##### **הכנסת השמונה-עשרה נוסח לא מתוקן**

**מושב שני**

**פרוטוקול מס' 226**

**מישיבת ועדת הכלכלה**

**מיום שני, כ"ו באייר התש"ע ( 10 במאי 2010), שעה: 11:00**

**סדר היום**: **הפחתת דמי הקישוריות שגובות החברות הסלולאריות**

**נכחו**:

**חברי הוועדה**:

אופיר אקוניס – היו"ר

רוברט אילטוב

ישראל חסון

יוליה שמאלוב ברקוביץ

כרמל שאמה

**מוזמנים**:

שר התקשורת משה כחלון

אסף כהן – סמנכ"ל כלכלה, משרד התקשורת

קובי שמש – יועץ שר התקשורת

יחיאל שבי – דובר משרד התקשורת

נגה רובינשטיין – יועמ"ש, משרד התקשורת

שריל קמפינסקי – סגנית בכירה ליועמ"ש, משרד התקשורת

יהודה סבן – רכז תקשורת באגף התקציבים, משרד התקשורת

דנה נויפלד - ייעוץ וחקיקה, משרד התקשורת

רועי רוזנברג – כלכלן, רשות ההגבלים העסקיים

ניר יוגב – מנהל קשרי מפעילים, חברת סלקום

איתמר ברטוב – סמנכ"ל רגולציה, חברת סלקום

יהל בן נר – מנהלת אגף רגולציה וקשרי מפעילים, חברת פרטנר

עודד דגני – סמנכ"ל פיתוח עסקי, רגולציה וקשרי משקיעים, חברת פרטנר

עמליה גלזר – חברת פרטנר

אבירם זינו – יועץ חברת פרטנר

יוליה מרוז – מנהלת אגף רגולציה, חברת פלאפון

אברשה בורשטין – מנכ"ל חברת מירס

לירון גולדנברג – מנהל תחום רגולציה, חברת מירס

עו"ד אבי רימון –יועמ"ש וסמנכ"ל רגולציה, חברת מירס

מיכל פליישר – מנהלת רגולציה, הוט טלקום, חברת הוט

שרון פליישר בן יהודה – סמנכ"ל רגולציה, חברת בזק

מיטל בשרי – מנהלת תחום טלקומוניקציה, המועצה הישראלית לצרכנות

עו"ד יורם ארן – יועץ משפטי לרשות ההסתדרות לצרכנות

נילי אבניאלי – ראש הסדרה שירותית, חברת דואר ישראל

ניר שמעוני - מנהל פיתוח עסקים, חברת דואר לישראל

גדי פרץ – גלובס

רותם סלע - מעריב עסקים

**מנהלת הוועדה**:לאה ורון

**קצרנית פרלמנטארית**: אושרה עצידה

**הפחתת דמי הקישוריות שגובות החברות הסלולאריות**

היו"ר אופיר אקוניס:

שלום לכם, צהריים טובים. אנחנו בישיבה שנייה להיום של ועדת הכלכלה. ביקשתי לזמן את הישיבה הזאת כדי לדון בדמי הקישוריות. יש ויכוח בעברית איך אומרים את המילה קישוריות. זה יהיה בהתייעצות עם האקדמיה ללשון העברית. עד הקביעה הסופית, כל אחד ירגיש חופשי לומר את הדברים בעברית שלו.

אדוני שר התקשורת, ביקשתי לזמן את הדיון בדמי הקישוריות בעקבות פרסומים, או בעקבות החלטה שלך, על הורדה די גדולה בתחום הזה. במדינת ישראל 7,5 מיליון אזרחים, ואנחנו עם כמעט יותר מ-9,5 מנויי סלולאר, או מחזיקי מכשירים סלולאריים. אנחנו בשיעור חדירה של 130%, וזה שיעור מהגבוהים בעולם. אם מצרפים לזה את דקות הדיבור של הישראלים אז גם הוא הגבוה ביותר בעולם, אם אינני טועה, לבד מארצות סקנדינביה,

אדוני השר, חיינו שנים רבות במונופול בתחום הטלפוניה הסלולארית. שנים רבות היית צריך להיות מאוד עשיר כדי להחזיק מכשיר פלאפון. לאחר מכן התחרות גדלה, והיה דואפול. השאלה הנשאלת עכשיו – ואני יודע שגם משרד התקשורת וגם משרד האוצר עוסקים בשאלה הזאת – היא האם קיים כשל שוק בתחום הסלולארי, והאם קיים טריאפול בשוק הזה? אני חושב שכאשר המדינה מזהה כשל שוק היא צריכה לפעול. אדוני שר התקשורת, בוודאי תיכף נשמע את עמדתך בעניין הזה. בגדול אמרתי את זה גם למנהלי החברות הסלולאריות בימים האחרונים כאשר התחיל להתקיים איתם דו-שיח בעקבות ההודעה שלנו מסוף השבוע שעבר על הישיבה הזאת – שאני מטבע הדברים בעד הגברת התחרות. עשינו פה את הטלפון הווירטואלי, את המפעיל הווירטואלי, ואני מקווה שנשמע ממך גם דיווח איפה הדבר עומד. אם אינני טועה, אישרנו את זה בישיבה אחת של שעתיים וחצי בתחילת יוני שנה שעברה. זאת אומרת, עוד מעט שנה. אני מקווה שבקרוב נראה גם שהוא עובד. זה הגברת התחרות, והגברת התחרות מביאה להורדת מחירים. אם אתם עם משרד האוצר מזהים כשל שוק בעניין הזה, ומחליטים להתערב, אני חושב שזה נבון וכך צריכה להתנהג מדינה, וכך צריכה להתנהג רגולציה, גם בכלכלה חופשית. גם היא צריכה להיות באיזשהו סוג של מסגרת.

אדוני שר התקשורת, אתה תפתח בכמה מילים. אנחנו כמובן ניתן גם לנציגי החברות הסלולאריות שהגיעו לכאן לומר את דברם, לחברי הכנסת. אני מקווה שנצליח למצות את הדיון. אם לא – נקבע דיון המשך. שר התקשורת, בבקשה.

שר התקשורת משה כחלון:

תודה רבה, אדוני היושב ראש, חברי הכנסת, אורחים. אדוני היושב ראש, אני רוצה להודות לך באופן מיוחד על הדיון. בתחילת הדיון חשוב לי לציין שהישיבה הזאת לא באה כתחליף לשימוע, כי אני רואה פה כבר אווירה של שימוע – השלכות, הוצאות. אם כן, זה לא במקום השימוע. שימוע הוא תהליך שיתבצע במשרד התקשורת. אנחנו נתנו לחברות 30 יום להגיב מיום רביעי, נדמה לי.

אסף כהן:

יום שלישי.

היו"ר אופיר אקוניס:

30 יום מיום שלישי שעבר.

שר התקשורת משה כחלון:

30 יום, כשה-30 יום האלה נגזרו גם מכך שבדקנו שב-2004 היתה תופעה דומה של הורדת דמי הקישוריות, וגם אז נתנו להם 30 יום. כלומר, הזמן הוא נגזר. הוא לא תלוש. לקחנו אותו מאיזשהו מקום.

לאחר שהודעתי פה מראש שזה לא בא כתחליף לשימוע אני גם רוצה לומר מטבע הדברים שאנחנו בתהליך של שימוע. אני מבקש לא להיעלב אם לא נוכל להשיב פה תשובות כי זה לא שימוע פורמאלי. אנחנו נכבד את הוועדה, ואני חושב שהיא גם ראויה לכבוד הזה. כל מה שנוכל לומר – נאמר. הגיע לפה גם כל הצוות הבכיר של משרד התקשורת. אבל, יהיו אולי כל מיני שאלות מסחריות, או סודות מסחריים, שלא נוכל כרגע לחשוף אותם.

ישראל חסון:

אז בשביל מה הדיון? מה מטרת הדיון?

היו"ר אופיר אקוניס:

כפי שאמר שר התקשורת, הדיון לא מחליף את השימוע. הנושא עלה על סדר היום הציבורי ביוזמתו המבורכת – אני אומר לך, ואמרתי את זה גם לראשי החברות – של שר התקשורת. הדבר הזה בא לסייע לצרכנים. אנחנו ועדה צרכנית שמפקחת על משרד התקשורת.

שר התקשורת משה כחלון:

על הממשלה, ואפילו על משרד התקשורת.

היו"ר אופיר אקוניס:

ואפילו על משרד התקשורת.

ישראל חסון:

אני שואל את השר, אז מה מטרת הדיון?

היו"ר אופיר אקוניס:

אתה תשמע עד סוף הישיבה, ותראה שיש לה מסקנות. אם אתה רוצה, אתה לא חייב. אגב, בישיבה הקודמת נשארת עד הסוף, והיא היתה הרבה פחות מרתקת.

