הליוס סחר בינלאומי: החוליה המקשרת לסין

סין ממשיכה להציע סחורה באיכות גבוהה ובמחירים תחרותיים בהשוואה למדינות אחרות בעולם. אך כדי לבצע רכש רחב היקף לפרויקטים לוגיסטיים גדולים צריך גורם מקשר בעל ניסיון, היודע כיצד לפעול במדינה המתמודדת עם עליית מחירים. הליוס סחר בינלאומי עושה זאת בהצלחה עבור חברות ישראליות ובינלאומיות מזה 20 שנה

אפריקה הולכת ומגלה את אוצרות הטבע העומדים לרשותה, תהליך ההופך את היבשת השחורה לאטרקטיבית במיוחד עבור חברות ישראליות ובינלאומיות. כך עוברות מדינות רבות באפריקה תהליך פיתוח מואץ במסגרתו מוקמים מפעלים, בתי ספר, שכונות מגורים וכפרים של ממש.

מה צריכה לעשות חברת פרויקטים בינלאומית שקיבלה לידיה את האפשרות להקים כפר במדינה אפריקאית? היא צריכה לדאוג להקמתן של כל התשתיות בכפר, כולל הולכת חשמל, מים, גז וביוב, בנוסף לבתי המגורים - מהקירות ועד לריהוט. זה אומר שעליה לבצע מהלך לוגיסטי רחב היקף של רכש ממקורות שונים, כך שהיא תוכל לבנות כפר באיכות גבוהה ובו זמנית במחירים הנמוכים ביותר האפשריים.

בדיוק לשם כך פונות חברות שונות לסין, בה ניתן לייצר ולרכוש את כל הדרוש לפרויקטים מסוגים שונים ובתחומים שונים, כאשר אלו המתקיימים באפריקה הם רק דוגמא לכך. אך כדי שהרכש יהיה מושכל ויענה למלוא הצרכים של החברה, הן פונות להליוס סחר בינלאומי.

התמחות בפיתוח עסקי, ייצור ורכש

הליוס הוקמה בשנת 1994 על ידי הנספח המסחרי לשעבר של ישראל בהונג קונג, יובל בן אבא, יחד עם מנחם בן צבי. החברה פועלת בסין מזה שני עשורים תוך התמקדות ברכש, בייצור ובקבלנות משנה עבור חברות ישראליות ובינלאומיות.

התמחות החברה הינה באיתור יצרנים מתאימים, בהקפדה על תקינה נדרשת, בבדיקות היקף הייצור ובהקפדה על זכויות קניין רוחני, אישור והסמכת מפעלים, בניהול כל תהליך הייצור ובביצוע בקרת איכות. בנוסף, בהקמת מערך לוגיסטי הכולל שינוע יבשתי, אחסון, איחוד משלוחים ואף חכירת אוניות. במקביל פיתחה החברה התמחות בפיתוח עסקי ומכירות בסין. השירות כולל בדיקת התכנות המוצר, בניית תוכנית עסקית המבוססת על מודל מתאים, עבודה מול מפיצים, מכירה ישירה לרשתות או למפעלים ועוד.

יעל טראו

"בין לקוחותינו חברות וארגונים גדולים המקימים פרויקטים בסדרי גודל משמעותיים", מספרת יעל טראו, סמנכ"לית השיווק של הליוס. "בדומה להקמת הכפר באפריקה ומדינות עולם שלישי נוספות, יש חברות המקימות בתי חולים, רפתות ולולים במקומות שונים בעולם וזו רק דוגמא אחת לסוג הפרויקטים השונים, שהיקפם הכספי יכול להגיע לעשרות מיליוני דולרים. החברות הללו זקוקות לשירותי רכש וייצור על בסיס לוגיסטיקה מאוד מתוחכמת, מהבורג ועד הגג, אותם אנו מספקים".

הכרות עמוקה עם השוק הסיני

אזורי התעשייה בסין מוגדרים ונבדלים זה מזה כאשר כל אזור מתמחה בסוג תעשייה שונה. בהתאם לכך ובמטרה לספק ללקוחותיה את המענה המלא, הקימה הליוס בסין ארבעה משרדים באזורים גאוגרפיים שונים של המדינה. המשרדים מתמחים בתעשיות המתכת, חומרי בניה, תשתיות, מיכון וציוד, פליז, תעשייה קלה ותעשיית האלקטרוניקה והיי-טק.

אחד האתגרים העומדים כיום בפני חברות העושות עסקים עם סין הוא עליית המחירים במדינה. הדבר נובע מעליית מחירים גלובאלית של חומרי הגלם בשילוב חקיקה סינית חדשה המחייבת תשלום שכר מינימום, תשלום עבור שעות נוספות ותנאים סוציאליים לעובדים. בנוסף, המדיניות הסינית של ילד אחד למשפחה הביאה למחסור בידיים עובדות. המדיניות הסינית לפתח את התעשייה באזורים נוספים בסין יוצרת קושי נוסף, בעיקר עקב הצורך של חברות העוברות לאזורים החדשים להשקעה גדולה יותר בשינוע.

מתוך ההכרות העמוקה של הליוס עם סין, זיהתה החברה בשלב מוקדם את עליית המחירים שהתרחשה בעיקר ברצועת החוף המזרחית של סין בשנים האחרונות, מספרת טראו, בוגרת מסלול MSc ניהול בינלאומי עם התמחות בשוק הסיני. טראו גרה, למדה ועבדה בסין עוד בשנות ה-90 ולאורך השנים ממשיכה לעבוד מול הענק הסיני. היא מסבירה כי בהתאם למגמות אלו החברה איתרה עבור לקוחותיה מקורות ייצור ורכש טובים וזולים יותר בערים אחרות במרכז ובמערב סין.

חסכון כספי ושמירה על איכות

"היזמים או החברות המבצעות פרויקטים גדולים חייבות להשען על רכש סיני כדי לוודא שהעלות תהיה תחת שליטה ותחרותית והאיכות גבוהה", אומרת טראו. "הסחורה בסין היום יותר טובה מזו המיוצרת במדינות אחרות במזרח הרחוק. אפשר לעשות את זה לבד, אבל זה אומר להקים משרד רכש קדמי היושב אי שם בסין, על כל העלויות הרלבנטיות שהן מאוד גבוהות. האפשרות השניה היא לשתף פעולה איתנו, חברה הפועלת בסין כבר 20 שנה. אנו עושים את המיטב במטרה לאפשר לחברות ישראליות ובינלאומיות לפעול בסין בתנאים הטובים ביותר".