

Gniewomir Pieńkowski

Polska — Izrael

Współpraca gospodacza

Wybrane zagadnienia



Skład, redakcja i korekta techniczna: *Wydawnictwo Locuples*
Projekt okładki: *Wydawnictwo Locuples*

Monografia recenzowana.

Niniejsza publikacja jest objęta ochroną prawa autorskiego. Uzyskany dostęp upoważnia wyłącznie do prywatnego użytku. Książka ani żadna jej część nie mogą być publikowane w całości ani w jakikolwiek inny sposób powielane bez zgody autora.

Copyright©: Gniewomir Pieńkowski

ISBN: 978-83-272-4287-7

Łódź 2014r.

Spis treści

1. Społeczno – kulturowe uwarunkowania polsko – izraelskiej współpracy gospodarczej	7
1.1 Izraelskie społeczeństwo w biznesie – struktura, różnice kulturowe oraz techniki negocjacji	8
1.2 Cross cultural cooperation in Israel – Jewish students associations example	42
2. Ekonomiczne i polityczno – prawne uwarunkowania polsko – izraelskiej współpracy gospodarczej	71
2.1 Strategic integration of economics and national security policy in Israel ...	72
2.2 Polsko – izraelska współpraca gospodarcza: geneza, sektory, regulacje systemowe, mechanizmy działania	85
2.3 Kryzys bliskowschodni a współpraca polityczno – gospodarcza Izraela z państwami wschodnioeuropejskimi (przykład Rosji)	122
3. Polsko – izraelska współpraca w sektorze biotechnologicznym	147
3.1 Sytuacje kryzysowe w działalności izraelskiej firmy farmaceutycznej.....	148
3.2 Perspektywy współpracy z izraelską branżą kosmetyczną na przykładzie grupy Antan.....	159
3.3 Innowacyjność izraelskich firm farmaceutycznych	167
3.4 Polska rynkiem zbytu dla leków i suplementów diety	182
4. Polsko – izraelska współpraca w sektorze spożywczym	200
4.1 Atrakcyjność województwa łódzkiego jako rynku zbytu napojów alkoholowych.....	201

Wstęp

Przez ponad sześćdziesiąt lat wiele zmieniło się na Bliskim Wschodzie. Ziemię po trzykroć świętą dla chrześcijan, muzułmanów i żydów zdominował kult – separacji i oddzielenia. Izrael wciśnięty między Strefę Gazy a Zachodni Brzeg chce obecnie pozbyć się za wszelką cenę swojej orientalnej tożsamości, by najściślej związać się z Zachodem (zarówno ze Stanami Zjednoczonymi, będącymi najbliższym sojusznikiem Izraela jak i z państwami Unii Europejskiej, które dopiero zaczynają poznawać zalety współpracy gospodarczej z Izraelem), zarówno politycznie jak i ekonomicznie.

Państwo Izrael od momentu ogłoszenia niepodległości w 1948 roku funkcjonuje w stanie wojny. Początkowo opinia międzynarodowa była przekonana, że Arabowie zmiotą nowe państwo z powierzchni ziemi. Jednak dzięki zgodności stanowiska mocarstw oraz uporowi pierwszych władz izraelskich, a także zdeterminowaniu zwykłych mieszkańców kraju udało się umocnić Izraelowi swoje państwo na arenie międzynarodowej – politycznie, militarnie i ekonomicznie. Dzięki innowacyjności swoich działań w każdej sferze egzystencji państwa, Izrael przetrwał liczne konflikty i kryzysy, zdobył szacunek swoich partnerów politycznych i gospodarczych oraz pozycję lokalnego mocarstwa, które jest w stanie skutecznie wpływać na politykę oraz gospodarkę w regionie Bliskiego Wschodu. Gospodarka izraelska jest obecnie jedną z najszybciej rozwijających się na świecie, gdyż może zaferować innowacyjne produkty oraz rozwiązania technologiczne i organizacyjne w większości sfer gospodarki. Przedsiębiorstwa izraelskie są chętne do współpracy z nowymi partnerami z Zachodu.

Celem publikacji jest przybliżenie polskiemu Czytelnikowi warunków współpracy gospodarczej na terenie Izraela. Ukazanie zarówno społeczno – kulturowych jak i polityczno – prawnych uwarunkowań kooperacji w różnych branżach i sektorach pozwoli Czytelnikowi zrozumieć zależności jakie między nimi istnieją oraz wykorzystać ich znajomość w kontaktach z partnerami biznesowymi z Izraela. W przypadku Czytelnika izraelskiego, głównym zadaniem monografii jest zachęcenie go do: podjęcia współpracy z polskimi przedsiębiorstwami i samorządami (zwłaszcza w celu wymiany wiedzy i doświadczeń w ramach sektora nowych technologii) oraz zapoznania się z atrakcyjnością i chłonnością polskiego rynku w wybranych branżach.