שר התקשורת משה כחלון:

חבר הכנסת חסון הרבה יותר חרוץ ויעיל ממה שהוא מציג.

יוליה שמאלוב ברקוביץ:

אנחנו באים עכשיו להקשיב, ולא להשמיע.

היו"ר אופיר אקוניס:

ממש לא. האם התחיל התהליך של השימוע?

שר התקשורת משה כחלון:

נתנו, הם צריכים להגיב. אנחנו ממש בעיצומו של השימוע. על כל פנים, במספר מילים אני אסביר במה דברים אמורים. הנושא ידוע, כל מי שיושב פה סביב השולחן מכיר אותו. אני ממש לא אאריך.

ראשית, באמירה כללית – אין פה מאבק אישי, לא ביני לבין החברות, לא בין המשרד לבין החברות. לדעתי, ודאי אין בכלל מאבק אישי. אין מאבק בכלל – לא אישי, ולא לא אישי. יש פה פעולה שהיא מתבקשת. מדובר בדמי קישורית. כדי להבהיר, מדובר בהשלמת שיחה כאשר מתקשרים מחברה לחברה, מ-052 ל-054. המקטע הזה נקרא קישורית. המקטע הזה הוא מקטע מונופוליסטי, כלומר שרק 052 יודעת לחבר אותי ל-054, ולא מקטע של זמן אוויר רגיל. זאת אומרת, אני לא יכול לומר לחברה מסוימת: על שיחה רגילה בתוך הרשת שלך את תגבי X. אני לא יכול לפקח כי אנחנו בשוק חופשי, ואנחנו לא מפקחים על מחירים - על הרקע הזה שאם אותו אדם לא רוצה את החברה הזאת, הוא יכול לחברה אחרת. פה הוא לא יכול לקבל את השירות הזה של העברת השיחה משום חברה, רק מאותה חברה. ולכן, זה מונופוליסטי, ומכיוון שזה מונופוליסטי אנחנו החלטנו כן לפקח עליו.

היו"ר אופיר אקוניס:

ב-2004 התהליך הזה כבר התקיים כששר התקשורת דאז החליט על הפחתת דמי הקישוריות. אסף, אתה היית במשרד אז. היה שימוע, ואני מבין שתוצאות השימוע היו שהחלטתם והורתם לחברות הסלולאריות להוריד את דמי הקישורית.

עכשיו אתם חושבים שזה עדיין לא מספיק, ורוצים להוריד עוד.

לאה ורון:

כבר אז דובר שההליך של הפחתת הקישוריות יהיה הדרגתי.

שר התקשורת משה כחלון:

יהיה הדרגתי וייבחן מעת לעת. לפני כשנה לקחנו חברה מאוד ידועה, מקצועית ורצינית, בשם NERA שבדקה את עלות הקישוריות. המסקנות שהיא העבירה אלינו שזה בערך פי 6 ממה שצריך להיגבות. המשרד קיבל את ההמלצות, העביר אותן לחברות לתגובה. אנחנו כרגע מנסים לשמוע את תגובת החברות. ההחלטה הסופית תתקבל לאחר השימוע. זאת אומרת, לא התקבלה כרגע החלטה, ושלא יתפרש.

היו"ר אופיר אקוניס:

אבל, היתה הצהרה ברורה לגבי מדיניות, וזו זכותך המלאה. אני רק רוצה לומר לחברות הסלולאריות – בשביל זה קיים משרד תקשורת ושר תקשורת. בשביל זה קיימים שרים, והם מבצעים מדיניות. הם גם מחליטים. אגב, זו החלטה שלך עם שר האוצר, או שלבד?

שר התקשורת משה כחלון:

בהסכמת שר האוצר.

היו"ר אופיר אקוניס:

אגב, לא שמעתי את עמדת משרד האוצר.

רוברט אילטוב:

האם אנחנו באמצע שימוע עם החברות? האם סיימתם?

שר התקשורת משה כחלון:

אנחנו ממש בתהליך של שימוע. כפי שאמרת בתחילה, מדיניות משרד התקשורת היא כפי שאתה אמרת בהתחלה, היכן שמזהים כשל מתערבים. איפה שלא מזהים כשל והשוק עובד טוב, אז הוא עובד טוב. כפי שאנחנו לא מתערבים בעלויות השיחה, אנחנו לא מתערבים בתחומים אחרים שאין כשל. בתחום הקישורית אנחנו חושבים שצריך לפקח על זה, ולכן התבצעה העבודה.

הדבר הבא הוא התחרות כפי שאמרת. אין ספק, וזה לא סוד, שיש חסמים לתחרות. אנחנו פועלים להסיר אותם. להגיד לכם שהורדת דמי קישורית רק היא חסם לתחרות? לא. יש חסמים נוספים, וגם שם אנחנו פועלים. אנחנו רוצים תחרות, אנחנו חושבים שתחרות היא טובה לכולם. אנחנו פועלים לשם הגברת התחרות.

הדבר הבא והאחרון הוא לגבי תגובות החברות. אנחנו לא יודעים שלא נוח להם להכניס מפעילים נוספים כי ה רוצים להישאר באותו מספר שהם נמצאים. כפי שאמרת, בנושאים של מפעילים וירטואליים, יש לנו מספר בקשות של חברות רציניות. אני מניח שכשייגמר סיום השימוע – ושוב, זה לא סוד, כי מי שעוסק בענף מבין שלדמי הקישורית יש קשר ישיר, או השפעה ישירה על כך שייכנסו וירטואליים, או לא ייכנסו, אם ייכנס מפעיל נוסף או לא ייכנס - - -

היו"ר אופיר אקוניס:

האם יש הערכה מתי ייכנס המפעיל הווירטואלי?

שר התקשורת משה כחלון:

כן, כן. לדעתי, הוא ייכנס ביום שהוא ידע את מחיר הקישורית. כי מה שקורה הוא שהוא לא יכול לתקוע את המספר של כמה זה יעלה לו, ואז הוא לא יכול למכור. ברגע שהוא ידע את המספר הוא יעשה את הקלקולציות שלו.

יוליה שמאלוב ברקוביץ:

האם יכול להיות מצב שאם הוא יראה שהמחיר הוא זול אז הוא לא ייכנס לתחרות?

שר התקשורת משה כחלון:

ההיפך.

יוליה שמאלוב ברקוביץ:

לא, כאילו אם יורידו את הקישוריות.

שר התקשורת משה כחלון:

זה משרת אותו. ככל שהקישורית יותר נמוכה המסלול יותר פתוח.

יוליה שמאלוב ברקוביץ:

אז שילך על חשבון שכאילו אין קישוריות בכלל, ואז למה הוא לא נכנס ממחר?

שר התקשורת משה כחלון:

לא, ואם יהיה. הוא לא יכול. הוא צריך לתמחר מחיר. כשהוא מתמחר מחיר הוא שואל את עצמו: כמה עולה לי להתקשר לרשת שלי לרשת שלי, ואחר כך מהרשת שלי החוצה. ברגע שהוא יודע כמה זה עולה לו, אז הוא מתמחר פלוס רווח.

כרמל שאמה:

אבל, הוא גם מקבל קישורית אם מתקשרים אליו.

שר התקשורת משה כחלון:

כן. שאלה מצוינת, כרמל. רק שהסיפור פה הוא שכשאתה חדש אתה מקבל מעט שיחות, ואתה מוציא הרבה שיחות. לכן, יש לכך משמעות מאוד מאוד גדולה לגבי הקישוריות.

היו"ר אופיר אקוניס:

מבחינת חקיקה, הדבר הוא כבר שנה, אם אינני טועה, בתוקפו, נכון? קרוב לשנה בתוקף.

שר התקשורת משה כחלון:

לא, קצת פחות.

היו"ר אופיר אקוניס:

אנחנו עשינו את זה במהירות.

נגה רובינשטיין:

התקנות כבר התפרסמו לפני מספר חודשים.

שר התקשורת משה כחלון:

אדוני היושב ראש, זה היה יכול להיות גם לפני עשר שנים. זו אופרציה רצינית.

היו"ר אופיר אקוניס:

לא נעים לי לשבח את שנינו, באמת לא נעים לי. אבל, אתה אמרת את זה, ואתה צודק מבחינה טכנית. אבל, עובדה היא – רק כאשר התחלנו שנינו בכהונה לפני שנה, זה קרה. זה לא קרה לפני כן. אז זה גם היה יכול לקרות גם יותר מלפני עשר שנים. אבל, זו העובדה.

