**הכנסת השמונה-עשרה נוסח לא מתוקן**

**מושב שלישי**

**פרוטוקול מס' 326**

**מישיבת ועדת הכלכלה**

**יום שלישי ד' בחשוון התשע"א (12 לאוקטובר 2010), שעה 10:00**

**סדר היום:** יישום החוק בנושא מפעילים וירטואליים בתחום הסלולר והכנסת מפעיל חמישי.

**נכחו:**

**חברי הוועדה**:

אופיר אקוניס – היו"ר

נחמן שי

כרמל שאמה

יוליה שמאלוב-ברקוביץ

**מוזמנים**:

עדן בר טל - מנכ"ל משרד התקשורת

אסף כהן - אגף הכלכלה, משרד התקשורת

לירון הנץ - עוזרת מנכ"ל משרד התקשורת

אברשה בורשטיין - מנכ"ל חברת מירס

מיטל בשרי - מנהלת תחום טלקומוניקציה, המועצה לצרכנות

שלומי דגן - כלכלן, המועצה לצרכנות

צבי שבח - יו"ר הפורום לסלולריות שפויה

רוני קלר - הפורום לסלולריות שפויה

עו"ד מיכאל בך - הפורום לסלולריות שפויה

עו"ד תמר גנות - הפורום לסלולריות שפויה

ליאור בנאי - מנכ"ל פרי טלקום

ערן שלו - מנהל תפעול ראשי, פרי טלקום

אברהם מוסן לוי - יועץ משפטי, המשביר לצרכן – טלקום 365

שחר רז - מנכ"ל הום סלולר

**מנהלת הוועדה**: לאה ורון

**יועצת משפטית:** אתי בנדלר

**רשמה**: איה לינצ'בסקי

**יישום החוק בנושא מפעילים וירטואליים בתחום הסלולר והכנסת מפעיל חמישי**

היו"ר אופיר אקוניס:

בוקר טוב, אני מתכבד לפתוח את ישיבת הכלכלה בפעם הראשונה באולם "נגב" לישיבה משודרת, אז שיהיה בהצלחה לערוץ הכנסת ולולם. הנושא היום הוא הטלפוניה הסלולרית, שורה של ישיבות שתתקיימנה מפה ואילך במלך היום. אני מזכיר שאנחנו במדינה של 7.5 מיליון אזרחים וכמעט 9.5 מנויי סלולר או מחזיקי מכשירים סלולרים.

בסוף השבוע למדתי נתון מדהים, מ- 7 מיליארד אזרחים בעולם, יש 5 מיליארד מכשירים סלולרים, זה דבר מדהים ונתון מאד מעניין. יש השפעה דרמטית של כל ענף הטלפוניה הסלולרית על הרווחה של משקי הבית.

בניגוד למגזר הציבורי, שבו תחרות יותר טובה, למשל המדינה משלמת 7 אגורות לפי מכרז שיצא, וזה הסכום שהתקבל בשנת 2004, כאשר המדינה העמידה למכרז את כל שירותי הטלפוניה הסלולרית. במגזר הפרטי המצב הרב פחות טוב, הרבה פחות תחרותי ולא מתקרבים לתעריפים הללו. בדיוק בשביל זה אנחנו פה, כדי להגביר תחרות וכדי להקטין את העלויות לצרכן. טוב שעברנו מהמצב המונופלי של שנות ה- 90 למצב הדואפולי של סוף שנות ה- 90 אבל אנחנו עדין במצב של טריאפול בשוק הסלולר.

אני רוצה להזכיר ישיבה שקיימנו כאן לא מזמן, ישיבה שגם עסקה בתחום הטלפוניה הסלולרית ביקשתי אז התייחסות של משרד האוצר, מבחינתי זו התייחסות רשמית של מדינת ישראל לעניין הזה והתשובה הייתה שבישראל קיים כשל שוק, זה ציטוט מדברי מר סבן, אם איני טועה, שייצג באותה ישיבה את משרד האוצר ודיבר על כשל שוק בתחום הסלולר. כשהמדינה מזהה כשל שוק בתחום כלשהו, גם בתחום הסלולר, אנחנו חייבים לפעול.

ביקשתי שהישיבה הראשונה תעסוק ביישום חוק, בנושא מפעילים וירטואליים תחום הסלולר והכנסת מפעיל חמישי. זו ישיבה משלימה למעשה, כאשר נבקש את האגרות, שיצטרכו אותם מפעילים חדשים לשלם, אגרה חד פעמית כדי להיכנס לתחום הזה. לאחר מכן גם נתקין תקנות בנושא מגה, מתקני הגישה האלחוטית לתקשורת, אבל זו כבר שמחה אחרת, אנחנו בשמחה הראשונה.

אם אינני טועה, גברתי מנהלת וועדה, אחת הישיבות הראשונות של ועדת הכלכלה בראשותי עסקה בפתיחת השוק לתחרות, עשינו דבר שרבים צפו לו במהלך שנים רבות וזה להכניס את אותם מפעילי MVNO המפעילים הוירטואליים, בשביל זה ביקשתי שתתן לנו סקירה מה קרה מאז חודש יוני 2009, שבאבחת חרב, בישיבה אחת אני רואה שהשיח הציבורי מדבר על לחצים, על לוביסטים ועל חברות.

פשוט עשינו את זה, לא דברנו ולא הפרחנו סיסמאות. הינו שלוש שעות בחדר הסמוך ועשינו את זה והנה המפעילים הוירטואליים, בדיוק כפי שהממשלה קבעה במדיניות שלה, לפתוח את שוק הסלולר לתחרות ולזכותו של שר התקשורת ייאמר שהוא מבצע את המדיניות הזו בצורה מאד טובה. אני מבין שהוגש בג"ץ נגד ההחלטה של הקישוריות ואם יהיה צורך אתם מוזמנים להשתמש בישיבות ועדת הכלכלה ובהודעת הסיכום שלנו שתומכת במתווה שלכם, שמדבר על הורדת דמי הקישוריות. הודעת סיכום בעלת משמעות ציבורית מאד חשובה שהתקבלה כאן בוועדה הכלכלה לפני כשלושה או ארבעה חודשים. אני מבקש לשמוע את מנכ"ל משרד התקשורת, שייתן סקירה.

כרמל שאמה:

מה עם הבקשה לרביזיה. נקבל תשובה בעניין עוד בקדנציה שלך?

היו"ר אופיר אקוניס:

בודאי, תקבלו תשובה בכנסת ה- 18, לשיטתה של האופוזיציה זה יהיה במושב הזה. זה יהיה בכנסת ה- 18, בודאי שיתקיים דיון גם בעניין הזה.

כרמל שאמה:

יש דברים שאנחנו עדיין יכולים לשתף פעולה.

היו"ר אופיר אקוניס:

זה נכון והיום אנחנו מקדישים את כל היום לעניין פתיחת שוק הסלולר לתחרות, זה לא פחות חשוב משום דבר אחר ובודאי לכיסו של צרכן, מנכ"ל משרד התקשורת בבקשה.

עדן בר טל:

קודם כל, דברי הפתיחה היו נכונים, אני רק רוצה לחזק אותם נתון אחד גלובאלי, אכן 5 מיליארד משתמשי סלולר יש בעולם, כידוע, רוב מדינות העולם אינם נמצאים במצב הכלכלי והסוציו-אקונומי של ישראל, זה רק אומר משהו על עוצמתו של השירות והמוצר הזה.

יוליה שמאלוב-ברקוביץ:

המצב של האחרים יותר טוב או יותר גרוע?

עדן בר טל:

כנראה מצבנו בכל קנה מידה הרבה יותר טוב מאשר רוב אוכלוסיות העולם שעדיין מחזיקות סלולר ולעיתים הסלולר הוא בהיעדר תשתית נייחת. יש מקומות רבים בעולם שאין תשתיות נייחות אבל יש סלולר וזה הפתרון היחידי לאותן אוכלוסיות.

