**הכנסת השמונה-עשרה נוסח לא מתוקן**

**מושב שני**

**פרוטוקול מס' 312**

**מישיבת ועדת הכלכלה**

**‏יום שלישי, ט"ז באב התש"ע (‏27 ביולי, 2010), שעה 13:15**

**סדר היום**:

1. הצעה לסדר היום (דיון מהיר): הרפורמות בשוק תקשורת הסלולר בישראל, של חה"כ יוליה שמאלוב ברקוביץ'

2. הצעה לסדר היום (דיון מהיר): הרפורמות בשוק תקשורת הסלולר בישראל, של חה"כ חמד עמאר

3. הצעה לסדר היום (דיון מהיר): הרפורמות המתוכננות בשוק התקשורת בישראל, של חה"כ מנחם אליעזר מוזס

**נכחו**:

**חברי הוועדה**:

אופיר אקוניס – היו"ר

כרמל שאמה – מ"מ היו"ר

יוליה שמאלוב ברקוביץ' (מ"מ)

**מוזמנים**:

עדן ברטל - מנכ"ל משרד התקשורת

נתי ביאליסטוק-כהן - יועץ השר, משרד התקשורת

נדב שמברגר - יועץ השר, משרד התקשורת

עדי קאהן - אגף כלכלה, משרד התקשורת

יחיאל שבי - דובר משרד התקשורת

יהודה סבן - רכז תקשורת, אגף התקציבים, משרד האוצר

משה שלם - רכז תקשורת, אגף החשב הכללי, משרד האוצר

יונתן רזניק - רפרנט תקשורת, אגף החשב הכללי, משרד האוצר

עו"ד אוֹרי שוורץ - רשות ההגבלים העסקיים

ד"ר סטיליאן גלברג - ראש אגף קרינה ורעש, המשרד להגנת הסביבה

אורן גלעד - יועץ כלכלי, משרד ראש הממשלה

עמוס שפירא - מנכ"ל חברת סלקום

איתמר ברטוב - סמנכ"ל רגולציה, חברת סלקום

דוד אבנר - מנכ"ל חברת פרטנר

עודד דגני - סמנכ"ל חברת פרטנר

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

אסנת שוסטק - אנליסטית פיתוח עסקי, חברת פרטנר

ד"ר ירון זליכה - רואה חשבון, כתב דוח לחברת פרטנר

עו"ד יעקב (ג'קי) דבי - יועץ משפטי וסמנכ"ל, חברת פלאפון

עו"ד רננה ישראלי - הלשכה המשפטית, חברת פלאפון

אבי רימון - יועמ"ש וסמנכ"ל רגולציה, חברת מירס

עו"ד לירון גולדנברג - מנהל רגולציה, חברת מירס

מיכל פליישר - מנהלת רגולציה, חברת הוט

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

ניר שמעוני - מנהל פיתוח עסקי, חברת דואר ישראל

נילי יבנאלי - ראש תחום רגולציה שירותית, חברת דואר ישראל

עודד בירגר - מנכ"ל חברת טלקום 365

עו"ד אברהם (אבי) מוסן לוי - היועץ המשפטי, חברת טלקום 365

דוד גלנוס - יו"ר איגוד עובדי התקשורת

עו"ד ירון לוינסון - מנכ"ל רשות ההסתדרות לצרכנות

עו"ד אהוד פלג - מנכ"ל המועצה הישראלית לצרכנות

שלומי דגן - כלכלן, המועצה הישראלית לצרכנות

צבי שבח - יו"ר הפורום לסלולריות שפויה

רוני קלר - חבר הנהלה, הפורום לסלולריות שפויה

ניסים בנימין

רן שיטרית - יועץ ליו"ר הוועדה

**ייעוץ משפטי**: אתי בנדלר

**מנהלת הוועדה**: לאה ורון

**רשמת פרלמנטרית**: אירית שלהבת

**הצעה לסדר היום (דיון מהיר): הרפורמות בשוק תקשורת הסלולר בישראל**

**של חה"כ יוליה שמאלוב ברקוביץ'**

**הצעה לסדר היום (דיון מהיר): הרפורמות בשוק תקשורת הסלולר בישראל**

**של חה"כ חמד עמאר**

**הצעה לסדר היום (דיון מהיר): הרפורמות המתוכננות בשוק התקשורת בישראל**

**של חה"כ מנחם אליעזר מוזס**

היו"ר אופיר אקוניס:

צהרים טובים. אני מתכבד לפתוח את הישיבה השלישית של ועדת הכלכלה היום. על סדר היום הצעות לסדר היום (דיון מהיר): הרפורמות בשוק תקשורת הסלולר בישראל, של חברת הכנסת יוליה שמאלוב ברקוביץ', של חבר הכנסת חמד עמאר ושל חבר הכנסת אליעזר מוזס.

למעשה זאת הישיבה השנייה של ועדת הכלכלה בנושא הפחתת דמי הקישוריות. יזמתי ישיבה בנושא הזה שהתקיימה בחדר אחר בבניין הזה ב-10 במאי 2010. אני מבקש לפתוח בציטוט מסיכום הישיבה הקודמת בנושא הזה: "חברי ועדת הכלכלה תומכים בעניין הזה" – כלומר בהפחתת דמי הקישוריות ובמתווה שהציע משרד התקשורת – "תמיכה מלאה. כמובן שאנחנו מעוניינים בקידום התחרות בענף, בהכנסת מפעיל נוסף, בהורדת תעריפים ובעצם בערעור ההגמוניה הטריאפולית". זאת היתה החלטת הוועדה על דעת כל חברי הוועדה. זה סיכום של דברי רוב חברי הוועדה.

בישיבה הקודמת לראשונה אמרה המדינה, אמרה הממשלה על-ידי נציג משרד האוצר שקיים כשל שוק בתחום הזה בשוק הסלולר. אגב, הפרוטוקול חשוף וידוע. הוא התפרסם באתר האינטרנט של הכנסת, באתר של ועדת הכלכלה. שאלתי אז את מר סבן: "משרד האוצר אומר שקיים כשל שוק בשוק הסלולרי?". נציג האוצר השיב: "התשובה היא כן". אם אינני טועה, זאת היתה הפעם הראשונה שבאופן רשמי המדינה אמרה שקיים כשל שוק. אחד התפקידים של הוועדה הזאת לפרק את כשלי השוק הללו. הודענו שאנחנו מתכוונים לטפל כאן בעניין הזה באופן נמרץ מאוד.

אגב, יש הצעת חוק שלי ושל חברת הכנסת שמאלוב ברקוביץ' שקובעת איסור על קנסות יציאה, ויש הצעת חוק נוספת שהגשתי שנועדה להגביר את שקיפות התעריפים שאינם מובנים לכלל הציבור. אנו סבורים שצריך להגביר את התחרות בשוק הסלולר באמצעות כל הדברים שהצגנו כאן ואחרים.

אני מבקש לשתף אתכם במכתב שקיבלתי, שהונח על-ידי מנהלת הוועדה על שולחני לפני כמה ימים. אזרח מודאג – דרך אגב, שאינו מצביע לליכוד, לאחר שנתקבל מכתבו שוחחתי אתו אתמול ארוכות בטלפון – כתב שהוא חויב בקנס יציאה של 5,638.08 שקלים. אני לא רוצה להגיד את שמו, הוא לא הסמיך אותי לכך, אבל זה באמת מכתב מזעזע למדי.

בכל הדברים הללו עלינו לטפל כאן בוועדה, בהמשך לישיבה הקודמת שבה כבר עסקנו בנושא, בתחילת חודש מאי.

היוזמת של הישיבה הזאת היא חברת הכנסת יוליה שמאלוב ברקוביץ'. ניתן לה כמובן לומר את דבריה בפתח הישיבה ולאחר מכן נפתח את הדיון. בבקשה.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

שלום רב, אני מבקשת לפתוח את הישיבה דווקא בנימה אישית, ברשותכם. אני מבקשת לומר שאני עושה את עבודתי נאמנה. נבחרתי לכנסת למען הציבור במדינת ישראל. כל ניסיון שפל לקשר אותי לגורמים שונים ולפגוע ביושרי לא יסתום את הפה שלי. אני לא אשתוק ואמשיך לשאול שאלות קשות מאוד שאולי לא מוצאות חן בעיני כמה אנשים. הדה-לגיטימציה שמנסים לעשות לי בשום פנים ואופן לא תגרום לי לתחושה שעליי להסתיר את עצמי או להחליט שאני לא נפגשת עם גורם כזה או אחר במדינת ישראל. אמשיך להיפגש עם כל אזרח במדינה, עם כל חברה במדינה, ללא פחד, על מנת לקדם את האמת, למען זכות הציבור לדעת.

וכעת אני עוברת לנושא הדיון. הדיון שביקשתי לערוך כאן מתייחס לכלל הרפורמות בשוק הסלולר. בשום פנים ואופן לא לאיזה נושא ספציפי אחד שגורמי התקשורת מנסים לייחס לי.

אני מסכימה אתך, אדוני היושב-ראש, שיש כשל שוק, ואנו נמצאים כאן על מנת לטפל בבעיות מסוג זה. אבל יש לי שאלה. האם הרפורמה הכללית מאוזנת? האם יש איזון ראוי והגיוני בין הרצון להראות הפחתה במחיר כזה או אחר ובין מה שקורה בכלל במשק הסלולר במדינת ישראל?

הרפורמות כוללות, נכון לעכשיו, הפחתה דרסטית בדמי הקישוריות, הכנסת מפעיל וירטואלי על גבי התשתיות הקיימות וכן הכנסת מפעיל רביעי ואולי גם חמישי לשוק התקשורת. רפורמות דומות, דרך אגב, אילו היו עושים אותן בעבר במחשבה תחילה ייתכן שלא היינו עדים היום לבעיות במשק המים שהצריכו רפורמה והעברה לרשות המים העצמאית; כולנו יודעים מה היה עם ועדת בכר והוצאת קרנות הפנסיה מן הבנקים; ומה היה עם המהלך לביטול עמלות הבנקים. בסופו של דבר כולם הרוויחו ורק גורם אחד הפסיד – התושב, הצרכן והפנסיונר.

באתי לכאן היום לשאול שאלות קשות, בתקווה שאקבל תשובות מכל הגורמים שקשורים לרפורמה הזאת. אני רוצה לדעת האם הרפורמה אכן תוביל לצמצום החשבון החודשי של הצרכן הישראלי, או שמא החשבון החודשי יגדל.

אני רוצה לדעת האם יהיה שיפור בשירות ללקוח, או פגיעה בטיב רמת השירות לצרכן.

אני מבקשת לדעת האם פגיעה בתעשייה המעסיקה עשרות אלפי עובדים באופן ישיר ועוד מאות אלפים באופן עקיפה תיפגע, או דווקא תהיה הרחבה של שוק הסלולר במדינת ישראל.

אני רוצה לדעת האם המפעיל הנוסף, שכל-כך רוצים שייכנס על מנת לפתוח את התחרות שלא קיימת היום דיה, לא יוסיף אלפי אנטנות נוספות שיקבלו אישור כהגנת ינוקא ללא אישור ועדת התכנון והבנייה וללא זכות ערעור לתושבים. אני רוצה לדעת האם יוצבו אנטנות נוספות, כי יש לי ילד בן 9 שמסתובב ברחבי הארץ. אני רוצה לדעת, כי אף אחד עדיין לא הוכיח איזה נזק נגרם מאנטנות שעומדות סטטיות. הסברה היא שכאשר יש יותר אנטנות הקרינה פחותה, אבל אנו לא יודעים האם הוספת מפעיל לא תוסיף עוד אלפי אנטנות שיוצבו בכל מקום וייצרו קרינה.

אלה השאלות שאני רוצה לקבל עליהן תשובות.

דרך אגב, נציגי "פלאפון" נמצאים כאן? עדיין לא נפגשתי אתך. אני מזמינה אותך כבר לקבוע איתי פגישה על מנת לדון בנושא שוק הסלולר.

ושאלה חשובה מאוד, אני רוצה לפנות לחברות הסלולר ולשאול כיצד חברות הסלולר נערכות לרפורמה הזאת. מה ההשלכות, לדעתכם, של הרפורמה הזאת? איך היא תשפיע על הצרכן ובכלל על כל שוק הסלולר במדינת ישראל?

אדוני היושב-ראש, שעה שכל התקשורת עוסקת בפרונט בדמי הקישוריות ובהשפעתם המזערית – על-פי הבדיקה שלי – על הצרכן הסופי, מעבירה הממשלה מאחורי הקלעים שורת רפורמות שעשויה לרסק, אני חוזרת: לרסק תעשייה שלמה המעסיקה עשרות אלפי עובדים באופן ישיר, ומאות אלפי עובדים באופן עקיף.

אני מבקשת להפנות שאלות למשרד התקשורת. אדוני המנכ"ל, מה תהיה השפעה של מכלול הרפורמות על השכבות החלשות? מה ההשלכות הכוללות של הרפורמה? האם תביא לפיטורי עובדים? האם תביא לפגיעה בהשקעות? האם תביא לפגיעה בפיתוח הטכנולוגיה? אל לנו לשכוח שהמקורות שלנו במדינת ישראל הם המוח היהודי, ואנחנו חזקים מאוד בטכנולוגיה. אני רוצה לדעת האם הרפורמה הזאת תביא לפגיעה בפיתוח הטכנולוגיה.

היו"ר אופיר אקוניס:

איך?

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

הוא יודע. אשמח מאוד להשיב על כך. אגיד לך כיצד. היום הרבה מאוד חברות סטארט-אפ מתחילות פיתוחים שונים ומגיעות לחברות סלולר כדי לראות האם הפיתוח שלהן מצליח או לא מצליח. מדינת ישראל היא פיילוט קטן. בסופו של דבר הפיילוטים האלה לא ייעשו בישראל אלא ייעשו בחוץ-לארץ ויהיה בכך עוד עידוד לירידה מן הארץ. אני רוצה לשאול את כל השאלות הללו, ושהציבור ישמע ויידע את התשובות.

אני רוצה להתייחס לדוח של NERA, אדוני המנכ"ל, ולשאול אותך דרך אגב שאלה עקיפה. מדוע משרד התקשורת היה צריך בכלל להעסיק חברה כלכלית חיצונית כאשר יש לנו כאן כל-כך הרבה מוחות טובים בתוך המדינה? למה משרד התקשורת היה צריך לפנות לגוף חיצוני ולבקש ממנו להביא לו תוצאות? אבל גם אם כבר פניתם, אני מבקשת לדעת האם על-פי הדוחות של חברת NERA ההפחתה הרצויה, במקרה הספציפי הזה של דמי קישוריות, ועל רקע מכלול הרפורמה בכלל, תוביל להשפעה שלילית על שוק הסלולר, או לא.

אני מבקשת לקבל תשובות על השאלות הללו. אני בטוחה שבתוך שעה לא נקבל תשובות לשאלות המהותיות מאוד ששאלתי, אך אני מבקשת לקבל תשובות בהמשך, עוד לפני שהרפורמה הזאת תצא לדרך, כדי שיידע כל אחד ואחד במדינת ישראל שקשור למכשיר הקטן הזה היום אפילו יותר מאשר לילד שלו, והכול נמצא במכשיר הזה – מחר אנשים ישלמו דרכו, או יקבלו את תוצאות בדיקות הדם שלהם דרכו. אני מבקשת לדעת איך הרפורמה הזאת תשפיע על כל אחד במדינת ישראל. תודה רבה.

היו"ר אופיר אקוניס:

תודה, אני מודה לך מאוד. הצגת את הדברים בצורה יסודית. מניסיוני, ונמצא כאן גם חשב כללי לשעבר – בהמשך תציג את עמדתך, אם תבקש, כמובן – לא היתה בישראל רפורמה שלא הִלכו אימים על הציבור שתביא לקריסה בתחום כלשהו. המדינה שלנו חיה במשך 40 שנים, עד סוף שנות השמונים ותחילת שנות התשעים, עם מונופולים דינוזאורים, שרובם הוחזקו בידי המדינה או בידי ההסתדרות. כאשר התחילו רפורמות אמרו שהכול יקרוס, הכול ייפול. אני זוכר בשנים 2003-2004 את הרפורמות העצומות שנעשו בכלכלה הישראלית, שמצילות היום את המשק הישראלי מקריסה. מה לא היה אז: הפגנות ענק, חתימה על עצומות, הפחדות שהרפורמה הזאת תקרוס והרפורמה ההיא תקרוס. לא צריך להלך אימים על הציבור. לא דיברתי עליך באופן אישי, חברת הכנסת שמאלוב ברקוביץ'.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

אני לא נראית מפוחדת. נכון?

היו"ר אופיר אקוניס:

אמרתי שמנסים להליך אימים על הציבור. לא להלך אימים על הפוליטיקאים.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

גם את זה מנסים לעשות. לי באופן אישי מנסים לעשות את זה.

היו"ר אופיר אקוניס:

נכון. אם היו שואלים את חברת "פלאפון" בשנת 1995 אם היא רוצה ש"סלקום" תפתח חנות בדיזנגוף סנטר ועשרות אלפי אנשים יסתערו עליה כדי לקנות מכשירים, הם היו אומרים: לא, זה יפגע, אנחנו נקרוס. בשנת 1998 כאשר הממשלה קיבלה החלטה להכניס את "אורנג'", אמרו: מה פתאום? הכול יקרוס.

עמוס שפירא:

לא היתה טענה כזאת. אל תכניס לי לפה דברים שלא נאמרו. אף אחד ב"סלקום" לא טען טענה כזאת כאשר חברת "פרטנר" נכנסה לשוק. זאת אמירה תלושה לחלוטין מן המציאות. לא היה כזה דבר.

היו"ר אופיר אקוניס:

יכול להיות. יכול להיות, מר שפירא, שלא אתה באופן אישי.

עמוס שפירא:

לא היה דבר כזה על-יד אף אחד ב"סלקום".

היו"ר אופיר אקוניס:

ייתכן שאתה צודק, אבל אז היית בחברת "אל-על" ולא בחברת "סלקום". אבל היו ניסיונות להלך אימים. בחדר הזה בחודש יוני 2009 בתוך פחות מ-3 שעות אישרנו את הפעלת המפעילים הווירטואליים, וגם אז היו טענות שהשוק לא יעמוד בכך ושאין מספיק מקום.

עמוס שפירא:

גם על כך לא היתה טענה.

היו"ר אופיר אקוניס:

נשמעו טענות. לא אמרתי שעל-ידך.

עמוס שפירא:

חבר הכנסת אקוניס, אף אחד מן הקולגות שלי לא מתנגד להכנסת מפעיל וירטואלי ולא מתנגד להכנסת מפעיל רביעי. אתם פשוט החלטתם שאנחנו מתנגדים. לא היה ולא נברא, אדוני חבר הכנסת.

היו"ר אופיר אקוניס:

קודם כול, מר שפירא, אני שמח לשמוע. יש כאן בשורה אדירה.

עמוס שפירא:

לא היה ולא נברא. יש לנו התנגדות שהמדינה תסבסד את המפעילים הללו.

היו"ר אופיר אקוניס:

אז יש לכם השגות.

עמוס שפירא:

לי יש התנגדות? אין לי התנגדות.

כרמל שאמה:

אני רוצה להבין איך המדינה יכולה לסבסד אותם.

היו"ר אופיר אקוניס:

חבר הכנסת שאמה, קודם כול שמענו כאן בשורה מצוינת, שהמפעילים הנוכחיים לא מתנגדים להגברת התחרות על-ידי הכנסת מפעיל רביעי.

דוד אבנר:

צריך לחזור ולערוך בדיקה מעמיקה של כל הדברים. אם לא ידעת, למרות כל המכתבים שלי ולמרות כל ההודעות שלי שאינני מתנגד ל-MVNO, כל פעולה שתיעשה ברצון בין חברה לחברה, כשרה. אני מתנגד לפעולת הרגולטור. אני כמובן לא יכול להסכים לכך שתיכנס לביתי ותיקח לי חדר, לזה אני לא מסכים, אבל אשמח להשכיר את החדר מרצוני.

עמוס שפירא:

הרבה פעמים מכניסים לנו מילים לפה, מילים שלא אמרנו.

היו"ר אופיר אקוניס:

קודם כול, נשמח לנצל את ההזדמנות לשמוע אתכם ושתצא מכאן בשורה על הגברת התחרות בשוק הסלולר.

עמוס שפירא:

אין לנו התנגדות להגברת התחרות.

היו"ר אופיר אקוניס:

זה מצוין. זה דבר אחד. נמצאים כאן עוד שני חברי כנסת בנוסף אליי, וכך קורה גם לחברי כנסת שלא נמצאים כאן. האמינו לי שגם בתחום הסלולר וגם בתחום הדלק וגם בתחום הבנקאות וגם בתחום התקשורת מופעלים לחצים כבדים מאוד באמצעותכם, או באמצעות שליחים שלכם, כדי לסכל כל יוזמה לפתיחת שוק לתחרות. חבל על הזמן, הוויכוח הזה מיותר. אני מקבל את הלחצים. חבר הכנסת שאמה וחברת הכנסת שמאלוב ברקוביץ' מוזמנים לומר אילו לחצים מופעלים עליהם, על כולם, גם על חברי ועדת הכלכלה וגם על מי שאינם חברי ועדת הכלכלה.

לאה ורון:

בוועדת הכלכלה מדברים רק כשמקבלים רשות דיבור. אני אומרת את זה גם למר אבנר וגם למר שפירא. בבקשה תרשמו הערות ותבקשו רשות דיבור.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

אני רוצה להגיד שאני לא לחיצה.

היו"ר אופיר אקוניס:

לא אמרתי שאת, או שמאן דהוא או מאן דהיא לחיצים. אמרתי שמופעלים לחצים. יקום חבר כנסת אחד מתוך 120 חברי כנסת ויגיד שלא מופעלים עליו לחצים כבדים מאוד של כל מיני גורמים, של טייקונים למיניהם, או לא טייקונים, או טייקונים בהתהוות שמפעילים לחצים שלא לפתוח את השוק לתחרות כי נתח הרווחים שלהם יקטן. זה ברור כשמש. אבל זה לא הוויכוח כאן. נוכל לקיים דיון מרתק במשך יום שלם על מסכת הלחצים שמופעלים כאן. אני מוכרח להגיד לכם, יש רבים שבאמת אינם לחיצים ואינם סחיטים, וזה דבר טוב בכנסת השמונה-עשרה, זאת כנסת מאוד צרכנית. אני עומד בראש ועדה צרכנית מאוד שהוכיחה כמה וכמה פעמים שלא נכנעה ללחצים. אני חייב להגיד לך, מר דוד אבנר, יש דברים שמוסמסו כאן במשך 12 שנים ו-10 שנים ו-6 שנים בגלל לחצים. אני לא מדבר כרגע עליכם ועל תחום הסלולר בהכרח, אבל בתחום הדלק ובתחום הבנקאות ושוק התקשורת דברים פשוט מוסמסו להם, התגלגלו, אך בסופו של דבר מתקבלות הכרעות.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

גם הממשלות לפעמים מלחיצות ורוצות להביא רפורמות שאולי אינן טובות דיין, וזה לא פחות מלחיץ.

היו"ר אופיר אקוניס:

לכן מתקיים על הרפורמות דיון יסודי בחדר הזה.

כרמל שאמה:

רציתי לשאול שאלה. מר שפירא אמר שהמדינה מתכוונת לסבסד את המפעילים הווירטואליים. לְמה אדוני מתכוון?

עמוס שפירא:

דיברתי על המפעיל הרביעי. אם יתנו למפעיל הרביעי תנאים שאף חברת סלולר לא קיבלה, כולל תדרים בחינם או כל מיני דברים אחרים – זה סבסוד.

אבי רימון:

רק "סלקום" קיבלה תדרים חינם.

עמוס שפירא:

"מירס" היתה יכולה להשקיע בדיוק כמונו. שילמנו עבור זה. היית יכול להשקיע בדיוק כמוני. זה שאתם כשלתם מלהשקיע, זה לא אומר כלום

היו"ר אופיר אקוניס:

סליחה, לא יתנהל ביניכם עכשיו ויכוח כאן. כל אחד בזכות הדיבור שלו יגיד מה שירצה. עכשיו חבר הכנסת שאמה בזכות דיבור. לא ידעתי שהדיון הזה יהיה כל-כך סוער. אמרתי את עמדתי, שאנחנו בעד פתיחת השוק לתחרות והמשפט הזה עורר כאן את הבהלה הגדולה. חבר הכנסת שאמה ישאל שאלה, לאחר מכן מנכ"ל משרד התקשורת יענה, כי נשאל כמה וכמה שאלות על-ידי חברת הכנסת שמאלוב ברקוביץ', ולאחר מכן ידבר מי שנרשם.

כרמל שאמה:

אני מבקש לשאול בקצרה, רק כדי להבהיר נקודה. אני מבין שחברות הסלולר לא טוענות שיש סבסוד של המדינה למפעיל הווירטואלי. זה ירד מן הפרק.

עמוס שפירא:

לגבי המפעיל הווירטואלי, הקולגה שלי, מר דוד אבנר, אמר ששם יש לנו התנגדות שיתערבו לנו. לי אין התנגדות למפעיל וירטואלי, אין לי התנגדות. יש לי התנגדות שהמדינה, שלא בצדק, תתערב במנגנון המחירים ביני ובין המפעיל.

כרמל שאמה:

רק במידה ואתם לא מגיעים להסכמה. נתנו לכם חצי שנה להגיע להסכמה.

דוד אבנר:

הרי המדינה לא תתערב במחיר המכונית המשומשת שאתה מוכר.

עמוס שפירא:

תשאל את מנכ"ל משרד התקשורת. כפי שכבר אמרתי, אני בעד הגברת התחרות כי אני חושב שהגברת התחרות טובה לענף, אבל היתה כאן קביעה שיש כשל שוק בשוק הסלולר, שמנכ"ל משרד התקשורת יודע על כך. העבודה היסודית היחידה שהוגשה עד היום היתה של חברת NERA, שהוגשה לפני שנתיים וקבעה שאין כשל שוק בשוק התקשורת.

היו"ר אופיר אקוניס:

סליחה? האם מר סבן נמצא כאן? מי מייצג כאן את משרד האוצר?

דוד אבנר:

אם תרשה לי, אקרא לכם מה אומר סמנכ"ל כלכלה.

כרמל שאמה:

אני רוצה לסכם את הנקודה ולענות במשותף לשניכם, גם למר שפירא וגם למר אבנר. כשאתם מדברים על קביעת המחיר של המכונית הפרטית, אם אני רוצה למכור, אני מסכים אתך, למדינה אין צורך להתערב. אבל כאשר אתם מדברים על העלות, על מה שצריך לשלם לכם המפעיל הווירטואלי בגין השימוש בתשתיות שלכם, שזה מהות קיומו של המפעיל הווירטואלי, אתם מחזיקים במשאב שתמיד יהיה ציבורי, כי התדרים מוגבלים.

דוד אבנר:

שילמתי עבור התדרים, כפי שמשלמים עבור מכונית.

כרמל שאמה:

שילמת עבור הזכות שניתנה לכם להניח תשתית, ועדיין אתה יודע שיש בזה הרבה מרכיבים שלמדינה יש פיקוח עליהם, גם מבחינה ביטחונית, גם מבחינה בריאותית וגם מכל מיני בחינות אחרות.

דוד אבנר:

מי כמוני משתף פעולה עם העניין הביטחוני.

לאה ורון:

ישיבת הוועדה איננה דו-שיח.

כרמל שאמה:

קבעה נכון הכנסת, ובלי זה לא יהיה מפעיל וירטואלי, כאשר נתנה לכם די זמן להגיע להסכמות בדין ודברים מקובל, במשא ומתן עסקי.

היו"ר אופיר אקוניס:

זה נקבע בחדר הזה.

כרמל שאמה:

אם לא תגיעו להסכמות, הנושא יגיע להכרעת משרד התקשורת, שר התקשורת, מנכ"ל משרד התקשורת. אני לא חושד בהם שיקבעו דבר לא סביר.

דוד אבנר:

זה מהותו של משטר טוטליטרי. חד-משמעית, זה הלאמה.

היו"ר אופיר אקוניס:

סליחה, החלטות נתקבלו כאן ברוב קולות, בצורה דמוקרטית. במשטר טוטליטרי אתם לא הייתם קיימים. במשטר טוטליטרי חברת "אורנג'" שמרוויחה הון עתק – ואין לי בעיה עם זה – לא היתה קיימת, כי החברה היתה מופעלת על-ידי המדינה.

דוד אבנר:

סליחה, במשטרים טוטליטריים יש חברות סלולר שמרוויחות הון עתק. רק במשטר טוטליטרי, רק בהלאמה אתה יכול להיכנס אל כיסי ולקחת לי משהו שקניתי כדין. מה שאתה עושה זהה בדיוק לכך שאומר שמחירי הדירות במדינת ישראל גבוהים וכדי להנמיכם אני לוקח את הדירה שלך ומוכר אותה בשוק בזול. זה מה שאתה עושה, בדיוק אותו דבר.

