



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל סחר חוץ

# המדריך ליצואן ציוד רפואי

2017-2018





משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל סחר חוץ

# המדריך ליצואן ציווד רפואי

**2017-2018**

אנו שמחים להגיש בפניכם את מגזין הציווד הרפואי של מינהל סחר חוץ במשרד הכלכלה והתעשייה. המגזין כולל טיפים עסקיים חשובים לחברות המעוניינות לעבוד בשווקים המרכזיים בעולם, בהם ממוקמות הנציגויות הכלכליות של משרד הכלכלה, לצד מידע אודות תכניות העבודה של הנציגויות בחו"ל בתחום זה.

קריאה מועילה

# תוכן עניינים

4 מינהל סחר חוץ, משרד הכלכלה והתעשייה

7 מפת נספחויות ישראל - אנחנו על המפה!

8 הקדמה

## הצאים לייצא למדינות הבאות, כדאי שתדעו את הדברים הבאים:

יפן	34	אוסטרליה	10
מקסיקו	35	איטליה	12
סין	36	ארצות הברית	14
סינגפור	38	בלגיה	16
ספרד	39	בחיל	18
פולין	40	בריטניה ואירלנד	20
צילה	41	גרמניה או אוסטריה	22
צרפת	42	דרום אפריקה	24
קולומביה	44	דרום קוריאה	26
רומניה	46	הודו	28
רוסיה	47	הונג קונג	30
שווייץ	48	טורקיה	32
		טייוואן	33

49 פרטי הקשר של כלל הנציגויות - הכלכליות  
מסחריות של משרד הכלכלה בעולם



# דבר מנהל מינהל סחר חוץ

מינהל סחר חוץ מגבש ומוביל את מדיניות סחר החוץ של מדינת ישראל במטרה להגביר את התחרותיות של התעשייה הישראלית ולמצב את תדמיתה החדשנית בשווקים הבין-לאומיים למען הגדלה וגיוון של היצוא הישראלי ומשיכת השקעות זרות.

המינהל מפעיל מערך של נספחים כלכליים-מסחריים בפריסה עולמית המוצבים במדינות היעד של היצוא הישראלי ובארגונים הכלכליים הבין-לאומיים, ותפקידם לסייע לתעשייה הישראלית בשוקי חו"ל במגוון דרכים; למשל, ייזום פעילויות, ארגון משלחות, ארגון תערוכות ועריכת סמינרים מקצועיים, פתיחת דלתות בחברות ובגופי ממשל בשוקי היעד, ליווי חברות בשלבי הכניסה לשווקים וכן סיוע בנושאי רגולציה, פתרון של חסמי סחר ונושאים אחרים.

המינהל יוזם ומנהל משא ומתן על הסכמי סחר חדשים, מעדכן באופן שוטף הסכמי סחר קיימים, פועל להסרה של חסמי סחר ומייצג את מדינת ישראל בארגונים הכלכליים הבין-לאומיים - WTO, OECD ובנציגות ישראל לאיחוד האירופי. המינהל מפעיל מערך של כלים וקרנות המסייעים לחברות ישראליות לפעול בחו"ל. בהם: תוכנית כסף חכם המסייעת לפריצה לשוק חדש, קרן הפרויקטים והמכרים הבין-לאומית המסייעת לחברות לגשת למכרים ולהקים בטא-סייט שיווקי, תוכנית המאגדים המסייעת להקמה של מתקן הדגמה שיווקי בין-לאומי ותוכנית של"ב המיועדת לסייע ליצואנים בתחילת דרכם.

שוק הצידוד והמכשור הרפואי בעולם עצום בהיקפו. על פי הערכות שוק זה צפוי להגיע השנה להיקף של למעלה מ-400 מיליארד דולר. מדובר באחד התחומים המשתנים והצומחים ביותר בשנים האחרונות. יצוא של ציוד ומכשור רפואי מישראל הוא משמעותי ונמצא בעלייה מתמדת. חברות הצידוד הרפואי הישראליות ידועות בעולם כשחקניות מרכזיות בתחומי פעילותן. הן מספקות מענה טכנולוגי לאתגרים של מערכות הבריאות העולמיות ומובילות את עולם הרפואה במעבר מטופלים מבתי חולים לטיפול ורפואה קהילתית וביתית, באבחון מוקדם ורפואה מונעת, ביישום של מערכות מחשוב לטיפול במחלות כרוניות, למתן שירותי בריאות באזורים מרוחקים ועוד. תעשיית הצידוד והמכשור הרפואי בישראל מונה מאות חברות המייצאות ציוד אבחון וניטור, ציוד אמבולטורי ורפואה ביתית, ציוד מחקר ומעבדות, ציוד למצבי חירום ושיקום, מערכות מחשוב להתייעלות בתי חולים ומחשוב תיקים רפואיים ועוד.

במדינות מעטות בעולם ישנו ריכוז גדול של חברות ציוד ומכשור רפואי כפי שקיים בישראל. באמצעות החיבור בין התעשייה לאקדמיה, החשיבה המקורית והחדשנית, ההשקעה במחקר ובפיתוח ובאמצעות המשאב האנושי המשכיל והמיומן - ישראל מובילה בתחומים רבים ומסייעת להתמודד עם אתגרי הבריאות בעולם. כולי תקווה כי המידע הכלול בחוברת זו יסייע לכם להבין ולהכיר טוב יותר את שוקי היעד בעולם ולקשר אתכם אל הצוותים המקצועיים בנספחויות הכלכליות-מסחריות, שאנו מפעילים מסביב לעולם, לקראת "מדיקה 2017" ובכלל. כמו כן אנו והצוותים המקצועיים במינהל סחר חוץ במשרד הכלכלה והתעשייה עומדים לרשותכם ונשמח לסייע בכל נושא.

## אוהד כהן

מנהל מינהל סחר חוץ

# קצת על מינהל סחר חוץ, משרד הכלכלה והתעשייה

מינהל סחר חוץ במשרד הכלכלה אמון על גיבוש ויישום מדיניות סחר החוץ של מדינת ישראל במטרה להגביר את כושר התחרות של התעשייה הישראלית בשווקים הבין-לאומיים.

## הנספחים הכלכליים-מסחריים - עומדים בראש

הנספחות הכלכלית-מסחרית של משרד הכלכלה הישראלי במדינת היעד. הנספחים אמונים על ניהול הנספחות הכלכלית-מסחרית ומהווים גורם המקשר בין פעילות משרד החוץ במדינת היעד (באמצעות השגרירות), פעילות הנספחות ומטה מינהל סחר חוץ במשרד הכלכלה בירושלים.

הנספחות הכלכלית-מסחרית הישראלית, הפועלת בשוק היעד ליצוא ושיתוף פעולה כלכלי, מהווה זרוע דיפלומטית של מינהל סחר חוץ במשרד הכלכלה. הנספחות פועלת לפיתוח שותפויות אסטרטגיות בין ישראל למדינות היעד, עוסקת בקידום יחסים מסחריים בין חברות ישראליות לחברות מקומיות (בשוק היעד ליצוא) וכן פועלת מול גורמים נוספים בזירה הציבורית והממשלתית.

הנספחות הכלכלית-מסחרית של משרד הכלכלה והתעשייה ברחבי העולם עובדים בהתאם לתכנית העבודה של מטה מינהל סחר חוץ והנהלת משרד הכלכלה, בשיתוף עם משרד החוץ הישראלי ושחקנים ממשלתיים נוספים, ארגונים לא ממשלתיים וגופים פרטיים לפי הצורך. הכול במטרה לקדם ביעילות את מדיניות הסחר הבין-לאומית של מדינת ישראל בהתאם למדיניות משרד הכלכלה ומדיניות ממשלת ישראל.

קציני סחר - בכל נספחות פועלים כמה קציני סחר המהווים גשר בין חברות פרטיות / גופים ציבוריים / גורמי ממשלה בשוקי היעד לבין חברות ישראליות המעוניינות לייצא. הם

תחומי הפעילות העיקריים של המינהל כוללים פעולות לקידום הסחר והיצוא, ייזום ותחזוקה של הסכמי סחר לשיפור תנאי הסחר של ישראל, עידוד ומשיכת השקעות זרות ויצירה של שיתופי פעולה אסטרטגיים עם חברות זרות.

לצד הפעילות בישראל מינהל סחר חוץ מפעיל מערך נספחים כלכליים-מסחריים המהווים זרוע ביצועית-דיפלומטית של המשרד בשוקי חוץ ופועלים לקדם יצוא 'כחול לבן' ולהסדיר סוגיות רגולטוריות הנוגעות לפעילות היצואנים. בנוסף לכך, המינהל עוסק בשיפוי של הוצאות מכס החלות על יצואנים המייצאים את מרכולתם לאיחוד האירופי, ככל שיש הוצאות כאלו.

## המינהל מורכב מארבעה אגפים:

**1. אגף קידום יצוא:** האגף אחראי לקידום היצוא ותפעול הנציגויות בחו"ל. לשם כך הוא מחולק לשש מחלקות גאוגרפיות המתפעלים רשת נספחים כלכליים-מסחריים ברחבי העולם. הדסקים הגאוגרפיים מחולקים כך: אירופה (1 ו-2), אמריקה הלטינית, צפון אמריקה, אסיה פאסיפיק, הודו סין, אפריקה ומוזה"ת. המחלקות הגאוגרפיות מפעילות מערך של למעלה מ-40 נספחים כלכליים-מסחריים בפריסה עולמית, שתפקידם לסייע לתעשייה הישראלית בשוקי חוץ במגוון דרכים, כגון: ייזום פעילויות, ארגון משלחות, ארגון תערוכות ועריכת סמינרים מקצועיים, פתיחת דלתות בחברות ובגופי ממשל בשוקי היעד וכן סיוע בנושאי רגולציה ובנושאים אחרים.





**2. אגף כלי סיוע לתעשייה** מערך כלי סיוע לתעשייה מפעיל מגוון תכניות לחיזוק התעשייה הישראלית ולהגדלת אפשרויות התעסוקה. לשם כך, מפעיל המערך כלי סיוע שונים לייזום ולהעמקת הפעילות של התעשייה הישראלית בשווקים הבין-לאומיים.

◀ **תוכנית של"ב שער לשיווק בין-לאומי** התוכנית מעניקה סיוע לחברות בעלות היקף מכירות של למעלה מחצי מיליון ש"ח בארץ או שגייסו לפחות 2 מיליון ש"ח וטרם החלו לייצא או שהיקף היצוא שלהן עד \$250,000. במסגרת התוכנית ניתן סיוע למשך 24 חודשים באמצעות ליווי מקצועי של יועצים והשתתפות במימון של עד 50% מההוצאות השיווקיות, עד 200 אלף ש"ח מתוך של 400 אלף ש"ח לשוק אחד או שניים שהוגדרו בתוכנית העסקית.

◀ **תוכנית כסף חכם** התוכנית מעניקה סיוע דו-שנתי לחברות ישראליות שמייצאות מעל \$250,000 בשנה במטרה להשיג נידול משמעותי בהיקף המכירות של החברות המשתתפות בתוכנית לשוק יעד שמוגדר מראש על ידי החברה. במסגרת התוכנית ניתן לקבל ליווי מקצועי והשתתפות במימון הוצאות שיווקיות עד 50% מתקציב

מסייעים למשלחות סחר ישראליות המגיעות למדינת היעד או יוצאות לישראל, מתזמנים פגישות B2B אסטרטגיות באירועים הלאומיים והבין-לאומיים החשובים ביותר ונכונים לסייע ולתת ייעוץ מקצועי לחברות ישראליות ממוקדות המעוניינות לפעול בשוק היעד.

לצד המחלקות הגאוגרפיות פועלות גם מחלקת אירוח, קשרי חוץ, פרסום והסברה וכן המחלקה לתקציבי סחר חוץ ורישום היצוא.



כאשר העיקריים שבהם: ארגון הסחר העולמי (ה-WTO), והארגון לשיתוף פעולה ולפיתוח כלכלי (ה-OECD). כמו גם פעילות בתחום הסחר בשירותים, תקינה, ועוד. כל זאת תוך מגעים עם הממשלות המקומיות ושימוש בין היתר בנספחים המסחריים אותם מפעיל המינהל לסחר חוץ ברחבי העולם.

**4. אגף איכות השירות וניהול ידע:** האגף פועל לקידום שימור הידע בארגון ולשיפור של איכות השירות במינהל.

למידע נוסף על מנהל סחר חוץ:  
[economy.gov.il/about/units/pages/foreigntrade.aspx](http://economy.gov.il/about/units/pages/foreigntrade.aspx)

## עם הפעילויות העיקריות של אגף מדיניות סחר בשנים האחרונות ניתן למנות:



◀ שדרוג הסכם לאזור סחר חופשי עם קנדה.

◀ השלמת המו"מ עם פנמה.

◀ משא ומתן לשדרוג ההסכם החקלאי עם אפגניסטן.

◀ TiSAT – הסכם רב צדדי על סחר בשירותים.

◀ השתתפות וסיום המו"מ להסכם לליברליזציה בצידוק תקשורת ITA.

◀ כניסה לתוקף של 2 הסכמים להכרה הדדית בצידוק תקשורת - עם ארה"ב ועם קנדה.

◀ מו"מ על הסכם לאזור סחר חופשי עם אוקראינה, וייטנאם, קוריאה הדרומית, סין ואיחוד המכסים האיר-אסיאתי.

התוכנית המאושרת, כלומר עד 500 אלף ש"ח מתוכנית של 1 מיליון ש"ח. להודו, סין ויפן סכום ההוצאות המוכרות כפול ומשך התוכנית 3 שנים.

◀ **קרן הסיוע בפרויקטים ומכרים בין-לאומיים** מטרת הקרן לקדם השתתפות של חברות ישראליות במכרים בין-לאומיים ובפרויקטים פוטנציאליים בחו"ל. לאור הסיכון הקיים טרום הזכייה בפרויקט, ניתן במסגרת הקרן לקבל השתתפות במימון ההוצאות הכרוכות בביצוע עבודה של הוכחת היתכנות/ פיילוט או הגשת הצעה למכר בינ"ל בשיעור של עד 50% מהעלויות: הוכחת התכנות – עד 200 אלף ש"ח כאשר שווי הפרויקט הפוטנציאלי בין 0.5 מיליון \$ ל 1 מיליון \$ ועד 500 אלף ש"ח כאשר הפוטנציאל מעל 1 מיליון \$, הצעה למכר – עד 400 אלף ש"ח.

◀ **תוכנית מאגדי תשתית** התוכנית מעניקה סיוע לחברות ישראליות המתאגדות יחדיו לשם הקמת, תפעול ושיווק מתקן הדגמה מסחרי בשוק יעד. במסגרת התוכנית ניתן לקבל השתתפות בהוצאות הקמה, תפעול ושיווק עד 50% מתקציב התוכנית המאושרת ועד 10 מיליון ש"ח לאורך 3 שנות התוכנית.

