



משרד התעשייה, המסחר והתעסוקה

מינהל סחר חוץ

[www.trade.gov.il](http://www.trade.gov.il)



המכון הישראלי לייצוא ולשיתוף פעולה בין-לאומי

מייצרים הזדמנויות בשבילך

[www.export.gov.il](http://www.export.gov.il)

# תוכנית שביט

התוכנית לקידום וחיזוק היצואן הישראלי  
בהתמודדות מול המשבר הכלכלי העולמי



# כשהמשבר חובק עולם יש מי שמחבק אותך...

יצואן ובעל עסק קטן,

בימים אלו, העולם כולו חווה משבר כלכלי רחב אשר מידי יום מאט את הפעילות המסחרית המקומית והבין-לאומית כאחד. כדי להבטיח מינימום של פגיעה ביצוא הישראלי, נרתמנו במכון היצוא ליצור פעולות בלימה לצד פעולות אקטיביות אשר יחזקו ויתמכו בך - היצואן הישראלי או בעל העסק הקטן או הבינוני.

פעולות אלו יבואו לידי ביטוי הן בחיזוק הפעילות הנוכחית של היצואנים והן באיתור הזדמנויות חדשות אשר נפתחות דווקא בתקופה זו בפני יצואנים. בשיתוף עם מינהל סחר חוץ במשרד התמ"ת, גיבשנו במכון היצוא את מגוון הפעולות הרחב לכדי תוכנית פעולה אחת חדשנית וממוקדת במיוחד המוגשת בפניך בעלון זה - תוכנית שביט.

בתוכנית זו הושקעו מאמצים ומשאבים רבים והיא תוקצבה על ידי משרד האוצר ב-30 מיליון ש"ח, הכול על מנת לתמוך בך לאורך תקופה זו. אנו מאמינים כי בעזרת תוכנית זו, נוכל לעבור יחד את המשבר הכלכלי חזקים יותר ונכונים יותר לקראת השנים הבאות.

בברכה,



**אבי חפץ**

מנכ"ל  
מכון היצוא הישראלי



**דוד ארצי**

יו"ר מועצת המנהלים  
מכון היצוא הישראלי



## מהי בעצם תוכנית שביט?



תוכנית שביט הינה תוכנית לאומית המבוססת על 6 צירי פעולה המותאמים לקהלי יעד ממוקדים. בחוברת זו נרחיב בפניך על כל ציר וציר וקהל היעד שלו:

### 1. ציר השווקים החדשים

חשיפת התעשייה הטכנולוגית הישראלית לשווקים חדשים ע"י הפעלת חברות ייעוץ מקומיות.

### 2. ציר השווקים המסורתיים

חיזוק פעילות היצואנים בתחום מוצרי הצריכה בשווקים המסורתיים.

### 3. ציר הפעילות האינטרנטית

פתיחת וניהול חנויות מקוונות באינטרנט ליצואנים.

### 4. ציר הפרויקטים הבין-לאומיים

קידום יצואנים וחברות ישראליות בפרויקטים בין-לאומיים.

### 5. ציר התערוכות הבין-לאומיות

סיוע ליצואנים לצורך הגדלת נוכחות בתערוכות בין-לאומיות.

### 6. ציר הפתרונות התשתיתיים לייצוא








איתור סוכנים ומפיצים, הכשרה מקצועית, מידע עסקי ועוד.

וכעת, נעבור להרחבה על כל ציר וציר...

# 1. ציר השווקים החדשים

## למי מיועד ציר זה?

אם הנך יצואן הפועל באחד מהתחומים הבאים, ציר השווקים החדשים נועד בדיוק בשבילך. ציר זה פותח בפניך מגוון הזדמנויות רחב בתחומי:

-  ביטחון מולדת ואבטחה
-  האנרגיה החלופית וניהול משק המים
-  התוכנה
-  התקשורת
-  מדעי החיים
-  האלקטרוניקה
-  הרכב



## אילו שווקים חדשים נפתחים בפני בציר זה?

לאחר מחקרים ובדיקות שוק מקיפות, תוכנית שביט מיפתה את הארצות בעלות פוטנציאל הצמיחה הגבוה ביותר עבורך והתמקדה בשלוש מדינות מרכזיות:



-  הודו
-  סין
-  ברזיל

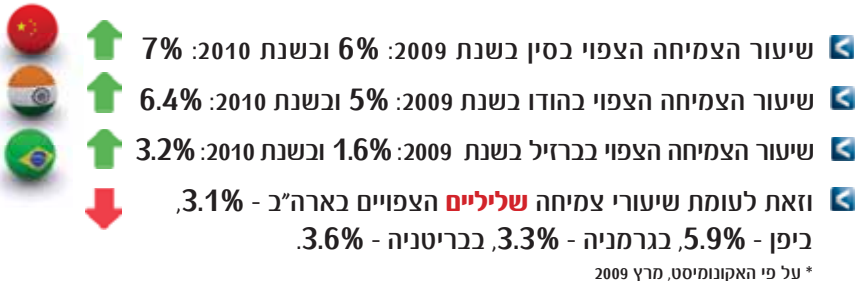
 בהתאם להתפתחויות הכלכליות הבין-לאומיות, תישקל הרחבת התוכנית למדינות נוספות.

## מדוע מדינות אלו בעלות פוטנציאל גבוה עבורי?

כיום, סין הודו וברזיל חולקות מציאות כלכלית דומה אשר הופכת אותן למוקדים בעלי פוטנציאל עסקי גבוה ביותר עבורך. את הסיבות המרכזיות לכך ניתן לסכם באופן הבא:

- שלושתן בעלות פוטנציאל עסקי גבוה - סין והודו צפויות להיות יצרניות המוצרים והשירותים הדומיננטיות בעולם וברזיל צפויה להיות בין ספקיות חומרי הגלם הדומיננטית בעולם.
- שלושתן מגוון אפשרויות עסקיות רחב, הן בייצוא ישיר והן ע"י מיזמים משותפים.
- בשלושתן נמשכת גם כיום הצמיחה והצורך בשדרוג תשתיות ורכישת טכנולוגיות.
- לשלושתן צפויים שיעורי צמיחה גבוהים בשנים הקרובות.

## מהם שיעורי הצמיחה הצפויים במדינות אלו?



## מדוע אני צריך עזרה בחדירה לשווקים אלו?

סין, הודו וברזיל הינן מדינות בעלות חסם כניסה גבוה עבור חברות ישראליות. חסמים אלו יכולים במקרה הטוב לעכב את כניסתך לשווקים החדשים ובמקרה הרע להותיר אותך עם הפסדים כספיים. החסמים המרכזיים אשר עלולים לעמוד בפניך הינם:

- חסור הכרות** - עם התרבות העסקית המקומית.
- חסור שליטה** - בשפה, בחוקים ובמתווה היחסים בין הסוחרים לממשל המקומי.
- חסור יכולת לזהות** - שיתופי פעולה פוטנציאליים ויצירת קשרים עסקיים רלוונטיים.
- חסור נגישות** - לנתוני מחקר וניתוחי השוק המקומיים.

## מה בעצם מציעה לי תוכנית שביט בציר השווקים החדשים?

תוכנית שביט פועלת להורדת חסמי הכניסה העומדים בפניך בחדירה למדינות היעד ולמיצוי הפוטנציאל העסקי הטמון בהן. התוכנית מעמידה לרשותך:

- ❏ **חיבור נכון** - לחברת ייעוץ מקומית המתמחה בפיתוח עסקי במדינת היעד.
- ❏ **פוטנציאל נכון** - ביצוע חקר שוק מקדים על הענף הרלוונטי בארץ היעד.
- ❏ **הזדמנויות נכונות** - יצירת ואיתור פרויקטים, הזדמנויות עסקיות ושותפים פוטנציאליים המתאימים ביותר לתחום הפעילות העסקית שלך ולגידול מכירותיך.
- ❏ **איתור נכון** - של גורמי ממשל ועסקים, סוכנים, מפיצים ושותפים רלוונטיים עבורך.
- ❏ **מפגשים נכונים** - קביעת מפגשים עסקיים איכותיים עבור היצואן במדינת היעד.
- ❏ **הדרכה נכונה** - בתרבות העסקית המקומית ובאופן היעיל ביותר להתמודדות עם מוקדי הממשל המקומיים.
- ❏ **תמיכה נכונה** - ליווי, מעקב והנחייה לאורך כל פעילותך, החל מהפגישות הראשוניות, דרך ביסוס פעילותך המקומית ועד ההטמעה המושלמת של הפעילות העסקית שלך במדינת היעד.










**בשורה התחתונה  שווקים חדשים - הזדמנויות חדשות!**

## 2. ציר השווקים המסורתיים

### למי מיועד ציר זה?

אם הנך יצואן הפועל באחד מהענפים הבאים, ציר השווקים המסורתיים נועד בדיוק בשבילך. הפעולות בציר זה מתמקדות בענפים הבאים:

-  המזון והיין
-  העיצוב
-  התכשיטים וחפצי החרן
-  Home Improvement & DIY
-  האריזה
-  הקולנוע והטלוויזיה
-  הקוסמטיקה



### באילו שווקים פועל ציר זה?

ציר השווקים המסורתיים פועל בשווקים בהם קיימת הסבירות הגבוהה ביותר לפעילות עסקית על ידך. הציר יתמקד בסיוע ליצואנים בתחום מוצרי הצריכה בשווקים המרכזיים באזורים הבאים:





-  השווקים של גרמניה, צרפת ואנגליה.
-  ארה"ב.












## מדוע אני כיצואן בתחום מוצרי הצריכה צריך עזרה בשווקים אלו?

השווקים המסורתיים, כמו העולם כולו, מתמודדים עם המשבר הכלכלי בדרכים שונות. מצב זה, מחייב אותך להיערך מול המציאות החדשה והמגמות שנולדו בעקבותיה:

-  **מתחרים חדשים** - המשבר הכלכלי גרם לפתיחת חוזים עם ספקים רבים ובכך פתח את הדלת ליצואנים חדשים העלולים להתחרות על המשכצת שלך.
-  **הזדמנויות חדשות** - אותן פתיחות חוזים, פותחות גם בפניך הזדמנויות עסקיות חדשות שאסור לך לפספס.
-  **כללים חדשים** - בכל העולם, כמו בישראל, נעשות פעולות ממשלתיות רבות העלולות להשפיע על פעילותך.
-  **צרכים חדשים** - המציאות העסקית החדשה לצד הפעולות המקומיות בכל מדינה ומדינה, מחייבות אותך להתעדכן ולהיערך בהתאם.

## ומה מציעה לי תוכנית שביט בתחום מוצרי הצריכה?

תוכנית שביט בציר זה, פועלת להעמקת פעילותך הקיימת בשווקים המסורתיים, להתאמת פעילות זו למציאות החדשה ולחשיפתך להזדמנויות החדשות באופן הבא:

-  יצירת פלטפורמות ושירותים לחשיפת מוצריך.
-  יצירת הזדמנויות עסקיות בעלויות מוזלות ביותר עבורך.
-  הבאת משלחות קניינים אליך לארץ.
-  השתתפות במשלחות ענפיות ממוקדות לפגישות עם לקוחות בחו"ל.
-  העלאת המודעות למוצריך באמצעות מיתוג הענף בו אתה עוסק.
-  הבאת משלחות עיתונאים לארץ לסיקור וקידום ענף מוצריך.
-  קיום אירועי תדמית במדינות היעד לחיזוק המודעות של מוצריך.

**בשורה התחתונה  השווקים מסורתיים - היתרונות חדשניים!**




## 3. ציר הפעילות האינטרנטית

### למי מיועד ציר זה?

ליצואן ולבעל עסק קטן או בינוני אשר טרם נחשף למכירות בעולם האינטרנט, ציר זה נועד בדיוק בשבילך.

### מדוע אני צריך להיחשף לעולם האינטרנט?

ההתקדמות הטכנולוגית בכלל והמשבר הכלכלי בפרט קובעים מידי יום חוקי מסחר חדשים. יותר ויותר בעלי עסקים מבינים כי מי שלא מתקדם לאינטרנט למעשה צועד לאחור ומפספס את כל היתרונות שיש לעולם זה להציע:

-  **חשיפה גדולה יותר** - כל העולם יכול לראות אותך, בכל מקום ובכל זמן.
-  **הזדמנויות גדולות יותר** - העסק שלך נחשף גם בפני אנשי עסקים ובעלי אינטרסים משותפים אשר יכולים לפתוח בפניך מגוון הזדמנויות עסקיות.
-  **פוטנציאל גדול יותר** - כמות הלקוחות שלך עוברת מהיקף מקומי להיקף בין-לאומי.



www.get

## מה מציעה לי תוכנית שביט בציר זה?

מטרתו המרכזית של הציר האינטרנטי הינה ליצור עבורך נוכחות משגשגת גם ברשת האינטרנט. כדי לממש מטרה זו, פועלת תוכנית שביט בשני מסלולים:

- פתיחת חנות באינטרנט. 
- ניהול החנות - תפעול שוטף של החנות ע"י Shop Broker מטעם מכון הייצוא. 



