

בארץ השמש העולה

לכלכלה השנייה בגודלה בעולם, צפויה בשנת 2009 צמיחה שלילית של כ-0.5%. למרות זאת, השוק היפני עדיין מהווה יעד מאתגר ליצואן הישראלי



מאת: היחידה הכלכלית, מכון היצוא

אישור התרופות, במטרה להכפיל את מספר התרופות הנבדקות בידי הרשויות. באוקטובר 2006 הוקמה ועדה שדנה באפשרויות הנגישות של הציבור הרחב לתרופות מתקדמות. בנוסף, משרד הבריאות פועל להגברת המחקר ופיתוח התרופות על ידי מתן תמריצים לחברות העוסקות בכך, וכן שיפור מערכת התמחיר בענף.

במקביל, יפן עוברת תהליך של "הזדקנות" האוכלוסייה, תהליך המגביר את הביקוש לתרופות נגד מחלות לב, סרטן, חומרי בקרה ואבחון, וכתוצאה מכך מגדיל את ההוצאה הממשלתית לשירותי הבריאות. ישנה אפשרות שממשלת יפן תעודד הגברת השימוש בתרופות גנריות כדי להקל את נטל העלויות על מערכת הבריאות.

הוצאה על שירותי בריאות ביפן בשנת 2008 צפויה לעמוד על כ-6.8% מהתמ"ג, ולהסתכם בכ-339 מיליארד דולר (בארה"ב כ-16.1% מהתמ"ג; בגרמניה כ-9.9% סין כ-4.6%; הודו כ-4.6% מהתמ"ג). היקף ההוצאה צפוי לגדול ולהוות בשנת 2012, כ-7.5% מהתמ"ג (כ-460 מיליארד דולר). הוצאה על שירותי בריאות לנפש צפויה לעמוד בשנת 2008 על כ-2,659 דולר.

ככלל, כל מגזרי הפעילות הכלכלית, המושפעים מהגידול באוכלוסייה היפנית המזדקנת במהירות, צפויים לצמוח בעשורים הבאים. שני מגזרים שצפויים לגדול בצורה משמעותית ביותר בחמש השנים הקרובות הם מגזר הבריאות ומגזר השירותים הפיננסיים.

דרוש ציוד רפואי לטיפול במחלות כרוניות

גודל שוק הציוד הרפואי מוערך בכ-19 מיליארד דולר, כ-48% מקורו ביבוא. זהו

ודורגה רק במקום ה-14 כיעד יצוא הסחורות של ישראל בשנה זו. ברור אם כן, כי יש להגביר את מאמצי החדירה של יצואנים ישראלים לשוק היפני.

תוכנה: עניין חשוב בתעשיית ה-IT

גודל שוק התוכנה היפני מוערך בכ-176 מיליארד דולר. גידול של כ-5.6% לעומת שנה קודמת. תחומים בולטים: תוכנות אבטחה - תת ענף הגודל בקצב של כ-20%, בעיקר בשל העלייה במודעות הקהילה העסקית לאבטחת המידע, וכן תחום תוכנות וירטואליזציה אשר צומח בקצב של כ-40%.

על מנת לחזור לשוק היפני יש לנקוט בשלושה צעדים עיקריים:

- לוקליזציה - תרגום ובדיקת המוצר, וכן התאמה אישית של המוצר לתרבות, לסביבה העסקית ולצרכן היפני.
 - תמיכה - יש צורך הכרחי בתמיכה ושירות (לאחר רכישה) בשפה היפנית.
 - איכות מוצר גבוהה.
- הפוטנציאל של שוק התוכנה היפני טמון בגודל השוק האדיר שלו ליבוא תוכנות איכותיות ועלויות הפיתוח המקומי הגבוהות (מה שמפנה את הביקושים לחברות הזרות).

תרופות: צרכנית התרופות השנייה בגודלה בעולם

יפן הינה צרכנית התרופות השנייה בגודלה בעולם (אחרי ארה"ב). בשנת 2007 הסתכם גודל השוק בכ-65 מיליארד דולר. במטרה לקדם את פיתוח הענף ולעודד את התחרותיות בשוק המקומי יזם משרד הבריאות היפני מהלך של זירוז תהליך

אשתקד. **יפן הינה שותפות הסחר ה-13 של ישראל.** בשנת 2007, הסתכם היקף הסחר בכ-2.65 מיליארד דולר, גידול של כ-27%, לעומת השנה הקודמת.