**3. אגף מדיניות סחר והסכמים בינלאומיים:** האגף אחראי לקידום ותחזוקה של הסכמים בין-לאומיים ומחולק לארבע מחלקות:

- א.** המחלקה להסכמי סחר בילטרליים
- ב.** המחלקה להסכמי סחר מולטילטרליים – WTO (ארגון הסחר העולמי)
- ג.** מחלקת OECD (ארגון לשיתוף פעולה ולפיתוח כלכלי)
- ד.** המחלקה להקשרי סחר וסחר בענפי השירותים

האגף עוסק במכלול הנושאים הנוגעים למדיניות סחר החוץ של ישראל: ייזום הסכמי סחר חדשים, ניהול המו"מ לגביהם, ומעקב אחר יישומם. כמו כן, אחראי על איסוף מידע וניתוח רגולציה במדינות הסחר העיקריות תוך סיוע ליצואנים הנתקלים בחסמי סחר כלשהם, טיפול בשאלות רגולציה ופישוט סחר, השתתפות בארגונים בין-לאומיים,



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל סחר חוץ

# מפת הנספחויות



נציגות מקומית    ●    נספחות    ●





# הקדמה

◀ **שוק המכשור הרפואי** העולמי מוערך בכ־308 מיליארד דולר, ועל פי הצפי הוא עתיד לצמוח עד שנת 2017 להיקף של כ־435 מיליארד דולר. מדובר באחד התחומים המשתנים והצומחים ביותר בשנים האחרונות. יצוא של ענף מדעי החיים נמצא בעלייה מתמדת. החברות הישראליות, אשר ידועות בעולם כשחקניות מרכזיות בשוק המכשור הרפואי, מספקות מענה טכנולוגי לאתגרים שניצבים בפני מערכות הבריאות העולמיות, והן מובילות את עולם הרפואה במעבר מטופלים מבתי חולים לטיפול ורפואה קהילתית וביתית, באבחון מוקדם ורפואה מונעת, ביישום מערכות מחשוב לטיפול במחלות כרוניות ולמתן שירותי בריאות באזורים מרוחקים.

תעשיית מדעי החיים בישראל מונה כ־1,200 חברות, מהן 62% בתחום המכשור הרפואי, 24% בתחום הביופארמה, 7% בתחום המחשוב הרפואי וכ־7% נותני שירות. החברות הישראליות מייצאות ציוד אבחון וניטור, ציוד אמבולטורי ורפואה ביתית, ציוד מחקר ומעבדות, ציוד למצבי חירום ושיקום, מערכות מחשוב להתייעלות בתי חולים ומחשוב תיקים רפואיים.

היקף היצוא של ציוד ומכשור רפואי מישראל בשנת 2014 הסתכם בכ־2 מיליארד דולר, גידול של כ־10% בהשוואה לשנת 2013. ערך היצוא של מכשירים חשמליים לאבחון היווה כ־26% מסך ערך היצוא של ציוד ומכשור רפואי בשנת 2014, והוא עמד על למעלה מחצי מיליארד דולר. ערך היצוא של ציוד ומכשור רפואי לארצות הברית היווה כ־34% מסך ערך היצוא בשנת 2014, והוא עמד על כ־700 מיליון דולר.



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל סחר חוץ

## מינהל סחר חוץ, משרד הכלכלה והתעשייה

## מאפיינים ומגמות בתחום היצוא של מכשור רפואי

- ▶ תוחלת החיים נמצאת במגמת עלייה, והיא באה לידי ביטוי בגידול של כ-14% בשיעור הקשישים במדינות ה-OECD בשנת 2011 בהשוואה לשנת 2000.
- ▶ בחינת רווחיותן של שלוש חברות בין-לאומיות מובילות המפתחות ומשווקות ציוד ומכשור רפואי מעלה כי שיעור הרווח הגולמי הממוצע בשנת 2014 נאמד בכ-64%, שיעור הרווח התפעולי הממוצע עמד על כ-23% ושיעור הרווח הנקי הממוצע נאמד בכ-18%.
- ▶ בחינה של מזד הסיכון העסקי של חברות מובילות בענף ציוד ומכשור רפואי מראה כי בשנת 2014 רמת הסיכון של החברות בענף הייתה נמוכה ממזד הסיכון העסקי בכלל המשק ונאמדה ב-5.14.
- ▶ מוסר התשלומים הממוצע בענף החברות המובילות בענף ציוד ומכשור רפואי טוב יותר ביחס למוסר התשלומים בכלל המשק. מספר ימי הפיגור בין ימי האשראי אשר ניתנו בהסכמה על ידי ספקי הענף לחברות הפועלות בו לבין מספר ימי התשלום בפועל עומד על יום בודד, בעוד בכלל המשק מספר ימי הפיגור עומד על כשבועה ימים.
- ▶ מינהל סחר חוץ במשרד הכלכלה אמון על גיבוש ויישום של מדיניות סחר החוץ של מדינת ישראל במטרה להגביר את כושר התחרות של התעשייה הישראלית בשווקים הבין-לאומיים.
- ▶ תחומי הפעילות העיקריים כוללים פעולות לקידום הסחר והיצוא, ייזום ותחזוקה של הסכמי סחר לשיפור תנאי הסחר של ישראל, עידוד ומשיכת השקעות זרות ויצירה של שיתופי פעולה אסטרטגיים עם חברות זרות.
- ▶ כמו כן המינהל עוסק בשיפוי של הוצאות המכס החלות על יצואנים המייצאים את מרכולתם לאיחוד האירופי, ככל שיש הוצאות כאלו.
- ▶ יחד עם הפעילות בישראל המינהל מפעיל מערך של נספחי כלכלה, אשר מהווים את הזרוע הביצועית של המשרד בשוקי חו"ל.
- ▶ המחלקות הגאוגרפיות במינהל סחר חוץ מפעילות מערך של למעלה מ-40 נספחויות כלכליות-מסחריות בפריסה עולמית. תפקידם של הנספחים לסייע לתעשייה הישראלית בשווקים בחו"ל במגוון דרכים: ייזום פעילויות, ארגון משלחות, ארגון תערוכות ועריכת סמינרים מקצועיים, פתיחת דלתות בחברות ובגופי ממשל בשוקי היעד וכן סיוע בנושאי רגולציה ובנושאים אחרים.



הנספח הכלכלי-מסחרי של ישראל בסידני, אוסטרליה, היא **הוא מר שי זריבץ**.

# רוצים לייצא לאוסטרליה? חשוב שתדעו את הדברים הבאים:

◀ ישנן למעלה מ-500 חברות ציוד רפואי הפועלות באוסטרליה. בהן 34 חברות ציוד רפואי הנסחרות בבורסה האוסטרלית (ASX). שווי השוק הכולל של חברות הציוד הרפואי הנסחרות הגיע ל-12.79 מיליארד דולר באוקטובר 2013.

◀ **שירותי הבריאות באוסטרליה** ניתנים על ידי מוסדות פרטיים ומוסדות ממשלתיים. Medicare, המנוהל על ידי הממשלה הפדרלית והוקם בשנת 1984, הוא גוף הממומן על ידי מערכת הבריאות הציבורית באוסטרליה. הוא מתקיים בצד מערכת בריאות פרטית. Medicare ממומן בחלקו על ידי היטל 2% Medicare, והיתרה ממומנת על ידי הממשלה כחלק מהתקציב הממשלתי. בנוסף ל-Medicare יש גם מנגנון הטבות לתרופות (Pharmaceutical Benefit Scheme - PBS) אשר ממומן על ידי הממשלה הפדרלית ומסבסד מגוון של תרופות מרשם.

◀ **המערכת הרגולטורית של אוסטרליה** מנוהלת על ידי (TGA - Therapeutic Goods Administration) ומשתמשת במערכת סיווג מבוססת סיכונים. משמעות הדבר היא כי מכשיר implantable, כגון דפיברילטור, נושא סיכון גבוה יותר למשתמש מפריט, כגון מסיכות פנים חד-פעמיות או בגדים של חדר ניתוח. המינהל הרגולטורי פועל באמצעות גישה רגולטורית שפותחה ומומלצת על ידי אוסטרליה, האיחוד האירופי, ארצות הברית, קנדה ויפן. TGA בוחן רשימה מוגדרת של יצרנים, לרבות כל היצרנים הנמצאים באוסטרליה, ולגבי יצרנים שאין להם נוכחות באוסטרליה הוא משתמש בצד שלישי מהימן המבוסס בחו"ל. כל המוצרים הרפואיים שבשימוש באוסטרליה חייבים לעמוד בדרישות TGA.

למידע נוסף: [www.tga.gov.au/medical-devices-ivds](http://www.tga.gov.au/medical-devices-ivds)

◀ **כל חברה ישראלית** המבקשת להיכנס לשוק המכשור הרפואי של אוסטרליה תצטרך להקים משרד מקומי או למצוא מפיץ אוסטרלי או נציג מקומי. רק חברות אוסטרליות יכולות לבקש אישור TGA. ישנן חברות רבות המייבאות

◀ ההוצאה על בריאות באוסטרליה נאמדה ב-161.6 מיליארד דולר בשנים 2014-2015, 4.4 מיליארד דולר (2.8%) יותר במונחים ריאליים מבשנים 2013-2014. ההוצאה הממשלתית על בריאות מהווה כ-67% מסך ההוצאות על בריאות, מעט פחות ממוצע ה-OECD העומד על 72%.

## תשעה תחומי העדיפות הלאומיים באוסטרליה בנושאי בריאות הם:

◀ בקרת סרטן

◀ לב וכלי דם

◀ מניעת תאונות

◀ בריאות נפשית

◀ סוכרת

◀ אסתמה

◀ דלקת פרקים ושרירי השלד

◀ השמנה

◀ דמנציה

מידע נוסף על כל אחד מהתחומים מופיע בלינקים האלה:

[www.aihw.gov.au/cancer/](http://www.aihw.gov.au/cancer/)

[www.aihw.gov.au/cardiovascular-disease/](http://www.aihw.gov.au/cardiovascular-disease/)

[www.aihw.gov.au/injury/](http://www.aihw.gov.au/injury/)

[www.aihw.gov.au/mental-health/](http://www.aihw.gov.au/mental-health/)

[www.aihw.gov.au/diabetes/](http://www.aihw.gov.au/diabetes/)

[www.aihw.gov.au/asthma/](http://www.aihw.gov.au/asthma/)

[www.aihw.gov.au/arthritis-and-musculoskeletal-conditions](http://www.aihw.gov.au/arthritis-and-musculoskeletal-conditions)

[www.aihw.gov.au/overweight-and-obesity/](http://www.aihw.gov.au/overweight-and-obesity/)

[www.aihw.gov.au/dementia/](http://www.aihw.gov.au/dementia/)





ומפיצות מכשירים רפואיים באוסטרליה. נשמח לקשר אתכם עם החברה המתאימה לכם!

#### ◀ **מרבית חברות הטכנולוגיה הרפואית**

**באוסטרליה** הן יבואנות (77%). המדינות העיקריות שמנהן החברות האוסטרליות מייבאות הן ארצות הברית, אירופה, סין ובריטניה.

#### ◀ **החברה הישראלית**, גיוון אימג'ינג, נכנסה בהצלחה

לשוק האוסטרלי בתחילת שנות האלפיים. היא הקימה משרד אוסטרלי וקיבלה תוך זמן קצר ביותר אישור לפעול ממנהל ה-TGA. החברה השקיעה מאמצים רבים כדי להיכנס לרשימת הטיפולים המכוסים על ידי ה-PBS, ומאמצים אלה הפכו את השימוש במוצר להליך זול וכדאי לצרכנים האוסטרלים. החברה הגדילה במהירות את היקף מכירותיה באוסטרליה, והשוק האוסטרלי הפך למעשה לשוק השני בגודלו של החברה והרווחי ביותר לגיוון אימג'ינג ברחבי העולם.

#### ◀ **מקורות היבוא העיקריים של אוסטרליה הם סין,**

ארצות הברית ויפן. הסחר בסחורות בין ישראל לאוסטרליה עמד על כמיליארד דולר (AUD) בשנים 2014-2015, והיבוא מישראל מסתכם בכ-790 מיליון דולר. תחומי היבוא העיקריים לפי ערך הם מינרלים, פנינים ואבני חן, ציוד טלקום וחלקים ודשנים. אוסטרליה היא יעד היצוא ה-23 בגודלו של ישראל ומהווה כ-1% מכלל היצוא שלה.

#### ◀ **הנספחות הכלכלית-מסחרית של ישראל**

**באוסטרליה**, שבסיסה בסידיני, מציעה לחברות ישראליות מגוון רחב של שירותי פיתוח עסקי לחיבור עם שותפים עסקיים באוסטרליה ובניו זילנד. הפעילות כוללת סמינרים עסקיים, משלחות, אירועי השקעה, סקירות שוק ותיאום פגישות עסקיות במטרה לקדם את הסחר ולהקל עליו, וכן לעודד השקעות ומחקר ופיתוח תעשייתי בין ישראל לאוסטרליה. אנו מסייעים לחברות למצוא מפיצים מקומיים, שותפים, נציגים ומבצעים כל זאת במסירות וללא תשלום.

## פעילויות עיקריות בתחום הציוד הרפואי לשנת 2018



◀ **תיאום פגישות עבור מפיצים**  
אוסטרליים במסגרת תערוכת Medica

◀ **תיאום פגישות לחברות ישראליות**  
שנציגיהן מבקרים באוסטרליה

### לקבלת מידע נוסף ורשימה של גופים רלוונטיים לתחום הציוד הרפואי וסקירות שוק היכנסו לאתר:

[www.tga.gov.au/medical-device-industry-associations](http://www.tga.gov.au/medical-device-industry-associations)

### קצינת הסחר האחראית לתחום הציוד הרפואי בנספחות היא גב' לואיז מאו.

**Ms. Louise Mao**

**E-mail:** [Sydney@israeltrade.gov.il](mailto:Sydney@israeltrade.gov.il)

**Tel:** +61 2 9388 0382





הנספחת הכלכלית-מסחרית של ישראל במילאנו, איטליה, היא **גב' נטלי גוטמן-חן**.

# רוצים לייצא לאיטליה? חשוב שתדעו את הדברים הבאים:

לרישום נוסף במשרד הבריאות האיטלקי (לגבי מכשירים וגם תרופות). ברוב המקרים המפיץ האיטלקי יבצע רישום עבור השותף הישראלי.

חשוב למצוא את המפיץ הנכון, בין שהוא גדול או קטן. חשובות המומחיות ויכולת ההצגה שלו למשתמש הקצה (בית חולים, מעבדה, מרפאת המרכז ועוד).

המפיצים צריכים להכיר את מלאכת הניהול של המכרים בתחום בריאות הציבור, להיות רשומים ברשימת הספקים ולעבוד עם בתי החולים והמרפאות הפרטיות.

המפיץ אמור להבין אם הטכנולוגיה הישראלית החדשה מאפשרת לרכוש טיפולים שיזכו להחזר ממערכת הבריאות הלאומית באיטליה. תינתן עדיפות למכשירים ולפתרונות כאלה על פני פתרונות של תשלום לחולים בלבד.

## פעילויות עיקריות בתחום הציוד הרפואי לשנת 2018



תיאום פגישות עם גורמים איטלקיים  
בתערוכת Medica

תיאום פגישות לחברות ישראליות בתערוכת  
Expodental Rimini באיטליה

שוק הציוד הרפואי האיטלקי, לרבות דנטל ואופטיקה, הוערך בשנת 2014 בכ־9.2 מיליארד דולר (מתוכם כ־6.2 מיליארד דולר יבוא), והוא נחשב לרביעי בגודלו באירופה. מדינות עיקריות שממן מיובא ציוד רפואי לאיטליה: הולנד, גרמניה, בלגיה וצרפת.

ההוצאה הציבורית על בריאות מהווה 9.4% מהתמ"ג האיטלקי, כ־3,323 דולר לנפש.

כ־75% ממכירות הציוד הרפואי הן לבתי החולים וכ־25% לשוק הפרטי. מצבה הכלכלי של איטליה בשנים האחרונות והקיצוצים הנדרשים בהוצאה הציבורית יוצרים דרישה למוצרים ולציוד אפקטיבי במחירים נמוכים.

לפי נתוני הנציבות האירופית יש צורך להחליף ולחדש כ־25% מציוד הדיאגנוסטיקה ברחבי איטליה.

בשנים האחרונות הושקעו מעל 13 מיליארד בחידוש ציוד רפואי באיטליה, ומחוז לומברדיה מוביל בהשקעות ביחס ליתר המחוזות, אחריו מחוז לאציו (שבו ממוקמת רומא) ומחוזות אמיליה רומאנה, קמפניה וונטו. עדיין יש ציוד בעיקר בתחום הרדיולוגיה ודיאגנוסטיקה שיש צורך לחדש ולהחליף. לשם כך נדרשת השקעה נוספת של 1.1 מיליארד אירו. גם כאן עיקר ההשקעה הנדרשת היא במחוזות לומברדיה ולאציו.