## מה אקבל במסגרת פתיחת חנות האינטרנט?

שירות פתיחת חנות האינטרנט על ידי מכון הייצוא, יאפשר לך להיכנס לעולם האינטרנט בצורה הטובה ביותר ויכלול את המרכיבים הבאים:

- פתיחת חנות באינטרנט - חנות אינטרנטית אישית לעסק שלך אשר תופיע באתרי המסחר הגדולים בעולם - eBay, Amazon, Yahoo - Liveperson-I. 
- ניהול החנות ע"י Shop Brokers - את החנות שנפתחה עבורך, ינהל מנהל צמוד אשר יתפעל וילווה אותך באופן שוטף בכל שלבי פעילות החנות. 
- שילוח - שירותי שילוח לשינוע מוצרים לקונה הסופי. 

**בשורה התחתונה  עולם האינטרנט - עולם של הזדמנויות!**







## 4. ציר הפרויקטים הבין-לאומיים

### למי מיועד ציר זה?

אם אתה יצואן שיכול לספק פתרונות מתחומים שונים (אבטחה, תקשורת, תשתיות, חקלאות, אנרגיה וכו') לניהול אירועים בינלאומיים או לפרויקטים תשתיתיים בינלאומיים, ציר זה נועד בשבילך.

### לאילו פרויקטים תוכל התוכנית לחבר אותי?

תוכנית שביט תחבר בינך לבין הפרויקטים הבין-לאומיים היכולים להיות רלוונטיים לתחום עיסוקך. בין הפרויקטים ניתן למצוא את:

-  משחקי המונדיאל 2010 בדרום אפריקה.
-  משחקי יורו 2012 בפולין.
-  פרויקטים בתחום תשתית חקלאות ופתרונות אגרו טכנולוגיים.
-  פרויקטים בתחום המלחמה במדבור, בדגש על דרום אפריקה, אוסטרליה, סין והודו.
-  פרויקטים בתחום האנרגיה הירוקה בארצות האיחוד האירופי, ברזיל ודרום אפריקה.
-  השגת מידע על מכרזים של הבנק העולמי ומינוף קרנות של האיחוד האירופי.



## 5. ציר התערוכות הבין-לאומיות

### כיצד תסייע לי התוכנית בתערוכות בין-לאומיות?

אחת ממטרותיה המרכזיות של תוכנית שביט הינה להגדיל באופן ניכר את הסיוע הממשלתי בהשתתפות יצואנים בתערוכות דגל בין-לאומיות ותמיכה מוגדלת בהשתתפות יצואנים בתערוכות מרכזיות בעולם במסגרת ביתנים לאומיים. מטרה זו, מאפשרת לך ליהנות מההטבות הבאות:

- ❏ **עיבוי ומימון השתתפותך בתערוכות דגל בינלאומיות:**  
כ-30 תערוכות מסובסדות בהיקף של כ-20%-50%.
- ❏ **פעילות שיווקית** - פעילות תומכת סביב התערוכות להבאת קניינים ואינטגרטורים וליצירת מפגשים עסקיים עבורך.
- ❏ **שדרוג עיצובי של הביתן שלך** - בתערוכות דגל בין-לאומיות.



**בשורה התחתונה  משתתפים היום - מרוויחים מחר!**




## 6. ציר הפתרונות התשתיתיים

### למי מיועד ציר זה?

ציר הפתרונות התשתיתיים מתאים לכל יצואן פעיל המעוניין באיתור סוכנים ומפיצים, מידע ומודיעין עסקי והרחבת והעשרת הידע המקצועי בתחום הייצוא.

### מה אני מקבל בסל שירותי התשתית?

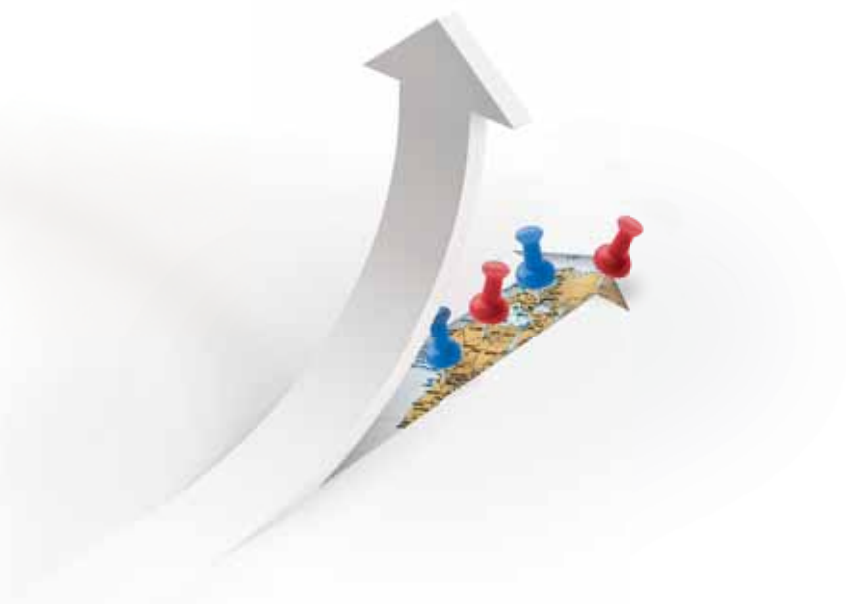
במקביל לפעילויות השונות של תוכנית שביט וכהשלמה להן, ציר זה יעניק לך סל שירותי תשתית תומכים וכו:

-  תכנית לאיתור סוכנים ומפיצים - תכנית ייחודית אשר במסגרתה תיהנה מאיתור וקביעת פגישות עם בין 3-6 סוכנים/מפיצים/נציגים במדינה נבחרת.
-  מגוון קורסים - בהם תוכל ללמוד על עשיית עסקים בהודו ובסין, והכשרה מקצועית במגוון נושאי ייצוא וסחר בין-לאומי.
-  שירותי מידע ומודיעין עסקי - בהם תקבל מידע מחברות המחקר המובילות, עבודות מידע בהתאמה אישית, סקרים ומחקרי שוק, רשימות סוכנים, מפיצים ועוד.

**בשורה התחתונה  עם תשתית טובה - השמיים הם הגבול!**

# ולסיכום, תוכנית אחת - מגוון יתרונות




- ❏ **תוכנית עשירה ביותר** - בעלות נמוכה ביותר.
- ❏ **תוכנית חדשנית יותר** - ניהול לפי מדדי הצלחה של חברות היעוץ ע"י מכון היצוא.
- ❏ **תוכנית שנותנת יותר** - הדרכה, חנות אינטרנט, חשיפה בפרסומי המכון, איתור סוכנים ומפיצים, פיתוח עסקי פרטני, מחקרי שוק, שירותי מידע ועוד.
- ❏ **תוכנית שמחברת יותר** - לתערוכות, לפרויקטים, לאינטגרטורים וקניינים.
- ❏ **תוכנית מדויקת יותר** - יועצי פיתוח עסקי במדינות היעד לזיהוי שותפויות והזדמנויות.
- ❏ **תוכנית ממוקדת יותר** - בהיבט המדינות ובהיבט ענפי התעשייה.
- ❏ **תוכנית לזמן ארוך יותר** - בנויה לתקופה ארוכה, כ-18 חודשים.
- ❏ **תוכנית עדכנית יותר** - שימוש באינטרנט כפלטפורמה לייצוא וכמקור מידע.
- ❏ **תוכנית משתלמת יותר** - סיוע כספי לשירותים, תערוכות, פעילויות ופיתוח עסקי.
- ❏ **תוכנית מושקעת יותר** - תקציב התוכנית 30 מיליון שקל.
- ❏ **תוכנית גדולה יותר** - כ-800 יצואנים צפויים להשתתף, כ-6,000 הזדמנויות עסקיות צפויות להיפתח.



## סל השירותים שלך





### למדינות היעד

- פגישת ייעוץ לבדיקת אפשרות הפעולה במדינת היעד - חינם! 
- השתתפות חברי מכון היצוא - למדינה אחת \$950 בלבד 
- (למי שאינם חברי מכון היצוא - \$1,325).
- השתתפות חברי מכון היצוא - לשתי מדינות - \$1,600 בלבד 
- (למי שאינם חברי מכון היצוא - \$2,230).

### יצואקספרס - חנות האינטרנט שלך

- חצי השנה הראשונה - חינם! 
- חצי השנה השנייה - סבסוד של 50% מגובה העלות. 

### שירותים נוספים

- איתור סוכנים ומפיצים - השתתפות לחברי מכון היצוא - 7,000 ש"ח בלבד 
- (למי שאינם חברי מכון היצוא - 9,500 ש"ח).
- עלות שירותי המידע, התערוכות, מוצרי הצריכה והפרויקטים המיוחדים תיקבע באופן פרטני בהתייחס לכל פעילות בנפרד. 

## איך אני מצטרף?



- לפרטים נוספים: גיל אורן, טל': 03-5142949, פקס: 03-5142852
- [www.export.gov.il](http://www.export.gov.il), באתר המכון - [gilo@export.gov.il](mailto:gilo@export.gov.il)



המכון הישראלי לייצוא ולשיתוף פעולה בין-לאומי  
רח' המרד 29, ת"א 68125, טל': 03-5142830, פקס: 03-5142902  
[www.export.gov.il](http://www.export.gov.il)