

מסמך מסכם

הסטת הסחר הישראלי לאסיה: היבטים לגיבוש מדיניות

סיכום דיוני הכנס ומפגש צוות החשיבה
עורך: אורי סלונים

הקדמה

אחת המגמות החשובות ביותר בהיסטוריה של השנים האחרונות היא התחזקות של כלכלות סין והודו באופן המאיים על הדומיננטיות של ארה"ב ואירופה כמוקדים כלכליים מובילים. על-פי המגמות הנוכחיות תהפוך סין תוך שנים ספורות לכלכלה הגדולה בעולם, ויחד עם הודו ומדינות נוספות באסיה יוכלו לשנות תרבות ונורמות בהתנהגות הכלכלית העולמית. השינוי במבנה הכלכלה העולמית מציב בפני ישראל, כמו מול יתר מדינות העולם, הזדמנויות אך גם סיכונים. כלכלת ישראל היא כלכלה מוטת יצוא הממוקדת כיום בעיקר בשוק האמריקאי ולאחריו בשוק האירופי, כך שהמשך צמיחת המשק הישראלי תלוי במידה מכרעת בפיתוח וצמיחה של היצוא. התחזקות של השווקים באסיה מצריכה לכאורה שינוי והתאמה של האוריינטציה המסחרית של ישראל, כך שיתאמו לשווקים אלה. התאמה זו נדרשת לצורך מיצוי פוטנציאל הצמיחה הטמון בהם וכן לקזז את החלשות השווקים המערביים, החלשות העשויה לפגוע בהיקף היצוא מישראל.

שינוי והתאמה של האוריינטציה המסחרית לעבר המזרח אינה משימה קלה מאחר והשווקים באסיה מבטאים תרבות עסקית, פוליטית וכלכלית שונה לחלוטין מהשווקים בהם רגילים ארגונים במערב, ובהם ארגונים ישראליים, לפעול. עבור יצואנים ישראלים מציבים שווקים אלה אתגר קשה במיוחד מאחר ובכל המודלים לפעילות ישירה בשווקים אלה מתקיים יתרון מכריע לגודל הפירמה או ליכולתו של היצואן לגייס משאבים כספיים משמעותיים לפיתוח הפעילות באסיה. בתחום מוצרי הצריכה מתקיים קושי נוסף הנוגע לאפיון מוצרים והתאמתם לכח הקנייה, לטעם ולדפוסי הצריכה המתקיימים בשווקים אלה. אל קשיים אלה נוסף קושי הנובע מהיותם של השווקים הצומחים באסיה מזוהים על ידי חברות וממשלות בעולם כולו כזירות מתאימות לביסוס צמיחה ופיתוח עסקי, וכולן עוסקים בפיתוח מודלים ובפעילות להעמקת הנוכחות בשווקים אלה.

נסיבות אלה מחייבות בחינת עומק של משמעויות הסטת הסחר למזרח עבור המשק הישראלי: במה כרוכה הסטה זו והאם הצעדים שנועדו לממש אותה באים על חשבון הפעילות בשווקים בארה"ב ובאירופה? מהי הסתברות ההצלחה של חברות ישראליות בשווקים באסיה ומהם התחומים ומאפייני הפעילות שיבטיחו את סיכויי הצלחה הגבוהים ביותר עבור חברות ישראליות בשווקים אלה? שאלה חשובה נוספת בהקשר זה היא מידה ואופי המעורבות הממשלתית בכל הקשור להעמקת פעילות היצוא הישראלית בשווקים באסיה.

