

יודן: "הגורם המכריע בקשרי הישראלים עם הסינים הוא נושא האמון. ברגע שהסינים מרגישים שהם יכולים לתת אמון בשותף הישראלי, כל הדכים פתוחות. תהליך בניית האמון לוקח זמן ולישראלי צריכה להיות סבלנות ורצון לפתח קשר אישי ועמוק עם השותף הסיני".

חוזה כתוב וחתום אינו מספיק?

"עד שהשותף הסיני לא יבטח בישראלי, הוא לא יתחייב, ולא משנה איזה חוזה נחתם ואילו פעילויות כבר נעשו. התהליך ארוך ומייגע וכולל ביקורים ופגישות מרובות, אירוח הסינים בארץ ועבודה משותפת. על הצד הישראלי להתכונן לפעילות ארוכת טווח ולהאזר בסבלנות".

יודן אומר, שבכדי להיכנס לשוק הסיני מומלץ לעבוד עם חברה שכבר ביססה את עצמה בסין, ושלסינים יש בה אמון. לדבריו, חברה תצליח בסין רק אם יהיה לה שם נציג קבוע. "אי-אפשר לעשות עסקים עם סין בשלט רחוק", הוא אומר. ■

## מתכוון לייבא משם? כך תימנע מטעויות גדולות

כאשר מזמינים סחורה מספק קשה לדעת מה יגיע בקונטיינר. לסינים אין מחויבות לטיב המוצר. כשהסינים שולחים סחורה ללקוח מערבי, הם לרוב אינם מקפידים על טיב הגימור או על איכותה, ואף ישלחו סחורה מסוג ב', שאריות או אף סחורה פגומה.

יובל בן אבא, מנכ"ל חברת הליוס, מספר על יבואן ישראלי שהזמין מחברה סינית שלושה סוגי טמגוצ'י (צעצוע פופולארי) בכמויות שונות. הקונטיינר הגיע עם טמגוצ'י מסוג אחד, חלק מהם היו מקולקלים ולחלק מערכת הפעלה בסינית...

בן אבא ממליץ לקיים בדיקת איכות. להגיע למפעל לפני שהסחורה נארזת, יחד עם דוגמא מאושרת, ולוודא שכל הפריטים שמופיעים בהזמנה, אכן נמצאים בקונטיינר ובאיכות הרצויה.

כמובן, בכל פרוייקט או עיסקה, כדאי לפתח מערכת יחסים עם הספק הסיני, להכיר אותן, לבקר פיזית במפעל ולהתרשם.

### איזו רגישות יש להפגין כלפי האורח מסין?

מיכל חפר: "חלק מתהליך בניית האמון ופיתוח יחסי הידידות בין הצדדים הוא אירוח הסינים בארץ. לסינים אין הרבה הזדמנויות לנסוע לחו"ל. עד לשנים האחרונות לסינים היה קשה מאוד להשיג דרכון. כיום, לסינים קל יותר לצאת מסין. לרוב המשלחות הסיניות המגיעות לישראל, זו לרוב הפעם הראשונה שהם במדינה מערבית. הם מוצאים כאן אקלים, אווירה, שפה, מנטליות, טעמים ותבלינים שונים מאוד מהמוכר להם.

"על המארח הישראלי להיות מודע לכך, שהסיני מגיע למקום זר לו לחלוטין, שבו לא ירגיש בנוח. יתכן שהוא לא יאמר על כך דבר, כי המנטליות הסינית היא להסתיר רגשות. הסיני לעולם לא יאמר משהו שיכול לפגוע במארח".

עשה ואל תעשה באירוח סינים, לפי חפר:

רצוי שמלווה הקבוצה יהיה דובר סינית.

הזמנת המשלחת לארוחות תמנע עלבונות.

יש להקפיד על זמני ארוחות. הסינים רגילים לאכול ב-12 בצהריים וב-7 בערב. כל חריגה מתפרשת כזלזול וחוסר התחשבות.

הם מעדיפים מסעדות סיניות. קשה להם להתמודד עם טעמים לא מוכרים. כל השיפודים, הסלטים, הניגובים לא מדברים אליהם. רובם אוהבים גם ארוחות המבורגר. בראש כל משלחת סינית עומד ראש הקבוצה. הוא הבכיר וכל חברי הקבוצה מכבדים אותו. חשוב מאד לתת לו כבוד. יש להקפיד לשוחח איתו, ולא רק עם דוברי האנגלית שבקבוצה.

החלפת מתנות היא טקס חשוב. הסינים תמיד מגיעים עם מתנות. רצוי להיזהר ממתן מתנות בעלות משמעות פוגעת.

אסור לתת לסיני שעון במתנה. דוגמא, משלחת סינית הגיעה לתדיראן. מנהל השיווק, ניר בן דב, מנע בשניה האחרונה תקרית מביכה. החברה חשבה להעניק שעון במתנה לכל אחד מהאורחים המכובדים. אלא שאצל הסינים, שעון מסמל את הספירה לאחור עד המוות...

דרך פשוטה לשמח את הסינים, היא לתת להם מתנות קטנות. הסינים אוהבים שמתקשרים אליהם או שולחים להם כרטיסי ברכה. הם אוהבים תשומת לב אישית. שימו לב לצבע. לצבעים בסין משמעות רבה. שחור, לבן וכחול כהה מסמלים מוות. לכן צריך להקפיד לא לעטוף מתנות בנייר לבן, או לתת פרחים לבנים. ללבן יש לצרף צבעים שמחים, כמו: ורוד, צהוב, כחול, ירוק. חברה חקלאית חילקה למבקרים הסינים כובעים ירוקים. אלא שכובע ירוק מסמל, עפ"י המסורת, בעיות בחיי הנישואין.

לספרה 4 משמעות שלילית. כאשר מזמינים לסינים מלון בארץ, יש להימנע מהזמנת חדר הכולל את הספרה הזו. בסין חדרים עם הספרה 4 זולים יותר מחדרים אחרים. הסינים מאוד אוהבים לצחוק ולהתבדח. אולם על הישראלי להיזהר מאוד בהומור. ההומור הישראלי שונה מהסיני והסינים לא מבינים את הבדיחות ויכולים להרגיש מאוד נבוכים. ראוי להדגיש: לא כל הסינים דומים. בשנים האחרונות, עם פתיחתם של שערי המדינה הענקית הזו למערב, הופכים צעירים סינים רבים לפרו-מערביים בהתנהגותם והם אינם שונים בהרבה מאנשי עסקים בני גילם במערב ובישראל.