שר התקשורת משה כחלון:

על כל פנים, עד שלא יהיו המחירים המוחלטים של הקישורית, לא יוכלו להיכנס מפעילים חדשים, ודאי לא וירטואליים. אני מניח שתוך חודש, או קצת יותר – כמה שיידרש – יסתיימו השימועים, תתקבל החלטה, ואז אין לי ספק שייכנסו מפעילים. כי מפעיל רציני לא יכול להיכנס כשיש לו איזה מספר חסר. אני סיימתי, תודה.

היו"ר אופיר אקוניס:

תודה, אני מאוד מודה לך. חברת הכנסת שמאלוב ברקוביץ, בבקשה.

יוליה שמאלוב ברקוביץ:

אדוני השר, המפעיל הווירטואלי הזה מחכה לדמי קישוריות. אבל, הוא אמור לשלם כסף לחברות הקיימות עבור מעבר. האם יכול להיות מצב שבגלל ביטול או הקטנה של דמי קישוריות, פלאפון, סלקום ואורנג' יעלו את מחיר דמי המעבר, או שיש פיקוח על מחיר דמי המעבר?

שר התקשורת משה כחלון:

הקישורית זה המעבר, הקישורית זה דמי השלמת השיחה.

יוליה שמאלוב ברקוביץ:

לא, השאלה שלי היא עבור התשתיות. האם יכול להיות מצב שהם הורידו את דמי הקישוריות, אבל הם רוצים יותר כסף על התשתיות?

שר התקשורת משה כחלון:

אין שום סיבה בעולם להוריד, אין קשר בין הדברים. יחליטו להוריד – ייכנסו מפעילים חדשים, תהיה תחרות, ולקוחות כבר יעזבו אותם. זה כבר הצרכנים.

יוליה שמאלוב ברקוביץ:

אני לא מדברת על מחיר שיחה, אלא אני מדברת על שימוש בתשתית.

שר התקשורת משה כחלון:

בסך הכול, אין פה פגיעה ברווח. אנחנו רוצים להגיע למצב – ולכן, לקחנו חברת ייעוץ רצינית והמשרד שלנו גם בדק את זה – שחברת הסלולאר תגבה את מה שהיא צריכה לגבות, והצרכן ישלם את מה שהוא צריך לשלם. הצרכן לא ישלם מעבר למה שהוא צריך לשלם, וחברת הסלולאר לא תגבה מעבר למה שהיא צריכה לגבות. זה שהם רוצים עכשיו על הרקע הזה לבוא ולומר שייפגעו אלה ואלה – הם יכולים להרים את המחירים, הם יכולים לעשות מה שהם רוצים.

יוליה שמאלוב ברקוביץ:

לא, השאלה היא האם בסוף זה לא ייפגע בכל הדבר שאתה רוצה, שבסוף הצרכן הקטן הוא זה שיספוג?

שר התקשורת משה כחלון:

אין שום סיבה בעולם, ואין שום קשר בין הורדת קישורית להעלאת מחירים. הם רוצים להעניש את השכבות החלשות? שיענישו את השכבות החלשות. מה אני יכול לעשות?

יוליה שמאלוב ברקוביץ:

ומה עשינו עם זה בכנסת?

שר התקשורת משה כחלון:

האם את רוצה שנהיה בני ערובה שלהם? שכל פעם שיגידו נעשה משהו אז אנחנו לא נפעל? אז בואו נסגור את משרד התקשורת ונלך הביתה.

יוליה שמאלוב ברקוביץ:

לא, אני פשוט אומרת שצריך לחשוב על זה. האם יכול להיות מצב שהשכבות החלשות ייפגעו לצערנו, או לא?

היו"ר אופיר אקוניס:

חברת הכנסת יוליה שמאלוב, אני קראתי בכניסה לישיבה הזאת כותרות באחד האתרים - אני לא יודע מי בדיוק אמר את זה, יש פורום של החברות הסלולאריות - שמאיימות על הציבור. אני מבקש מהחברות הסלולאריות, ובאמת גם מהפורום שלהן – או בנפרד – להפסיק להלך אימים על הציבור. זה לא יכול להיות שהממשלה באה ואומרת משהו, השר מציע דבר כלשהו להורדת דמי הקישוריות, והחברות מאיימות. לבוא ולומר לציבור: אם יורידו לנו את דמי הקישורית, אנחנו נעלה לו את המחיר במקום אחר, זה להלך אימים על הציבור. אגב, אותו הדבר בחדר הזה הבנקים אומרים: נעלה במקומות אחרים אם תתקבל הצעת חוק – אחת נפלה – לביטול עמלות העו"ש, או לגבי הצעה אחרת שאני שותף לה או מקדם אותה לתת ריבית על יתרות הזכות. באיומים אי אפשר לנהל מאבקים. אפשר לנסות לייצר דעת קהל.

אדוני שר התקשורת, בסוף אני חושב שבשורה התחתונה לא השכבות החלשות ייפגעו, ולא השכבות החזקות ייפגעו. אם הדבר הזה יקרה - אני תומך בדבר הזה, ואני מקווה שגם שאר חברי הוועדה תומכים ברעיון שלו - כולם ירוויחו. אין לנו שום כוונה לפגוע בחברות הסלולאר או לפגוע במישהו אחר. אני בטוח שלא לך, ולא לוועדת הכלכלה, ולא לממשלה בכלל.

חברת הכנסת ברקוביץ, אם זיהתה ממשלה כשל שוק היא צריכה לטפל בזה, אחרת בשביל מה היא מושלת?

יוליה שמאלוב ברקוביץ:

אני מסכימה איתך. אני לא נחשבת למי ש- - -

היו"ר אופיר אקוניס:

חבר הכנסת חסון, בבקשה.

##### ישראל חסון:

אדוני השר, קראתי פה מאמר של סבר פלוצקר שהשתמש באנלוגיה מאוד מעניינת שנקראת "מיטת מים". זאת אומרת, המערכת הזאת היא מערכת שכנראה שאם אתה תוריד בנקודה אחת, היא תעלה בנקודה אחרת. פה אתה תלחץ, אתה תעלה בנקודה אחרת.

מטרידה אותי שאלה. אני לא יודע להתייחס לחלק מהתמונה. הרי המטרה שלך, בסופו של דבר, היא להוריד את עלות המוצר לצרכן. כשאנחנו מסתכלים על קטע אחד בתמונה, על מרכיב אחד בתמונה, ואני לא יודע לראות את התמונה בכללותה איך בקצה יורד המחיר לצרכן, אז יכול להיות שאנחנו מתווכחים סתם.

שר התקשורת משה כחלון:

אני אתן לך תשובה. לא רציתי להיכנס לפרטים, אמרתי שנדבר באופן כללי. אני כבר אומר לך שמיום שהשימוע מתפרסם, ומיום שההחלטה מתקבלת, מי שידבר בנייח יחסוך עשרות אחוזים באותו יום. זה 830 מיליון שקל. האם אתה מבין את המספר? מיידית זה כבר נותן לך תשובה.

##### ישראל חסון:

אנחנו עברנו כמה דיונים ביחד בתפקידך הקודמים. עברנו את זה עם הבנקים, ועברנו את זה עם חברות הדלק, ועברנו את זה עם כל מיני כשלי שוק מהסוג הזה. אני שואל אותך שאלה פשוטה. בשורה התחתונה במכלול הכולל, לא במרכיבים הבודדים האלה, האם הצרכן בסופו של דבר יקבל משהו שהוא יותר זול, תוצאה שהיא יותר זולה? בעיניי, זוהי השאלה המרכזית. כלומר, זה לא איך אתה נאבק עכשיו נקודתית, אלא איך זה משפיע מזווית הראייה שלך על המכלול, ועל השורה התחתונה? זה שירד בקישוריות 180 מיליון, אני מוכן - - -

שר התקשורת משה כחלון:

830 מיליון.

##### ישראל חסון:

900 מיליון, בסדר? בשביל שיהיה לי קל לזכור את המספר. אני מוכן להתערב איתך שבסדר גודל של פחות משנה זה יתקזז בנקודה אחרת. זו השאלה.

שר התקשורת משה כחלון:

אני מקווה שהם יעשו עושר בדין – אין בעיה. אני לא נגד העשירים ולא נגד המתעשרים. אני רק רוצה לשמור על הגינות. יש פה שני דברים.

היו"ר אופיר אקוניס:

אתה יודע מה? למה אתה עונה? מי שאיים צריך לתת תשובה. חבר הכנסת חסון, האיום לא בא משר התקשורת. הניסיון הזה הוא בסדר. מייצרים דעת קהל, ומייצרים כותרות. כולנו יודעים איך אנחנו עובדים. אתה שאלת שאלה, ואני מציע שתשאל את חברות התקשורת אם הן ייקחו מהצד השני. זו לא שאלה לשר התקשורת. הוא הרי אמר לך שהוא לא יגביל אותם במחירים. אנחנו נשמע אותן.