יושב ראש הצוות ומנחה המושב
הרצל מקוב, ראש מרכז מורשת מנחם בגין

עורך

אורי סלונים, המכון למדיניות ואסטרטגיה

משתתפי המושב

פרופ' גדי אריאב, הפקולטה לניהול, אוני' תל אביב
אירית בן-אבא, ראש אגף כלכלה, משרד החוץ
דנה בננישתי-גבאי, מח' אסיה-פסיפיק, אגף כלכלה, משרד החוץ
ד"ר ארנה ברי, מנכ"ל EMC ישראל וסגן נשיא EMC העולמית
אלעד גוז, מנהל מחלקת אסיה-פסיפיק, מנהל סחר חוץ, משרד התמ"ש
יורם גלעד, יועץ מנכ"ל, משרד התמ"ת
בועז הירש, ראש מנהל סחר חוץ, משרד התמ"ת
עו"ד אוריאל לין, נשיא איגוד לשכות המסחר
גילי מאי, יועץ מנכ"ל, משרד התמ"ת
פרופ' רפי מלניק, סגן נשיא לעניינים אקדמיים, המרכז הבינתחומי הרצליה
פרופ' דב פקלמן, המרכז הבינתחומי הרצליה
שרון קדמי, מנכ"ל, משרד התמ"ת
דני קטריבס, ראש אגף קשרי חוץ, התאחדות התעשיינים
אלוף (מיל.) דני רוטשילד, ראש המכון למדיניות ואסטרטגיה, המרכז הבינתחומי הרצליה
טומי שטיינר, עמית מחקר בכיר, המכון למדיניות ואסטרטגיה, המרכז הבינתחומי הרצליה
רועי שמואל, מנהל פיתוח עסקי, אמדוק
Clyde Perkowitz, Economic Strategy, US
Tobby Simor, CEO, Synergia, India

המסמך משקף את
דעת הכותבים בלבד

נייר זה מסכם שני דיונים שהתקיימו במסגרת כנס הרצליה האחד-עשר, האחד מפגש צוות חשיבה שהתכנס לקראת הכנס והשני דיון פאנל שהתקיים במהלך הכנס עצמו. בשני הדיונים לקחו חלק מומחים ואנשי מקצוע המעורבים בחשיבה, בתכנון ובפעילות הקשורה בשאלה מרכזית זו. הנייר מציג את התובנות, הערות והרעיונות שהועלו בדיון ביחס לשאלות הנ"ל, הוא אינו מבטא עמדה רשמית של הגופים אליהם משתייכים המשתתפים. אנו מבקשים להודות למשתתפי הדיונים על נכונותם לסייע לנו בנייתו הנושא והעלאתו במסגרת הכנס.

שינוי במבנה הכלכלה העולמית ומשמעויותה לישראל

התחזקות כלכלות אסיה היא בגדר מגמה מובהקת שתוביל לבסוף לסדר כלכלי-עולמי, במסגרתו יעלה חלקן של כלכלות סין והודו לנתח של 30% עד 40% מהתוצר העולמי, ואילו ארה"ב ואירופה יקטינו את חלקם בתוצר ל-30%. בחינת נתוני הסחר העדכניים של ישראל מגלה כי המשק הישראלי אכן מתאים עצמו לשינוי האמור במבנה הכלכלי העולמי. עפ"י נתונים אלה, בשנת 2009 וברבעונים האחרונים של 2010 היצוא הישראלי למדינות אסיה עלה ביותר מ-100%. יחד עם זאת, היבוא ממדינות אלה התרחב גם הוא, ועדיין מתקיים מאזן מסחרי שלילי בין ישראל ואסיה.

הצורך בגיבוש מדיניות יעודית, והגדלת המשאבים המוקצים לצורך הרחבת היצוא לאסיה, הוא בגדר קונצנזוס במערכת הממשלתית ומקובל גם על רבים בסקטור העסקי. קונצנזוס זה מתבסס על הערכה לפיה בטווח הקצר והבינוני צפויות כלכלות אירופה וארה"ב להמשיך ולהתמודד עם בעיות מבניות מדכאות צמיחה, בהן בעיית חוב וגרעונות וכן עם המשבר מוניטרי של גוש הירוק. העמקת הסחר עם מדינות אסיה, שצפויות להמשיך ולצמוח בקצב שנתי של 6%-7% במשך העשור הקרוב, עשויה לאפשר למשק הישראלי לקזז את האטה הנובעת מהקשיים באירופה ובארה"ב.