נחזור אלינו, צריך להבין דבר על שוק הסלולר, זה לא רק שהוא שוק דינאמי, הוא משנה את המאפיינים שלו מבחינה איכותית וכמותית והצפי לשנים הקרובות זה שמחמישה מיליארד משתמשים שבעיקרם משתמשי קול, אבל גם משתמשי דטה, יהיו פי עשרה משתמשי דטה. דהיינו אנחנו חיים כרגע בדור שעיקרו תקשורת אדם לאדם, התקשורת הסלולרית הופכת להיות יותר ויותר מכונה למכונה. המומחים מדברים על מכפיל של עשרה מכשירים לכל אדם, שהמכשירים ידברו בינם לבין עצמם, מעבר לתקשורת האנושית.

תקשורת כזו צריכה ותצרוך ותשמש בהרבה מאד דטה, הכמות היא פי עשרה מהמשתמשים שהם בשר ודם. זאת אומרת שהגידול לא קשור בכלל לגידול טבעי של אוכלוסיה או שיפור במוצר מסוים או שירות מסוים, מדובר על תופעה שהיא חסרת תקדים מבחינה היסטורית, שמשתנה ומתהווה מול עינינו בסדרי גודל שונים לגמרי.

עצם השירות או המוצר משנה את ההגדרה שלו, רובינו עדיין בגיל שמסתכלים על זה כמכשיר טלפון, כשהולכים לגילאים צעירים יותר או למשתמשים עסקיים אנחנו מגלים שזה בעצם מובייל דטה וכמוצר של מובייל דטה שבו דיבור הוא רק עוד שירות אחד מיני רבים, מדובר על מכשיר שירות פלטפורמה וטכנולוגיות שמשנות את צורתן, גורמות לשימושים רבים, הרבה יותר מהקיימים והמוכרים לנו היום ויש לזה השלכות. הדיון של שעה 13:00 מתקשר באופן ישיר לעניין הזה, שלפחות אנחנו צריכים להבין לאן הולך התחום הזה ומה האפשרויות שהוא פותח בפני כל אוכלוסיה וכל כלכלה בעולם.

היו"ר אופיר אקוניס:

בדיון של שעה 13:00 שהוא דיון שאנחנו צריכים להתקדם בו, אני מקווה שגם אתם התקדמתם בו, ביקשתי מהממשלה שלא באה בעמדה אחידה, אם לא באתם עמדה אחידה תגידו את זה מיד בתחילת הישיבה של 13:00 כדי לחסוך את זמנם של כל המשתתפים. אני מקווה שניצלתם את פגרת הקיץ כדי לגשר על עמדות ועל הויכוח בתוך הממשלה בעניין הזה. תעמוד לנגד עינינו, גם בישיבה של שעה 13:00 בסוף טובת הצרכן. איך הוא מרוויח מתקנות שהבית הזה מתקין. לא החברות הגדולות, לא החברות הקטנות, הצרכן. בסוף אנחנו יוצאים מהצוללת הזו שנקראת עניין הכנסת ויש בחוץ צרכנים, בני אדם שמשתמשים בזה, רבים מאזרחי ישראל, וזה מה שיעמדו לנגד עינינו גם בישיבה הבאה. אני מקווה שבאתם מסודרים, אם לא, יש לכם עוד זמן להתכונן.

עדן בר טל:

הגענו מסודרים, אבל כותבים, אני מגלה את הסוד כבר עכשיו אבל אני משאיר את השאר ל- 13:00. כנקודת הפתיחה, ראוי להקדיש שצריך להבין את תחום הסלולר ובכוונה אני מקדים את המילים האלה כי אפשר לקפוץ לנקודה אחת, הקונטקסט בהבנה של תחום הסלולר הוא קריטי בכלל בכל הדיונים של הוועדה הזו. כיוון שאתם מכוונים באופן אסטרטגי את התפתחות הטכנולוגית והכלכלית של מדינת ישראל, אתם חייבים לדעת, או שאנחנו חייבים לחלוק אתכם את אותו מידע עקרוני בסיסי לגבי מהו תחום הסלולר, איך הוא מתפתח בעולם ואיך הוא ישפיע. חברות וכלכלות שלא ינצלו את זה לטובתן באופן האופטימאלי, תהיה לזה השפעה ישירה על המשק ועל הצרכנים.

זאת אומרת, אנחנו, שמנתחים כל שאלה שתעמוד פתם להכרעות, צריכים בראש ובראשונה להבין שזו הופכת להיות פלטפורמה קריטית בחיי הכלכלה של כל חברה.

יוליה שמאלוב-ברקוביץ:

אתם לוקחים בחשבון בריאות?

עדן בר טל:

בודאי, אבל אני לא רוצה להקדים את הדיון של 13:00, בריאות הוא עקרון העל. אם צריך לאזן בין אינטרסים לעקרונות, יש עקרון אחד שלא מאזנים מולו שנמצא מעלינו ועל זה נדבר ב- 13:00 ואני מניח שבחדר הזה לא תהיה מחלוקת בכלל בנקודה הזו.

נקודה ראשונה אם כך זה להבין שתחום הסלולר בעולם עובר מתחום של 5 מיליארד משתמשים ל- 50 מיליארד משתמשים. רוב השימוש יהיה שימוש של דטה, טכנולוגיות מודרניות, אפליקציות מודרניות, שירותים, שאת רובם אנחנו לא מכירים היום אבל נכיר אותם וככל שהזמן עובר מכירים יותר ויותר. אני די בטוח שהבחירות הבאות יהיו דואליות, שיש בהם מימד טכנולוגי, יחד עם המימד הישן, כי לא קופצים בבת אחת, אבל אני מניח שהבחירות הבאות יהיו שלב הביניים.

היו"ר אופיר אקוניס:

לא הייתי מחייב על הבחירות הבאות, אולי הבחירות הבאות באות.

עדן בר טל:

לגבי ישראל, אכן צדק היושב ראש שציטטת גם את דברי האוצר והצבעת על כך שתחרות בשוק הסלולר ירדה עם השנים. למעלה משנת 2000, כעשר שנים, לא נכנס מתחרה נוסף. עם הזמן, מצב דברים כזה בכל שוק מייצר יותר שיווי משקל, בלי להאשים גורם מסוים, באופן טבעי נוצר מצב של יותר שיווי משקל. גופים בוחרים היכן יותר להתחרות והיכן פחות להתחרות והתיאור שבשוק הפרטי, שוק בו כוח המיקוח של לקוח נמוך יותר, כמובן הדברים עולים לו יותר ועם עבור השנים נפתח פער יותר משמעותי בין שוק שבו יש גורמים כמו מדינה, בעלי כושר מיקוח גבוה, לבין הצרכן הקטן ופערי המחירים הם סימן ברור לכך שיש היעדר תחרות אצל הלקוחות עם כושר המיקוח הנמוך, האנשים הפרטיים, העסקים הקטנים וכו'.

האדמיניסטרציה הנוכחית בראשותו של השר כחלון, החליטה לתגבר את התחרות באופן מובהק ברור וחד משמעי. שתי אסכולות לקידום התחרות: האחת, הוספת מתחרים והשנייה היא הוספת מתחרים עם תשתיות. גם בשוק הנייח וגם בשוק הנייד אנחנו עושים שימוש בשתי האסכולות, אנחנו כרגע מדברים על השוק הנייח, הצד של ה- MVNO שלקחתם בו חלק קרדינאלי ואפשרתם לנו להעניק רישיונות לחברות שמבקשות להיות מפילות סלולריות וירטואליות קרה.

היו"ר אופיר אקוניס:

אנחנו סיימנו את חלקנו אדוני המנכ"ל ביוני 2009 ואם אינני טועה יולי 2009 הדבר ממש הסתיים במליאה הכנסת.

אתי בנדלר:

החוק פורסם ב- 23 ביולי 2009.

היו"ר אופיר אקוניס:

אנחנו עבדנו מהר מאד.