##### ישראל חסון:

בעיניי, חברות התקשורת הן לא הנושא כרגע. אני מסתכל עכשיו על משרד התקשורת שיש לו מגמה מאוד חיובית, ואני רוצה לעזור לו. אני לא רוצה לעזור לו בנקודה שבה אני אלחץ מכאן, ואני אקבל את זה במקום אחר.

שר התקשורת משה כחלון:

אבל, אתה מקבל תשובה. פעם אחת – במיידי. אם וכאשר המחיר יתקבל, במיידי מי שיתקשר מנייח לסלולאר יחסוך עשרות אחוזים, ואני אומר לך באחריות למלאה. אין לי טענות לסבר פלוצקר. אבל, הוא לא לקח בחשבון במאמר שלו את הכנסת המתחרים. שם המשחק פה הוא תחרות. ישראל, כשיש חמש חנויות של תיקים, אתה יכול להשיג מחיר. אם יש עשר, אתה משיג מחיר יותר טוב. אם יש שלוש, אתה משיג מחיר פחות טוב. לא צריך להיות כלכלן גדול בשביל להבין את זה. התחרות בארץ תוזיל מחירים ותשפר את השירות. אמרתי לך, הפחתת הקישוריות, ביטול קנסות היציאה, הסרת החסמים האלה, יכניסו מפעילים נוספים, ופה הצרכן ייהנה.

יש פה שני מרכיבים: פעם אחת – הוזלה מיידית. פעם שנייה – הוזלה קצת יותר ממושכת, או יותר ארוכת טווח. אבל, גם היא מגיעה כי ייכנס עוד מפעיל. אז מה הם יעשו? הם יעלו מחירים. המפעיל החדש יוזיל מחירים על מנת לקבל לקוחות אליו. מה לא ברור פה?

##### ישראל חסון:

אני לא מצליח להבין ביושר, למה זה חסם לכניסה של גורמים לתחרות? מאחר ומרגע שזה מגולגל ממילא - - -

שר התקשורת משה כחלון:

האם איכפת לך שאני אסביר לך את זה אחר כך? תאמין לי, אתה תשתכנע. זה משהו מקצועי. אם אתה רוצה שנשרוף על זה חצי שעה? אתה תבין בסוף.

היו"ר אופיר אקוניס:

לא, בסוף הישיבה.

##### ישראל חסון:

זה המהות של הדיון.

שר התקשורת משה כחלון:

האם אתה רוצה לדעת איך זה מוזיל? אני אנסה להסביר. האם יש לי דקה להסביר לו? אתה יודע מה? האם אתה סומך עליי שזה מוזיל ושזה חסם?

##### ישראל חסון:

אני לא אומר לך איך זה מוזיל. זה שזה מוזיל – זה מוזיל לכלום.

שר התקשורת משה כחלון:

לא, שזה חסם.

##### ישראל חסון:

אוקיי. אתה יודע מה? אני סומך עליך, עזוב.

היו"ר אופיר אקוניס:

תודה. אדוני השר, אתה יכול לענות בסוף. חבר הכנסת כרמל שאמה, בבקשה.

כרמל שאמה:

אדוני היושב ראש, תודה רבה. כבוד השר, אני חושב שצריך להסתכל על הנושא הזה של דמי הקישוריות כמו על כל מוצר כלכלי אחר שנמכר בשוק. זה בעצם מוצר שנמצא תחת סוג של מונופול. השאלה היא מה השווי האמיתי שלו וההוגן? ואם השווי האמיתי שלו וההוגן הוא פחות מ-25 אגורות, לשם צריך למשוך אותו. יש לו שווי כלכלי. אחר כך יש שאלה מי מרוויח מזה ומי מפסיד. צריך לפקח באמת שאין איזה שכבה חלשה שלא מפסידה מזה הרבה. אבל, בכל מקרה, זה פחות לא משנה – ירוויחו, יפסידו. הנכון הוא שהוא יתכנס למחיר הריאלי שלו. זו המגמה של משרד התקשורת שצריכה להיות. אם יש לך חוות דעת שהשווי הכלכלי הריאלי הוא 4.5 אגורות או סכום אחר אז לשם אתה צריך למשוך, ובזה אנחנו נתמוך בך, תוך כמובן הבקרות. הוצגו בפניי נתונים כביכול שזה ייפגע באיזה שכבות חלשות, אבל אני סומך עליך. אני יודע שלא גדלת בסביון, ואתה עדיין גם מחובר למקומות שמהם באת.

שר התקשורת משה כחלון:

לפחות כמו בעלי החברות.

כרמל שאמה:

אני גם בטוח ואני גם מבקש לבדוק את זה. ניסיתי לבדוק את זה בזמן הקצר שהיה לי מאז שהוצגו בפניי הנתונים. לא ראיתי איזושהי סכנה לפגיעה בשכבות החלשות. אבל, הייתי מבקש ממך ומהמשרד לתת על כך הדעת בצורה ספציפית.

מעבר לכך, באמת ברכות. כי כל מוצר שנמכר מעבר למחירו הוא עיוות שפוגע בסוף בכולם – גם בחלשים, גם בחזקים, ובכל מי שנמצא באותה סביבה כלכלית. שוב, ברכות.

היו"ר אופיר אקוניס:

תודה רבה. נתבקשתי על-ידי החברות הסלולאריות לאפשר להן להראות מצגת. האם זה רק של חברת פרטנר, או של כל החברות ביחד?

קריאות:

לא.

היו"ר אופיר אקוניס:

אז בבקשה.

עודד דגני:

אדוני היושב ראש, תודה רבה. שמי עודד דגני, ואני סמנכ"ל רגולציה, פיתוח עסקי וקשרי משקיעים. כבוד השר, אגב, גדלתי בבת ים. לפני שאני מתחיל אני רוצה לומר שאני מייצג את פרטנר, ולא את איגוד החברות הסלולאריות, ולא את סלקום, ולא את פלאפון.

נתנו לנו זמן מוגבל, ואני מבקש להציג מצגת קצרה. אני רוצה להתחיל במשפט שאולי קצת יפתיע אתכם. אנחנו בפרטנר תומכים בהורדה מידתית של דמי הקישוריות. אני מקווה שאני לא מפיל אחד מהכסא, אנחנו פשוט תומכים בזה. אני חושב שכמעט כל מה שנאמר פה, בפרופורציה הנכונה ובמידתיות הראויה – ואם תרשו לי, אני חושב שבסך הכול זה גם תפקידכם לוודא שאכן זה התהליך – אנחנו בעד, ואנחנו תומכים. אנחנו תומכים באותה מידה בהגברת התחרות בכלל שוק התקשורת.

אני יכול לספר לכם שמשרד התקשורת עושה באופן עקבי מאמצים – נגדנו גם. אגב, באופן ספציפי נגד פרטנר – להקטין את התחרות בשוק התקשורת. אנחנו ביקשנו להיות מפעיל בין-לאומי - נאסר עלינו. יש עכשיו בג"ץ בנושא. אנחנו מבקשים שנים לקנות במכירה סיטונאית, ולמכור ללקוחותינו תשתיות של בזק. שום דבר לא נעשה בנושא הזה. אנחנו ביקשנו לפני שלוש שנים לבטל את קנסות היציאה - תראו כמה זה מפתיע - שום דבר לא נעשה בנושא הזה. בשורה התחתונה, אנחנו בעד הורדה מידתית של דמי הקישוריות. אבל, לצד פתיחה אמיתית של כלל שוק התקשורת לתחרות.

אני חושב שלמרות הדמוניזציה או האופן שבו מדברים על שוק הסלולאר, אתם בסך הכול מדברים על תעשייה די מוצלחת. אני לא אומר שאין לה בעיות. אני חושב שחלק גדול מהפעולות של משרד התקשורת הן פעולות מוצדקות, ולטובת הצרכן, ויבורך על כך. אני חושב שהדברים גם קיבלו תנופה לאחרונה, ואנחנו ממש בעד חלק גדול מהרפורמות שנעשות.