כרמל שאמה:

ממש לא.

דוד אבנר:

זה בדיוק אותו דבר, זה להיכנס לרכושי הפרטי, או לרכושו של בעל ההשקעות, שאגב 70% מהם זה קרנות הפנסיה, לקחת את רכושם של האנשים שמשקיעים ולהכריח אותם למכור אותו במחיר בלתי סביר. זה לא חוקי ולא סביר. זה הלאמה.

כרמל שאמה:

וזה שהמדינה קושרת את ידיה של "בזק" במובנים רבים לאורך שנים?

דוד אבנר:

חברת "בזק" היא מונופול ולכן לפי חוקי המונופול מפקחים עליה.

היו"ר אופיר אקוניס:

תודה. עכשיו בנחת נעבור לשמוע את מנכ"ל משרד התקשורת, שהופנו אליו כמה שאלות. האם השימוע הסתיים?

עדן ברטל:

לא.

היו"ר אופיר אקוניס:

השימוע טרם הסתיים. חבל. דחיתי את ישיבת הוועדה כדי לאפשר לכם לקיים את השימוע בלי הלחץ של הוועדה, בלי המשקולת שלנו. חשבתי שאתם מסיימים כבר. הארכתם את הזמן?

עדן ברטל:

אני מבקש להבהיר, שמענו את החברות אבל אנחנו עובדים על כל הטענות שלהם, לכן העבודה טרם הסתיימה.

היו"ר אופיר אקוניס:

החברות הציגו את טענותיהן?

עדן ברטל:

כן.

דוד אבנר:

לא כפי שהיינו רוצים, לא בצורה שחשבנו שנציג ולא במידת הפירוט שרצינו.

לירון גולדנברג:

יש עוד שימוע כאן.

היו"ר אופיר אקוניס:

תהיה הזדמנות למקצה שיפורים. בבקשה, מנכ"ל משרד התקשורת.

עדן ברטל:

קודם כול, שלום רב לכולם. חלק מן הטיעונים שעולים כאן, קשה לשים לב, אבל חלק מהם סותרים זה את זה בקצב גבוה מאוד. יהיה קשה לי מאוד לנסות להתמודד עם הכול במכה אחת, אבל אשתדל לפחות את הדברים העיקריים לשים על השולחן.

אתחיל דווקא מן הדוגמה האחרונה, מן הדברים שאמר מר דוד אבנר, מנכ"ל "פרטנר", שטען טענות קשות בנושא הלאמה, טענות שלרגע כמעט השתכנעתי מהן, אבל אז נזכרתי שהגיעו אליי דרישות ומכתבים תקיפים מאוד שלהם באשר לדרישה שלהם לעשות שימוש בתמסורת של "בזק" לצרכים שלהם. הם דרשו ממני להורות ל"בזק" לאפשר לעשות שימוש בתמסורת שלה, להעמיד אותה לרשות מתחרה, חברת "פרטנר", דבר שאולי ראוי לעשות, אבל סותר בצורה חדה את הטענה לגבי הלאמה.

דוד אבנר:

כלל וכלל לא, כי מדובר במונופול.

לאה ורון:

אם אתה רוצה, אספק לך נייר ועט ותרשום את ההערות. כאשר תקבל את רשות הדיבור תעיר לכל הדוברים.

היו"ר אופיר אקוניס:

אני מבין את סערת הרגשות הפוקדת את חברות הסלולר, זה מובן ובסדר, אבל עדיין הסדר יישמר. מר אבנר, ביקשת להציג מצגת ואיפשרתי את זה, כמובן למעט העמוד הראשון שבו אתם מכתירים בכותרות של יחצ"נים את תחום הסלולר. העמוד הראשון לא יוצג, תתחילו מייד מן העמוד השני. ראיתי את זה תוך כדי הישיבה ולא אחזור על הכותרת כדי לא לעשות יחצ"נות ליחצ"ן.

עדן ברטל:

קודם כול, למה אנו נוקטים צעדים, הן בממשלה והן בכנסת, שחלקם מכונים רפורמה וניתן לראות בהם אולי רפורמה? במילים פשוטות מאוד, למה משרד התקשורת פועל בצורה נחרצת בשנה האחרונה לקידום התחרות בענף הסלולר? התשובה פשוטה, והיא לא נובעת ממה שהיה כאן לפני שנתיים אלא נובעת מן המציאות שהחלה לפני שנתיים ונמשכת עד היום. רווחיות חברות התקשורת, חברות הסלולר, היא ללא תקדים בהשוואה עולמית. אני מניח שגם החשב הכללי לשעבר שיטען כאן בשם החברות בנושא קישוריות הגומלין (קש"ג), יאשר את דבריי, שבעבודה הקודמת שלו שבחנה את זה – לא היום, אבל בוודאי שהיום דברים נכונים יותר – נמצאה רווחיות גבוהה מאוד לחברות הסלולר בישראל, במידה החורגת מן המקבילות שלה בעולם.

ירון זליכה:

לא בדקתי את זה.

עדן ברטל:

אתה אולי לא בדקת - - -

עמוס שפירא:

גם אתה לא בדקת את זה.

היו"ר אופיר אקוניס:

אני מבקש לא להפריע למנכ"ל משרד התקשורת. אתם תקבלו זכות דיבור לא מוגבלת, כי זמן הישיבה לא הוגבל ואין לנו ישיבה נוספת לאחר מכן, ובלאו הכי אנחנו בפגרה ואין ישיבה של מליאת הכנסת בשעה 4 היום, לכן אין לנו חובה לסיים בשעה מסוימת. אז תטענו את הטענות שלכם. לנו יש סבלנות רבה. ישבנו בחדר הזה ובחדר הסמוך כבר שעות רבות. אנחנו לא מתרגשים מכך שעלינו להקדיש זמן דיון לנושאים ציבוריים.

עדן ברטל:

אני לא אוהב להתווכח על עובדות אבל הנושא נבדק ויש מסקנות. הוגש גם דוח של חברת "שלדור" בנושא הזה. מי שרוצה, יוכל להתעלם מכל אלה. באופן ברור השוק הזה לא מגלה סימני תחרות עזים, במיוחד במגזר הפרטי. דהיינו, גורמים בעלי כושר מיקוח נמוך משלמים סכומים גבוהים באופן משמעותי מאשר הגופים העסקיים או הממשלתיים. טבעי שבכל שוק שבו לגודל יש יתרון חברות גדולות יותר או גופים גדולים יותר ישלמו פחות מגופים קטנים יותר או מלקוחות פרטיים.

העניין הוא לא העיקרון, אלא ההפרשים. ההפרשים משמעותיים מאוד, עד כדי כך שניתן לחשוב, ויש מי שחושב כמונו, שזה משקף מצב של שיווי משקל מסוים בין שלושת הספקיות העיקריות. שלוש חברות הסלולר הגדולות נמצאות במעין שיווי משקל בשוק, שבא לידי ביטוי בפער תמחירים גבוה מאוד בין הלקוחות החלשים יותר ללקוחות החזקים יותר.

עם השנים הצטבר כמובן צרור עצום של טענות בנושאים צרכניים. אני מנסה לחבר את הדברים על מנת להבהיר שכאשר הלקוחות לא עומדים במרכז אלא החברות עומדות במרכז וללקוחות יש יכולת מיקוח נמוכה מולן, כלל התנאים מורעים מבחינת הלקוח. לא מדובר רק על מחיר. נכון שלחברות הסלולר הישראליות יש הרבה במה להתגאות, ולא נסתיר את זה, גם ברמת הטכנולוגיה, גם ברמת השירות. יש הרבה נקודות טובות בחברות הסלולר הישראליות ולא צריך להשחיר את התמונה. מצד שני, גם אי אפשר להעלים עין מכך שאנו רואים חסר בתחרות, במיוחד בחלקים משמעותיים מאוד של השוק. התוצאה של זה מבחינת הצרכן, קשה.

אם היתה תחרות עזה, אני מניח שהחברות לא היו כולאות את הלקוחות שלהן עם קנסות גבוהים. כאשר החברה בטוחה מאוד בעצמה ובשירות וברמת התמחיר שהיא נותנת ללקוח, הנטייה שלה לכלוא את הלקוח או להשתמש באמצעים מלאכותיים כדי להחזיק בו נמוכה יותר. השימוש באותם אמצעים של קנסות יציאה - - -

דוד אבנר:

מאז שנת 2007 אנחנו ב"פרטנר" לא עושים את זה.

עדן ברטל:

"sym lock", קנסות יציאה, חסמי מעבר משמעותיים שתפקידם העיקרי לא לאפשר את יכולת הבחירה לצרכן מעידים על כך שהחברות כנראה לא בטוחות ביכולת שלהן לספק את הרצונות של הצרכנים.

דוד אבנר:

אתה כולל בזה את "פרטנר"? מאז שנת 2007 "פרטנר" פנתה אליכם שוב ושוב וביקשה שתבטלו את קנסות היציאה. אנחנו נגד קביעת קנסות יציאה. אנחנו בעד תחרות.

היו"ר אופיר אקוניס:

אני מבקש ממנכ"ל משרד התקשורת להודיע בוועדת השרים לענייני חקיקה שהוא תומך בהצעת החוק של חברת הכנסת שמאלוב ברקוביץ' ושלי על ביטול קנסות היציאה. הצעת החוק תעלה לדיון בתחילת המושב.

עדן ברטל:

למעשה זה מופיע בחוק ההסדרים.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

למה בחוק ההסדרים? תרשמו שמר ברטל בעד הצעת החוק הזאת.

דוד אבנר:

מאז שנת 2007 נמצאים בידי משרד התקשורת מכתבים שלנו שדורשים את ביטול קנסות היציאה.

היו"ר אופיר אקוניס:

אגב, אתה יכול לבטל את קנסות היציאה. מישהו מחייב אותך לגבות אותם?

לאה ורון:

זה חלק מתנאיי הרישיון שלך?

דוד אבנר:

לא רק שאני יכול לבטל, גם ביטלתי ויש לנו תוכנית ללא קנסות. אנחנו היחידים בשוק שיש להם תוכנית כזאת.

היו"ר אופיר אקוניס:

צריך לשאול גם את "פלאפון" ואת "סלקום" על תמיכה בדבר הזה.

עמוס שפירא:

גם ל"סלקום" יש מזה 3 שנים תוכניות ללא התחייבות ודמי יציאה. אני מודיע כאן, אני לא קונס את הלקוחות שלי. הלקוחות שלי לא נקנסים. דמגוגי להגיד שיש קנסות. אני נותן ללקוח שלי אפשרות, או אפשרות א' ללא התחייבות, או אפשרות ב' עם התחייבות.

עדן ברטל:

כמה לקוחות נמצאים במסלול ללא קנסות?

לאה ורון:

למה נוצרו בכלל מסלולים?

היו"ר אופיר אקוניס:

בחברת "פלאפון" יש מסלול דומה ללא קנסות יציאה?

עדן ברטל:

השאלה המעניינת יותר היא כמה לקוחות, סטטיסטית, בחרו במסלול ללא קנסות ב-3 השנים האחרונות.

עמוס שפירא:

אל תגיד את המילה קנסות.

היו"ר אופיר אקוניס:

מר שפירא, אל תגיד לו מה להגיד. זה יהיה הסיכום בינינו: הוא לא יגיד לך ואתה לא תגיד לו. כל אחד יגיד מה שירצה.

עדן ברטל:

למען ההרגשה הטובה של מר עמוס שפירא אשנה את המינוח לתשלומי יציאה גבוהים. אם כבר הנושא עלה, נבהיר שאם ניתן למצוא אצל מפעילות מסוימות מסלולים כביכול ללא תשלומי יציאה גבוהים – בסוגריים: קנסות – שיעור הלקוחות שבחר באותם מסלולים נמוך, עד זניח. הסיבה לכך, כי כנראה נתנו ללקוח חלופה שהוא לא יכול לבחור בה, כי היא באה עם תנאים נוספים כמו מחיר גבוה לדקה, שבעצם ייתרו את המסלול.

דוד אבנר:

למה אתם לא מבטלים את זה? למה אתם לא מתקנים את התקנה הזאת? אתה צודק, זה נכון, אבל מאז שנת 2007 אנחנו פונים אליכם בבקשה לבטל את האפשרות הזאת. למה לא ביטלתם?

לאה ורון:

מר אבנר, תרשום לך בבקשה את ההערות ואחר-כך תעיר.

עמוס שפירא:

יש חולשה משפטית להתערבות הזאת.

עדן ברטל:

חברת "פרטנר" העבירה לנו שתי תגובות לשימוע בנושא ביטול קנסות, ביטול דמי היציאה הגבוהים, כאשר בראשונה היא התנגדה ובשנייה היא חזרה בה. קודם כול, אני מברך על העברת התגובה השנייה.

דוד אבנר:

זה לא נכון.

עדן ברטל:

אני רוצה לחדד את הדברים כדי לא לגלגל סתם מילים על הלשון. שיהיה ברור, נושא התשלום על המכשיר, או הדרישה שישלמו את יתרת התשלומים על המכשיר באופן חד-פעמי, בעסקה שפרושה על פני 36 תשלומים כאשר הלקוח רוצה לעזוב ואומרים לו שעליו לשלם בבת אחת את כל יתרת התשלומים על המכשיר, זה חסם נוסף למעבר. מר עמוס שפירא, מר דוד אבנר, תבחרו איזה שֵם אתם רוצים לדבר הזה. מבחינתנו זה חסם מעבר שלא צריך להתקיים.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

יש הצעת חוק שיכולה לעבור, שקובעת ביטול ולא הפחתה. אתם יכולים לתמוך בה. כאשר תעשו כן, באותו רגע תפתחו את השוק, כי ללא לקוח חופשי לא יכול להיות שוק חופשי. הלקוח כלוא. במקום לחשוב על רפורמות גדולות קודם כול בואו ונפתח את החסם הזה ונראה מה יקרה. אולי בעקבות זה פתאום המחירים יירדו, פתאום הלקוחות יעברו מחברה לחברה. באופן כללי בישראל קצת בעייתי לעשות את זה, כי באמת בכל שבועיים הלקוחות יעברו מחברה לחברה. בבקשה, יש לכם פתרון.

היו"ר אופיר אקוניס:

אני לא מסכים לטענה שלך. האם אנשים מבלים באולמות התצוגה?

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

חוק ההסדרים יובא בדצמבר ואנחנו נמצאים עכשיו בקיץ. אפשר להעביר את הצעת החוק הזאת מהר מאוד.

היו"ר אופיר אקוניס:

לא, אי אפשר כי אנחנו לא במושב של הכנסת.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

בחודש אוקטובר אפשר להעביר את זה בלי חובת הנחה, צ'יק צ'ק נעביר את זה ונשחרר את הכלואים.

דוד אבנר:

אפשר היה לעשות את זה כבר בשנת 2007.

היו"ר אופיר אקוניס:

אני לא הייתי כאן אז.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

גם אני לא הייתי, וחבל מאוד.

לאה ורון:

למה החברות לא עושות את זה בעצמן? למה צריך בשביל זה חקיקה של הכנסת?

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

אני לא מבינה למה הצעת החוק שלי ושל חבר הכנסת אקוניס הוגשה רק היום, למה לא הוצגה הצעת חוק כזאת לפני כן.

עמוס שפירא:

אגיד לכם מדוע אני סבור שהשאלה הזאת הזויה.

היו"ר אופיר אקוניס:

לא צריך לחלק ציונים לחברי הכנסת ולשאלות שלהם, כפי שאנו לא מחלקים ציונים לשאלות של המוזמנים.

עמוס שפירא:

אני מתנצל. אני לא כובל את הלקוח שלי.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

כאשר הגעתי לכנסת השנה, וחבר הכנסת אקוניס הגיע לפני שנה וחצי, נראה לי כל-כך ברור שקנסות היציאה הללו הם שחוסמים את התחרות בשוק. מדוע עד עכשיו זה לא טופל על-ידי משרד התקשורת? אני לא מבינה. חיכיתם שיגיעו יוליה ואופיר?

היו"ר אופיר אקוניס:

אגב, זה יכול היה להיות מטופל גם על-ידי השר הקודם, משנת 2007 ואילך.

לאה ורון:

וגם על-ידי המנכ"ל הקודם.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

נכון. אני לא באה בטענות אליכם.

עמוס שפירא:

יש כאן בעיה משפטית. זה לא כל-כך פשוט.

היו"ר אופיר אקוניס:

אפילו אם יש בעיות המשפטיות, במסגרת "הכול שפיט" את הכול אפשר להסדיר. כאשר הכול שפיט הכול גם פתיר.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

אנחנו נפתור את כל הבעיות. תגידו היכן נעוצה הבעיה ואני אגיש הצעה.

עמוס שפירא:

גם הרגולטור לא יכול להתערב בכל דבר כאשר אין לכך הצדקה.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

כאשר יש עושק של הלקוחות הוא יכול להתערב.

עמוס שפירא:

כאשר אין עושק הוא לא יכול להתערב.

היו"ר אופיר אקוניס:

מה זה "אין עושק"? המדינה אמרה שיש כשל שוק.

עמוס שפירא:

היא צריכה להוכיח את זה, ויש גם בתי-משפט במדינת ישראל.

היו"ר אופיר אקוניס:

היכן מר סבן? אני מבקש לדעת היכן הוא נמצא. מי מייצג אותו כאן?

עמוס שפירא:

רק דבר אחד, שהוא גם יראה עבודה אחת שמשרד האוצר עשה שמצאה כשל שוק בשוק הסלולר.

דוד אבנר:

אתה תִראה עבודה ברמה תיכונית של חברת "אלגור".

עמוס שפירא:

ברמת אמירות, אפשר להגיד הכול. שמשרד האוצר יראה לנו עבודה אחת.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

עדיין לא קיבלתי תשובה לאף שאלה ששאלתי.

עדן ברטל:

האלמנט השלישי של הכבילה, שאני מקווה שחברי הכנסת ישימו אליו לב, הוא סבסוד עקיף ולא רק סבסוד ישיר למכשיר. תחת הגדרת ההטבה שקיבל הלקוח דורשים ממנו בחזרה בעצם הנחה – אני לא רוצה להגיד וירטואלית, אבל הנחה תיאורטית בתעריף שהוא קיבל. מחליטים שהתעריף האמיתי היה צריך להיות אחר ולכן עליו להחזיר עכשיו היסטורית את ההנחה הווירטואלית שהוא קיבל.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

הנושא הזה מטופל בהצעת החוק שהגשנו, אדוני המנכ"ל.

עדן ברטל:

אלה כמה אלמנטים מעניינים ואני מקווה שהחברות ינקטו בדרך של רגולציה עצמית.

היו"ר אופיר אקוניס:

גם בחברת הכבלים אפשר להתחיל לטפל. לאחרונה חידשתי את ההתקשרות שלי עם חברת הכבלים וסיפרו לי מה יהיה קנס היציאה. נבהלתי כל-כך, אז אמרתי שלא צריך.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

אני חייבת להגיד שזה טוב מאוד, כי זה מעודד להישאר בארץ ולא לעזוב את ישראל ...

היו"ר אופיר אקוניס:

אנחנו מקווים שיש סיבות טובות יותר להישאר בארץ, וכמובן יש כאלה.

כרמל שאמה:

נראה לי שזה מעודד דווקא לברוח מן הארץ.

עדן ברטל:

רק למען הרקורד ההיסטורי, כי ייתכן שמישהו כאן לא יודע, משרד התקשורת יצא בשימוע על ביטול תשלומי ההטבות, ההחזרים, הקנסות, איך שנקרא לזה, כבר לפני חודשים רבים וניהל תהליך ארוך ומייגע של שימוע מול החברות. אגב, השימוע היה רחב וכלל יותר מאשר תחום הסלולר. כאן אמנם נוגעות לעניין רק חברות סלולר, אבל השימוע היה רחב בהרבה וכלל גם ספקי תקשורת נוספים. לחוק ההסדרים נכנס ביטול הקנסות רק לגבי חברות הסלולר. אנו ממשיכים בפעולה לגבי כל שאר מפעילי התקשורת האחרים. זה לידיעת חברי הכנסת, יותר מאשר לגבי הפורום הזה.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

נגיש הצעת חוק עוד לפני שתסיימו את השימוע.

עדן ברטל:

אנחנו מברכים על כל פעולה טובה של המחוקק.

דוד אבנר:

מדהים איך הצלחתם לעשות את זה כל-כך מהר לגבי הסלולר ואתם כל-כך מתקשים לגבי שאר התחומים. זה באמת מפתיע. אני מציע שתתייחס לזה. הרי בסופו של דבר אנחנו, לפחות "פרטנר" פועלת לא רק בתחום הסלולר והמעבר מחברה לחברה גם בתחום האינטרנט מכביד עלינו מאוד.

עדן ברטל:

לדברי מנכ"ל "פרטנר" מר דוד אבנר, אציין ששוק הסלולר מחזיק כ-55% משוק התקשורת בארץ. הפניית האצבע כלפי השוק הנייח, שאף הוא מעניין אותנו מאוד, שמחזיק כ-14%-15% משוק התקשורת, אני מקווה שהפרופורציה ברורה. דהיינו, משוק של כ-30 מיליארד שקל בשנה סכום של כ-18.5 מיליארד שקל מחזיקות חברות הסלולר. לכן לשאלה למה תחום הסלולר הוא לא תחום משני במשרד התקשורת באדמיניסטרציה הנוכחית תחת השר הנוכחי, כאן אפשר להגיד בוודאות שהגודל כן קובע.

נקודה שנייה חשובה מאוד, אני רוצה להמשיך את דברי חברת הכנסת יוליה שמאלוב ברקוביץ' שאמרה שהסרת חסמי מעבר חשובה מאוד כי אז לקוחות יוכלו לעבור בין חברה לחברה והבאנו לציון גואל. זה כמעט נכון, אבל הצד השני של המטבע חסר. ומה הוא? שתהיה חלופה אפקטיבית ללקוח, דהיינו שתהיה חלופה שלא דומה בצורה מאוד-מאוד קרובה לחלופה הקיימת. אמנם לא יהיו חסמי מעבר אבל החלופות שיעמדו בפני הלקוח יהיו כל-כך דומות, בשיווי משקל, מקרי או לא מקרי, שאיננו מציב בעצם אפשרות חדשה ללקוח להיטיב את מצבו באופן מהותי. באופן סמנטי כן, באופן מהותי לא.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

בבקשה תסביר את דבריך. אני לא מבינה.

עדן ברטל:

יושב-ראש הוועדה דיבר קצת על הרקע ההיסטורי, איך התפתח ענף הסלולר ממפעילה אחת, עבור דרך שני מפעילים, דרך שלושה מפעילים וכולי. הוא תיאר כיצד בכל פעם שנכנס מפעיל חדש היה שינוי משמעותי בשוק. כלומר, השוק היה במצב מיוצב פחות או יותר, נכנס מפעיל נוסף, נוצרה תחרות ולטווח זמן מסוים היתה אפקטיביות לכניסת המפעיל הנוסף. כך היה בכניסה של המפעיל השני ובכניסה של המפעיל השלישי.

אנחנו מדברים כרגע על מצב הרבה יותר מורכב. מדובר על 125%-130% חדירה. למעשה 80% מן האוכלוסייה במדינת ישראל מחזיקים מכשיר סלולר וחצי לכל מנוי, שזה שיעור בין הגבוהים בעולם. במונחים שלנו זה שוק רווי. כאשר יש שוק רווי, כאשר עבר פרק זמן של עשור מכניסת המפעיל האחרון, החברות התחרו זו בזו, התחרות היתה אפקטיבית יותר בשנים הראשונות, אך ככל שהזמן עבר רמת התחרות הלכה וירדה ונוצר מעין שיווי משקל.

לא צריך להאמין לי בעניין הזה. צריך פשוט לדעת לקרוא דוחות כלכליים, ואפילו לא להקשיב לצרכנים ששוועתם עולה השמימה והגיעה אליכם, חברי הכנסת. אתם התחלתם לפעול בניסיון לפתור שורה של בעיות צרכניות משמעותיות כי הרגשתם ושמעתם את הציבור. אנחנו מתבססים לא רק על הנתון הזה, שהוא נתון חשוב אלא, למרות מה שנאמר כאן, גם על נתונים ברורים שעולים מן הדוחות הכספיים. ככל שהזמן עובר, למרות שיש שלושה מתחרים גדולים נוצר מצב של שיווי משקל מטריד בשוק ומי שנפגע ממנו בעיקר זה מי שיכולת המיקוח שלו נמוכה יותר בשוק.

עמוס שפירא:

יש נתון אחד שעליכם לדעת: במדינת ישראל מידי שנה עוברים מיליון לקוחות בין חברות הסלולר.

עדן ברטל:

זה לא נכון.

דוד אבנר:

אלה נתונים שנמצאים בידיכם.

עמוס שפירא:

חבר הכנסת אקוניס, הייתי בשוק החיתולים. בשוק החיתולים לא מחליפים בשיעור הזה. הייתי בחברת תעופה. לא מחליפים חברות תעופה בהיקף הזה. בשוק הסלולר מיליון לקוחות משנים את חברת הסלולר שלהם מידי שנה.

היו"ר אופיר אקוניס:

זה מראה שניידות המספרים עבדה.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

זה אומר שהקנסות שלכם נורא נמוכים, כנראה ...

עמוס שפירא:

אבל כאשר מדברים על חסמי מעבר - - -

היו"ר אופיר אקוניס:

מנכ"ל משרד התקשורת אומר שהנתונים שונים.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

אז מה עושים? אני רוצה להבין.

דוד אבנר:

אני מוכן שנשים את כל האמינות של הדיווחים על הנתון הזה, כמו על נתונים אחרים. זה מתמטיקה, חד-משמעית. אם מנכ"ל משרד התקשורת לא יודע את הנתון בעל-פה, זה מדאיג אותי. 5% ברבעון, 20% שנתי. זה מופיע בדוחות הרשמיים שלנו.

עמוס שפירא:

אני מפרסם את זה בדוחות שלי. האם אסתכן לתת נתונים לא נכונים? אולי משרד התקשורת לא בדק את הנתונים שלי, זה דבר אחר, אבל זה נתון עובדתי. אנחנו מפרסמים בדוחות שלנו את שיעור הנטישה.

עדן ברטל:

נעביר לוועדה את המספרים המדויקים מתחילת הניידות ועד עכשיו.

רציתי להגיד בהמשך לדברים הללו, לכאורה הטענה שנשמעה כאן על ניידות של למעלה ממיליון לקוחות בשנה מעניינת מאוד, אבל מה, התנאים מבחינת הלקוח, במיוחד הפרטי, הם אלה שהוא משלם פי כמה מן הלקוח העסקי. כאן שורש הבעיה. אם הלקוחות היו עוברים אל מתחרים אפקטיביים שמציעים להם הצעות טובות יותר באופן משמעותי, ולא רק בשאלת המחיר, אז היינו רואים חוסר דמיון בין ההצעות ללקוחות, היינו רואים רמת שביעות-רצון גבוהה בקרב הלקוחות והיינו רואים שיעורי רווחיות נמוכים יותר בחברות. אבל אף אחד משלושת האלמנטים הללו לא מתקיים. לכן אנו חוזרים לבעיה שהעלתה חברת הכנסת – הסרת חסמי מעבר בלבד לא תספיק לנו אם לא תהיה אפשרות לעבור לחלופה תחרותית.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

ומה היא החלופה התחרותית, "מירס"?

עמוס שפירא:

אזכיר רק דבר אחד, שבחודש הראשון בחוג לכלכלה לומדים שכאשר המחירים בשוק דומים זה מעיד על תחרות ולא על היעדר תחרות.

שלומי דגן:

זה יכול להצביע גם על היעדר תחרות.

עמוס שפירא:

סליחה, בחוג לכלכלה שאני למדתי, ולמדתי גם תואר שני, לימדו שמחירים דומים מעידים על תחרות משוכללת. כך אני למדתי, מה לעשות. ייתכן שהשתנתה הכלכלה.

אברהם (אבי) מוסן לוי:

זה קורה בשוק משוכלל, אבל כאן זה לא שוק משוכלל. בשוק משוכלל, כשיש מתחרים רבים האמרה הזאת נכונה. כלומר, כשיהיו 50-60 מתחרים אז האמירה הזאת תהיה מדויקת לחלוטין, אבל כשיש שלושה מתחרים זה בכלל לא מדויק.

עדן ברטל:

לנסות להתווכח על העובדה שחברות הסלולר הישראליות מחזיקות שיעורי רווחיות לא מקובלים בעולם כאילו מדובר לא במוצר "קומודיטיז" - - -

דוד אבנר:

אולי תרשו לי לרגע להקרין שקף בעניין הזה. נשים את האמינות שלנו על השקף הזה.

היו"ר אופיר אקוניס:

עוד מעט תקבל את רשות הדיבור. מר אבנר, כל הטענות שלך ושל מר שפירא ושל נציג "פלאפון" ושל "מירס" ושל המועצה לצרכנות ושל מר זליכה, אם יבקש לדבר, יישמעו כאן. כפי שאמרתי, הזמן שלנו לא מוגבל. דרך אגב, זאת ישיבה חשובה מאוד.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

מכאן תצא היום רפורמה.