עדן בר טל:

למעשה הבקשות הראשונות הוגשו כבר מזה זמן, עד היום הענקנו ארבעה רישיונות לחברות שפנו אלינו, ביקשו וקיבלו כבר את הרישיון ונכנסו לשלב של המשא ומתן מול המפעילים הקיימים: הראשונה היא טלקום 365 בע"מ – מקבוצת המשביר, השנייה פרי טלקום- מקבוצת שמלצר, איתורן תקשורת סלולרית ע"מ, רמי לוי שיווק השקמה המוכר מתחום הקמעונאי, ויש עוד מספר חברות שממתינות לקבלת הרישיון: חברת בינת, דואר ישראל, הום סלולר מקבוצת פישמן, גלי פון,T2T שעוסקים במסחר במכשירי קצה, מרתון 018 ו- 012.

היו"ר אופיר אקוניס:

כל אחת מהן צריכה לשלם אגרה לרישיון טלפון נייד ברשת אחרת כפי שביקשתם? זה הדבר שנדון בו בעוד שעה.

עדן בר טל:

אבל סף החדירה שלהם להיכנס לשלב של משא ומתן מול החברות הוא נמוך ביותר. את היד לכיס הם יצטרכו להכניס כאשר הם יהיו כבר קשורות עם חברה סלולרית בעלת תשתית, אנחנו לא מקשים עליהם בשלב הזה כי מה שקורה, יכול להיות שחברה מגיעה למשא ומתן ולא הסתייע הדבר בידיה אז המגמה הייתה שלא להקשות על הנכנסים החדשים ולאפשר להם. ידוע לי על עוד כמה קבוצות שעומדות לפנות אלינו, אחת מהן שכבר הביעה עניין גם קורה לגורם בינלאומי ואנחנו מחכים לקבל את הבקשה שלהם.

היו"ר אופיר אקוניס:

מתי זה יקרה בפועל, מה ההערכה שלך?

עדן בר טל:

לוח הזמנים שאנחנו סופרים זה מיוני 2010 בו חברת טלקום 365 את הרישיון והיא הראשונה שפנת למשא ומתן עם החברות. ם נחו סופים יוני עד דצמבר אז למעשה השלב הראשון בו נגמר שלב המשא ומתן לגבי אותה חברה הוא דצמבר השנה.

נחמן שי:

אתם מתערבים בתהליך הזה, אתם עוקבים אחריו או שזה נשאר שיקול דעת של שני הגורמים המסחריים?

עדן בר טל:

היות ואנחנו מדברים על שלב מאד רגיש בו הרגולטור מסתכל, לא עוצם עיניים, אבל מי שקרא בגלובס לפני מספר ימים שמע את משרד התקשורת ומר שההתערבות של השר תהיה במקרה בו חברה לא ניהלה משא ומתן רציני, זה אומר שהתנאים שנדרשו מאותו MVNO היו סבירים, התערבות של השר איננה אוטומטית והיא לגופו של עניין, דהיינו בהיעדר משא ומתן רציני ואמיתי, אז המשרד יתערב. אבל הנטל לנהל משא ומתן רציני הוא על החברות, בשלב הזה אני לא רוצה להוסיף דבר כי הן נמצאות בשלב רגיש ואני לא רוצה שדברים אנחנו אומרים ישפיעו ל המשא ומתן וברור שהקריאה שיוצאת מכאן היא שדרישת המשרד היא שינוהל משא ומתן רציני בין ה- MVNO למפעילות הקיימות.

היו"ר אופיר אקוניס:

מסבה את תשומת ליבי מנהלת הוועדה לדיון במליאה הכנסת, חבר הכנסת שי, שבו כולנו – אני לא זוכר את הצבעתך האישית – אבל אם אינני טועה לא הייתה מחלוקת בעניין הזה, בעניין המפעילים הוירטואליים אמרתי בעקבות החוק שעשינו בוועדה,: עם פנייתו של המפעיל הוירטואלי למפעיל בעל התשתית בדבר שימוש בתשתיתו לא צלחה בתום ששה חודשים כפי שאמרת המנכ"ל, ועם פנייתו של המפעיל הוירטואלי לשרי האוצר והתקשרות נוכחו השרים שתנאי השימוש שדרש המפעיל בעל התשתית אינם סבירים, מוצע לקבוע ששר התקשורת יחייב את המפעיל, בעל התשתית, לאפשר למפעיל הוירטואלי לעשות שימוש בתשתיתו ויקבע את המחיר והתנאים לשימוש האמור בתוך תשעה חודשים מניית המפעיל הוירטואלי.

נחמן שי:

זה חוזר למנכ"ל, השאלה אם המשרד שלכם מתערב?

היו"ר אופיר אקוניס:

הוא אמר לך שבשלב הזה הוא קצת מתקשה לומר לך.

עדן בר טל:

בשלב הזה אנחנו מקבלים פניות ואמירות מצד הגורמים המעוניינים אבל אנחנו לא מתערבים באופן מעשי על מנת שבאמת יהיה מגרש פתוח למשא ומתן ורק מדצמבר, אם המשא ומתן הזה ייכשל אנחנו נבחן למה הוא נכשל ואם הוא נכשל כפי שציטט היושב ראש, בגלל דרישות בלתי סבירות אנחנו לא נהסס והשר אמר את זה בצורה מפורשת.

על מנת שהרפורמות תחום התקשורת תקרינה, השר אמר אתמול בנאום קבל עם ועולם בכנס של חברה גדולה, אמר חד משמעית שאנחנו נתמודד באופן מיידי ומאד נחוש להסיר כל מכשלה לקיום הרפורמות.

היו"ר אופיר אקוניס:

זה היה לפני אותו "שחקן מפורסם", כולם עסקו במקורו של ה"שחקן" מנעו מהשר להביא את עמדתו....

עדן בר טל:

אני מקווה שכך גם קוראות החברות את המפה, במיוחד לאור הרקורד של המשרד בשנה החולפת. אני מפנה את הקריאה לשני הצדדים ומנסה לעודד אותם בצורה שווה בשלב הזה לנהל משא ומתן רציני על מנת להגיע למצב שהרגולטור לא צריך להתערב, זה המצב האופטימאלי. בהיעדר התכנות של מצב אופטימאלי אנחנו נעשה מה שצריך לעשות.

היו"ר אופיר אקוניס:

הבנו את עניין עד סוף דצמבר, מתי הצרכן יוכל לקנות את הישורת של המפעיל הוירטואלי, הערכה שלכם? זה ייקח עוד חצי שנה מדצמבר או שזה יהיה הרבה יותר מהר?

עדן בר טל:

אין ספק שזה מספר חודשים לאחר מכן, אבל אם בעבר היינו רגילים שרפורמות קורות במשך שנים, אז אני רוצה להבהיר, אנחנו מדברים על חודשים מעטים, אנחנו מאד מוקדים בהסרת המכשולים לקיום הרפורמה, אפילו נזניח דברים אחרים אם צריך, על מנת שהמכשולים העיקריים יוסרו במהרה והמפעילים החדשים ייכנסו לשוק.

היו"ר אופיר אקוניס:

אם אני מבין נכון, בקיץ 2011 יהיו מפעילים וירטואליים והציבור יוכל להשתמש בשירות שלהם.

עדן בר טל:

אני לא רוצה להתחייב, אולי נצליח להקדים אז שלא יאשימו אותנו בהטעיה.

היו"ר אופיר אקוניס:

אדרבה.

עדן בר טל:

יש לזכור שהחברות בישראל, כמו הרבה אזרחים טובים, נוטות ללכת להליכים משפטיים, דבר שלא כל כך תלוי בממשלה אבל אני מקווה שגם מערכת המשפט, לו תזדקק להתייחס לנושא, תעשה את זה במהירות ויעילות.

יוליה שמאלוב-ברקוביץ:

המשא ומתן שהולכים לעשות, כל אחד בוחר את החברה שהוא עושה אתה, או שהוא יכול לבוא לאחת מהן ואם לא יצא הוא ילך לשנייה.

