

יולי 2019

הענק הסיני התעורר – המסע לעבר הגמוניה סינית בתעשיית הטלקום



TASC
CONSULTING & CAPITAL

בעשורים האחרונים, סין מתפתחת בצורה אדירה, עוברת שינוי פנימי וחיצוני משמעותי ומציגה שאיפות לדומיננטיות במערכת הכלכלית והגיאופוליטית העולמית. אחד הזרזים לשינוי זה הינו ביסוס מעמדה כמובילה טכנולוגית עולמית. בתוך כך, עולם תשתיות התקשורת (Telecommunications) סומן כאחד התחומים הבולטים בהם עשתה סין את המהפך המשמעותי ביותר בשנים האחרונות.

TASC עוקבת מקרוב אחר התפתחויות תעשייתיות, טכנולוגיות וכלכליות בעולם כולו ובסין בפרט, ולאחרונה ביצעה מחקר מעמיק על שוק הטלקום הסיני, תכונותיו והמגמות בו. ניתוח זה בוחן לעומק את הקפיצה הטכנולוגית שעברה תעשיית הטלקום הסינית ואת האופן בו היא "כבשה את העולם" – בפרט דרך צמיחתן המטאורית של יצרניות הציוד המקומיות – ZTE ו-Huawei, צמיחה אשר כעת מצויה בצומת דרכים לאור המשבר הנוכחי ביחסי המסחר בין ארה"ב לסין, והמירוץ אחר הגמוניה טכנולוגית בתשתיות מתקדמות.

סקירה זו בנויה משלושה חלקים עיקריים: תחילה, מוצג תיאור הרקע הכלכלי והגיאופוליטי העומד בבסיס היפתחות סין לעולם ולמערב בפרט, אשר אפשר את התפשטותן הרחבה של יצרניות הציוד הסיניות. החלק השני מנתח את ההתפתחות המואצת של תעשיית הטלקום הסינית. לאחר מכן, החלק השלישי ממתמקד ביצרניות עצמן – מנתח את אסטרטגיית ההתרחבות שלהן, בוחן את תגובות השוק והרגולטורים במדינות מפתח, ומסכם בגיבוש התובנות הרלוונטיות לשוק הישראלי.

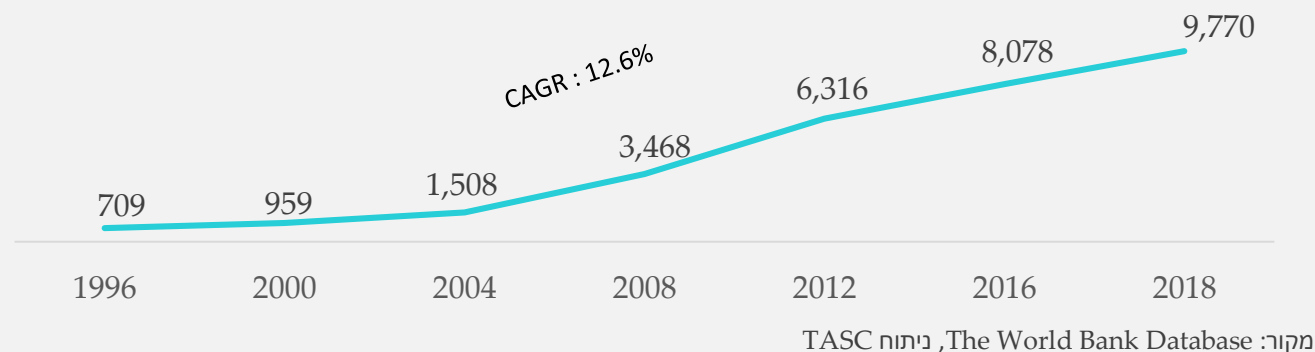
חלק ראשון – רקע – ההתפתחות הכלכלית והגיאופוליטית של סין

בעשורים האחרונים חלה "התעוררות" של הצרכן הסיני. לאחר שנים רבות בהן התאפיינה סין בעיקר ברמת חיים נמוכה ובאוכלוסייה כפרית נרחבת, החלה מגמה של התפתחות כלכלית מואצת ועלייה ברמת החיים במדינה.

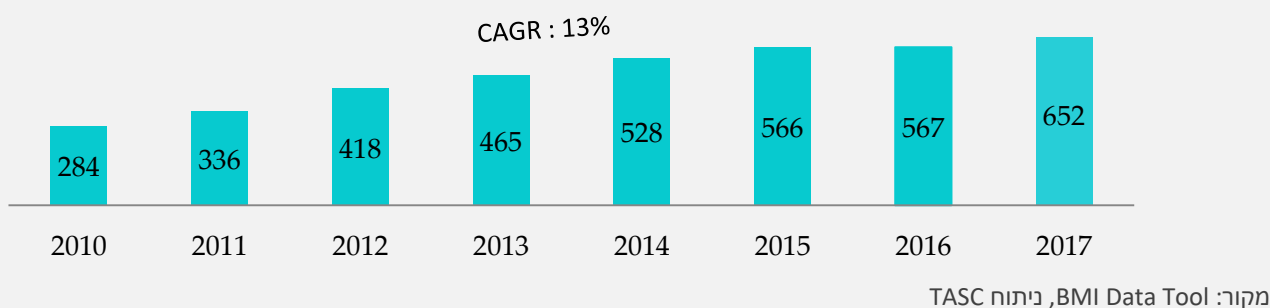
הדבר בא לידי ביטוי בעיקר בגידול המהיר ברמת התוצר לנפש במדינה, אשר חווה עלייה של מעל לפי עשרה בין השנים 1996 ל-2018. עדות נוספת לתהליך ההתעוררות הכלכלית היא הגידול בשיעור העיור במדינה, אשר עלה מ-32% בשנת 1996 ל-60% בשנת 2018.