עדן ברטל:

אני עובר מתחום החסמים לתחום התחרות. ההתנגדות כרגע עזה. למעשה חברות הסלולר מתנגדות באופן תקיף ביותר לכך שתתפתח תחרות.

עמוס שפירא:

מי אמר את זה? למה אתה אומר את זה כאשר אני לא אמרתי את זה?

אהוד פלג:

למה מר שפירא מתפרץ כל הזמן? אם זאת הדרך, גם אנחנו נעשה את זה. אנשים ממתינים כאן עד שיקבלו זכות דיבור, אבל מספיק. הם מתנהגים כמו הארגונים הכי אנרכיסטיים.

עדן ברטל:

לשאלת חברת הכנסת שמאלוב ברקוביץ' באיזו דרך מקדמים את התחרות – בעצם יש שתי דרכים בעולם לקדם תחרות: הדרך האחת עם מפעילים חסרי תשתית, או יותר מפעילים; והדרך השנייה עם יותר מפעילים עם תשתיות. להכניס רק מפעילים חסרי תשתית וללא פיתוח של תשתיות נוספות, לטווח הארוך עלולים להיות לכך מחירים מסוימים בתחום הפיתוח הטכנולוגי, הקִדמה וכולי. לכן הדרך הנכונה שמשרד התקשורת אימץ היא לקדם את התחרות גם עם מפעילים עם תשתית ולא רק עם מפעילים חסרי תשתיות, וזה מתוך דאגה גם להתפתחות של הטכנולוגיה, לדורות מתקדמים בתחום.

תפקיד הרגולטור לדאוג לא רק לסל של הגינות צרכנית, לדאוג לא רק לקִדמה בנושא המחירים. עלינו לדאוג גם לקִדמה טכנולוגית, ובראייה כזאת הקידום של התחרות שנועד לקדם את האינטרס האחרון שציינתי דורש שיהיו גם מפעילים עם תשתיות עצמאיות משל עצמם.

לכן אנחנו עומדים לצאת בשבועות הקרובים במכרז תדרים, שיאפשר למפעיל אחד או שניים לרכוש רצועת תדרים שתאפשר לו לפעול כמפעיל בעל תשתית חדש. בתקופת הביניים, עד שיוכל אותו מפעיל לפרוש את הרשת שלו, על מנת שהתחרות תתקדם כבר בשלב מוקדם מאוד הצענו, וזה יגיע לכנסת, נדידה פנים-ארצית, דהיינו שימוש בתשתיות הקיימות באותה תקופת ביניים כאשר נקבעות אבני דרך – למעשה זה נקבע גם בוועדת המכרזים – שבתוך כמה שנים צריכה להיות פרישה ברורה של עשרות אחוזים מן הרשת, על מנת שתהליך פרישתה יסתיים בתוך כ-7 שנים, אם אני לא טועה. אני לא חבר בוועדת המכרזים, אבל זה מה שידוע לנו.

כרמל שאמה:

זה דור רביעי?

עדן ברטל:

זאת נקודה חשובה. כשאנו מוציאים תדרים אנו לא קובעים בעצם את הטכנולוגיה. כלומר, אנחנו לא מכתיבים למתמודדים לפרוש רשת בדור שלוש או דור ארבע. אני יכול להגיד לך את הצפי שלנו. היות וכרגע כל יצרניות ציוד התקשורת מכינות אותו כבר עם LTNA, לקראת דור ארבע, למעשה החברה שתפרוש ציוד UMTS תוכל לרכוש כבר יכולת לשדרג את זה לדור רביעי בצורה קלה מאוד יחסית, מה שלא קיים אולי היום למפעילות הקיימות בציוד ה-UMTS הקיים, כי כשהן קנו את הציוד עוד לא היתה אפשרות כזאת. אבל אני לא יכול לומר מה הן עשו. על-פי הידוע לנו היום על הספקיות, הן מספקות היום ציוד דור שלוש עם אפשרות לשדרג אותו, אפילו בשדרוגי תוכנה, שזה over the air ולא בשדרוג פיזי בצורה מסיבית. לכן ניתן לצפות שמפעילים שיזכו במכרזים כאלה יפרשו ציוד של UMTS דור שלוש בטווח נראה לעין, שאפשר להעריך אותו כשנתים עד שיהיו מכשירי הקצה.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

שאלתי שאלות פשוטות מאוד ואתה מדבר אתי עכשיו על דברים אחרים.

עדן ברטל:

אענה לך על הכול, חברת הכנסת שמאלוב ברקוביץ'.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

אדוני המנכ"ל, לא שאלתי אותך את השאלות שאתה כרגע מנסה להבהיר. אני בטוחה שאף צופה מן הציבור שמסתכל כעת על השידור לא מבין לְמה אתה מתכוון. שאלתי שאלה פשוטה. אתה מסביר ברבע השעה האחרונה את הסיבות לרפורמה. כל מי שיושב כאן בחדר מאוד אוהב לשמוע את הסיבות הללו: שיש כשל שוק, שיש פגיעה בציבור, שהם מרוויחים יותר מדי. כמה פעמים אמרת: מרוויחים יותר מדי, מרוויחים יותר מדי. מה לעשות, אנחנו חייבים להגן כדי שלא ירוויחו יותר מדי, אז צריך לעשות כך שירוויחו קצת מדי. כל הזמן אתה חוזר על אותן מנטרות כדי שלציבור יהיה ברור שכל הכבוד למשרד התקשורת. אני שואלת אותך שאלה פשוטה: האם תוכל לומר לי מה תהיה ההשפעה של מכלול הרפורמה על השכבות החלשות? האם בסופו של דבר ייתכן שכל הרפורמות שעליהן אתה מדבר והטכנולוגיות שהוזכרו, שקצת קשות לי לעיכול, נוכל לדעת בוודאות שלא יפגעו בציבור? אני חוזרת על שאלותיי הפשוטות מאוד. האם יש פגיעה בחלשים? האם הרפורמה תביא לפיטורי עובדים? האם היא תביא לפגיעה בהשקעות? האם היא תביא לפגיעה בפיתוח הטכנולוגיה? אני לא מקבלת תשובות, אני מצטערת לומר לך. אני מבינה את הסיבה לקמפיין היוצא מן הכלל של משרד התקשורת על כך שהוא מגן על הציבור, אבל עדיין לא קיבלתי תשובות.

עדן ברטל:

קודם כול, אני רוצה להיות מצוטט בצורה מדויקת. לא טענתי שהחברות מרוויחות יותר מדי. נקודה. טענתי שהרווחיות הרבה נובעת בחלקה הגדול מכך שחלק מן הציבור משלם תעריפים גבוהים מאוד ותורם תרומה ישירה לאותם רווחים גבוהים. הרווחים הגבוהים לא נובעים מכך שחברות הסלולר מספקות שירות שבו מרווח הרווח כלפי כלל הלקוחות נמוך, לא זאת התמונה, אלא מי שתורם לאותם רווחים גבוהים הוא חלק גדול מן הציבור שמשלם הרבה-הרבה יותר מאשר השוק המסחרי והממשלתי משלם.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

אתה מתחייב כמנכ"ל משרד התקשורת ששכבות חלשות ישלמו פחות עבור שיחות הטלפון בעקבות הרפורמה? אני רוצה לשמוע.

עמוס שפירא:

הוא לא יכול להגיד את זה.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

אני לא צריכה עזרה. אני רוצה שאתה כמנכ"ל משרד התקשורת תאמר כאן שאתה מבטיח שהרפורמה תביא לירידה בתעריף עבור שיחות הטלפון הסלולרי במדינת ישראל לכלל הציבור, וגם לשכבות החלשות, למשל לחיילי צה"ל, לאנשים שרובם לא מחזיקים אפילו קו של "בזק". אתה יודע שיש אנשים רבים שיש להם רק טלפון סלולרי. אני רוצה לקבל התחייבות. אני רוצה להיות רגועה ולישון בשקט. תן לי התחייבות.

עדן ברטל:

אני מצטער מאוד שקודם לא הייתי מספיק ברור אבל אם ישסעו אותי פחות אצליח להבהיר רעיון אחד עד הסוף. אמרנו שהשוק רווי, עם שיעור חדירה של 125%-135%. בשוק רווי כניסת מתחרה חדש שמשתמש, הפלא ופלא, באותה טכנולוגיה, באותה תשתית פיזית, ואולי אפילו באותם משרדי פרסום שיציירו לו אותם איורים וציורים וססמאות, כאשר מכשירי הקצה מיוצרים על-ידי אותן יצרניות בעולם, את מחפשת מה יהיה ההבדל בין החברה החדשה ובין החברות הקיימות. הדרך היחידה של חברה חדשה להיכנס לשוק בצורה אפקטיבית היא על-ידי תחרות על המחיר ועל התנאים ללקוח. אם החברה החדשה תציע אותו מכשיר קצה, אותה תשתית, אותו פרסומאי ואותו מחיר אני לא מצליח להבין למה תהיה נטישה גבוהה מחברות קיימות לחברה החדשה. הדרך היחידה בכלכלה להסביר מדוע יכולות חברות חדשות להצליח בשלב הראשון עד שיבססו את הכניסה שלהן לשוק, היא אסטרטגיה של מחיר.

עמוס שפירא:

זה לא קשור לקישוריות הגומלין. אין לזה קשר.

דוד אבנר:

"פרטנר" נכנסה לשוק לא באסטרטגיה של מחיר נמוך יותר.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

בתקופה הראשונה ברור לי שתהיה ירידה של מחירים, אני מסכימה אתך. אני רוצה לדעת מה יקרה בעוד שנתיים.

עמוס שפירא:

מה הקשר בכלל לקישוריות הגומלין? חברת הכנסת שמאלוב ברקוביץ', שאלת האם קישוריות הגומלין תוריד את המחירים בשוק הסלולר. ייתכנו חילוקי דעות על כך שאם ייכנס מפעיל נוסף תגבר התחרות? על כך בוודאי אין חילוקי דעות. זאת שאלה טריוויאלית. את שאלת האם הפחתת קישוריות הגומלין תשפר את מעמדו של הלקוח הפרטי, למשל.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

זאת אחת מן השאלות ששאלתי.

עמוס שפירא:

אני יכול להוכיח כאן בתוך שתי דקות שיקרה בדיוק ההיפך, שהפחתת קישוריות הגומלין – ולא צריך להיות גאון גדול להבין את זה – תחליש את מעמדו של הלקוח הפרטי.

דוד אבנר:

הלקוח הפרטי ישלם יותר והלקוח העסקי אולי ישלם פחות, חד-משמעית, אין ספק בכך.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

כחברת כנסת כאשר אני שומעת דבר כזה, שהם מתחייבים להעלות את המחיר - - -

עמוס שפירא:

לא נכון. לא אמרתי שנעלה את המחיר. מה פתאום? אל תכניסו לי מילים לפה. לא כך אמרתי.

דוד אבנר:

הלקוח העסקי מתוקף הנסיבות ישלם כנראה פחות, אך הלקוח הפרטי ישלם יותר, בשל סיבות פשוטות מאוד שאני יכול להסביר. זאת מתמטיקה פשוטה וודאית. שלא תבכו אחר-כך כפי שבכיתם על רפורמת הבנקים. אני אומר לכם את זה עכשיו. אבוא אפילו בהתנדבות בעוד שנתיים כאשר תשובו ותנתחו את הדברים.

אברהם (אבי) מוסן לוי:

גם אני כלכלן. אני רוצה שתסביר לי איך זה יקרה מבחינה כלכלית. לא הצלחתי להבין. הייתי ממייסדי "סלקום", הייתי העובד הראשון של "סלקום" וכעת אני מייצג את חברת "טלקום 365". אני מכיר את הנתונים הכלכליים. בעבר הייתי גם מנהל אגף הכלכלה במשרד התקשורת, כלומר אף אחד לא יכול למכור לי נתונים.

"פרטנר" יצאה בתוכנית של 6 אגורות לדקה בתוך הרשת, כלומר משלמים עבור שני קצוות, פעמיים קישור גומלין, 3 אגורות. אני רוצה את התעריף הזה. למה לא נותנים לי אותו? כך זה עולה להם. אם זה לא היה עולה להם 3 אגורות הם לא היו נותנים את זה, אחרת הם היו מפסידים. למה נותנים את זה ללקוח א' ולא ללקוח ב'?

עמוס שפירא:

כשאתה מוכר שמלה ללקוח ב"משביר" השולי שלך במחיר הפסד אז אתה - - -

אברהם (אבי) מוסן לוי:

לצערנו עד היום הממונה על ההגבלים העסקיים לא התייחסה אליכם כפי שהיא צריכה להתייחס אליכם.

דוד אבנר:

אני מבקש מאוד לענות על שאלתה של חברת הכנסת יוליה שמאלוב ברקוביץ'.

היו"ר אופיר אקוניס:

חברת הכנסת שמאלוב ברקוביץ' לא קיבלה תשובה. היא שאלה את משרד התקשורת, לא אתכם.

עמוס שפירא:

חבר הכנסת אקוניס, בתוך דקה אני יכול להסביר ולהוכיח שבלי עליית מחירים כוחו של הצרכן – אם תתן לי רק דקה אסביר את זה. נורא פשוט.

היו"ר אופיר אקוניס:

אתה מדבר ברצף ולא מאפשר לי להשיב לך שלא אתן לך דקה.

עמוס שפירא:

בדקה אני מוכן להסביר את זה ומאמין שאף אחד לא יסתור את דבריי.

היו"ר אופיר אקוניס:

אני פשוט מחפש את עמדתכם מן הישיבה הקודמת.

עמוס שפירא:

הלקוח הפרטי, ככל שהוא מסכן יותר הוא יותר מקבל שיחות מאשר מוציא שיחות. למשל ניקח את החייל המסכן שאמא נותנת לו טלפון והוא רק מקבל שיחות, כי אמא אומרת לו: בני, אין לי כסף לתת לך בשביל להוציא שיחות, רק תקבל שיחות. אלה המאפיינים של הלקוח הפרטי: הוא יותר מקבל שיחות מאשר מוציא שיחות.

נתי ביאליסטוק-כהן:

ואמא שלו לא מוציאה שיחות?

עמוס שפירא:

מה לעשות, זאת הסטטיסטיקה. מי שלא יודע, אני מוכן לתת לו את הנתונים. אם כך, ההכנסה של חברות הסלולר מהלקוח הפרטי הזה היא בעיקר מקישוריות הגומלין.

בואו ניקח את המצב הקיצון, שמורידים את קישוריות הגומלין לאפס. ככל שמורידים את קישוריות הגומלין הלקוח הפרטי הופך להיות פחות כדאי לחברות הסלולר ולכן הן יילחמו עליו פחות. אגב, גם ההיסטוריה מוכיחה שכך קרה.

היו"ר אופיר אקוניס:

הדקה שלך הסתיימה. רבותי, מספיק עם הוויכוח הזה. אפשר לצאת להפסקה של רבע שעה כדי שמר שפירא יירגע ... חברת הכנסת שמאלוב ברקוביץ' יזמה את הדיון המהיר, שאלה שאלות ולא קיבלה תשובות, והיא דורשת לקבל תשובות. היא שואלת עכשיו את מנכ"ל משרד התקשורת שאלה ספציפית. תחזרי עליה, והיחיד שיענה הוא מנכ"ל משרד התקשורת, לא מר שפירא ואפילו לא מר אבנר, וגם לא מר פלג. אתה רשום ותדבר בהמשך. אגב, רוב העמדות הובעו כאן כבר בדיון הקודם, גם שלכם וגם של חברות הסלולר.

אהוד פלג:

באמת התפלאנו למה מתקיים הדיון.

היו"ר אופיר אקוניס:

כי יש תקנון.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

אני יושבת כאן כדי לשאול שאלות.

היו"ר אופיר אקוניס:

אסביר לך מדוע הדיון מתקיים. הוא התקיים כבר פעם אחת בחודש מאי.

אהוד פלג:

לדעתי כל השאלות הללו נשאלו כבר ונענו בדיון הקודם.

היו"ר אופיר אקוניס:

אתה צודק, וגם נתקבלה מסקנה ברורה מאוד בדיון הקודם, והמסקנה הפעם לא תהיה שונה. חברת הכנסת שמאלוב ברקוביץ', תפני עכשיו את שאלתך למנכ"ל והוא יענה לך.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

אשמח לקבל תשובות. השאלה הראשונה, האם ידוע לך מה תהיה ההשפעה של מכלול הרפורמה על השכבות החלשות? האם בסופו של יום, לא רק לטווח הקצר, הן ישלמו פחות כסף? השאלה השנייה, האם ההשלכות הכוללות של הרפורמה לא יביאו לפיטורי עובדים? האם הרפורמה תביא לפגיעה בהשקעות? האם היא תביא לפגיעה בהשקעות במו"פ? אני רוצה לקבל תשובות. השאלות פשוטות מאוד.

עדן ברטל:

ראשית, כניסה של מתחרים חדשים תביא לירידת מחירים ולשיפור בתנאים הצרכניים ללקוח.

שנית, ככל שמספר המציעים בשוק מסוים גדול יותר, המועד שלוקח לשוק להגיע לשיווי משקל, או המועד עד שנוצר חסר בתחרות ארוך יותר. המעבר מחברה אחת בשוק לשני מתחרים השפיע על התחרות, אך עדיין ההשפעה היתה במונחים מסוימים לטווח בינוני בלבד, כי לאחר מספר שנים נוצר שיווי משקל בין השניים, זה מצב טבעי. עם השלישי זה קשה יותר, אבל כך קרה. לכן כשאנחנו מכניסים מפעילים נוספים, וכפי שאמרתי גם וירטואליים וגם בעלי תשתית, היכולת לייצר שיווי משקל בין ארבעה וחמישה ויותר מפעילים, מתרחקת. לכן התחרות תהיה אפקטיבית ולטווח ארוך יותר מאשר היה עד כה.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

האם יש נתונים בדוקים שמעידים שבטווח הארוך אחרי הרפורמה הכוללת הציבור ישלם פחות? כל הציבור, לא רק מוסדות, גם חיילים, משפחות חד-הוריות, זקנים ופנסיונרים, כולם. האם אתה יכול להתחייב שבעקבות הרפורמה שלכם ישלמו פחות כסף חד-משמעית וחד-ערכית?

עדן ברטל:

קודם כול, אני מציע שתשאלי את המתחרים הפוטנציאליים שנציגיהם נמצאים כאן והם יענו תשובה ברורה.

ניר שמעוני:

אנחנו מבטיחים שכך יהיה.

עמוס שפירא:

מה הקשר לקישוריות הגומלין?

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

אתה עברת למשרד התקשורת? אני מבקשת לקבל תשובות ממשרד התקשורת.

עמוס שפירא:

אין חילוקי דעות על כך שהכנסת מתחרה נוסף תועיל לתחרות. זאת שאלה טריוויאלית בכלל. חבר הכנסת אקוניס, מה הקשר לקישוריות הגומלין?

עדן ברטל:

לשאלה הראשונה והבסיסית האם מצבו של הצרכן ישתפר, אני מפנה לדברים שאמר כרגע מר עמוס שפירא, מנכ"ל "סלקום". ברור שכאשר תהיה תחרות גדולה יותר - - -

עמוס שפירא:

אבל מה הקשר לקישוריות הגומלין?

היו"ר אופיר אקוניס:

תדבר על קישוריות הגומלין כאשר תקבל רשות דיבור.

עדן ברטל:

קישור הגומלין הוא אלמנט מונופוליסטי, ורק מכיוון שהוא אלמנט מונופוליסטי למשרד התקשורת יש סמכות לפקח על המחיר. הוא יצר עיוות בשוק, כאשר המחיר שנגבה מן הלקוח גבוה יותר באופן משמעותי – וכרגע אני לא רוצה לנקוב במספרים בשל סיבות ברורות – מן העלות של החברות. הורדה של דמי הקישוריות תפעל בעצם בשני תחומים. האחד, בהוזלה של השיחות בין הטלפוניה הנייחת לניידת. כלומר, הלקוח שיתקשר מן הבית או מן המשרד, אחרי הורדת דמי הקישוריות יהיו לו שתי אפשרויות להתקשר לנמען סלולרי: בין בטלפון הנייח ובין בטלפון הסלולרי. הורדת דמי הקישוריות תפעל להוזלה בשיחה הנייחת.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

איך? הרי הלקוח משלם fix price. שאלתי אותך שאלה ואתה לא עונה לי. מה קורה עם האנשים שמחזיקים רק טלפון סלולרי ולא מחזיקים קו נייח, מה זה עושה להם?

עודד דגני:

מדובר על 16% מבתי-האב בישראל, ודווקא הם המסכנים.

היו"ר אופיר אקוניס:

משרד התקשורת הציע הצעה. האם אתם עומדים על דעתכם להוריד את דמי הקישוריות? מר סבן, אנחנו מודים לך שהגעת לדיון הזה כי עמדת משרד האוצר בעניין הזה כפי שהבעת בישיבה הקודמת, שצוטטה כאן על-ידי, היא עמדת מפתח בכל השיח הציבורי על התחרות בשוק הסלולר בישראל. אתה אומר שזיהיתם כשל שוק, אבל לא הגעת להשתתף בדיון החשוב מאוד הזה.

יהודה סבן:

אני מתנצל על האיחור.

היו"ר אופיר אקוניס:

התנצלותך נרשמה.

מר ברטל, האם אתם עומדים על דעתכם, כפי שבאה לידי ביטוי לפני חודשיים, שדמי הקישוריות יהיו 4 אגורות, או אולי אתם חושבים מחשבות חדשות? ברור כשמש שצריכה להיות הפחתה של דמי הקישוריות.

עדן ברטל:

קודם כול צריך להבין את התהליך.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

אני בעד להוריד את דמי הקישוריות. אני מדברת רק על היגיון מאוזן. זה מה שאני רוצה לראות, איזון.

עדן ברטל:

נשכרה חברה בין-לאומית שמתמחה בנושא מבין חברות ספורות מקבילות לה שקיימות בעולם, שחלקן נשכרו על-ידי חברות הסלולר והופיעו בפנינו. היא ביצעה עבודה. בשלב הראשון היתה בקשת נתונים מחברות הסלולר. ניתנה להן כל תקופת הזמן שהן ביקשו על מנת לספק את הנתונים. למעשה בשלב הראשון קיבלנו – ואשתדל להשתמש בלשון עדינה מאוד – מעט יחסית נתונים מחברות הסלולר. חברת NERA עיבדה את הנתונים והוציאה טיוטת דוח. טיוטת הדוח הזאת הוצגה במסגרת השימוע לחברות, הן הגיבו עליה בצורה מאוד-מאוד מפורטת בכתב, ולאחר מכן ניתנה להן הזדמנות, שהיא לא תדירה, אבל לאור חשיבות הנושא ולאור הלהט הרב שבו חשנו את החברות סברנו שראוי שנשמע אותן גם בעל-פה ובאריכות והיה גם תהליך של שימוע בעל-פה, למרות שהשימוע בכללותו, במהותו הוא תהליך שנעשה בכתב, בצורה מפורטת. הם ציידו אותנו בחוות דעת של מומחים מטעמם, בין-לאומיים ומקומיים. כל החומר הזה נמצא כרגע, כפי שדיווחתי בתחילת הישיבה, בבחינה על-ידי חברת NERA. העבודה נמצאת בעיצומה וכאשר חברת NERA תסיים לשקלל את כל הנתונים והתגובות - - -

היו"ר אופיר אקוניס:

היא תסיק את המסקנות לגבי הסכום?

עדן ברטל:

היא תתן את התוצאה הסופית לאחר שתבחן את כל טענות החברות. היא תגיש דוח סופי שיונח בפני שר התקשורת לאימוץ.

היו"ר אופיר אקוניס:

מתי?

עדן ברטל:

מייד כאשר יסיימו את העבודה.

היו"ר אופיר אקוניס:

זאת חברה אנגלית?

עדן ברטל:

היא חברה בין-לאומית ידועה שממוקמת בארצות-הברית ובאנגליה.

היו"ר אופיר אקוניס:

הם שולחים במייל את המסקנות? אני שואל ברצינות.

עדי קאהן:

במייל סודי, אל תוך כספת וירטואלית.

היו"ר אופיר אקוניס:

כלומר, הם לא באים לכאן.

עדן ברטל:

הם היו כאן לפני כשבועיים.

היו"ר אופיר אקוניס:

הבנתי אותך. עכשיו הם עובדים על זה.

עדן ברטל:

כל החברות פגשו אותם במשרד התקשורת.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

כלומר, מה שהיה כתוב בפרסומים, שאתם כבר החלטתם, לא נכון. אני מדברת עכשיו רק על שאלה אחת. שימו לב שיש לי הרבה מאוד שאלות. אני נמצאת כאן לא רק בגלל דמי הקישוריות, אבל מעניין אותי לדעת האם כל הפרסומים שלא היו ברורים לי, כביכול משרד התקשורת עוד לפני השימוע החליט כבר שזה עומד להיות 4 אגורות, האם משרד התקשורת אומר כרגע שבעצם אתם הולכים לבחון ולראות האם לא תהיה פגיעה בחברות הסלולר, האם לא יהיו פיטורים של עובדים, האם זה לא יעלה דווקא את המחירים? זה מה שאתה אומר לי, שאתם הולכים לבדוק את זה?

עדן ברטל:

אענה עכשיו לאשכול של שאלות, אבל היות ולא נותנים לי לענות אפילו על שאלה אחת אז אענה על כולן בצורה טלגרפית מאוד ומהירה: כן, כן, לא, לא, לא, כן.

היו"ר אופיר אקוניס:

הוא לא הראשון שעושה את זה בכנסת, דרך אגב. בספרו של משה דיין הוא סיפר שכשר הביטחון הוא ענה לשאילתה של חבר הכנסת: לשאלה א' – כן, לשאלה ב' – לא, לשאלה ג' – כן ולא. משהו כזה.

עדן ברטל:

אז אני נתלה באילנות גבוהים.

לגופו של עניין, תהליך הקישוריות היה ידוע מראש. החברות מכירות אותו ואנחנו מכירים אותו. הוא לא תוקשר בצורה אחרת החוצה, למרות שאנחנו לא פעילים בעניין הזה בתקשורת כמו גורמים אחרים אלא אנו עושים עבודת מטה מסודרת, אבל התהליך מתנהל בדיוק כפי שתוכנן. כאשר יוגש הדוח הסופי, הוא יונח לפתחו של שר התקשורת. החלטה של שר התקשורת יכולה להתקבל רק כאשר הדוח הסופי יונח ולא יכולה להתקבל החלטה לפני כן, בוודאי שלא. הוא הבהיר את זה גם לחברות, כל משלחת של כל אחת מן החברות שמעה את זה מפיו בצורה ברורה. זה מהות השימוע – אנחנו שומעים הכול בצורה פתוחה ועניינית. למעשה השימוש בחברה חיצונית בלתי תלויה, חסרת אינטרסים בישראל, מבטיח שההליך הנאות נעשה בצורה המיטבית. אני גם לא רוצה להתייחס לסוגיות שהועלו במהלך השימוע על מנת לא לקלקל את זה, לא עבור החברות ולא עבור האחרים. אז נמתין בסבלנות לדוח הסופי, וכאשר יונח דוח סופי אני מניח שתקראו לי לכאן פעם נוספת ואשמח להופיע שוב בפני הוועדה.

לשאלה מה יהיה מצבן של חברות התקשורת - - -

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

בעצם קיבלתי ממך תשובה לפיה כרגע אתה לא יכול להגיד חד-משמעית מה קורה עם הרפורמה הזאת כי ממשיכים לבדוק את כל הנושא.

עדן ברטל:

לא, לא, לא. יש לי הרבה תשובות ואני הולך לענות. התחלתי להשיב על טווח השאלות הרחב יותר, מעבר לרקע הכללי שבו הצלחנו לגעת, על משמעות התחרות וכניסת מפעילים חדשים, ועם התייחסות מסוימת גם לתחום הקש"ג. חברת הכנסת שמאלוב ברקוביץ' הציגה דאגה למצבן של החברות בהתייחס לרפורמה כולה, או למכלול הצעדים.

קודם כול, מפי החברות עצמן, לא שמענו אף לא אחת מן החברות מתבטאת במונחים דרסטיים כפי שנאמרו כאן, כמו קריסה וכולי.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

זה רק מוכיח שאני לא פועלת על-פי מישהו אלא אלה השאלות שאני שואלת בעצמי.

עדן ברטל:

לנו זה ברור לגמרי.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

טוב לדעת.

עדן ברטל:

לנו זה ברור, ואנחנו מתייחסים לשאלות ברצינות. אנחנו מתייחסים בכבוד לוועדה הזאת, ומתייחסים לכל שאלה ברצינות. הדיון הזה מבחינתנו הוא ליבוּן חשוב.

