

חברות ישראליות קטנות ובינוניות ממעטות לפעול בהודו.



מוכרת פרחים עם אם הדרך בדרום הודו.

מרבית הסחר בין הודו לישראל (להוציא יהלומים) מבוצע על ידי חברות הכימיקלים והמינרלים הגדולות ועל ידי התעשיות הביטחוניות. *** המשבר הכלכלי העולמי שפגע בשווקי היעד המסורתיים של ישראל הביא חברות ישראליות נוספות רבות לפנות מזרחה - לפיתוח עסקיהן בהודו*** אחוז הצריכה המקומית הפרטית הגבוה בהודו (56%) מבטיח יציבות כלכלית יחסית מול הטלטלות הכלכליות העולמיות*** המוניטין הישראלי במגוון תחומים, ובהם תחום החקלאות וטכנולוגיות המים מהווים נקודת התחלה טובה ליצואנים המתחילים את דרכם במדינה הענקית.*** שיתוף פעולה בין חברות יעוץ ישראליות והודיות מאפשר ליצואנים ישראלים "נחיתה רכה" בשוק ההודי***

נתוני הצמיחה המרשימים בהיקף הסחר ההדדי בין ישראל והודו מטעים במידה מסוימת מכיוון שמרבית הסחר מתבצע בתעשיות היהלומים, המינרלים והכימיקלים, והתעשייה הביטחונית. מגזרים שלמים בישראל עוד לא גילו את הודו והמסחר בהם זניח. עסקים קטנים ובינוניים, גם כאלו שפונים ליצוא לא רואים בהודו שוק פוטנציאלי ולא מפנים משאבים ללימוד ולפעילות בשוק זה. בהודו מספר ערי ענק Mega Cities בנות למעלה מ 10 מיליון

תושבים ולידן עשרות ערי מטרופולין בנות מיליוני תושבים. העיור המוגבר הנובע מנטישת החקלאות ואזורי הכפר מחייב פתרונות מתקדמים הן לחקלאות באזור הכפרי והן למשק המים העירוני העמוס לעייפה.

למה להתאמץ?

מדד ה EDB לבחינת הנוחות העסקית ממקם את הודו במקום 132 מתוך כ 180 מדינות שדורגו. ציון זה נמוך אף בהשוואה למדד הממוצע של מדינות דרום אסיה השכנות לה. הוא מלמד על הקושי המיוחד בפעילות במדינה זו. עם כך הוא, נשאלת השאלה למה להתאמץ? להלן כמה נקודות למחשבה הממחישות את החשיבות של שוק מיוחד זה:

1. כלכלני ה Economist חוזים כי מבין היבואניות הגדולות צפוי היבוא של הודו לצמוח בשיעורים הגבוהים ביותר בשנים הקרובות. הם צופים 18% צמיחה שנתיים עד 2016.
2. הצריכה המקומית הפרטית מהווה 56% ממקורות התוצר והינה קטליזטור יציב לצמיחה הכלכלית בהודו החשופה פחות לתנודות ברמת ביקושים העולמית.
3. כיום הודו היא הכלכלה ה 9 בגודלה בעולם. כלכלני WTO, ארגון הסחר העולמי בו חברה הודו, מעריכים כי בשנת 2050 היא תהיה השלישית בגודלה אחרי סין וארה"ב.
4. מאז שנת 2,000 שעורי צמיחת התוצר של הודו הם מהגבוהים בעולם. הי שניה רק לסין.
5. בעשור האחרון אימצה הממשלה ההודית מספר רפורמות שמטרתן הגברת שילוב הכלכלה ההודית בכלכלה העולמית. בין השאר הוקמו אזורי כלכלה מיוחדים, הוסרו חסמי יבוא (גם עם המלאכה עוד מרובה), בטלו מגבלות על יצוא והוסרו הגבלים שחלו על חברות גדולות המבקשות לפעול בהודו, שער החליפין נקבע בשוק החופשי ועוד
6. שיעור הגידול השנתי ביצוא סחורות מישראל להודו נעמד ב 22%. משקל היצוא הישראלי ביבוא ההודי הוא מהגבוהים מבין השווקים המתעוררים.
7. לישראל סדרה של הסכמים כלכליים עם הודו. קיים פוטנציאל זינוק בייצוא בהיחתם הסכם סחר חופשי בין ישראל להודו. למרות אי הבהירות לגבי מועד חתימתו הוא מהווה פוטנציאל להרחבת הסחר בין המדינות.