הגדרת מדיניות ממשלתית מתאימה להגדלת היקף היצוא למדינות אסיה היא מורכבת, זאת על רקע העדר היסטוריה ארוכה של יחסי מסחר, ועל רקע העדר היכרות עמוקה עם השווקים, הכלכלות והתרבות המתקיימת בהם. בחלק מהמדינות מתווספים לקשיים אלה סגירות וסרבול בירוקרטי של ממש. נסיבות אלה יוצרות עבור ישראל מספר דילמות בהן צריכה להתחשב מדיניות מוצעת לנושא:

1. הגדרה ותיעדוף מדיניות יעד על פי תכונותיהן: ההתייחסות לאסיה כיחידה אחת היא מטעה. קיימת שונות רבה בין המדינות. האם סין והודו הן קבוצה

המתנהגת שונה מיתר מדינות אסיה? האם מדינות אסיה (ללא סין והודו) מתנהגות כמדינות מתפתחות "רגילות", ויש לגבש כלפיהן מדיניות גנרית המתאימה גם לברזיל, מקסיקו וכד'.

2. הגדרה ותיעדוף של מדיניות יעד על פי "קלות" גישה מבחינת ישראל: האם לתעדף מאמצים מדיניים והקצאת כספים ממשלתית בהתאם לקושי של ישראל וישראלים לפעול במדינות השונות? התשובה לדילמה זו היא דו-כיוונית: מיקוד הפעילות במדינות "קלות" יותר לפעילות ישראלית (למשל הודו ביחס לסין) או דווקא למקד את הפעילות במדינות "קשות" יותר לפעילות של ישראל ושל ישראלים. יש לציין כי מדיניות הכוללת מרכיב מתודולוגי של תיעדוף יש בה גם סיכויי אובדן הזדמנויות והזנחת גזרות פעילות העלולות להתברר בדעבד כמחמצות.

3. כלכלות ארה"ב ואירופה הן עדיין שחקניות מרכזיות וחשובות בכלכלה העולמית: גם בתרחישי הצמיחה המיטיבים ביותר עם כלכלות אסיה, ארה"ב ואירופה עדיין נשארות שחקניות חשובות בסחר העולמי. ייתכן וגודלה של כלכלת ישראל מאפשר לה למצות טוב יותר את יחסיה עם שווקים אלה, ובכך להמשיך ולבסס את הצמיחה על יצוא אליהם. אלמנט נוסף, שעשוי להעלות את רמת הסיכון הכרוכה בכיול מחדש של מבנה הסחר הישראלי כלפי אסיה, הוא האפשרות למשבר אסיאתי משנה מגמה ואשר יפריך את התחזיות הנוכחיות. הכלכלה הסינית, למשל, מתבססת על מבנה מוניטרי בעייתי וכן על סביבה פוליטית העשויה להתערער במהירות. בהקשר זה צוינה הכלכלה הדרום קוריאנית ככזו הנשענת על יסודות יציבים מאד, בהם ההסתברות למשבר נמוכה יותר והמאפשרים ספיגה טובה יותר של זעזועים.

4. כדאיות יחסית של הסטת הסחר לאסיה: דילמה זו נוגעת בעיקר למקרים בהם מיקוד הסחר באסיה מתבצע בכלים שמשמעם ויתור על מאמצים לקידום סחר עם אירופה. הכוונה היא בעיקר לדרישות רגולציה מצד השוק האירופי ועלותן למשק. האם ההצטרפות לגוש מדינות ה-OECD (הכולל מדינות מובילות באסיה ובפסיפיק) מאפשר מתן תשומת לב ומשאבים קטנים יותר להיבטי רגולציה הנדרשים לצורך הרחבת הסחר לשוק האירופי?