באשר לקישוריות – בחנו מה היתה ההשפעה בשנת 2004 בהורדת הקש"ג ביחס להכנסות של החברות אז, כי אותה טענה נטענה גם ב-2004, שהורדת הקישוריות תביא לקריסת החברות. הטיעון הזה עלה גם כאשר הדיון כבר ירד מעשרות אגורות לאגורות בודדות, לפי מדרגות מסוימות. עדיין נערך דיון מה יקרה לחברות הסלולר עקב ההפחתה הזאת ומה תהיה ההשפעה עליהן.

קודם כול, אני שמח מאוד שאנחנו לא ב-2004 כי היום אני יכול לצטט ממה שקרה ב-2004. ערכנו בדיקה מה ההשפעה של הורדת הקש"ג באופן יחסי אילו תרד לפי מה שנקבע בטיוטת הדוח, עד לשיעור שצוין בטיוטה, של 4.14 אגורות, לעומת מה שהיתה הקישוריות אז, בסביבות 50 אגורות. למעשה ביחס לגודל החברות ולרווחיות ההשפעה של הפחתת הקש"ג הנוכחית לא גדולה מן ההפחתה דאז.

עמוס שפירא:

באחוזים היא גדולה בהרבה. על מה אתה מדבר? אז הפחיתו ב-29% והיום אתה רוצה להפחית ב-84%. בבקשה תדייק.

היו"ר כרמל שאמה:

מר שפירא, אתן לך לדייק אחריו. בבקשה.

עדן ברטל:

מבנה התעריפים אז לא היה אחיד וכולל, לכן הפגיעה היתה הרבה יותר אפקטיבית מבחינת החברות, ואת זה הן טענו אז, ובצדק.

דבר שני, החברות היו בגודל אחר, ברווחיות אחרת. לקחנו בחשבון את מכלול הפרמטרים.

משרד התקשורת הרי לא תומך בצד מסוים. אנחנו מסתכלים על כלל המשק – החברות חשובות לנו, הצרכנים חשובים לנו, כולם חשובים לנו. עלינו להסדיר שוק שבו אנו רואים את כל הגורמים: גם ספקיות וגם לקוחות. לכן מנקודת המבט שלנו, כאשר יש טענות עלינו לבדוק אותן.

בדקנו את עצמנו עוד לפני שעלו טענות, מה תהיה ההשפעה של הורדת הקישוריות לפי דוח הביניים על החברות ביחס למחזור, לרווחיות, לסוג התעריפים שהיה אז. בבדיקה שערכנו הסתבר שההשפעה תהיה פחותה אילו טווח הירידה יהיה המקסימלי לפי דוח הביניים.

היו"ר כרמל שאמה:

זאת רק בחינה תיאורטית או גם בחינה מעשית על סמך תקדים מאיזה מקום בעולם או בארץ שבו זה נעשה בעבר?

דוד אבנר:

אין מקרה כזה בעולם.

עדן ברטל:

אתה שואל מה קבוצת הביקורת. קבוצת הביקורת שלנו היתה אותן חברות סלולר בשנת 2004, על המחזור שלהן ב-2004, על שיעור הרווחיות שלהן ב-2004 ועל הירידה בקישוריות אז לעומת הירידה הנוכחית.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

למה לא לעשות הערכה לפי המצב היום? הרי היה בינתיים משבר כלכלי.

אבי רימון:

הוא פסח על חברות הסלולר.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

האינטרס שלכם לדבר כרגע כל-כך ברור, אבל תרשה לי בבקשה.

היו"ר כרמל שאמה:

את יכולה לשאול שאלה, אבל הנאום מיותר.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

אני בטוחה שכאשר "מירס" תיכנס כמפעיל היא תקבע מייד אותם מחירים כמו כל שאר המפעילים.

היו"ר כרמל שאמה:

את רוצה לשאול שאלת הבהרה, או רוצה להתנצח אתו?

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

אני רוצה לשאול מדוע אני כאזרחית מדינת ישראל צריכה לבנות רפורמה על בסיס נתונים שבדקתם משנת 2004.

עדן ברטל:

לחלוטין לא.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

כך אמרת. אם לא, אז מה אתה אומר?

עדן ברטל:

שאלת אותי מה תהיה ההשפעה על חברות הסלולר כי זה מדיר שינה מעינייך.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

שום דבר לא מדיר שינה מעיניי.

עדן ברטל:

אמרת: התרסקות, גלי פיטורים. התחלתי כבר להיכנס ללחץ.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

אני לא דיברתי על התרסקות.

עדן ברטל:

רשמתי את השאלות. השאלות היו דרסטיות מאוד.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

אני יודעת. אבל עדיין לא קיבלתי תשובה, אני מצטערת לומר לך.

עדן ברטל:

קשה להשיב כאשר לא נותנים לי לדבר.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

מדוע צריך לבדוק את שנת 2004 ולא את שנת 2010? בדקתם מה יכולה להיות ההשפעה על-פי מה שקורה במשק הישראלי והעולמי עכשיו?

היו"ר כרמל שאמה:

השאלה הובנה.

עדן ברטל:

כן. אגב, חברות הסלולר מכירות את זה.

דוד אבנר:

מעולם לא קיבלנו את זה ואנחנו לא מכירים את זה. אני מבקש שזה יירשם בפרוטוקול. זה חמור. ביקשנו פעם אחר פעם לראות את התגובה.

עדן ברטל:

אתה עדיין לא יודע על מה אני מדבר, אז תן לי לפחות להגיד.

דוד אבנר:

אמרת שאגף הכלכלה עשה עבודה על ההשפעה. לא קיבלנו אותה מעולם.

נתי ביאליסטוק-כהן:

הוא לא סיים את המשפט. תנו למנכ"ל משרד התקשורת לדבר.

דוד אבנר:

הוא סיים את המשפט. שמעתי אותו היטב.

עדן ברטל:

אחזור, ערכנו בדיקה באגף הכלכלה על ההשפעה של הורדת הקישוריות בשיעור שהוצע על-ידי חברת NERA בדוח הביניים על חברות הסלולר ביחס להשפעה של ההורדה שהיתה בשנת 2004 פר המחזור, פר הרווחיות ופר צורת התמחיר שהיתה אז, כאשר לא היה מחיר אחיד שכלל במחיר אחד גם את הקישוריות וגם את מחיר הבסיס.

עמוס שפירא:

כולל ה-call back?

עדן ברטל:

אגב, טְענת ה-call back הושמעה אז ועד היום טרם קרה דבר.

עמוס שפירא:

נכון, כי לא הורדתם אז את המחירים מתחת לנקודת האיזון. זאת פשוט טענה מוזרה, ואתה יודע את זה.

היו"ר כרמל שאמה:

מר שפירא, תקבל רשות דיבור ותוכל לדבר ככל שתרצה. אני מבקש מעכשיו, כדי שדברים יהיו ברורים, לא להפריע למנכ"ל משרד התקשורת עד שיסיים את דבריו. בבקשה.

עדן ברטל:

אחרי השאלה של צמצום או הטבה ללקוחות, במיוחד החלשים, עקב כניסת מתחרים חדשים, השאלה עברה מן הלקוחות לחברות, ולגבי החברות אני רוצה להגיד דברים ברורים.

החברות שהופיעו בפנינו לא טענו להתרסקות. להיפך, בניגוד לפרסומים שהופיעו בתקשורת ושמהם עלול לעלות שמא אחת מן החברות עלולה להיקלע להתרסקות, לקשיים חמורים, לחוסר יכולת לשרת חוב מסוים של בעלי המניות שלה וכולי, לדברים אין בסיס וכך נאמר במפורש על-ידי הבעלים עצמם. אם הבעלים של החברה אומר דבר כזה זה צריך להרגיע גם את חברי הכנסת, שלא מדובר בשום מחזה אפוקליפטי.

על מה כן מדובר? על מהלכים שבהם לחברות הסלולר, לשלוש החברות הגדולות יהיו מתחרים חדשים והן יצטרכו להתאים את עצמן בתחרות. אין ספק שחלק מן ההתאמה היא להציג הצעות טובות יותר, או פחות רווחיות מבחינתן, ללקוחות. לפיכך אין ספק ששיעורי הרווחיות הקיימים – אם זאת הדאגה – לא יוכלו להישמר אילו יסתפקו במצב הקיים. אלא מה, אנו רואים שמקור ההכנסה, לא רק העתידי אלא גם בהווה, של חברות הסלולר, אסטרטגיית הצמיחה שלהן לא צריכה להסתמך על מצב של חוסר תחרות ומרווחים גבוהים מאוד על גבי חלק מציבור הלקוחות, אלא החלק הגדול של ההכנסות שלהן שעוד צפוי – ועתידן עוד לפניהן, עתיד מזהיר – צריך להבין מה קורה בעולם. תחום ה-data הוא התחום שנקרא "פיצוץ ה-data". מחודש לחודש כמות השימוש ב-data, ב-mobile data, עצומה.

החסם העיקרי כרגע לשימוש נרחב ביותר בישראל בתחום ה-data הוא לא תשתיתי. תחום דור שלוש קיים כבר, התשתית קיימת, החברות מספקות ויכולות לספק. המחירים הגבוהים ללקוחות בתחום ה-data כרגע מונעים ממנו להיות commodity, מלהיות מוצר צריכה המוני, אלא זה עדיין מוצר "פרימיום". ככזה, פחות לקוחות מאמצים אותו לעומת השימוש שנעשה היום בעולם, לעומת ההיקפים שזה נעשה בעולם, פחות אפליקציות וספקי שירותים משתתפים במשחק ומקור הכנסה גדול של החברות לא בא כרגע לידי ביטוי.

עמוס שפירא:

אבל מה הקשר לקישוריות?

היו"ר כרמל שאמה:

מר שפירא, אני קורא לך לסדר בפעם הראשונה.

עדן ברטל:

ניתן לצפות שכאשר אסטרטגיית הצמיחה או הרווחיות של החברות, על מצב התחרות הקיים, לא תוכל להמשיך עוד זמן רב כפי שהיא. עקב כניסת מתחרים הן ישנו את אסטרטגיית הצמיחה שלהן והרווחיות שלהן למקורות הכנסה נוספים – בתחום ה-data וההתפוצצות שלו בעולם תראו רווחיות גבוהה, יהיו שירותים חדשים, צורת מודלים עסקיים חדשים לגמרי. העולם הולך להשתנות, העולם משתנה. בכל מקום שמסתובבים, העולם משתנה.

אני מבקש לצטט סטטיסטיקה אחת. ברבעון האחרון של שנת 2009 בממוצע עולמי עבר תחום ה-data את תחום ה-voice. מדובר בממוצע עולמי. אגיד בסוגריים שמדובר במקומות שבחלק מהן עדיין יש רק דור שתיים ואין data בכלל. כאשר עושים שקלול של כל המקומות, כולל המקומות שבהם יש רק דור שתיים, תחום ה-data עבר את תחום ה-voice והגידול בו עצום.

אני סבור שיש כאן החמצה של כולנו. עצם זה שתחום ה-data לא הפך להיות נגיש, זול והמוני, מוצר-יסוד להמונים, מונע היווצרות שוק גדול שבו יש עתיד גדול לחברות הסלולר, וכמובן לספקים נוספים סביבן. התחום הזה יילך ויתפתח עוד. מתי זה יקרה? כאשר המתחרים החדשים ייכנסו, התחרות תהיה עזה יותר ורמת הרווחיות מן הלקוחות הקיימים בשירותים הקיימים תצטמצם. וכאן צודקת חברת הכנסת, נכון, תהיה השפעה. היא לא הרסנית. היא בריאה, היא תחרות בריאה, אבל היא גם תכוון את החברות לצמיחה למקומות הנכונים.

איתמר ברטוב:

אין על זה שום עבודה.

היו"ר כרמל שאמה:

סיימת, אדוני?

עדן ברטל:

כן. אם לחברת הכנסת יוליה שמאלוב ברקוביץ' יש שאלות נוספות, אשמח לענות.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

אני שמחה שאתה אומר שתהיה השפעה, לדעתך השפעה לא מזערית. אני רוצה לדעת כמה אנשים יפוטרו בעקבות זה.

אני רוצה לשאול שאלה שמטרידה אותי מאוד. אדוני המנכ"ל, האם נכון שהמפעיל החדש שאתם מבקשים להכניס לשוק יקבל הגנת ינוקא ויאפשרו לו להציב מאות או אלפי אנטנות ברחבי הארץ ללא אישור ועדת התכנון והבנייה, ללא זכות ערעור לתושבים? את זה ראיתי בדוחות. אני מבקשת לדעת האם הציבור בישראל הולך "לחטוף" עוד כמה מאות או אלפי אנטנות.

איתמר ברטוב:

אגב, לא קיבלת תשובה על שאלתך לגבי קישור גומלין.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

לא קיבלתי תשובה על דמי קישוריות, אבל אני עוברת הלאה.

היו"ר כרמל שאמה:

אדוני המנכ"ל, השאלה מופנית אליך.

עדן ברטל:

השאלה הראשונה היתה על הפיטורים. קודם כול, שמענו מן החברות עצמן שזה לא צפוי אצלן.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

אני רוצה להיות רגועה. זה לא צפוי, נכון?

עדן ברטל:

כניסה של מתחרים חדשים מתבססת בעיקרה גם על כוח-אדם נוסף. חברות חדשות לא יכולות לפעול בלי כוח-אדם, והחברות החדשות שייכנסו לפעולה, אני מניח, יגייסו עובדים ולא יפעלו עם אדם בודד. כוח-האדם שהן יצטרכו לרכוש על מנת להתחרות, אני מניח שחלקו יבוא מחברות קיימות ותהיה תחרות על כוח-האדם הקיים, ואני מניח שחברות הסלולר הקיימות ינסו גם לשמר את כוח-האדם שלהן כדי לא להפסיד אותו למתחרים החדשים, אבל בכל זאת החדשים כנראה יעשו מאמץ לרכוש כוח-אדם הן מהחברות הקיימות והן מכוח-אדם שכרגע לא מועסק בתעשיית הסלולר. אז לגבי גל הפיטורים ההמוני, אני מציע שתבדקו את עצמכם.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

התשובה מספקת במקרה הזה.

עדן ברטל:

הכול נרשם בפרוטוקול.

באשר לאנטנות – אני מבקש להפנות את תשומת לבכם לכך שבמסגרת התוכנית הכלכלית של הממשלה, מה שקרוי חוק ההסדרים, הקמנו צוות בין-משרדי בראשותי שכולל את משרד האוצר, רשות ההגבלים העסקיים, המשרד להגנת הסביבה, משרד הפנים ומשרד התקשורת. אנחנו נפעל לבחינת תחום שיתוף בתשתיות הסלולר על מנת שיהיה שימוש אפקטיבי מקסימלי בתשתיות הקיימות והחדשות. חלק מן הפתרון לבעיה שהצבעת עליה, לא רק בראייה עתידית אלא גם בראיית עבר, יכול לנבוע מעבודה של צוות כזה שישים את מכלול האינטרסים על השולחן. אין ספק, ואמרתי את זה בוועדות שונות של הכנסת, אולי גם בוועדה הזאת, שתחום בריאות הציבור הוא התחום הראשי שכולנו כופפים את הראש בפניו. לא תהיה שום פעולה שתבוא על חשבון בריאות הציבור. אנחנו נייצג מודל שיהיה אפקטיבי יותר, אולי אפילו בראייה של העבר, לא רק בראייה של העתיד.

היו"ר כרמל שאמה:

יש לי שאלה על דבר שמפריע לי כל הזמן. מוצגת בפני חברי הכנסת על-ידי גופים שונים טענה שריבוי אנטנות מוריד את רמת הקרינה בשטח מסוים. רציתי פעם אחת ולתמיד לשמוע את עמדת משרד התקשורת. האם הגישה הזאת נכונה? האם היא נבדקה על-ידכם? האם היא נסמכת על מחקרים אובייקטיביים? אני רוצה לדעת את הגישה שלכם.

עדן ברטל:

השאלה חשובה מאוד. נמצא כאן ד"ר סטיליאן גלברג מן המשרד להגנת הסביבה שאני יכול לצטט אותו, אבל אולי עדיף לשמוע ממנו ישירות על הנושא הזה מכיוון שהוא אמר כבר לפני שנים רבות – ואני זוכר שהיתה הפתעה מבחינתי כקורא עיתונים לראות על עמוד שלם בתקשורת את הודעת המשרד להגנת הסביבה, שאז נקרא המשרד לאיכות הסביבה – שריבוי אנטנות מוריד את רמת הקרינה שסופגים, לא רק מן הטלפון הסלולרי, אלא משני הכיוונים. אני מציע שנשאל את ד"ר גלברג.

רוני קלר:

זה לא נכון. זה חצי אמת.

סטיליאן גלברג:

תודה רבה. אני מן המשרד להגנת הסביבה. ככל שיש יותר אנטנות רמת הקרינה, גם מן הסלולרי, אבל בעיקר מעניינת אותנו הקרינה מן האנטנות, יורדת. יש כאן תנאי שהתמלא לפני כמה שנים והיום פחות ופחות, שבמקביל לא מגדילים את רמת השירות שדורשים מן האנטנה. אם עושים אותו שימוש באנטנות, כלומר אם יש רמת שירות מסוימת, ככל שמפזרים יותר אנטנות – ובישראל יש 8,000 מוקדי שידור, כמעט פי שתיים פר 1,000 מנויים לסלולרי מאשר באנגליה או בצרפת – רמת הקרינה יורדת. כאשר מעמיסים על האנטנות שירותים של הדור השלישי ויש התפוצצות של data, הדבר הזה עדיין נכון אבל במינונים קטנים הרבה יותר.

היו"ר כרמל שאמה:

אני מבין ממך שמאחר ואנחנו לא יכולים לעצור את העלאת רמת השימוש, זה חלק מן הקִדמה, התרופה היא להמשיך ולהוסיף אנטנות?

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

לא כך הוא אמר. אתם מבינים מה שאתם רוצים להבין. לא כך הוא אמר.

היו"ר כרמל שאמה:

חברת הכנסת שמאלוב ברקוביץ', אמנם יזמת את הדיון אבל תאפשרי לנהל דיון.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

אני שמחה שיזמתי אותו כי סוף-סוף עכשיו גם הציבור שומע את זה. מה קורה עם האנטנות?

סטיליאן גלברג:

המצב בישראל מן הבחינה הזאת באמת בכי רע. יש 4 מפעילות סלולריות שלכל אחת מהן יש פרישֹה משל עצמה. תחשוב על זה בתחום הכבישים: אם יבנו כביש לבשר וכביש לחלב וכביש לבמבה וכביש לתפוזים. זה מיותר לחלוטין, מכיוון שכולם בסופו של דבר משתמשים כיום באותה טכנולוגיה ועל אותו ברזל כל אחד יכול לשים. יש כמה רמות של שיתוף – יש שיתוף ברמת הברזלים, ויש שיתוף גם ברמת האנטנה כאשר רק המערכת החשבונאית נפרדת לכל חברה. התחרות בישראל הפכה להיות תחרות מי תופס יותר מרפסות ויותר גגות, ולא תחרות על מחיר השיחה ועל טיב השירות. בחוק ההסדרים הממשלה מציעה לחזור למצב שפוי ולהשתמש באופן מושכל באותן 8,000 אנטנות. תחשבו עכשיו שבאותם 8,000 מוקדי שידור, כאשר עכשיו לכל אחד יש סדר גודל של 2,000 ומשהו משתמשים, כולם היו משתמשים. אז רמת השירות היתה טובה בהרבה וגם החשיפה לקרינה היתה יורדת באופן משמעותי, גם כאשר לוקחים בחשבון את השימוש ב-data.

אבי רימון:

הוא אמר שמפעיל נוסף מוריד את העומס על האנטנות.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

לא כך הוא אמר. זה מה שאתה רוצה לשמוע. אני רוצה להגיד לכם שהסיבה העיקרית בעטיה זימנתי את הדיון הזה היא רצוני לדבר על בריאות הציבור במדינת ישראל.

לירון גולדנברג:

זה בוועדת הבריאות.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

אני רוצה שיירשם בפרוטוקול שהרפורמה הזאת, אפרופו כניסת מפעיל סלולר נוסף, לא תיכנס לפועל בשום פנים ואופן כל עוד לא יוסדר איחוד אנטנות במדינת ישראל על מנת לעשות שימוש מושכל בכל האנטנות שמוצבות. בדוחות כתוב, ככל הידוע לי, שאתם מתכוונים לתת למפעיל החדש כינוקא אישורים להציב אנטנות "ירוקות", כך זה נקרא, חמודות, קטנות ומתוקות בכל מקום ומקום, בכל פינה ופינה במדינת ישראל על מנת לאפשר למפעיל החדש לחדור אל תוך השוק. אני שואלת אותך, אדוני המנכ"ל, האם אתם מתכוונים להוציא את הרפורמה הזאת אל הפועל, אפרופו המפעיל הנוסף, כאשר הם עומדים לקבל אישורים לפרוש אנטנות כינוקא? חשוב מאוד לדעת את זה. שמענו את דבריו של ד"ר סטיליאן גלברג. לשמחתי הרבה נפגשתי גם עם ד"ר גלברג ושוחחתי אתו בנושא הזה ואני יודעת את דעתו.

סטיליאן גלברג:

גם לשמחתי.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

אני יודעת את דעתו ולכן שום דבר לא מפתיע אותי כאן. אני מבקשת שתענה על שאלתי.

עדן ברטל:

אם אני זוכר נכון מ-4:30 בבוקר ביום שישי של הצעת המחליטים בממשלה, ההתייחסות היחידה שלנו לשאלת התשתיות היא הניסיון לפעול בכיוון שעליו הצביע ד"ר סטיליאן גלברג, וזה לבנות מודל של שיתוף בתשתיות סלולריות בין כל התשתיות הסלולריות, מתוך ראייה שאנחנו רוצים שיהיה שימוש אפקטיבי מקסימלי ופגיעות מינימליות.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

כלומר, אנחנו לא מכניסים מפעיל חדש עד שלא יהיה שיתוף בתשתיות?

עדן ברטל:

לא, זה לא קשור.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

למה זה לא קשור?

עדן ברטל:

הלוואי, מבחינתו של המפעיל החדש, שהוא יוכל לקבל רישיון ומייד תהיה לו רשת. בפועל לוקח לפרוש רשת שנים רבות מאוד. אנחנו מקווים מאוד שיסיימו את הפרישֹה בתוך 7 שנים, אבל פרישֹת רשת סלולרית מסובכת מאוד. יש מגבלות רבות שנובעות מתוכנית המתאר הארצית (תמ"א), מחוק התכנון והבנייה. למעשה הוועדות המקומיות ברחבי הארץ העמידו את הזמן הממוצע לתהליך האישורים להצבת אנטנה על 17 חודשים לכל אנטנה בודדת. תכפילי במספר שצריכים לפרושֹ לרשת חדשה, 2,000 ומשהו אנטנות. לכן המודל שעליו מדברת הממשלה, והצוות יתכנס בקרוב להתחיל לפעול בנושא באופן מיידי, הוא למצוא תרופה אמיתית לבעיה הזאת ולא לחכות עוד 7 שנים לפתרון.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

אבל הם מקבלים כינוקא אפשרות להציב עוד אנטנות?

עדן ברטל:

ברפורמה אין שום דבר בנושא הזה.

אתי בנדלר:

אם הוועדה תאשר את התקנות שמונחות בפניה תהיה להם אפשרות להציב אנטנות.

לאה ורון:

או שיאושר הסעיף שמופיע במסגרת הצעת חוק ההסדרים.

עדן ברטל:

לא במסגרת הרפורמה.

היו"ר כרמל שאמה:

מר שפירא, בבקשה.

עמוס שפירא:

ברשותך, אני מבקש להתייחס לנושא האנטנות. על קישוריות הגומלין יכול להתנהל דיון כזה או אחר, אבל בנושא בריאות הציבור נדמה לי שאף אחד לא יאשים את חברות הסלולר. אחרי הכול, הילדים והנכדים שלי גרים בסביבה של אנטנה. אני לא יכול לתת את זה רק ללקוחות שלי, ובוודאי בריאות הילדים והנכדים שלי, וגם בריאות הציבור באופן כללי, חשובה לי. לכן אני רוצה להוציא את זה מן הדיון על קישוריות הגומלין. הנה, אני אומר לך חברת הכנסת שמאלוב ברקוביץ', אל תהיי רגועה בעניין הזה. אני חושב שמדינת ישראל חייבת להקים ועדה של מומחים. כל מה שהרגולציה עושה היום – ואני מוציא את זה מן הדיון על המפעיל הנוסף, באמת, הנושא חשוב יותר מדי מכדי שיידון כאן ברמה של ההתנגחות בינינו ובין הצד האחר באינטרסים כאלה או אחרים. אין ספק בדבר אחד, שבריאות הציבור חשובה לכולנו. אמרתי, שוב, אני לא יכול למנוע מן הנכדים שלי להיות חשופים לאותן אנטנות ואותם מכשירי סלולר, ואני בוודאי לא חשוד בזה. מילא אני, אבל הם יחיו עוד הרבה שנים אחריי. לכן אני אומר לך, אל תהיי רגועה.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

אני לא רגועה.

עמוס שפירא:

זה לא נוגע לנושא המפעיל הנוסף. אני אומר לך דבר אחד באחריות מלאה, שהמדינה והרגולטור פועלים בדבר הזה בניגוד לאינטרס הציבורי להקטין את החשיפה. זאת אמונתי. זה פועל על-פי לחצים, שאני יכול להבין אותם, אבל בסוף תבדקי מה קורה במקומות שבהם מונעים הקמת אנטנות, כמו הרצליה, כמו אום אל פחם. הציבור שם חשוף פי מאה ופי אלף, וגם ד"ר גלברג יאשר את זה. ככל שיקשו על הקמת אנטנות יקרו שני דברים – ראשית, הציבור יהיה חשוף לקרינה גבוהה יותר, ושנית, הפחד של הציבור יילך ויגדל. הציבור הממוצע אומר: אם מגבילים, סימן שזה מסוכן.

צבי שבח:

הפחד ימשיך ויגדל. בעיית הקרינה מן האנטנות הולכת להיות issue במדינת ישראל. אף אחד לא יתחמק מזה.

עמוס שפירא:

השאלה איך פותרים אותה.

צבי שבח:

זה הולך להיות נושא חשוב וקשה. חברות הסלולר מנצלות בינתיים את כל הגחמות כדי לעשות את זה, כולל סחבת בכל הוועדות שבהן אתם כל הזמן תופסים את זמן הדיון ולא מתקדמים לשום מקום. אני קורא להקמת ועדה של מומחים שלא יהיו נתונים ללחצים, לא של חברות הסלולר ולא של אף אחד אחר.

היו"ר כרמל שאמה:

חברת הכנסת שמאלוב ברקוביץ' רוצה להודיע לוועדה שיש שדולה בראשותה.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

הקמתי שדולה לעניין שימוש נבון באנטנות סלולריות.

אבי רימון:

באשר לאנטנות, ברור מעל לכל ספק שמפעיל חדש יוריד את רמת הקרינה. ככל שיהיו יותר מפעילים כך רמת הקרינה תהיה נמוכה יותר, כי רמת השירות של כל אתר קיים - - -

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

מאין הביטחון שלך? אתה מסכים לפגוע בבריאות הציבור על מנת שאתה תרוויח כסף?

אבי רימון:

להיפך, אולי את רוצה לפגוע בציבור כי את לא רוצה לשמוע את מה שמדברים.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

הבנתי בדיוק את דבריו של ד"ר גלברג. נפגשתי אתו, ונפגשתי גם עם אנשי "הפורום לסלולריות שפויה".

אבי רימון:

אני מציע שתיפגשי שוב עם ד"ר גלברג ותשאלי אותו בצורה חד-משמעית.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

כך הוא אמר.

אבי רימון:

לא, הוא אמר שככל שרמת השירות של האתר יורדת כך יש פחות קרינה, ואם יהיה מפעיל חדש - - -

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

כך הוא אמר. אתה שומע מה שאתה רוצה לשמוע. הכסף מדבר.

אבי רימון:

כך בדיוק הוא אמר. את כנראה לא רוצה לשמוע, כי אולי זה מתנגש עם האידיאולוגיה.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

אני סבורה שלא הבנת נכון. אני הבנתי מצוין.

דוד אבנר:

אשמח אם תאפשרו לי להראות חלק מן הדברים. אני יכול להקדים ולומר שלאור החלק הראשון של הדיון והדברים שמנכ"ל משרד התקשורת ציין אני יוצא מודאג עוד יותר מאשר הייתי קודם. בעיניי מדאיג מאוד לראות שוב ושוב שלא מתבצעת עבודה רצינית ושמנכ"ל משרד התקשורת, שאני מעריך ומכבד מאוד, לא יודע פרטים בסיסיים ביותר על עולם התקשורת. אם מנכ"ל משרד התקשורת לא יודע שלמעלה ממיליון אנשים עוברים מספק לספק במהלך שנה אחת ולא יודע את שיעור המעבר של עובדים, בוודאי שהוא סבור שאין תחרות, ומכאן הוא יכול לגזור סדרה שלמה של מחשבות והרהורים.