לפי הערכה ב־2018 ההשקעות הנדרשות בציוד רובטי ואוטומטי באיטליה יגיעו ליותר מ־13 מיליארד דולר.

לפי מחקרים עדכניים 90% מהאיטלקים נעזרים ברשת לקבלת מידע על אבחון מצבם הבריאותי. 34% מהאיטלקים סומכים על רופא המשפחה שלהם.

מערכת הבריאות באיטליה מנוהלת ברמה אזורית. מפיץ יכול להיות ממוקד בכמה אזורים ולא בכל הארץ.

במקרים מסוימים, לאחר קבלת אישור CE, החברה נדרשת



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל סחר חוץ



קצינת הסחר האחראית לתחום הציוד הרפואי  
בנספחות היא גב' ג'יאובנה בוס'י

**Ms. Giovanna Bossi**

[milan@israeltrade.gov.il](mailto:milan@israeltrade.gov.il)

**Tel:** +39 02 7601 5545

**Fax:** +39 02 7601 4145

**E-mail:** [milano@israeltrade.gov.il](mailto:milano@israeltrade.gov.il)

**Blog:** [www.itrade.gov.il/italy](http://www.itrade.gov.il/italy)



בארצות הברית חמישה משרדים שמטפלים באוגרפית בכלל השוק האמריקאי: ניו יורק, וושינגטון, שיקגו וסן פרנסיסקו. הנספחות בווינגטון אמונה על יחסי הסחר בין ישראל לארצות הברית. הנספחים הכלכליים-מסחריים בארצות הברית: ניו יורק והחוף המזרחי – **מר ינון אלרועי**; וושינגטון, וירג'יניה ומרילנד – **הגב' יפעת אלון-פרל**; שיקגו והמערב התיכון – **מר גיא כהן**; סן פרנסיסקו ומערב ארצות הברית – **מר גילי עובדיה**, ויוסטון וטקסס – **מר שי לובשיס**

## רוצים לייצא לארצות הברית? חשוב שתדעו את הדברים הבאים:

- ◀ שוק המכשור הרפואי בארצות הברית הוא הגדול והחדשני ביותר בעולם וצפוי להגיע לכ-133 מיליארד בשנת 2016. אחוז נכבד מחברות הציווד הרפואי המובילות בעולם הן אמריקאיות.
- ◀ בארצות הברית כ-400 בתי חולים אוניברסיטאיים ועוד כ-150 בתי ספר לרפואה, שמהווים גם הם חלק מרכזי מה-Eco System בתחום הציווד הרפואי הן כפרטנרים לפיתוח מוצרים והן לצורך ביצוע פיילוטס ורכש.
- ◀ כמה מגמות בולטות בשוק האמריקאי הן העלייה בקצב של הזדקנות האוכלוסייה וכניסתו לתוקף של חוק ביטוח הבריאות – The Affordable Care Act, שהכניס למעגל של מקבלי השירותים הרפואיים מיליוני אזרחים נוספים. בנוסף לכך, השוק נמצא בעיצומה של מהפכת התייעלות. הממשל העביר רגולציות נוקשות, שמחייבות את ספקי השירותים הרפואיים להכניס מערכות מחשוב לצורך התייעלות והקטנת ההוצאות הרפואיות. כמו כן הממשל החל להטיל קנסות על אשפוז חוזר של חולים על מנת להבטיח את איכות הטיפול הרפואי. הנחיות אלה הביאו לשינויים דרמטיים בשיטות העבודה של בתי
- ◀ החולים וכן הכניסו לשוק ספקי הבריאות בארצות הברית הרבה שחקנים חדשים, המשפיעים גם הם על הביקוש לטכנולוגיות.
- ◀ כיום רואים צורך גובר בשוק האמריקאי לפלטפורמות מחשוביות לניהול מידע על חולים ולניטור איכות טיפולים וכן לטכנולוגיות של רפואה מונעת ורפואה מרחוק: Digital Heath / Health IT.
- ◀ מגמות אלה מבטיחות את המשך הצמיחה והחדשנות בשוק ומסמנות את כיווני ההשקעה הנדרשים.
- ◀ יצוא של ציווד רפואי לארצות הברית מחייב עמידה בכללים של רשות המכס והגבולות האמריקאית - Bureau of Customs and Border Protection. כל הציווד הרפואי שעתידי להיכנס לגבולות ארצות הברית, מחויב לעמוד ברגולציית ה-FDA, מינהל המזון והתרופות האמריקאי. ה-FDA אינו מכיר בציווד רפואי שאושר על ידי ארגונים או מדינות זרות. אי לכך חובה לקבל אישור FDA, אם החוק או התקנות דורשים זאת.

### וושינגטון

**Tel:** (+1.202) 364-5695

**E-mail:** washington@israeltrade.gov.il

### יוסטון

**Tel:** (+1.713) 599-0290

**E-mail:** houston@israeltrade.gov.il

### ניו יורק

**Tel:** (+1.646) 779-6860/78

**E-mail:** newyork@israeltrade.gov.il

### סן פרנסיסקו

**Tel:** (+1.415) 986-2701

**E-mail:** sanfrancisco@israeltrade.gov.il

### שיקגו

**Tel:** (+1.312) 332-2160

**E-mail:** chicago@israeltrade.gov.il

**Blog (English):** www.israel-trade.net/americas





## על מנת לייצא ציוד רפואי לארצות הברית יש לפעול לפי השלבים האלה:

1. רישום שנתי של מתקן רישום / חברה ב-FDA  
Submitting FDA form 2891 Initial Registration of Device Establishment.

2. רישום המכשיר הרפואי ב-FDA 2892  
Device Listing.

3. בחירת סוכן שיעבוד מול ה-FDA. אם הציוד מחייב Premark notification submission, יש להגיש טופס 510K (למידע נוסף על קטגוריות FDA U.S.):

Premark notification: Medical Device Requirements Inquiry Form-Importing into the U.S

הנספחות הכלכלית-מסחרית של משרד הכלכלה בושינגטון עוקבת אחר השינויים והדרישות מיצואנים לארצות הברית ככלל ומיצואני ציוד רפואי בפרט ומזמינה את החברות לפנות אליה בכל שאלה או בקשת סיוע בנושא זה.

לאחר קבלת אישור FDA החסם המשמעותי הבא הוא קבלת Medicare Reimbursement Code. קוד זה מאפשר תשלום עבור השירות / ציוד על ידי הגורם המבטח. בלעדיו הלקוח (בית חולים / חברה ביטוח / ספק ציוד רפואי) לא יקבל תשלום ולפיכך לא ירכוש את השירות / ציוד.

חברות שניגשות לשוק האמריקאי, יזכו לתשומת לב רבה יותר, אם הן כבר משווקות את מוצריהן בשוק הישראלי או שהוכיחו את יכולתן במסגרת פיילוט בשוק האמריקאי.

חברות ציוד רפואי אמריקאיות לרוב ממוקדות מאוד בפלח

אחד או בכמה פלחים, גם אם הן גדולות מאוד.

בהתאם, חברות אלו יהיו בררניות מאוד בנוגע לחברות וטכנולוגיות שירצו לבחון, וכמעט תמיד יחפשו פתרונות רלוונטיים רק לפלחים שבהם הן פועלות.

חברות אמריקאיות מובילות רואות בשוק הישראלי פוטנציאל להרחבת עסקיהן והקימו משרדי Scouting בארץ. בין החברות הבולטות ניתן למנות את Johnson and Johnson; Becton Dickenson; Stryker; Boston Scientific GE; Medtronic; Abbott ועוד.

מערך הנספחים בארצות הברית ישמח לעבוד איתכם על מנת לסייע לכם בחדירה לשוק האמריקאי, לחבר אתכם למשקיעים פוטנציאליים, לחברות ציוד רפואי, למפיצים, למומחים ועוד.

## פעילויות עיקריות בתחום הציוד הרפואי לשנת 2018



תיאום פגישות עם גורמים אמריקאים בתערוכת HIMSS

תיאום פגישות לחברות ישראליות בתערוכת Greater New York Dental





הנספח הכלכלי-מסחרי של ישראל בבריסל, בלגיה, וכן בלוקסמבורג ובאיחוד האירופי הוא **מר גל מור**.

# רוצים לייצא לבלגיה? חשוב שתדעו את הדברים הבאים:

◀ מכשירים רפואיים המשווקים בבלגיה נדרשים לשאת את סימון ה-CE האירופי לתאימות.

◀ החל מה-1 ביולי 2013 הדירקטיבה האירופית (EC/2004/18) בנושא רכש ציבורי ישימה בכל בתי החולים לגבי קנייה של תרופות וציוד רפואי. הדירקטיבה דורשת כי בנוגע למכרים מעל סף של 200,000 יורו יש לפרסם מכרז אירופי בנספח של העלון הרשמי של האיחוד האירופי (Official Journal of the European Union). רכש בטווח העלויות בין 85,000 יורו ובין 200,000 יורו מצריך מכרז בבלגיה ופרסום בעלון הרשמי.

◀ ההפצה של מכשירים רפואיים מוסדרת בחוק הבלגי. מפיצים של מכשירים רפואיים צריכים לייזע את הסוכנות הפדרלית למוצרי תרופות ובריאות. ראו באתר הסוכנות:

[www.faggafmps.be/en/human\\_use/health\\_products/medical\\_devices\\_accessories](http://www.faggafmps.be/en/human_use/health_products/medical_devices_accessories)

## פעילויות עיקריות בתחום הציוד הרפואי לשנת 2018



◀ השתתפות שנתית בתערוכת Medica. לנספחות יש גישה למערכת פרסום מכרים בתחום

◀ לנספחות יש ידע וניסיון בנושא חקיקת הציוד הרפואי ברמה האירופית המחייבת את היצואנים לשוק הבלגי

◀ בלגיה מייצרת פחות מ-10% מהציוד הרפואי שנצרך במדינה. עובדה זו מותירה את שוק הציוד הרפואי בבלגיה פתוח לתחרות גדולה המתחלקת כרגע בין ספקים מארצות הברית, גרמניה, צרפת ובריטניה.

◀ על פי הערכות, שווי השוק (ברמה הלאומית הבלגית) הוא כ-2.8 מיליארד דולר. במהלך חמש השנים האחרונות הסקטור הרפואי חווה צמיחה שנתי של כ-4% בממוצע.

◀ בלגיה היא נקודת התחלה יעילה לשיווק ציוד רפואי לשאר מדינות אירופה הודות למיקום הגאוגרפי שלה, לאפקטיביות של מערכת ביטוח הבריאות שלה ולפתיחות היחסית שלה בנוגע לנוהלי רכש.

◀ בלגיה היא מרכז הפצה לחברות רב-לאומיות רבות: מוצרים מיובאים לתוך בלגיה ומיוצאים למדינות אירופיות אחרות.

◀ כדי להיכנס לשוק הציוד הרפואי בבלגיה ספקים זרים צריכים להיות מודעים לדירקטיבות של האיחוד האירופי על אודות הרישום, השיווק ותקנות הבריאות והבטיחות הנדרשות ברחבי אירופה; כמו כן עליהם להכיר את החקיקה הספציפית בבלגיה. לכן מומלץ לעבוד עם מפיץ או שותף מקומי.



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל סחר חוץ

### פרטי הקשר של הנספחות המסחרית בבלגיה

**Tel:** (+32.2) 351-2838

**E-mail:** [brussels@israeltrade.gov.il](mailto:brussels@israeltrade.gov.il)

**Blog:** [itrade.gov.il/belgium-english/](http://itrade.gov.il/belgium-english/)



בברזיל פועלים שני נספחים כלכליים-מסחריים. בעיר סאו פאולו **מר צחי רייך** ובריו דה ז'ניירו **מר דניאל קולבר**. הנספחות האחראיות על סקטור מדעי החיים בברזיל כולה היא הנספחות בריו דה ז'ניירו.

# רוצים לייצא לברזיל? חשוב שתדעו את הדברים הבאים:

◀ שיתוף פעולה עסקי עם חברות בברזיל יכול להתבסס על תוכנית שיתוף הפעולה בתחום המו"פ הנקראת / Brazil – Israel: R&D Cooperation Program  
[www.matimop.org.il/brazil.html](http://www.matimop.org.il/brazil.html)

◀ התרבות העסקית הברזילאית נסמכת במידה רבה על קשרים אישיים חזקים. המשא ומתן נוטה להתקדם אט אט ומתבסס על קשר אישי: יש להימנע מהפעלת לחץ על העמית הברזילאי. אם הקשר מתמשך והמשא ומתן מתקדם, חשוב להביא בחשבון כי נוכחות בשיבות המתקיימות בברזיל עשויה להיות הכרחית ונדרשת.

◀ ברזיל היא המדינה החמישית בגודלה בעולם. היא נחלקת ל-26 מדינות, ויש לה ממדים של יבשת ואוכלוסייה המונה כ-200 מיליון נפש. זו אינה 'עוד מדינה' באמריקה הלטינית.

◀ החל משנת 2010 יצואנים ישראלים נהנים מהסכם סחר חופשי עם מדינות ה-MERCOSUR וברזיל, ולפיכך זהו חלון הזדמנויות ייחודי לישראל כמדינה היחידה מחוץ לאמריקה הלטינית הזוכה לגישה מועדפת לשוק הברזילאי. עד ה-1 בינואר 2019 יהיו כמעט כל המוצרים המיוצאים מישראל לברזיל פטורים לחלוטין ממסי יבוא.

למידע נוסף: [www.moital.gov.il/MERCOSUR](http://www.moital.gov.il/MERCOSUR).

◀ ברזיל היא יבואנית גדולה של מכשור רפואי: ב-2013 הסתכם יבוא המכשור הרפואי ב-4.9 מיליארד דולר.

◀ סוכנות הבריאות הלאומית - ANVISA - מחוברת למשרד הבריאות הברזילאי ואחראית להליכי בקרה ופיקוח על תרופות, ציוד רפואי ומכשירים ועל מוצרים אחרים.

◀ יש לרשום את כל המכשירים הרפואיים בברזיל ב-ANVISA או לכל הפחות לדווח לה עליהם, בהתאם לרמת הסיכון - I, II, III, IV - שגם היא נקבעת על ידי ה-ANVISA.

◀ תהליך זה חייב להיעשות על ידי גורם מקומי, ולכן הקמת שותפות עם חברה מקומית או פתיחת סניף מקומי או שלוחה מקומית הן בגדר חובה.

◀ אישור ה-FDA או אישורים מסוכנויות בריאות אחרות אינם מקלים על התהליך של קבלת אישור מה-ANVISA, ועל כל פנים אינם פוטרים חברה מתהליך האישור והרישום בברזיל. מורכבות הרגולציה היא אחד האתגרים הגדולים ביותר בברזיל.

## פעילויות עיקריות בתחום הציוד הרפואי לשנת 2018



◀ השתתפות בתערוכת Medica מדי שנה והשתתפות בתערוכת Hospitalar בסאו פאולו

◀ תיאום פגישות עם גורמים מברזיל בתערוכת HIMSS





משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל סחר חוץ



קצינת הסחר האחראית לתחום הציוד הרפואי  
בנספחות היא גב' תמיס פוליטי

**Ms. Tamires Poleti**

**Tel:** (+55.21) 3259-9148/58

**E-mail:** [rio@israeltrade.gov.il](mailto:rio@israeltrade.gov.il)

**Blog:** [www.israel-trade.net/americas](http://www.israel-trade.net/americas)





הנספח הכלכלי-מסחרי של ישראל בלונדון, בריטניה, ובדבלין, אירלנד, הוא **מר נתן צרור**.