התעוררות זו מובילה גם להתפתחות טכנולוגית מרשימה, כפי שניתן ללמוד מצמיחתו המהירה של תחום ה-ICT (Information and Communication Technology), אשר מעל להכפיל עצמו בין השנים 2010-2018.

תמ"ג לנפש בסיין, 1996-2018 (\$))



גודל שוק ה-ICT בסיין, 2010-2017 (מיליארדי \$)



למרות ההתפתחות הכלכלית המרשימה, ניתן לראות כי בשנים האחרונות חלה האטה בקצב גידול התמ"ג ושוק ה-ICT בסיין, המעידים על מיצוי מנועי הצמיחה הקיימים. על כן, הממשל נדרש לפתרונות חדשים על מנת לתמוך בקצב הגידול ברמת החיים של האזרח הסיני הממוצע.

נוסף על כך, השלטון במדינה שם לעצמו למטרה להפוך את סין להגמון כלכלי, פוליטי ותרבותי עולמי, בדרכו למיצובה בשורה אחת עם מעצמות גלובליות כארה"ב. עדות לכך ניתן למצוא, למשל, בתכנית החומש האחרונה של סין - אשר שמה דגש מפורש על לקיחת יוזמה והובלה של הכלכלה העולמית.

הדוקטרינה אותה מוביל הממשל הסיני בדרך להפיכתו להגמון עולמי, הולידה שתי יוזמות רחבות היקף אשר נועדו לחזק את מיצובה הכלכלי והגיאופוליטי של סין.

הראשונה שבהן היא יוזמת "One Belt One Road" (OBOR), תכנית רחבת היקף שמטרתה ליצור רשת מסחר מסין, דרך אסיה כולה, ועד למערב אירופה, תוך ביסוס סין כמרכז. התכנית הושקה ב-2013, ומטרתה חיזוק המיצוב של סין בעולם – הן מהבחינה הכלכלית (שיפור יחסי מסחר) והן ברמה הגיאופוליטית (השפעה).

היקף התכנית

מדינות 65



מהתמ"ג
העולמי

40%



טריליון דולר 1



הרציונל הינו סיוע בפיתוח תשתיות במדינות אחרות, דרך מימון הקמת כבישים, מסילות רכבת ונמלים, במטרה להגדיל את יכולת המסחר של המדינות הללו ומכאן את הסתמכותן על ייבוא מסין – וכך לתמוך בצמיחת התוצר הסיני.

בהסתכלות על תעשיית הטלקום, התכנית צפויה לתמוך במאמצי הייצוא של יצרניות ציוד התקשורת הסיניות כיוון שהיא צפויה לעודד ייבוא טכנולוגי מתקדם אל המדינות הנכללות בה. כך לדוגמא, שתי יצרניות ציוד תקשורת סיניות שבבר ניתן להעיד על תרומת התכנית לפעילותן הן Huawei ו-FiberHome.

- השיקה שירות חדש המסייע לחברות אנרגיה בניהול חכם של התשתיות שלהן (Digital Pipeline Technology)
- אחד הפרויקטים המשמעותיים של החברה הינו ה-AB Line (קזחסטן-סין) – צינור הגז הטבעי ה"דיגיטלי" הראשון והארוך ביותר בעולם



הכפילה את הייצוא שלה בין 2013 ל-2014 בעיקר תודות לתכנית



יוזמה נוספת היא "Made in China 2025", תכנית לשרדוג התעשייה הסיניות בעזרת הטמעת השימוש בטכנולוגיות מתקדמות. מטרת התכנית היא להפוך את התעשייה המקומית מכזאת שמבוססת על שכפול ושכלול של טכנולוגיות מערביות לכזאת המבוססת על יזמות וחדשנות, אשר ידחפו את מיקומו של הייצור הסיני במעלה שרשרת הערך.

התכנית היא הראשונה מתוך שלוש, אשר מטרתן לבסס את סין כאחת ממעצמות התעשייה העולמית. היוזמה מתמקדת באימוץ טכנולוגיות מתקדמות בעשרה סקטורים טכנולוגיים מובילים, הכוללים את ענפי הטלקום, התחבורה, הרובוטיקה והטכנולוגיה הרפואית. כחלק מהתכנית יוקמו כ-40 מרכזי חדשנות בתחום התעשייה ברחבי סין, שמטרתם לעזור ולפתח טכנולוגיות מקומיות אשר יובילו לעלייה משמעותית בהסתמכות על רכיבי ליבה מקומיים בייצור הסיני, ולהקטנת התלות הטכנולוגית במערב.

