

# סיב"ט האגף לייצוא ביטחוני

האם ספק קטן  
יכול להיות  
יצואן ביטחוני?

החטיבה לפיתוח עסקי  
ותעשיות קטנות ובינוניות



שחר חורב  
ר"ח"ט פיתוח עסקי ותעשיות קטנות ובינוניות

## סדר המצגת

1. האם יש רצון להיות יצואן?
2. האם יש יכולת להיות יצואן?
3. מהו היתרון התחרותי?
4. אסטרטגיה וטקטיקה ליצוא
5. מוכנות לקראת יצוא וכלים ממשלתיים
6. יצואן ביטחוני קטן ובינוני – הגדרה
7. אתגרי היצואן הביטחוני הקטן
8. שירותי סיב"ט ליצואן הביטחוני המתחיל
9. חשיבות התעשיות הביטחוניות הקטנות והבינוניות למדינת ישראל
10. החטיבה לפיתוח עסקי ותעשיות קטנות ובינוניות – אנשי קשר

# האם יש רצון להיות יצואן?

- ❖ המניעים לרצון להיות יצואן?
- ❖ "קונפליקט" בין צמיחה ויציבות.
- ❖ המרכיב העיקרי והכרחי: מחויבות ההנהלה להחלטה, לבעלות והאחריות לכל התהליך.
- ❖ החלטה מהותית לעסק, הכרוכה בשאיפה לגידול, להתפתחות, ובהשקעת תשומות ומנגד כרוכה בסיכונים וחשיפה
- ❖ בחינת כדאיות היצוא לעסק

## האם יש יכולת להיות יצואן?

- ❖ רמת בשלות של העסק
- ❖ ניסיון מצטבר בשוק מקומי (מכירות לסקטור הביטחוני הן מקדם שיווק משמעותי)
- ❖ גיוס משאבים לשם השקעה בפיתוח שווקים חדשים ובמהלך הייצוא, כושר ייצור, משאבי ניהול וכיו"ב
- ❖ יכולת התמודדות בשווקים זרים הכרוכה ברמות איכות גבוהות יותר ובכושר תחרותיות גבוה יותר (וכמובן התאמת המוצר לשוק היעד)



## דוגמא: אפיון פתרון תחרותי בסביבת ייצור

- 1 – מה סוג הלקוח שלנו? מה סוג הלקוח של הלקוח שלנו? הלקוח שלנו הוא תעשייה ביטחונית גדולה, הלקוח של הלקוח שלנו הוא משרד ממשלתי זר.
- 2 – מה הצורך העיקרי של הלקוח-של-לקוח שלנו?
- 3 – מה הצורך העיקרי של הלקוח הישיר שלנו?  
מחיר זול... זמינות מהמלאי... אמינות בתאריך...  
מרבית הלקוחות של היצואן הקטן הן חברות גדולות, אנחנו מספקים להן חלק ספציפי לקו ההרכבה שלהן ולא מוצר שלם ומוגמר. אספקה בזמן של מרכיב בשווי 1000 דולר יכול לעכב מוצר של מיליון דולר. אספקה בזמן הוא מרכיב קריטי.
- 4 – מהו הסטנדרט הקיים בשוק לעמידה בזמני אספקה?  
האם הוא מגלם באפרים של הלקוח? שלנו?

## דוגמא: שאלות לאפיון פתרון תחרותי טכנולוגי

- 1 – מהו הכוח הטכנולוגי? התכונות והיכולות בפתרון הטכנולוגי....
- 2 – מהן המגבלות הקיימות כיום אצל הלקוח, שהפתרון מבטל או מפחית בצורה ניכרת? זהו מרכיב הערך העיקרי בעיני הלקוח !!
- 3 – מהם החוקים והפתרונות הקיימים כיום בכדו להתגבר על מגבלות אלו?
- 4 – מהם החוקים והפתרונות שיש להטמיע כחלק מהפתרון החדש?
- 5 – האם בהתאם יש לשנות / להוסיף לפתרון שלנו?
- 6 – איך לגרום לשינוי?

## בניית אסטרטגיה וטקטיקה ליצוא

אסטרטגיה ליצוא צריכה להתבסס על הבנת היתרון התחרותי.

עונה על השאלה What For?

טקטיקה היא פירוט השלבים שביצועם יאפשר לנו להשיג את האסטרטגיה.

עונה על השאלה How?

טיפ: מהן ההנחות הסמויות והגלויות בבסיס האמונה שאם נבצע את שלבי הטקטיקה נשיג את האסטרטגיה? האם נכונות ותקפות הן?



# מוכנות ליצוא וכלים ממשלתיים

## מהו צוואר הבקבוק בעסק לייצוא?

כסף.... כח אדם.... חוסר הכרות עם השוק הבינלאומי.... תרבות עסקית שונה... תקינה ורגולציה... קשרים בחו"ל.... ועוד ועוד כסף

גופים ממשלתיים רבים מעניקים לכם משאבים לייצוא (מידע, תהליכים, מימון)

- מכון היצוא
- התאחדות התעשיינים
- קרנות לשיווק בינ"ל של משרד הכלכלה
- מאגדי ייצוא של משרד הכלכלה
- אשרא- ביטוח סיכוני סח"ח
- הלוואות בערבות מדינה – הרשות לעסקים קטנים
- יועצים במימון חלקי – הרשות לעסקים קטנים
- קרנות מו"פ – מדען ראשי ומפא"ת
- סיב"ט/ משהב"ט

מנו אדם שיטפל בהשגת המשאבים האלו!!!

# אתגרי היצוא הביטחוני

1. מרשם היצואנים הביטחוניים
2. חוק הפיקוח על היצוא הביטחוני ועולם הרישיונות ליצוא ביטחוני  
[www.exportctrl.mod.gov.il](http://www.exportctrl.mod.gov.il)
3. ללמוד את עולם הייצוא הביטחוני העכשווי  
[www.exporters.mod.gov.il](http://www.exporters.mod.gov.il)
4. תחרות עזה בכל העולם לאור קיצוצי תקציבי ביטחון בעולם המערבי
5. מדיניות הגנה של ממשלות על התעשיות שלהן
6. העברת ידע וטכנולוגיה ולא רק מוצרים ושירותים
7. רכש גומלין הולך ומתחזק
8. ציות לאמנת ה OECD
9. עולם הביטחון והגנת המולדת מצוי בתקופת שינוי בסוגי העימותים ובצרכים- מגלם הזדמנויות לצד סיכונים
10. ערוצי השיווק הביטחוניים

## הגדרת תעשיות קטנות ובינוניות בסיב"ט

- ❖ חברות הרשומות במרשם היצואנים של משרד הביטחון
- ❖ מייצרות מוצרים, ידע ושירותים בישראל
- ❖ בעלות מחזור מכירות שנתי של עד 400 מיליון ₪:
  - 0 - 20 מיליון ₪ : קטנות
  - 21 - 100 מיליון ₪ : בינוניות
  - 101 - 400 מיליון ₪ : בינוניות +
- ❖ על פי הערכה, קיימות כ- 600 תעשיות קטנות ובינוניות יצרניות בתחומי הביטחון והגנת המולדת, העונות להגדרה זו וזוכות לסל השירותים של סיב"ט

# שירותי סיב"ט ליצואנים קטנים ובינוניים

## פורומים וביקורים

- ביקור סיב"ט בתעשייה
- השתתפות בפורום ראש סיב"ט
- השתתפות בקורס נספחי צה"ל
- הרצאה בסיב"ט

## קידום וסיוע

- מיקוד והכוונה בקבלת קהל בחטיבות
- סיוע בוועדות רישוי הייצוא
- אקדמיה ליצוא ביטחוני
- מידע עסקי
- מכתבי המלצה כלים
- ממשלתיים
- סיוע מול מפא"ת/ אפ"י/מנה"ר

## החממה

- קידום תעשיות נבחרות באופן מואץ



## נטוורקינג

- חיבור עם גורמים עסקיים שונים (זרים)
- ממפגשי נטוורקינג לשיתופי פעולה בין חברות (בתוך הארץ)
- הסתייעות בנציגויות מעה"בט בחו"ל

## חשיפה

- סבסוד והשתתפות בתערוכה
- פרסום במדריך היצואנים של סיבט
- פרסום בעיתונות: זרה ומקומית
- פעילות ייזומה לאיתור חברות בארץ ובחו"ל

# חשיבות התעשיות הקטנות והבינוניות לביטחון

- ❖ מספקות מענה מהיר וגמיש לצרכים מידיים בשוק תחרותי
- ❖ מקור לחדשנות טכנולוגית
- ❖ מומחיות בנישות ייחודיות (גם כאלו שרצוי לשמר כידע תשתיתי)
- ❖ הגברת התחרותיות והיעילות במשק
- ❖ בעלות ידע ייחודי בייצור רכיבים לתעשיות הביטחוניות הגדולות
- ❖ בעלות יכולת חדירה ספוראדית לשווקי יצוא הנחשבים קשים, המעריכים איכות גבוהה ובכך תורמים גם לחיזוק תדמית ישראל בחזית הטכנולוגיה
- ❖ **מרקם התעשיות הקטנות והבינוניות בישראל הוא מרקם כלכלי חשוב, המספק תעסוקה לגורמים רבים ישירות ובעקיפין וממוקם לרוב באזורי פריפריה ועל כן מהווה נדבך משמעותי בחוסנה הכלכלי של מדינת ישראל**

# חטיבת פיתוח עסקי ותק"וב בסיב"ט לשירותך

שחר חורב – [shahar\\_horev@mod.gov.il](mailto:shahar_horev@mod.gov.il)

יפעת גלט -פיתוח עסקי ותק"וב [yfat\\_glatt@mod.gov.il](mailto:yfat_glatt@mod.gov.il)

אורנית סולם – מידע עסקי ואסטרטגיה [oranit\\_sulam@mod.gov.il](mailto:oranit_sulam@mod.gov.il)

אתי גואטה – פורטל היצואנים הביטחוניים [ecom1@mod.gov.il](mailto:ecom1@mod.gov.il)

רמי האן – מערכת המידע אתגר [rami\\_hann@mod.gov.il](mailto:rami_hann@mod.gov.il)

טלפונים:

03-6977600 03-6975173