



הגדלת הפעילות
העסקית באמצעות
שיתופי פעולה עם
הרשות

בניית תשתית של שיתוף פעולה

- במשך הרבה שנים התעלמו הרבה חברות ישראליות מקיומה הכלכלי של הרשות ומיכולותיה הצרכניות בעת בניית האסטרטגיות השיווקיות שלהם, אך לעומתם זיהו אחרות הפוטנציאל הטמון שם, חדרו לשווקים וכיום מהווה שוק זה נפח ניכר מהכנסותיהם .
- מדינתנו קטנה יחסית, ולכן נמצא הרבה חברות אשר יכולות הייצור ו/או השיווק שלהם גדולות מצרכי המדינה ודבר זה מגביל התפתחותם העסקית . ואז מתחילות לחפש שווקים אחרים לייצוא או לפתח ענפים נוספים. אך וכידוע לנו שתי החלופות אינם קלות, בייצוא אנחנו נתקלים בהרבה בירוקרטיה, מתחרים, עלויות גבוהות. ובפיתוח ענפים חדשים, זה בניית מערך שלם שכרוך בעלויות גבוהות וסיכוני הצלחה . לעומת זאת יש לנו האפשרות הזולה יותר, הבטוחה והמהירה שהינה החיבור הכלכלי לרשות הפלסטינית .

➤ הבדלי תרבות יכולים להיות מאוד קריטיים במו"מ ובעסקים. הקרבה הגיאוגרפית ושנים של אינטראקציה עסקית הובילו למצב שתרבות העסקים הפלסטינית אינה שונה בהרבה מזו של הישראלים. ולמרות המצב הביטחוני, בתחום הכלכלי הדברים מתנהלים טוב הרבה מאוד שנים.

➤ מליווי שנותנים להרבה עסקים שמחוברים כלכלית עם הרשות רואים שישנו חלון הזדמנות שלא מנוצל כראוי מהחברות הישראליות, ולכן ובמטרה להאיר ולהבליט חלון זה החלטנו על ארגון כנס זה, שיהווה מענה לעסקים שרוצים ולא יודעים איך ו/או יש להם חששות, או לעסקים שבכלל הדבר לא נמצא בסדר היום שלהם.

- הזדמנות הכלכלית בעסקים עם הרשות יכולה להיות במספר כיוונים, כגון:
1. שיווק המוצרים שלנו ברשות.
 2. קניית מוצרים וחומרי גלם מהרשות לצורך הוזלת עלויות.
 3. ניצול משאבים וייצור ברשות להוזלת עלויות.
 4. הפניה לעולם הערבי דרך הרשות.

סקירה כללית

שיווק המוצרים שלנו ברשות

- ◀ המכירות הישראליות לרש"פ מהווים כ-5% מסך היצוא הישראלי.
- ◀ כחצי מהמכירות הישראליות לרש"פ הן של חברות מסחריות.
- ◀ הסחורות הנמכרות לרש"פ מתאפיינות ברמה טכנולוגית מסורתית-מעורבת.
- ◀ מכירות מוצרי המזון (כולל פירות וירקות מהווה 50% מסך פדיון הענף.
- ◀ מכירות ענף החשמל לרש"פ מהווה כ-7% מסך פדיון הענף.
- ◀ הקרבה הגיאוגרפית בין ישראל לרש"פ בניגוד למרחק הגדול בין ישראל ליעדי היצוא העיקריים שלה מוזילה את עלויות ההובלה של מוצרים מהתעשיות המסורתיות, ומעטפת המכס האחידה מקלה על מעבר סחורות מישראל לרש"פ ומקשות על יבוא מוצרים מסורתיים ממשקים שכנים.
- ◀ עמידות מול השינויים הגיאופוליטיים - התמודדות עם הקשיים שנוצרו מהסביבה הפוליטית המתגרת. היחסים העסקיים בין הצדדים ממשיכים להתקיים בכל מצב.

סקירה כללית

קניית מוצרים וחומרי גלם מהרשות לצורך הוזלת עלויות

- ◀ אנשי עסקים ישראלים רבים נוהגים לייצר ולייבא ממדינות המזרח הרחוק על מנת להוזיל עלויות. אך עשיית עסקים במזרח הרחוק כרוכה בעלויות שינוע והובלה גבוהה, התמודדות עם שפות ותרבויות שונות. את אותם עסקים ניתן לעשות מול הפלסטיניים בשל יתרונות כמו: עלויות פחותות, איכות ייצור גבוהה, העדר עלויות מכס ועוד .
- ◀ מכירות סחורות לישראל מהווה כ- 81% מסך יצוא הסחורות הפלסטיני. (כולל יצוא של מוצרים פלסטיניים לעולם דרך יצואנים ישראלים).
- ◀ תעשיית האבן והשיש - האבן הפלסטינית מיוצאת היום למדינות רבות בעולם. חברות ישראליות יכולות להיעזר בחברות הפלסטיניות הרבות בתחום הזה ולספק ללקוחותיה מוצרים איכותיים.
- ◀ תעשיית הטקסטיל - מפעלים רבים בישראל סוגרים / מעבירים את המפעל למדינות אחרות עם מחירים יצור נמוכים יותר. עלויות היצור הזולות ברש"פ מאפשרים שיתוף פעולה.

סקירה כללית

ניצול משאבים ויצור ברשות להוזלת עלויות

- ◀ **מחשוב, טכנולוגית מידע ותקשורת - קיימות חברות פלסטיניות רבות שנותנות שירותי מיקור חוץ לחברות ישראליות ובינלאומיות בתחומי ה- ICT השונים.**
- ◀ **קרוב יותר וזול יותר - קרבה גיאוגרפית, מחירים תחרותיים.**
- ◀ **הקרבה הפיזית, כוח העבודה המיומן והמשכיל, איכויות הייצור הגבוהות. איכות הסחורות - סטנדרטים גבוהים בינלאומיים.**
- ◀ **כוח עבודה מיומן - אנשים משכילים ומקצועיים בתחומים שונים בהתאם לצרכים.**
- ◀ **מעטפת מכס אחת - העסקאות אינן מחויבות במכס.**
- ◀ **עלויות ייצור נמוכות - עלויות ייצור נמוכות והתחרות גבוהה.**
- ◀ **ניסיון בעבודה עם ישראל - הבנה לצרכי השור הישראלי והיכרות עם הסטנדרטים הנדרשים.**
- ◀ **אוכלוסיה צעירה ומשכילה.**
- ◀ **מניעים חברתיים - מהצד הפלסטיני: יצירת מקומות עבודה חדשים, צמיחה כלכלית. מהצד הישראלי - חדירת מוצרים פלסטיניים תגביר את התחרות ותוריד את המחירים.**

סקירה כללית

הפניה לעולם הערבי דרך הרשות

הזכרתי קודם שהשוק הישראלי מוגבל, מדובר במדינה יחסית קטנה ולכן ההתפתחות העסקית מצומצמת, ולמרות המוזכר לעיל, ישנם מספר תחומים ו/או ענפים שאינם רלוואנטיים לצרכן הפלסטיני, ומכאן ניתן לנצל הקשר הכלכלי עם הרשות בכדי להגיע לעולם הערבי שחלקו ניזוהר ממגע כלכלי עם ישראל אך ולעומת זאת ישמח ויעודד כל קשר עם הכלכלה הפלסטינית, ליווינו בעבר ומלווים היום מספר עסקים שיחד איתם מצאנו הדרך לחדור לשוק ענק זה, וראינו כמה שהוא צמא לטכנולוגיות המתקדמות ולמוצרים הטכנולוגיים שחברות ישראליות מובילות בהם.

איך עושים זאת

סקרתי בפניכם מבט על הכלכלה ברשות, יתרונות הטמונות בחיבור הכלכלי, אך נשאלות השאלות :

:

- איך לעשות החיבור בצורה נכונה ובטוחה .
- האם לתת אשראי ספקים ואיך אפשר לגבותו .
- מה הביטחונות שצריך לקחת .
- מי הוא לקוח טוב ומי פסול .
- האם ניתן לקבל המחאות מבנקים ברשות .

אנו רואים חשיבות רבה בקידום החיבור הכלכלי עם הרשות, לטובת התפתחות עסקית והגדלת הפריזון בעסק הישראלי, וכן פתיחת דלת שיווקית לעולם הערב.

תודה רבה