# רוצים לייצא לבריטניה ולאירלנד? חשוב שתדעו את הדברים הבאים:

## פעילויות עיקריות בתחום הציוד הרפואי לשנת 2018



- ◀ הנספחות מעמיקה ומרחיבה את הקשרים עם מערך שירותי הבריאות הלאומיים של בריטניה (NHS) על מנת להגדיל חשיפת חברות של תעשיית הציוד הרפואי הישראלית בבריטניה
- ◀ השתתפות שנתיית בתערוכת Medica ותיאום פגישות לחברות הישראליות המשתתפות בתערוכה
- ◀ מאמץ חשיפה דומה מתקיים מול מקבלי החלטות באירלנד

◀ בריטניה היא המדינה השלישית בגודלה באירופה. אוכלוסייתה מונה למעלה מ-65 מיליון איש.

◀ בריטניה היא שותפת הסחר השנייה בגודלה של ישראל, ובשנת 2016 הסחר הבילטרלי עמד על יותר מ-6 מיליארד דולר.

◀ מערכת הבריאות הציבורית הבריטית (NHS) היא המעסיק החמישי בגודלו בעולם ובו למעלה מ-1.6 מיליון עובדים.

◀ חברת טבע מייצאת כ-80% מהיצוא של מוצרי Pharmaceutical לבריטניה.

◀ לחברה ישראלית שמעוניינת לייצא לבריטניה חשוב מאוד שלמוצריה יהיה סימון CE, שכן זהו תנאי ראשוני לכניסה לשוק המקומי.

◀ חשוב להקפיד להגיע לפגישה בזמן.

◀ קבלת החלטות בבריטניה איטית יותר מבישראל ובארצות הברית. הפעלת לחץ לקבלת תשובה עלולה להוביל לתגובה שלילית.

◀ הבריטים עדינים מאוד, אבל אפיון זה יכול להיות מטעה. גורם מקומי שמגלה עניין בפגישה לא בהכרח ימשיך קשר בשלב מאוחר יותר.

◀ חשוב לגלות התחשבות ולשדר אדיבות: יש להשתמש במילות נימוס כמו "תודה", "בבקשה" וכדומה.

◀ יש לוודא שהמצגות והפרסומים המוצגים לשותפים העסקיים הפוטנציאליים כתובים באנגלית טובה ללא שגיאות כתיב או דקדוק.

◀ חשוב לשלוח מכתב תודה בעקבות הפגישה.



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל סחר חוץ



**קצין הסחר האחראי לתחום הציוד הרפואי בנספחות הוא מר מתן ליבנה**

**Mr. Matan Livne**

**Tel:** +44 (0)20 7957 9525

**Email:** london@israeltrade.gov.il

**Blog (Hebrew):** [israel-trade.net/blog/author/nathants](https://israel-trade.net/blog/author/nathants)

**Blog (English):** [itrade.gov.il/uk/news/](https://itrade.gov.il/uk/news/)



למשד הכלכלה שתי נספחויות מסחריות בגרמניה: בברלין ובמינכן. הנספח הכלכלי-מסחרי של ישראל בברלין הוא **מר דורון אברהמי**, והנספחת הכלכלית-מסחרית של ישראל במינכן (גרמניה) ובווינה (אוסטריה) היא **גבי יפעת ענבר**.

# רוצים לייצא לגרמניה או אוסטריה? חשוב שתדעו את הדברים הבאים:

## פעילויות עיקריות בתחום הציוד הרפואי לשנת 2018



◀ השתתפות שנתי בתערוכת Medica ותיאום פגישות B2B במסגרתה בין חברות ישראליות לגרמניות

◀ תיאום משלחות יוצאות של חברות ישראליות בתחומי ההזדקנות ודנטל

◀ תיאום השתתפות של חברות ישראליות בכנס העסקי של בית החולים הגדול באירופה

◀ גרמניה ואוסטריה הן מדינות מתקדמות מאוד בתחום הרפואי בכל הנוגע לשיחות, לאיכות המוצרים וכמובן גם למחקר הקליני והמו"פ.

◀ על המוצר לקבל אישור CE, וכדי לקבלו יש לעמוד בדרישות הרגולטוריות של השוק האירופי המשותף המבוססות על דירקטיבות ותקנים.

◀ מוצר העומד בכל הדרישות של הדירקטיבות והתקנים החלים עליו מסומן ב-CE MARK ויכול להיכנס ולנוע חופשי בכל מדינות שוק המשותף.

◀ כאשר מייצאים לגרמניה, כדאי להתחיל באמצעות מפיץ. מפיץ טוב מכיר ומבין את הדינמיקה בשוק וכיצד הוא צפוי להגיב. עם זאת, העבודה עם מפיץ כרוכה בהשתתפות בהוצאות השיווק.

◀ בדיקת נאותות מומלצת, והיא תאפשר לכם לבדוק את הרקע של המפיץ ואם הוא טוב ואמין.

◀ קובעים פגישה? נדרשים לעדכן בדוא"ל? בחברות גרמניות ואוסטריות מעריכים עמידה בלוחות זמנים.

◀ חברות גרמניות ואוסטריות רבות בתחום הרפואי, המייצרות בעצמן, מביעות עניין במיזמים משותפים או במחקר משותף. למשל, "Bavarian Research Alliance" ו-"BAVARIA – International Health Association".

◀ הנושא ה'חם' ביותר בשיח היחסים בין המדינות כיום הוא ה-"Bilateral Industrial R&D Agreement" בין הרפובליקה הפדרלית של גרמניה לישראל וה-"Bilateral Industrial R&D Agreement" בין אוסטריה לישראל.



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל סחר חוץ



קציני הסחר האחראים לתחום הציוד הרפואי בנספחויות  
מר רוברט פרייבה (ברלין), גב' ג'וליה ג'ארולימק (וינה)

**Mr. Robert Friebe**

[berlin@israeltrade.gov.il](mailto:berlin@israeltrade.gov.il)

**Ms. Julia Jarolimek**

**Tel:** +49.30.206.4490

**e-mail:** [vienna@israeltrade.gov.il](mailto:vienna@israeltrade.gov.il)

**Blog (German):** [itrade.gov.il/germany/Blog](http://itrade.gov.il/germany/Blog)

**Blog (Hebrew):** [israel-trade.net/europe/author/dorona/](http://israel-trade.net/europe/author/dorona/)





הנספח הכלכלי-מסחרי של ישראל ביוהנסבורג, דרום אפריקה, הוא **מר עמית לב**.

# רוצים לייצא לדרום אפריקה? חשוב שתדעו את הדברים הבאים:

- ◀ שוק המכשור הרפואי בדרום אפריקה הוערך ב־2013 ב־2.1 מיליארד דולר ארה"ב וצפוי לגדול בקצב שנתי של כ־8% עד שנת 2020 דרום אפריקה היא בין 30 הצרכניות הגדולות בעולם של מכשור רפואי.
- ◀ כ־90% מהמכשור הרפואי מקורו ביבוא כאשר רוב הייצור המקומי הוא של מוצרים בסיסיים כגון ריהוט רפואי ומתכלים.
- ◀ כיום רוב המכשור הרפואי פטור מפיקוח. אולם, הצעת חוק עומדת לשנות זאת, כך שיהיה צורך לבדוק את המכשור הרפואי על ידי גוף דמוי FDA, בעל הסמכות לאשר ציוד רפואי ותרופות. מכיוון שהליך רישום התרופות במדינה כיום הוא מורכב ביותר כדאי מאוד להזדח ולהתחיל לשווק ציוד רפואי במדינה קודם לכניסת החוק לתוקפו. מכשור שיימכר במדינה לפני כניסת החוק לתוקפו יהיה פטור מתהליך הרישום החדש.
- ◀ בדרום אפריקה שתי מערכות בריאות, ציבורית ופרטית. המערכת הפרטית הינה מתקדמת כמו בכל מדינה מערבית אולם רק כ־10 מיליון מתושבי דרום אפריקה נהנים משירותיה כמו גם מביטוח רפואי פרטי.
- ◀ על מנת למכור למערכת הפרטית יש צורך בקבל קוד NAPPi. רישום במערכת זו הינו תנאי לקבלת החזרים מחברות ביטוח בריאות אבל אינו מבטיח את ההכרה במוצר או בטיפול.
- ◀ קיימת הפרדה מוחלטת בין מבטחות הבריאות לבין בתי החולים הפרטיים ונותני השירותים האחרים.
- ◀ בתי החולים הפרטיים משמשים רק כאכסניה כאשר השירותים הניתנים בהם ניתנים בידי רופאים, מעבדות ומכונים פרטיים.
- ◀ קיימות מספר רשתות בתי חולים פרטיות כאשר לכל אחת עשרות בתי חולים במדינה בנוסף לבתי חולים נוספים במדינות השכנות, במזרח התיכון ובאירופה.
- ◀ בשביל לעבוד עם המערכת הציבורית רצוי שהמפיץ המקומי יהיה בעל דירוג אפליה מתקנת (BEE/BBBEE) רמה 1 או 2.
- ◀ מוסר התשלומים של המערכת הציבורית בעייתי ויש לתכנן קווי אשראי ארוכים.
- ◀ מפיצי הציוד הרפואי הדרום אפריקנים פועלים לעיתים קרובות גם במדינות השכנות כאשר הגדולים בהם שולטים בשווקים במדינות SADC וחלקם פועלים בכל רחבי אפריקה שמדרום לסהרה.
- ◀ איגוד הציוד הרפואי הדרום אפריקני מאגד כ־160 יצרנים ומפיצים של ציוד רפואי.
- ◀ קצב עשיית העסקים במדינה הינו איטי ממה שאתם רגילים אליו והפעלת לחץ וניסיון לקבל תשובות מהירות יגרום למתיחות מול השותף המקומי.
- ◀ התערוכה המרכזית באפריקה בתחום הציוד הרפואי הינה Africa Health והיא נערכת בתחילת יוני בקרבת יוהנסבורג.

## פעילויות עיקריות בתחום הציוד הרפואי לשנת 2018



- ◀ משלחת מִישראל לתערוכת Africa Health 2018
- ◀ מפגשים בתערוכת Medica בין החברות הישראליות המשתתפות לגופים המבקרים מדרום אפריקה



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל סחר חוץ



**פרטי קשר של הנספחות המסחרית בדרום אפריקה**

**Tel:** (+27.11) 7839-605

**E-mail:** johannesburg@israeltrade.gov.il



הנספח הכלכלי-מסחרי של ישראל בסיאול, דרום קוריאה, הוא **מר שי פיילר**.

# רוצים לייצא לדרום קוריאה? חשוב שתדעו את הדברים הבאים:

- ◀ קוריאה הייתה סגורה בפני זרים זמן רב, והיא מצויה כיום בהליך של היפתחות הדרגתית למערב. מספר הזרים בקוריאה אינו גדול, והשפעה מערבית באזורים מסוימים עדיין מעטה. יש הבדל ניכר בין הדורות בקוריאה - במיוחד בנוגע לתרבות ולעסקים. צעירים עד גיל 40 פתוחים יותר לשינויים, ואילו המבוגרים המחזיקים בעמדות מפתח שמרניים יותר.
- ◀ הקוריאנים מייחסים חשיבות רבה להופעה המסמלת מעמד. נהוג להשתחוות קלות בזמן אמירת שלום. בפגישה עסקית ראשונה נהוג גם להחליף כרטיסי ביקור תוך שימוש בשתי ידיים.
- ◀ חומר כתוב (PPT) הוא חובה. חברה קוריאנית תחליט אם לפגוש חברה ישראלית על סמך חומר כתוב.
- ◀ משא ומתן עם חברה קוריאנית דורש סובלנות. ברוב המקרים הפעלת לחץ עלולה לגרום נזק ולהביא לתוצאה הפוכה.
- ◀ הקוריאנים נוטים להתנהג במתינות ועושים מאמץ להימנע מהתנגחות. כעס או התפרצות נחשבים להתנהגות גסה בדרום קוריאה, ועל כל פנים עדיף לנסות לפתור סכסוך באמצעות פשרה והרבה חיוך.
- ◀ הקוריאנים נמנעים ממצבי מבוכה ופגיעה בכבוד ומשתמשים בצד ג כדי לעקוף מצב רגיש ופגיעה ישירה בצד השני.
- ◀ הקוריאנים אוהבים לפתח קשר אישי עם שותפים עסקיים לטווח ארוך. כדאי ומומלץ להשקיע בכך.
- ◀ תשובות של 'כן' ו'לא' אינן חד-משמעיות. משמעות YES יכולה להיות גם 'אני מבין אותך' או 'אנסה'. במקום תשובה שלילית - לא אחת תתקבל תשובה של "אני לא יכול" או פשוט התעלמות ואי-מענה.
- ◀ שפה - קוריאנים רבים דוברים אנגלית, אך יש להביא
- בחישובן שלא כולם שולטים בשפה. חשוב לדבר לאט, ברור ובשפה פשוטה.
- ◀ חשוב לסכם בסוף דיון את הנקודות שהועלו על מנת להבטיח שהובנו בצורה נכונה על ידי שני הצדדים.
- ◀ רוב המכשירים הרפואיים חייבים לקבל אישור KFDA דרך מפיץ או יועץ מקומיים שיבצעו רישום עבור החברה הישראלית.
- ◀ למכשירים מטכנולוגיות חדשניות או מכשירים ששייכים ל-class III/class IV, הליך הרישום צפוי להיות ארוך, ולכן חשוב מאוד לשתף פעולה עם מפיץ / יועץ מקומי בהגשת מסמכים.
- ◀ קוריאה היא המדינה השנייה בעושרה באסיה, והיא מציגה הזדמנויות עסקיות הולכות וגדלות לספקי מכשור רפואי ממדינות זרות. התוצר לנפש בקוריאה התקרבל ל-30 אלף דולר אמריקאי בשנת 2016, ורמת חיים זו מאפשרת לאוכלוסייתה לממן שירותי בריאות איכותיים.
- ◀ האוכלוסייה מזדקנת במהירות, ואזרחים ותיקים מעל גיל 65 מהווים 13.1 אחוזים מאוכלוסיית המדינה, המונה 51 מיליון נפש. יחד עם שיעור ילודה נמוך האוכלוסייה הוותיקה צפויה להגיע ל-32.3% מתוך 52 מיליון נפש בשנת 2030; על כן צפוי גידול בביקוש לשירותי בריאות.
- ◀ לקוריאה מערכת משוכללת להספקה של שירותי בריאות. מתקנים של שירותי הבריאות, כגון בתי חולים, מרפאות ובתי מרקחת, מצויים בשפע ופתוחים לנישה חופשית של ציבור. תוכנית הביטוח של שירותי הבריאות היא הפלטפורמה החשובה ביותר למימון של עסקי בריאות. ביטוח הבריאות הלאומי (NHI - National Health Insurance) הוא הביטוח הציבורי היחיד בקוריאה. הוא דורש מכל האזרחים המרוויחים משכורת להפריש אחוזי פרמיה מסוימים לביטוח ודורש גם מכל הספקים של שירותי הבריאות לקבל כיסוי של ה-NHI. ה-NHI מספק לכל האוכלוסייה כיסוי אוניברסלי





משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל סחר חוץ



## פעילויות עיקריות בתחום הציוד הרפואי לשנת 2018



- ◀ קביעת פגישות לחברות ישראליות  
המשתתפות בתערוכות HIMSS ו-CMEF
- ◀ הפקת חוברת בעברית על תהליך הרגולציה  
והרישוי של ציוד רפואי בקוריאה
- ◀ גיבוש הסכם סחר חופשי בין ישראל  
לקוריאה. עם החתימה יהנו חברות  
ישראליות מהקלות במכס

וגישה חופשית לכל הארגונים של שירותי הבריאות במחירים הנקבעים על ידי הממשלה. בשנת 2016 תקציב החזר ההוצאות של ה-NHI צפוי לעבור את ה-10 מיליארד דולר.

◀ קוריאה מדורגת במקום ה-11 בשוקי המכשור הרפואי בעולם, והיא השלישית בגודלה באסיה לבדה אחרי יפן וסין. שוק זה הוערך בכ-5.2 מיליארד דולר בשנת 2015. קצב הצמיחה מרשים אף הוא: ב-2015 רשם השוק הקוריאני צמיחה של 4.9% מעל לשנה שקדמה לה. השוק צפוי לגדול בקצב דומה במהלך השנים הבאות.