חלק שני – מהפכת תשתיות התקשורת בסין

דוגמא מובהקת לאסטרטגיה השיטתית של הממשל לצמיחה טכנולוגית וכלכלית ניתן למצוא בביתוח התפתחות שוק הטלקום הסיני.

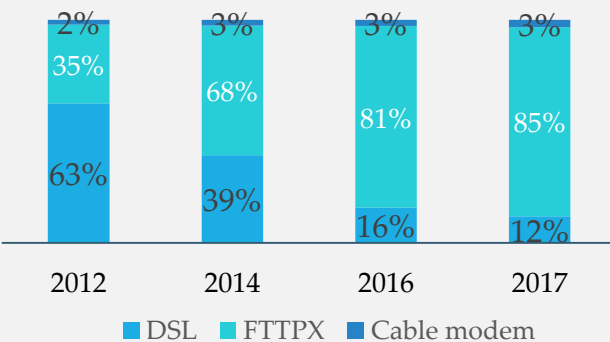
בתחילת העשור הנוכחי סין הייתה בפיגור בתחום תשתיות הטלקום, והשאיפה לסגור את הפער ולהפוך מובילה עולמית הוגדרה כמטרה לאומית. הדבר הוליד את תכנית Broadband China - אסטרטגיה מקיפה של הממשל, שנועדה להצמיח משמעותית את שוק הטלקום - בהשקעה של כ-320 מיליארד.

התכנית קובעת מספר יעדים שאפתניים לשנת 2020, ומתמקדת בהגדלת שיעורי החדירה של אינטרנט קווי ושל דורות 3 ו-4 בסלולר, כמו גם בהגדלת מהירות הגלישה הממוצעת באיזורים עירוניים ובאיזורים כפריים.

בנוסף, התכנית שמה דגש על חיזוק של שיתוף פעולה בינלאומי בנושאי משאבי תשתיות רשת, IP-Cyberspace, במטרה לנצל את הניסיון והמומחיות שיש למדינות אחרות בנושאים אלו, ועל מנת להקנות לחברות הסיניות תפקיד משמעותי יותר בזירה הבינלאומית.

מבנה המשטר הריכוזי והעובדה כי חברות הטלקום הסיניות נמצאות בשליטה ממשלתית, סייעו לפיתוח תשתיות התקשורת במדינה בזמן שיא. עקב זאת, התכנית בדרך להשגת רוב יעדיה לשנת 2020, כפי שניתן ללמוד מהתפתחות חדירת שירותי התקשורת במדינה:

חיבורי אינטרנט לפי טכנולוגיה (%), 2012-2017

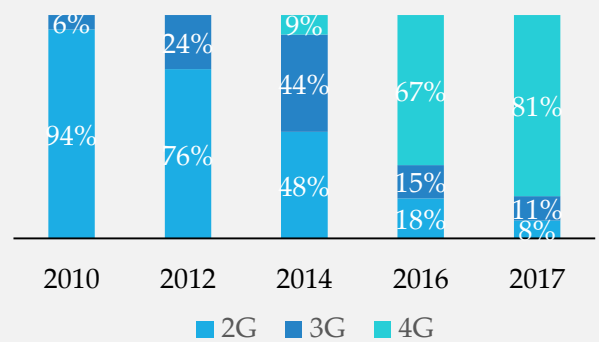


מקור: Analysys Mason, ניתוח TASC

בדומה לקפיצה בתשתית הסלולר, גם בתחום הקווי דחפה הממשלה לפריסה של תשתית סיבים מתקדמת (FTTx).

משיעור נמוך יחסית של כשליש מכלל החיבורים בשנת 2012, ביצעה המדינה קפיצה משמעותית וב-2017 עמד שיעור זה על 85% - מהגבוהים בעולם, אליו הגיעה סין תוך שנים בודדות.

שיעור חיבורי מובייל לפי דור (%), 2010-2017



מקור: Analysys Mason, ניתוח TASC

עקב הרצון לעבור מפיגור למובילות טכנולוגית, בפועל ננטשה הדחיפה של דור 3 במדינה, והמיקוד עבר לפריסה רחבה ומהירה יותר של דור 4.

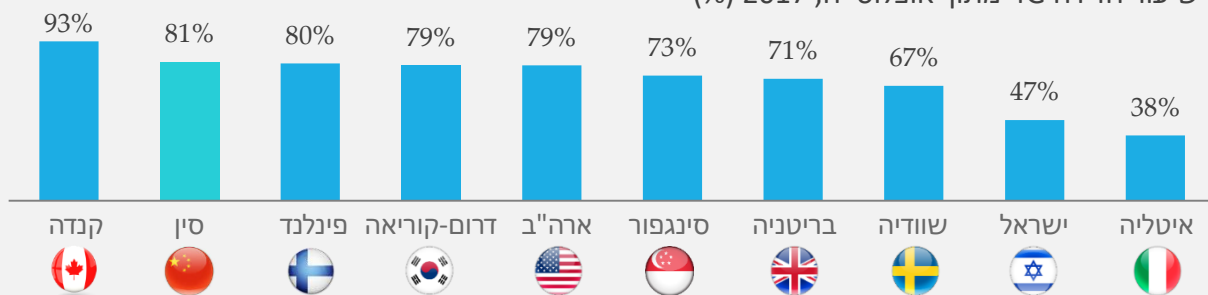
כתוצאה מכך, סין – אשר בשנת 2010 התאפיינה ברוב של חיבורי דור-2 המיושן (94%) – הצליחה להטמיע את הטכנולוגיה המתקדמת תוך 6 שנים בלבד, ובכך הפכה לאחת המדינות עם זמן המעבר הקצר ביותר בעולם מדור-2 לדור-4.

