



מאת עו"ד ענת ברנשטיין רייך



יוז פנטזיה בעימה מספקת המחשבה שמיליוני לקוחות חברות הסלולר ההודיות ישלמו על אפליקציה או תוכנה שלך ולו דולר אחד לשנה? בימים אלה מתחילה בהודו שנת כספים חדשה והיא טומנת בחובה הזדמנויות חדשות. עכשיו הזמן לפעול ולהתמודד על תקציבים, במיוחד בשוק התקשורת המקומי. אחת לחודש מתפרסמת ידיעה על חברת תקשורת ישראלית הזוכה בחוזה של מיליונים בהודו, ולא במקרה. שוק התקשורת ההודי הוא שוק תחרותי שמחפש טכנולוגיות ישראליות שיעשו את ההבדל בטיב השירות וההכנסה פר לקוח. השוק הדינמי עובר תהפוכות בשנים האחרונות. יותר ויותר חברות תקשורת מקומיות צומחות בהודו ומרחיבות פעילותן גם לשוק הגלובלי. במקביל נעשים ניסיונות ממשתלבים "לנקות" את השוק שאופייני בשחיתות ורגולציה עודפת ולאפשר תחרות הוגנת. לחברת טכנולוגיה ישראלית חשוב להבין איך מתנהג שוק זה, שוק ענק שעדיין מתבסס על שיטת התשלום מראש, שהמכשירים החכמים מהווים רק 5% ממנו, ושהשיחות בו עדיין מתנתקות כי התשתיות אינן מצליחות לעמוד בצמיחה המואצת. הנה כמה דברים שכדאי לדעת על שוק התקשורת ההודי:

1. מוגמת צמיחה מתמשכת – בחודשים האחרונים ביקרתי במטות של כמה חברות תקשורת הודיות. ביקור בקמפוס החדש בצבעי אדום כהה של איירטל (Airtel) בעיר גורגאון שליד דלהי המחיש את העוצמה. הרגשתי שאני נמצאת בקמפוס של אפל בעמק הסיליקון. משרדים עם מיטב הטכנולוגיה, עובדים הגאים לעבוד בחברת התקשורת הגדולה בהודו, והכל זועק הצלחה וכוו. איירטל, עם 200 מיליון לקוחות היא החברה השלישית בגודלה בעולם מבחינת מספר המשתמשים במדינה אחת. אחרי שרכשה את חברת ZAIN היא השיגה גם דריסת רגל משמעותית באפריקה, מה שאומר שכשמוכרים לאיירטל טכנולוגיה היא מוטמעת לא רק בהודו אלא גם באפריקה ובמזרח אסיה. כדאי לשים לב לשחקנית חדשה בשוק בשם אתיסלט (Etisalat) - חברה מאיחוד האמירויות הפועלת ב-18 מדינות באסיה עם מחזור של יותר מ-8 מיליארד דולר. החברה נכנסה לאחרונה להודו וכתה במכרו לרישיון הדור השלישי. אני צופה שחברה זו תתקדם להיות שחקנית מובילה לאור התשתית המרשימה שהקימה במדינות שבהן

היא פעילה. זוהי עוד חברה שיכולה לספק פלטפורמה מצוינת לחברות ישראליות שרוצות להיכנס למדינות ערב.

2. שחיתות בתהליכי הבראה – שוק התקשורת ההודי חווה בשנה האחרונה טלטלות, שהבולטת שבהן היא שעוררית השוחד שקיבל שר התקשורת ההודי ראגא, שהורח מתפקידו. השר לשעבר, מואסם באי סדרים בהליך הענקת רישיונות ה-2G (הדור השני). פרשת השוחד וכתב האישום נגד השר הם עוד ניסיון של המדינה לנקות את השוק ולהפכו לתחרותי. במקביל, מנסה הרגולטור להסדיר את השוק, בין השאר על ידי תקנת ניידות המספרים. התקנה נכנסה לתוקף בתחילת השנה וכבר הוגשו יותר מ-4 מיליון בקשות מעבר של לקוחות שרוצים תעריפים נמוכים יותר. אנב, התעריפים ממילא נמוכים למדי - דקת שיחה, למשל, עולה 30 אגורות הודיות (3 אגורות בתרגום לשקלים).

3. נתונים מטעים – חברות התקשורת ההודיות מצפות מחברות הטכנולוגיה הישראליות שיתאימו את המחירים לסטנדרט ההודי. אם חברה ישראלית מוכרת בארצות הברית רישיון לתוכנה ב-100 דולר, המחיר שהיא תקבל בהודו יהיה - במקרה הטוב שלישי. ההודים נוהגים עם הספקים בשיטת המקל והגור, הם דורשים מחירים נמוכים ומנגד מנופפים בהיקפי שוק מסחררי עיניים. על פי נתוני איגוד חברות הסלולר ההודי היקף משתמשי הסלולר בהודו צמח בשנה האחרונה ב-26% והגיע ל-771 מיליון איש, מהם 526 מיליון ברשתות ה-GSM. אלא שהמספרים העצומים האלה מטעים ונובעים מכך ש-95% מהלקוחות עושים שימוש בכרטיסי חיוג הקרויים "Pre-Paid". הואיל ולרוב ההודים - ובעיקר אלו שבאזורים הכפריים - אין חשבונות בנק או כרטיסי אשראי, הם רוכשים כרטיסי חיוג, משלמים מראש ומקבלים מספר טלפון. כמוכן שיש באפשרותם לטעון את הכרטיס ולשמור על המספר אך הלקוחות הם מוטי מחיר. כשהחברות מציעות מבצעי הנחות, הם רוכשים כרטיסים מוזלים, מקבלים מספר חדש - והרי לכם משתמש חדש לסטטיסטיקה. נכון יותר לבדוק את מספר מכשירי הטלפון ו/או המשתמשים הפעילים ולא את כמות המספרים שהונפקו לציבור. בבדיקה אקראית של רשות התקשורת ההודית נמצא כי יש רק 548 מיליון משתמשים פעילים בזמן נתון, וכנראה זה הנתון המדויק יותר של השוק. ■

הכתובת היא מנכ"לית משותפת ב-A&G Partners, סגנית יו"ר לשכת המסחר ישראל-הודו, נשיאת אגודת הידידות ישראל-הודו. לתגובות: anat@angp.net

# מסדרון לעולם התקשורת הבא



רצוי להטיל ספק בשיעורי הצמיחה הפנטסטיים של שוק התקשורת ההודי, אבל כדאי מאוד להיכנס אליו כי ממנו נפתחות הדלתות לשוקים באסיה ובאפריקה