



הנספחויות המסחריות של ישראל בסין

טיפים ראשונים לעסקים בסין

כאשר רוצים להתחיל ולפעול בשוק הסיני, חשוב להכיר את אופן עשיית העסקים בסין. להלן קובץ טיפים לפעילות עסקית בסין; למידע ולשאלות נוספות ניתן לפנות אלינו, לאחת מ-4 הנספחויות המסחריות שמינהל סחר חוץ במשרד הכלכלה מפעיל ברחבי סין, בתחתית הדף ניתן למצוא את הפרטים.

- **ביקור בסין**- סינים מעריכים קשרים אישיים, לכן ביקור בסין צריך להיחשב כהשקעה ולא כהוצאה. חשוב להכיר את החברות הסיניות ואף לבצע ביקור אוריינטציה בערים הגדולות על מנת להבין את הגודל ומשמעות המילה "גדול" בסין.
- **סביבה עסקית**- שיטת העבודה והתרבות שעל פיה פועלים השלטונות בסין שונה מישראל. על מנת להימנע ממכשולים, כדאי להגן על ההמצאה שלך על ידי רישום פטנט ורצוי להתייעץ עם עורך דין מקומי או כזה הבקיא בחוקים המקומיים.
- **דרגה/משרה**- הסינים מעריכים אנשים בעלי דרגה גבוהה, ולכן חשוב להתנהג בהתאם. בעל הדרגה הגבוהה יותר יהיה המארח ויוביל את נושאי השיחה. השתדלו לא לדבר בשפה שאינה מובנת לכולם, מעשה כזה צפוי להיתפס בעיניהם כחוסר כבוד.
- **כרטיסי ביקור**- הסינים מאוד מחבבים את טקס החלפת כרטיסי הביקור, לכן עליך להצטייד בכמות מתאימה של כרטיסים. הסינים רוכשים כבוד רב לכרטיסי הביקור שלהם ולכן יגישו אותם בשתי ידיים.
- **החלפת מתנות**- בסין קיימת מסורת החלפת מתנות, כדאי להביא מתנה ייחודית מארצך לפגישה.
- **שותף מקומי**- ברוב המקרים רצוי לקחת שותף מקומי. באופן כללי, גופים בבעלות הממשלה מעדיפים לעשות עסקים עם חברות זרות שיש להם נוכחות מקומית, כמו גופים בבעלות זרה מלאה (WOFE), או יזמות משותפת (JV) על פני משרד ייצוג מסיבות מיסוי. לעיתים זה עשוי להועיל גם בקבלת אשרות בתהליך מזורז, הזדמנויות העסקה נוחות יותר והתנהלות כספית נוחה יותר. בנושא זה מומלץ להתייעץ עם משרד עורכי דין בעל נציגות מקומית.
- **פגישות**- חשוב לתאם פגישות מראש ולאשר הגעה, על מנת שלא לבצע שינויים ברגע האחרון.
- **לשבור את הקרח**- בכדי ליצור קשרים טובים יותר עם הפרטנר המקומי רצוי לצאת לארוחות צהריים וערב, בארוחות מסוג זה שוברים את הקרח ונוח יותר לסגור עסקאות.
- **סינית**- מתורגמן הינו חלק הכרחי בכדי להבין טוב יותר את הפרטנר הסיני, הסינים מעריכים את הניסיון של המערביים ללמוד את שפתם, גם אם רק בכמה מילים. שלום- "NI-HAO".

- **"לא" בסין**- הסינים לרוב לא משתמשים במילה לא, מתוך כבוד. הם ימציאו תירוצים על מנת לא לפגוע בפרטנר. התירוץ השימושי ביותר על הסינים הוא " אנחנו נחשוב על זה" או "זה קשה".
- **משא ומתן**- במהלך מו"מ, צריך להבין שהסינים מתחילים מגבוה, זה מאוד מקובל להתמקח על המחיר.
- **רווחיות**- הימנע משחצנות, תציג להם מדוע המוצר שלך שימושי להם, מחד, תכבד אותם ומאידך תהיה בטוח בעצמך. תציג להם את הייחודיות של המוצר שלך.
- **חופשות וחגים**- תכיר את החופשות והחגים הסיניים, שמא יפגעו בתכנונים העסקיים שלך.

מוזמנים ליצור אתנו קשר בכל נושא:

❖ **ביג'ינג:** מר חובב רף, מר אלירן אלימלך

טלפון: 86-10-8532-0664

אי-מייל: Beijing@israeltrade.gov.il

❖ **שאנגחאי:** מר אלעד גפני

טלפון: 86-21-6010-2500

אי-מייל: Shanghai@israeltrade.gov.il

גואנגז'ו: גב' נועה היינמן

טלפון: 86-20-8513-0518/9

אי-מייל: Guangzhou@israeltrade.gov.il

❖ **הונג קונג:** מר אלעד גוז

טלפון: 852-2821-7509

אי-מייל: Hongkong@israeltrade.gov.il