אבל, אל תשכחו דבר אחד מאוד בסיסי. זו תעשייה מאוד מוצלחת שכמעט בכל קנה מידה בין-לאומי עומדת בכל הקריטריונים שלא מאפיינים כשל שוק. גבירותיי ורבותיי, חברת NERA שנשכרה על-ידי משרד התקשורת – יכול היה מישהו לחשוב חרב להשכיר, או משהו כזה – קבעה או לא הצליחה להגדיר ולקבוע כשל שוק בשנת 2007. היא בחנה את מידת התחרותיות בשוק הסלולאר, ולא הצליחה למצוא כשל שוק כמעט בכל קריטריון אפשרי: ריכוזיות, מחיר, שינויים בנתח שוק. כמעט בכל פרמטר היא לא הצליחה למצוא כשל שוק. נקודת המוצא שיש כשל שוק בשוק הסלולאר היא פשוט לא נכונה על פי קבועה של חברה שנשכרה על-ידי משרד התקשורת. אגב, זה לא אומר שלא צריך להוריד interconnect. אמרתי לכם – אנחנו בעד. אבל, בין זה לבין כשל שוק אין קשר. זה שוק מאוד מאוד מוצלח, ואני מציע גם להתייחס אליו ובמידתיות בשביל לא להרוס אותו. מאוד קל להרוס.

למה זה לא מידתי? אין תקדים - אני מרשה לעצמי אפילו להגיד עולמי - לאופן ולצורה שבה מורידים את זה. יש ירידה חדה מאוד של בערך 84% - תקשיבו טוב, 84% - בדמי הקישוריות אפקטיבית מהראשון לאוגוסט. אין דבר כזה. אני יכול לקחת אתכם עוד מעט לגרף שמראה לכם איך הדברים נעשים באירופה. זה לא עומד בקו אחד עם שום דבר.

אספר לכם אנקדוטה קלה. באחד מהכובעים שלי אני מטפל בקשרי המשקיעים. אני אומר לכם שאתם צריכים לדאוג לתדמית ולאופן שבו מדינת ישראל מצטיירת בעיני השקעות זרות. תחשבו מה חושב משקיע זר שמשקיע פה כסף – אגב, שמפרנס משפחות – שמשקיע בתשתיות, על זה שמשרד התקשורת מבצע פעולה שלא עולה בקנה אחד עם כלום. לא עם ההורדה הקודמת – זו בסך הכול היתה מדיניות – לא עם שום הורידה באירופה, ותיכף תראו את הגרפים. יש פה פשוט תהליך לא מידתי. כל מה שאנחנו מבקשים הוא ללכת לתהליך של שימוע הוגן ומידתי. אני חוזר שנית, ואמרתי לכם, אנחנו בעד הורדה של דמי הקישוריות.

סתם כפרמטר, ותיכף תראו את זה בצורה מסודרת, דמי הקישוריות היום בישראל הם מהנמוכים בעולם. הם לא הכי נמוכים, אבל הם בוודאי נמצאים בשליש התחתון. זאת אומרת, נקודת המוצא שלנו כמדינה היא נקודת מוצא מצוינת.

בוא נראה מה הדבר הזה עושה. כבוד השר, למהלך הזה יש באמת השלכות ארוכות טווח, ואני מבין בהחלט מה אתה אומר. אני גם חושב שבחלק מהנקודות אתה גם צודק. אבל, בשורה התחתונה, המהלך הזה בטווח הקצר עושה דבר מאוד פשוט. הוא מעביר רווחים מחברות הסלולאר - לא מצרכני הסלולאר, גם את זה אני מקווה שאתם מכירים – לטובת צרכני בזק ובזק. יש פה חיזוק של המונופול, אותו מונופול שמשרד התקשורת לא עושה שום דבר על מנת לפתוח אותו לתחרות. יכולים לספר לכם על ועדת חייק, ועל קבועי זמן של עוד שנה ועוד שנה וחצי, ושימועים ועניינים וסיפורים. אבל, כרגע אין למעשה שום מצב שבו השוק הזה באמת פתוח לתחרות. יש חיזוק של המונופול של בזק, פשוט חיזוק, משום שלקוחותיהם נהנים, וכמות הדקות משם כנראה תעלה.

כרמל שאמה:

השאלה היא, האם לאחר הצעד הזה אדם שיושב בבית ורוצה להתקשר לטלפון נייד מהבזק יוכל לעשות זאת בצורה יותר זולה?

עודד דגני:

התשובה היא כן.

כרמל שאמה:

אז הוא ירוויח מכך.

עודד דגני:

נכון. אמרתי לקוחות בזק וגם בזק.

כבוד היושב ראש, אנחנו לא מהלכים אימים. מאיתנו לא תשמע שום איומים ושום אמירות. אני מציע לכם להסתכל מה קורה באירופה ומה הסביבה הטבעית, ומה הצעדים הבסיסיים שעושים מפעילים. מאיתנו לא תשמע את זה.

שימו לב, יש פה תעשייה שהצליחה לייצר את אחת מתשתיות הסלולאר המתקדמות בעולם. אין הרבה חברות תקשורת בעולם שמציעות לצרכנים שלהם 21 מגה ביט לשנייה. המוטיבציה של הדברים האלה תיפגע כמעט בהגדרה. תחשבו על זה – כל אדם ששם היום כסף בתעשייה הזאת לא יודע להסתכל קדימה, ולוודא שיש סוג של דרך רגולאטורית מוגדרת על-ידי משרד התקשורת, משום שיש פה החלטה שבעינינו היא החלטה לא מידתית שמגדילה את אי הוודאות, ואתם תראו תוצאה שלה בצורה כזאת או אחרת ברמת המוטיבציה של החברות להשקיע בתשתית, משום שאיזה משקיע סביר משקיע לטווח ארוך בעולם לא ודאי? זה נראה דבר מאוד מאוד טבעי.

אפרופו פגיעה בציבור – אל תשכחו שזו תעשייה שיש לה שווי שוק לא זניח, ויש פה גם לא מעט בעלי מניות בקרנות פנסיה ובקופות גמל שהם בטח לא רואים הרבה טוב מזה.

קצת הדגמות לגבי המקום שבו אנחנו נמצאים בעולם. שימו לב איפה נמצא מחיר השיחה היוצאת ביחס לממוצע. שימו לב איפה מדינת ישראל ממוקמת. אני מקווה שתסכימו איתי שעמדת המוצא של משרד התקשורת לא מגובה בכלום. איפה פה יש כשל שוק? זה בסך הכול שוק תחרותי ושוק שמאפשר ללקוחות ליהנות גם ממחירים נמוכים, גם משירות טוב, וגם מרשת מתקדמת.

שימו לב לנושא של דמי הקישוריות, תסתכלו מאיפה מתחילים דמי הקישוריות במדינת ישראל בהשוואה למקומות אחרים בעולם. גם פה, גם בדמי הקישוריות, מדינת ישראל נמצאת במקום מצוין עכשיו, ואני חושב שהצרכנים בסוף לא משלמים מחיר מאוד מאוד גבוה.

שימו לב לגרף הזה, בבקשה. אני חושב שהגרף הזה מדגים באופן הכי חד והכי ברור את חוסר המידתיות והפרופורציה שבהחלטה של משרד התקשורת. אגב, יש טרנד של הורדת קישוריות בעולם. אנחנו לא מכחישים את זה, ולכן אנחנו לא מתנגדים. זה טרנד מאוד טבעי וברור. אבל, תסתכלו באיזה אופן רגולאטורים אחראיים מורידים את דמי הקישוריות, ואיך משרד התקשורת הישראלי - שזה הקו השחור למטה - החליט להוריד את דמי הקישוריות. אני לא אצטט דברים שאמר ידידי אסף כהן ופרופ' גרונאו שזה מאוד טבעי שחברות יעלו מחירים, וינסו לפצות את עצמן וכד'. אבל, אני חושב שבסך הכול האופן שהדבר הזה נעשה לא מתיישב עם כלכלה מודרנית וכלכלה מתקדמת במדינה שיש לה מטרה לתת אופק רגולאטורי יציב למשקיעים זרים. את השטיח הזה כבר שמטו. נאמר לי באופן אישי. אגב, ביקשתי שיכתבו לי את זה באי-מייל, ואני אעביר לכם את זה אם הוא יחליט לעשות כך. מכל מקום, התקשר אליי משקיע מאוד גדול בפרטנר, מדובר בקרנות של מיליארדי דולרים, וחלקם מאות מיליארדי דולרים. תסתכלו על טבלת בעלי המניות שלנו. הוא אמר שמבחינתו, אדוני השר, מדינת ישראל זה טורקיה. אלה המילים ציטוט אחד לאחד. למה? כי דבר כזה לא עושים במדינה מתוקנת. בהבנה שלנו דבר כזה עושים בצורה יותר מדורגת, בצורה שמאפשרת לחברות להתמודד עם הסיטואציה הזאת. גבירותיי ורבותיי, האפקט של הדבר הזה הוא בערך 25% משוויין של החברות הסלולאריות. ותאמינו לי, זה לא דמגוגיה ולא המצאה. אם מישהו רוצה, אני גם אעשה לו את החישוב אחרי הישיבה. אני מבטיח לכם שהחישוב הזה אמיתי ונכון. 25% משוויין של החברות הסלולאריות נלקחו בזמן הזה שבין 2009 ל-2010.