1,031 יצואנים ישראלים פעלו ביפן בשנת 2007, עלייה של כ-1%, בהשוואה לשנה קודמת.

יצוא הסחורות בחודשים ינואר-נובמבר 2008 הסתכם בכ-813 מיליון דולר, גידול של כ-16%, לעומת תקופה מקבילה אשתקד. **יפן הינה יעד היצוא ה-17 ליצוא הסחורות הישראלי.**

אפשר יותר, הרבה יותר

התוצר היפני הינו השני בגודלו בעולם, אחרי ארה"ב. למרות זאת, היצוא הישראלי ליפן מחדש. יפן הינה **יעד היצוא ה-17 בלבד של ישראל**, בעוד ארה"ב הינה היעד העיקרי של ישראל.

לאורך העשור האחרון נצפית ירידה במקומה של יפן כמדינת יעד של היצוא הישראלי. כך, בשנת 1999, יפן הייתה יעד היצוא השביעי של ישראל.

על פי נתוני 2007, יפן דורגה במקום השישי בעולם בהיקף יבוא הסחורות,

תימשך גם בחמש השנים הקרובות. שיעור הצמיחה השנתי הממוצע בשנים 2009-2013 של יבוא הסחורות עומד על כ-1.4%, זאת לעומת גידול ממוצע של כ-15% בחמש שנים האחרונות. עם זאת, כאמור, בשנת 2009 צפויה ירידה ביבוא הסחורות של כ-21%.

היום, סין היא שותפת הסחר העיקרית של יפן, כ-15% מהיצוא מיועד אליה וכ-21% מהיבוא מקורו בה. **ארה"ב** היא שותפת הסחר השנייה של יפן, כ-20% מהיצוא מיועד אליה וכ-12% מהיבוא מקורו בה. שותפת הסחר השלישית היא דרום קוריא. בשנת 2009 צפויה צמיחה של כ-1.6%, לעומת צמיחה של כ-4.5% השנה. יבוא הסחורות ב-2008 מוערך בכ-718 מיליארד דולר, עלייה של כ-25% בהשוואה לשנה קודמת. בשנת 2009 יבוא הסחורות צפוי להסתכם בכ-569 מיליארד דולר, ירידה של כ-21%, לעומת שנה קודמת, זאת לעומת גידול שנתי ממוצע של כ-15% בחמש השנים האחרונות.

בין ישראל ליפן

היקף הסחר (יבוא + יצוא) של ישראל מול יפן הסתכם בחודשים ינואר-נובמבר 2008 בכ-2.9 מיליארד דולר, גידול של כ-20%, לעומת התקופה המקבילה

ענפים פוטנציאליים לחברות ישראליות ביפן:

- תוכנה - גודל השוק מוערך בכ-176 מיליארד דולר.
- תרופות - גודל השוק מוערך בכ-65 מיליארד דולר.
- טלקומוניקציה - גודל השוק מוערך בכ-32 מיליארד דולר.
- רכיבים אלקטרוניים - גודל השוק מוערך בכ-24 מיליארד דולר.
- ציוד רפואי - גודל השוק מוערך בכ-19 מיליארד דולר.

הכלכלה היפנית הינה הכלכלה השנייה בגודלה בעולם (אחרי ארה"ב) במונחי תוצר במחירים שוטפים (GDP), המוערכת לשנת 2008 בכ-5 טריליון דולר, והשלישית בגודלה (אחרי ארה"ב וסין) בתוצר במונחי כוח קנייה (PPP).

התוצר לנפש ביפן מוערך, בשנת 2008, בכ-39,844 דולר, גידול של כ-0.2% ובמונחי כח קנייה, בכ-34,865 דולר - לשם השוואה, התוצר לנפש בארה"ב, במונחי כוח קנייה, צפוי להסתכם בכ-47,586 דולר ובסין בכ-6,170 דולר.

חשוב לציין כי יפן הינה מדינה מפותחת, לעומת מדינות אחרות באסיה דוגמת סין והודו, הצפויות להציג שיעורי צמיחה גבוהים יותר, אף שהן עדיין מדינות מתפתחות בעלות תוצר לנפש נמוך בהרבה מזה של יפן.

בשנת 2009 צפויה ירידה של כ-13% בסחר בסחורות של יפן, לעומת גידול מוערך של כ-20% השנה, זאת בשל ההאטה בצמיחה ובסחר העולמיים - שיעור הצמיחה העולמי צפוי לעמוד על כ-0.4% ב-2009, לעומת כ-2.3% השנה, וכן צפוי ב-2009, קצב גידול שלילי בסחר העולמי, ירידה של כ-1.5%, לעומת גידול חיובי של כ-4.9% הצפוי השנה.