מעבר לדילמות אלה ישנה שאלה כללית לגבי תפקיד הממשלה כמוכונת מגמות בסחר החוץ, לעומת התנהגות הסקטור הפרטי במסגרת כללי ה"יד הנעלמה". נתוני הסחר מעידים כי הסקטור העסקי מתנהג בהתאם למגמות העולמיות, היינו ירידה מסוימת ביצוא לארה"ב ובמקביל עלייה ביצוא לאסיה. ניתוח הנתונים מעלה כי מספרים אלה אינם מצביעים על

פריצת דרך בסחר עם אסיה, ויתכן ונדרשת על כן בחינה של תפקיד הממשלה והכלים העומדים לרשותה במשימה זו. ככלל, במדינות אסיה נחשבת מעורבות ממשלתית למרכיב

המעודד פיתוח עסקי, לעתים אף כתנאי הכרחי. סין היא דוגמה מובילה לכך, כמדינה עתירת בירוקרטיה ומסורת בירוקרטית ארוכה, בה פעילות ברמת ממשלה מול ממשלה (בכל הדרגים, מהשלטון המרכזי ועד מנהל מקומי בפרובינציות ובערים) היא כמעט האפשרות היחידה לפיתוח יעיל של עסקים.

ישנם מספר כלים המזוהים כמנופים ממשלתיים לעידוד הסחר עם מדינות אסיה. כלים אלה הם כולם בגדר מאפשרי או מעודדי סחר (Facilitators), יותר מאשר מכווני סחר. האמצעי החשוב ביותר במסגרת זו הם הסכמי סחר חופשי (ישנם מגעים מתקדמים לגיבוש הסכמי הסכם אס"ח בין ישראל והודו ובין ישראל לדר' קוריאה). לצד אמצעי זה קיימים כלים נוספים, שעלותם התקציבית נחשבת כבינונית ונמוכה:

1. הרחבת המסגרות הממשלתיות לביטוח סיכונים הסחר עם שווקים שונים באסיה: שינוי בהגדרות פעילות החברות לביטוח סיכונים סחר חוץ.

2. פיתוח כלי ביטוחי יעודי להגנה על קניין רוחני/פטנטים בשווקים בעייתיים מבחינה זו. צוין כי מדובר בעלות נמוכה יחסית המתייחסת רק לסיכונים הנובעים מפגיעה בקניין היוצרת הפסד בשווקים אלה.

3. פיתוח מערכת ערבוביות והלוואות לצורך רכישת חברות מקומיות בשווקים אלה. החברות הנרכשות ישמשו במקרה זה כמנוף לכניסה של חברות ישראליות לשווקים.

4. יצירת מערכת מימונית תומכת במסגרת זמן של 3 עד 5 שנים, זמן הנחשב כמתאים לפיתוח עסקים במדינות אסיה. זמן ההבשלה של מהלכים עסקיים באסיה הוא יחסית ממושך ונובע משוני תרבותי המצריך לימוד אורך של הפרטנרים העסקיים ושל השוק המקומי, זמן להתגבר על תהליכים וחסמים בירוקרטיים ומרחב מספק לניסיון וטעיה.

5. פיתוח תשתית לעיסוק אקדמי בלימודי אסיה. הפיכת ישראל למרכז אקדמי מוביל עולמית בעיסוק ובניתוח של מדינות אלה. ככלל זה פיתוח העיסוק האקדמי בהיבטים עכשוויים לנעשה באסיה, מבחינה פוליטית וכלכלית. מרכיב זה הוא חלק חשוב ביצירה של סביבה תומכת לעסקים עם מדינות אסיה. מדינות רבות בעולם סימנו סטודנטים ממדינות אסיה שלמדו במוסדות האקדמיים במערב, וכן סטודנטים מקומיים שלמדו לימודי אסיה כעוגן וכתשתית לפיתוח קשרי כלכלה בין המדינות.

6. קיום ירידי סחר ישראליים במדינות אסיה (בדין צוין שהדבר מתבצע בפועל: מכון היצוא מייעד חלק גדול מפעולותיו ותקציבו לאירועים מסוג זה במדינות אסיה).