זה שוק תחרותי ביותר, שרמת הרווחיות בו – בניגוד למה שאמר מר עדן ברטל במשפט הראשון שלו, כאילו זה שוק שהרווחיות בו גבוהה – יש לכם כאן נתונים, שנאספו לא על-ידי "פרטנר", שמציגים את הרווחיות, את נקודת המינימום ונקודת המקסימום של שתי החברות הציבוריות במדינת ישראל, "פרטנר" ו"סלקום". אתם יכולים לראות שמבחינת הרווחיות של שתי החברות הללו אנו נמצאים במקום מכובד באמצע, כמקובל במדינות אירופה, לא מעל המקסימום של מדינות אירופה ולשמחתנו גם לא מתחת למינימום. הערכה כאילו אנו חברות שמרוויחות רווחים בלתי סבירים, שהיא לדעתי ההתחלה והמוקד לכל ההתלהמות ומלווה באין-סוף נתונים לא נכונים - - -

היו"ר אופיר אקוניס:

זה לא נכון. אני מוכרח להגיד לך, מר דוד אבנר, אף פעם בישיבות של ועדת הכלכלה – איני יודע מה היה לפניי או מה יהיה אחריי – אף פעם לא דיברנו על רמת הרווחיות של חברות הסלולר ועינינו לא היו צרות בהן. אמרנו שאנחנו רוצים לפתוח את השוק לתחרות.

דוד אבנר:

אני מקווה שיש כאן הקלטה.

היו"ר אופיר אקוניס:

יש, בוודאי. אין לנו בעיה עם רמת הרווחיות של החברות.

לאה ורון:

אתה מתייחס לדברים של המנכ"ל ולא של חברי הכנסת.

דוד אבנר:

לא אמרתי אתה, אלא מנכ"ל משרד התקשורת, שאותו אני מכבד ומוקיר.

היו"ר אופיר אקוניס:

אדוני המנכ"ל, אמרת שיש לך בעיה עם רמת הרווחיות של החברות?

עדן ברטל:

אמרתי קודם שלא מדובר על רמת הרווחיות, אלא מדובר על החלק מתוך כלל הלקוחות שלהם שתורם הרבה יותר לרמת הרווחיות.

דוד אבנר:

רבותי, יש כאן הקלטה. אראה לך חד-משמעית, כי רשמתי לפניי את המשפט שלך. בפתיחת דבריך אמרת שיש כאן חברות עם רווחיות חריגה.

היו"ר אופיר אקוניס:

אני אומר לך, איני יודע אם על דעת כל החברים אבל בוודאי על דעת רובם, שאין לנו בעיה עם רמות הרווחיות של החברות. כשעוסקים בפתיחת שוק לתחרות המטרה היא להוריד מחירים לצרכן אבל מעולם לא דיברנו על רמות רווחיות של חברות בשום חוק או בשום תקנה או בשום דיון דקלרטיבי שערכנו בוועדה הזאת. זה חייב להיות ברור.

עדן ברטל:

אם זה מה שהיה מעניין, היו מעלים מסים. לא זה מה שמעניין.

דוד אבנר:

אני יודע שקשה אחרי השעה השנייה אבל בכל זאת אני מבקש את תשומת הלב שלכם.

היו"ר אופיר אקוניס:

מנהלת הוועדה הפנתה את תשומת לבי לראיון שלא קראתי, בו אמר פרופ' ראובן גרונאו: "חברות הסלולר הציגו גידול ברווח הנקי בקצב של 17% במשך השנים האחרונות". אני לא רואה בכך בעיה.

דוד אבנר:

אכן כך. רבותי, חברות הסלולר מציגות שנה אחר שנה גידול ברווח לטובת כלכלת מדינת ישראל, המשקיעים והלקוחות. מה רע בכך? בואו נחשוב איך ניתן להגדיל את העוגה הזאת. יחד עם זה, הן לא מצליחות לשבור את הרף האירופאי ונמצאות מתחתיו. אילו היינו מצליחים לשבור את הרף האירופאי היינו אמורים להיות גאים בכך מאוד ולחשוב אולי איך להחזיר חלקים גדולים אף יותר לציבור. הרווח שלנו סביר. פגיעה ברווחיות הזאת תפגע בכלכלת ישראל.

מדובר על שוק שמהווה 4% מן התוצר הלאומי הגולמי. זה לא טמגוצ'י. לא מפעילים עליו בבת אחת 10 פעולות שונות בלי להבין את ההשלכות של הפעולות הללו אחת לאחת.

תקראו לרגע מה אמר סמנכ"ל כלכלה במשרד התקשורת, בהוגנות הרבה, כשהזמין את העבודה. הוא אמר, בצדק: "רבותי, זה עולם שבו כמות המנויים גדלה. צמיחה מהירה זאת נבעה מכיסוי כלל ארצי, שיבורך, כי אנו מכסים את כל הארץ, גם את הפריפריה, לא רק את המרכז הרווחי, מתעריפים נמוכים". כך אמר סמנכ"ל כלכלה במשרד התקשורת כאשר הזמין את העבודה הנוכחית, וכל זה מנורמל. בעבודה שהם הזמינו בשנת 2007 מ-NERA קבעו באופן חד-משמעי שאין כשל שוק בשוק הזה, וכאשר אין כשל שוק הרגולטור אמור להסתכל ולא לגעת ולא להתערב.

היו"ר אופיר אקוניס:

יש עדכון לדבר הזה.

דוד אבנר:

חד-משמעית, אין כשל שוק. כשל שוק נמדד בכמה פרמטרים. אפשר לבדוק אותו דרך פרמטר של HHI. בדקו את זה במשרד האוצר ומצאו שאנו נמצאים בנורמה, במקום סביר. בדקו את זה אל מול הרווחיות, האם הרווחיות יתרה, ונמצא שהרווחיות אינה יתרה והיא נמצאת בין המינימום ובין המקסימום. בדקו את המחיר לדקה, והפלא ופלא, המחיר לדקה הוא מן הנמוכים באירופה. בדקו את התעריפים של סך כל שירותי הנייד, והפלא ופלא, גם הם נמוכים.

תסתכלו לכאן בבקשה על מחיר סל שירותי הטלפון. מידי פעם קיבלנו תלונה כאילו מחיר הדקה זול ואנחנו מוצאים דרכים ערמומיות לקבל יותר. בגרף הזה: כאן נמצאת ישראל באופן ממוצע, וכאן נמצא הממוצע האירופי שאליו אנו רוצים להידמות. בסל השירותים הכללי בנייד אנו מתחת לממוצע האירופי.

אם נעבור אל תעריפי השיחות בתוך הרשת: כאן אנו קרובים אל הממוצע. זה הממוצע האירופי, ואלה עובדות, וכאן אנו נמצאים בישראל, קצת מתחת לממוצע האירופי.

אם נעבור אל תעריפי השיחות מן הנייד אל מחוץ לרשת –

מכל בחינה שבודקים את השוק הזה מוצאים שוק מתקדם מבחינה טכנולוגית, שמעסיק 20,000 עובדים באופן ישיר ועוד עשרות אלפי עובדים באופן עקיף. הוא תורם לפיתוח של תעשיית ההיי-טק הישראלית. אילו אנשי ועדת הכלכלה היו יודעים כמה חברות פיתחו את התוכנות שלהן ואת המוצרים שלהן בתוך הבית שלנו ב"פרטנר", ומן הסתם גם אצל המתחרים שלנו, ויצאו החוצה אל העולם ומכרו את המוצרים הללו שוב ושוב והכניסו דולרים טובים למדינה והעסיקו עשרות רבות של אנשים.

האם כאשר משרד התקשורת משית עלינו MVNO ו-National Roaming והורדה בקש"ג ומפעיל חמישי ועשרות דברים נוספים, האם הוא באמת בדק איך כל הדברים הללו משפיעים ביחד? הרי חלק מן הדברים הולכים ומתבררים בוועדה שתסיים את ענייניה בעוד שנה, ועדת חייק; חלק מן הדברים נקבעים היום; חלק מן הדברים נכנסו לחוק ההסדרים. אף אחד מן הדברים הללו לא נבדק לעומק בתוכנית רצינית, ובוודאי לא בדקו את ההשלכות של כל הצעדים הללו.

לוקחים שוק בריא שמפרנס עשרות אלפי עובדים, שעוזר מאוד לפיתוח תעשיית ההיי-טק הישראלית ומפעילים עליו בבת אחת, כאילו הוא צעצוע גומי, עשרות פעולות בו בזמן, ומישהו מעיז להתנבא לשאלות של חברי הכנסת שיש לו מושג מה עשויה או עלולה להיות התגובה של זה בעוד חצי שנה, בעוד שנה ובעוד שנתיים. כאשר העסק הזה יהיה אפור, כאשר יהיה שוק הרוס במדינת ישראל אנחנו כנראה לא נהיה כאן סביב השולחן כדי לשלם את המחיר. מישהו אחר יישב כאן וישאל את עצמו איך העזנו להרוס תעשייה כל-כך מוצלחת וכל-כך מפותחת.

ירון לוינסון:

- - -

דוד אבנר:

עשרה מהלכים בו בזמן, 90% הורדה בקש"ג כאשר הקש"ג מתחיל מנקודה שהיא נמוכה מן הממוצע. החברה שחישבה את החישוב אמרה שירידה גדולה יותר מ-25%-30% היא דרמטית ומסוכנת. אין ניסוי כזה בעולם. בשום מקום בעולם אף אחד לא העז לקחת שוק כזה ולעשות בו צעד דרסטי כל-כך. זה חובבני ושרלטני. זה נישא על כנפי שנאה, שאולי תרמנו לה במשהו, אני יודע, אבל אין בה שום עניין כלכלי אמיתי.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

תרמתם לה בהרבה. לא רק במשהו.

דוד אבנר:

אולי, אבל אין בה שום עניין. בדרך לספק את יצר הנקמה אנו יורים לעצמנו ברגל והורסים תעשייה מצוינת ותחרותית, שמספקת טכנולוגיה מתקדמת, שמפתחת את תעשיית ההיי-טק, שיש לה מעגלים של עשייה שמשפיעים על כל כלכלת מדינת ישראל. אם נפעיל את הדברים הללו מבלי לראות את ההשלכה שלהם זה על זה נמצא את עצמנו במצב קטסטרופלי. הרסנו את החקלאות במדינת ישראל; עשינו מהפכה קשה ורעה בבנקאות. עושים כאן מהפכה שאף אחד אינו יודע לנבא את ההשלכות שלה. אף אחד לא בדק אותה, לא כל צעד בפני עצמו, ובוודאי שלא את כל הצעדים הללו ביחד.

אני אומר לכם, חברי הכנסת, אם יש לכם אחריות לאומית אמיתית, צריך לעשות את העבודה, צריך לבחון את הקש"ג לעומק, במקביל למחירים בתמסורת, ובמקביל לבדיקה של המפעיל החמישי, ובמקביל להכנסת MVNO, דרך אגב, על סמך כלכלה חופשית, תוך כדי משא ומתן, אבל צריך לעשות את זה. בלי שמישהו יראה את כל התמונה בו בזמן, זה מעשה של מחדל רשלני ולא רציני, כפי שהנתונים שהביאו לנו כאן היו כל-כך לא מבוססים ולא נכונים.

אראה לכם רק שקף אחד של נתונים לקראת סיום. תסתכלו על ממוצע הקש"ג באירופה. אלה עובדות שאיתן אי אפשר להתווכח, אני לא מדבר מתוך זיכרון. כאן נמצאת ישראל. לכאן רוצים להביא את ישראל. נראה לכם הגיוני שבכל העולם טועים ונותנים פי עשר מאשר בישראל?

כרמל שאמה:

אולי משרד התקשורת יגיב על הדברים הללו.

דוד אבנר:

מייד. נראה לכם שזה הגיוני? היכן ה-Sanity check הבסיסי? כאשר נוקטים בצעד כזה ומסתכלים על הגרמנים "הבלתי יעילים" ובודקים מה המחיר אצלם, על השוויצרים, על הפורטוגלים, על ההולנדים. אנחנו יעילים פי עשר מכל אחד מהם? אנחנו יודעים לספק את השירות בעשירית המחיר? גם החברות "קוקה קולה" ו"אוסם" ו"תלמה" יודעות לעשות את זה? איך ייתכן בכלל להגיע למספר כזה? איך ייתכן שבכל פעם שאצלם יש הורדה הם עושים אותה בקצב של 20%-25%, ואצלנו מישהו בכלל מעלה על דעתו לעשות הורדה של 90% ביום אחד? איך ייתכן שאנו בכלל מטפלים בדמי הקישוריות כאשר מלכתחילה התעריף אצלנו נמוך יותר מאשר באירופה? איך ייתכן שדווקא בזה אנחנו ממהרים לטפל?

אני מציע שמעבר לכל השאלות הנכונות מאוד שנשאלו כאן, נבדוק אם לא גורמים כאן להרס של כלכלת מדינת ישראל בחלק הזה של התקשורת ועם ההיקף הכולל. האם מישהו ידע להסתכל על הסינכרון של כל הפעולות הללו?

כרמל שאמה:

כדי שלא יישארו רק הדברים שאתה אומר הייתי רוצה מאוד לשמוע את ההתייחסות של משרד התקשורת לגרפים הללו.

דוד אבנר:

לצורך הזה אני אעצור, אבל אני רוצה רק להשלים את ההצעה שלי וייתכן שלא אצטרך לענות אחרי כן.

היו"ר אופיר אקוניס:

בכל מקרה המנכ"ל יסכם.

דוד אבנר:

אני סבור שמה שצריך לעשות, ואת זה הצענו למשרד התקשורת – אגב, רצינו לדבר עם משרד התקשורת לאורך כל הדרך. לצערי ההליך נוהל באופן כזה שלא נתנו לנו בכלל אפשרות להידבר. הזמינו אותנו פעם אחת. כאשר ביקשתי להיפגש עם סמנכ"ל כלכלה במשרד התקשורת הוא סרב להיפגש אתי ולשוחח אתי בנושאים הללו. כאשר היינו אמורים לקבל ממשרד האוצר את העבודה של "שלדור", לצערי הרב לא סיפקו לנו אותה למרות שהובטח לנו שיספקו אותה. כאשר ביקשנו את המתודולוגיה שעל-פיה עשו את העבודה, לא נתנו לנו אותה. אני מציע לעצור לרגע את ההתלהמות, לקחת את כל הנושאים החשובים הללו ולבדוק אותם. חובה לבדוק אותם ביחד, במסגרת ועדה אחת שיכולה לעשות את זה תוך פחות מ-3-4 חודשים. זה לא צריך לארוך שנים, ממש לא, ובעיקר אחרי כל העבודה שנעשתה. שייבחנו את הכול ויראו את ההשלכות של National roaming, של MVNO, של מפעיל חמישי, של איחוד אתרים, של הורדת הקש"ג ושל העלאת התמלוגים, כשעושים את כל הדברים הללו יחד מה ההשלכות שלהם אחרי חצי שנה, אחרי שנה, באינטראקציה השלישית ובאינטראקציה הרביעית, עבודה כלכלית רצינית.

היו"ר אופיר אקוניס:

תודה, אני מודה לך מאוד. אמרת שאין כשל שוק. ביקשתי במיוחד ממר סבן שיבוא לדיון הזה מכיוון שבישיבה שנערכה כאן ב-10 במאי 2010 הוא אמר, בשם משרד האוצר, כדלקמן: "עמדתנו החד-משמעית היא שקיים כשל שוק". שאלתי אותו: "משרד האוצר אומר שקיים כשל שוק בשוק הסלולרי?" ומר יהודה סבן ענה: "התשובה היא כן". מר סבן, האם תשובתך השתנתה מאז? האם עמדת המדינה ועמדת משרד האוצר היא שקיים כשל שוק בשוק הסלולר?

דוד אבנר:

אני מבקש שמר סבן יגדיר מה הוא כשל שוק ועל-פי אילו פרמטרים בדקו את זה. שיגיד לפי מה הוא בדק את היחס בין מספר המשתמשים ובין מספר החברות. בואו ניקח את אנגליה, שם פועלות 4 חברות, לעומת ישראל, שגם בה פועלות 4 חברות. באנגליה אוכלוסייה של 70 מיליון תושבים ובישראל אוכלוסייה של 7 מיליון תושבים. זה יחס רע? זה יחס לטובת הלקוח או לרעת הלקוח? ניקח את גרמניה, ניקח מדד אחר של רמת השירות, ניקח את רמת הפרישֹה, ניקח את המחיר לדקה. רק שיגידו לי לפי אילו פרמטרים מחליטים על כשל.

היו"ר אופיר אקוניס:

בבקשה, מר סבן.

יהודה סבן:

השאלה הזאת צריכה להישאל אגב הצעה שעומדת לפתחה של הכנסת. וכרגע לא עומדת, לפחות למיטב ידיעתי, אלא אם כן תחדשו לי, איזו הצעה לפתחה של הכנסת. הממשלה עדיין לא הגישה אף תסקיר חוק לכנסת לצורך דיון ועוד לא נקבע כל דיון בעניין הזה בכנסת. כאשר הדברים יגיעו, כאשר הממשלה תגיש הצעת חוק לכנסת נצטרך כמובן להציג בצורה מפורטת גם את מה שהממשלה מציעה לעשות וגם את כל הרקע לעבודה הזאת. היום זה בוודאי לא הזמן הנכון לעשות כן.

עמוס שפירא:

אבל טענת שיש כשל שוק.

היו"ר אופיר אקוניס:

הוא לא רק טוען. קראתי את דבריו מן הפרוטוקול.

יהודה סבן:

זאת היתה טענתנו אז והיא לא השתנתה גם היום.

עמוס שפירא:

על סמך מה? עשיתם עבודה על שוק התקשורת?

דוד אבנר:

אין שום הוכחה לכך.

היו"ר אופיר אקוניס:

שניכם צולבים אותו?

דוד אבנר:

אנחנו לא צולבים אותו. אנחנו חברים טובים. אבל אני אומר לכם, אין שום הוכחה לכשל שוק. להיפך.

עמוס שפירא:

אם נעשתה איזו עבודה בעניין הזה, שיראו לנו אותה. האם משרד האוצר עשה איזו עבודה שמוכיחה שיש כשל שוק? העבודה היחידה שראינו הוכיחה דווקא שאין כשל שוק, וזאת עבודה שמשרד התקשורת שילם עבורה. העבודה היחידה שאנחנו מכירים ושעד היום ראינו נעשתה לפני שנתיים, של חברת NERA, שקבעה שאין כשל שוק. שמר עדן ברטל יגיד אם זה נכון או לא.

היו"ר אופיר אקוניס:

אני לא יודע מה אמרו לפני שנתיים. אני יודע מה אמרו לפני חודשיים.

עמוס שפירא:

שיציגו את העבודה.

יהודה סבן:

אני אומר שוב, כשייערך כאן דיון אגב תסקיר הצעת חוק או עניין קונקרטי, אז נציג את כל הדברים בצורה מסודרת וגם החברות יוכלו להתייחס בצורה מסודרת. להתייחס לזה היום – זה פשוט לא רלוונטי, ובעיניי גם לא רציני, כי אגב מה אנחנו עורכים את הדיון? אינני יודע.

היו"ר אופיר אקוניס:

אגיד לך מדוע עורכים את הדיון. כשחבר בכנסת ישראל מגיש הצעה לדיון מהיר וההצעה מאושרת על-ידי נשיאות הכנסת, עורכים את הישיבה. זה הכול. על סמך זה עורכים את הדיון. זה באשר לשאלתך. אני מבקש שהממשלה לא תתערב בהליכי העבודה של הכנסת. תשיב לנו, וגם לחברת הכנסת שמאלוב ברקוביץ'. אמרת את זה ב-10 במאי 2010. האם שינית את עמדתך מאז?

יהודה סבן:

אמרתי, לא שיניתי את עמדתי מאז.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

אני רוצה להבין מה זה כשל שוק. רשות השידור – בעיניי זה כשל שוק.

היו"ר אופיר אקוניס:

דווקא לא.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

זה כן.

יהודה סבן:

אני סבור שלא נכון מצד הממשלה, לפני שהגישה תסקיר הצעת חוק - - -

היו"ר אופיר אקוניס:

איזו הצעת חוק? אל תענה עכשיו בעניין הצעות חוק של הממשלה. במה זה קשור בכלל? כן או לא?

יהודה סבן:

כן.

היו"ר אופיר אקוניס:

יפה. כלומר, הממשלה טוענת שיש כשל שוק. זה הכול. לכן היא באה עם צעדים משלימים, עם חבילת הצעות.

דוד אבנר:

אני מציע שלא נסתפק באמירה שיש כשל שוק. אני מציע לבדוק את הדברים. מכיוון שיש כאן הרבה מאוד שטחיות והמון נתונים לא נכונים, שאולי בגלל זה מרגיזים כל-כך את מר עמוס שפירא. יש דברים שכאשר שומעים אותם פשוט נחרדים.

איתמר ברטוב:

מר סבן, הצגת כבר את המסקנה.

יהודה סבן:

כי נשאלתי. אני מעדיף לא להתייחס.

איתמר ברטוב:

היית צריך בישיבה הקודמת לא להתייחס, אבל אמרת שיש כשל שוק.

היו"ר אופיר אקוניס:

מר יהודה סבן, אמרת, ואתה לא חוזר בך.

איתמר ברטוב:

כעת למעשה אתה שואל: מדוע אתם מעיזים לשאול למה אמרתי?

היו"ר אופיר אקוניס:

הרי מדוע הממשלה נוקטת בצעדים שבאים לפתור את כשל השוק? כי לשיטתה היא זיהתה אותו. עכשיו אתה אומר שאתה לא מוכן להתייחס לזה? זה לא רציני.

עמוס שפירא:

שמישהו יגיד למה הוא טוען שיש כשל שוק. למה?

דוד אבנר:

אני רוצה להציע לך בחינה פשוטה מאוד, ואני סבור שלא רבים יתווכחו עליה. בואו נסתכל על השוק הזה מכמה פרמטרים ונראה אם יש בו כשל שוק או אין בו כשל שוק. השוק הזה הוא המפרסם השני בגודלו. כל אחד מאתנו מוציא מאות מיליוני שקלים בשנה עבור פרסום. זה לבד אינו הוכחה, אבל אתה באמת סבור שאם הייתי לבד בשוק הזה לא הייתי משתמש באותם מאות מיליוני שקלים בדרך אחרת ומעביר אותם לשורה הסופית? סתם לפרסם? אז קצת, בשביל הדאווין. אבל בכמויות כאלה? אנחנו המפרסם השני בגודלו במדינת ישראל. אמנם אף פרמטר לבד איננו הוכחה, אבל תסתכלו על הסך הכול.

דבר שני, בשוק הזה, להבדיל משוק הנייח, יש את הטכנולוגיה המתקדמת בעולם. למה אתה סבור שאנחנו משקיעים בטכנולוגיה? מאהבת טכנולוגיה? סליחה, אני מודה – מפחד התחרות, כי אם "פלאפון" משיקה 21 מגה-בייט לשנייה אז אני "רץ" ומשיק 42 מגה-בייט לשנייה, ובגלל זה יש לי טכנולוגיה מתקדמת, כי יש תחרות, וזה בסדר. לכן אנחנו גם אוהבים את התחרות, כי היא מקדמת אותנו קדימה ומגרה אותנו להגיע לגבהים גבוהים יותר.

למה אנחנו משקיעים כל-כך הרבה בשירות, גם אם יש חוסר שביעות רצון מהשירות? ההוצאה עבור השירות היא ההוצאה הגדולה ביותר שלנו והיינו יכולים להוריד אותה. זה שוק לא תחרותי? כי לקוח לא מרוצה מייד מוצא מקום אצל המתחרה.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

אני מבקשת לדעת מה זה כשל שוק.

היו"ר אופיר אקוניס:

למה הגדרת את שוק הסלולר ככשל שוק?

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

אני לא עורכת-דין. ברור לי לגמרי, כפי שאמרתי למר אבנר, שזכיתם ביחס כלפיכם ביושר ענק. עשיתם הכול, כולכם ביחד, "סלקום", "פלאפון", שלא לדבר על "מירס" שעכשיו רוצה פתאום להתמודד עם כל השירות הזה.

עמוס שפירא:

המחמאות הללו, גברתי חברת הכנסת, זה לא טוב לך.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

זה מעולה לי. אתם זכיתם בצדק ביחס כלפיכם. מר שפירא, התכוונתי לרעה, אם לא הובנתי נכון.

שרון עזריאל:

חשבתי שזאת מחמאה ...

דוד אבנר:

אני מציע ברצינות שנקיים דיון על נושא השירות, על יצירת אמנה של שירות בין הלקוח ובין החברות. אני מאוד בעד זה. נשמח על כך. אבל מה הקשר?

קריאה:

שעה וחצי לא מפסיקות כאן קריאות הביניים.

ירון לוינסון:

בלי אמנת שירות אתה לא יודע איך לשפר את השירות? אמנת שירות, זה מה שחסר לך?

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

אני יכולה לקבל תשובה לשאלה ששאלתי?

יהודה סבן:

יש כאן בעצם שני נושאים – קישור הגומלין, והרפורמות שמוצעות במסגרת התוכנית הכלכלית.

לגבי קישור הגומלין, כשל השוק די פשוט. המקטע הזה מונופוליסטי ואין יכולת למקבל השיחה לבחור ממי הוא מקבל אותה. לכן המקטע הזה בהגדרה מפוקח. אגב, הוא מפוקח בכל העולם.

דוד אבנר:

לא בארצות-הברית.

עמוס שפירא:

אבל אין כשל שוק.

לאה ורון:

תנו למר סבן לדבר. פשוט לא יפה מה שאתם עושים, שלא לדבר על חוסר הנימוס.

יהודה סבן:

כפי שאתם יכולים לראות בגרף הזה, בכל אותן מדינות מפקחים על התעריפים. ייתכן שיש מדינה אחת או שתיים שבהן אין פיקוח, אבל ככלל בעולם מפקחים על תעריפי קישור הגומלין ואין על כך חילוקי דעות בכל החדר הגדול הזה. מכיוון שיש כאן כשל שוק במקטע של קישור הגומלין - - -

איתמר ברטוב:

טענת שבכל שוק התקשורת יש כשל שוק.

היו"ר אופיר אקוניס:

אתם מחלקים את הצעקות ביניכם? עכשיו תחלקו ביניכם את השתיקה עד שמר סבן יסיים.

יהודה סבן:

כשמחליטים לפקח על תעריפים, וכך עושות מרבית המדינות, הדרך פשוטה מאוד: בודקים מה היא העלות של אותו שירות. זאת בדיוק העבודה שעושה בימים אלה NERA. היא התחילה בעבודה הזאת לפני כשנה, הגישה המלצות וההמלצות הללו יצאו לשימוע. האמירות שנאמרו כאן, שלדעתי אין להן שחר והייתי מציע לחברות לחזור בהן מן האמירות הללו, כביכול הדברים לא נבחנו ולא נערכו פגישות, הן פשוט לא מבוססות ואין להן כל שחר. נערך שימוע לחברות. בכל השימועים ישב שר התקשורת בכבודו ובעצמו, בכל שעות הדיון.

דוד אבנר:

שר התקשורת לא ישב בכל שעות הדיונים ולא נערכו כל הדיונים שביקשנו.

יהודה סבן:

האמירות הללו אינן מבוססות.

היו"ר אופיר אקוניס:

שר התקשורת הודיע שהוא נמצא בדרכו לכאן.

יהודה סבן:

משרד התקשורת ואנחנו, באמצעות חברת NERA, בודקים שוב את הנתונים. ייתכן שבסופו של דבר, כפי שאמר פעם שר התקשורת, זה לא יהיה 4.14 אגורות אלא אולי 4.18 אגורות ואולי 4.12 אגורות, וייתכן גם שזה יהיה 8 אגורות או 2 אגורות. אבל זה בכלל לא חשוב, ולדעתי אי אפשר לקיים כאן דיון על הסכום שייקבע.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

למה לא?

היו"ר אופיר אקוניס:

גם המנכ"ל הסביר את זה.

יהודה סבן:

אסביר. בסופו של דבר מדובר כאן על עלות. צריך לעשות תחשיב של עלויות.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

אני רוצה לקבל את התחשיב.

יהודה סבן:

כמה עולה להקים רשת. הסמכות לאשר את התעריפים הללו היא של שני אנשים: שר התקשורת ושר האוצר. לאחר שיוגשו ההמלצות באופן סופי, ואני אומר שוב, לאחר שנערוך תהליך שימוע רצוף, ארוך ויסודי, הוא יסתיים בעוד תקופת מה ואז ההמלצות יוגשו לשר האוצר ולשר התקשורת.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

אז איך הגעתם למסקנה שיש כשל שוק לפני שהיו לכם המלצות לאור השימוע?

יהודה סבן:

אני מסביר. כשל השוק הוא בעצם ההגדרה של המקטע של קישורי הגומלין.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

רק זה? לא כל השוק?

יהודה סבן:

רק רגע. זה מקטע מונופוליסטי ולכן על המקטע הזה מפקחים.