כבוד השר, אני רוצה להגיב לעוד דבר. אני מבין שהצעד הזה במובנים מסוימים בא לשרת MVNO. סיפרתי גם לאסף וגם לחברים אחרים במשרד שנכון להיום - ואני אדייק מאוד במה שאני אומר - לא קיבלנו שום פנייה רצינית מ-MVNO. שאלו את עצמכם למה? שאלו את עצמכם, האם אתם בתור משרד תקשורת יצרתם סביבת עבודה וסביבה שמאפשרת ל-MVNO לנהל איתי משא ומתן על בסיס מסחרי? גבירותיי ורבותי, בכל מקום הנושא הזה של MVNO לא נעשה בכפייה, אלא נעשה בהסכמה. סליחה, למעט שתי מדינות. ואתם במדיניות הזאת, ובתפיסת העולם שלכם, לא מאפשרים לנו לנהל משא ומתן עם MVNO על כניסה לתחרות. אגב, הכניסות של MVNO באירופה נעשו הרבה לפני ההורדה הזאת. הן לא קשורות לזה בכלל. יש באירופה MVNO שלא קשורות להורדת דמי הקישוריות. לכן, אני עונה ואומר שהנושא הזה הוא לא המרכיב הכי מהותי בנושא של MVNO.

היו"ר אופיר אקוניס:

האם זה לא בחקיקה באירופה?

עודד דגני:

אם אתה שואל אותי באופן אישי, לא הייתי משקיע כסף במיזם של MVNO, וזה בגלל תנאי שוק. זהו שוק רווי, שוק שמכוסה היטב על-ידי כלל חברות הסלולאר וכדומה. אבל, אני מסכים עם משרד התקשורת שצריך להכין את הפלטפורמה לכניסה של MVNO, זה הגיוני מאוד. זה גם מה שאני הייתי עושה בנעליך, אדוני השר. אבל, אני ממש לא חושב שהדבר הזה הוא זה שיקדם MVNO. בשוק של 7,5 מיליון אנשים, או 9 מיליון לקוחות, זה לא הפרמטר שיעשה את התוכנית העסקית מאוד כלכלית. בסופו של דבר, ימים יגידו.

בשורה התחתונה, אנחנו מצפים לשימוע הוגן. אנחנו מצפים שיאפשרו לנו להגיד את דברינו בצורה מסודרת. חבר'ה, יש פה מודל כלכלי.

שר התקשורת משה כחלון:

האם יש לכם עוד מעבר למה שאמרתם?

עודד דגני:

הרבה. אמרו לי רק חמש דקות.

שר התקשורת משה כחלון:

זה נראה לי מה זה מסודר, חבל על הזמן.

עודד דגני:

עשיתי עבודה טובה? תודה רבה. אם אתה יכול להרים טלפון לדוד, ולהגיד לו את זה, אני - - -

שר התקשורת משה כחלון:

אתה תיתן לי את המייל של המשקיע חוץ, ואני אתן לך את המייל - - -

עודד דגני:

קודם כל, אני אתן לך את המייל של משקיע החוץ כי אני ביקשתי. בנושא הזה אם הייתי אומר לך שמשקיע חוץ אמר, זה לא רציני. אגב, אסף פוגש חלק מהמשקיעים האלה על בסיס קבוע. הוא נפגש גם עם אנליסטים וגם עם משקיעים זרים. הם התחילו באמת ללמוד תורכית.

היו"ר אופיר אקוניס:

מר דגני, אבל הכותרת שלך היא בסתירה מוחלטת לדברי השר פה בתחילת הישיבה. אתה אומר שלא מתנהל שימוע ענייני בשיתוף החברות הסלולאריות. יש לכם כבר פחות מ-30 יום.

כרמל שאמה:

מר דגני, הייתי שמח לקבל במייל מאותו משקיע כמה השקעות יותר מוצלחות הוא ביצע בעולם מאשר פרטנר.

עודד דגני:

אני אספר לך אחרי זה סיפור אמיתי. אתה לא רוצה לקבל את המייל הזה מהמשקיע. מי שהשקיע לאחרונה בפרטנר - - -

כרמל שאמה:

לא לאחרונה, אני מדבר מהיום שהיא קמה.

עודד דגני:

בוא נדבר על זה אחרי זה, אשמח לשתף אותך באינפורמציה. מאוד קל לראות איפה המניה נמצאת.

אני רוצה לומר משפט אחד לגבי הציפיות שלנו. ככל שהדיאלוג נעשה בפורומים כאלה של אנשים שהתפקיד שלהם בסוף הוא לבקר את המערכת השלטונית, אנחנו מרגישים יותר נוח, כי יש לי תחושה שהדיאלוג הוא יותר רציונאלי. בהבנה שלי אני חושב שאנחנו ראויים לדיאלוג רציונאלי מול משרד התקשורת שלא עובר דרך העיתונים, ולא מתנהל בצורה שכבר אנשים החליטו את ההחלטות, והכול נראה סגור, והכול פתור, ושום MVNO לא מתקרב אלינו, ושום דבר. אנחנו כן מצפים לשימוע ענייני והוגן. אנחנו נבחן את המודל של NERA, אנחנו נסתכל עליו. יש לנו גם מודלים שלנו. אגב, זוהי עבודה כלכלית מאוד רצינית ומעמיקה, זה לא איזה מישהו שבא, מסתכל והולך. אני מקווה שתהיה לנו הזדמנות להשמיע את הטענות שלנו, ושמשרד התקשורת יהיה פתוח.

כרמל שאמה:

האם יש לכם עבודה סותרת או חלופית?

עודד דגני:

בוודאי. אנחנו נכניס גם את הנתונים שלנו לעבודה של NERA, נכניס גם את הנתונים של NERA לעבודה שלנו. אגב, NERA היא חברה מאוד מכובדת, ואני רוצה להזכיר לכם היטב את מה שהיא אמרה ב-2007. בעיניי זה אייטם שאתם לא יכולים להתעלם ממנו. כל הבסיס לדיון הזה הוא לא על בסיס כשל שוק. אין כשל שוק בסלולאר. חברה שנשכרה על-ידי משרד התקשורת אמרה את זה.

היו"ר אופיר אקוניס:

דיברנו פה על כשלי שוק, ובדרך כלל למשרד האוצר יש עמדות מאוד ברורות בנושא כשלי שוק בישראל. מר סבן, אתה מייצג היום את משרד האוצר. מה גיליתם בנושא הזה? מכיוון שעלה הנושא של כשל שוק, ומר דגני טוען שאין כשל שוק בתחום הסלולאר, אני רוצה לשמוע את עמדת משרד האוצר.

יהודה סבן:

ראשית, אני אומר שעמדת משרד האוצר תואמת לחלוטין לעמדת שר התקשורת ומשרד התקשורת. ההתייחסות כאן לכשל שוק בשוק הסלולאר היא בעיניי לא רלוונטית. אפשר להציג כאן את עמדות החברות, ואפשר להציג פה את עמדת משרד התקשורת ואת עמדת משרד האוצר. אגב, עמדתנו החד-משמעית היא שאכן קיים כשל שוק.

היו"ר אופיר אקוניס:

משרד האוצר אומר שקיים כשל שוק בשוק הסלולאר?

יהודה סבן:

התשובה היא כן.

היו"ר אופיר אקוניס:

יפה. מר דגני, משרד האוצר אומר את זה. בכוונה נתתי למר סבן לדבר עכשיו, כדי לשמוע, ומצטרף לעמדת משרד התקשורת. אתם אומרים שלא, אבל אתן החברות שנוגעות בדבר. יהודה, תמשיך בבקשה. זו אמירה לא פרוזאית לחלוטין.

יהודה סבן:

זה ניתוח שלם שביצענו, שגם ביצע משרד התקשורת, שמסביר מדוע יש כשל שוק, ומדוע רמת התחרותיות בשוק הסלולאר היא מאוד מצומצמת, ואני אומר את זה כך בזהירות לפני שאנחנו מציגים נתונים.