W części pierwszej monografii poruszone zostały zagadnienia dotyczące społeczno – kulturowych uwarunkowań polsko – izraelskiej współpracy gospodarczej m.in. w zakresie różnic etnicznych i

kulturowych istniejących w izraelskim biznesie, wykorzystywania tej wiedzy do odpowiedniego przygotowywania oferty handlowej, opracowania właściwej korespondencji biznesowej oraz prowadzenia negocjacji handlowych i zapewnienia bezpieczeństwa wyjazdów biznesowych na terytorium Izraela. Poprzez ukazanie istniejących zależności pomiędzy diasporą izraelską na świecie a Izraelem (na przykładzie stowarzyszeń studenckich i młodzieżowych) Czytelnik będzie mógł zrozumieć skomplikowane mechanizmy istniejące pomiędzy kulturą narodową a gospodarką Izraela. Dzięki tym informacjom Czytelnik będzie w stanie zauważyć powiązania biznesowe swoich partnerów nie tylko w wymiarze lokalnym, ale także globalnym w postaci wielkiej sieci powiązań na całym świecie (zwłaszcza w największych i najbardziej rozwiniętych państwach świata) rozwijanych bez przerwy od najmłodszych lat. Dla pracowników Działów HR analiza ta może stać się źródłem opracowywania nowych metod pozyskiwania talentów dla polskich przedsiębiorstw działających na terytorium Izraela. Dzięki dokładnej analizie ukazanej w części pierwszej Czytelnik może obiektywnie ocenić wiarygodność firm i przedsiębiorców działających w Izraelu. Poprzez ten pryzmat może ocenić stan gospodarczy państwa leżącego w pustynnym regionie świata, które nękane jest nieprzerwanymi kryzysami militarnymi. Dzięki temu można zrozumieć złożoną strukturę społeczną ludzi, którzy rozrzucony po całym świecie, uznają jednak za najważniejszy priorytet: państwo, które jest ich wspólnym domem; religię; przekonania i wartości rozwijane od najmłodszych lat. Zrozumienie społeczno – kulturowych uwarunkowań współpracy biznesowej umożliwi: prowadzenie skutecznej działalności gospodarczej na terytorium Izraela; pozyskiwanie inwestorów i partnerów do prowadzenia działalności biznesowej na terytorium Polski i innych państw Unii Europejskiej oraz uchronienie przedsiębiorców przed błędami popełnianymi podczas nawiązywania kontaktów i prowadzenia negocjacji biznesowych. Oprócz tego dzięki analizie przeprowadzonej w części pierwszej Czytelnik będzie w stanie lepiej pozyskiwać informacje dotyczące kooperantów, tworzyć ich zaawansowane profile dla zespołów negocjacyjnych oraz dobierać odpowiednie środki i techniki prowadzonych rozmów.

W części drugiej przedstawiono ekonomiczne, prawne i polityczne uwarunkowania polsko – izraelskiej współpracy gospodarczej. Informacje dotyczące: historycznych uwarunkowań polsko – izraelskiej współpracy; przepisów prawnych regulujących dwustronne stosunki pomiędzy Polską a Izraelem oraz zasady wchodzenia na rynek izraelski; struktury izraelskiej gospodarki oraz sektorów i branż gospodarki zainteresowanych współpracą z partnerami z Polski; zaawansowanych wskaźników

ekonomicznych; systemu finansowego Izrael, które umożliwią: dobranie odpowiednich procedur i pozwolą efektywnie wejść polskim przedsiębiorcom na izraelski rynek; skuteczne wyszukiwanie partnerów biznesowych w wybranych przez siebie sektorach izraelskiej gospodarki oraz współpracę z lokalnymi samorządami w celu jak największej optymalizacji swoich działań. Dodatkowo przedstawiono informacje dotyczące powiązania sfery gospodarczej i jej wybranych sektorów z systemem bezpieczeństwa narodowego Izraela. Zwrócono uwagę Czytelnika na: połączenia pomiędzy sektorem prywatnym a państwowym; rolę państwa w zapewnieniu bezpieczeństwa działań biznesowych przedsiębiorstw zagranicznych oraz wynikające z tego rodzaju współpracy specyficzne potrzeby izraelskiej gospodarki i związane z tym możliwości potencjalnej współpracy z polskimi partnerami. Oprócz tego przedstawiono rolę kryzysu arabsko – żydowskiego w kształtowaniu współpracy gospodarczej z innymi państwami oraz metody zapewnienia bezpieczeństwa współpracy podczas jego nasilenia. Przedstawienie wpływu Rosji i Rosjan na politykę i biznes izraelski pozwoli zrozumieć Czytelnikowi wzajemne zależności polityczno – gospodarcze, które istnieją pomiędzy tymi państwami.

W trzeciej części monografii skoncentrowano się na ukazaniu polsko – izraelskiej współpracy gospodarczej w sektorze biotechnologicznym, ze szczególnym uwzględnieniem sektora farmaceutycznego. Uwzględniono problematykę dotyczącą: roli tego sektora w zapewnieniu bezpieczeństwa narodowego Izraela; innowacyjności działań organizacyjnych i produktów izraelskich oraz perspektyw i warunków polsko – izraelskiej współpracy w ramach tego sektora. Dla przedstawicieli biznesu izraelskiego przedstawiono informacje dotyczące atrakcyjności polskiego rynku leków i suplementów diety na wybranych przykładach.

Czwarta część monografii umożliwia zrozumienie istniejących mechanizmów współpracy w branży spożywczej na poziomie lokalnym na przykładzie branży napojów alkoholowych w województwie łódzkim. Przedstawiciele izraelskiego biznesu spożywczego (zwłaszcza z terenu kibuców, produkujących żywność kosztowną) mogą zapoznać się z: możliwościami wejścia na wybrane rynki lokalne w Polsce, specyfiką potencjalnych klientów, technikami optymalnej dystrybucji na poziomie polskiego województwa, powiatu, gminy czy też miasta.

Dr Gniewomir Pieńkowski

Łódź, 15 maja 2014r.