הודו מהווה יעד עסקי אטרקטיבי וגדול לחברות חקלאיות מכל העולם. החקלאות הלאומית ההודית תורמת 18% לתוצר ומועסקים בה 38% מכוח העבודה במשק ההודי. מצד שני הודו היא יעד מאתגר, שונה בתרבותו, מגוון וזרוע שברי ניסיונות חדירה לא מוצלחים, שלא השכילו להתאים עצמם לאופיו של השוק ההודי ולאחר את הדרכים ואת השותפים המתאימים לפעילות בשוק זה. מקובל להניח כי בהעדר איש קשר מקומי אמין, יהיה זה סוכן, נציג, יועץ או אחר סיכויי ההצלחה של מהלכים בשוק זה נמוכים.

כך למשל, שיתוף פעולה אסטרטגי חדש בין חברה ישראלית Agriquality מעומר לבין חברת Netscribes מהודו מאפשרת "נחיתה רכה" לחברות ישראליות קטנות ובינוניות המבקשות לעצמן חדירה לשוק ההודי. השרות אותן מציעות Agriquality ו-Netscribes מלווה חברות ישראליות המבקשות לפעול בהודו עד להתבססותן בשוק זה.

באמצעות שיתוף הפעולה בניהן החברות מציעות ליזמים ישראלים יעוץ אסטרטגי, מחקרי שוק וסקרים, מודיעין עסקי תחרותי, איתור שותפויות ושיתופי פעולה וליזוי צמוד בהקמת הפעילות בהודו.



העם ההודי דובר אנגלית וצמא מידע. האנגלית היא שפה רשמית במדינה. ההודים ישמחו לארח ולהקשיב לדוברים ישראלים. בתמונה, שפריר גודל מנכ"ל אגריקוולטי Agriquality מרצה על החקלאות הישראלית בפני סטודנטים במסלול "ניהול חקלאי" בקולג' במדינת מהרשטרה Maharashtra

החברה ההודית, **Netscribes** הוקמה בשנת 2000 בהודו על ידי קבוצת עיתונאים כלכליים שפרשו מעיתון הכלכלי הגדול ביותר בהודו והשלישי בגודלו בעולם **Economic Times** – בשיתוף עם קבוצת משקיעים מארה"ב. לחברה מספר חברות בנות והיא מעסיקה כ 250 עובדים בערים מרכזיות ברחבי הודו ומשרדי מכירות באירופה ובארה"ב.

אגריקוולטי מישראל מציעה שרותי פיתוח עסקי ויעוץ אסטרטגי שיווקי בשווקים הבינלאומיים למגוון לקוחות בעיקר בתחומי החקלאות והמים.

המודל המוצע על ידי שתי החברות, מישראל ומהודו, מציע לחברות הישראליות ליווי בפעילות ובצעדים האופרטיביים המבוססים על הכנה מעמיקה ותכנון מפורט. אלו מהווים בסיס יציב במדינה רחוקה, שתרבותה שונה וצרכיה מיוחדים.

רבים מהיצואנים הישראלים פוסחים על הודו ולא מגדירים אותו כיעד מועדף בתוכניות העבודה שלהם. לעיתים מתוך הכרת הקשיים ולעיתים מתוך העדר בדיקה וראיה חסרה של הכלכלה והמשק ההודים. טוב יעשו אלו המבקשים להרחיב את פעולתם מעבר לים אם יעמיקו בבדיקתם את הודו כשוק מטרה.



מגדל חיטה הודי מדשן באוריאה (דצמבר 2012) גידול בחלקות קטנות, השקיה בהצפה והעדר ידע וטכנולוגיות מודרניות.