אבל, אני חושב שזה בכלל לא רלוונטי לדיון הזה. הדיון הספציפי הזה נובע רק במגזר של הקישוריות, ובמגזר של הקישוריות ברור – כתב את זה אסף בצורה מאוד ברורה בחוות הדעת שלו – שהמקטע הזה הוא לא תחרותי, ועל כך החברות לא חלוקות. ועובדה היא – הראה כאן עודד דגני מפרטנר – שבכל העולם מפקחים על תעריפי הקישוריות. מדוע? כי המקטע הזה לא תחרותי. ולכן, השאלה היא פה מאוד מאוד פשוטה - מהו מחיר הקישוריות? לא צריכה בכלל להישאל השאלה מה הם המחירים בעולם, כי הם לא רלוונטיים. כי יכול להיות שבמדינה בסקנדינביה או בארצות הברית המחירים הם אחרים, כי נניח צריך לחבר הרבה יותר אנטנות פר לקוח. ולכן, ההשוואה הבין-לאומית של מחיר הקישוריות בעיניי אינה רלוונטית. כל מה שרלוונטי זה התבססות על עלות, כפי שאמרו כאן חלק מחברי הכנסת. ולכן, הוויכוח או הדיון ביניכם לבין הרגולאטור יכול להתקיים, להבנתנו, רק במישור הזה של העלות, ובדיון של המודל של הכלכלי שמחשב את מחיר הקישוריות, ולא ברמת התחרותיות בשוק הסלולאר ובהשוואה בין-לאומית כזאת או אחרת כי הם פשוט בעינינו לא רלוונטיים.

היו"ר אופיר אקוניס:

תודה. חבר הכנסת אילטוב, בבקשה.

רוברט אילטוב:

האם מזה אתה טוען שנובעת ההורדה הדרסטית? זו העלות עצמה?

יהודה סבן:

הבדיקה שעשתה NERA אומרת שזו העלות. זה לא בדיקה שאנחנו עשינו, אלא בדיקה שעשתה חברה בין-לאומית מכובדת כפי שאמר כאן החבר מפרטנר, מר דגני. ולכן, הוויכוח או הדיון יכול לסוב רק סביב שאלת העלות, ולא סביב שאלות עקרוניות.

רוברט אילטוב:

אנחנו תוך כדי שימוע, ואנחנו לא יודעים מה יהיה בסוף. הרי יכולים להיות שינויים, ובטח זה נושא של הסכמות ודיונים. הדברים יכולים להשתנות. אבל, השאלה היא האם גם בדקתם את הטענות שלהם בנושא הזה בשלב הזה, ואם העלויות הן באמת כאלה כמו שחברת NERA הציגה לכם?

יהודה סבן:

ודאי. זו בדיוק העבודה, זו בדיוק העבודה - לראות מהי העלות במדינת ישראל של קישור הגומלין. התוצאה היא מה שמופיע בשימוע שהוציא שר התקשורת שאנחנו תומכים בו ללא סייג.

יוליה מרוז:

אף אחד לא דיבר איתנו עדיין על תוצאות המודל. לפחות לפי כל הדברים שנאמרו עד עכשיו מצד משרד התקשורת וגם מצד שר התקשורת, זה שאנחנו נמצאים בפתח השימוע, ובמהלך השימוע הזה באמת נדון גם בתוצאה של המודל של NERA. על זה בדיוק אני רוצה להעיר ולחדד.

שר התקשורת משה כחלון:

בשבוע שעבר העברנו להם מכתב שאנחנו עומדים להחליט. עד היום הם לא השיבו. יש להם את ההזדמנות, הכדור עכשיו אצלם. כאשר הם ישיבו, נתייחס לטענות שלהם. אנחנו לא יכולים להתייחס לטענות אם עדיין לא השיבו. יש להם הרי זמן, הם כל הזמן עסוקים. כשיתפנו – ישלחו אלינו.

יוליה מרוז:

אנחנו כל הזמן עסוקים בשימועים שאתם - - -

שר התקשורת משה כחלון:

חלילה, אין לי שום טענה. מתי שתתפנו אלינו – המשרד פתוח. יש לנו בתל-אביב ובירושלים. בחיפה לא.

היו"ר אופיר אקוניס:

לא הבנתי, האם לא היתה עד עכשיו פנייה?

שר התקשורת משה כחלון:

לא, עדיין לא. הם עסוקים בדברים אחרים. כשיתפנו – יבואו אלינו.

היו"ר אופיר אקוניס:

אדוני השר, אולי נשאל את מר כהן, לא אותך. אתה השר, אתה לא צריך לעשות. בשימוע, האם לא התקבלה עד עכשיו פנייה אחת? אני מנסה להבין.

אסף כהן:

התהליך החל ביום שלישי.

היו"ר אופיר אקוניס:

עד השישה ביוני. תשתדלו לסיים את זה לפני המונדיאל. אז באמת כולם יהיו עסוקים. גם אנחנו.

שר התקשורת משה כחלון:

במונדיאל הקודם הייתי יושב-ראש ועדת הכלכלה, וכל הדיונים היו רק על הנושא הזה של ה - - -

היו"ר אופיר אקוניס:

נכון, אני יודע. בשבוע שעבר היתה כאן ישיבה על רשות השידור והזכרנו אותך. ציינו אותך לטובה כיושב ראש הוועדה, איך נלחמת שהמחירים ירדו. זה היה בראש סדר היום הלאומי.

רוברט אילטוב:

היו חברי ועדה שעזרו לו.

היו"ר אופיר אקוניס:

כל הכבוד גם לך, חבר הכנסת אילטוב. לא הייתי פה, אבל צפיתי בזה, ועקבתי אחרי זה. הפעם רשות השידור רכשה את זה והיא תשדר את זה, וזה שידור ציבורי. זה חינם. גם "רשת" של ערוץ 2 קנתה חלק מהשלבים המוקדמים, וגם שם זה יהיה בחינם. לא תאמינו, אבל אפילו בערוץ 33 המדובר ישודרו חלק מהמשחקים.

יוליה, בבקשה.

יוליה מרוז:

בהמשך לדבריו של ידידי מפרטנר בהקשר לתהליך השימוע, אני רוצה לחדד שתי נקודות חשובות. קודם כל, כפי שכבר נאמר, ההצעה עכשיו הראשונית, המקורית, של משרד התקשורת במסגרת השימוע היא די קיצונית ביחס לכל קנה מידה שאנחנו מכירים, והחלטות דומות לגבי הפחתת קישור גומלין שהתקבלו בעיקר באירופה לאחרונה, גם בהיבט של לוחות זמנים, וגם כמובן בהיבט של היקף ההורדה. אני לא יודעת עד כמה זה התחדד. אגב, גם לגבי התקופה שניתנה לנו כדי להתייחס לשימוע – אני רוצה להעיר ש-30 יום הם תקופה די מקובלת בשימועים רבים שהמשרד מפרסם. אני חושבת שהפעם מדובר בהחלטה הרבה יותר דרמטית, ובנושא הרבה יותר מורכב. גם אם משווים את זה ביחס לנהוג ולמקובל כאן בשימועים אחרים בכלל, אני חושבת שתקופה של 30 יום היא בהחלט לא מספיקה, ולא ריאלית, בשביל לקיים דיון רציני ומעמיק בנושא הזה. אני באמת חושבת שזה דורש מחשבה נוספת מצד משרד התקשורת, האם זה היה רציני וריאלי להציע לקיים שימוע תוך 30 יום, וזה עוד לפני שמדברים על זה שההצעה עצמה לעשות את ההפחתה של 84% בדמי הקישוריות כבר ב-1 לאוגוסט 2010. זה לא דומה לשום החלטה שהתקבלה עד כה באירופה, ועל זה אנחנו כמובן רוצים לדבר במסגרת השימוע.

אני חושבת שיש עוד נקודה שממש דורשת חידוד. חברת NERA שהיא חברה מקצועית ורצינית עשתה עבודה עבור משרד התקשורת, והיא הגיעה לתוצאה. אפרופו העניין מתי יתחיל השימוע, את המודל אנחנו קיבלנו רק ביום חמישי בערב, זאת אומרת שאפקטיבית היכולת שלנו להתחיל ללמוד ולהתייחס התחילה אתמול.

אם כן, חברת NERA בנתה מודל, והיא הגיעה לתוצאה. אני חושבת שחשוב לחדד בפורום הזה שהתוצאה הזאת היא תוצאה ראשונית. כמו כל מודל גם המודל ש-NERA בנתה, הוא לא מודל שמייצג איזושהי אמת אבסולוטית, והוא דורש דיון. גם לנו יש מודלים, וגם לנו יש תוצאות. כבר מהסתכלות מאוד מאוד ראשונית, שכאמור רק אתמול היתה לנו הזדמנות להסתכל על המודל, ראינו שיש כמה פערים. הרי בסוף התוצאה מאוד מאוד רגישה ומושפעת מהנחות שהונחו בבסיס המודל. זה יכול להיות הנחות שמקובלות במודלים האלה, וזה יכול להיות הנחות ייחודיות שצריך להניח לגבי שוק הסלולאר בישראל בשביל להגיע לתוצאה אמיתית שמשקפת את העלות.