עדן בר טל:

למעשה כל מפעיל וירטואלי יכול לנהל משא ומתן עם שלוש חברות להגיע להסכמה עם אחת מהן וזה מספק. היות והתשתית של כל חברה בישראל, משלוש הקיימות, מכסה מבחינה אוניברסאלית, בעצם פתרון של חברה אחת פותר לאותו MVNO את הצורך שלו בתשתית, זאת אומרת שהוא לא חייב להיות חתום עם שתי חברות, מספיק עם אחת.

יוליה שמאלוב-ברקוביץ:

אין מחיר התחלתי?

עדן בר טל:

כרגע המשא ומתן נעשה בלי שום הוראה או הנחיה לגבי מחירים. כרגע זה בידי הצדדים ואני מדגיש את ה"כרגע" לו יפנו את זה אלינו זה כבר לא יהיה בידי צדדים.

נחמן שי:

מאחר ואנחנו עוסקים במערכת גלובאלית, יש תקדימים שמפעילים וירטואליים הצליחו בעולם? יש צד אחד שמאד מעוניין וצד אחד שהרבה פחות וההתערבות שלכם היא לא פשוטה, זה עולם עסקי ומה הממשלה עושה שם? האם אפשר ללמוד על מה שהתרחש במדינות אחרות, החברה שמייעצת לכם היא חברה בין לאומית, מעניין אותי לדעת מה היא אמרה.

עדן בר טל:

תחום הסלולר יחסית חדש בעולם ותחום ה- MVNO עוד יותר חדש. אבל אתם זוכרים שכשבאנגליה התחילה חברה מסוימת לפני שנים עם מותג מאד ידוע, היא משכה את המותג והעבירה ממוזיקה ל- MVNO ופתאום גילו שהעסק הזה יכול לעבוד. איפה היו המכשלות להתכנות? כשבמדינות מסוימות חברת התקשורת הראשית של אותה מדינה, שגם שלט בנייח וגם בנייד והיה בעל עוצמה רבה אפילו מול הרגולטור באותה מדינה, ראית שזה לוקח הרבה מן.

בספרד, כף ספרו לי החברות הספרדיות, ארבע שנים הייה אפשרות לעשות MVNO שנתיים ראשונות לא קרה כלום. עברו בתי משפט, עברו מאבקים, בלי עזרה רבה מצד הרגולטור, דווקא בסביבה שהיא פחות תומכת – MVNO הצליחו אחרי שנתיים להיכנס MVNO והיום יש חברות רבות כאלה בספרד. יש עשרות כאלה כי חלקן נותן מענה לצרכים מסוימים במיקום מסוים או לסוג אוכלוסיה מסוים ואפשר לראות היום שירותים לצרכים מסוימים.

היו"ר אופיר אקוניס:

כמה יש באנגליה?

עדן בר טל:

כמות המפעילים הכללית באנגליה נמוכה יחסית. בספרד, אני חוזר ומזכיר, הרגולטור, במיוחד בשנתיים הראשונות, לא נתן תמיכה רבה והמעצמה התקשורתית המקומית הצליחה בלום את זה עד נקודה מסוימת והחברות הקטנות התעקשו, הצליחו לחדור לשוק והן מרוויחות ומצאו גם דברים להרוויח ם שירותים מיוחדים שהם הוסיפו לזה, כל אחד מוצא את מענה לשוק שלו. השוק מתחיל להיות מפולח, מוגדר בצורה יותר עמוקה, מקבלים שירותי ערך מוסף, זה לא רק הוזלה של שירות טלפוני.

אצלנו, גם הקמעונאים, אני מניח, המשביר או רמי לוי, אני לא עושה את ניתוח המרקטינג שלהם, אבל ברור שכל MVNO ישראלי לא רואה את השוק באותה צורה. יש כאלה שמפלחים את השוק לפי רגישות למחיר, יש כאלה שמפלחים אותו גם על סמך שירותים מסוימים או שירותים אחרים שיכולים להיות לא קשורים לתקשורת, חלקם כן קשורים לתקשורת.

נחמן שי:

האם מדובר על שירות לציבור או שירותים שהחברות האלה ייעזרו בהם לצורך העבודה הפנימית שלהם?

עדן בר טל:

ברור ש- MVNO אם הוא תופס לקוח עסקי אחד גדול, זה יכול להיות גישה עסקית שם בוודאות התחרות תהיה יותר קשה. בנקודה שאמרת, חשוב להבין שה- MVNO ימצאו קודם כל את השוק הפרטי כשוק הראשון להיכנס אליו. למה לריב עם חברות הסלולר במקום שבו מתח הרווחים נמוך יותר לעומת המקום שבו רווח המתחים גבוה יותר. זאת אומרת האינטרס העסקי הטבעי של החברות עונה לצורך שמעניין אותנו כממשלה וכנסת לתת פתרון, דווקא לציבור שמשלם את מחירים הגבוהים יותר, ופה יש את מרווח המחירים הגבוה ביותר, זה המקום שבו באופן טבעי ה- MVNO יזנק וגם מפעילים החדשים.

היו"ר אופיר אקוניס:

הבנו את עניין ה- MVNO , הבנו את מסגרת הזמן ואיפה הדברים עומדים כרגע ומה עשה כל אחד, ומה עושה השוק החופשי, כרגע, עד ההתערבות שלכם-אם תהיה. אני רוצה לשאול אותך לגבי המפעיל החמישי, אני מבין שהדבר לפי הצעת הממשלה בחוק ההסדרים, וגם נשאר שם, זה לא מפוצל.

עדן בר טל:

לפני כשלושה שבועות פורסם מכרז על ידי ועדת המכרזים, יושב פה יושב ראש ועדת מכרזים ד"ר אסף כהן, גם האוצר יושב בוועדת המכרזים, יצא מכרז לשתי רצועות תדרים על מנת לאפשר לשני מפעילים נוספים להיכנס. מבין החברות הקיימות אפשרו רק למירס להשתתף במכרז התדרים הזה ויש אשרות לשני זוכים. נקרא להם מפעיל 4 ומפעיל 6 לצורך העניין, זה מוכנה המפעיל החמישי. לכל שאלה שנוגעת למכרז עצמו יוכל לענות עליה רק יושב ראש ועדת המכרזים, אבל אני אגיד שכרגע אנחנו נמצאים בשלב של שאלות הבהרה.

היו"ר אופיר אקוניס:

אתם רוצים לחוקק את זה בחוק ההסדרים.

עדן בר טל:

מה שאנחנו מייצרים סביב המפיל החדש, להבדיל מפעיל הוירטואלי, למפעיל החדש הזה צריכה להיות תשתית. זו שאלה אקוטית שנדבר עליה הרבה בישיבה של 13:00. במילה אחת, המפעילים האלה הם מפעילים עם תשתיות. כשדברנו על שתי אסכולות של תחרות, האסכולה הראשית לקידום תחרות היא האסכולה של הוספת תשתיות. למפעיל וירטואלי שמשתמש בתשתית של אחר באופן קבוע תהיה תלות בגוף שהוא מתחרה בו ואילו מפעיל בעל תשתית עצמאית הוא עצמאי ללא תלות.

נחמן שי:

זאת אומרת שהתחרות לא שלמה אם למפעיל אין שתי רגלים.

עדן בר טל:

לכן הקריטיות בהכנסת מפעילים בעלי תשתיות, על מנת לייצר תחרות עזה בשוק היא קריטית.

היו"ר אופיר אקוניס:

הצעת החוק לגבי המפעיל החמישי מוכנה?