פיתוח השוק הגיע לצד מגמת דה-רגולציה, חשיפת השווקים לכוחות השוק, ועידוד כניסת משקיעים פרטיים. בעשור האחרון, שורה של מהלכים ממשלתיים הוצאו לפועל, ביניהם קידום אינטגרציה של שירותי הטלפון, וקידום התחרות בשוק הסלולר על ידי הקמת מפעילים וירטואליים. עידוד כניסת המשקיעים הפרטיים בא לידי ביטוי בעיקר במכירת אחזקות בחברות ממשלתיות לציבור ולמגזר הפרטי. כך למשל, ב-2017 מכרה הממשלה שליש מאחזקותיה ב-China Unicom, אחת מספקיות התקשורת הגדולות במדינה.

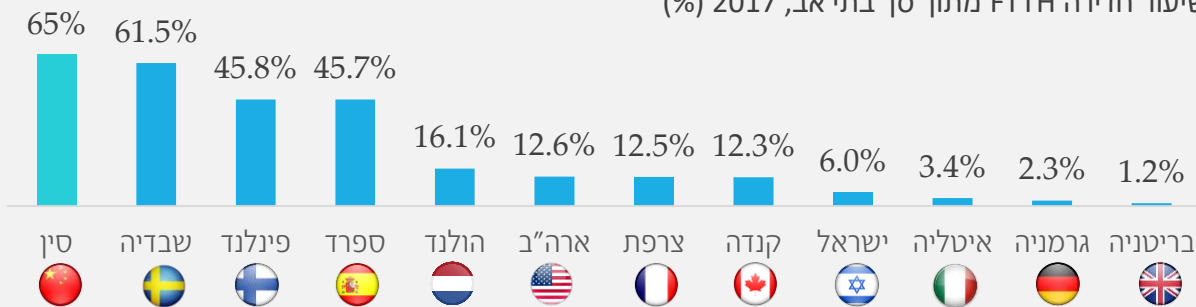
מגמה נוספת שחלה על השוק הינה מגמה של "שינוי כיוון" – התגברות תהליכי המודרניזציה במדינה ומעבר למובילות. הדבר בה לידי ביטוי בבחינת האבולוציה של תכניות החומש של הממשל הסיני. בעוד בתכנית החומש העשירית (משנת 2001) הדגש הושם על שמירת קצב צמיחה גבוה של המשק כולו, בתכניות ה-11 וה-12 הפוקוס עבר להגדלת ההוצאה על מחקר ופיתוח ושדרוג יכולות החדשנות, ובתכנית ה-13 (משנת 2016), כבר הוגדר במפורש סביב תפיסת ההובלה בפיתוח טכנולוגי, והישענות על מחקר וחדשנות כאבני היסוד של התעשייה כולה.

גורמים אלו הובילו לזינוק אדיר בשוק הטלפון הסיני, וכיום הוא נמצא בחזית העולמית מבחינת שיעורי חדירה של טכנולוגיות מתקדמות. כך למשל, שיעור חדירת דור 4 בסין עומד על 80%, כמעט פי שניים מאשר בישראל. בנוסף, חדירת FTTx בסין היא הגבוהה ביותר בעולם ועומדת על כמעט שני שלישים, בעוד בישראל היא עדיין זניחה.

שיעור חדירה 4G מתוך אוכלוסייה, 2017 (%)



שיעור חדירה FTTH מתוך סך בתי אב, 2017 (%)



מקור: Analysys Mason

עם המשך התפתחות, המגמות הצפויות לשוק הטלפון הסיני בעשור הקרוב מתמקדות בשני מישורים מרכזיים. הראשונה היא מיצוב סין כמובילה עולמית בתחום הטלפון, בכל שלבי שרשרת הערך. השנייה היא המשך היפתחות שוק הטלפון לעולם בכלל, ולמערב בפרט. "נושאות הלפיד" של מגמה זו הן יצרניות ציוד התקשורת הסיניות, בהן נתמקד בחלק הבא.

חלק שלישי – צמיחת ענקיות הציוד הסיניות

את הדומיננטיות הסינית בשוק התקשורת העולמי מובילות שתי יצרניות ציוד רשת סיניות ענקיות: Huawei ו-ZTE. שתי החברות נמצאות כיום בחזית התעשייה העולמית, ו-Huawei מהווה הלכה למעשה את חברת הציוד הגדולה בעולם.



שנת הקמה

1987

מחזור

\$100 מיליארד

בעלות

פרטית (בשליטת המייסד)

Huawei הוקמה בשנת 1987 על ידי רן ג'נגפיי (Ren Zhengfei), מהנדס לשעבר בצבא השחרור העממי, במטרה להוות אלטרנטיבה מקומית לייבוא של טכנולוגיות בתחום הטלפון. כיום, החברה מוחזקת על ידי ג'נגפיי ועובדי החברה, כסוג של קואופרטיב.