7. עידוד חילופי סטודנטים בין ישראל למדינות אסיה. דגש על סטודנטים לתוכניות MBA. קשר שיכול תוך זמן קצר להניב תוצאות בתוך הסקטור העסקי.

8. הגברת הפעילות הישראלית במסגרת פורומים מסחריים מולטי-לטרליים המתמקדים באסיה, דוגמת APEC.

9. הפעלת סוכנים מקומיים, חברות בארצות היעד שתפקידן לאתר הזדמנויות ולשמש כיחידת פיתוח עסקי עבור פירמות ישראליות. מרכזי סחר מסוג זה פועלים מזה שלוש שנים בסין ונהנים מעמלת "הצלחה". סוכנים אלה משמשים גם כמרכז מידע בנוגע להזדמנויות מסוג "Low hanging fruits". המידע משמש לעתים כבסיס לפנייה יזומה של יחידות ממשלתיות לשחקנים פוטנציאליים בסקטור הפרטי לניצול הזדמנויות אלה.

כאשר מתמקדים בסין ובהודו יש לציין בהקשר זה כי בכל הקשור למוצרי צריכה מציבים שווקים אלה רף כניסה בסיסי ומשמעותי בנוגע לחוזק מותג, עוצמה פיננסית וכן יכולת ייצור. יוצאים המתמודדים בשוק מוצרי הצריכה של מדינות אלה אמורים להיות בעלי יכולת ייצור בהיקפים גדולים מאד, בעלי אמצעים להשקיע בחדירה שיווקית עמוקה ובפריסה רחבה. מעבר לכך, בשווקים אלה מתפתחים דפוסים ייחודיים של צריכה ומוצרי צריכה, במיוחד ביחס לאלה המיובאים מהמערב. מדובר במוצרי צריכה האמורים לספק למשתמש חווית שימוש דומה באיכותה לזו המתקיימת לגביהם במערב אך בעלות נמוכה באופן משמעותי. קיימים כיום מעט מאד יצרנים ישראליים בתחום מוצרי הצריכה המסוגלים לעמוד ברף זה.

ייתכן ובתחום זה חדירה לשווקים של הודו וסין עבור יצרנים ישראלים היא כמעט בלתי אפשרית.

סחר מבוסס טכנולוגיה והעברת ידע הוא היבט מהותי נוסף בהקשר הישראלי ובהקשר של מעורבות ממשלתית. ישראל נחשבת במדינות אסיה כמוקד וכמודל לפיתוח חדשנות ברמה העולמית. פעילות מסחרית מבוססת מו"פ היא אולי המנוף המשמעותי ביותר ליצירה של פריצת דרך משמעותית בהיקף הסחר עם מדינות אסיה. בתחום זה לממשלה תפקיד חשוב הן במיסוד אפיקי שת"פ והן בגידור הסיכונים הכרוכים בו. בעיות הקשורות בהפרה של זכויות יוצרים הן משמעותיות בשיתופי פעולה, השקעות והעברת ידע בעולם כולו אך במקרה למשל של סין הן בגדר בעיה של ממש המטרידה כל חברה המבקשת לפתח עסקים במדינה זו. מקובל להתייחס לבעיה זו במסגרת מאזן המעריך את ההזדמנויות הנמצאות בפעילות עסקית בסין למול הסיכונים

הכרוכים בהפרת זכויות יוצרים. חברות רבות מבססות את פעילותן בשוק הסיני על חדשנות מתמדת שלמעשה מקזזת את הסיכון. במקרה הישראלי הועלתה אפשרות לפיה תפתח הממשלה כלי ביטוחי כנגד הפרת נורמות זכויות יוצרים במדינות אסיה, בדגש על סין. מדובר בביטוח שיכסה מקרים שכאלה רק בטריטוריה הסינית ומכאן שעלותו הכוללת תהיה נמוכה יחסית.