◀ במשך עשרות שנים המקור העיקרי לאספקת מכשור רפואי לקוריאה הוא יבוא, והוא מהווה כ-60% מנתח השוק. בשנת 2015 קוריאה ייבאה מכשירים רפואיים בשווי של כ-2.9 מיליארד דולר, המהווים 63.3% מכלל השוק המקומי לשנה זו. הספקית הגדולה ביותר של מכשור רפואי לקוריאה היא, מאז ומעולם, ארצות הברית. ארצות הברית, גרמניה, יפן וסין הן המדינות המובילות באספקת מכשור רפואי לקוריאה.

◀ כלכלת המדינה מרוכזת ברובה הגדול בערים הגדולות, ולפיכך שוק המכשור הרפואי מרוכז באופן דומה בחמש הערים הגדולות: סיאול, בוסאן, טאגו, גיאונגג'ו וטאנג'ו. אזורי סיאול וקיונג'י (הקרויים 'אזור סיאול רבתי') מייצגים כ-60% משוק יבוא המכשור הרפואי הטכנולוגי המתוחכם. מודל ההפצה האופייני של מכשירים מיובאים הוא תמהיל של מכירה ישירה ובלתי ישירה על ידי יבואנים מקומיים או מפצים השותפים למפיצי משנה בערים אחרות, קטנות יותר.

קצינת הסחר האחראית לתחום הציוד הרפואי  
בנספחות היא גב' לילי קו

**Ms. Lily koo**

**Tel:** +82 2 723 6121

**E-mail:** korea@israeltrade.gov.il



הולנד



נספחויות כלכליות-מסחריות בעולם | הודו

למשרד הכלכלה הישראלי שלושה נספחים כלכליים-מסחריים בהודו: על צפון הודו ומזרחה וכן על מדינת סרילנקה הסמוכה אמון **מר ברק גרנות**, הנספח בניו דלהי. על אזור דרום הודו אמון **ד"ר שי מוזס**, הנספח בבנגלור, ועל מרכז הודו ומדינות המערב אמונה **גב' דנה נהרי**, הנספחת במומבאי. הנספחות האחראיות לסקטור הציד הרפואי היא הנספחות בבירת הודו, ניו דלהי.

## רוצים לייצא להודו? חשוב שתדעו את הדברים הבאים:

- ◀ שוק המכשור הרפואי בהודו מוסדר באמצעות תקנים ותקנות לרישום - 22 סוגי מכשירים רפואיים מופיעים ברשימת התקנים הנדרשת. אם המכשיר המיועד ליצוא מישראל מצוי ברשימה זו, הוא חייב להיות רשום ומאושר על ידי ה-CDSCO. מומלץ לבצע את הליך הרישום באמצעות סוכנות רישום עצמאית הבקיא בתקנות ובתקנים.
- ◀ חשוב מאוד להתקשר עם מפיץ מקומי חזק ובעל ניסיון רב, שמכיר את השוק על בוריו ואת האנשים החשובים בו, אך גם את האתגרים והדינמיקה בשוק וכיצד הוא צפוי להגיב לפתרון שאתם מציעים ולמחיר שבכוונתכם לדרוש.
- ◀ בדיקת נאותות ורקע על מפיצים פוטנציאליים למוצר או לשירות שלכם - מומלצת!
- ◀ חברות הודיות רבות צפויות להביע עניין במיזמים משותפים (JV) או במחקר משותף - זו הדרך לשוק המקומי!
- ◀ על ציוד רפואי מסוגים מסוימים אין מכסי יבוא. עם זאת, כמה מכשירים רפואיים מצילי חיים פטורים ממיסים אחרים. לא אחת שיעור המכס על מכשירים רפואיים מיובאים כמוצר מוגמר יהיה נמוך משיעור המס על ייצור אותם מכשירים רפואיים בהודו עצמה. לכן כדאי וחשוב לשכור שירותי ייעוץ של חברה המתמחה בתחום המס!
- ◀ הנספחות בדלהי בשיתוף עם המחלקה להסכמי סחר במינהל סחר חוץ שבמשרד הכלכלה הוציאה לאחרונה לאור מדריך רגולטורי ייעודי ליצואני ציוד רפואי. ניתן לפנות אלינו על מנת לקבל את המדריך בקובץ קשיח או בדוא"ל לפי בחירה.
- ◀ צוות הנספחות ישמח לעמוד לרשותכם ולסייע לכל חברה ישראלית לגלות את פוטנציאל הצמיחה שלה בשוק ההודי.

### פעילויות עיקריות בתחום הציוד הרפואי לשנת 2018

- ◀ השתתפות בתערוכות בינלאומיות, כגון Medica בגרמניה, CMEF בשנגחאי
- ◀ אירוח משלחות של חברות ישראליות בתחום הציוד הרפואי בהודו
- ◀ תיאום פגישות לרד שואו של חברות ישראליות בתחום הציוד הרפואי בהודו



**קצין הסחר האחראי לתחום הציוד הרפואי בנספחות**  
**הוא מר טג'ינדר סינג**

**Mr. Tejinder Singh**

**Tel:** (+91.11) 3041-4518

**E-mail:** delhi@israeltrade.gov.il

**Blog (English):** www.itrade.gov.il/India



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל סחר חוץ



הנספח הכלכלי-מסחרי של ישראל בהאג, הולנד ודנמרק,  
הוא **מר יוסי אקרמן**.

# רוצים לייצא להולנד? חשוב שתדעו את הדברים הבאים:

- ◀ חשוב להיות דייקנים. הקפדה על מסגרות זמן חשובה מאוד בדגש על זמני מענה ומשלוח. התחייבויות יש לקיים במהירות וחשוב להבטיח את המשכיות המשלוחים.
- ◀ ההולנדים לא מרבים לבלות זמן רב בהתרועעות לפני פגישה. לעיתים קרובות, מיד לאחר שהיכרות מתבצעת, ימשיכו הישר אל הנושאים העסקיים העומדים על הפרק.
- ◀ בהשוואה לאירופים אחרים, ההולנדים נוטים להיות ישירים ומספקים מענה ישר עם תשובות של "כן או לא".
- ◀ ההולנדים אוהבים עובדות קונקרטיות, סטטיסטיקה ונתונים אחרים. מצגת פשוטה וישירה תתקבל בברכה. מומלץ לעשות שימוש בראיות אמפיריות בכדי לשכנע אותם ביכולת המוצר או היתכנות הרעיונות אך כדאי להימנע מהערכות עצמיות והתפארויות כמו "אנחנו מספר 1!". בהולנד, להיות גדול זה לא בהכרח אומר להיות טוב. איכות זוכה לרוב בהערכה גבוהה יותר מכמות, אלא אם המחיר עולה משמעותית על האלטרנטיבה.
- ◀ תהליך קבלת ההחלטות בהולנד הוא איטי ומורכב יותר מהמקובל בצפון אמריקה. ברגע שתתקבל החלטה בכל הנוגע לדרך הפעולה בה יתבצע ההליך, אפשר לסמוך על הלקוח כי דברים יחלו לזוז מהר תוך שמירה על מחויבות חזקה להשגת המטרה המשותפת.
- ◀ התרבות העסקית ההולנדית – במגע ראשון, יש לבצע הצגה עצמית המלווה בלחיצת יד תוך שימוש בשם המלא שלך. פגישה שנייה אולי עדיין כרוכה בלחיצת יד, אבל אחר שהקשר הופך פורמלי, נוצרת דינאמיקה ידידותית ונינוחה יותר. יש להולנדים חוש הומור טוב וחיבה למשחקי מילים.

## פעילויות עיקריות בתחום הציוד הרפואי לשנת 2018



◀ תיאום פגישות לחברות ישראליות  
בתערוכת Medica

## קצינת הסחר האחראית לתחום הרפואי בנספחות היא מריט שרפנורת

**Ms. Marit Scharffenorth**

**Tel:** (+31.70) 3760-514

**E-mail:** Hague@israeltrade.gov.il

**Blog (Hebrew):** israel-trade.net/europe





הנספחת הכלכלית-מסחרית של ישראל בהונג קונג היא **גב' אסתר פרץ בורק**.

# רוצים לייצא להונג קונג? חשוב שתדעו את הדברים הבאים:

מרכזי הרפואה בהונג קונג, כולל 18 פרויקטים גדולים, 3 מרכזי בריאות קהילתיים, 5000 מיטות נוספות, 320 חדרי ניתוח נוספים, פיתוח והרחבה של 11 בתי חולים קיימים ובנייה של ב"ח כללי חדש. כדאי לעקוב דרכנו אחר עדכונים על פתיחת מכחים.

◀ הונג קונג היא עיר מודרנית מבחינת שירותי הרפואה בה ועלויות שירותי הרפואה הפרטית גבוהים מאד (שוק High End).

◀ להונג קונג אין רשות רגולטורית עצמאית והעיר מסתמכת על רישום אירופאי או אמריקאי. אם ברשותכם אישור CE או FDA אמריקאי, אין צורך לבצע ניסויים קליניים בהונג קונג אלא רישום בלבד.

## פעילויות עיקריות בתחום הציוד הרפואי לשנת 2018



◀ השתתפות שנתית בתערוכת Medica בגרמניה ובתערוכת CMEF בשנגחאי מדי שנה

◀ תיאום פגישות לרוד שואו חברות ישראליות בהונג קונג

◀ תיאום פגישות עם לקוחות, שותפים ומשקיעים מקומיים בהונג קונג

מידע נוסף ניתן למצוא באתר:  
[www.mdco.gov.hk/english/faq/faq.html](http://www.mdco.gov.hk/english/faq/faq.html)

◀ בשל הקלות היחסית לפעול בהונג קונג בתחום מדעי החיים, הונג קונג מהווה בסיס נוח לעבודה מול שווקי אסיה ושער כניסה לסין.

◀ כדאי לעבוד עם מפיץ מקומי – הוא חיוני על מנת ללמוד היטב את השוק ולהזניק את העסקים.

◀ חשוב להשקיע בפגישות ואינטראקציות בינאישיות, השימוש בדוא"ל מרחוק אינו מספיק לעשיית עסקים בהונג קונג.

◀ ישנה הערכה רבה הן בסקטור הציבורי והן בסקטור הפרטי ליכולות הישראליות בתחום הרפואי. השילוב בין ההערכה הגבוהה ליכולות הישראליות לבין ההון הרב המושקע בתחום, יוצר קרקע נוחה לפעילות בשוק. בגישה נכונה וסבלנית ניתן להצליח בגדול.

◀ החברות בהונג קונג פעילות הן בהכנסת טכנולוגיות חדשות וחדשניות לשוק והן בהשקעות בחברות טכנולוגיה בתחום מדעי חיים.

◀ במהלך 2016 הכריזה ממשלת הונג קונג על תוכנית פיתוח שירותי הרפואה לעשור הקרוב בתקציב של 25 מיליארד דולר אמריקאי. התוכנית נועדה להרחיב ולשדרג את



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל סחר חוץ



**קצינת הסחר האחראית לתחום ציוד רפואי בנספחות היא גב' וינקי לואי**

**Ms. Winkie Lui**

**Tel:** +85 2-28217509

**E-mail:** [Hongkong@israeltrade.gov.il](mailto:Hongkong@israeltrade.gov.il)

**Blog (English):** [www.itrade.gov.il/Hongkong](http://www.itrade.gov.il/Hongkong)

**Blog (Hebrew):** [israel-trade.net/asiapacific/hongkong](http://israel-trade.net/asiapacific/hongkong)



טייוואן



נספחויות כלכליות-מסחריות בעולם | טורקיה

הנספח הכלכלי-מסחרי של ישראל באיסטנבול, טורקיה, הוא **מר מוניר אנבאריה**.

# רוצים לייצא לטורקיה? חשוב שתדעו את הדברים הבאים:

- ◀ שוק המכשור הרפואי בטורקיה גדל בהדרגה ומדורג כגדול ביותר באזור המזרח התיכון ואפריקה. הגידול בהכנסות של משקי הבית, הדמוגרפיה המשתנה והנגישות המתרחבת לשירותי בריאות מובילים להרחבה של מתקני הבריאות ולגידול בהוצאה על בריאות ומהווים מנוע צמיחה למערכת הבריאות.
- ◀ על פי ה-BMI Espicom, שוק המכשור הרפואי הטורקי הגיע ליותר מ-2.2 מיליארד דולר ב-2012. שוק זה צפוי לגדול בשיעור של 8.5% עד שנת 2018, בין השאר עקב היבוא המתחזק.
- ◀ על מנת לשווק ציוד רפואי בטורקיה כדאי למצוא מפיץ או נציג בלעדי בשוק הטורקי. המשווקים צריכים להחזיק בבסיס שיווקי חזק המאפשר להם לשווק ולספק שירות לקניינים וללקוחות בכל רחבי טורקיה. כמעט בלתי אפשרי למכור לבתי חולים ללא ייצוג מקומי.
- ◀ חשוב לעקוב אחר מכרי ציוד רפואי ציבוריים ופרטיים ולהיות בקיאים בנושא משלוח מוצרים לטורקיה.
- ◀ ציוד רפואי המיוצא לטורקיה חייב לעמוד בתקנות המכס הטורקיות.
- ◀ מוצר המיוצא לטורקיה חייב ברישום. על נציג חברה זרה בטורקיה לרשום את המוצר בבנק המידע הלאומי הטורקי, המבצע מעקב אחר כל הציוד הרפואי המשווק בטורקיה. רישום זה מוסיף את המוצר לרשימה ה"חשובה והמאושרת של הסוכנות לביטחון סוציאלי".
- ◀ סקטור הבריאות הטורקי התרחב, והוא צפוי להמשיך לגדול עקב שינוי בהרכב האוכלוסייה, שכיחות גבוהה יותר של מחלות כרוניות, כיסוי ביטוח בריאות רחב יותר ורווחה כלכלית גוברת המובילה לעלייה בהוצאות בריאות. כמו כן עמודות גוברת לרמת שירות טובה מביאה לגידול משמעותי במספר בתי החולים הפרטיים.

## פעילויות עיקריות בתחום הציוד הרפואי לשנת 2018



◀ הבאת משלחת בתי חולים בתחום הדנטלי לישראל

◀ תיאום פגישות לחברות ישראליות בתערוכת Medica

### קצינת הסחר האחראית לתחום הציוד הרפואי בנספחות היא גב' אסטלה ברוקס

**Ms. Estella Barokas:**

**Tel:** +90 212 317 65 47

**E-mail:** istanbul@israeltrade.gov.il

**Blog:** www.israel-trade.net/europe





הנספח הכלכלי-מסחרי של ישראל בטייפה, טיוואן,  
הוא **מר רן יחזקאל**.

# רוצים לייצא לטייוואן? חשוב שתדעו את הדברים הבאים:

◀ הליך של הוצאת רישיון מה-TFDA צפוי להיות מהיר יותר, אם יש בידכם אישור מה-CE ומה-FDA, אך עדיין תידרשו להליך ביורוקרטי מקומי. מפיץ מקומי מוצלח צפוי לסייע גם בפתרון בעיות מסוג זה.

◀ רוב מפיצי הציוד הרפואי בטייוואן קטנים ובינוניים אך מנסים מאוד ומחברים לערוצי מכירות לאורך שנים.

◀ המפיצים הגדולים בטייוואן פעילים בדרך כלל גם בסין, ומצב זה יכול לאפשר לחברות ישראליות גישה טובה יותר לעבודה עם השוק הטייוואני ופתח במסגרת מאמצי החדירה לשוק הסיני.

## פעילויות עיקריות בתחום הציוד הרפואי לשנת 2018



◀ השתתפות בתערוכת Medica

◀ סיוע לחברות בקידום אסטרטגיית החדירה לשוק הטייוואני

◀ הבאת משלחת של מנהלי בתי חולים לישראל

◀ מומלץ להתייעץ עם גורמי המקצוע בנספחות הכלכלית-מסחרית של משרדנו לגבי מפיצים שונים.

◀ יצרנים בטייוואן מעוניינים במיזמים משותפים, וחלקם יכולים להוות גורם מסייע בהליך ההפצה או לגלות עניין בהרחבה או בשדרוג של מגוון המוצרים שלהם.

**קצינת הסחר האחראית לתחום הציוד הרפואי  
בנספחות היא גב' אלזה שייה**

**Ms. Elsa Hsieh**

**Tel:** (+886.2) 2757-7221/2

**Email:** taipei@israeltrade.gov.il

**Blog (Hebrew):** www.israel-trade.net/asiapacific



הנספחת הכלכלית-מסחרית של ישראל בטוקיו, יפן, היא **גבי נועה אשר**.

# רוצים לייצא ליפן? חשוב שתדעו את הדברים הבאים:

◀ לרוב המפיצים המקומיים אחראים לרישום המוצר. זמן תהליך ההרשמה תלוי ברמת הסיווג של המוצר עצמו Class 1-5. רישום ברמה 1 יכולה להימשך מכחצי שנה וארבע עד חמש שנים. ישנם תחומים מסוימים שבהם ניתנו הקלות מיוחדות בהליך האישור, כמו תאי הגז.

◀ לאחר קבלת אישור ה־PMDA יש לבצע תהליך של קבלת שיפוי ביטוחי.

◀ לכל אזור ביפן ניתן רישיון הפצה למפיץ מקומי, ועל כן יש לבקש מכל חברת הפצה את מפת הקשרים שלה עם המפיצים המקומיים העיקריים והרלוונטיים למוצר.

◀ יש להביא בחשבון כי ייתכן שתבקשו לבצע כמה התאמות לשוק היפני לאחר קבלת היתון חוזר מהלקוחות הפוטנציאליים ומהרגולטורים.

## פעילויות עיקריות בתחום הציוד הרפואי לשנת 2018



◀ רוד שואו חברות ישראליות ביפן בתחום הציוד הרפואי

◀ סמינר בישראל על תהליכי רגולציה ושיפוי ביפן

◀ תיאום פגישות לחברות ישראליות המשתתפות בתערוכת HIMSS

**קצין הסחר האחראי לתחום הציוד הרפואי בנספחות  
הוא מר קנג'י האיאו**

**Mr. Kenji Ayao**

**Tel:** (+81.3) 3264-0398

**Email:** tokyo@israeltrade.gov.il

◀ יפן היא הכלכלה השלישית בגודלה בעולם, וההזדמנויות לחברות הישראליות בה הן רבות ומגוונות. כמעט בכל אחד מהסקטורים טמונות אפשרויות רבות לשילוב חברות ישראליות. לאחרונה אנו עדים להתחממות היחסים בין ישראל ליפן שבאו לידי ביטוי בביקור ראש הממשלה ביפן, בביקור שר הכלכלה היפני בארץ, בביקור משלחות של חברות יפניות בישראל, בחתימה על הסכם המו"פ המשותף ועוד.

◀ שוק הפארמה והמדיקל ביפן הוא השני בגודלו בעולם. הממשל היפני פועל במרץ ל"התחדשות" של מערכת הבריאות.

◀ יפן הסובלת משיעור גידול שלילי באוכלוסייה. שיעור הילודה ביפן נמוך במיוחד. הוא נמצא בירידה מאז שנות השבעים ועומד על כ־1.4 ילדים בממוצע. תוחלת החיים ביפן גבוהה במיוחד (כ־84 שנים). ההוצאה הציבורית ביפן על בריאות מהווה כ־9.6% מהתמ"ג היפני (לפי נתוני 2014).

◀ הזדקנות האוכלוסייה היא אחד האתגרים העיקריים שאיתם הכלכלה היפנית מתמודדת, ולכן עולה הצורך בטכנולוגיות חדשניות בתחום הציוד הרפואי.

◀ PMDA-P  
(Pharmaceutical and medical devices) - authority

הנספח הכלכלי-מסחרי של ישראל במקסיקו סיטי הוא  
**מר אוריאל רביב.**

# רוצים לייצא למקסיקו? חשוב שתדעו את הדברים הבאים:

◀ שפה - מקסיקו הינה המדינה דוברת הספרדית הגדולה בעולם, עם אוכלוסייה של למעלה מ-120 מיליון איש, ויש חשיבות קריטית לכך שהחומרים השיווקיים והטכניים יהיו בספרדית (כך למשל כדאי להחזיק ב IFU בשפה המקומית)

◀ לישראל ומקסיקו הסכם אס"ח (אזור סחר חופשי) שנחתם בשנת 2000, משמעותו הדבר הינו שרוב המכשור הרפואי הנשלח מישראל למקסיקו ועומד בכללים פטור ממכס.

◀ לנספחות מאגר גדול של אנשי קשר בתחום וניסיון בתחום ואנו נשמח לסייע ביצירת הקשר ובליווי התהליך.

## פעילויות עיקריות בתחום הציוד הרפואי לשנת 2018



◀ השתתפות בתערוכת Medica

◀ המשך מיפוי האינטגרטורים והמפיצים במקסיקו

◀ תיאום פגישות לחברות ישראליות בתערוכת Expomed במקסיקו

## קצינת הסחר האחראית על תחום הציוד הרפואי בנספחות היא גב' דבורה בר ניסים

**Ms. Dvora Bar Nissim**

**Tel:** +52 55 5201-1533/11/12

**E-mail:** Mexico@israeltrade.gov.il

**Blog:** www.israel-trade.net/americas

◀ השוק המקסיקני לציוד רפואי הינו השני בגודלו באמריקה הלטינית. מקסיקו מייבאת ציוד רפואי בהיקף משמעותי וסך היבוא למדינה נאמד בכ-3.2 מיליארד דולר בשנה, בעיקר מארה"ב ואירופה.

◀ יבוא ציוד רפואי למקסיקו מחייב אישור ורישום המוצרים ב־COFEPRIS, ה־FDA המקסיקני, תהליך שעשוי להיות ארוך ומורכב עבור החברות הישראליות, לכן מומלץ להיעזר בסוכנויות מקומיות או מפיצים היוזעים לבצע רישום זה ב־COFEPRIS.

◀ חשוב לדעת שאת התהליך מול COFEPRIS יכולה לבצע אך ורק חברה מקסיקנית (סוכן, מפיץ, לקוח סופי), ובמידה והאישור ניתן, אותה חברה בלבד היא זו שמחזיקה באישור ורק היא רשאית למכור ולהפיץ את המוצר.

◀ במקסיקו קיים מחסור בטכנאי ציוד רפואי, כך שלחברה שתספק שירות after sale למכשור הרפואי יהיה יתרון, ניתן לעשות זאת גם באמצעות הסוכן או המפיץ

◀ במידה והמוצר משווק ונמכר בתי חולים אמריקאים, הדבר יכול להוות סימוכין וכלי שיווקי מאוד משמעותי מול לקוחות מקסיקנים.





בסין פועלות נספחויות כלכליות-מסחריות בארבע הנציגויות הישראליות במדינה: בבִּיג'ינג, בשנגחאי, בגואנג'ו ובצ'נגדו. בבִּיג'ינג **מר חיים מרטין** הוא הנספח הכלכלי-מסחרי המנהל את תחום מדעי החיים. בשנגחאי הנספחת הכלכלית-מסחרית היא **הגב' עינת לב**, בגואנג'ו הנספחת הכלכלית-מסחרית היא **הגב' שירלי קויפמן**, ובצ'נגדו הנספח הכלכלי-מסחרי הוא **מר יאיר אלבין**. מדעי החיים בסין הוא תחום אשר התפתח מאוד בשנים האחרונות וממשיך להתקדם בקצב מהיר. החברות הסיניות פועלות להכניס טכנולוגיות חדשות לשוק, והן מחפשות להשקיע בחברות טכנולוגיה בתחום מדעי החיים.

## רוצים לייצא לסין? חשוב שתדעו את הדברים הבאים:

וחשוב להשקיע במפגשים ובאינטראקציות בין-אישיות. שימו לב, כדאי להשקיע בשכירת מתורגמן איכותי לקראת פגישות עם שותפים סינים.

אתר האינטרנט של חברה סינית – מוצג לרוב בסינית, והוא אינו מלמד על מגוון היכולות, תחומי האחריות והצרכים.

חשוב לערוך רישום למכשירים רפואיים ב-CFDA (ה-FDA הסיני). כדאי לבצע את הרישום מוקדם ככל הניתן ולהיעזר בסוכנות רישום עצמאית. ניתן להיעזר בחוברת שיצאה מטעם משרד הכלכלה המתארת את תהליך הרישום של מוצרים רפואיים ב-CFDA.

מדעי החיים הפך להיות אחד התחומים ה'חמים' ביותר להשקעות בסין. חברות רבות בסין (גם אם אינן עוסקות בתחום) מחפשות להשקיע בטכנולוגיות בתחום מדעי החיים.

חברות רפואיות ענקיות, כמו למשל, Sinopharm, Haier ועוד, הן שותפות אידאליות, אך אינן נגישות.

חברות בינוניות הן אפשרות טובה, כי הן להוטות להרחיב את העסק, ולכן נגישות יותר. עם זאת, לעיתים כדאי לבצע את הרישום באופן עצמאי ורק לאחר מכן לאחד כוחות עם שותף סיני.

כדאי לעבוד עם מפיץ אזורי. הדבר חיוני על מנת ללמוד היטב את השוק ולהזניק את העסקים באופן חיובי. כדאי לשקול היטב ומראש לפני שנותנים בלעדיות בשוק הסיני למפיץ אחד, ובדרך כלל לא מומלץ לעשות כן.

לעיתים קרובות יצרנים סיניים מעוניינים ב-OEM או ב-JV - פארקי תעשייה רבים בסין מציעים תנאים טובים מאוד למשקיעים זרים או לחברות שרוצים להקים משרד מקומי או מפעל JV בסין. כדאי להתייעץ עם הנספחים הכלכליים-מסחריים בסין לפני שחותמים על הסכמים כאלו.

חשוב להשקיע בפגישות ובשיחות. אין די בשימוש בדוא"ל,

### פעילויות עיקריות בתחום הציוד הרפואי לשנת 2018



ביתן ישראלי בתערוכת CMEF השנתית בשנגחאי

משלחות לסין של חברות לציוד רפואי מתחום המחלות הכרוניות והתחום הדנטלי

משלחות לישראל של משקיעים וחברות סיניות המחפשות שותפים והשקעות בישראל



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל סחר חוץ



קצינות הסחר האחראיות לתחום הצידוד הרפואי הן:  
בבייג'ינג, גב' מייאו טיאנטיאן

בגואנגדו, גב' אריאל לי

**Ms. Ariel Li:**

**Tel:** +86 20 85130516-9

**E-Mail:** Guangzhou@israeltrade.gov.il

**Ms. Miao TianTian:**

**Tel:** +86 10 85320664

**E-mail:** Beijing@israeltrade.gov.il

בצ'נגדו, גב' קאתי טונג

בשנגחאי, גב' מנדי וואנג

**Ms. Kathy Tong:**

**Tel:** +86 28 68719520

**E-Mail:** Chengdu@israeltrade.gov.il

**Ms. Mandy Wang:**

**Tel:** +86 21 60102508

**E-mail:** Shanghai@israeltrade.gov.il

**Blog:** [www.israel-trade.net/china](http://www.israel-trade.net/china)



ספרד



נספחיות כלכליות-מסחריות בעולם | סינגפור

הנספח הכלכלי-מסחרי של ישראל בסינגפור היא **מר יואב סיידל**. הנספחות בסינגפור אמונה על קידום יצוא ושיתופי פעולה כלכליים בסינגפור, במלזיה ובאינדונזיה.

# רוצים לייצא לסינגפור? חשוב שתדעו את הדברים הבאים:

- ◀ כ־200 חברות פעילות בשוק הציוד הרפואי והביומד בסינגפור, וחברות אלו מגלגלות כ־26.5 ביליון דולר המהווים 4.4% מהתמ"ג.
- ◀ בסינגפור פועלים כ־30 מפעלי ייצור, והחברות המובילות בתחום מתמקדות במחקר בתחום מדעי החיים, שתלי לב וכלי דם, IVD, ציוד מתכלה לבתי חולים, טיפול עיניים, מכשירי שמיעה וכיוצא באלה.
- ◀ בסינגפור פעילים גם כ־26 מרכזי מו"פ ובהם למעלה מ־500 חוקרים ומהנדסים. לא פחות מ־29 חברות רב-לאומיות מחזיקות מטה אזורי בסינגפור, ובהן כל צמרת החברות המובילות בתחום ה-Medtech, כמו Covidien, GE, BD, אבוט, בוסטון סינטיפיק, מדטרוניק, J&J ועוד.
- ◀ שפת העסקים בסינגפור היא אנגלית. שפות רשמיות נוספות: סינית, מלאית, טמילית.
- ◀ חשוב להקפיד על דיוק בזמני הגעה לאירועים חברתיים ולפגישות עסקיות. התעכבתם? חשוב להתקשר ולעדכן!
- ◀ מקובל להחליף כרטיסי ביקור בפגישות היכרות. יש להחזיק את הכרטיס בשתי ידיים ולהציגו לנמען כששמכם פונה לכיוון השותף העסקי הפוטנציאלי. יש להציב את כרטיס הביקור שהתקבל מהשותף למפגש על השולחן מול עיניכם.
- ◀ סינגפורים נוטים לחתור לתכליתיות ולדבר עסקים' בפגישות.
- ◀ קשר אישי הוא עניין חשוב בעסקים. נדרשות לעיתים כמה שנים כדי לפתח קשרים עסקיים טובים, ולכן סבלנות היא מילת המפתח.
- ◀ הבטחתם לספק דיווח? עדכון? מוצר או סחורה? חשוב לעמוד בהבטחה במועד כמובטח.
- ◀ הסינגפורים נוטים להימנע ממתן תשובות שליליות ישירות. לרוב הם לא יענו "לא" כמענה לבקשה או שאלה. חשוב להתייחס לפגישות עסקיות בשלבים הראשוניים בהירות ובספקנות.
- ◀ הגמישות חשובה – חשוב לייצר מראש מרחב תמרון בדיונים ובמשא ומתן.

## פעילויות עיקריות בתחום הציוד הרפואי לשנת 2018



◀ תיאום פגישות לחברות הישראליות המשתתפות בתערוכת Medica

**Tel:** +65 6834 9220

**Email:** singapore@israeltrade.gov.il

**Blog:** <http://israel-trade.net/europe/>





משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל סחר חוץ

הנספחות הכלכלית-מסחרית של ישראל במדריד, ספרד היא **גב' ליאת שחם**.

# רוצים לייצא לספרד? חשוב שתדעו את הדברים הבאים:

◀ בשנים שלפני המשבר כ-70% מסך ההוצאה היה בקטגוריות המוצרים האורתופדיים, דיאגנוסטיקה ומוצרים מתכלים. בתסריט של התאוששות והשקעה מחודשת בסקטור- הצפי הוא שמוסדות ספרדים ישקיעו במודרניזציה של המערכות כולל טכנולוגיות חדשניות של e-health.

◀ מוצרים ישראליים נהנים משם טוב ואיכותי בשוק המקומי. יחד עם זאת כדאי לגלות סבלנות במו"מ על המפיצים והקניינים הספרדיים שנוטים לקבל החלטות בקצב איטי. רצוי למהל את המו"מ בספרדית ולא באנגלית, בעיקר באזורים מחוץ למדריד וברצלונה.

## פעילויות עיקריות בתחום הציוד הרפואי לשנת 2018



◀ תיאום פגישות לחברות הישראליות המשתתפות בתערוכת Medica

◀ תיאום ביקור של מפיי ציוד רפואי מספרד בתחום הדנטלי

◀ מערכת הבריאות המקומית בספרד היא ציבורית בחלקה הגדול, 73% מסך ההוצאה בסקטור מקורה במערכת הציבורית. האזורים של מדריד וקטלוניה מהווים כ-80% מסך השוק.

◀ השוק נשלט על ידי מספר מפיצים גדולים, דוגמת חברת PRIM, אולם משקלם של המפיצים הקטנים והבינוניים גדל באזורי הפריפריה, מחוץ למדריד וברצלונה.

◀ המשבר הכלכלי והגירעון הממשלתי התופח הביאו לקיפאון בשיעור ההוצאה הציבורית בסקטור הבריאות, ולירידה דרמטית של כ-15% בהיקף הרכש בין השנים 2010-2015. שנת 2016 מסתמנת כשנת מפנה, עם עליה קלה בהשקעה ברכש.

◀ לפי הערכות שונות בספרד, 1 מכל 3 פריטי ציוד רפואי בתחומי ההדמיה, קרדילולוגיה וה-IT בסקטור נחשב למיושן. עם הצמיחה המקווה בתקציבי הרכש יהיה צורך לבצע החלפות נרחבות של הציוד.

◀ היבוא של ציוד רפואי חייב בכל המקרים (למעט חריגים מעטים) בתו CE. היבוא צריך להתבצע על ידי יבואן שאושר על ידי רשויות הבריאות.

**קצין הסחר האחראי על תחום הציוד הרפואי בנספחות הוא מר יאקו ונטורה**

**Mr. Yako Ventura**

**Tel:** (+34) 91- 782-9520/9

**E-mail:** madrid@israeltrade.gov.il



ציילה



נספחויות כלכליות-מסחריות בעולם | פולין

הנספחת הכלכלית-מסחרית של ישראל בוורשה, פולין, היא **גב' שיר סלוצקי**.

# רוצים לייצא לפולין? חשוב שתדעו את הדברים הבאים:

◀ לאחר קבלת אישור CE החברה נדרשת לרישום נוסף במשרד הבריאות הפולני.

◀ 75% ממערכת הבריאות הפולנית היא ציבורית. תהליך הרכש מבוסס אפוא על מכרזים, ועלות המוצר היא שקובעת.

◀ בפגישה עם מפיץ פולני חשוב לא רק לדון בתנאי החוזה, אלא גם ללמוד ממנו על ההיכרות שלו עם השוק. חשוב לקיים תיאום ציפיות לגבי אחריות המפיץ לעומת ההשקעה שהוא מצפה לה מצד החברה הישראלית.

◀ 25% הנותרים במערכת הבריאות הפולנית נשלטים על ידי רשתות פרטיות, והגדולות בהן הן LUX MED ו-MEDICOVER, ולכן פריסה בכל אזור ה-CEE. רשתות אלו בדרך כלל מספקות ביטוחים משלימים ללקוחות פרטיים או עסקיים.

## פעילויות עיקריות בתחום הציוד הרפואי לשנת 2018



◀ השתתפות בתערוכת Medica ותיאום פגישות של משתתפים מפולין עם חברות ישראליות

◀ עיקר התקציבים לרכש הציבורי מגיעים ממקורות הקרן הלאומית לבריאות, ה-NFZ, שמקורותיה הם ממשלתיים וכן קרנות התמיכה של האיחוד האירופי. מימוש של כספי הקרנות לשנים 2014-2020 החל בקצב איטי, אך כעת כמה פרויקטים בתחום הבריאות והציוד הרפואי נמצאים בעיצומם ונהנים ממימון זה.

◀ מערכת הבריאות בפולין מנוהלת ברמה האזורית. מפיץ יהיה בדרך כלל ממוקד בכמה אזורים ולא בכל הארץ.

◀ קבלת החלטות היא איטית יותר מבישראל ואף ממדינות אחרות באירופה. ההיררכיה הארגונית ומאזן העבודה-פנאי השונה ממה שמוכר בישראל מאטים עוד יותר את זמני התגובה. אין טעם להפעיל לחץ, שכן צעד כזה רק ילחיץ את המשיב.

**קצינת הסחר האחראית לתחום הציוד הרפואי  
בנספחות היא גב' מוניקה סייק**

**Ms. Monika Siek**

**Tel:** (+22) 22 597 05 49

**E-mail:** warsaw@israeltrade.gov.il

הנספח הכלכלי-מסחרי של ישראל בסנטיאגו, צ'ילה,  
הוא **מר הדר שור**.

# רוצים לייצא לצ'ילה? חשוב שתדעו את הדברים הבאים:

הברית. איחור לפגישה או עיכוב בהחזרת תשובה אינם  
בהכרח מבטאים זלזול אלא חלק מקצב ההתנהלות המקומי.

שימוש בשפה הספרדית עדיף על אנגלית בתקשורת  
מקצועית.

התרבות העסקית בצ'ילה – במגע ראשון יש לעשות  
הצגה עצמית המלווה בלחיצת יד תוך שימוש בשם המלא  
שלכם. מפגש עם נשים לרוב ילווה בנשיקה על הלחי גם  
בפגישה ראשונה.

## פעילויות עיקריות בתחום הציוד הרפואי לשנת 2018



תיאום פגישות לחברות הישראליות  
המשתתפות בתערוכת Medica

מערכת הבריאות הציבורית בצ'ילה אינה מפותחת דיה,  
ומושקעים בה כספים ממשלתיים רבים על מנת לשדרג  
אותה לרמה טובה יותר. ההוצאה הממשלתית על שירותי  
רפואה גבוהה יחסית למדינות אחרות ביבשת, ועל כן  
מוקמים בה בתי חולים אזוריים, ויש צורך אקוטי בציוד  
מתקדם ובשירותי תכנון וידע. עם זאת, מערכת הרפואה  
הפרטית תחרותית מאוד ומציעה שירותים ברמה מערבית  
לחלוטין לרבות מוצרי קצה יוקרתיים ושירותים מתקדמים.

כניסה לשוק נעשית ללא רישוי מיוחד אלא מסתמכת  
על רישוי חיצוני של FDA או CE מלבד שלושה תחומים  
ספציפיים (כפפות ניתוח ובדיקה, מחטים, אמצעי מניעה)  
שבהם יש רישוי מקומי למוצרים.

במקרים מסוימים לאחר כניסה לשוק בעזרת אישור  
FDA או CE מומלץ כי החברה תיגש לרישום נוסף במשרד  
הבריאות המקומי (בנוגע למכשירים וגם לתרופות). ברוב  
המקרים המפיץ המקומי יבצע רישום עבור השותף  
הישראלי.

כדאי להתחיל באמצעות מפיץ. מפיץ טוב מכיר ומבין את  
הדינמיקה בשוק וכיצד השוק צפוי להגיב. בדיקת נאותות  
מומלצת, ותאפשר לכם לבדוק את הרקע של המפיץ, ואם  
הוא טוב ואמין.

חשוב למצוא את המפיץ הנכון: לא חשוב אם גדול או  
קטן. חשובה המומחיות שלו ויכולת ההצגה למשתמש  
הקצה (בית חולים, מעבדה, מרפאת, המרכז ועוד).

קבלת החלטות היא איטית יותר לעומת ישראל ובארצות

**קצין הסחר האחראי לתחום הציוד הרפואי בנספחות  
הוא מר חרארדו גאלאז.**

**Mr. Gerardo Galaz**

**Tel:** (+56) 2238-11981

**E-mail:** [santiago@Israeltreade.gov.il](mailto:santiago@Israeltreade.gov.il)





הנספח הכלכלי-מסחרי של ישראל בפריז, צרפת, הוא **מר ירון שרטר**.

# רוצים לייצא לצרפת? חשוב שתדעו את הדברים הבאים:

◀ מפיצים עצמאיים בדרך כלל מתמחים במגוון אחד של מוצרים.

◀ יצרני ציוד רפואי בצרפת מביעים לעתים עניין בהפצת מכשור רפואי (המיוצר ע"י אחרים) שיאיר באור חיובי יותר את מגוון המוצרים הקיים אשר באמתחתם. ככל שהחברה הצרפתית גדולה יותר, כך תפחת הסבירות של תרחיש זה, אלא אם שני הצדדים חותמים על הסכם OEM.

◀ שימוש בשפה הצרפתית עדיף על אנגלית בתקשורת מקצועית.

## פעילויות עיקריות בתחום הציוד הרפואי לשנת 2018



◀ תיאום פגישות לחברות הישראליות  
המשתתפות בתערוכת Medica

◀ תיאום ביקור של מפיץ ציוד רפואי מצרפת  
בתחום הדנטלי

◀ קיימים שפע של שחקנים בסקטור מדעי חיים - בהם בתי חולים ומרפאות המשתייכים לסקטור הפרטי והציבורי - שבאפשרותם לרכוש מכשירים רפואיים ישראלים באמצעות משרדי קנייה מרכזיים או באופן עצמאי. מפיצים עצמאיים / סוכנים יכולים להוות אף הם קהל יעד למכשירים רפואיים ישראלים.

◀ צרפת ייחודית בכך שרוב בתי החולים והמרפאות (פרטיות וציבוריות) פועלות באמצעות מספר מצומצם של מרכזי רכש לרכישת הציוד הרפואי שלהם.

◀ משרדי הרכש המרכזיים העיקריים לסקטור הציבורי הם GAM, UGAP, APHP. מרכז הרכש APHP, מכסה את סקטור בתי החולים הציבוריים במטרופולין פריז. UGAP ו-GAM מכסים את צרפת כולה.

◀ בתי חולים ומרפאות פרטיות גמישים יותר בכל הנוגע ליכולת לרכוש מכשירים רפואיים. הרכש עשוי להתבצע באמצעות משרד מרכזי (CACIC, CAHPP, Helpevia). אלו עשויים לבקש מוצר חדש לקטלוג של אחד ממשרדי רכש אלה אם מספיק מרפאות מוכנות לקנות ציוד רפואי מסוים וכן לקנות ציוד רפואי באופן עצמאי.

◀ קבוצות המרפאות הפרטיות הגדולות ביותר הן: ז'נרל דה סנטה, Védici, Capiro, Kapa, סנטה, Medi-Partenaires, רמזי סנטה, Vivalto, Vitalia.

◀ חסם כניסה גבוה לקטלוג משרדי הקנייה המרכזיים: הפעלת צוות מכירות ייעודי שיוכל לשווק ולקדם מוצרים למתמחים בכירים בבתי החולים הוא לעתים נדרש. ככל שהדבר נוגע למרכז הרכש החשוב ביותר (CAHPP), זה המצב. ניתן לייצר מערך של חברות ישראליות בהתאם לאזור הטיפול או סוג המכשיר הרפואי ולהראות לכידות מבצעית לקונים פוטנציאליים.



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל סחר חוץ



קצין הסחר האחראי לתחום הציוד הרפואי בנספחות  
הוא מר ג'אן גרנג'ייר

**Mr. Jean Grangier**

**Tel:** +33 1 40 76 54 60

**Email:** [paris@israeltrade.gov.il](mailto:paris@israeltrade.gov.il)

**Blog (Hebrew):** [israel-trade.net/europe](http://israel-trade.net/europe)

**Blog (French):** [itrade.gov.il/france](http://itrade.gov.il/france)



הנספח הכלכלי-מסחרי של ישראל בבוגוטה, קולומביה, הוא **מר ארז זינון**.

# רוצים לייצא לקולומביה? חשוב שתדעו את הדברים הבאים:

- קולומביה מייבאת ציוד רפואי בהיקף משמעותי של כ-1.4 מיליארד דולר בשנה בעיקר מארצות הברית, גרמניה, יפן וסין.
- ממשלת קולומביה מוציאה כ-50 מיליארד דולר בשנה על שירותי הרפואה לאזרחיה (בקולומביה נהוג ביטוח בריאות אוניברסלי) אשר מהווים 75% מכלל ההוצאות בקולומביה. 25% הנותרים הם ההוצאות של המגזר הפרטי על שירותי הרפואה.
- רמת הרפואה בקולומביה היא מהגבוהות באמריקה הלטינית; 85% מהרופאים עברו התמחות בתחומם ו-22% אף עשו תת-התמחות. 16 מ-40 בתי החולים הטובים ביותר באמריקה לטינית נמצאים בקולומביה, וארבעה מהם נמצאים בעשירייה הראשונה בכל היבשת.
- תיירות המרפא בקולומביה היא ענף משגשג שנמצא בעלייה מתמדת. כ-40,000 איש מצפון אמריקה וממרכז אמריקה וכן מהקאריביים מגיעים לקולומביה בכל שנה לקבל שירותי רפואה ומכניסים לאוצר המדינה כ-300 מיליון דולר בשנה (נתון זה אינו כולל את ענף האסתטיקה הרפואית המתקדם כאן).
- קולומביה חתמה על הסכם שלום עם ארגון הגרילה FARC לאחרונה. חלק מרכזי של ההסכם מחייב את הממשלה להתאים את רמת השירות הרפואי באזורים ששוחררו מידי הגרילה לשירותים הניתנים בשאר האזורים בקולומביה. לשם המחשה גודל השטחים המשוחררים שווה לשטחה של מדינת אוסטרליה.
- יבוא של ציוד רפואי לקולומביה מחייב אישור ורישום המוצרים ב-INVIMA (ה-FDA הקולומביאני האחראי לכל ציוד או תרופות לצריכה אנושית בקולומביה). הרשות עברה רפורמה רחבה בשנים האחרונות שנועדה להנגיש ולזרז את התהליך של קבלת אישור לשיווק מוצרים רפואיים חדשים בקולומביה. חשוב לציין כי על מנת להשלים את תהליך האישור יש צורך בשותף / במפיץ מקומי.
- ל-INVIMA אין מדיניות רשמית המאפשרת לקבל אישור
- מזווח למוצרים המחזיקים באישור CE או FDA, אך מעשית היות שאישור ה-INVIMA שואב את השראתו מאישור ה-FDA וה-CE, מדובר ביתרון משמעותי למחזיק בהם בכל הנוגע לכניסה לשוק המקומי.
- הסכם סחר חופשי נחתם ב-2013 בין קולומביה לישראל, אך תהליך אשרורו בקולומביה טרם הסתיים. ככל הנראה התהליך יושלם לפני ה-1 לינואר 2018. משמעות הדבר היא כי רוב המכשור הרפואי הישראלי יהיה פטור ממכס בקולומביה, וזו הטבה משמעותית אשר תעזור לחברות הישראליות להתחרות במוצרים מארצות הברית, מהאיחוד האירופי ומ-EFTA, הנהנים מפטורים אלו בגלל הסכמי הסחר החופשי שקולומביה חתמה עם המדינות הללו.
- שפה - קולומביה היא המדינה דוברת ספרדית השלישית בגודלה בעולם, ובה אוכלוסייה של למעלה מ-48 מיליון איש הדוברים בעיקר ספרדית. לכן חשוב ביותר שהחומרים השיווקיים והטכניים יהיו כתובים בספרדית.
- לנספחות יש מאגר גדול של אנשי קשר וניסיון בתחום, ואנו נשמח לסייע ביצירת הקשר ובליווי התהליך.

