

בינלאומיים מודרניים; הגנה על סימני מסחר, על פטנטים ועל קניין רוחני; מערכת פיננסית מפותחת למדי ושקופה וכן מערכת משפטית המבוססת על חוקים בינלאומיים.

Invest in Israel הוא המטה לקידום השקעות במשרד התעשייה, המסחר והתעסוקה.

המטה הפועל במסגרת המינהל לסחר חוץ, משמש כסוכנות השיווק להשקעות זרות בתעשייה בישראל, מעניק שירות לחברות רב לאומיות ולמשקיעים פרטיים המעוניינים להשקיע ישירות או ביוזמות משותפות בישראל. צוות Invest in Israel מלווה משקיעים פוטנציאליים ומשקיעים בפועל טרם השקעה, במהלכה ולאחר ההשקעה, ומספק מידע בנושאים הקשורים לקידום השקעות בישראל.

המטה נמצא בקשר הדוק עם הנציגים הכלכליים של משרד התמ"ת בנציגויות ישראל בעולם, המשמשים כזרוע הארוכה לקידום הסחר וההשקעות בתעשייה הישראלית.

פתרונות יצירתיים ופריצות דרך טכנולוגיות תוך קיצור תהליך ההגעה לשוק.

לאומיות רבות נוספות משקיעות, כאמור, בפיתוח ובייצור בארץ מהסיבות הטבעיות ביותר: מצוינות ורווחיות.

התמיכה

מדינת ישראל מעודדת השקעות זרות באמצעות מענקים בשיעור של עד 24% על נכסים קבועים מוחשיים, הפחתות בשיעורי המס, פטור מוחלט ממס והטבות מס נוספות באמצעות החוק לעידוד השקעות הון. חוק המחקר והפיתוח לעידוד השקעות הון מציע מענקים מותנים בשיעור של עד 50% מגובה התכניות המאושרות. ישראל מציעה תשתית מודרנית ושירותים מקיפים לעשיית עסקים בצורה יעילה, לרבות: מערכת תקשורת מתוחכמת ויעילה; תשתית אנרגיה אמינה; מערכת תחבורה מפותחת עם שיערים לנמלים



ד"ר יצחק פטרבורג
נשיא ומנכ"ל סלקום
עד ספטמבר 2005

שוק התקשורת הישראלי

תשתיות גישה עצמאיות, דרכן מסופקים כל שירותי התקשורת למנויים – עומדת בפני שינוי מהותי. שינוי זה משרחר, למעשה, את נותן השירות מתשתיות הגישה למנוי. כבר היום ניתן לראות ניצנים ראשונים לתמורה זו בדמותן של Vonage או Skype. חברות אלו מספקות שירותי טלפוניה על גבי תשתיות גישה מבוססות פס רחב ואינטרנט. לפי מבנה

השירות החדש, המנוי אינו חייב עוד להיות קשור למפעיל המקומי, אלא יכול לקבל את השירות בכל מקום בו הוא נמצא. למעשה, זהו המשכו של התהליך שהחל כאשר מכשיר הטלפון הפך להיות נייד, והשירות היה חלק מהמכשיר. היום השירות יכול לנדוד עם המנוי מרשת לרשת, מתשתית גישה אחת לתשתית אחרת וממכשיר למכשיר.

החדירה המשמעותית של הקישוריות לאינטרנט על גבי הפס הרחב, והגידול המתמיד ברוחבי הסרט המסופקים למנויים, הם הבסיס ליכולת החיבור בין המנוי לשירות, ולשליטה על טיב השירות. תמונה זו נכונה הן עבור הרשתות הנייחות המספקות שירותי פס רחב על תשתיות נחושת או כבלים, והן עבור הרשתות הסלולאריות המספקות שירותי דור שלישי. בשנתיים הקרובות נוכל לראות הטמעה של מערכות, כמו ה-IP Multimedia Subsystem (IMS), המסוגלות לספק שירות ללא כל תלות ברשת הגישה למנוי.

נוף טכנולוגי חדש זה מציב למפעילי התשתיות והשירותים אתגרים רבים. אחד האתגרים המורכבים, אם לא המורכב ביותר, הוא הדאגה להמשכיות השירות על תשתיות של מפעילים שונים. שירות כמו שיחת וידאו יכול להתחיל ברשת אחת, סלולארית לדוגמה, לעבור דרך רשת נוספת המוחזקת על-ידי מפעיל אחר המקשרת מספר רשתות, ולהסתיים ברשת ניידת של מפעיל שלישי.