עדן בר טל:

אתמול בשעה 11:45 הוצנו שימוע על נדידה פנים ארצית על מנת לאפשר בתקופת הביניים, מתחילת הפעילות של המפעיל החדש ועד שיפרוס את הרשת, עניין של שנים כי היא נפרשת בהדרגה ולעבור את הוועדות המקומיות זה לא עניין של מה בכך. לכן נחנו מאפשרים להם, מכיוון שאנחנו רוצים ותם בשוק מהר מאד, ושייתנו תחרות כבר בשנת 2011 שהיא שנת המפנה בשוק הסלולר, זו השנה שהכריז עליה השר כשנת המפנה בתחום הסלולר, אנחנו רוצים את המפעילים האלה כבר ב- 2011 פעילים מציעים ומתחרים. לכן נחנו מאפשרים להם בתקופה הזו להשתמש בנדידה, דהיינו להשתמש בתשתית של חברות הסלולר הקיימות על מנת להתחיל לספק את השירותים לצד פרישת הרשת העצמאית שלהם.

יוליה שמאלוב-ברקוביץ:

למה צריך רשת עצמאית? אני שואלת מכיוון שאמרת שנושא הבריאות עומד אצלכם בראש סדר העדיפות, מצד שני אם יש תשתיות שהם יכולים להיכנס לתשתיות הקימות, למה צריך עוד?

עדן בר טל:

אני אגיד את זה בכותרות מיוון שזה קשור לדיון של 13:00, המפילים החדשים שניגשים למכרז בתדר 2.1 לשתי הרצועות אלה מפילים שכן צריכים לפרוש רשת, להבדיל מהמפילים הוירטואליים ובאופן זמני תהיה להם נדידה פנים ארצית. באופן זמני.

היו"ר אופיר אקוניס:

היא לא שאלה אם רוצים להשאיר אותם כ- MVNO .

יוליה שמאלוב-ברקוביץ:

אני שואלת, אם הם כבר נכנסים, למה צריכים עוד אנטנות במדינת ישראל, מההיבט הבריאותי.

היו"ר אופיר אקוניס:

אני מציע להשאיר את זה לדיון של 13:00.

נחמן שי:

שאלה אחרת, יצרתם פה יצור כלאיים, אתה אומר שאתה רוצה שלמפעיל החמישי תינתן אפשרות להישען על התשתיות הקיימות.

עדן בר טל:

באופן זמני.

נחמן שי:

בין הוירטואלי לביניהם עשית מהלך ביניים כדי שהוא יוכל להתחרות מיד אם הוא יגיע להסדר עם מפעילים הקיימים, כי אחרת מצבו יהיה דומה לוירטואליים.

עדן בר טל:

אני מפנה לדברי היושב ראש בדבר החקיקה בחוק ההסדרים, בהצעת החוק מוצע לקבוע שהמפיל החדש יוכל להתחיל את פעילותו באופן מיידי, ואם תהיינה חילוקי דעות בעניין המחיר אז יש מחיר זמני עד שהשר יקבע. זאת אומרת שלא ניתן להם את חצי שנה הזמן למשא ומתן אלא שיש מחיר.

נחמן שי:

שם ההתערבות שלהם תהיה מיידית.

עדן בר טל:

למעשה אין התערבות, הדברים קורים ואם ירצו שאנחנו גם נקבע את מחיר, בהמשך נקבע אותו אבל זה לא מעכב את התחילה האופרטיבית.

היו"ר אופיר אקוניס:

למה אנחנו מחכים לחוק ההסדרים, הרי חוק ההסדרים יעבור בקריאה שנייה ושלישית רק בדצמבר, אם הייתם נותנים לנו את הצעת חוק קודם, היינו מקדימים את זה. עמדנו יפה מאד בניסיון של ה- MVNO, עשינו את זה במהירות אדירה. זה היה בחוק ההסדרים של 2009 ואז היה העיכוב שנבע מהבחירות אבל פה יכולתם תוך כדי.

עדן בר טל:

בכל מקרה אנחנו יכולים להמתין כי כל התהליכים שאנחנו מבצעים במקביל כמו השימוע על נדידה פנים ארצית, כמו המכרז עצמו, אלה מספר צירים בהם אנחנו מתקדמים במקביל והם צריכים להתכנס בסוף השנה הזו על מנת להתחיל לאפשר שב- 2011 הדברים יקרו בשטח.

היו"ר אופיר אקוניס:

אתם תקבלו את כל הסיוע האפשרי לאותה מדיניות שקבע שר התקשורת לקיים את שנת 2011 כשנת המפנה הגדולה בשוק הסלולרי. מאד הדאיג אותי שאמרת בסקירתך שהשוק היה בקיפאון שהביא לכשל שוק מאז שנות – 90, הדבר הזה צריך להיות מפוצח. כל הדיון ציבורי שמתקיים עכשיו על ריכוזיות ועל פתיחת השוק לתחרות, כל זה צריך לבוא לידי ביטוי, לא יכול להישאר רק מעל גבי העיתון. אתה תקבל פה סיוע אבל זה לא בשביל שר התקשורת ולא בשבילינו אלא בשביל הציבור. זה יקרה פה במהירות האפשרית. אני מודה לך אדוני מנכ"ל, צבי שבח בקשה.

צבי שבח:

אני מפורום "סלולריות שפויה", אני מבקש שקודם כל הנציג המשפטי שלנו ישא את דבריו בנושא.

מיכאל בך:

עיקר הדברים שלנו יתייחסו לדיון שיתקיים ב- 13:00, אם יתקיים, כי אדוני אמר בתחילת הישיבה שאם הממשלה לא באה בקול אחד - - -

היו"ר אופיר אקוניס:

הדיון יתקיים בכל מקרה, אני מאד מקווה שנוכל להתקדם בו בצורה מהירה. אני לא יוכל להיכנס לויכוח פנימי ממשלה, אני מקווה שהויכוח לא יהיה קיים. נתקלנו בבעיה הזו בישיבה הקודמת, זו הסיבה לא הצלחנו להתקדם כי גילינו תוך כדי הישיבה שחילוקי הדעות בממשלה הם אדירים. אני מקווה שהם לא יהיו קיימים. אמרתי למנכ"ל שאם יש עוד חילוקי דעות שינסו לגשר אותם עד 13:00.

מיכאל בך:

הפורום לסלולריות שפויה בעד תקשורת סלולרית, בעד תחרות בשוק הסלולרי, הכול במגבלות השפיות והבריאות. לא אגלוש לטיעונים שיש לנו בכל הנוגע למתקני הגישה, שאני מין שיש להם גם השקה למפעיל החמישי. מאחר והנושא לא עלה לדיון פה, לגבי התקנת מתן פטור למפעיל החמישי, אז אין מקום להיכנס לזה ואת טיעונים שלנו בכל מה שנוגע למתקני הגישה נעלה בישיבה שתתקיים ב- 13:00, שהם כמובן נכונים הן למפעילים הנוכחיים והן למפעיל חמישי וככל שיועלה על סדר היום לתת לו פטור מהיתר בניה בהקמת אנטנה.

צבי שבח:

מנקודת מבט שלי, כשאנחנו מדברים על מפעיל חמישי, שזו הנקודה שאנחנו רגישים לה בדיון הזה, נראה לי שהמערכות לא עשו נכון את שיעורי הבית. אנחנו מדברים על מערכת שקמה בעשר שנים והקימה תשתית פרטית אדירה שמשרתת את מדינה והקימה אותה במין כאוס כזה, בלי היתרים, עם היתרים ולאט לאט הדברים מתחילים להיכנס עכשיו לרגולציה. לא הייתה שום חשיבה מתכוננת של המערכות על ההשפעות של זה לסביבה, לשכנים ואותו דבר הולך לקרות עכשיו עם המפעיל החמישי. הולך להכניס עוד מערכת לרשת, יש התנגדות עצומה בין האנשים לגבי האנטנות שמסתובבות סביבם, אנחנו חיים בדור שהקרינה מסביבנו הולכת וגדלה כל הזמן. לפני 20 שנה, כשדברנו על קרינה אף אחד לא התייחס כי לא הייתה כל כך קרינה ואמרו שזה לא מזיק. היום אנחנו מדברים על אזורי מגורים שאנחנו מתחילים לחיות בהם בתוך קרינה שכל הזמן הולכת וגדלה. היה כתוב בעיתון לא מזמן שפרטנר מכניסה עכשיו שרתים עם מערכות אלחוטיות לבתים, הטרנד של הדברים האלה הוא כזה שהמיקרוגל שהיה לנו בבית הוא אפס קצהו של הקרינה שאנחנו סופגים.

