

להכיר או להבין?

רק לפני מספר שבועות עזבו גלגלי מטוסו של ראש ממשלת הודו, מודי, את מסלול ההמראה בנתב"ג ובכך הגיע לסופו ביקור חם, אוהד ומוצלח של מנהיג מעצמה עולמית בישראל. קשרי החקלאות בין ישראל להודו זכו לפרק משמעותי בביקור זה ומספר יזמים חקלאיים ישראלים זכו להזדמנות להצטלם עם

נשאלת השאלה, האם הביקור הזה מסמל פריצת דרך ושינויי כיוון ליצוא החקלאי מישראל?

למיטב הבנתי לא. ראשית בגלל שכך עובדים ההודים. מכירים, מבינים, מתחברים ורק אח"כ מתקדמים. במחערכת היחסים הזו אין מקום לחפזון ולתכלס הישראלי. כל דבר בעיתו. מעבר לכך

מחיר תמר המדג'הול הישראלי הנמכר במומביי דומה למחיר תמר ישראלי בלונדון. למרות זאת, נהנית לונדון ממוניטין של יוקרה ונחשבת לשוק אטרקטיבי בעוד מומביי זוכה לתדמית עסקית הרבה פחות טובה. כלכלת הודו היא השלישית בגודלה בעולם. הצמיחה בה היא הגבוהה בעולם. זוהי מדינה פתוחה ודמוקרטית שמרבית אנשי העסקים בה דוברים אנגלית רוטה. לכאורה, יעד אטרקטיבי ומעודף עבור יזמים ויצואנים ישראלים, אולם רבים מנמעים מלפנות אל השוק ההודי, חוששים ממנו ולא רואים אותו כמתאים להם.

מדוע כל כך קשה לנו לעבוד בהודו? מה מרתיע את היזם הישראלי מלממש את הפוטנציאל הגלום בהודו? יזמים רבים מבינים את הפוטנציאל הגלום בהודו, ראש הממשלה פועל להידוק הקשרים עם ממשלתה, משרד הכלכלה מציע מסלולי תמיכה מיוחדים ליצואנים הפונים מזרחה, מוציאים לאור מפרסמים מוספים מיוחדים להודו ובכל זאת, לא רבים הם היזמים שניסו או מנסים לעבוד בהודו. רבים מהססים לפנות בכיוון המדינה עתירת הפוטנציאל ושעורי הצמיחה. הדוגמאות נעות מיזמים קטנים ובינוניים ועד לגופים גדולים כדוגמת הרשת הקמעונאית הצרפתית הגדולה – Carrefour שמשכה ידיה לאחר שכבר הקימה מספר סניפים בהודו.

קל להסביר את הקושי, להסתתר ולטעון שהתרבות של ההודים מקשה, שהבירוקרטיה עמוסה, שמבנה השוק שונה ואינו בשל, שהם לא מבינים אותנו ואנחנו לא מבינים אותם. אבל אפשר גם לנסות ולהבין את הפערים ולתרגם זאת להצלחה עסקית. הצלחה בקנה מידה הודיים. ענקיים.

מה באמת מקשה על היזם הישראלי להצליח בהודו? אנסה שלא ליפול למקום הנוח, הטכני והמוכר של רשימת טיפים המוגשת על ידי בעל ידע והכרות עם שוק היעד לקוראים. יכולתי, כפי שכבר עשיתי בעבר, לרכז מספר טיפים עסקיים ולצייר רשימת "עשה" ו"אל תעשה" לפעיל המתחיל בשוק ההודי. לתת דוגמאות, לספר קוריוזים ולצאת ידי חובתי. אבל, בעוד אני מסכים שהיכרות עם שוק היעד והתנהלותו היא תנאי הכרחי להצלחת הפעילות בו, אני סבור שהיא אינה מספיקה להצלחה בשוק ההודי.

