



משרד הכלכלה
מינהל סחר חוץ

מחלקת סין במינהל סחר חוץ, משרד הכלכלה



מינהל סחר חוץ במשרד הכלכלה, מנהל ומנווט את מדיניות הסחר הבינלאומית של מדינת ישראל, במטרה להגביר את התחרותיות של התעשייה הישראלית ולמצב את תדמיתה החדשנית בשווקים הבינלאומיים.

המינהל מורכב משלושה אגפים מרכזיים:

אגף מדיניות סחר והסכמים בינלאומיים | אמון על הסרת חסמים וקידום הסכמי סחר.
מערך כלי סיוע לתעשייה | המרכז את הפעלת קרנות הסיוע לחברות – קרן הודו-סין, תוכניות "כסף חכם". תוכניות מאגדי תשתית וקרן הפרויקטים.
אגף קידום ייצוא | גוף המטה למערך של 41 הנספחים המסחריים של ישראל הפרוסים ברחבי העולם.

מחלקת סין באגף קידום ייצוא

מחלקת סין במינהל סחר חוץ אחראית על הפעלת חמישה נספחים מסחריים בסין: שני נספחים בבייג'ין (נספח אחד ייעודי לתחום הרגולציה והאחר לתחום קידום הייצוא), נספח בשנגחאי, נספח בגואנגז'ו ונספח בהונג קונג. מחלקת סין ומערך הנספחים המסחריים אשר תחת אחריותה, מהווים את נקודת הקשר עבור התעשייה לפעילות מול סין על מגוון היבטיה.

נספחי משרד הכלכלה בסין מהווים מקור מידע וסיוע ראשון במעלה עבור חברות ישראליות המעוניינות לפרוץ לשוק הסיני או להרחיב את פעילותן בשוק רב אתגרים זה. הסיוע והליווי לחברות הישראליות שמעניקים הנספחים כולל, בן היתר, סיוע במציאת מפיצים בסין, הבאת משלחות משקיעים סינים לישראל, הבאת קניינים לישראל, ארגון משלחות של חברות ישראליות לסיין, סיוע בהתמודדות עם הרגולציה הסינית וסיוע באיתור הזדמנויות עסקיות לחברות ישראליות בסין.

מחלקת הודו סין – ישראל china@economy.gov.il

מר יריב בכר, ממונה | 02-6662630 | yariv.becher@economy.gov.il

מר יניב טסל, דסק סין | 02-6662684 | yaniv.tesel@economy.gov.il

גב' אסתר פריץ בורק, דסק סין | 02-6662952 | Ester.peretsburke@economy.gov.il

נספחות בייג'ינג

מר אופיר גור, (קידום ייצוא), מר חיים מרטין (רגולציה)

Beijing@israeltrade.gov.il | 86-10-8532-0664

נספחות גואנגז'ו

גב' נועה היינמן | 86-20-8513-0518/9 | Guangzhou@israeltrade.gov.il

נספחות שנגחאי

גב' עינת לב | 86-21-6010-2500 | Shanghai@israeltrade.gov.il

נספחות הונג קונג

מר אלעד גוז | 852-2821-7509 | Hongkong@israeltrade.gov.il

**אנו מזמינים אתכם
לפנות למחלקת סין
במשרד הכלכלה
ולנספחים המסחריים
בכל שאלה או בקשה:**



משרד הכלכלה
מינהל סחר חוץ

טיפים ראשוניים לעסקים בסין



סינית

מתורגמן הוא הכרחי להבנת הפרטנר הסיני, הסינים מעריכים את הניסיון ללמוד את שפתם, גם אם רק בכמה מילים. שלום - "NI-HAO".



סביבה עסקית

התרבות שעל פיה פועלים השלטונות בסין שונה מישראל. הימנע ממשולים והגן על ההמצאה שלך על ידי רישום פטנט. ורצוי להתייעץ עם עורך הבקיא בחוקים המקומיים.



ביקור בסין

סינים מעריכים קשרים אישיים, ביקור בסין צריך להיחשב כהשקעה ולא כהוצאה. חשוב להכיר את החברות הסיניות ואף לבקר בערים הגדולות על מנת להבין את משמעות המילה "גדול" בסין.

חופשות וחגים

הימנע מפגיעה בתכנונים העסקיים שלך: הכר את החופשות והחגים הסיניים.



דרגה/ משרה

בעל הדרגה הגבוהה יותר יוביל את נושאי השיחה. הימנעו מדיבור בשפה זרה, מעשה כזה צפוי להיתפס כחוסר כבוד.



לשבור את הקרח

רצוי לצאת לארוחות צהריים וערב עם הפרטנר המקומי, כך נוח יותר לסגור עסקאות.

כרטיסי ביקור

הצטייד בכמות גדולה של כרטיסים. הסינים רוכשים כבוד רב לכרטיסי הביקור שלהם ולכן יגישו אותם בשתי ידיים.



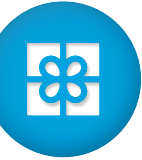
שותף מקומי

ברוב המקרים רצוי לקחת שותף מקומי. מסיבות מיסוי, גופים בבעלות הממשלה מעדיפים לעשות עסקים עם חברות זרות שיש להם נוכחות מקומית על פני משרד ייצוג. לעיתים זה עשוי להועיל בקבלת אשרות ובהתנהלות כספית נוחה יותר.



הצגת המוצר

הצג את השימושיות והייחודיות של המוצר שלך. היה בטוח בעצמך אך הימנע משחצנות.



החלפת מתנות

בסין קיימת מסורת החלפת מתנות, כדאי להביא מתנה ייחודית מארצך.



פגישות

חשוב לתאם פגישות מראש. לאשר הגעה ולא לבצע שינויים ברגע האחרון.

"לא" בסין

הסינים לרוב אינם משתמשים במילה לא. הם ימציאו תירוצים על מנת לא לפגוע בפרטנר. התירוץ השימושי ביותר הוא "אנחנו נחשוב על זה", או "זה קשה".



משא ומתן

הסינים מתחילים ממחיר גבוה, זה מאד מקובל להתמקח על המחיר.