כאן צריכה להיות ההתייחסות, מערכות השלטון, שזה משרד התקשורת, משרד הפנים, צריכים לעשות חשיבה על ההשפעה של כל הדברים האלה, בעיקר במערכת העירונית. פה לדעתי מערכת השלטון לא עשתה את שיעורי הבית. הולכים לפרוש את החמישי ואנחנו הולכים לפרוש אותה בכאוס, אין שום תכנית אב, שום בדיקה של השלכות.

היו"ר אופיר אקוניס:

אני מסכים אתך בעניין בריאות הציבור. מצד אחד אנחנו רוצים שהציבור יהיה מאד בריא מצד שני הציבור מבקש כל כך הרבה שירותי טלפוניה סלולארית וצריך למצוא את האיזון הזה בין הרצון המתגבר, לבריאותו.

יוליה שמאלוב-ברקוביץ:

מה זה ה"ציבור מבקש" מוכרים את זה לציבור אז הוא קונה.

היו"ר אופיר אקוניס:

התפקיד שלנו הוא למצוא את האיזון בין הרצון של הציבור להשתמש בשירותי סלולר לבין כפי שאמר מר שבח, לשמור על בריאותו של הציבור. זה התפקיד שלנו.

יוליה שמאלוב-ברקוביץ:

הרבה פעמים אני מסכימה אתך אדוני היושב ראש, אבל זה הדבר הכי מצחיק שאמרת כיושב ראש ועדת הכלכלה. מה זה הציבור מבקש? יש חברות שרוצות לעשות כסף ורוצות למכור ושוכחים שהיום - - -

היו"ר אופיר אקוניס:

את מתארת מצב שבו מכריחים את הציבור לדבר או להשתמש בטלפוניה הסלולרית. לא מכריחים אותו.

יוליה שמאלוב-ברקוביץ:

אני מדברת על זה שכשילד יום הולך לחנות ורוצה לקנות "נייקי" כי זה שלידו קנה "נייקי" זה פחות או יותר אותו דבר. לכן אני חושבת שאנחנו צריכים להתייחס לנושא הבריאות בצורה מאד רצינית.

היו"ר אופיר אקוניס:

במדינה חופשית כל אחד קונה מכשיר טלפון נייד, או לא קונה, או משתמש בו או לא משתמש ובוחר את אורך הזמן. צריך למצוא את האיזון.

יוליה שמאלוב-ברקוביץ:

אני לא באה לקחת אחריות מציבור בשימוש אבל אני חושבת שאי אפשר להתעלם מהשפעת הפרסומות, התקשורת והאנשים שרוצים להרוויח, ובצדק, אין לי בעיה עם זה, להבדיל מאחרים שיושבים בכנת וחושבים שמי שעשיר הוא מוקצה. צריך לקחת חשבון את האיזון ין מה שאנחנו דוחפים לציבור בין האחריות של ציבור להשתמש.

עדן בר טל:

הערה אחת בהקשר הזה, אני יודע שרוב הדיון יהיה בשעה 13:00 ואני לא מתכוון להתייחס לזה כרגע.

היו"ר אופיר אקוניס:

אנחנו נעמוד בדיוק בהודעה שפרסמה מנהלת הוועדה, על פי הנחיתי. נחנו נותנים עכשיו סקירה ל יישום החוק בנושא המפעילים הוירטואליים, ב- 11:30 תקנות התקשורת וב- 13:00 נתחיל את תקנות התכנון והבנייה. לא תהיה חריגה מלוח הזמנים.

עדן בר טל:

אני רוצה שוועדת הכלכלה תעלה לדיון באופן דחוף את נושא החשמל בישראל כיוון ש- 80% מהקרינה בישראל זו חברת חשמל או מתקני חשמל והיות וחברת הכנסת שכנעה אותי כבר מזמן בנושא הבריאות ואני מראש אמרתי בפתיחת הדיון שנושא הבריאות הוא עיקרון על ולכן לא צריך לאזן אותו בכלל מול שום דבר. אני רק מציע לפי סדר העדיפות לעבור לא מול המיקרוגל לא מול חברת חשמל ולערוך את הדיון על מנת שהוא לא יהיה רק דמגוגי.

צבי שבח:

כשבאים להפעיל היום מפעיל חדש, משרד התקשורת, משרד הפנים והמשרדים הנוגים בדבר צריכים לבוא עם הצעה לפרישה ותכנית אב של תשתית אנטנות ולא בלגן שכל אחד דוחף אנטנה איפה שהוא יכול ומשלם כמה שהוא יכול וקונה את ציבור. כמדיניות, המדיניות שלנו היא שבכלל לא צריכים להיות אנטנות במבנה מגורים, אבל אני לא מתייחס לנושא הזה. אנחנו בנושא הטלפון הסלולרי כמו שהמדינה הייתה בשנות ה- 50 עם הבנייה של השיכונים, קודם שמים את השיכון אחר כך מתכננים. בוא נלך ההפך.

היו"ר אופיר אקוניס:

תודה. מנכ"ל מירס בבקשה.

אברשה בורשטיין:

בוקר טוב, תודה על הזכות והאפשרות לדבר, ברכות על שינוי המקום, אני מייצג את הפן של החלק השני של הדיון שהוא בנושא של המפעיל החמישי. צריך לזכור שענף הסלולר מגלגל 20 מיליארד שקל, ועצם העבודה שיש בעיה בענף וברשותך בשתי הדקות הקרובות אנסה להתייחס לנושא הזה.

למירס היום 500,000 מנויים, 75% בתחום העסקי. במגזר העסקי יש תחרות. הדוגמה שנתת היא אחת הדוגמאות, שהחשכ"ל יודע להוציא מכרז ב- 7 אגורות, הצרכן הפרטי לא יודע להוציא מכרז ומשלם 70 אגורות על אותו שירות בדיוק. גם עירייה יודעת להוציא מכרז, ארבע חברות מתמודדות, ובסוף בין 19 ל- 22 אגורות זה מה שמקבל עובד העירייה והמשפחה שלו. זו הסיטואציה וזה התהליך שצריך לשנות.

הבעיה של מירס בניסיון לעשות את התחרות היא הטכנולוגיה. לפרוש טכנולוגיה זה לפרוש בדור השלישי כשיש כיום שלוש חברות כאלה וליצור שם את התחרות. זו מהות המכרז שהמשרד הוציא. לשם כך אני רוצה לתת את הדוגמה של המגזר החרדי, לפני חמש שש שנים, רצה המגזר החרדי טלפון כשר. המגזר הזה הוא גם המגזר הכי רגיש בנושא המחיר. שלוש חברות הסלולר האחרות אמרו שהם כבר נמצאים שם ולא ישנו את הכללים, מירס נכנסה, שמה טלפון שנקרא טלפון כשר בלי אינטרנט ובלי אס.אמ.אסים, כי זה הצורך של הצרכנים האלה, הורדנו את המחירים ב- 25%. הראשונים שבאו חצי שנה אחרי היו פלאפון, אחר כך סלקום והאחרונים, אורנג', שהתנגדו כל הזמן גם הצטרפו והיום שלוש החברות כולל אנחנו מספקים את השירות הזה. מנתח שוק של 0 היום אני 21% בטלפונים הכשרים. זאת אומרת אפשר לעשות את זה, גם לתפוס נתח שוק וגם להוסיף את העניין של המימד שכולנו רוצים ולהוריד את המחירים.

צריך רק לזכור שכל ירידה של אחוז במחירים יש פה אלמנטים של מיליארד ₪ למשתמש. אני רוצה להגיד לחברת הכנסת שמאלוב שגם במצב הכלכלי הקשה של 2008, 2009, לא חווה שוק הסלולר שינוי או זעזוע מהסיבה הפשוטה שהמשתמשים לא ויתרו על המכשיר.