דוד אבנר:

על מה אתה משית את כל הדברים האלה? אם זאת הבעיה היחידה - - -

יהודה סבן:

חבר הכנסת אקוניס, לא נותנים לי כאן לדבר. זה פשוט חוצפה.

איתמר ברטוב:

יש כעת הזדמנות לתקן את הפרוטוקול.

עמוס שפירא:

חבר הכנסת אקוניס, אני מבקש שתתקן את הפרוטוקול. כלומר אין כשל שוק בכל שוק הסלולר, אלא רק במקטע של הקישוריות. נא לתקן את זה.

יהודה סבן:

עוד לא הגענו לזה.

אתי בנדלר:

מר סבן אומר שהוא עדיין לא השלים את דבריו ולכן אין מה לתקן.

יהודה סבן:

כשמדובר בפיקוח על מחירים, בכלל לא משנה מה ההשוואה הבין-לאומית והאם בהולנד או בנורבגיה המחירים הם 12 אגורות לדקה או 20 סנט. זה בכלל לא רלוונטי, כי בודקים את בסיס העלות, האם בישראל לייצר בקבוק עולה שקל או 10 שקלים. יכול להיות, בשל אלף סיבות, שבישראל המחיר של בקבוק הוא שקל ובכל מדינות העולם הוא 20 שקלים, וייתכן שבמדינות אחרות המחיר הוא חצי שקל, וזה בכלל לא רלוונטי. לא רלוונטי מה קורה בעולם, בכלל לא רלוונטי מה היה בהפחתה של שנת 2006, ואגב גם לא רלוונטי איך זה ישפיע על פעילותן של החברות, כי כאשר יש מקטע מונופוליסטי צריך לפקח עליו, וכאשר מפקחים עליו בודקים רק דבר אחד – מה היא העלות. אם יתחילו להסתכל גם על כל מיני פרמטרים אחרים אז הממשלה והרגולטור לא יוכלו לקבל החלטות. זה פשוט מאוד.

על עניין קישור הגומלין דיברתי באריכות ועכשיו אקצר בעניין השני. באשר לעניין השני, כאשר הוא יגיע לפתחה של הכנסת אנחנו נציג כאן את עמדתנו ואת עמדת משרד התקשורת באשר לרמת התחרות בשוק הסלולר.

עמוס שפירא:

יש כשל שוק בשוק הסלולר או אין כשל שוק?

יהודה סבן:

נדווח על כך בצורה מפורטת ותוכלו, כפי שגם יכולתם בעניין קישור הגומלין, להתייחס בצורה מפורטת ויתקיים כאן, אני מניח, דיון ענייני ומקיף בסוגייה הזאת. אבל כרגע זה לא המקום.

עמוס שפירא:

אומרים שאתה אמרת, בפרוטוקול כתוב שאמרת שיש כשל שוק בשוק הסלולר. הוא מתקן את האמירה הזאת כעת.

היו"ר אופיר אקוניס:

הוא לא מתקן אותה.

יהודה סבן:

לא, אני מבקש לא להכניס מילים לפי. אני לא מתקן שום דבר. אני אומר שנקיים את הדיון הזה במועד הנכון ולא כעת.

עמוס שפירא:

חבר הכנסת אקוניס, אני מבקש שיירשם בפרוטוקול שחברות הסלולר לא טוענות שלא צריך לפקח על מחירי קישוריות הגומלין. אין לנו שום חילוקי דעות בעניין הזה. לא היתה אי-הסכמה על כך גם קודם לכן. אתם המצאתם כביכול יש אי-הסכמה.

ירון לוינסון:

אנחנו שומעים כאן כבר למעלה משעתיים את ההצגה הכי טובה בעיר. רק פופקורן חסר כאן בשביל חברות התקשורת. אילו היה מגיע לכאן זר מכוכב אחר ורואה מה קורה כאן הוא היה מזדעזע. הוא היה חושב שיושבים כאן קוזאקים נגזלים ומסכנים, חברות התקשורת, שלא עשו כלום, והם תוקפים בחקירות שתי וערב את משרד התקשורת שבא להגן על הצרכנים. פשוט לא ייאמן. מי שיבוא לכאן מבחוץ עשוי לאור הדיון להגיע למסקנה שצריך להעלות את תעריפי התקשורת, לא להוריד אותם, כי החברות טוענות שישקיעו יותר בטכנולוגיה, שישקיעו יותר בזה ובזה.

היו"ר אופיר אקוניס:

מה אתה אומר לעצם העניין?

ירון לוינסון:

בשנת 2004 עלו אותן טענות ונאמרו אותן מילים. מאז השוק רק התפתח וצמח. צריך לראות מה אמרו אותם אנשים, או אנשים אחרים באותן חברות בעבר.

חקרו את נציג משרד האוצר אם יש כשל שוק או אין כשל שוק. תיכף היו דורשים ממנו לחתום על תצהיר מה בדיוק הוא אמר. לא יאומן מה שקורה כאן. הם בכלל חושבים שאנחנו במשטר טוטליטרי, כך אמר מר אבנר. משטר טוטליטרי? אולי הם חושבים שהם שולטים גם בממשלה, שהם מנהלים את כל העניינים כאן.

אני סבור שהצעדים, לגופו של עניין, של משרד התקשורת, מבורכים. אנחנו נתקלים מידי יום במאות תלונות. אני מפחד כבר להגיד כשל שוק כי תיכף יחקרו אותי וישאלו למה אני מתכוון, על איזה מקטע אני מדבר. הדוגמה שנתת על 5,000 שקל שדרשו מלקוח היא לא מקרה ייחודי ומקרי. מידי יום יש דוגמאות כאלה. פשוט שערורייה.

פתאום עולה כאן טענה מדוע נערכים כל הצעדים ביחד. הטענה היחידה שיש לי נגד משרד התקשורת, איפה הם היו במשך כל השנים, למה פתאום עכשיו פועלים בבת אחת. כי שערורייתי איך שמתנהל השוק הזה. הצרכנים סובלים. כל הסקרים, כל התלונות, הכול מראה שלא יעלה על הדעת מה שקורה בשוק התקשורת בישראל. הגיע הזמן לעשות את זה. אנחנו מחזקים את ידי משרד התקשורת.

היו"ר אופיר אקוניס:

תודה. רשות הדיבור למנכ"ל משרד התקשורת.

עדן ברטל:

כמה הערות קצרות אחרי הדברים הרבים שנשמעו בעיקר על-ידי מי שזעק וצעק, אנסה להשלים כמה דברים שאמר מר יהודה סבן. הציעו כאן להקים ועדות, ועוד ועדות, ועוד ועדות. אני סבור שזה משפט חשוב מאוד שנאמר על-ידי אחד המנכ"לים כי הוא בעצם מבהיר על מה מדובר כאן. יש מי שלא רוצה תחרות וכל מה שיידחה אותה מבורך, העיקר שלא תהיה תחרות. אם מישהו לא מאמין לזה אז אני מציע להראות כאן שקף.

דוד אבנר:

אולי אם היית מסיר את הקנסות - - -

עדן ברטל:

אני מבקש שתתנו לי לסיים. לא הפרעתי לכם לדבר, השתדלתי להקשיב.

עמוס שפירא:

מי המנכ"ל שאמר את זה?

עדן ברטל:

המנכ"ל שאמר את זה יודע. אני מציע שיוצג שקף עם הודעות החברות בחודשים האחרונים לבורסה ולרשות לניירות ערך, בהן הן מתארות תחת חוקים מסוימים של דיוק הדיווח דברים שנשמעים אחרת לגמרי מדברים ששמענו כאן בחדר. המרחק הגיאוגרפי בין ירושלים ותל-אביב לא יכול ליצור את ההבדל. לא ייתכן ששוק קורס, גלי פיטורים ואפוקליפסה עכשיו יקרו בחדר הזה אך בדיווחים שצריך לדייק בהם גם לגבי העתיד, שניתנים גם לרשות לניירות ערך וגם לבורסה, ואלה מסמכים פורמליים, נאמרים דברים אחרים לגמרי. אני מציע שבדיון הבא שייערך יוצג שקף גם על ההשוואה המקומית בין תל-אביב וירושלים באשר לגרסת חברות התקשורת בכל נושא.

עמוס שפירא:

לא הצלחתי להבין מה אמרת.

איתמר ברטוב:

אמרנו שאנחנו לא יודעים להעריך את זה כרגע, אדוני, ואתה חייב להעריך.

עדן ברטל:

אם אתם לא יודעים להעריך, שיופיע בפרוטוקול שהם אומרים שהם לא יודעים להעריך.

היו"ר אופיר אקוניס:

על מה הוויכוח? הוא אומר בסך הכול שהדיווחים שלכם לבורסה מדויקים מאוד, אם שמעתי נכון.

עדן ברטל:

מר איתמר ברטוב אמר: "אנחנו לא יכולים להעריך".

עמוס שפירא:

חבר הכנסת אקוניס, צריך לדייק. פשוט לא נכון. מתי אני מתקומם? כאשר מצטטים אותי לא נכון. "סלקום" הוציאה הודעה לבורסה שבה אמרה מה להערכתה ההשפעה הישירה של הפחתת קישוריות הגומלין, הישירה בלבד. זה הסתכם בקרוב ל-400 מיליון שקל בשנה. אז תדייק לפחות.

עדן ברטל:

כל שאר הדברים הם לא אירוע מהותי לחיי חברה? לפי חוק ניירות ערך לא צריך לדווח על אירועים מהותיים? הכול צריך להופיע בדוחות.

דוד אבנר:

אם אתה לא יודע את שיעור הנטישה אצלי אתה לא יודע כנראה מה אני מדווח.

עמוס שפירא:

קודם כול, כשהוא מצטט אותי, שיצטט באופן מדויק.

היו"ר אופיר אקוניס:

עד שלא אמרת, לא ידעתי שהוא ציטט אותך.

עמוס שפירא:

הוא אמר שאנחנו לא יודעים וכולי. אמרנו שלגבי השפעות נוספות, לגבי האיומים יש לנו כל מיני תסריטים, וגם הצגנו בפניו את התסריטים.

עדן ברטל:

זה מידע מהותי שאתה לא מדווח עליו על-פי חוק לרשות לניירות ערך? למה אתה לא מציג את המידע לציבור המשקיעים?

עמוס שפירא:

הצגתי לך תסריטים. אגב, כשאתה הולך לשנות את הרגולציה מחובתך לעשות את ההערכה של השוק, לא מחובתי. אבל אתה לא עשית את זה.

עדן ברטל:

אתה כנראה מכיר כללים שונים של רגולציה שלא קיימים בעולם, אבל בסדר.

עמוס שפירא:

תראה לי דבר שאתה עשית. ביקשה ממך חברת הכנסת שמאלוב ברקוביץ' שתגיד אתה מה אתה יודע. זה הכול.

עדן ברטל:

עוד כמה הערות קטנות. לגבי כשל שוק – התפקיד של הרגולטור בישראל על-פי חוק התקשורת להתערב לא רק בכשלי שוק. הניסיון לצאת כאן מתוך הנחת מוצא שמא אנו יכולים להתערב רק בכשל שוק, לא נכונה, לא נכונה משפטית ולא נכונה עובדתית. הסדרת השוק דורשת מעבר לטיפול בכשלי שוק.

דוד אבנר:

כלומר, אין שום כשל שוק אבל אתם מתערבים.

עדן ברטל:

לא. תנו לי להשלים את הדברים ואז הם יהיו הרבה יותר ברורים. קשה לי בחצאי משפטים להיות ברור. עוד לא הצלחתי על הקטע הזה להתגבר. גם כאשר מצטטים מדוח NERA הישן, שלאור עליית הרווחיות מאז כנראה גם היה שינוי כלשהו, אבל גם אם חוזרים לאותו דוח, הוא לא קבע שהתחרות בישראל במצב אופטימלי, להיפך. התיאור של כשל שוק – כפי שבכנרת יש את הקו השחור ומעליו את הקו האדום וכולי, יש קווים שחלקם מעידים על מצב גרוע יותר.

היו"ר אופיר אקוניס:

אנחנו מכירים את זה גם ממקומות אחרים.

עדן ברטל:

הקו השחור של כשל השוק הוא לא הקו היחיד ויש מעבר לו.

אבל לא אתחמק מן השאלה. היכן רואים את הבעיה? מנסים לתאר לכם את השוק כשוק כולל, כמכלול. לא מפרקים אותו בין ציבור לקוחות א' לציבור לקוחות ב'. האם הפרשי תעריפים עצומים בין קבוצת לקוחות א' ובין קבוצת לקוחות ב' – כשעושים ממוצע בין המים החמים ובין המים הקרים מצבנו טוב, אבל במקום אחד יש כווייה ובמקום השני המים קפואים.

איתמר ברטוב:

במה זה שונה מענפים אחרים?

דוד אבנר:

למה לא תערוך את ההשוואה הזאת?

היו"ר אופיר אקוניס:

תנו לו לדבר, בבקשה.

עדן ברטל:

אסביר. חוק התקשורת, לצערי או לשמחתי, יותר לשמחתי, הסמיך אותנו להסדיר רק את שוק התקשורת. לא נתנו לנו הסמכה לטפל למשל בדיור, לא נתנו לנו הסמכה לטפל בדברים נוספים, ובצדק. בשוק התקשורת שאנחנו צריכים להסדיר אותו, עלינו לאזן בין האינטרס של כלל המשק, כלל הציבור, כלל הלקוחות והחברות ולכן אנחנו יוצרים איזון. כשל השוק שאתם חיפשתם, אני לא מדבר על המקטע המונופוליסטי שבוודאי שצריך שבו ישולם מחיר העלות. אנחנו סומכים על בדיקה של חברה בין-לאומית שהיא בין החברות המובילות בעולם, שאיננה משרד התקשורת, שעליו אתם סומכים כנראה פחות.

דוד אבנר:

שאמרה לכם שזה מודל וירטואלי ולא ישים.

עדן ברטל:

אגב, צריך להבין, ברגולציה בעולם, ואתה ציטטת מאירופה, האיחוד האירופי המליץ על מודל נוקשה בהרבה כלפיכם.

דוד אבנר:

והנה התוצאות.

עדן ברטל:

לא. אני אסביר. גם מחיר בקבוק "קוקה קולה" משתנה ממקום למקום. כאשר אני נוסע ללונדון או לשטוקהולם אני משלם מחיר אחר לבקבוק "קוקה קולה". המבחן שנעשה כאן הוא מבחן העלויות כלפי ישראל. לו תיפרש רשת בישראל, רשת יעילה, לא רוצים שאתם תקבלו פיצוי על חוסר יעילות.

דוד אבנר:

היא תהיה יעילה יותר מן הרשת באנגליה ובגרמניה?

עדן ברטל:

יש מאפיינים של גודל ושל עלויות אחרות.

דוד אבנר:

אני מודה לך, אבל אני לא עד כדי כך מוכשר. אני אולי יעיל יותר ממנהל גרמני וספרדי וסקנדינבי, אבל יעיל יותר מכל מנהל בעולם?

עדן ברטל:

אקח את חברת הייעוץ של "סלקום", חברת "אנליסיס" שעבדה עבור משרד התקשורת בעבר. אותה חברה, חברת הייעוץ שלכם היום, קבעה אז תעריף ישראלי נמוך מן התעריף האנגלי.

דוד אבנר:

נראה לך סביר שאנחנו יעילים יותר מכל העולם?

היו"ר אופיר אקוניס:

תודה רבה. רשות הדיבור למר פלג.

אהוד פלג:

באפריל 2008 המועצה הישראלית לצרכנות הגישה למשרד התקשורת דוח על כל הבעיות הצרכניות בתחום הסלולר. בהתחלה, לאור העובדה שחג פסח חל באפריל, התלבטנו אם לקרוא לו "עשר מכות שוק הסלולר", אבל מאחר והיו שם הרבה יותר מעשר מכות זנחנו את הכותרת הזאת. הדוח הזה מלא, ולא מכיל אפילו את מכלול הפגיעות הצרכניות שהצרכנים נפגעים בהן מחברות הסלולר.

התחום שבו המועצה לצרכנות מקבלת את שיעור התלונות הגבוה ביותר הוא תחום הסלולר. 26% מן התלונות שמגיעות למועצה לצרכנות הן בתחום הסלולר. אז אני לא יודע אם זה עונה להגדרה של כשל שוק או לא עונה להגדרה, לא אתיימר להיכנס להגדרות הכלכליות, אבל כשלים צרכניים יש ויש כאן. ובשל הכשלים האלה משרד התקשורת נחלץ סוף-סוף להתערב ולהגן על הצרכנים, ואנו מברכים אותו על כך ומחזקים אותו בכך.

הרפורמות הללו, על-פי כותרת הדיון הנוכחי, נדרשות כדי להגן על הצרכנים בישראל. מר אבנר, אם צריך אמנת שירות כדי לדעת איך לא לפגוע בצרכנים, זה מעיד על עצמו, עד להיכן הגענו אם הדברים הללו דורשים אמנות.

הכשלים הללו מפורטים ומטופלים בשימועים האחרונים שיצא בהם משרד התקשורת. אני לא רוצה להרחיב את הדיבור כי הדברים נאמרו כבר. אמרתי בתחילת הדיון הזה שאני לא מבין על מה הוא מתקיים, שהרי הדיון הזה התקיים כבר ונשמעו הדברים.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

אני מצטערת לומר לך שאני אישית – ואתה יודע בדיוק עד כמה אני חרדה לנושא הצרכני – לא קיבלתי תשובות לשאלות שלי. אם אתה בא עם שאלות, ברור לגמרי שכל הדברים שאתה עוסק בהם כרגע, אפרופו 26% מן הפניות, אתה יודע היטב, היינו ביחד באותה ישיבה ודיברנו וטיפלנו בנושאים הללו. אני נפגשת עם כל הגורמים בשוק כדי לתקן את העוולות הללו. אבל זה עדיין לא עונה על השאלה שלי האם עומדות להיות מוצבות אלפי אנטנות נוספות, כן או לא? זה עדיין לא עונה על השאלה שלי האם עומדים להיות פיטורי עובדים, כן או לא? זה עדיין לא עונה על השאלה שלי האם בסופו של דבר הצרכנים ישלמו פחות כסף, כן או לא? לא קיבלתי תשובות ונותרתי עם אותן השאלות.

לאה ורון:

עו"ד פלג, הזמנתם איזו עבודה מ"גיאוקרטוגרפיה", כפי שפורסם לאחרונה?

אהוד פלג:

לאחרונה בדקנו במהלך תקופת זמן כמה וכמה פרמטרים שקשורים לנושאים הללו. קודם כול, בדקנו שביעות רצון של צרכנים מרמת ההגינות והשקיפות של תאגידים נותני שירות במשק. חברות הסלולר מככבות שם במקום הראשון כאשר 40% מן הצרכנים סבורים שרמת השקיפות וההגינות בחברות הסלולר היא מתחת לנדרש.

דבר שני, בתלונות הרבות שמגיעות למועצה לצרכנות מופיעות כל חברות הסלולר ולכן התחושה שאין לצרכן לאן לעבור בעצם זועקת לשחקן חדש בשוק.

זה קושר אותנו לנושא הקישוריות. בדקנו בסקר נוסף כמה צרכנים היו שוקלים לעבור למפעיל סלולרי חדש אילו היה מתייצב. 27% ענו על השאלה הזאת: "חושבים שיעברו" או "בטוחים שיעברו". את ה"אולי" אנחנו לא כוללים כאן. 27% מתוך שוק של 5 מיליון זה מספר גדול של צרכנים. 27% ענו שהם חושבים שיעברו או בטוחים שיעברו למפעיל חדש.

לאה ורון:

מדובר על שוק של 9 מיליון צרכנים.

שלומי דגן:

5 מיליון זה האוכלוסייה הבוגרת מעל גיל 18.

עמוס שפירא:

מה הקשר לקישוריות גומלין?

אהוד פלג:

זאת האוכלוסייה שנסקרה.

דבר נוסף, בדקנו מה הרכיב שמבחינתם הוא הרכיב החשוב ביותר בשיקולים למעבר ספק. 54% ענו שהרכיב הזה הוא המחיר.

דבר נוסף, הזכרתי את אפריל 2008. במרס 2008 הוגש דוח ועדת גרונאו, שהיה לי הכבוד להיות חבר בה. אני מקווה שפרופ' גרונאו לא נתפס כאן כאינטרסנט לצד זה או לצד אחר. אני רוצה לצטט מדבריו של פרופ' גרונאו. דיברתי אתו אתמול וקיבלתי את אישורו לצטט, להביא את הדברים מפיו. הוא אמר: "בלי דמי קישוריות נמוכים אף אחד מן המהלכים של הכנסת מפעילים חדשים לא יוכל להתממש בהצלחה".

היו"ר אופיר אקוניס:

זה מן העיתון.

עמוס שפירא:

לא בטוח שזה מה שהוא אמר.

אהוד פלג:

לכן שוחחתי אתו בטלפון כדי שלא אשמע הערה מן הסוג הזה.

דבר נוסף, הזכירו כאן את התנאים שצריכים להתקיים כאשר רוצים לעבור חברה. אני רוצה למנות ארבעה תנאים, לא שניים.

התנאי הראשון הוא קודם כול להבין את חשבון הטלפון שלך, על מה לוקחים ממך כסף ומכוח מה לוקחים את הכסף הזה. מבט מהיר על החוזים של חברות הסלולר יכול לפרנס שיעורים לא במבוא לכלכלה אלא במבוא להבנת הנקרא באוניברסיטה, אם יש מקצוע כזה. האינפורמציה מצויה שם, אם מצויה שם, בצורה שבלתי אפשרי להבינה.

התנאי השני, מתבקשת יכולת השוואה כדי לדעת אם יש אלטרנטיבות.

איתמר ברטוב:

זה כמובן - - -

אהוד פלג:

התנאי השלישי, כמובן, שיהיו אלטרנטיבות, כלומר שיהיו שחקנים חדשים. ברשותך, לא אגיב על הערות.

והתנאי הרביעי, שלא יהיו חסמי מעבר שימנעו מן הצרכן לעבור לשחקן אחר שאליו הוא רוצה לעבור.

כאן אנחנו מגיעים לקישוריות. זה קשור ישירות לתעריפים וישירות לתחרות שמחכים לה הצרכנים הרבים שהעידו על כך שהם חושבים או בטוחים שיעברו חברה כאשר ספק כזה יתייצב.

עדן ברטל:

כולל הצעדים הנוספים של ביטול קנסות ונדידה פנים ארצית, כלומר צריך לייצר מערכת מאוזנת ("אקו סיסטם") כך שמפעיל חדש יוכל להיכנס בצורה אפקטיבית, כי הוא כנראה לא יתקבל בברכה על-ידי המפעילים הקיימים. אנו מבינים את זה, ולכן צריך לייצר תנאים.

עמוס שפירא:

מה הקשר לקישוריות גומלין?

אהוד פלג:

הקשר הוא לא רק לקישוריות גומלין.

עמוס שפירא:

שאלו אותך 10 פעמים ועדיין לא ענית. מה הקשר לקישוריות גומלין?

עדן ברטל:

אני מבקש לענות לך. קישוריות גומלין – אני יוצא כרגע מן האלמנט הפורמלי, שזה מקטע מונופוליסטי שצריך לשלם עליו את העלות ולא יותר.

עמוס שפירא:

על ההתערבות שלך בנושא הזה אין לי שום טענות.

עדן ברטל:

המשמעות של קישוריות גומלין נמוכה, פר עלות ולא עם עודפים מיותרות, יוצרת שתי תועלות. האחת, מול השוק הנייח; והשנייה, בשוק הנייד עצמו. מפעילים קטנים חדשים שיש להם יותר יוצא מאשר נכנס, ככאלה התנועה הא-סימטרית שלהם - - -

עמוס שפירא:

אתה יודע שזה לא נכון, כי אין קשר בין הדברים.

עדן ברטל:

אני יודע שזה נכון. תשאל מפעילים.

אהוד פלג:

כבוד היושב-ראש, אני מבקש שתגן על זכות הדיבור שלי מפני צעקנים שהתגנבו לחדר הזה.

אסיים במשפט אחד שנוגע לכותרת של הדיון הזה. הרפורמות שמשרד התקשורת מוביל בימים אלה מטפלות בכשלים הצרכניים, שפוגעים בצרכנים ומפריעים להם להיות מסוגלים לעבור למפעיל חדש, ובשל כך הן רפורמות ברוכות. אנו מחזקים את ידי משרד התקשורת בהוצאתן אל הפועל. תודה רבה.

היו"ר אופיר אקוניס:

תודה. רשות הדיבור למר צבי שבח, בבקשה.

צבי שבח:

אני יושב-ראש הפורום לסלולריות שפויה.

עמוס שפירא:

כלומר אנחנו מהלא שפויה? ...

צבי שבח:

לא אמרתי איפה אתם, אבל נגיע גם לזה.

אני מייצג כאן את האנשים שבאופן אישי סובלים מן האנטנות. אחד שהתקינו מול ביתו אנטנה ואשתו חולת סרטן ומאז היא מרגישה הרבה פחות טוב; אחד שקם בבוקר וגילה שמזה 3 חודשים מוצבת אנטנה במרפסת מולו ואף אחד לא סיפר לו; ועוד כהנה וכהנה. את האנשים הללו אנחנו מייצגים כאן. בשביל האיש הזה סובייקטיבית שום מדע לא יפתור את הבעיה.

אני מוכרח לציין שהבעיה הזאת, כידוע לכם וכפי שאתם חווים אותה, הולכת ונעשית יותר ויותר מהותית בהיבט של יחסי הציבור של הדבר הזה, במשקל שזה מקבל, בלחץ שזה יוצר. אנחנו הולכים לקראת מצב שיהיה לכם הרבה יותר קשה, ולדעתי אתם לא מתמודדים עם הבעיה הזאת.

עמוס שפירא:

אני מוכן לקבל עזרה.

צבי שבח:

בבקשה, נגיע גם לזה. במאמר מוסגר אני רוצה לציין, אני מסתובב כאן בוועדות הכנסת מזה 6 שנים, משנת 2004, בדיונים על חוק הקרינה ועוד כהנה וכהנה. אני מוצא מין מצב שהוא תמיד אותו הדבר – חברות הסלולר מתפרצות בדיונים, מעכבות את הדיונים, הופכות אותם לנלעסים ונלעסים עד אין ספור רק כדי שלא יתקבלו החלטות. יש לנו ניסיון כזה בוועדה הזאת בישיבה הקודמת בנושא התקנות, יש לנו ניסיון כזה בכל הוועדות שדנו בנושאים הללו, למשל בישיבות בניהולו של יורי שטרן עליו השלום. היתה סחבת פנומנלית, רק למשוך את הזמן, כדי שהחלטות לא יתקבלו.

לדעתי אתם שוגים. לדעתי עליכם לפעול להיפך. עליכם לדבר עם הלקוחות שלכם, לדבר עם האנשים, להסביר להם מה אתם הולכים לעשות ולעשות את זה מתוך הבנה. אתם הולכים לפספס כאן בגדול כי ייווצר מרי ציבורי. אין בכוונתי להפחיד אתכם אלא אני סבור שזה תהליך שהולך וקורה כל הזמן. אני חושב שהחברות הסלולריות צריכות לפעול באופן הפוך. אם הרצליה לא נותנת לכם להיכנס, תיכנסו איתם למשא ומתן. אני מוכן להיות מתווך. תיכנסו איתם למשא ומתן על מנת לבנות את זה כך שגם האוכלוסייה תהיה מרוצה וגם אתם תהיו מרוצים. אתם עושים שגיאות ענקיות. במדינה שהיא לא מדינה טוטליטרית לא ייתכן שאדם יקום בבוקר ויגלה ש-5 מטרים מן החלון של חדר השינה שלו הציבו אנטנה וזה מפחיד אותו, בלי ששאלו את רשותו, בלי שאף אחד יודע. לא יכול להיות דבר כזה. אתם לא יכולים להרשות לעצמכם את הלוקסוס הזה. אנחנו מדינה חופשית.

עמוס שפירא:

האם יוכל לעזור, אדוני, אם אגיד שאני מוכן שמעל לבית נכדתי הקטנה בת ה-5 תוצב אנטנה ענקית?

צבי שבח:

לא. זאת לא התשובה. אני גם לא יודע אם האבא של הנכדה מוכן לכך.

היו"ר אופיר אקוניס:

הישיבה הזאת לא עוסקת בנושא הזה.

עמוס שפירא:

אני אוהב את הנכדה לא פחות מהאבא שלה.

צבי שבח:

זה לא רלוונטי. אבל לוֹ יהיה say אחר. לכל אדם בארץ הזאת יש say וכדאי שיהיה לו. אני מבקש שכאשר יגיעו לדון בכל ההסדר של הרפורמה, שייקבע תנאי הכרחי אחד – יִידוּע של השכנים, קבלת היתר, ושיפעלו לפי פרוצדורה ברורה.

היו"ר אופיר אקוניס:

זה לא נושא הדיון.