## פעילויות עיקריות בתחום הציוד הרפואי לשנת 2018



- תיאום פגישות לחברות הישראליות המשתתפות בתערוכת Medica
- תיאום פגישות לחברות המבקרות בתערוכת Meditech בקולומביה
- תיאום פגישות לחברות ישראליות המשתתפות בתערוכת HIMSS

- קולומביה חתמה על הסכם שלום עם ארגון הגרילה FARC לאחרונה. חלק מרכזי של ההסכם מחייב את הממשלה להתאים את רמת השירות הרפואי באזורים ששוחררו מידי הגרילה לשירותים הניתנים בשאר האזורים בקולומביה. לשם המחשה גודל השטחים המשוחררים שווה לשטחה של מדינת אוסטרליה.
- יבוא של ציוד רפואי לקולומביה מחייב אישור ורישום המוצרים ב-INVIMA (ה-FDA הקולומביאני האחראי לכל ציוד או תרופות לצריכה אנושית בקולומביה). הרשות עברה רפורמה רחבה בשנים האחרונות שנועדה להנגיש ולזרז את התהליך של קבלת אישור לשיווק מוצרים רפואיים חדשים בקולומביה. חשוב לציין כי על מנת להשלים את תהליך האישור יש צורך בשותף / במפיץ מקומי.
- ל-INVIMA אין מדיניות רשמית המאפשרת לקבל אישור





משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל סחר חוץ



קצין הסחר האחראי לתחום הצידוד הרפואי בנספחות  
הוא מר יואל קריגספלד

**Mr. Yoel Krigsfeld**

**Tel:** + 57 1 38 45 87

**E-mail:** bogota@israeltrade.gov.il

**Blog:** www.israel-trade.net/americas



רוסיה



נספחויות כלכליות-מסחריות בעולם | רומניה

הנספח הכלכלי-מסחרי של ישראל בבוקרשט, רומניה, הוא **מר מתן ספרן**.

# רוצים לייצא לרומניה? חשוב שתדעו את הדברים הבאים:

◀ ברומניה ישנו מאבק גדול מאוד בשחיתות במגזר הציבורי. על כן חשוב להתאים את צורת ההתקשרות לאופי של איש הקשר הרומני. בהתקשרות עם גורם ציבורי ברומניה יש להיזהר מנקיטת גישה ישירה מדי. גישה מזו עשויה לגרום לו להירתע. ואולי אף לסבך אותו.

◀ בפגישה עם כל גורם רומני חשוב לדון לא רק במוצר אלא גם בתנאי השוק והרגולציה.

◀ לנספחות יש מאגר גדול של אנשי קשר בתחום וניסיון בתחום, ואנו נשמח לסייע ביצירת הקשר ובליווי התהליך.

## פעילויות עיקריות בתחום הציוד הרפואי לשנת 2018



◀ תיאום פגישות לחברות הישראליות  
המשתתפות בתערוכת Medica

◀ תיאום ביקור של מפיץ ציוד רפואי מרומניה  
בתחום הדנטלי

◀ תיאום פגישות לרוד שואו חברות ישראליות  
לרומניה

## קצינת הסחר האחראית לתחום היצוא ציוד רפואי בנספחות היא גב' רלוקה ברבולסקו.

**Ms. Raluca Barbulescu**

**Tel:** +40.21.302.8508/9

**Email:** Bucharest@israeltrade.gov.il

**Blog (English):** [www.itrade.gov.il/Romania](http://www.itrade.gov.il/Romania)

**Blog (Hebrew):** <http://israel-trade.net/europe/author/matans/>

◀ מערכת הבריאות הציבורית ברומניה אינה מפותחת דיה, ומושקעים בה כספים רבים מה-EU EBRD, וה-EIB על מנת לשדרג אותה לרמה טובה יותר. ההוצאה הממשלתית על שירותי רפואה נמוכה ביחס למערב אירופה, אך זכתה ל"עדיפות לאומית". מוקמים בתי חולים אזוריים, ויש צורך אקוטי בציוד מתקדם ובשירותי תכנון וידע.

◀ הן במגזר הציבורי והן במגזר הפרטי יש הערכה רבה ליכולות הישראליות בתחום הרפואי, ובגישה נכונה וסבלנית אפשר להצליח ברומניה במידה רבה. השילוב בין הצורך האקוטי ובין ההערכה הגבוהה ליכולות הישראליות יוצר קרקע נוחה לפעילות בשוק הבריאות ברומניה.

◀ הרמה של שירותי הבריאות הפרטיים גבוהה הרבה יותר, אך הם מתמחים בתחומים ספציפיים. מבין הרשתות הפרטיות המובילות אפשר למנות את MEDICOVER, REGINA MARIA, SANADOR, GRAL, MEDLIFE.

◀ בשוק הרומני קיימים מפיצים רבים, גדולים וקטנים, מקצועיים יותר ופחות וממוקדים יותר ופחות. לרוב רצוי לעבוד מול מפיץ אשר מכיר את השוק ואת השחקנים המקומיים ויכול לסייע "בפתיחת דלתות".

◀ עם זאת, במגזר הפרטי חשוב הקשר הישיר עם מנהל הרכש של רשת בתי חולים / מרפאות כי הוא שמחליט בסופו של דבר בנוגע לרכש של ציוד רפואי.

◀ מפיץ רומני יכול להיות בעל פורטפוליו מוכח במוצר מסוים, אך בהחלט ייתכן כי אם יזהה פוטנציאל במוצר שנמצא מחוץ לתחום העיסוק שלו, הוא ישקיע מאמצים על מנת ללמוד אותו ולהשתמש בקשריו ובניסיונו לפעול בכיוון חדש.

◀ התקשורת ברומניה איטית ודרושה סבלנות. כמו כן רצוי לאמץ גישה "רכה" כלפי אנשי הקשר הרומנים ולא ללחוץ יתר על המידה. לחץ וישרות יכולים להתפרש כגישה בלתי מנומסת ועלולים לעורר הססנות והיעדר תגובה מהצד הרומני – במיוחד בתחילת התהליך.



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל שווקי חוץ

הנספח הכלכלי-מסחרי של ישראל במוסקבה, רוסיה,  
הוא **יקיר דויסון**.

# רוצים לייצא לרוסיה? חשוב שתדעו את הדברים הבאים:

כדי לא לפספס הזדמנויות עסקיות בגלל מחסום שפה.

עיקר שוק המכשור הרפואי ברוסיה הוא ממשלתי. עם זאת, קיימות כמה רשתות של בתי חולים פרטיים.

תהליך הכניסה לשוק הרוסי בכלל ובתחום הציוד הרפואי בפרט דורש השקעת משאבים רבה, לרבות פגישות עם שותפים מקומיים פוטנציאליים.

על מנת לייצא לרוסיה נדרשת עמידה בתקנים מקומיים – רישום המוצר. הגוף האחראי לתקינה בתחום זה הוא השירות הפדרלי לפיקוח בתחום הבריאות [www.roszdravnadzor.ru](http://www.roszdravnadzor.ru)

שוק המכשור הרפואי: חלקם של מוצרים רפואיים מיובאים ברוסיה נשאר גבוה; 30% בלבד מיוצרים ברוסיה, ו-70% מיובאים. היקף ההוצאות הנומינליות יגדל מ-57.9 מיליארד דולר בשנת 2016 ל-69 מיליארד דולר בשנת 2019 (גידול של 19.3%).

הרכש של הציוד הרפואי על ידי גופים ממשלתיים כפוף למכרז ולחקיקה בנושא "תחליפי יבוא בתחום ציוד רפואי". לעומת זאת, הרכש על ידי בתי חולים פרטיים אינו כפוף למגבלות כלשהן פרט לנושא הרישום.

## פעילויות עיקריות בתחום הציוד הרפואי לשנת 2018



הנספחות הזמינה חברות ישראליות לקחת חלק בתערוכת ZDRAVO 2017, בה הציגו מעל 900 חברות מכ-30 מדינות (וביקרו מעל 21,000 מבקרים), וסייעה בקביעת פגישות עם השותפים המקומיים.

חשוב ביותר למצוא שותף מקומי בעל הבנה של השוק, תהליכי רישום וקשרים עם לקוחות פוטנציאליים.

בגלל גודלה של המדינה חלק מהמפיצים פועלים רק במספר מסוים של מחוזות. המלצתנו היא להתחיל לפעול בערים הגדולות: מוסקבה וסנט פטרסבורג.

חשוב להכין את כלל החומרים השיווקיים בשפה הרוסית

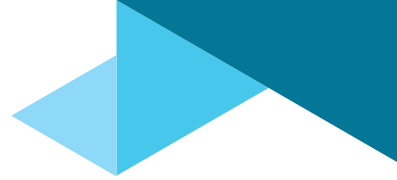
**קצינת הסחר האחראית לתחום הציוד הרפואי  
בנספחות היא גב' יוליה אלקסייבה**

**Ms. Julia Alexeeva**

**Tel:** (+7.495) 7972-737/8/9

**E-mail:** [moscow@israeltrade.gov.il](mailto:moscow@israeltrade.gov.il)





הנספח הכלכלי-מסחרי של ישראל בג'נבה, שווייץ, הוא **מר אסי יוסף**.

# רוצים לייצא לשווייץ? חשוב שתדעו את הדברים הבאים:

- ◀ בשווייץ פועלות כ-280 חברות ביוטק, וחלקן מובילות עולמיות בתחום הציוד הרפואי.
- ◀ כ-3.6 מיליארד ש"ח הושקעו בצורה ישירה או עקיפה בחברות אלו ב-2015.
- ◀ בתי החולים במדינה בחלקם פרטיים ובחלקם ציבוריים. כל אזור מחויב בביטוח בריאות פרטי (ואם אין באפשרותו לממן אותו, הוא מקבל סבסוד מהמדינה). איכות השירות שניתן למבוטח היא ברמה הגבוהה ביותר. בדיקות רפואיות יקרות ניתנות באופן סדיר ובדרך כלל ללא קושי מיוחד, אם המצב הרפואי מצדיק זאת.
- ◀ השוק השווייצרי שמרן וקשה לחדירה, אם אין לכם מוצר מצוין ובאיכות גבוהה. לשם כך יש להתאזר בסבלנות ולהבין כי מערכת היחסים הנבנית היא לטווח ארוך, וייתכן כי ייארך זמן מה עד שתראו תוצאות.
- ◀ שירות למוצר הוא חלק אינטגרלי מהעסקה הכוללת. למרות ההשקעה הכרוכה בכך מצד היצואן הישראלי יש להציע שירות ותמיכה מקומית באמצעות פתיחת סניף בשווייץ או באמצעות חברה לשותף מקומי אמין.
- ◀ תקן CE הוא סטנדרט בשווייץ ומהווה אינדיקציה שהמוצר שלכם עומד בתנאי הסף לבחינה ראשונית.
- ◀ חשוב להכין חומרי שיווק מדויקים באיכות וברמה גבוהות.
- ◀ חשוב להקפיד על הפרטים הקטנים הנוגעים לכללי נימוס, לעמידה בלוחות זמנים ולתארים מדויקים, גם בתקשורת שלפני או אחרי הפגישה וגם במהלכה.

## פעילויות עיקריות בתחום הציוד הרפואי לשנת 2018



- ◀ השתתפות פעילה ב-Sachs Biotech Forum שנערך פעמיים בשנה בציריך ובבאזל ועוסק בביוטק, בפארמה ובציוד רפואי. חברות ישראליות הוזמנו להשתתף ולהציג בפורום שכלל משקיעים, קרנות הון סיכון, אנג'לים ועוד מכל רחבי אירופה.
- ◀ זיהוי צרכים של חברות פארמה גדולות בניסיון לתת מענה לצרכים אלו על ידי הכנת קטלוגים ייעודיים של חברות ישראליות



משרד הכלכלה והתעשייה  
מינהל סחר חוץ



קצין הסחר האחראי לתחום הציוד הרפואי בנספחות הוא מר מרטין לוידג'י.

**Mr. Martin Luidji**

**Tel:** + 41-22-716-05-26

**Email:** [geneva@israeltrade.gov.il](mailto:geneva@israeltrade.gov.il)

**Blog (Hebrew):** [israel-trade.net/int-org/author/asiy/](http://israel-trade.net/int-org/author/asiy/)

**Blog (English):** [itrade.gov.il/switzerland/](http://itrade.gov.il/switzerland/)

פרטי הקשר של כלל הנציגויות הכלכליות-מסחריות של משרד הכלכלה בעולם (נובמבר 2017)



Country	Tel	E-mail
AUSTRALIA - Sydney	+(61.2) 9388-0382	sydney@israeltrade.gov.il
BELGIUM - Brussels	+(32.2) 373-5534/5	brussels@israeltrade.gov.il
BRAZIL - Sao Paulo	+(55.11) 3032-3511	saopaulo@israeltrade.gov.il
BRAZIL - Rio	+(55.21) 2546-9886	rio@israeltrade.gov.il
CHILE - Santiago	+(56) 2-2750-0517	santiago@israeltrade.gov.il
CHINA - Beijing	+(86.10) 8532-0664	beijing@israeltrade.gov.il
CHINA - Chengdu	+(86) 2868-719-500	chengdu@israeltrade.gov.il
CHINA - Guangzhou	+(86. 20) 8513-0518/9	guangzhou@israeltrade.gov.il
CHINA - Hong Kong	+(852) 2821-7509	hongkong@israeltrade.gov.il
CHINA - Shanghai	+(86.21) 6010-2500	shanghai@israeltrade.gov.il
COLOMBIA - Bogota	+(57.1) 327-7514	bogota@israeltrade.gov.il
FRANCE - Paris	+(33.1) 4076-5560	paris@israeltrade.gov.il
FRANCE - OECD	+(33.1) 4076-5521	oecd@israeltrade.gov.il
GERMANY - Berlin	+(49.30) 206-4490	berlin@israeltrade.gov.il
GERMANY - Munich	+(49.89) 5434-86506	munich@israeltrade.gov.il
INDIA - Bangalore	+(91.80) 4936-5320	Bangalore@israeltrade.gov.il
INDIA - New Delhi	+(91.11) 3041-4518	delhi@israeltrade.gov.il
INDIA - Mumbai	+(91.22) 6160-0500	mumbai@israeltrade.gov.il
ITALY - Milano	+(390.2) 7601-5545	milano@israeltrade.gov.il
JAPAN - Tokyo	+(81.3) 3264-0398	tokyo@israeltrade.gov.il
KOREA (Republic of South Korea) - Seoul	+(82.2) 723-6121/2	seoul@israeltrade.gov.il
MEXICO - Mexico City	+(52.55) 5201-1511	mexico@israeltrade.gov.il
NETHERLANDS - Hague	+(31.70) 376-0514	hague@israeltrade.gov.il
PERU - Lima	+(51.1) 9633-9709	lima@israeltrade.gov.il
POLAND - Warsaw	+(48.22) 597-0514	warsaw@israeltrade.gov.il
ROMANIA - Bucharest	+(40.21) 302-8508/9	bucharest@israeltrade.gov.il
RUSSIAN FEDERATION - Moscow	+(7.495)7972-737/8/9	moscow@israeltrade.gov.il
SINGAPORE	+(65) 6834-9220	singapore@israeltrade.gov.il
SOUTH AFRICA - Johannesburg	+(27.11) 783-9605	johannesburg@israeltrade.gov.il
SPAIN - Madrid	+(34.91) 782-9520/9	madrid@israeltrade.gov.il
SWITZERLAND - Geneva	+(41.22) 716-0507	geneva@israeltrade.gov.il
TAIWAN - Taipei	+(886.2) 2757-7221/2	taipei@israeltrade.gov.il
THAILAND - Bangkok	+(66.2) 204-9241	bangkok@israeltrade.gov.il
TURKEY - Istanbul	317-6513 (90.212)+	istanbul@israeltrade.gov.il
UNITED KINGDOM - London	957-9525 (44.207)+	london@israeltrade.gov.il
UKRAINE - Kiev	586-1552/3 (380.44)+	kiev@israeltrade.gov.il
U.S.A - Chicago	+(1.312) 332-2160	chicago@israeltrade.gov.il
U.S.A - Houston	+(1.713) 599-0290	houston@israeltrade.gov.il
U.S.A - San Francisco	+(1.415) 986-2701	sanfrancisco@israeltrade.gov.il
U.S.A - New York	+(1.212) 499-5610	newyork@israeltrade.gov.il
U.S.A - Washington	+(1-202) 364-5695	washington@israeltrade.gov.il
VIETNAM - Hanoi	+(84.43) 843-3140	vietnam@israeltrade.gov.il





# משרד הכלכלה והתעשייה

מינהל סחר חוץ