ביצוא הסחורות צפויה ירידה של כ-2%, לעומת גידול של כ-16% השנה וגידול ממוצע של כ-12% בחמש שנים האחרונות. ירידה של כ-10% צפויה ביבוא הסחורות, לעומת גידול של כ-25% הצפוי השנה.

מתחילת השנה המטבע המקומי - היין - התחזק משמעותית מול רוב מטבעות העולם: בחודשים ינואר - נובמבר 2008 נחלש הדולר בכ-14.5% מול היין, האירו נחלש בכ-26%, הליש"ט נחלשה בכ-34% והשקל נחלש בכ-16%.

שוק עם פוטנציאל גבוה

משנת 2003 נרשמת ביפן מגמת גידול ביבוא ליפן. לפי הערכות, המגמה הזאת

מייצאים ביטחון

איומי הטרור הגלובלי מאלצים מדינות שונות להכפיל את תקציבי הביטחון שלהם. גם המגזר הפרטי בעולם נערך להתמודדות עם האימים ומחפש פתרונות מותאמים. מכון היצוא פותח שווקים חדשים לתעשיות הביטחוניות של ישראל



בשש השנים האחרונות ישראל ממוקמת בין חמש המדינות המובילות בעולם ביצוא הביטחוני

מאת: מחלקת תעשיות בטחוניות, מכון היצוא

על פי הערכות של תאגיד מחקרי שוק ביטחון המולדת בארה"ב, (www.hsrb.biz), שוק "ביטחון המולדת" HLS (Homeland Security) צפוי לצמוח משמעותית בעשור הקרוב, ולגלגל בשנת 2018 כ-250 מיליארד דולר בשנה (לעומת 140 מיליארד דולר בשנת 2008). עוד צפוי כי שוק ביטחון המולדת יציג צמיחה שנתית של 6-7 אחוז. לדברי גיא צורי, מנהל פיתוח עסקי במחלקת תעשיות ביטחוניות במכון היצוא, התגברות איומי הטרור הגלובלי והתעצמות אירועי אסונות הטבע בשנים האחרונות תופסים מקום מרכזי בהיערכותן של מדינות ריבוניות לאיום העתידי, ולכן, אחד התחומים שייפגע פחות מן המצב הכלכלי הוא תחום ביטחון המולדת. "הצורך של כל מדינה להגן על אזרחיה בא לידי ביטוי בהגדלת ויעול הפתרונות בפרויקטי האבטחה בכלל, ובתחומי אבטחת ערים מרכזיות, אבטחת תחבורה בינלאומית, אבטחת גבולות ותשתית חיונית, ואבטחת כוחות באזורי לחימה - בפרט", הוא מסביר. "בתחום הפרטי נראה יותר רשתות בתי מלון וקניונים שלוקחים יוזמה בתכנון מערך אבטחה מקצועי יותר, על מנת להגן על הלקוחות ועל רכושם".

מובילה במאבק בטרור

לדברי צורי, ישראל נתפסת בעולם כאחת המדינות המובילות בפתרונות טכנולוגיים ותורות לחימה מתקדמות במאבק בטרור ובביטחון המולדת. "התעשייה הביטחונית יודעת לפתח פתרונות קצה מותאמים לאימים הגלובליים והיא בעלת יכולת לשינוי ולהתאמה לרגולציה המשתנה ממדינה למדינה. הפתרונות הישראליים נחשבים אמינים, יצירתיים, בעלי רמה גבוהה של יכולות ותחכום, בעלי אפשרות ממשק למערכות קיימות, ובעיקר - בעלי שעות עבודה וניסיון מהגבוהות בעולם". בשש השנים האחרונות ישראל ממוקמת בין חמש המדינות המובילות בעולם ביצוא הביטחוני.

תופרים פיתרון הוליסטי

עשרות משלחות בינלאומיות של אנשי עסקים, חברות, נציגי ממשל ורשויות נפגשו עם מחלקת תעשיות ביטחוניות במכון היצוא הישראלי בסוף 2008. לדברי צורי, מחלקת התעשיות הביטחוניות במכון היצוא משווקת ומקדמת תעשייה זו ב"תפיסה הוליסטית" שבמרכזה, מתן פתרון כולל ברמת המדינה לצורכי האבטחה המשתנים. פתרון זה יכלול שילוב של אבטחה פיזית וייעוץ, אבטחת מידע, תקשורת ושירותי רפואה לשעת חירום - החל מהפתרון הטכנולוגי, דרך הטמעת המוצר, וכלה בהכשרת הכוחות הממונים על ביטחון המולדת והלוחמה בטרור.