צבי שבח:

הישיבה היא על הרפורמה. אני מבקש שזה יהיה חלק מן הרפורמה, כדי שאנשים יהיו שקטים. אני סבור, כעצה, שחברות הסלולר צריכות ללכת עם הנושא הזה, אולי להשקיע גם כסף בהסברה, אולי למצֵב את עצמן, אבל את זה עליהן לעשות לדעתי.

היו"ר אופיר אקוניס:

נדון בזה כאשר נגיע לכך. תודה. רשות הדיבור למר זליכה, בבקשה.

ירון זליכה:

תודה רבה. כתבתי חוות דעת עבור "פרטנר" אבל היא חוות דעת מקצועית בלתי תלויה. אני רוצה לסכם אותה במשפטים ספורים. התקיים דיון ארוך ואני לא רוצה לחזור על דברים שנאמרו כבר.

אתחיל בכך שהדבר שחשוב ביותר בעיניי לומר הוא שלמשרד התקשורת מגיעים שבחים רבים על נכונותו וכוונותיו הטובות לשנות את שוק התקשורת בישראל ולהגביר את התחרותיות בו.

יחד עם זה, אני חושש שנפלו כמה שגגות משמעותיות בעבודה של משרד התקשורת, שאני מקווה מאוד שבמהלך השימוע הם ימצאו לנכון לתקן אותן.

אני רוצה להזכיר שיש שוק קצת יותר שנוא במדינה הזאת, שוק הבנקאות. שוק הבנקאות במדינת ישראל הוביל למסע של שנאה ושל איבה כנגדו, עד כדי כך שתחת הלהט הרב שנוצר חוקקו את אחת הרפורמות האיומות והנוראיות ביותר שנחקקו אי פעם במדינת ישראל, רפורמת בכר. אני רוצה להזכיר שאני הייתי בין הבודדים שהתנגדו לרפורמה ההיא, בטיעון, שבזמנו אמרו שהוא דמגוגי, שחלק נכבד מן הציבור, ובפרט השכבות הבינוניות והחלשות, המחירים שיעמדו בפניהם יעלו בצורה ניכרת.

אני רוצה לומר כאן בצורה הברורה ביותר, נדמה לי שיש לי כאן כמה חברים טובים וכמה אנשים שמעריכים את הקרדיט האינטלקטואלי שצברתי בשנים האחרונות. לעניות דעתי – אני מכיר את השוק הסלולרי משנת 1988 – 30% מן הציבור, 30% שהם ברובם ככולם בני השכבות החלשות, המחירים שהם משלמים יעלו בצורה משמעותית כתוצאה מהפחתת דמי הקישוריות אל תעריף שהוא מתחת לרמת שיווי המשקל.

אני חוזר ואומר, אינני נגד הפחתת הקישוריות. אני בעד, ואתה אדוני היושב-ראש גם יודע שאני בעד, אך אני חושש שהתעריף שנקבע הוא מתחת לרמת שיווי המשקל, מתחת לעלות האמיתית של השירות ומתחת לנקודה שבה יתפתחו אפקטים של call back, ולא אכנס להיבטים הטכניים שלהם, וכתוצאה מכך, ללא שום ספק, וזה קרה גם בישראל וגם במקומות אחרים, התעריפים ל-30% מן הציבור, בני השכבות החלשות, יעלו בצורה משמעותית. התוצאה תהיה שבעוד שנה או שנתיים יבואו לחדר הזה ויגידו: מי חוקק חוק בצורה כל-כך לא מלאה, כל-כך לא מתוכננת בצורה מספקת, בלי לקחת בחשבון את ההשלכות על השכבות החלשות?

היו"ר אופיר אקוניס:

רק שתדע, זה דורש חתימה של שני שרים. זה לא חקיקה.

ירון זליכה:

נכון, אבל זה מכוח חוק.

הדבר השני שאני מבקש לציין, אמר מנכ"ל משרד התקשורת ידידי, שאני מעריך אותו מאוד, שהגודל קובע. הוא אכן צודק, הגודל קובע. לכן השגגה השנייה שנפלה בתוכנית הזאת כל-כך מפתיעה, מכיוון שהשחקן הגדול ביותר בשוק הזה, ששוויו עולה על שווים של "פרטנר", "סלקום" ו"מירס" גם יחד, כולל המפעיל הרביעי והחמישי אם ייכנס, כולם גם יחד, נעדר מכאן. אמר מר יהודה סבן, אף הוא אדם שאני מעריך מאוד, שצריך לתמחר מקטעים מונופוליסטיים על בסיס עלות. גם זה נכון. אם כך, איך זה לוקחים את המונופול "בזק", שהוא השחקן ששווה יותר מ"פרטנר", "סלקום" ו"מירס" גם יחד ומוציאים אותו מן הרפורמה הזאת ולא בוחנים אותו לפי עלות? הוא, אשר לא מקטע מונופוליסטי אחד בו אלא כולו מונופול מתחילתו ועד סופו, מצפון לדרום וממזרח למערב, כולו מונופול, הוא לא נמצא כאן, למרות שהוא המרוויח המרכזי מן הרפורמה הזאת.

לכן, לסיום, אומר שני דברים לפרוטוקול. הראשון, 30% מן הציבור, השכבות החלשות, המחירים שישלמו עבור השימוש במכשירים הסלולריים יעלו בעשרות אחוזים. השני, המרוויח הגדול ביותר מן הרפורמה הזאת, לא מעצם הרפורמה אלא מרמת המחיר הלא נכונה שהוצעה, שעדיין לא נקבעה, הוא המונופול "בזק". במקום לברך את שוק התקשורת בהגברת התחרותיות נוקטים כאן ברפורמה מוגזמת, שכיוונה את החץ נכון, אבל החטיאה את המטרה, כמו איזה סקאד סורי שפגע 600 מטרים מחוץ למסגרת המטרה. בשורה התחתונה, ייצא שכרנו בהפסדנו.

אני שמח על כך שמנכ"ל משרד התקשורת אמר שהוא שמע וקרא בשימוע את כלל החומר. אני מקווה שהוא קרא גם את חוות דעתי, אני מקווה ומאמין, ושהם יתייחסו לכך ויתקנו את הרפורמה הזאת. לא לבטל אותה, לא לעצור אותה, אלא לתקן את הכשלים שעליהם הצבענו על מנת שכולם ירוויחו, גם הציבור וגם המשק. אני חושש מאוד שכרגע, על-פי הטיוטה המוצעת, העתיד יהיה רפורמת בכר שתיים. תודה רבה. דיברתי רק על הקישוריות.

שרון פליישר בן-יהודה:

אני מבקשת להתייחס בקצרה לדברים שאמר ד"ר זליכה. באשר לתעריפי חברת "בזק", אולי ד"ר זליכה לא יודע, אבל בשונה מחברות הסלולר, שבהן רק תעריף הקישוריות נקבע על-ידי הרגולטור, על-ידי כל מיני מודלים כלכליים וועדות של NERA למיניהן, כל תעריפי "בזק", כולם, גם תעריף השיחה היוצאת, גם תעריף אדמה, גם תעריף השיחה הנכנסת מפוקחים על-ידי הרגולטור.

עמוס שפירא:

אבל לא באותה מתודולוגיה.

שרון פליישר בן-יהודה:

מזה שנים רבות הם מפוקחים על-ידי ועדה שקבעה מתודולוגיה. אני מוכנה לתת ל"פרטנר" את כל המתודולוגיה של "בזק" ואת כל התעריפים שלה.

עמוס שפירא:

אתם מוגדרים כמונופול, מה לעשות.

שרון פליישר בן-יהודה:

הדבר השני שאני מבקשת להגיד, היות וד"ר זליכה ומר עמוס שפירא חזרו על המונח מונופול כל-כך הרבה פעמים, כאשר קראתי השבוע עיתונים, היו בהם שתי כותרות. כותרת אחת היתה ש"בזק" הפחיתה את תעריפי האינטרנט שלה ב-50%, וכותרת שנייה היתה ש"פרטנר" העלתה את תעריפי האינטרנט ללקוחות שלה ב-50%. המונופול מוריד את התעריפים, והלא-מונופול מעלה את התעריפים ב-50%. זה מראה היכן יש תחרות והיכן אין תחרות.

דוד אבנר:

כשמתחילים ב-1,000 שקלים למגה-בייט אפשר להוריד את התעריף ב-50% ונשארים עדיין גבוה מאוד. בינתיים לקוחות עוברים ל"פרטנר" כי עדיין המחירים בסלולר ב-data נמוכים יותר מאשר אצל המונופול, לשמחתנו. תמשיכו לעזור לנו בזה.

עמוס שפירא:

גברת פליישר, רק מפאת כבודך אני לא מגיב על הטענה הזאת.

היו"ר אופיר אקוניס:

מר עמוס שפירא, ביקשת לדבר. אני עוד מנסה לעכל שביקשת לדבר אחרי כל הישיבה הזאת.

עמוס שפירא:

אני מבקש להתייחס לכמה דברים שנאמרו. אני חוזר ואומר שאין לנו התנגדות להגברת התחרות. תפקידו של הרגולטור להגביר את התחרות. אין לנו התנגדות. אגב, אנו לא כופרים בהיגיון שבהתערבות בקישוריות הגומלין. אנו כן כופרים בהיגיון של ההתערבות בשוק הסלולר באופן כללי. אגב, נציג משרד האוצר – כך היתה ההתרשמות שלי – די גמגם בתשובתו לשאלתך. אנחנו לא טוענים, אגב, שקישוריות הגומלין איננה מקטע שראוי להתערבות. אנו טוענים ששוק הסלולר בכללותו איננו ראוי להתערבות.

באשר לשאלה האם יש כשל שוק בשוק הסלולר – אמר, בצדק, מר עדן ברטל שלא צריך להוכיח כשל שוק כדי לפעול להגברת התחרות. אני מסכים אתו. הנה, אתה רואה, אין בינינו חילוקי דעות. אבל אני כופר באמצעים בהם אתה נוקט. אם אתה טוען, למשל, שיש כשל שוק, ויש הוכחה לכשל שוק, אז יש מקום גם בהתערבות למשל במחירים שביני ובין ה-MVNO. אם אין כשל שוק, אין מקום להתערבות הזאת. למה? כי התערבות צריכה להיות מידתית, בהתאם למצב בשוק.

לְמה הדבר דומה? אם אתה תתערב ותכפה עליי מחירים לא של שוק תחרותי ביני ובין ה-MVNO, הרי מה ה-MVNO יעשה? אני אמכור לו בזול כדי שהוא ימכור ללקוחות שלי יותר בזול. אז מה עשית? תתערב ישר במחירי המכירה שלי. למה צריך להתערב במישהו אחר כדי שהוא ימכור ללקוחות שלי במחיר זול יותר ממני? תתערב ישר במחירי המכירה. אבל רק דבר אחד, בשוק חופשי לא נעים להתערב. אבל תעשה את זה. זה אותו דבר בדיוק.

דוד אבנר:

לכן זאת הרמה.

עמוס שפירא:

לכן זאת הבעיה.

כרמל שאמה:

ה-MVNO זה המצאה פרטית של מדינת ישראל?

דוד אבנר:

לא. הכפייה היא המצאה פרטית. MVNO אינו המצאה פרטית של מדינת ישראל. זה בסדר. זה כבר נכשל בכל העולם. ואני יודע משהו על תקשורת. אבל הניסיון לכפות מחיר באזור שאינו מונופוליסטי, דבר כזה לא היה בשום מדינה דמוקרטית. העובדה שמשרד התקשורת אמר כבר עכשיו שהמחיר הרלוונטי יהיה מחיר הקש"ג מחסלת את האפשרות לערוך משא ומתן. אין אפשרות לערוך משא ומתן כי מחכים למחיר.

נתי ביאליסטוק-כהן:

תגיעו להסכמה.

דוד אבנר:

אבל הם יודעים לְמה לחכות. ההסכמה היא מחיר הקש"ג.

היו"ר אופיר אקוניס:

לא יהיה אחד שייצא מן הבניין הזה ויגיד שהכנסת יצאה לפגרה ושלא עובדים בקיץ. אנחנו בדיון מרתוני וארוך.

עמוס שפירא:

אני מודה בדבר אחד, שאני מתקשה לטעון בחזקה נגד ההתערבות בדבריי ...

לעצם העניין, אני רוצה לחדד את דבריו של מר דוד אבנר. עצם ההודעה של משרד התקשורת שאם לא נגיע לכדי הבנה עם ה-MVNO - - -

יחיאל שבי:

זה החוק. זה לא העמדה שלנו.

עמוס שפירא:

אבל אתם ניסחתם את החוק הזה.

יחיאל שבי:

אנחנו רק ממשלה.

היו"ר אופיר אקוניס:

מה זה "אנחנו רק ממשלה"? תפסיקו כבר. בחייך, נכון שזה נדון בחדר הזה. זה היה מפוצל מחוק ההסדרים כחוק ממשלתי, עם כל הכבוד לך, מר שבי. מה זה "אנחנו רק הממשלה"? אתם האקזקוטיבה.

דוד אבנר:

הבנתי שמשרד התקשורת מתנגד לקישור בין קש"ג ובין מחיר ה-MVNO, כי הדובר מנער חוצנו מזה.

יחיאל שבי:

אמרתי את זה בציניות.

עמוס שפירא:

אני טוען שעצם ההודעה מראש שאם לא נגיע לכדי הסכמה משרד התקשורת יתערב ויקבע את מחירי הקישוריות, זה כבר התערבות. כי אחרי הכול, מי בכלל ייכנס אותי למשא ומתן כאשר הוא יודע שאם אני לא אתן לו במחיר קישוריות הגומלין אז השר יכפה עליי? למה שהוא ינהל איתי בכלל משא ומתן על זה? זה דבר אחד.

דבר נוסף, אציג את הטענה הכי בעייתית שלנו. אחת הבעיות שלנו, שהתפרסם שההמלצה היא 4 אגורות עוד לפני שדיברו אתנו בכלל. מה קורה? הרי עכשיו משרד התקשורת – ואני באמת מכבד אותו, אני אומר את זה בשיא הרצינות, ומכיוון שאין לי שמץ של "דם פולני" אני לא מחלק מחמאות בקלות. אתם עושים עבודה קשה. עצם המשימה להגדיל את התחרות ראויה. רק דבר אחד, כשאמרו כבר מראש 4 אגורות, הרי ממה נפשך? היכן נעוצה הבעיה שלנו? גם אם, לצורך העניין, הם יגלו שלא צריך לקבוע 4 אגורות אלא 16 אגורות, הרי "יאכלו" אותם. ישאלו: היכן העבודה שעשיתם? פתאום קפצתם מ-4 אגורות ל-16 אגורות? אם לא יאמינו שזה צריך להיות 16 אגורות, יגידו להם: בוודאי, אתם בידיים של הטייקונים, של הברונים. אני לא יודע איזה כוח צריך בשביל להודות שזה לא 4 אגורות אלא סכום אחר גבוה משמעותית. אני מאחל לכם שיהיה לכם הכוח לעשות את זה.

עדן ברטל:

אנו מקבלים את הדוח, את הניתוחים ואת התשובות מחברה בין-לאומית שבדקה גם את כל הטענות שלהם.

היו"ר אופיר אקוניס:

אבל המספר פורסם בכל כלי התקשורת כהצעתכם ולא הוכחש מעולם.

עדן ברטל:

לא, לא.

היו"ר אופיר אקוניס:

סליחה, העיתונות המציאה את ה-4 אגורות? מה, יום אחד בא עיתונאי – אגב, כל העיתונות – והמציא את המספר הזה? אני לא מבין. תסביר לי.

עדן ברטל:

לאחר דיון שנמשך הרבה שעות שכחנו כנראה את נקודת ההתחלה. סיפרתי שהתהליך המובנה היה ידוע לכולם: בקשת מידע מן החברות; על סמך המידע שהתקבל מן החברות ומידע נוסף שיש בידי חברת NERA הוכנה טיוטת דוח שמוצגת לחברות לצורך התייחסות; ורק אחרי קבלת התייחסות החברות - - -

עמוס שפירא:

שמענו את ה-4 אגורות עוד לפני שמישהו בכלל דיבר אתנו.

היו"ר אופיר אקוניס:

כולנו קראנו בעיתון את אותו סכום. יש שני דוברים מוכשרים למשרד התקשורת ואף אחד מהם לא הכחיש את המספר הזה של 4 אגורות.

עדן ברטל:

טיוטת הדוח ציינה 4.14 אגורות.

איתמר ברטוב:

גם הפרסטיז'ה של NERA תלויה על עץ, ואדוני יודע את זה.

עדן ברטל:

אז מה, לא לערוך שימוע?

איתמר ברטוב:

- - -

עדן ברטל:

ממש לא. זה תיאור לא נכון של התהליך.

היו"ר אופיר אקוניס:

אני מוכרח להגיד לך, אדוני המנכ"ל, שהשר זכה לתשבחות אדירות בעיתונות הכלכלית, וגם בעיתונות הכללית בנושא הזה על סמך הפרסום הזה, על 4 אגורות.

עדן ברטל:

אין לנו שליטה במדיה.

עמוס שפירא:

אני רוצה לראות איזה כוח צריך בשביל להודות שזה לא 4 אגורות אלא 14 אגורות.

עדן ברטל:

אין כאן עניין של הודאה. זה תהליך מובנה של איסוף נתונים, עיבוד נתונים, תוצאת ביניים, עיבוד נתונים נוסף ותוצאה סופית. זה הליך פשוט. זה הכול.

עמוס שפירא:

אני מבקש לדייק בעניין הזה, חבר הכנסת אקוניס. בדרך כלל מקובל – אגב, גם בארץ בפעם הקודמת זה היה כך, שלפני שפרסמו את התעריף נפגשו עם חברות הסלולר כדי לשאול אותן על דעתן, אולי נפלה טעות או משהו כזה. כאן קראנו מעל דפי העיתון שנקבע תעריף של 4 אגורות, כך זה היה. לפני שדיברו אתנו, לפני שנתנו לנו להגיב על ה-4 אגורות שמענו את זה בתקשורת.

עדן ברטל:

יש כאן הטעיה. אתם נמנעתם מלתת את רוב האינפורמציה במועד שנתבקשתם. חיכיתם לפרסום המודל על מנת להשלים נתונים. כאן אתם יכולים להסתכל רק בראי.

עמוס שפירא:

לא נכון. אפילו באינפורמציה שנתתי לכם לא השתמשתם.

עדן ברטל:

יש נתונים שאתם צריכים לתת, ולא לקחת נתונים ממקום אחר ולעשות cross reference גם עם מפעילים אחרים מן הארץ וממקומות אחרים. כאשר לא מקבלים את הנתון שלך כנתון סופי, זאת בעיה? לא. בחנו את הנתונים שנתתם. השאלה היא למה העדפתם לתת את מרב הנתונים רק אחרי פרסום המודל.

עמוס שפירא:

אני מכחיש את הטענה הזאת.

דוד אבנר:

מרבית הנתונים שסיפקנו הם נתונים של מידע ציבורי. זה רשלנות שלכם שלא לקחתם את העבודה והשוויתם לנתונים ציבוריים.

איתמר ברטוב:

תוכל להציג את אלפי הנתונים שקיבלת מאתנו? הם אין-סופיים. - - -

עדן ברטל:

סליחה, אתם ידעתם מראש שהמודל הוא bottom up ולא top down.

דוד אבנר:

סירבתם לנהל אתנו דיון על מתודולוגיה. סירבתם עד היום להעביר לנו את המתודולוגיה.

עדן ברטל:

שאר התשובות יהיו בשימוע.

עמוס שפירא:

שיירשם בפרוטוקול שאני מכחיש שלא סיפקנו מידע שמשרד התקשורת רצה. ויותר מזה, גם אם נניח לא סיפקנו, נניח שנשמט ולא סיפקנו, אפשר היה לשאול אותנו רגע לפני שמפרסמים ואז היינו מספקים את המידע.

חברת הכנסת שמאלוב ברקוביץ', אני רוצה להסב את תשומת לבך שעד לרגע זה לא קיבלת תשובה. שאלת האם קישוריות הגומלין תועיל לתחרות בשוק, האם היא תסייע להכנסת מפעיל נוסף, האם היא לא תזיק ללקוח הפרטי. מנכ"ל משרד התקשורת ענה דברים כלליים, שדרך אגב כולנו יכולים להסכים להם, שמפעיל נוסף תורם לתחרות.

עדן ברטל:

אתם גם עונים בשמי?

עמוס שפירא:

אני לא מאמין במודל של MVNO אבל אין לי התנגדות להכנסה של MVNO. לזה כולנו מסכימים. זה כמו שנסכים שיש עכשיו אור בחדר. לא זאת הבעיה. בעצם לא קיבלת תשובה האם הפחתת קישוריות הגומלין רלוונטית להכנסת מפעיל נוסף. אני אומר לך שהיא לא רלוונטית. אני מוכן גם יותר מזה, אם מר עדן ברטל יסכים אני מוכן להישאר כאן ולעשות לו את הסימולציה, שהיא לא מסובכת, לא צריך בשביל זה פרופסורים, להראות שאין לזה כל רלוונטית למפעיל נוסף.

שנית, הורדת קישוריות הגומלין פועלת בניגוד למטרה של הגדלת התחרות בשוק הפרטי, וגם את זה אני מוכן להוכיח בצורה פשוטה מאוד. קיבלת תשובות רק ברמה הכללית, האם הכנסת מפעיל נוסף טובה לתחרות. היא טובה. בוודאי טובה.

יהודה סבן:

אבל זה לא רלוונטי. זה מה שאנחנו מנסים להסביר כל הזמן. התיזה שמוצגת כאן על-ידי מר עמוס שפירא פשוט לא רלוונטית.

איתמר ברטוב:

אבל זה תיזה של משרד התקשורת. אתם כתבתם את התיזה הזאת.

יהודה סבן:

לא. בסוף מפקחים. הסברתי את זה קודם.

עמוס שפירא:

הצדקתי את דבריך שהרגולטור צריך להתערב בנושא קישוריות הגומלין. אין לנו חילוקי דעות על כך.

יהודה סבן:

עכשיו השאלה היא העלות.

עמוס שפירא:

אדוני הכלכלן, תאזין לרגע לרצף הטענות שלי. ראשית, אני טוען שהפחתת קישורית הגומלין כשלעצמה לא תביא את מה שמשרד התקשורת טוען שהיא תביא. דרך אגב, אם תערוך סקר בציבור תגלה ש-80% מן הציבור סבור שכאשר יפחיתו את קישוריות הגומלין מחירי הסלולר יירדו, על אף שאין קשר בין שני הדברים. שנית, היא לא תגדיל את התחרות. היא לא מובילה לשום מקום, והיא תגדיל את הפער בין השוק הפרטי לשוק העסקי. Read my lips. למה? אני מוכן גם את זה להסביר בצורה פשוטה. ניסיתי גם להסביר קודם למה. היא לא מקלה על הכנסת מפעיל נוסף, היא לא מקלה על שום דבר.

יהודה סבן:

אני מנסה להסביר כאן לחברי הוועדה שה"למה" אינו רלוונטי, וגם התיזה אינה רלוונטית. אם אתה מסכים שצריך לפקח על מחירו של מקטע קישור הגומלין אז כל שצריך לעשות הוא לבדוק את עלותו, ואת זה בדיוק עושים. אז מה זה משנה? זה כבר דיון אחר.

איתמר ברטוב:

אבל משרד התקשורת קבע את הדברים הללו. ידידי, משרד התקשורת טוען את זה כל הזמן. מה אתה רוצה ממני? תגיד למשרד התקשורת שזה לא קשור.

יהודה סבן:

אתם מעלים כאן טיעונים ואני מתייחס אליהם. הטיעונים האלה לא רלוונטיים.

איתמר ברטוב:

אנחנו עונים לטיעוני משרד התקשורת.

דוד אבנר:

רגולטור נאור צריך לנסות לצמצם את המעורבות שלו. אם זה כל-כך כל-כך מפריע לך, ואנחנו מנתקים את זה מן ההיבט הכולל, אם אתה כל-כך מוטרד מנושא הפיקוח תן למקבל השיחה לשלם ולא תצטרך לפקח, כי זה יפסיק להיות מונופול.

עמוס שפירא:

כמו בארצות-הברית.

דוד אבנר:

אם זה כל-כך מפריע לך – כי אם אתה בא מן הפינה הצרה, שיש כאן קטע מונופוליסטי ואפילו ייהרס העולם - - -

יהודה סבן:

זה לא אני. כך נוהגים בכל העולם. אתה יכול לחזור לשקף הקודם שלכם, לא שלי, כדי שחברי הוועדה יראו.

דוד אבנר:

אם בכל העולם עושים את זה, בואו ניצמד לממוצע ונעלה מחיר. אבל אם אתה רוצה להימנע מפיקוח, אם מפריע לך הקטע הזה, עזוב, תן למקבל השיחה לשלם וכך תפתור את הבעיה. הם באו עם רגולציה שעושה מהפיכה בשבעה נושאים חדשים, כאשר אף אחד לא מבין, לא בחברות, לא במשרד האוצר ולא במשרד התקשורת מה יקרה מהניסוי הזה ב-4% מהתל"ג. מכניסים כאן עכשיו תערובת של תרופות כאשר אין מושג מה תהיה תגובת הגוף הרגיש אליהן. אף אחד לא יודע. ברור שתהיה תגובה שלילית.

עמוס שפירא:

חברת הכנסת שמאלוב ברקוביץ', מנכ"ל משרד התקשורת לא ענה לשאלות שלך, למיטב ידיעתי.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

אתה לא צריך להיות עורך-הדין שלי. אני יודעת לְמה הוא לא ענה.

עמוס שפירא:

אני יכול להגיד לך, ואני מוכן להוכיח את זה, אם זה מה שמטריד אותך, אני יכול להוכיח לך באותות ובמופתים - - -

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

מטריד אותי למשל איפה נציגי "פלאפון" שעד כה לא דיברו כאן. אולי מכיוון שאיכשהו זה קשור למונופול "בזק"? למה לא שומעים את נציגי "פלאפון"? לא ביקשתם זכות דיבור? מעניין אותי לשמוע את דעתכם.

עמוס שפירא:

חברת הכנסת שמאלוב ברקוביץ', היום לא קיבלת תשובה ממשרד התקשורת מה ההיגיון שהפחתת קישוריות הגומלין תגדיל את התחרותיות דווקא בשוק הפרטי. לטענתי, יקרה בדיוק ההיפך. אני מדבר על קישוריות הגומלין ולא על המפעיל הנוסף. הוא ענה לך על מפעיל נוסף. לא זאת השאלה.

כרמל שאמה:

מה שלא מסתדר לי, מר שפירא, שעל-פי טענתך משרד התקשורת והשר כחלון, שידוע ברגישותו לתחום החברתי, הולכים לפגוע בשכבות החלשות. הוא לוקח על עצמו סיכון פוליטי ואישי כזה?

דוד אבנר:

הוא יהיה כבר בתפקיד אחר.

כרמל שאמה:

לא. אף אחד הרי לא ישכח לו את זה. זה נשמע לי לא הגיוני.

עמוס שפירא:

חבר הכנסת שאמה, אולי הוא מקבל אינפורמציה לא מלאה. ביקשנו עד היום שתשאלו אתם את משרד התקשורת: תראו לנו עבודה למה אתם חושבים שזה יגדיל את התחרות בשוק הפרטי. האם עשיתם הערכה מה הסיכון?

אגב, עלתה כאן טענה דמגוגית על כך שטענו אותן טענות גם בשנת 2004. נכון שטענו את הכול ב-2004, אבל מה לעשות, כתוצאה מן הטענות על הכול בשנת 2004 מחיר קישוריות הגומלין ב-2004 ירד ב-29% בלבד, לעומת 84% שרוצים להוריד אותו היום. מר עדן ברטל, תסתכל לי בעיניים ותגיד אם אני אומר דבר לא נכון, שגם אז לא הורדתם את קישוריות הגומלין מתחת לנקודת האיזון של הכדאיות של ה-call back.

יהודה סבן:

למה זה רלוונטי?

עמוס שפירא:

זה בוודאי רלוונטי מפני שאם תורידו את המחיר מתחת לנקודת האיזון של הכדאיות תאפשרו ארביטראז'. בעצם אפשר יהיה לעקוף את כל מפעילי הנייד. ואז אתה מפעיל רגולציה לא על קישוריות הגומלין, אלא מפעיל רגולציה על מחיר השיחה היוצאת, ולא זאת היתה המטרה.

יהודה סבן:

אבל אם זאת העלות, אתה חולק על כך שזה המחיר שצריך להיקבע לשירות?

ירון זליכה:

ההערה שלך מעידה על חוסר הבנה בסיסית של העניין. ראשית, מדובר בכלכלת רשתות. בכלכלת רשתות הפיקוח אינו מבוסס עלויות אלא מבוסס גודל רשתות. שנית, זה לא עלות, LRIC זה לא עלות, ואפילו לא עלות חלקית. אם זה עלות, למה אתה לא מבסס תעריף LRIC על "בזק", שהיא מונופול מתחילתו ועד סופו, לכל התעריפים שלה? אני ממש מתפלא על השאלה הזאת שלך. חשבתי שעשיתם עבודה קצת יותר רצינית, ואחרי השימוע, כשכבר קיבלתם ניתוח כלכלי מפורט של הסוגייה הזאת אתה עדיין שואל אם זה רלוונטי? אני ממש מתפלא.