החברה מתמחה בייצור ציוד רשתות עבור חברות טלפון וגופים גדולים, בניהול רשתות ובייצור ציוד קצה כמו סמארטפונים ונתבים. מאז הקמתה, עברה Huawei שינוי מהותי ותפיסתי, מחברה שמציעה פתרונות שוליים לשווקים מתפתחים לשחקנית חדשנית ומובילה בצמרת העולמית. החברה שולטת כיום בתחום ניהול הרשתות (Managed Services) הנחשב לתחום המתפתח ביותר, ומתרכזת ביצירת שיתופי פעולה עם ספקיות תקשורת גדולות ובפיתוח טכנולוגיות מתקדמות בתחומי ענן, IoT ודור-5.



שנת הקמה

1985

מחזור

\$13 מיליארד

בעלות

ציבורית (33% ממשלתית)

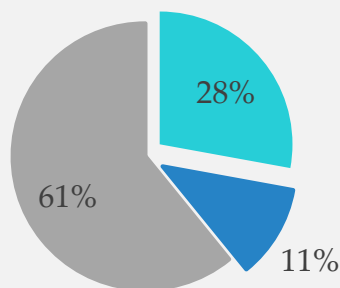
ZTE הוקמה בשנת 1985 כחברה ממשלתית, וכיום מתפקדת כחברה ציבורית (הונפקה בבורסת שזן ובבורסת הונג קונג).

בדומה ל-Huawei, החברה מתמחה בייצור ציוד רשת וקצה, אך לעומתה פחות מתמקדת בתחום ניהול הרשתות. החברה מתפקדת כשחקנית מחיר, ונתפשת כאופציה זולה בעלת רמת אמינות גבוהה. לחברה דריסת רגל חזקה ודומיננטיות בעיקר בתחום פריסת הרשתות (Rollout), בו היא מאיימת על מעמדן של חברות ענק כמו Nokia ו-Ericsson. בדומה ל-Huawei, גם ZTE שמה דגש על שיתופי פעולה נרחבים והתמקדות בטכנולוגיות חדשניות כמו ענן ודור 5.

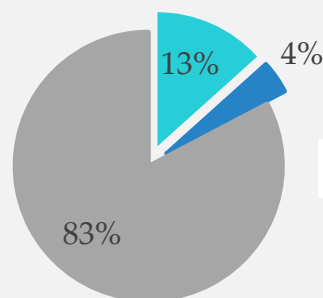
בעשור האחרון Huawei ו-ZTE עקפו את יצרניות הציוד המערביות, ותפסו את ההובלה העולמית. כפי שניתן לראות, נתח השוק המצרפי שלהן בשוק ציוד התקשורת העולמי עלה מ-17% ב-2008 ל-39% ב-2017.

נתח שוק ציוד טלפון, גלובלי, 2008 ו-2017 (%)

2017



2008



■ Huawei ■ ZTE ■ Others

בדומה לשיטתיות בקידום תעשיית הטלפון בסין על ידי הממשל, גם דרכן של יצרניות הציוד הסיניות אל פסגת התעשייה העולמית נסללה באופן יסודי על ידי מתודולוגיית התקדמות ברורה וארוכת טווח. בתחילת דרכן, Huawei ו-ZTE הצליחו לבסס את מעמדן בעולם ולצבור נתח שוק תוך שימוש בשתי אסטרטגיות חדירה מובחנות.

האסטרטגיה הראשונה מבוססת על התמקדות במכרזים מוטי מחיר ומדיניות תמחור אגרסיבית. היצרניות הסיניות השתתפו במכרזים בהם המחיר משחק תפקיד משמעותי (דוגמת מכרזים למיזמי תשתיות רשת) והגישו הצעות מחיר נמוכות משמעותית משל חברות אחרות. בכירים בתעשייה העולמית מעידים כי Huawei הייתה נוהגת להגיש בעבר הצעות מחיר הנמוכות ב-30-45% משל המתחרות.

לאחר ביסוס מעמדן בשווקים השונים, היצרניות הסיניות יכלו להשתמש באסטרטגיות תמחור פחות אגרסיביות, ולהסתמך על המוניטין הנצבר שלהן כיצרניות ציוד איכותי ואמין.

ב-2005 חתמה Huawei על חוזה לפריסת רשת מול British Telecom, ה-Incumbent הבריטי, חוזה אשר הזניק את מעמדה באירופה המערבית. BT אישרה כי השיקול העיקרי דאז בבחירת היצרנית הסינית היה המחיר הנמוך שאליו התחייבה.



האסטרטגיה השנייה היא "רגל בדלת" - מכירת שירותים לספקיות קטנות בעלות קשר לספקיות גדולות, ותוך כך יצירת קשר והיכרות עם הספקיות המובילות בכל מדינה דרך חברות הבת שלהן, להן היצרניות מספקות שירותים. ניתן למצוא לאורך השנים מגוון ניסיונות של Huawei ו-ZTE להיכנס לשווקים מערביים על ידי יצירת שיתופי פעולה עם ספקיות תקשורת קטנות ובינוניות, אשר נמצאות בבעלות של חברות גדולות, בדרך כלל ה-Incumbent.