מרכיב ממשלתי נוסף בניתוח פעילות מסחרית מבוססת טכנולוגיה הוא תכנית מו"פ לאומית לפיתוח תחומי מובילות ישראלית עולמית ("נישות"). מדובר במדיניות גנרית, שאינה מכוונת בהכרח כלפי אסיה או מדינות בתוכה. מדיניות זו נועדה ליצור עבור ישראל מקום של ערך מוסף, ללא תחרות כמעט, במספר תחומים ספציפיים, בהם מים, חקלאות וננו-טכנולוגיה. בהקשר האסייתי, במיוחד בהקשר הסיני, יש לבחון כיצד משתלבים תחומי המובילות הישראליים עם פרויקטים לאומיים בתחום המו"פ המקודמים ע"י הממשלה הסינית. תכנית.

החומש העדכנית של סין לתעשייה (לשנים 2011-2016) שמה דגש על אנרגיה, ביו-טכנולוגיה וטכנולוגית מידע. במסגרת זו תופס העיסוק באנרגיות מתחדשות והנדסת חומרים (בהם חומרים לייעול השימוש והצריכה של אנרגיה ובמידה מסויימת תשתית מידע לניהול מערכות אנרגיה) מקום מרכזי. ענפים הנכללים במסגרות אלה זוכים לתכניות עידוד הכוללות מענקים ואף סובסידיות נדיבות. חברת אפלייד-מטיריאלס למשל, העבירה את כל פעילות היצור בתחום הפאנלים הסולריים לסין על בסיס תמריצים אלה.

ההשקעה הסינית בפרוייקטים אלה היא עצומה, כ-300 מיליארד דולר בשנה במשך 5 השנים הבאות. קיימת הערכה הטוענת כי השתלבות ישראלית בפרוייקטים הלאומיים של סין היא כמעט בלתי אפשרית. פרויקטים אלה מתאפיינים בבירוקרטיה, ויתכן אף שחיתות, בדרגה גבוהה אף בסטנדרטים סיניים, והם מנוהלים כחלק מאתוס לאומי החותר לחדשנות מקומית בכל מחיר. היקפם העצום, וההתכנסות הסינית ביחס לעיסוק בהם, הם חסמי כניסה עבור חברות ישראליות.

יחד עם זאת חסות ממשלתית למודל שיתוף פעולה המבוסס על העברת ידע או פיתוח משותף (מודלים מבוססי מודל מגנט או תכנית המו"פ עם האיחוד האירופי, בהם מתקיים שיתוף פעולה הנוגע למחקר בסיסי ויישומי בין גורמים באקדמיה ובתעשייה בישראל ובמדינה נוספת בחו"ל) יכול להעלות את סיכויי ההצלחה. התרבות העסקית והממשלית של מדינות רבות באסיה מקנה ערך חיובי גבוה למעורבות ממשלתית. ניתוח התייחסות ממשלית פומבית להתפתחות בתחום המו"פ עשויה להצביע על דאגה מצד הממשל בנוגע

לקצב ההתקדמות של הפרוייקטים. בהקשר זה ייתכן ויוזמה ממשלתית ישראלית בתחומים מוגדרים היטב הנוגעים לפרוייקטים הלאומיים עשויה להצליח.

במקרה הסיני, לצד הפרוייקטים הלאומיים נמצאים שורת נושאים הזוכה לתשומת לב מיוחדת מצד השלטון, בהם נושאים המזוהים עם חדשנות ישראלית ובראשם חקלאות ומים. פיתוח כלים מסורתיים דוגמת חוות הדגמה חקלאיות עשוי להתברר כעוגן כניסה משמעותי לשווקים בסין ובמדינות אסיאתיות נוספות. יש לציין כי בתחום זה מתחרה ישראל מול מדינות נוספות בעלות התמחות חקלאית מובהקת, דוגמת הולנד בתחום החלב המשקיעה משאבים ומאמצים רבים לפיתוח שוק החלב הסיני. במדינות אסיה הנמצאות על סף פריצה כלכלית, דוגמת לאוס ומינאמר, הגברת פעילות אגף מש"ב במשרד החוץ עשויה למקם את ישראל במקום העשוי להתברר כמרכזי לכשתתרחש קפיצת המדרגה הכלכלית הצפויה.