היעד: כל העולם כמעט

ב-2009 תתמקד המחלקה בקידום התעשייה אל מול השווקים הבאים:

- **הודו:** בתחום ה-Homeland Security נמצאת הודו בשלבים מוקדמים של פתרונות ויכולות, למרות התגברות הטרור ובעיות הפנים. הודו נבחרה לארח את משחקי חבר העמים הבריטי לשנת 2010 המתוכננים להתקיים בדלהי, בהשתתפות 52 מדינות. ריבוי בתי המלון, בנייה של מרכזי קניות חדשים והתיירות הענפה יוצרים פוטנציאל גבוה לשוק האבטחה האזרחי. כל אלה, יחד עם פיגוע הטרור שספגה הודו בחודש נובמבר 2008 במומבאי, מגדילים את הפוטנציאל ליצוא שיש לתעשייה ה-HLS הישראלית בשוק ההודי.
- **מרכז ומזרח אירופה:** אירוח משחקי הכדורגל יורו 2012 בפולין ובאוקראינה, מובילים לפיתוח ולשדרוג תשתיות, בכללן תשתיות ביטחון, שדות תעופה, מתקנים חיוניים ועוד.
- **APAC -** איום הטרור הגלובלי אינו פוסח על מדינות אסיה והמזרח הרחוק, כמו גם ההתמודדות מול אסונות טבע - כל אלה, לצד הצמיחה הכלכלית של המדינות האלה, עשויים לשמש "מנופי" יצוא לתעשייה הישראלית. מכון היצוא יתמקד בעיקר בפיאפ, הודו, תאילנד, ויאטנאם וקוריאה.
- **אמריקה הלטינית:** ברזיל, אחת מהמדינות הצומחות בעולם, נאבקה בבעיות פשיעה וטרור גוברים. ברזיל משמשת גם כשער מרכזי ליבשת הדרומית.
- **דרום אפריקה:** תארח את משחקי המונדיאל ב-2010, אירוע ענק זה יחייב את המדינה להיערך אל מול איומי הטרור הגלובלי ולפתור את איום הפשיעה החמורה, מהגבוהות בעולם.
- **מערב אירופה:** צרפת - נוכחות מסיבית בסלון האווירי בפריז בחודש יוני 2009, ובתערוכת מיליפול (ביטחון מולדת) בפריז בחודש נובמבר 2009, תסייע לתעשיות הביטחוניות להדגים את יכולותיה.
- **ארה"ב:** המשך פעילות אל מול השוק המרכזי, ובכללה, פעילות ממוקדת מול גורמי ממשל, משתמשי קצה ושותפים עסקיים.

טלקומוניקציה: גודל השוק מוערך בכ-32 מיליארד דולר, רובו מייצור המקומי. בשנת 2006, בשל השקת ניידות המספרים (מעבר בין חברות הסלולר, תוך שמירה על מספר המנוי הנוכחי), התגברה התחרות בענף. מספר מנוי סלולר מוערך בשנת 2008 בכ-110.4 מיליון (כ-86.6% החדירה). בשנת 2012, צפוי לגדול לכ-124.7 מיליון מנויים (כ-98.4% החדירה). מספר גולשי האינטרנט מוערך בכ-85.3 מיליון (כ-67% החדירה) ולגדול לכ-102.1 מיליון גולשים ב-2012 (כ-80.5% החדירה). מספר קווי הטלפון הנייחים צפוי להגיע לכ-44.3 מיליון קווים (כ-35% החדירה) ולרדת בשנת 2012, לכ-23.7 מיליון קווים (כ-18.7% החדירה). מוצרים בעלי פוטנציאל הביקוש הגבוה ביותר הם: ציוד למערכות IP וציוד חיבור אופטי.

השוק השני בגודלו בעולם. ב-2005 הוגבר תהליך הבריורקטיה והפיקוח על יבוא ציוד רפואי, מה שהקשה על כניסת חברות זרות לענף. מאידך, כתוצאה מתהליך הזדקנות האוכלוסייה, ישנו פוטנציאל רב בתחום הציוד הרפואי בטיפול במחלות כרוניות, ובשל ייצור מקומי מצומצם, זוהי הזדמנות לחברות זרות לחזור לשוק המקומי.