מהסתכלות מהירה שלנו על המודל ועל חוות הדעת של NERA, ראינו שיש כמה פערים בהנחות שעליהם ללא ספק צריך לקיים דיון מעמיק עם משרד התקשורת יחד עם נציגים של NERA כדי לעשות את כל ההתאמות הנדרשות, כי אני חושבת שבסוף זו לא המטרה של משרד התקשורת, והם גם מבינים את ההשלכות של הדבר הזה – מה קורה אם קובעים בסופו של דבר תעריף קישוריות שהוא משמעותית נמוך מהעלות האמיתית.

רבותי, בואו ניקח כרגע את הדבר הזה בפרופורציה, ונבין שמדובר בתוצאה ראשונית של מודל NERA שעליו צריך לקיים הרבה דיונים. לזה נועד השימוע, למיטב הבנתנו - - -

היו"ר אופיר אקוניס:

אם אני יכול להמר על ליבו הטוב של אדוני השר – והוא ידוע ככזה – אם תצטרכו עוד קצת זמן, ותפנו לשר התקשורת או למשרד, אז אני מניח, אני לא מתחייב, שהוא בוודאי ייתן לכם עוד קצת זמן. אבל, אתם צריכים לפנות בשביל זה.

מר בורשטיין מנכ"ל מירס, בבקשה.

אברשה בורשטיין:

תודה. אני חמש שנים מנכ"ל חברת מירס. לחברי הכנסת שלא כל כך מכירים את החברה אני אציג כרטיס ביקור קצר. אנחנו 500,000 מנויים, 1,100 עובדים. הכנסות בהיקף של - - - שקל. בסיס המנויים שלנו זה 75% מוסדי-עסקי, ו-25% זה פרטי. נמצאים החודש בתוך תהליך של החלפת בעלות. בין השאר, אנחנו עוברים ממוטורולה לבעלים פרטיים שרואה במירס כמנוף להשקיע, וגם לעשות תחרות בשוק הזה.

גם מירס, כמו החברות האחרות, נפגעת בעשרות מיליוני שקלים בהכנסות. תחשיב שעשה המשרד מראה שאנחנו כנראה אולי נצא קצת מורווחים מזה, מעצם העובדה שכנראה נצטרך להעביר פחות כסף לחברות הסלולאר האחרות. אבל, לא בשביל זה אני פה. אני פה כי אנחנו - חברת מירס - מברכים על הצעד הזה של הורדת דמי הקישוריות, גם בעיתוי שלו, וגם בעוצמה שלו. אני גם מחזק את הידיים, ואני פונה אליך, אדוני היושב ראש, לא לתת זמן, אלא לממש את זה בזמן הנקוב כרגע כמו שזה.

היו"ר אופיר אקוניס:

זה לא קביעתי. אבל, בסדר.

אברשה בורשטיין:

אם ציינתי את העניין הזה של הסגמנטים שאנחנו פועלים בהם, יש סיכוי שהצעד הזה גם יעזור. הסבסוד הצולב שקיים לאורך שנים מהמגזר הפרטי למגזר העסקי - דקה פה בערך 55 – 60 אגורות, בכל המקומות שאני מתחרה בהם זה בין 25 אגורות ומטה. כנראה שמישהו מסבסד את העניין הזה. אני מקווה שזה יעזור לנו.

אני גם רוצה לברך מעל במה זו על העניין הזה של נושא ביטול קנסות היציאה, או צמצום באופן דרמטי של קנסות היציאה. זה עוד מהלך שעוזר במרקם הזה של לנסות לפתח את המגזר הפרטי הזה לתחרות. אבל, זה שליש הדרך. פה זה מקבל איזושהי עוצמה, אבל אנחנו נמצאים בשליש הדרך, ואתם מכירים את הדבר הזה. למרות שכותרות העיתונים צועקות: הרפורמה שתזעזע את שוק הסלולאר, אני אומר: לא. אני רוצה פה לצטט, כי הוזכר פה העניין הזה של המשקיעים והמשמעות של החברות. רק לפני יומיים-שלושה התפרסמה כתבה, חוות דעת של מי שעושה את מדרוג ודירוג החברות, החוב שלהם, ולפי זה הן מקבלות את הדירוג. אגב, הדירוג של פרטנר כתוצאה מהעניין של מה שקורה פה לא ירד. זאת כרגע עובדה. אבל, מה הוא אומר? וזוהי תשומת הלב שאני מבקש להביא ברשותכם: "במקומות שבהם השוק יציב מבחינה תחרותית, כמו ענף הסלולאר הישראלי, שינוי בדמי הקישוריות לא יביא לשינוי בשוק. כדי לעודד תחרות הרגולאטור צריך לסייע למפעיל חדש להיכנס לשוק, ולגבש מדיניות מתאימה של חלוקת התדרים".

אנחנו באמת מצפים שהפרסום של המכרז למפעיל החדש הנוסף עם הרגולציה המתאימה, ייעשה כבר בחודש-חודשיים הקרובים. יש פה מומנטום חשוב מאוד. באמת, ברכות לשר ולמשרד - דברים זזים.

היו"ר אופיר אקוניס:

תודה רבה. מיטל בשרי, בבקשה.

מיטל בשרי:

קודם כל, אנחנו מברכים על המדיניות הצרכנית החדשה של השר, ועל כל המהלכים הצרכניים שהוא החל בהם, וגם על הורדת הקישורית.

בסך הכול, הורדת הקישורית תחסוך לצרכן הרבה כסף. אבל, כפי שזכור לנו מהעבר, הורדת הקישורית גררה אחר כך עלייה של מחירים על-ידי החברות כי אין פיקוח מחירים. הורדת הקישורית צריכה לבוא בד בבד עם הכנסת מפעיל חדש, ואנחנו שמחים לשמוע שהשר פועל בעניין הזה. רק הגברת התחרות והכנסת מפעיל חדש ישמרו על המחירים, ויפעלו לטובת הצרכן. אם כן, אנחנו מברכים, ומחזקים את ידי השר על כל פעולותיו.

שר התקשורת משה כחלון:

אני מבקש לפרוטוקול – איפה שכתוב השר, למחוק ולכתוב: המשרד.

היו"ר אופיר אקוניס:

אדוני השר, אתה עומד בראש המשרד. איתמר מחברת סלקום, בבקשה.

איתמר ברטוב:

אני חושב שעלה פה רעיון מעניין. מאחר וחברת פרטנר תומכת בהורדת דמי הקישוריות, אז אפשר לחסוך את כל העבודה – להוריד להם. אני בטוח שזה יעשה עניין רב בשוק. אני מבטיח שזה יסיר הרבה מאוד חסמים להרבה מאוד לקוחות.

היו"ר אופיר אקוניס:

אבל, מה עמדת סלקום? אתם מאמצים את עמדת פרטנר.

איתמר ברטוב:

לא, אנחנו לא.

היו"ר אופיר אקוניס:

ברור שלא.

איתמר ברטוב:

אנחנו חושבים שמתקיים תהליך. הנושא הוא באמת מורכב וכבד, ואנחנו נשיב לו ונתייחס אליו. אנחנו נתייחס להיבטים הרחבים. אנחנו לא מקבלים את הכרזת משרד האוצר שתוחם לנו למה אנחנו יכולים להתייחס, ולמה לא, ואיפה בדיוק הדיון יתקיים. אני חושב שראויה ראייה רחבה, ואנחנו נתייחס אליה כמו שנאמר כאן בשימוע. כל השאר בשלב הזה לדעתי לא יוסיף לעניין.

היו"ר אופיר אקוניס:

תודה רבה. חבר הכנסת אילטוב, בבקשה.

רוברט אילטוב:

האם לוועדה יש את מסקנות מודל NERA?

היו"ר אופיר אקוניס:

הונחו. רבותי, כבוד השר, יש לנו עוד ישיבה פה בנושא שגם הוא קשור בתחומי משרדכם, ואנחנו רוצים להגיע אליו עוד כמה דקות.

אנחנו קיימנו דיון ראשון בהפחתת דמי קישוריות שגובות החברות הסלולאריות. אני חושב שהמסקנה שאני הסקתי מהישיבה הזאת היא שחברי ועדת הכלכלה תומכים בעניין הזה תמיכה מלאה במדיניות משרד התקשורת להורדת דמי הקישוריות. כמובן שאנחנו מעוניינים בקידום התחרות בענף, בהכנסת מפעיל נוסף, בהורדת תעריפים, ובעצם בערעור ההגמוניה הטריאפולית. אנחנו שמענו כאן לראשונה, אני פעם ראשונה שומע שיש כשל שוק. אומר את זה משרד האוצר. אני חושב שבתוך האמירה הזאת שלך, מר סבן, צריך להמשיך ולפעול בתחום הסלולארי. אנחנו נמשיך ונעקוב אחרי הביצוע של הדבר הזה.

תודה רבה לכם.

**הישיבה ננעלה בשעה 12:10.**