קושי בפעילות באסיה בא לידי ביטוי בכל הרמות וכמעט בכל המדינות. בעבר נעשו מספר נסיונות לקיים פעילות ממשלתית ישירה, ללא משמעות מסחרית ישירה, למשל בייעוץ לממשלה היהודית בנושא עדכון תקן המים. מקרה זה לא הניב תוצאות ולא התממש לכדי תקן מים הדומה לזה הישראלי. ייתכן וכדאי להתייחס למקרה מסוג זה באופן הסתברותי, כחלק מראיה רחבה המניחה תכנונית שיעור גבוה של כשלונות. יחס הצלחות נמוך מתקיים גם בסקטור הפרטי, בקרב יצואנים ישראלים בקבוצת מכירות 100 מיליון דולר ומעלה, כאשר הניסיון מראה שרק 1/3 מהניסיונות למסד יצוא לסין צולח. הנחה זו צריכה לכלול גם הנחה נוספת לפיה 2-3 פרויקטים מוצלחים יובילו ל-10 פרויקטים נוספים בשלב הבא.

בניתוח התפתחות הסחר עם מדינות אסיה יש להתייחס להיבטים נוספים:

1. הקושי בחדירה לסין והודו איננו מיחד רק את ישראל אלא משותף ליצואנים ככלל.
2. קיימים היבטים של שוני תרבותי כללי ושל תרבות עסקית בין המדינות.
3. משקלם של יהודים וקהילות יהודיות בקידום והעמקת היצוא הישראלי.
4. לעומת סין והודו, יש לציין את יפן, דר' קוריאה וטייוואן צוינו כשווקים בעלי פוטנציאל גדול וזמין להגדלת הסחר עם ישראל.
5. היבט חשוב נוסף ביצוא הוא יצוא של ענפי השירותים. מדובר בענף מפותח מאד במשק הישראלי, האחראי

לכ-65% מהתוצר העסקי ולכ-67% ממקומות העבודה במשק. היצוא בתחום השירותים הניב לישראל עודף מסחרי בהיקף של 6 מיליארד דולר ללא כל תמיכה או הקצאה ממשלתית. ענף זה מגלם עבור ישראל הן כושר תחרותי גבוה והן פוטנציאל צמיחה בפעילות במדינות אסיה.

סיכום

דיון בהיבטים השונים הקשורים בהסטה של הסחר הישראלי לעבר אסיה מעלה תמונה מורכבת שבמרכז קושי עבור חברות ישראליות לבסס ולפתח יצוא לשווקים אלה, במיוחד לזה של סין. קושי זה מורכב מקשיים בהכרה ובהבנה של התרבות העסקית והפוליטית, ומקשיים הנובעים מהגודל הקטן-בינוני של רב הפירמות הישראליות, וזאת ביחס למשאבים ולעומק האסטרטגי הדרוש לחדירה והתבססות בשווקים המובילים של אסיה. בהקשר זה הופכת הממשלה לגורם משמעותי בפיתוח היצוא למזרח, הן משום הערך הייחודי אותו מקנה התרבות העסקית בשווקים אלה למוסד הממשלה, והן משום יכולתה לגשר על החוסרים ולסייע בהסרת חסמים העומדים בפני יצואנים בשווקי אסיה. ניתוח שיטתי של הכלים העומדים לרשות הממשלה לצורך סיוע בקידום היצוא אינו מגלה "פתרון קסם", כלי אולטימטיבי שייסע בביצוע קפיצת המדרגה בסחר עם אסיה.

