזור שנתי מעל 200 מיליון שקלים וכ- 1 מיליון שקלים בייצוא. התוכנית השנייה מבטיחה לעזור ליצואנים מתחילים, שמחזורם בהיקף הייצוא, יכול לעמוד אפילו על אפס, חברות הנ"ל יכולו להנות מסיוע של 600,000 ₪ ואם מדובר בייצוא לסיין והודו, אז אפילו 700,000 שקלים.

פרטים נוספים על התוכניות תוכלו למצוא באתר מנהל סחר חוץ במשרד הכלכלה.

צפו בפאנל: