

אתה תביא את הספינות, הם "יביאו" את האוקינוס

זהו פתגם סיני עתיק, המלמד כיצד פועלים אנשי עסקים בסין: הם מבקשים מהישראלים להשקיע כסף ומידע ובתמורה הם מוכנים לתת מעט מאד. בקושי חתימה על חוזה. אבל כשהחתימה ניתנת - השמיים הם באמת הגבול

דורית ראשוני

סין היא ארץ האפשרויות הבלתי מוגבלות האמיתיות, ולא רק בזכות מספרם העצום של תושביה. סחר עם סין והסינים הוא חלומן הרטוב של חברות עיסוקיות רבות ברחבי העולם, בכלל זה ישראליות.

אבל לא פשוט לעשות עסקים עם הסינים. המסחר עם סין דורש הכרות מוקדמת מעמיקה עם המנטליות והתרבות שלהם. מיכל חפר, בת 32, היא ישראלית בעלת התמחות יחודית בקרב ישראלים ואנשי המערב: היא דוברת סינית שוטפת.

חפר מנצלת את שליטתה בסינית לעשיית עסקים. היא מנהלת עסק עצמאי לתמיכה באנשי עסקים המעוניינים לפתח עסקים עם סין, מהיבטים שיווקיים שונים, כולל תרגום חומר לשפה הסינית. היא בעלת תואר ראשון באוניברסיטה העברית בירושלים בחוג ללימודי מזרח אסיה. כמורכן למדה בסאיוון ובאוניברסיטת בייג'ינג.

בין הפרוייקטים שעליהם היא עובדת - מופע של תרבות ישראלית העומד לעלות ברחבי סין, בביצוע אמנים ישראלים. המופע יועלה גם ביפן, טאיוון, קוריאה, והונג קונג. הפרוייקט יאפשר לחברות ישראליות המועלות באסיה לתת חסויות.

חפר: "המסחר הוא פן חשוב בהיים בסין. השווקים תופסים חלק נכבד בחיי היומיום של הסינים. תקופה ארוכה סין היתה סגורה לעולם. רק בשנות ה-80 היא שוב נפתחה בפני המערב".

לדברי חפר, תרבותם של הסינים ואורח חייהם, דורשים הבנה מצד מי שמבקש ליצור איתם קשרים. "ישנם הבדלים תהומיים בתרבות ובמנטליות. הסינים לא מבינים אנגלית וקשה ליצור אתם קשר ישיר. כל התקשורת עם סינים נעשית באמצעות מתורגמן, שלא בהכרח מתרגם הכל. הרבה מהדברים לא נאמרים ישירות והדרך כלל צריך לדעת לקרוא בין השורות". הישראלים מבינים את זהו

חפר: "איש העסקים הישראלי רוצה בדרך כלל להגיע להישגים מידיים. לסינים, לעומתו, יש סבלנות וזמן. הטקטיקה שלהם דוגלת באירוח הישראלי, לא לדבר על נושא העסקי, ורק לקראת הסוף, במונית למל התעופה, כאשר השותף המערבי לחוץ מהזמן

מיכל חפר: "הסינים לא מבינים אנגלית וכל התקשורת איתם נעשית באמצעות מתורגמן, שלא בהכרח מתרגם הכל. הרבה מהדברים לא נאמרים ישירות ובדרך כלל צריך לדעת לקרוא בין השורות".

"איש העסקים הישראלי רוצה בדרך כלל להגיע להישגים מידיים. לסינים, לעומתו, יש סבלנות וזמן. הטקטיקה שלהם דוגלת שלנושא העסקי מגיעים רק לקראת סוף הביקור, במונית למל התעופה"

ומהסיטה המתקרבת, לדון איתו 'תכלס' ולחתום על הסכמים. בשלב זה השותף המערבי כבר תשוש והסינים יכולים להשיג את מה שהם רוצים. "חלק חשוב מהמנטליות הסינית היא לא 'לאבד מניס' סינים לא ירצו להיתפש כמי שאינם יודעים, או אינם שולטים בחומר. לכן לעיתים הם יתנו מידע שגוי, רק כדי שלא יצטיירו כבורים בתחום זה או אחר. "מצד שני, אם הישראלים מוצאים שותף, הם בטוחים שהוא מדהים ולא עורכים בדיקות קפדניות לאימות נתונים. ישראלים רבים שואלים מדוע הסינים

חברה סינית הגיעו לביקור בארץ. ברגע האחרון נקבעה להם פגישה עם נשיא של חברה ישראלית. בגלל לחץ הזמן, הוא ניהל איתם את השיחה בעמידה. הסינים נעלבו עד עמקי נשמתם. הם לא הבינו איך הוא לא ישב איתם! היה מאד קשה לשכנע אותם שיכירו תודה על כך שהוא הגיע לפגישה איתם חרף לוח זמנים מאד צפוף שלו".

למה בעצם רוצים הסינים לעשות איתנו עסקים? "הסינים זקוקים למידע ולטכנולוגיה. ישראל מבחינה זו היא שותף אידיאלי. כאשר הישראלים נכנסים



לשותפות הם משקיעים כספים ומידע. השותף הסיני, לעומת זאת, מצפה לקבל הכל ובתמורה לתת מעט מאוד. ישנה אמרה סינית הממחישה זאת: 'אתה תביא את הספינות, אנחנו נביא את האוקינוס'. זו מערכת היחסים בתוך המיזם המשותף". עמוס יודן, מנכ"ל קומודן, הוא יו"ר לשכת המסחר ישראל-סין. הוא פועל בסין יותר מ-15 שנה, בין השאר באמצעות יצוג של חברות ישראליות שם. כיצד יש להיערך לפעילות בסין?

רושמים הכל. המשלחת הסינית מגיעה עם נקמס קטנים וכל מילה שיוצאת מפיו של הישראלי נרשמת בנקמס. זו דוגמה בולטת לדרך של הסינים לבדוק את הישראלים. האינפורמציה נרשמת לצורך אימות נתונים. אם בפגישה הנוכחית נאמר שהרכיב שוקל 200 גרם ובפגישה קודמת הוזכר משקל של 150 גרם, יש להם בסיס לחשד". חפר אומרת שחוסר ההבנה של המנטליות של הסינים יוצרת לא פעם חיכוכים. "מנכ"ל של חברה ישראלית סיפר לי על מקרה אחד כזה: נציגים של