יוליה שמאלוב-ברקוביץ:

אם אני אעשה סקר ואגיד לציבור שיש באפשרותו באופן היפותטי להוריד 200 ₪ או 300 ₪ מחשבון הטלפון אבל להיות אולי בסיכון ל עוד 15% לחלות במחלת הסרטן, ואני סתם זורקת מספר, אפילו באחוז אחד - - -

נחמן שי:

יש דברים שלא זורקים סתם מספרים.

היו"ר אופיר אקוניס:

אני לא יודע איך מודדים דבר כזה.

יוליה שמאלוב-ברקוביץ:

מה שאני אומרת הוא שאם אשאל את הציבור כסף או בריאות הוא יבחר חד משמעית בבריאות.

אברשה בורשטיין:

למרות כל הצעדים שנעשו, והפרסומות, לא ראיתי שאנשים זרקו את המכשירים כי הם קראו וראו שזה יכול לגרום לסרטן.

יוליה שמאלוב-ברקוביץ:

כי אומרים שככל שיש יותר אנטנות זה פחות מסרטן.

אברשה בורשטיין:

אני רוצה להתייחס לנושא ה- MVNO יש פה אלמנט בין מפעיל וירטואלי לבין מפעיל אמיתי. מפעיל אמיתי, כולל הבעלים החדשים של מירס, רוצים להשקיע את המיליארד וחצי, 2 מיליארד כדי להקים רשת עצמאית כפי שהמשרד אומר. אני חוזר ומברך בהזדמנות הזו את המשרד גם על פרסום המכרז וגם על הנדידה הפנים ארצית וכל הצעדים שהוא עושה.

למפעיל הוירטואלי אין מחויבות לא לנושא הישרות, לא לנושא איכות הרשת, יש לו כביכול מחויבות לנושא של תעריף כזה או אחר. הלקוח בא לזמן קצר, הולך או לא. מפעיל אמיתי דואג ללקוח על 360 המעלות וזה מה שאנחנו רוצים לעשות.

מירס נמצאת פה כי היא צריכה את הסיוע של הרגולטור במקרה הזה בשביל לקיים ובשביל היכולת להקים את זה כי אי אפשר מצד אחד להגיד שמוציאים מכרז אבל את הפלטפורמה ליישם את זה זה כבר בעיה של אחרים. אף אחד לא ילך למכרז בלי לעשות את זה. לנושא הבריאות והקרינה, הטלפון האלחוטי שיש בבית, 900 מגה הרץ או ב- 2.4 - - -

יוליה שמאלוב-ברקוביץ:

אפשר כבר להיכנס לתוך מיקרוגל ולהתבשל וזה לא כל כך נורא, ויש את הסלולרי ואת חברת חשמל, אז אומרים, כבר אנחנו מוקרנים אז שיהיה עוד מפעיל, נקרין את עצמנו עוד קצת.

אברשה בורשטיין:

כל מי שעוסק בנושא של קרינה דואג לתקנים מחמירים. משרד איכות הסביבה דואג לכך שהתקנים במדינת ישראל בנושא של שידור יהיו חמורים פי עשר מהסטנדרט הקבוע , זה הכלי שהוא עושה והוא בודק אותי שאני עומד בסטנדרטים האלה.

מיטל בשרי:

אני רוצה להתייחס להיבט הצרכני בהכנסת מפעילים הוירטואלי. קודם כל, שוק הסלולר הוא שוק דינאמי ומשתנה לכן יש צורך להכניס את אותם מפעילים וכמה שיותר מהר. הגברת התחרות בשוק על ידי הכנסת מפעילים היום היא מחויבת המציאות, היום צרכנים מלינים על המחיר הגבוה של החברות מחד ומאידך אין טעם לעבור לחברה אחרת היות ואין פער במחירים בין חברת אחת לשנייה.

ניוד המספרים היה אמור להיות אינדיקציה לשוק התחרותי שלנו. בפועל, צרכנים לא עוברים מחברה אחת לשנייה כי אין בשביל מה לעבור, אין פער במחירים.

היו"ר אופיר אקוניס:

הסיבה שהם לא עוברים למיטב ידיעתי היא גם קנסות יציאה. אדוני המנכ"ל, הגשתי הצעת חוק פרטית יחד עם חברת הכנסת ברקוביץ על ביטול מוחלט של קנסות היציאה ואני מקווה שזה יקבל את תמיכת הממשלה. זה הדבר שבולם תחרות ולמה הם לא עוברים, לא בגלל הניוד. הניוד זה צעד טוב אבל גם לא עוברים בגלל קנסות יציאה.

נחמן שי:

זה יותר מורכב.

היו"ר אופיר אקוניס:

כל התחום מורכב אבל אחד הבלמים העיקריים זה אותם קנסות יציאה בלתי אפשריים.

נחמן שי:

אבל גם לא כל אחד רוצה לעבור.

מיטל בשרי:

זה אחד החסמים שגם חוסמים את הניוד, אבל מהתלונות שמגיעות אלינו, מגיעות לא אחת תלונות על כך שצרכנים החליטו להתנייד מחברה אחת לשנייה בפועל ראו אין שום שינוי וביקשו לחזור בחזרה לחברת האם כי אין תחרות אמיתית בפועל בשוק. בסקר שעשתה מועצה לצרכנות עם גיאוקרטוגרפיה עלה כי מיליון צרכנים, לקוחות פרטיים שלא הצטרפו לחברות הסלולר דרך מקום העבודה, ירצו לעבור למפעיל החדש, כאשר 54% טענו כי הסיבה העיקרית למעבר האפשרי זה המחיר הגבוה שיש בחברות הסלולר.

לאור העובדה שמדובר בכניסת מפעילים וירטואלים במהירות יחסית יש חשיבות לדאוג לכך שלא יהיו חסמים ולכן יש שתי הבהרות שאנחנו דורשים ממשרד התקשורת על מנת למנוע חסמים בכניסת המפעילים החדשים לשוק.

שלומי דגן:

השאלות שלי, בעיקר למשרד התקשורת, אחת מהן נוגעת לקישוריות. בדוח של נרה למדנו שניתן לחשב את הקישוריות בדרכים שונות ובאופנים שונים. יש את דרך המודל שעשה בו שימוש משרד התקשורת, שהגיעו לקישוריות של 6.87 אגורות נכון לינואר השנה ואם השימוש היה במודל אחר, מודל נפוץ יותר ומומחים טוענים שהיה צריך לעשות בו שימוש, המחיר היה שליש.

לצורך העניין הייתי רוצה לשאול את משרד התקשורת אם אתם מגלים בסופו של דבר שה- MVNO המפעיל החמישי לא נכנס לשוק בגלל עלויות בכלל ובפרט בגלל עלות הקישוריות, האם אתם שוקלים לעשות קישורית דיפרנציאלית שאותם הקישוריות שישלמו המפעילים תהיה נמוכה יותר לעומת קישוריות שישלמו כל שאר המפעילים.

שאלה שנייה נוגעת למכרז על התדרים. בפברואר 2009 השר הקודם אריאל אטיאס פרסם מסמך מדיניות למכרז בו הוא פרסם שהתנאי העיקרי לזכייה במכרז יהיה מחיר נמוך לצרכנים. לפני כחודשיים פרסמתם מכרז חדש לעניין, מכרז ספציפי ובו העניין של מחיר נמוך לצרכנים לא נכלל במכרז הזה. השאלה היא מדוע העניין נשמט והאם זה לא יהיה נכון להכניס אותו חזרה. בסופו של דבר, כמו שנאמר פה מקודם, כל המהלכים האלה אמורים להיות לטובת הצרכנים.

היו"ר אופיר אקוניס:

תודה. עו"ד אברהם לוי מייצג את טלקום 365.