וכך, לאחר ביצוע פרויקטים בהצלחה עבור חברות הבת, היצרניות הסיניות עברו לחתימת חוזים מול חברות האם הגדולות, ובכך ביססו את מעמדן בשווקים הבינלאומיים על ידי "טיפוס" במעלה המבנה הארגוני של הספקיות.

2008



ZTE חותמת על חוזה לפריסת רשת עבור Zapp, חברת בת של Telekom Romania

2010

חותמת על חוזה ראשון מול TR

2005



Huawei חותמת על חוזה לאספקת ציוד עבור OTE, חברת בת של Deutsche Telekom הגרמנית

2007

חותמת על חוזה ראשון מול DT

2004



Huawei חותמת על חוזה להקמת רשת 3G עבור Telfort, חברת בת של KPN (ה-Incumbent במדינה)

2005

חותמת על חוזה ראשון מול KPN

לאחר ביסוסן כשחקניות מובילות ברמה העולמית בתחום ציוד הרשת, הפנו היצרניות הסיניות את מאמצייהן לתחומים מתקדמים יותר, וכיום הן נמצאות בחזית בכל הנוגע לטכנולוגיות מתקדמות בתחום הטלקום:



Cloud

תחום הענן הפך לאחד מתחומי המיקוד המרכזיים של היצרניות הסיניות, ובמיוחד של Huawei. באפריל 2017 הודיעה החברה על הרחבה משמעותית של תחום פעילות הענן שלה, בהשקעה של מיליארד דולר. היצרנית מתכננת להרחיב משמעותית את הצעת הערך שלה בתחום, וכבר כעת מהווה מובילה עולמית.



IoT

בתחום ה-IoT, ZTE הצהירה כי האסטרטגיה העתידית שלה תתמקד בפתרונות Full-Suite לערים חכמות, בתים חכמים ורכבים מחוברים, ו-Huawei פיתחה אסטרטגיה חמש שנתית להתרחבות בשוק ה-IoT העולמי. בשנים האחרונות החברות מבצעות שורה של פיילוטים ושיתופי פעולה עם מפעילות ורשויות מקומיות בכל העולם.

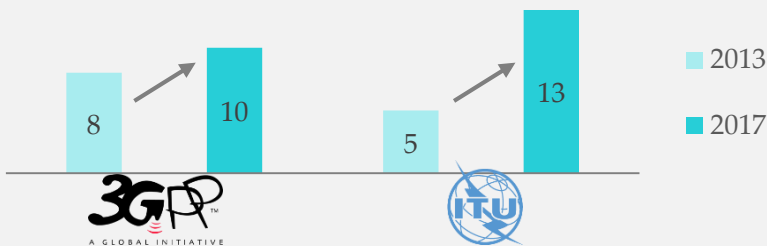


דור 5

היצרניות הסיניות נמצאות בחזית הפיתוחים הטכנולוגיים בנושאי דור 5, והן צפויות להיות עוגן משמעותי בפריסת הטכנולוגיה בעולם. כך למשל, בפברואר 2018 ביצעה Huawei הדגמה של חיבור הדור ה-5 הראשון באירופה, בעוד ZTE חתמה כבר באוקטובר 2017 על הסכם לשיתוף פעולה בנושאי פיתוח פתרונות טכנולוגיית דור 5 עם חברת Orange הצרפתית.

אפיק נוסף בו מתבטאת ההשפעה העולמית של היצרניות הסיניות נוגע למעורבותן בארגוני תקינה, ובעיקר בארגונים לקביעת התקנים לדור-5. בעבר, עודדה הממשלה עמידה בסטנדרטים פנימיים כדוגמת CDMA, בתקווה שאלו יאומצו על ידי העולם המערבי, אך נכשלה בהפיכת הסטנדרטיים הסיניים לנפוצים בעולם. בעקבות זאת, החליטה הממשלה לפעול במטרה להתאים את התקינה הסינית לתקינה בינלאומית מבעוד מועד, בדגש על תקינה אירופאית.

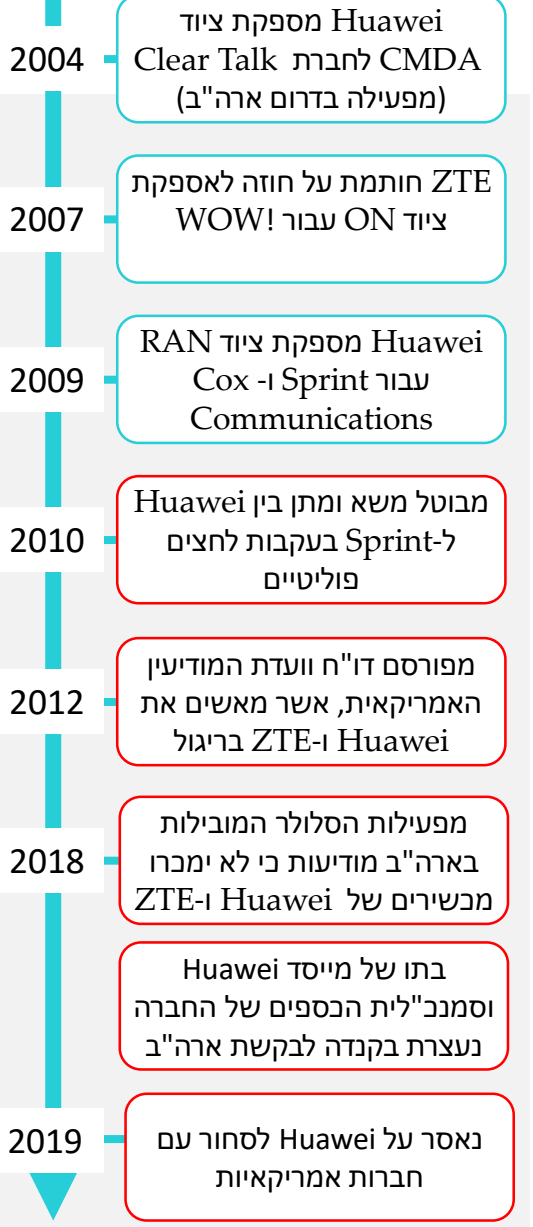
מספר נציגי החברות הסיניות ב-ITU וה-3GPP, 2013-2017



