לכבוד \_\_\_\_:

חברות ישראליות מצליחות היטב במכירת המוצרים והשירותים שלהם לצרכנים ולחברות אחרות בחו"ל. עם זאת, לעתים קרובות, חברות אלו מזניחות שוק חשוב: הממשל האמריקאי. זוהי טעות גדולה, במיוחד בהתחשב בפתרונות החדשניים שישראל מציעה בתחומי הביטחון, הביטחון הלאומי, ביטחון הפנים והגנת המרחב הרשתי בסייבר. יש אפשרות לרווחים גדולים בתחומים אלו במיוחד בהינתן תקציב הביטחון של הנשיא טראמפ לשנת הכספים 2018: 677 מיליארד דולרים.

חברות זרות, כולל חברות ישראליות אינן יודעות כיצד להשיג חוזים – במקרה זה חוזים בתחום הביטחון – עם הממשל האמריקאי. משום כך אני מציע שכתב העת *Israel Defense* יפרסם מאמר על הדרך האפקטיבית ביותר בהקשר זה: שתדלנות (lobbying).

שתדלנות פירושה טיפוח יחסים עם מקבלי החלטות בפנטגון בוושינגטון באמצעות הדרג המנהל (האדמיניסטרציה הנשיאותית) ובקונגרס. הכוונה היא להפיץ את נקודת המבט של בעל העניין, להעביר את המידע על איכות המוצר או השירות באופן שיבטיח את הקצאת התקציב הפדרלי להצעה ובסופו של דבר, בזהירות הנדרשת, יביא לחתימת חוזה.

דבר נוסף על שתדלנות בוושינגטון: יש לעשותה באופן חוקי בלבד. עיגול פינות, רמאות והתעלמות מן החוק נושאים כולם עונשים חמורים, כולל קנסות וישיבה בכלא.

מאמר כזה יציג חברות ישראליות בתחום הביטחון בפני מקבלי החלטות בוושינגטון בזמן שהדלת נפתחת בפני חברות אלו.

TSMS היא חברה ישראלית המתמחה בשתדלנות בנושאי ביטחון בוושינגטון. ל TSMS יש נציג בוושינגטון שלו גישה למקבלי החלטות, גישה שרק השתדלן האחראי ביותר מצליח להשיג.

TSMS תקדם בברכה את ההזדמנות לדבר עם אחד הכותבים שלכם על הנושא. אשמח אם תודיעו לי מתי אפשר לשוחח עם כותב כזה.

בכבוד רב,