עמוס שפירא:

דבר אחד אתם יכולים להגיד לזכותי, שאני לא מוחה גם על הצעקות שלכם. לפחות דבר אחד. אני לפחות הוגן לשני הצדדים ...

אני רוצה להעיר הערת אגב על ההתנגדות שלנו לסבסוד של המדינה. רק כהערת אגב, היות ודיבר כאן ידידי מ"מירס". לגבי "מירס" אנחנו טוענים רק שזה לא מפעיל חדש.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

כך גם אני טוענת.

עמוס שפירא:

סליחה, כפי ש"סלקום" וכפי ש"פרטנר" השקיעו ברשת ה-GSM ואחר-כך ברשת ב-UMTS, אף אחד לא הפריע לבעלים הקודם של "מוטורולה" להכניס את היד לכיס, להוציא 250 מיליון דולר ולהשקיע ברשת ה-GSM ואז היא לא היתה נשארת חברה חלשה שיש לה רק סוג מוצר אחד, שמטבע הדברים הוא לא רצוי על-ידי כל השוק אלא רק בנישה צרה. מי הפריע לה?

אבי רימון:

למה לא עמדת בתנאי המכרז שלך? היית צריך להקים בתוך שנתיים רשת UMTS ובמקום בשנת 2002 הקמת אותה בשנת 2007.

עמוס שפירא:

קודם כול, הטענה הזאת לא נכונה.

אבי רימון:

לקחת תדרים, לא עמדת בתנאי הרישיון, ואתה בא אלינו בטענות: "למה לא לקחתם תדרים? יכולתם לקחת תדרים".

עמוס שפירא:

רק רגע אחד, מי הפריע לך להשקיע?

אבי רימון:

כבר 15 שנים אני בתחום. - - -

עמוס שפירא:

זה עדיין לא מסביר מה הבעיה שלכם להשקיע.

קריאה:

מתחילים לראות תחרות בסלולר ...

עמוס שפירא:

מה שמטריד אותנו יותר מהכול זה הדינמיקה התקשורתית שנוצרה, שבעצם אנחנו לא בטוחים שהדיון הוא אך ורק רציונלי. זה מה שמטריד אותי יותר מהכול.

היו"ר אופיר אקוניס:

תודה רבה. רשות הדיבור למר אבי רימון, בבקשה.

אבי רימון:

חברת "מירס" היא מפעילה דומיננטית בשני תחומים בלבד: בתחום העסקי ובמגזר החרדי. בואו תראו מה התוצאות. בתחום העסקי המחיר לעוסק הוא בערך 50% מן המחיר הממוצע ביתר השוק. במגזר החרדי הוא נמוך ב-40%. הסיבה פשוטה מאוד, שיש היום ארבעה מפעילים דומיננטיים חזקים. כאשר נכנסנו למגזר החרדי בשנת 2005 גרמנו לכל האדונים הנכבדים שיושבים כאן להוריד את המחירים שלהם ב-30%-40%. זאת דוגמה קלסית להשפעה של ריבוי מפעילים. זאת אחת הסיבות שמשרד התקשורת רוצה להכניס מפעיל נוסף. הוא רוצה שהברכה שקיימת במגזר החרדי ובמגזר העסקי תגיע לכולם, כלומר שכולם ישלמו פחות. אני לא מייצג ברגע זה את "מירס". לא משנה אם "מירס" תזכה או חברה אחרת תזכה. כל מפעיל חדש שיקים תשתית חדשה במדינת ישראל יגרום בעליל להורדת מחירים. ייתכן שגם מר עמוס שפירא יסכים איתי.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

בלי אנטנות, אני מקווה.

אבי רימון:

תיכף אתייחס גם לזה.

היו"ר אופיר אקוניס:

לא נתייחס לנושא האנטנות. זה תקנות נפרדות שלא עומד על סדר היום. זה מופיע בבקשה שלך, חברת הכנסת שמאלוב ברקוביץ', אבל לא בכותרת הדיון. נערוך ישיבה מיוחדת על התקנות הנפרדות.

אבי רימון:

הכלי הכי אפקטיבי במדינת ישראל היום כדי למשוך לקוחות הוא המחיר. כאשר למפעיל החדש תהיה טכנולוגיה ורמת שירות שדומה לרמת השירות של יתר החברות, הוא יציע מחיר נמוך יותר כדי למשוך לקוחות. זה לא המצאה שלי. אלה חוקי המשחק, זאת הכלכלה וכך יהיה. על מנת שאותו מפעיל ימשוך כמה שפחות לקוחות, הג'נטלמנים שלידנו ישפרו את רמת השירות שלהם.

איתמר ברטוב:

ויביאו אותה עד לרמת השירות של "מירס" ...

אבי רימון:

נכון, לרמת שירות שהיא טובה יותר משלכם. אצלנו ממתינים הרבה פחות מאשר אצלכם.

היו"ר אופיר אקוניס:

לא עשיתם את זה בוועידת התקשורת של "גלובס"? אתם חוזרים על הכול עכשיו? בשבוע שעבר כולם קיבלו את הכותרות שלהם. הם נהנו להתווכח להם מול הים ב"הילטון" ונהנו גם מארוחה, ואנחנו היינו כלואים כאן. היו שם לא רק טייקוני תקשורת, אלא טייקונים בכלל. תקרא את הטקסט. אתה רוצה שאני אספר לך כאן על הלחצים שהיו במשך 12 שנה בעניין חוק הדלקנים האוניברסליים? אפילו מר אריאל שרון לא הזיז את זה, והוא היה ידוע דווקא כאיש בעל יכולות.

דוד אבנר:

אם יש לחצים על חבר כנסת, לחצים במובן השלילי של המילה, צריך ללכת למשטרה ולהתלונן.

היו"ר אופיר אקוניס:

לא נכון, ממש לא. זה לא היה אִיוּם ממשי אלא רק לחץ.

דוד אבנר:

אם ארגון ציבורי מבקש להיפגש עם נבחר ציבור ולשלוח את היועצים שלו ולדבר, זה לגיטימי.

היו"ר אופיר אקוניס:

נכון.

דוד אבנר:

למה להציג את זה כלחצים? אנחנו רוצים לדבר אתכם. אם נעשים דברים לא חוקיים, אני מציע שיפנו למשטרה.

היו"ר אופיר אקוניס:

לא היו אִיוּמים. הופעלו לחצים. אגב, במישורים רבים, כולל בתחום הבנקאות.

דוד אבנר:

זה נשמע עם קונוטציה שלילית.

היו"ר אופיר אקוניס:

לא, לא.

עמוס שפירא:

תערוך סקר לכמה חברי כנסת יש אומץ להיפגש עם חברת סלולר היום.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

אני גאה בכך, ואמשיך להיפגש עם כל מי שרוצה להיפגש איתי. את כולם אני מזמינה עכשיו. העוזרים שלי כאן ואתם יכולים לקבוע איתם פגישות.

היו"ר אופיר אקוניס:

כולם נפגשים עם כולם.

כרמל שאמה:

זאת הדרך הכי פשוטה לקבל תמונה בעיתון.

אבי רימון:

אני יכול לסיים את דבריי?

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

אבל אל תתן לנו שיעור מבוא בכלכלה, תעשה לנו טובה.

אבי רימון:

כניסה של מפעילים נוספים לשוק תחייב את החברות הסלולריות גם לעבור לדורות מתקדמים, כך שהחשש שמא השוק יילך וידעך מבחינה טכנולוגית לחלוטין איננו מבוסס.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

מה עם האנטנות?

אבי רימון:

היושב-ראש ביקש לא להתייחס לזה.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

זה חשוב לי מאוד.

היו"ר אופיר אקוניס:

עזבי, אנחנו לא עוסקים בזה. זה חשוב, אבל נושא האנטנות מופיע בתקנות נפרדות.

אבי רימון:

נשמח להיפגש אתך ולדבר על נושא האנטנות.

ירון לוינסון:

גם המכשיר עצמו לא הכי בריא, גם את זה צריך לבדוק.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

מה אתה רוצה להגיד בזה?

ירון לוינסון:

כלום.

היו"ר אופיר אקוניס:

מה אתם מתרגשים? זה דיון שצריך לקיים אותו. אגב יש חילוקי דעות. מר שפירא אמר משפט חזק, שהוא מוכן לשים אנטנה מעל לראשה של נכדתו בת ה-5. יש ויכוח. רק השבוע הגיעו באנגליה לפתרון התעלומה מה קדם למה, הביצה או התרנגולת. זה ויכוח שנמשך אלפי שנים. עכשיו עולה כאן ויכוח דרמטי מאוד, מה קורה עם האנטנות. אין זה הזמן לקיים את הדיון הזה. אגב, קיימנו על כך דיון אחד וגם נמשיך.

אבי רימון:

כל הצעדים שמשרד התקשורת נוקט היום אינם צעדים תקדימיים. בעולם נקטו כבר בכל הצעדים הללו – אם זה כניסה של מפעילים וירטואליים, אם זה הורדת דמי קישוריות, אם זה מפעילים נוספים ואם זה נדידה פנים-ארצית. אני יכול להגיד לך, חברת הכנסת יוליה שמאלוב ברקוביץ', שמדינת ישראל באיחור בנושא הזה, כי בכל המדינות המפותחות כל הצעדים הללו נעשו כבר. אנחנו מברכים את משרד התקשורת ואת שר התקשורת שהוא נחוש בתחום הזה להוביל את הצעדים הללו.

לעניין כשל השוק, אני לא רוצה להעיד על עצמי כי אני לא כלכלן, אבל ד"ר ירון זליכה, שבקרוב יהיה פרופסור, הכין חוות דעת כלכלית עבור "מירס" ובה הוא מנה את הכשל בשוק הסלולר כאחד הכשלים החמורים ביותר שקיימים בכלכלה הישראלית, שהנזק שנגרם ממנו לתוצר הוא בשיעור של כ-4 מיליארד שקלים. אם זה לא עניין שראוי לטפל בו אז אני לא יודע במה כן ראוי לטפל.

אברהם (אבי) מוסן לוי:

אנחנו בעד הסדרה של הנושא הזה. עכשיו אני מייצג את "המשביר לצרכן" "טלקום 365". אנחנו MVNO.

היו"ר אופיר אקוניס:

ביקשתם את הרישיון?

אברהם (אבי) מוסן לוי:

יש לנו רישיון. אנחנו הראשונים שקיבלו רישיון. אנחנו מנהלים משא ומתן עם החברות הסלולריות. אנו בתהליך שאנו מקווים שיסתיים בתוך כמה חודשים ואז נוכל להשיק את השירות.

בכל מקרה, קישור הגומלין הוא מרכיב מאוד-מאוד חשוב ביכולת שלנו לאפשר תעריפים נמוכים ואמיתיים לצרכן. נסתכל על הדברים בצורה כזאת: בדרך כלל בשוק תחרותי – הו, הגענו לשלב של התיאוריה. יש לנו כלכלן ועוד כלכלן וגם מהנדס וגם משפטן כך שאנו יכולים להסתכל על התמונה. ערכתי תמחור של שירותי טלקום, מה שרוב האנשים שיושבים סביב השולחן הזה לא עשו, גם לא ברמות מנכ"לים. מסתבר שמה שעשתה NERA לא טוב מבחינה מסוימת. היא הלכה על עלות ממוצעת, כאשר במצב של שוק תחרותי מחירי השוק מגיעים לעלות השולית. NERA עשתה עבודה פנטסטית, אבל היא הלכה על עלות ממוצעת במקום על עלות שולית. אילו היתה הולכת על עלות שולית היו מדברים כנראה על אגורה וחצי.

ירון זליכה:

אם היא היתה הולכת על עלות שולית זה היה יוצא 30 אגורות.

אברהם (אבי) מוסן לוי:

אני ערכתי תמחיר. אתה אומר ש"בזק" לא הגישו. גם "בזק" מפוקחים. הם הגישו לי בשעתו תמחירים על כל מיני נושאים. אני יודע איך בודקים אותם, אני יודע איך בודקים עלות, אני יודע איך בוחנים את זה. אני מכיר את זה.

אני אומר דבר כזה – ללא עלות אמיתית לא תהיה תחרות. כאשר אני מנהל עכשיו משא ומתן עם המפעילים, הם יבקשו 18 אגורות ו-20 אגורות ו-24 אגורות. זה מחיר שאני לא יכול להתחרות איתו, אני לא יכול לבוא איתו לשוק. בתנאים כאלה אחזיר בחזרה את הרישיון לשר ואגיד לו: תודה רבה, עשית ניסיון טוב.

עמוס שפירא:

אני צריך למכור לך בזול כדי שתמכור ללקוחות שלי בזול?

אברהם (אבי) מוסן לוי:

לא, אתה צריך למכור לי במחיר ריאלי, ומחיר ריאלי הוא מחיר עלות שולית, לא מחיר ממוצע כפי שקבעה NERA, אלא 2 אגורות בלבד, ואז תהיה באמת תחרות.

היו"ר אופיר אקוניס:

תקיימו את הדו-שיח הזה ביניכם.

אברהם (אבי) מוסן לוי:

למה קבעו את המנגנון של 6 חודשים? כי הם יישארו ב-18 אגורות כאשר בתוך הרשת שלהם הם מוכרים ב-6 אגורות. כאדם פרטי אני יכול להיכנס לתוכנית בתוך "אורנג'" או בתוך "פלאפון" ב-6 אגורות אבל כחברה אני צריך לשלם 18 אגורות או 12 אגורות? מה פתאום? שוב, בואו נזכור, קישוריות זה רק צד אחד. אני צריך לשלם פעמיים. אם הקישורית היא 12 אגורות אז אני מתחיל מ-24 אגורות. אז מה, אני מקים מערך שירות לקוחות ומערך מכירות ומקים מתג וכל זה, בשביל מה? בשביל שום דבר? מחירי הקישוריות צריכים להיות על בסיס עלות שולית, 2 אגורות, לא 4 אגורות. מזה צריך להתחיל, ואולי אם רוצים להיות לארג'ים איתם, להגיע לעלות ממוצעת.

יעקב (ג'קי) דבי:

גם הסדרה, ככל שהיא חיונית, מר ברטל, צריכה להיעשות בצורה מאוזנת. משרד התקשורת פנה אל המנדט הבריטי, אל הפירמה הבריטית וביקש ממנה בצורה מצומצמת מאוד ודי מגוונת להכין סוג של עבודה כאשר בעצם די כיוונו אותה אל המטרה. גם כאשר היה בישראל המנדט הבריטי, עד שנת 1948, כאשר קמה מדינת ישראל ולקחה את הדואר הבריטי היא התאימה אותו לישראל, לתושבים ולצרכים שלהם. מר ברטל, חשוב מאוד שמשרד התקשורת יידע, הסמכות שלו – עם כשל שוק או בלי כשל שוק – היא העלות בפועל, לא עלות תיאורטית. וגם אם תיקח את העלות התיאורטית כפי שקבעה אותה חברה - - -

עדן ברטל:

אנחנו לא עובדים לפי מודלים - - -

יעקב (ג'קי) דבי:

אותה מתודה שהיתה די סמויה מעינינו, והיום חושפים אותה לאט-לאט, אדוני היושב-ראש, בסך הכול זה בלנדר שבנתה אותה חברה בריטית. אל תוך הבלנדר הזה מכניסים שלושה סוגי נתונים: עובדתיים, הערכתיים ושונות. בנתונים העובדתיים נפלו שגיאות עובדתיות מהותיות. אני סמוך ובטוח שבתום השימוע משרד התקשורת ושר התקשורת יתקנו את הדברים הללו, כי העובדות הללו בתוך אותו בלנדר שכל העולם משתמש בו, עם עובדות מדויקות לפי הסמכות הישראלית בחוק הישראלי, כלומר העלות בפועל, התוצאה תהיה גבוהה בהרבה ומאוזנת. כאשר משרד התקשורת מניח הנחות עבודה קדימה ל-5 שנים בתור נביא זעם, כך נקרא לו לצורך העניין הזה, גם ההנחות הללו שגויות ולא מידתיות. גם אם בתוך הבלנדר הזה שהבריטים בנו עבור ישראל המרכיב הזה יאוזן אפשר יהיה לתקן את הדברים הללו.

אני רוצה לסיים ולומר, שלא יובן שיש לי כלפי משרד התקשורת תחושה שהוא לא ערך שימוע ראוי. אבל מאחר שהאגו של חברת NERA, שהיא חברה בריטית זרה, מצוי על העץ, אני סבור שזה הזמן המתאים לשר התקשורת להתייעץ. לא פסול להתייעץ עם מומחים כמו גוּנָה(?) ואחרים כדי שיבדקו דבר אחד בלבד.

עדן ברטל:

ואם התוצאה תהיה לא טובה אז תאמרו שגם הם לא מאוזנים?

יעקב (ג'קי) דבי:

הכול מקובל עליי. יבדקו רק את העובדות. בשנת 2004 שר התקשורת לקח שלושה פרופסורים, פרופ' גדיש המנוח, פרופ' גרונאו ועוד מישהו והם בדקו את ההחלטות.

עמוס שפירא:

וגם את ההשלכות האחרות שאנחנו לא יודעים אם נבדקו בכלל.

היו"ר אופיר אקוניס:

גם אז התנגדתם, ובכל זאת השר קיבל החלטה.

יעקב (ג'קי) דבי:

בהסכמה, במסמך חתום.

דוד אבנר:

התקבלו אז מסקנות אחרי דיון עם אנשים נוספים. כל הסיפור בשנת 2004 התנהל בצורה שונה לגמרי, ברמה אחרת, עם שלושה פרופסורים.

עמוס שפירא:

עם 29% הורדה ולא 84% הורדה.

דוד אבנר:

נחתם מסמך. לא היו שום עתירות לבג"ץ ולא היה שום ייקור, החברות קיבלו את זה.

היו"ר אופיר אקוניס:

תודה. סיימנו את הדיון. מר עדן ברטל, אתה רוצה לסכם?

עדן ברטל:

אני מסתכל על השעון ולא רוצה להרגיז את כולכם יותר ממה שעשיתי עד עכשיו, אז אשתדל להגיד כמה נקודות קטנות ומילות סיכום.

ראשית, הקש"ג מפוקח, כפי שאמר נציג משרד האוצר, קודם כול כמקטע מונופוליסטי, בין בקשר לתחרות ובין בלי קשר לתחרות. הוא כשלעצמו היה צריך להיות מפוקח. מר עמוס שפירא אמר אף הוא את הדברים. הדברים ברורים.

באשר לעליית מחירים, כאן העסק מתחיל להיות מעניין. עליית מחירים נמצאת קודם כול בידיים שלכם.

עמוס שפירא:

לא כך אמרנו. אל תכניס לי מילים לפה.

עדן ברטל:

לא אמרתי שאתה אמרת.

עמוס שפירא:

אף אחד לא אמר את זה.

עדן ברטל:

נאמר שתיגרם עליית מחירים של 30%.

עמוס שפירא:

לא, אנחנו לא אמרנו את זה. לא אמרנו 30%.

ירון לוינסון:

אם הולכים לשמוע עוד פעם את מר שפירא אז גם אנחנו מבקשים לדבר.

לאה ורון:

הוא לא אמר שאתם אמרתם.

עדן ברטל:

נושא הקישוריות חייב להיות מטופל ככזה בלי קשר להשלכות החיוביות או האחרות שיש על התחרות. כאשר יורדים דמי הקישוריות יכולות החברות לחשוב לתקן, לפצות את עצמן על-ידי העלאת מחירים. יש מי שאומר שזה יקרה, ויש מי שאומר שהוא לא אמר את זה. זה עלול להיות.

אחת ההתפתחויות שיכולות לסייע כנגד התופעה הזאת, מעבר לרצון הטוב של החברות לא להעלות מחירים לצרכנים, היא התחרות הממשמשת ובאה. אני מקווה שאת הניצנים הראשונים ראינו כאן בחילופי הדברים בין מפעילים חדשים/ישנים ובין שלוש החברות הגדולות. אני מקווה שאלה ניצנים ראשונים של תחרות ושהיא תלך ותגבר. אבל אחד האלמנטים שחברות הסלולר יקחו כנראה בחשבון בשאלה האם להעלות מחירים על חשבון הירידה בקישוריות הוא כניסתם המהירה, אני מקווה, של מתחרים חדשים. זה יכול להיות אלמנט מאזן.

אפילו אם בתקופת ביניים קצרה מסוימת יהיה פער, חברות התקשורת יצטרכו לחשוב היטב בינן ובין עצמן, גם מבחינת מעמדן והמסר שהן מעבירות לציבור הלקוחות לפני שמגיעים המתחרים החדשים לשוק, איזה מסר הן רוצות להעביר ללקוחות. אני סבור שפה יכולה להיות אולי השפעה מרסנת על העלאת מחירים מפצה.

הנושא השני, ובלי קשר כרגע לנושא הקש"ג, למרות שאני יכול להסביר למה הורדת דמי קישוריות יכולה להשפיע על מפעילים חדשים שהכניסה של שיחה אליהם בעצם הולכת על הרשת שהם יושבים עליה ולא נשארת בידם והעלות יוצאת, אבל לא ניכנס לזה כרגע. היות ונקודת המוצא היא שדמי הקישוריות מטופלים ככאלה בלי קשר לשאלת התחרותיות, אחרי כן אסביר בנפרד למה יכולה להיות לזה גם השפעה חיובית, אבל לא בגלל זה נושא הקישוריות מטופל, את זה צריך להבין.

באשר לרפורמה, כאן צריך לשים את הפיל על השולחן במרכז החדר. לב הדיון הוא נושא הרפורמה, והיא תגיע אליכם ותהיה בפניכם בחודשים הקרובים. נושא הרפורמה עוד יידון בהרחבה. אני לא רוצה כרגע לערוך את כל הדיון. אבל נושא הרפורמה בא להגיד בצורה פשוטה: לְרוב הבעיות שמצאנו בשוק הסלולר מבחינת המשק, מבחינת הצרכנים, אנו סבורים שפתרונות צרכניים קטנים וספורדיים אינם המענה הנכון. הפתרון האסטרטגי הנכון הוא באמצעות התחרות. תחרות פותרת גם את האלמנטים הקטנים-הצרכניים-הספורדיים. אם תהיה תחרות, בעיות אחרות יפתרו בעקבות זה. אם לא תהיה תחרות, משרד התקשורת יצטרך לרדוף אחרי תיקונים צרכניים פה ושם ומכך לא תצמח ישועה, לא לצרכנים ולא למשק. לכן נושא הרפורמה והתחרות הוא לב הדיון. נגיע לכאן כמובן בחודשים הקרובים ונדון על הרפורמה. זה הנושא האמיתי ואנחנו מתכוונים – וזאת כוונת השר – שזה יקרה במהרה, בימינו אנו, ולא יידחה, ולא באמצעי כזה או אחר. לכן כל האלמנטים התומכים ברפורמה, כל האלמנטים התומכים בכניסתם של מפעילים חדשים נקדם אותם במלוא המרץ על מנת שתהיה תחרות אמיתית בקרוב. תודה.

היו"ר אופיר אקוניס:

תודה רבה. רשות הדיבור לחברת הכנסת שמאלוב ברקוביץ' ואחר-כך אני אסכם, בבקשה.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

אני גאה מאוד בעצמי על שזימנתי את הדיון הזה. הדיון הזה שנמשך כמעט 4 שעות - - -

היו"ר אופיר אקוניס:

זה הדיון המהיר הכי ארוך שהיה לפחות בכנסת השמונה-עשרה, אינני יודע על כנסות קודמות.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

אדוני היושב-ראש, העובדה שהדיון הזה נמשך 4 שעות ועד כה לא קיבלתי תשובות לשאלות שלי רק מוכיחה עד כמה היה נכון לזמן אותו. אני מקווה מאוד שאנחנו נמשיך לדון בכל האספקטים של הרפורמה.

אני מבינה שמדברים על דמי הקישוריות ובאיזה מקום אולי משאירים כעת את הרפורמה קצת בצד. נאמר כאן: "אנחנו עוד צריכים לבדוק, עוד לא הבאנו את זה לכנסת".

היו"ר אופיר אקוניס:

זה יעבור בחוק ההסדרים. זה יפוצל מחוק ההסדרים.

אתי בנדלר:

זה מתוכנן להיכלל בחוק ההסדרים. אולי לאחר מכן זה יפוצל.

היו"ר אופיר אקוניס:

נקיים דיון עם יושב-ראש הכנסת על הפיצול של הדברים. תיכף אתייחס לזה.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

אני מבקשת ממך מאוד להתייחס לזה.

היו"ר אופיר אקוניס:

הממשלה לא תעביר את חוק ההסדרים באבחת חרב ולא תעביר את כל החוקים שהיא מבקשת להעביר. מר סבן, מה אתה מתפלא?

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

למה זה מפליא אתכם? כל הכבוד ליושב-ראש.

היו"ר אופיר אקוניס:

יש עדיין כנסת בישראל. עדיין לא בראשות שופט כפי שאתם מציעים בדברים אחרים, אלא בראשות חברי הכנסת, בראשות יושב-ראש הכנסת.

לאה ורון:

כפי שכאשר התחילה הישיבה למר סבן זה היה לא כל-כך ברור.

קריאה:

חוק ההסדרים הוא עוקף כנסת.

היו"ר אופיר אקוניס:

הכול ידוע, תאמין לנו.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

לפעמים הממשלה שוכחת קצת שאנחנו נמצאים כאן כדי לפקח על פעילותה. לכן אני שמחה מאוד, אדוני היושב-ראש, על הצהרתך שלא ניתן להעביר את הדברים הללו בחוק ההסדרים ככה סתם.

אני יוצאת מכאן בלי הרבה תשובות, אבל עם תקווה אחת גדולה. אדוני המנכ"ל, כפי שאמרתי קודם אין לי לרגע אחד חשש או תחושה שאין כוונות טובות למשרד התקשורת, אבל אנחנו יודעים שהדרך לגיהנום רצופה בהרבה מאוד כוונות טובות. יש לי תחושה שאחרי הדיון הזה גם משרד התקשורת וגם משרד האוצר ינסו לבדוק בצורה מעמיקה יותר את השאלות ששאלנו ולא קיבלנו עליהן תשובות כדי להיות בטוחים, ולא כפי שאתה אומר, אדוני המנכ"ל, שיכול להיות אלמנט מאזן כניסה של מתחרה חדש.

כרמל שאמה:

זה יכול להיות הסיכום של הדיון.

יוליה שמאלוב ברקוביץ':

זה לא הסיכום של הדיון.

אתה אומר שיכול להיות אלמנט מאזן ובעצם אתה לא אומר בוודאות שהולך להיות שיפור בתחרות. אתה אומר: יכול להיות.

למרות שאתם טוענים שזה לא נושא הדיון, אני מבקשת להתייחס בכובד ראש רב מאוד לנושא האנטנות שיתווספו על מנת לפתוח את התחרות. אני לא מוכנה לעבור על זה בשתיקה. חשוב שהנושאים הללו יידונו עכשיו, בתקופת השימוע, עד כמה נחוץ להכניס מפעיל נוסף כאשר עדיין לא פתחו את התחרות בצורה רצינית מאוד, ואת זה עשינו, יושב-ראש הוועדה ואני, בהצעת החוק שהגשנו לביטול קנסות היציאה.

כולנו למדנו הרבה יותר מאשר ידענו כשבאנו לכאן, אך עדיין לא מספיק. אדוני המנכ"ל, אני מקווה שאתה יוצא מכאן עם הרבה שאלות ותתן לנו בסופו של דבר את התשובות.

היו"ר אופיר אקוניס:

אני מודה לך מאוד.

עמוס שפירא:

האם ניתן לתקן את הפרוטוקול לגבי מה שמר יהודה סבן אמר?

היו"ר אופיר אקוניס:

לא, כי גם היום הוא חזר על עמדתו.

אתי בנדלר:

אין סמכות לתקן את הפרוטוקול. אם הדובר אומר שהוא טעה, אז ניתן.

היו"ר אופיר אקוניס:

הוא אמר שהוא חוזר על עמדותיו.

אני מבקש לסכם את הדיון.

ועדת הכלכלה קוראת למשרד התקשורת לסיים בהקדם את הבדיקה שנערכת בעניין דמי הקישוריות, וחוזרת על הודעתה שהפחתת התעריף של דמי הקישוריות יסייע להגברת התחרות, לטובת הצרכנים.

ועדת הכלכלה תקדם את הרפורמות להגברת התחרות בסלולר, כפי שעולות מטיוטת הצעת חוק ההסדרים, תוך כדי דיונים נפרדים, מהותיים ויסודיים וכן דיון בהצעות חוק פרטיות על מנת להוזיל את המחירים לצרכן ולשפר עבורו את השירות.

תודה רבה.

**הישיבה ננעלה בשעה 17:00**