מקורות: אתרי ארגוני התקינה, ניתוח TASC
החברות הסיניות כוללות את יצרניות הציוד ואת ספקיות התקשורת הסיניות

את הצלחת הגישה ניתן לראות בעלייה במספר נציגי החברות הסיניות בקרב ה-ITU וה-3GPP, שני הארגונים המובילים לתקינת דור-5.

סך הנציגים בסיניים בשני הארגונים עלה מ-13 בשנת 2013 ל-23 בשנת 2017.



בעוד שברוב העולם, הן המתפתח והן המפותח, היצרניות הסיניות הצליחו לחדור ולייצר מודל פעילות משמעותי, ארה"ב נותרת השוק המרכזי היחיד בו הן לא הצליחו לבסס אחיזה, וזאת בעיקר עקב התנגדות מצד הממשל המקומי. כיום, על רקע מלחמת הסחר בין סין וארה"ב, שרבים רואים בה ייצוג למאבק נרחב ביותר הקשור בהגמוניה הטכנולוגית העולמית, מדיניות הממשל האמריקאי אף מאיימת על פעילותה הגלובלית של החברה.

בתחילה המצב לא היה כך - בעשור הקודם, היצרניות הסיניות השיגו דריסת רגל בשוק האמריקאי באמצעות חברות אזוריות, ו-Huawei אף חתמה על חוזה אספקת ציוד עבור חברת Sprint – המפעילה הרביעית בגודלה בארצות הברית (המצויה כיום בהליכי מיזוג עם T-Mobile).

עם זאת, החל משנת 2010 חלה תפנית ומספר מהלכים ננקטו כנגד החברות, ואלו דחקו את הסיניות אל מחוץ לשוק, תוך מאמצים לשחיקת הלגיטימיות שלהן.

בתחילה, התנגד הממשל האמריקאי לחדירה של Huawei לשוק האמריקאי עצמו באמצעות מגבלות שונות. לאחרונה, הממשל החרף את הטון כנגד החברה, ובמאי האחרון, Huawei סומנה ע"י משרד המסחר האמריקאי כחברה העשויה לפגוע בבטחון או באינטרסים של ארה"ב. משמעות ההחלטה היא איסור גורף, למעט מקרים חריגים, על כל קשרי מסחר בין חברות אמריקאיות ליצרנית הציוד הסינית.

בעקבות זאת, החברה מנועה מלרכוש רכיבים משמעותיים רבים במערכת, כגון מערכת ההפעלה אנדרואיד וחות האפליקציות הנלוות, ארכיטקטורת השבבים ARM ועוד. כמו כן, הממשל האמריקאי מפעיל לחץ על בנות בריתו, כגון גרמניה ובריטניה, שלא לחתום חוזים משמעותיים עם החברה.

לצד זאת, גם מעמדה של ZTE נמצא בסיכון, לאחר שנמצא כי הפרה את הסנקציות האמריקאיות נגד איראן וצפון קוריאה ונקנסה בכ-900\$ מיליון. מצבה אף החרף מאז כניסתו של הנשיא הנוכחי דונלד טראמפ לבית הלבן, ולאחר שבינוי 2018 התגלה שהחברה לא פיטרה את המעורבים בפרשה, והנשיא הכריז על חרם נגדה אשר מונע ממנה לעבוד עם חברות אמריקאיות ולרכוש מהן רכיבים. ביולי 2018 הגיעה החברה להסדר עם ממשלת ארה"ב לפיו תשלם קנס נוסף בגובה \$1 מיליארד, ובתמורה יוסר החרם.

עם זאת, החברה עדיין מנועה מלפעול בתוך ארה"ב עצמה – וככל שמלחמת הסחר המתהווה בין שתי המעצמות תגבר, כך יגבר גם הלחץ לחסום לחלוטין את יצרניות הציוד הסיניות.

המהלכים שהובילו לדחיקת היצרניות הסיניות אמנם מבוססים על חששות ביטחוניים וחוקיים, אך במקביל, כאמור, את המאבק למניעת כניסתן של היצרניות הסיניות לארה"ב ניתן לראות כמאבק על ההגמוניה העולמית בשוק הטלקום בפרט – ובתעשיית הטכנולוגיה בכלל.