נראה וסחר מבוסס חדשנות ישראלית הוא העוגן לפיתוח של יצוא ישראלי למזרח, אלא שהיכולת לתרגם פיתוחים חדשניים ליצוא שיביא לצמיחת הכלכלה הישראלית היא עדיין מוגבלת. חלק גדול מהחדשנות הישראלית מתבצע בחברות קטנות, חסרות יכולת להביא את הפיתוח לכדי מוצר סופי בשל. הן בדרך כלל נדרשות לשותפים ולהשקעות נוספות על מנת להשלים את מעגל הפיתוח. הנורמות המאפיינות את הפעילות במרבית השווקים האסייתים הופכת מאפיין זה לבעייתי במיוחד. שאיבת ידע שפותח בישראל ומיצוי הפוטנציאל הכלכלי שלו ללא תיאום וחלוקת רווח עם מפתחיו היא סיכון מרכזי בפיתוח עסקים מבוססי חדשנות באסיה.

ישנם מקרים ספורים של הצלחה ישראלית בפיתוח וביסוס עסקים באסיה מבוססי יצוא מישראל. דוגמה בולטת היא מפעלים לתרכובות ברום שהוקמו ע"י קונצרן כי"ל בסין. מפעלים העושים שימוש בברום המיוצר בים המלח ובידע והניסיון לייצור התרכובות בסין. דוגמה נוספת, שעדיין נמצאת בשלביה הראשונים, היא שיתוף הפעולה בין חברת תמי 4 (בבעלות קונצרן שטראוס) לבין החברה הסינית האירי לייצור מתקנים לטיהור מים בסין, על בסיס ידע ישראלי ורכיבים שימשיכו להיות מיוצרים בארץ. שתי הדוגמאות חורגות

ממודל "יוצר בסין/הודו בידע ישראלי" אך שתיהן מבטאות מעורבות של גופים גדולים מאד בקנה מידה ישראלי.

ניתוח אפשרויות הרחבת היצוא לאסיה מתמקד בעיקר בסין, ובמידה פחותה יותר בהודו, שני המשקים המובילים את השינוי במבנה הכלכלה העולמית. על פניו נראה כי חדירה של יצואנים ישראלים לסין היא כמעט בלתי אפשרית, ומכאן שההשקעה הממשלתית בכלי סיוע מדרג בינוני (מרכזי פיתוח סחר, נספחות מסחרית, ירידים וכד') היא מתאימה. יש לבחון גם את משמעות הסכומים הכוללים אותם צפויים חברות ישראליות להשקיע בנסיונות התבססות בסין ובהודו במאזן עלות-תועלת, במיוחד ביחס להשקעתם בשווקים במערב. כמו כן, נראה והזדמנויות בעלות הסתברות הצלחה גדולה יותר נמצאות בשווקים קטנים יותר או בדרגת פיתוח נמוכה יותר, וייתכן שיש להסיט משאבים להעמקת הנוכחות הישראלית במדינות אלה גם על חשבון השקעה נוספת בסין.

יש להוסיף התייחסות למרכיבי טווח ארוך, שהמרכזיים בהם: האם הכלכלות המערביות המפותחות של ארה"ב, אירופה ויפן אכן נמצאות בתהליך שקיעה וניוון?; האם הצמיחה המהירה של סין יש בה סיכונים מערערי יציבות מערכתית, הן ברובד הפוליטי והן ברובד הכלכלי (בועת נדל"ן, קיבוע שער היואן, שינוי בפקר הריבית בין זו הנהוגה כיום במערב וזו בסין וכד')? יש לציין כי חלק ממרכיבי אי-יציבות אלה תקפים גם לגבי הודו. התשובה על שתי השאלות עשויה להתברר ככזו המבטאת העדפה עבור ישראל להעמיק את פוטנציאל הסחר עם השווקים אליהם היא "מכוילת" כיום.

המכון למדיניות ואסטרטגיה
בית ספר לאודר לממשל, דיפלומטיה ואסטרטגיה
המרכז הבינתחומי הרצליה

ת.ד. 167 הרצליה 46150
טל: 09-9527389
פקס: 09-9527310
דוא"ל: ips@idc.ac.il
www.herzliyaconference.org