שוק התקשורת בישראל נמצא כיום בתהליך שינוי, שתוצאותיו יבואו לידי ביטוי בשנים הקרובות. שתי עסקאות הענק שבוצעו לאחרונה, הפרטת בזק ורכישת סלקום בידי קבוצת אי.די.בי, הן שלב ראשון במעבר מסביבת תחרות מבוזרת (מספר שחקנים בכל סגמנט) להיווצרותן של שתיים-שלוש קבוצות תקשורת המספקות סל שירותים רחב ללקוח. חבילת שירותים Bundling, הנה אבן יסוד בשיוק תקשורת מודרני, והיא צפויה להיות מורכבת משירותי קול (ניידים ונייחים), אינטרנט וטלוויזיה.

שוק התקשורת הישראלי מושפע בין השאר ממגמות טכנולוגיות כלל עולמיות. התמונה העולמית הנוכחית, לפיה לכל מפעיל



שבהפעלתו משתתפים שחקנים רבים וקיימות מספר דרכים לספקו למנוי.

לרגולטור מיועד תפקיד משמעותי בתהליך העיצוב מחדש של סביבת התקשורת הישראלית. בדומה למתרחש בעולם, על הרגולטור לעודד סביבה, שתאפשר למנוי הבודד אפשרויות שליטה בשירות אותו הוא מקבל. ללא כל ספק, מרכזיות המנוי כחלק מתפיסת שירות חדשה, היא אינטרס של כלל הציבור, ולכן, אחת ממשימותיו החשובות ביותר של הרגולטור היא תמיכה במפעילים, אשר תביא לפריצת מודל השירות הקיים. ואכן, אנו רואים היום שתפישה זו מחלחלת גם לארץ: משרד התקשורת העניק בשנה האחרונה חמישה רישיונות ניסוי להעברת שירותי טלפוניה על תשתיות פס רחב. זו התחלה מבורכת, וחשוב להמשיכה בנחישות.

בשנים האחרונות השתנתה הסביבה הרגולטורית בתחום התקשורת בקצב גבוה. שינויים אלו נבעו בעיקר משיקולים פוליטיים קצרי טווח. יש צורך לקבוע מדיניות ברורה ולאפשר יציבות רגולטורית. על המדינה לפרסם תכנית חומש בתחום התקשורת כדי לאפשר למפעילים ולמשקיעים לבנות תכניות עסקיות ולעמוד בחזית הטכנולוגיה, כך שהאזרח הישראלי יזכה להמשך השירות האיכותי, מהטובים בעולם, אליו הורגל.

מנוי השירות יצפה לשירות המחבר אותו לכל מנוי אחר על כל רשת באשר היא, עם טיב שירות מקסימאלי. בנוסף, המפעילים המשתתפים באספקת השירות ירצו להעביר ביניהם אינפורמציה, שבעזרתה יוכלו לחייב את המנוי על השירות. בפועל יש לבנות מנגנוני קישוריות חדשים, הדומים באופיים למנגנונים הקיימים היום עבור שירותי הטלפוניה. האתגר גדול, אך ללא בניית תשתיות טכנולוגיות ובסיס עסקי לקישור בין מפעילי התשתיות והשירותים, לא יהיה ניתן לראות גידול משמעותי במספר המנויים ובשימושים. הפרדת השירות מתשתיות הגישה ושיתופם של מספר מפעילים בעלי תשתיות עם מפעיל שירות אחד או יותר באספקת השירות למנוי, יביאו בהכרח לתפישת תמחור חדשה לשירות. המנוי ייתפש בעיני מפעילי התשתיות כמנוי נודד, כשבכל רגע נתון יהיה ניתן למצוא אותו תחת כיסוי רשת גישה אחת או יותר. הוא יוכל, בצורה אוטומאטית או ידנית, לבחור את רשת הגישה הנוחה לו, בדיוק באופן בו מנוי סלולארי נודד בחו"ל יכול לעשות היום. בחירה זו של תשתית גישה לשירות תושפע בעיקר מהמחיר לשימוש בתשתית גישה מסוימת, ומטיב השירות על אותה תשתית, כשחשוב לשים לב שמפעיל השירות יוכל להיות גורם שלישי. מכיוון שמודלי תמחור מורכבים מדי יהיו כנראה בעייתיים, יש למצוא דרך פשוטה לחייב את המנוי על השירות, משימה שכנראה אינה פשוטה עבור שירות

