

טור דעה

פיר מילנגה* מודי

(*להתראות בהודית)

ביקורו של ראש ממשלת הודו בישראל בתחילת החודש הביא עימו כותרות ותקוות לפריצת דרך מהירה בקשרי החקלאות והמסחר עם הכלכלה השלישית בגודלה בעולם. שפיר גודל, מציע על סמך ניסיונו, כי לפני שהישראלים פושטים על השוק ההודי עם הטמפרמנט האופייני, מוטב שנצטייד בצניעות, סבלנות, ופתיחות לשונה. לפעמים גם כוס של צ'אי יכולה להועיל

שפיר גודל

ליד

"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 בקני מידה הודיים. ענקיים

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 ראש הממשלה מודי. גם חלק זה של הביקור זכה לסיקור תקשורת רחב, במיוחד בהודו. נשאלת השאלה: האם הביקור הזה מסמל פריצת דרך ושינויי כיוון ליצוא החקלאי מישראל (בכל הקשור לתוצרת טרייה ותשומות כאחד)?

למיטב הבנתי, התשובה היא לא.

ראשית, בגלל שכך עובדים ההודים - מכירים, מבינים, מתחברים ורק אחר כך מתקדמים. במערכת היחסים הזו יש מעט מקום לחיפזון ול"תכל'ס" הישראלי. אצלם כל דבר בעתו.

קשרי המסחר החקלאיים עם הודו כבר מתרחשים, אם כי הם רחוקים מאוד ממיצוי הפוטנציאל. יחד עם זאת, כלל לא בטוח שההודים מדברים במונח "פריצת דרך" כאשר הם מגדירים את הציפיות מהקשר עם ישראל והישראלים. דומני שנכון לומר שהם מעדיפים מונחים כהליך, פיתוח הדרגתי ומונחים דומים אחרים.

שנית, יזמים רבים עדין לא רואים בשוק ההודי שוק מטרה חשוב ומהססים בפניה אליו. כך למשל, מחיר תמר המג'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.

חשיבות כוס הצ'אי

כלכלת הודו היא השלישית בגודלה בעולם. הצמיחה בה היא הגבוהה בעולם. זוהי מדינה פתוחה ודמוקרטית שמרבית אנשי העסקים בה דוברים אנגלית רהוטה. לכאורה, יעד אטרקטיבי ומעודף עבור יזמים ויצואנים ישראלים, אולם רבים נמנעים מלפנות אל השוק ההודי, חוששים ממנו ולא רואים אותו כמתאים להם ולא שוקדים על התאמת מוצריהם ושרותיהם לאופי ולצרכי השוק ההודי.

בפני יצואני ויבואני התוצרת החקלאית הטריה עומד גם מכשול הגנת הצומח. בהיעדר מחויבות במשרד החקלאות, יוזמה והקצאת תשומת לב ומשאבים לסוגיה - לא יחתמו פרוטוקולים בין שתי המדינות ולא יפתחו שערי יצוא התוצרת ביניהן. זוהי סוגיה מהותית שראוי להם לפרנסה הענף, ובעיקר לראשי משרד החקלאות, שיתנו עליה את הדעת. גם אם רק עבור חלק מהגידולים שיצוא שלהם להודו אינו מהווה איום ישיר עבור החקלאי ההודי. לצערי נושא זה אינו מטופל בעוצמות ובקשב הראוי לו.

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 בקני מידה הודיים. ענקיים.

בעוד אני מסכים שהיכרות עם שוק היעד והתנהלותו היא תנאי הכרחי להצלחת הפעילות בו, אני סבור שהיא אינה מספיקה להצלחה בשוק ההודי.

אין די בהיכרות 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 את 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 לאחר מספר שנים, עת היינו עמוק בתוך הפרויקט, הבנתי את תפקיד בניית 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.

8 מיליון מול 1.3 מיליארד!

1.3 מיליארד הודים מנהלים מדינה גדולה מישראל, למעשה שנייה 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 ואווירה 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.

ראש הממשלה מודי סימן את היעד – הידוק הקשרים בין ישראל להודו. דומני שהקצב לו אנו מצפים שונה מהקצב לו מצפים היזמים ההודים.

הכותב

שפריר גודל, חבר הנהלת התערוכה Fresh Agro Mashov, יועץ המתמחה בפעילות חקלאית בהודו.

Shafir@agriquality.net