

# נישא עינינו מזרחה

בכירים בהיי-טק הישראלי: "למרות ההאטה בהודו ובסין, עדיין יש בהן הזדמנויות לחברות מהארץ" ♦ כך עולה מפאנל שולחן עגול שיזמה מערכת אנשים ומחשבים, שעסק בהזדמנויות שיש לשוק הישראלי בשווקים אלה ♦ על פי הדוברים, ההודים והסינים, כל שוק בנפרד, מעוניינים בעיקר בחדשנות ובטכנולוגיה הישראלים ומוכנים להשקיע גם בארץ כדי לקדם חברות ישראליות שפועלות שם

## יהודה קונפורטס

מוסקל ציין, כי "לא רק שלא פספסנו את הרכבת, אלא היא בכלל לא יצאה עדיין מהרציף". להערכתו, ההאטה בשווקים ההודי והסיני היא נגזרת של המיתון הגלובלי. אולם "העולם ייצא מהמיתון והודו וסין ימשיכו לצמוח", אמר. לדבריו, "בגלל ההאטה יש רצון לגשר על הפער באמצעות חדשנות חברות הודיות מגיעות לישראל על מנת 'להידבק' בחדשנות שיש כאן. ההיי-טק הישראלי הוא ברמה מאוד גבוהה. עם זאת, בכל הקשור ל-IT הישראלי - יש לנו הרבה מה ללמוד מהודו". מוסקל אמר עוד, כי TCS ישראל ממשיכה לצמוח ב-20% -25% בכל שנה - נתון שהושג למרות המיתון במשק ומצבן של חברות אחרות. הוא הוסיף, כי "הלקוחות שלנו כבר לא מדברים במושגים של OffShore & NearShore, אלא מי יודע לתת לנו את המענה הכי טוב באספקת השירות, במציאות".

למרות ההאטה המסוימת בשוקי הודו וסין, עדיין יש בהם להיי-טק ול-IT הישראליים הזדמנויות עסקיות. ההודים והסינים, כל שוק בנפרד, מעוניינים בעיקר בחדשנות ובטכנולוגיה הישראלים ומוכנים להשקיע גם בארץ כדי לקדם חברות ישראליות שפועלות שם. השווקים בשתי המדינות הללו מייצרים אתגרים חדשים לחברות ישראליות, שישכילו לעבוד בהן בצורה נכונה ולא יתפתו לחשוב שהן יכולות לעשות הכול לבד. אלה היו המסקנות המרכזיות מדבריהם של משתתפי פאנל שעסק בנושא. מנחה הפאנל היה פרופ' **גדי אריאב** מאוניברסיטת תל אביב והשתתפו בו **ענת ברנשטיין רייך**, יו"ר לשכת המסחר ישראל-הודו, המשמשת גם כסגנית יו"ר לשכת המסחר ישראל-אסיה; **מפי פרנקל**, דירקטור ומנהל הפעילות בישראל של PTL; **אייל מוסקל**, מנכ"ל TCS ישראל מקבוצת טאטה; **יואב צ'רניץ**, מנהל ג'ון ברייס מכללת היי-טק



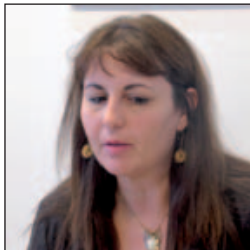
יואב צ'רניץ



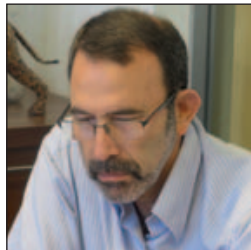
אייל מוסקל



מפי פרנקל



ענת ברנשטיין רייך



גדי אריאב

עוד אמר, כי "בנושא הזה אנחנו מתחרים מול ענקים כמו יבמ ואקסצ'נג'ר, ואנחנו שוקלים להקים בקרוב מרכז מציאות בישראל".

### "האתגר המרכזי - יצירת עצמאות ניהולית"

לדברי פרנקל, "האתגר המרכזי הוא יצירת עצמאות ניהולית, לא להיות תלוי בגורם סיני, שיכול להתעורר יום אחד על צד שמאל ולשנות את הקיים". הוא הוסיף, כי "ג'ון ברייס ומטריקס, שאנחנו מלווים את הפעילות שלהן שם מזה זמן רב, הבינו מהיום הראשון שהחוכמה היא לא רק לפרוץ את החומה הסינית, אלא לדעת מה עושים ביום שאחרי ולהיות שם. הן ראו את היום שאחרי". צ'רניץ אמר, כי "מה שנכון ומיוחד לישראל הוא החדשנות. תעשיית ההיי-טק הישראלית בסין היא עדיין צעירה - לא יותר מ-10 שנים, ויש כבר בגרות מסוימת". "התעשייה הישראלית נמצאת כיום סין בחלק השני", הוסיף. "לא מדובר בחלק של הקמת פרויקטים גדולים עם רווחיות גבוהה, אלא יש תחרות בכל מקום. זה יוצר צימאון לידע שמניע את העסקים שלנו שם". הוא ציין שהוא לא פוסל אפשרות שג'ון ברייס תצבור מספיק ידע כדי שתוכל לעשות בישראל קורסי הכשרה לישראלים או לאירופים שירצו לעבוד בסין. אנג'לר ציין שמטריקס גלובל מבצעת פעילות NearShore בירושלים

בסין; **רוגן אנג'לר**, סמנכ"ל המכירות של מטריקס גלובל; **ואודי גורדון**, סמנכ"ל בכיר לשיווק ופיתוח עסקי בסרגון. לדברי פרופ' אריאב, "הודו וסין מאוד שונות, המשברים בהן שונים והאתגרים בשווקים הללו נראים לשוק הישראלי מורכבים מדי. צריך להפריך את התחושה הקיימת בקרב חברות ישראליות לפיהן הודו וסין הן 'פאסה', כי זה ממש לא כך. נהפוך הוא, אלה שווקים שטומנים בחובם הזדמנויות עסקיות רבות, ויש לנצל אותן". ברנשטיין רייך אמרה, כי "אין שינוי מהותי במגמה, התחושה שעולם המחשבים בהודו ובסין חסר רלוונטיות לא נכונה. הודו צומחת ב-6%, ובהתחשב בכך שזו מדינה של מיליארד איש - יש בה הזדמנות גדולה". היא ציינה, כי לפחות 300 חברות ישראליות פועלות בהודו. "אמדוקס, נס טכנולוגיות, סלע וקליקסופטוור מפעילות בהודו מרכזי מופ"ש שעובדים יפה מאוד", אמרה. לדבריה, "בכל מקרה, תמיד צריך תכנון: ללמוד את השוק, להבין את השותף, לתכנן נכון ולבנות תשומות ניהוליות". פרופ' אריאב אמר בהקשר לכך, כי "ההבשלה היא אחד המסרים המרכזיים של האתגר בלפעול בהודו ובסין. השווקים הללו דורשים התייחסות מתוחכמת יותר".