רכיבים אלקטרוניים וטלקומוניקציה

גודל שוק הרכיבים האלקטרוניים מוערך בכ-24.3 מיליארד דולר, והינו השני בגודלו בעולם. השוק היפני ממשיך להיות שוק אטרקטיבי לחברות זרות, בשל יציבות הביקושים האדירים בעיקר למכשור דיגיטלי ביתי, כגון מסכי טלוויזיה דקים, מכשירי DVD, נגיני מוזיקה ומכשירי סלולר דור 3 ו-3.5.

להבין את הראש היפני

הכרת הערכים התרבותיים היפניים ודרך עשיית העסקים איתם יקנו למנהל הישראלי יתרון תכנוני ואסטרטגי להצלחת הפרויקט

מאת: ורד פרבר*

טיפים לניהול עסקים

יתרון העבודה עם מפיץ מקומי: מפיץ מקומי פותח דלתות ביפן. הגורם הראשון למכשול בתקשורת עם היפנים הוא השפה - המפיץ המקומי יפנה לשותפים היפנים בשפתם. החברה המתוכנתת מהווה בדרך כלל "מסננת תרבותית אנושית" להתנהלות עסקית יפנית ולקודים העסקיים היפניים.

בניית אמון: היפנים עושים עסקים עם אנשים שבהם הם בוטחים. בניית מערכת יחסים, המושתתת על אמון, אורכת זמן, ולכן, התהליך העסקי יתקדם רק כאשר היפני ירגיש בטוח ביחסים.

תהליך קבלת החלטות: תהליך קבלת החלטות בדרך הקונצנזוס מותנה בהסכמה של כל הגורמים. מכיוון שהחלטות משותפת, התהליך עצמו אורך זמן. היתרון בתהליך קבלת החלטות קולקטיבי הוא שכל הקבוצה אחראית יחד להצלחה/לכישלון.

במעבר, תהליך קבלת החלטות קצר יחסית, אך עד שהחלטתה יוצאת לפועל עובר זמן רב. ביפן התהליך ארוך מהמקובל, אך יישום החלטתה מיידי.

כבוד את הבכיר: היררכיה חשובה מאוד ביפן ואין לעקוף סמכות. הבכיר בקבוצה יכול להיות הבוגר, בעל המעמד החברתי הגבוה או בעל התפקיד הבכיר יותר בקבוצה. היעדר בכריסטיה הביקור שקיבלת כדי לדעת מי הבכיר בקבוצה.

שפת גוף: מגע - טאבו! אין מגע פיזי ואין 'סחבקיאדה'!

פני פוקר: ליפנים פני פוקר. במהלך השיחות אין כל הבעות פנים. קשה לזהות אושר, שמחה, עצב, עלבון או אהדה - היפנים חתומי פנים.

היערכות לפגישה עסקית

כריסטי ביקור - חלק בלתי נפרד מהחליפה העסקית. פגישה או ישיבה תתחיל תמיד בטקס החלפת כריסטי ביקור.

קידה אפשרית - אך היום מקובלת גם לחיצת ידיים.

קח עימן מתנה - על המתנה לשדר מסר תרבותי ישראלי.

אל תאחר לפגישה - הגע למקום הפגישה אף מוקדם מהזמן שתוכנן.

במהלך הפגישה העסקית:

- כבד את דברי עמיתך, אל תתפרץ בשיחה לשיחה. דעתך חשובה, אך חכה לתורך.
- אל תשתלט על השיחה, נהל דיאלוגים ולא מונולוגים.
- במהלך הפגישה היפנים עשויים לשתוק! אל תילחץ ואל תפר את השתיקות האלה.

לאחר הפגישה העסקית:

- לאחר הפגישה העסקית ייתכן שתזומן לארוחת ערב משותפת. אל תסרב! זו הזדמנות מצוינת ליפני לעבור ליחסים בלתי פורמליים כדי להכיר את האדם שעמך הוא עובד.
- לאחר שתיית כוס סאקה או יין, היחסים יתחילו להיות אישיים יותר. אל תהסס, הדבר עשוי לתרום להצלחת הפרויקט.

* הכותבת היא יועצת מכון היצוא לתרבות עסקית יפן, Japan Knowledge, טל': 03-7441264
אתר: <http://www.japanknowledge.co.il>