אין די בהכרות עם השוק ההודי. צריך להבין אותו. זוהי משימה קשה הרבה יותר. משימה מורכבת שגבולותיה לא ברורים אך אי אפשר לוותר עליה. כדי להבין את השוק ההודי יש להקצות משאבים. יש לגלות פתיחות והערכה לצד ההודי, גם כאשר מנהגיו שונים, שלא לומר הפוכים, וגם כאשר הידע והטכנולוגיה שלנו מתקדמים בהרבה. חשוב לזכור שגם הם ניזונים מסטראוטיפים רבים בקשר אלינו, הישראלים.

הדרך להתגבר על הפערים הללו מורכבת מצניעות, סבלנות, פתיחות לשונה וכבוד הדדי.

לא מזמן סיימתי מעורבותי בהקמת פרויקט חקלאי בגוג'ארט – אחת ממדינות הודו. לאורך כמעט שנתיים הקפיד היזם לשתות איתי קפה וצ'אי. בכל פעם שהזדמנתי למומביי הוא ביקש להיפגש איתי. פגישות שנראו לי תחילה כפגישות סרק וביטול זמן, שימשו את עמיתי להעמקת ההיכרות ולחיזוק תחושת האמון שלו והביטחון ביכולתי לענות על צרכיו. הוא לא מיהר, לא הכביר בפרטים. סתם ביקש להיפגש. פעם ועוד פעם. רק לאחרונה,

6 Hagoren St. Industrial Park, Omer 84965

Tel. 972-8-690 1 690 Fax. 972-72-2740340

URL: www.agriquality.net

כששמעתי את הרצאתה של חברתי ענת ברנשטיין רייך, יו"ר לשכת המסחר ישראל הודו, מדברת על הבניית החברות והאמון החשובים כל כך להודים, הבנתי מה פשר פגישות הסרק שקיימתי. חשוב להם להבין אותנו ומן הראוי שלנו יהיה חשוב להבין אותם לפחות באותה מידה.

הודו ויש בה הכול

בכל 100 קילומטר מתחלף בהודו סוג המזון, מתחלף התפריט האופייני. בכל 200 קילומטר מתחלף ניב, מתחלפת השפה. זוהי אמרה ששמעתי לאחרונה מעמית הודי. הפתגם מדגים את הקושי להכיר את הודו ומחדד טעות יסודית בגישתם של יזמים רבים המתעניינים בהודו. אלו, בידועם שאני פעיל בהודו פונים אלי בשאלות כמו, תגיד זה נכון שבהודו....., תגיד זה נכון שההודים שמעתי שבהודו ... זה כך, זה אחרת.

למעשה אין תשובה אחידה. הדבר הראשון שצריך להבין לגבי הודו שהיא גדולה ומגוונת, היא מורכבת מ 29 מדינות states, שנבדלות האחת מהשנייה באופי, בשפה, בחלק מהחקיקה והתקנות, באקלים, במבנה הכלכלה ועוד ועוד. למעלה ממיליארד תושבי הודו מדברים למעלה מ 100 שפות ופרושים על פני מדינה שמאכלסת כמעט את כל תת היבשת ההודית. מכאן, טוב לו, לבעל העניין העסקי בהודו שיגדיר לעצמו איזו הודו הוא רוצה לפגוש וימקד בה את פעילותו.

8 מיליון מול 1.3 מיליארד!

1.3 מיליארד הודים מנהלים מדינה גדולה מישראל, למעשה שניה בגודלה בעולם. המדינה מתמודדת עם אתגרים לא פשוטים ומצליחה לצמוח ולהתנהל בצורה מעוררת הערכה בקרב אלו המכירים אותה מקרוב. הפוטנציאל הגלום בהודו עבור יזמים ישראלים הוא אדיר ממדים. בשונה ממקומות רבים בעולם אנו נהנים מרחוב אוהד ואוירה חיובית כלפי ישראל. כדי להצליח בפעילות בהודו על היזם הישראלי למקד את פעילותו בחלק קטן המתאים לו בהודו ולגלות פתיחות וסבלנות ולכבד את הצד ההודי עימו הוא בא במגע.

הכותב

שפריר גודל, מייסד ומנכ"ל של חברת אגריקוולטי המתמחה בפעילות בהודו. Shafir@agriquality.net