בדומה לארה"ב, גם בישראל Huawei ו-ZTE עדיין לא חדרו לשוק ציוד הרשת. ניסיונות עבר לשיתוף פעולה עם היצרניות הסיניות נעצרו בעיקר בגלל חסמים תרבותיים ותקשורתיים. כיום, בכירים בשוק הישראלי מאמינים כי מגעים עסקיים עם הסיניות לא יתממשו ולא יקבלו אישור ממשלתי. להבנתנו, מצב זה צפוי להימשך, ולא יתקיימו בעתיד הקרוב מגעים עם יצרניות ציוד רשת סיניות, זאת למרות שלא קיים כל איסור ממשלתי רשמי או איסור רגולטורי בנושא.

"בזמן המשא ומתן לשדרוג רשת סלולר ל-3G, נציגי Huawei הסכימו לכל דרישה שהציבה המפעילה, באופן מחשיד"
-מנכ"ל בענף הטלקום בישראל

"מכיוון שאנו בטוחים שאין סיכוי שעסקאות כאלו יקבלו אישור, אנחנו מעדיפים להימנע מהתקשרות על מנת לא להגיע למצב לא נעים מול Huawei ו-ZTE"

-סמנכ"ל טכנולוגיה במפעילת סלולר בישראל

עם זאת, ל-Huawei נוכחות פעילה בארץ, לאחר ביצוע שורת רכישות של חברות טכנולוגיה ישראליות ובאמצעות קיום מרכזי מחקר ופיתוח לא רשמיים. כך למשל, בשנת 2016 רכשה את Toga Networks, בסכום של כ-\$150 מיליון, החברה היא למעשה מרכז המו"פ של Huawei בישראל המעסיק כ-200 מפתחים. עוד בשנת 2016, רכשה החברה את Hexatier, חברה ישראלית אשר עוסקת במתן שירותי אבטחה למאגרי מידע מבוססי ענן, בסכום של כ-\$42 מיליון.

hexatier

Hexatier היא חברה ישראלית אשר עוסקת במתן שירותי אבטחה למאגרי מידע מבוססי ענן.

החברה משרתת לקוחות ענק כגון Microsoft ו-Amazon.

בסוף 2016, מספר שבועות לאחר רכישת Toga Networks, רכשה Huawei את החברה בסכום של כ-\$42 מיליון, על מנת שתשמש בסיס לפעילות המו"פ של החברה הסינית בתחום הענן.

TOGA NETWORKS

Toga Networks היא חברה ישראלית בתחום הטלקום אשר מפתחת ציוד Switching and Routing.

בשנים האחרונות נכנסה לתחום טכנולוגיות ענן ומרכזי נתונים, והחלה לבצע שיתופי פעולה הדוקים עם Huawei בנושאי מחקר ופיתוח.

בשנת 2016, שיתוף הפעולה התהדק עם רכישת החברה על ידי היצרנית הסינית בסכום של כ-\$150 מיליון.

בנוסף ל-Huawei, בולטות מספר רכישות על-ידי ענקיות התוכן הסיניות. כך למשל, קבוצת הענק הסינית Alibaba רכשה מספר חברות טכנולוגיה ישראליות, כגון Sqrean (אשר פיתחה מערכת לניהול מאגרי נתונים) ו-Twiggle (חברה העוסקת בפיתוח מנוע חיפוש לפלטפורמות מסחר אלקטרוני). גם Baidu ו-Tencent, שתי ענקיות תוכן סיניות נוספות, ביצעו מספר רכישות ישראליות. הראשונה רכשה את חברת Imagu (מפתחת מערכת לזיהוי עצמים בתמונות) ואת Tonana (תוכנה לכתובת מוזיקה), והשנייה את Pixellot (טכנולוגיה לצילום אירועי ספורט) ואת Phytex (יצרנית שבבים אלקטרוניים).

1

מגמת התחזקות יצרניות הטלקום הסיניות צפויה להמשיך ולהתגבר והדומיננטיות העולמית שלהן צפויה לגדול, כמו גם התחומים בהם הן מהוות מובילות עולמיות, וזאת אל מול מאמצים בראשות ארה"ב לדחוק אותן החוצה, כחלק מהמאבק בין שתי המעצמות על שליטה טכנולוגית. בסופו של דבר, גם חברות התקשורת הישראליות יעמדו בפני ההחלטה האם להתחיל ולעבוד איתן.

2

כפועל יוצא של מגמת ההיפתחות של סין לעולם גובר גם העניין הסיני בישראל, המהווה מקור לידע טכנולוגי ולחדשנות. ככל שהמגמה תימשך, כך נצפה לראות יותר ויותר תאגידי טכנולוגיים ופיננסיים אשר יתמודדו על רכישה של חברות ישראליות – סטארט-אפים ותאגידי מבוססים כאחד.

ל-TASC ניסיון רב בתחומי הטלקום והטכנולוגיה. כמו כן, אנו מלווים מקרוב לקוחות ישראליים ובינלאומיים הפועלים מול השוק הסיני בתחומים רבים. למידע ופרטים נוספים ניתן ליצור קשר:

אילן שחורי, מנכ"ל TASC ושותף בכיר
Ilan.Schory@tasc-consulting.com



אוהד גוטמן, Principal
Ohad.Gutman@tasc-consulting.com



מעין אס, Manager
Maayan.AS@tasc-consulting.com