אברהם לוי:

אנחנו הקבוצה הראשונה שקיבלה את רישיון ה-MVNO לפני ארבעה חודשים. באותו יום שלחנו מכתבים לשלושת חברות הסלולר במטרה להקים צוותים, לנהל משא ומתן אינטנסיבי לצורך הגעה להסכם. המילים "אינטנסיבי" לא צוינו לשווא כי ידענו לפני מה אנחנו עלולים לעמוד. ארבעה חודשים אחרי אנחנו עדיין לא מזהים את פריצת הדרך.

נחמן שי:

קיבלתם תשובות?

אברהם לוי:

קיבלנו תשובה ראשונה אחרי חודש.

נחמן שי:

כי זה ל היה באס.אמ. אס...

אברהם לוי:

העברנו מכתבים רשומים ועם אישורי מסירה כמו שעושים עורכי דין. קשה לומר שישנה פריצת דרך. זה לא מפתיע, מלכתחילה הסלולרים לא רצו מפעילי MVNO הם ניסו למנוע את זה בהליכים מול משרד התקשורת.

היו"ר אופיר אקוניס:

אל תעלה את זה כי גם פלאפון לא רצתה את סלקום ופלאפון וסלקום לא רצו את אורנג' וכדומה, אל תיקח את זה באופן אישי.

אברהם לוי:

אנחנו לא לוקחים את זה אישית, אפילו חברים ומכירים אחד את השני מענף. ההליך היה ברור, אנחנו ארבעה חודשים ואי אפשר לומר שהתקדמנו. עדיין לא מצאנו את אותו מפעיל שיאמר מבחינתו, אסטרטגית, שווה לו להגיע להסדר. כפי שזה נראה כרגע האסטרטגיה היא בואו נמחק אותם עוד כשהם קטנים, לפני שיתעוררו.

היו"ר אופיר אקוניס:

חוקקנו פה חוק בדיוק בשביל לתת מענה לזה, אמרתי, כשהצגתי במליאת הנסת בקיץ 2009, ניתן לשוק החופשי למצות את המשא ומתן וברגע שנראה שהמשא ומתן לא מגיע למיצוי, הרגולטור יתערב. הרגולטור פה, שר התקשורת, המנכ"ל ויועציו, זה בדיוק מה שחוקקנו בחקיקה מאד נבונה ומידתית, קודם השוק החופשי יאמר את דברו, אם לא אמר את דברו בצורה טובה, הרגולטור יתערב. הבנתי גם את האמירה שלך.

אברהם לוי:

ראינו תכניות כמו תכניות שהם הציעו לחבר, או תניות אורנג' פרי, אנחנו נראה איזו הצעה תהיה היום במכרז החשכ"ל , זאת אומרת יזה מחיר יתנו לחשכ"ל. הצענו גם הצעות על בסיס הצעות ניתנו לאחרים, אנחנו עדיין מחכים לתשובות, הצעה מאחת החברות ניתנה לפני חודש וחצי, תשובה עוד לא קיבלנו. הטענה היא שמתחלפת ההנהלה, צוות חדש, לא ניכנס לפרטי המשא ומתן אבל אלה פחות או יותר רוח הדברים.

זה קצת מקשר אותי לדיון הבא ואומר את זה רק במשפט אחד, הנושא של תלשום עבור הרישיון. כיוון שאנחנו נמצאים מצ הזה, אנחנו לא יודעים עדיין אם יש פה היתכנות כלכלית כמפעיל MVNO אנחנו מבקשים שאת התשלום עבור הרישיון נשלם אחרי שנחליט - - -

היו"ר אופיר אקוניס:

ההערה הזן תבוא לידי ביטוי בישיבה הבאה. תודה. ליאור בנאי בבקשה מפרי טלקום, עדכן אותנו בהתקדמות שישנה או שנשמע פחות או יותר את ותם דברים שמר לוי דבר עליהם.

ליאור בנאי:

אני אהיה קצר יותר וחד, שלוש נקודות קצרות ושאלה למנכ"ל משרד התקשורת. פרי טלקום מוכנה לספק שירות כמפעיל MVNO כבר היום. אנחנו פועלים כבר כשנתיים, חלק מהמפעילים מכירים אותנו, הלוחות מכירים אותנו, אנחנו מוכנים.

נקודה שנייה, אנחנו מתקדמים עם חלק מחברות הסלולר, בהתאם לחוק ה- MVNO משרד התקשורת הדיר חצי שנה ואנחנו בהחלט מנצלים אותה ומדברים, מקווים לטוב, תמיד אופטימיים.

ערן שלו:

כמו שאמר מנכ"ל, זה רגיש מידי ואנחנו לא רוצים לרדת לפרטים של המשא ומתן.

ליאור בנאי:

נקודה שלישית ואחרונה, שמאד רלוונטית לפרי טלקום כדי לקדם בצורה מהירה את התחרות, אנחנו מצפים לקבל גם רישיון של "mobile voice", יש החלטת ממשלה שמספרה 2022, האם היא תיושם בינואר 2011 ונוכל להיות מפעיל מסחרי מלא בלי קשר למשא ומתן עם חברות הסלולר.

יוליה שמאלוב-ברקוביץ:

למה המשא ומתן הוא חצי שנה? זה לא יותר מידי?

היו"ר אופיר אקוניס:

כך הציעה הממשלה והכנסת הצביעה בעד.

יוליה שמאלוב-ברקוביץ:

זה רע מאד שאנחנו רגילים לעבוד כך לאט.

נחמן שי:

טוב...

היו"ר אופיר אקוניס:

אני שמח על חילוקי הדעות שמתגלעים בסיעת קדימה...

נחמן שי:

זה לא עניין פוליטי, זה עניין מקצועי, משא ומתן לוקח זמן.

יוליה שמאלוב-ברקוביץ:

אבל למה חצי שנה?

היו"ר אופיר אקוניס:

זה כבר לא משנה, הממשלה הציעה, הכנסת אישרה במושב הקודם ואנחנו כבר מסיימים את חצי השנה. המנכ"ל אולי יענה למה הציעו דווקא חצי שנה. שחר רז, אחרון הדוברים, מנכ"ל הום סלולר.

שחר רז:

שמי שחר רז, אני מייצג את הום סלולר מהום סנטר, שאלה למשרד התקשורת, או אמירה. התחלנו את משא ומתן למרות שאין לנו עדיין רישיון, אני מתרשם פחות או יותר כמו מר לוי, זה פשוט מאד לא משתלם להם, אלה התשובות שאני מקבל. זה ייקח הרבה זמן. הבעיה היא שהמשא ומתן לא יהיה רק על מחיר של דקה, יש עוד הרבה דברים שיהיו מחלוקת, למשל חיבור הנדסי שיצטרכו לדבר עליו, נושא של מחיר גלישה. דיבר המנכ"ל בתחילת דבריו שבסוף רוב המכשירים בכלל יגלשו, יהיו דטה, לא יהיו העברת voice בכלל .

נושא אחרון, גם דברתם עליו, שה- MVNO בעצם יהיו שבויים בידי המפעילים שלהם וצריך לראות מה עושים עם המידע ללקוחות שיהיו בידי המפעילים על הסלולרים. מבחינה תיאורטית ומעשית, כל לקוח טוב שיהיה ל- MVNO למחרת בבוקר ידפקו צלו החברות הסלולריות ויציעו לו הצעה בגרוש פחות, הם ידעו הכול על לקוחות ה- MVNO צריך לראות איך מפרידים את המידע הזה.

עדן בר טל:

אתה קובע את המערכות שאתה מחזיק.

שחר רז:

הבעיה שהחברות הסלולריות רואות... בתפקיד אחרון שלי בחברה סלולרית הייתי אחראי על מערכות הבקרה של החברה הסלולרית, חברת הסלולר יודעת הכול על הלקוחות שעוברות דרכה. איפה הוא גר, כמה הוא מדבר, מה אורחות חייו, הכול אפשר לדעת. אני אומרת שצריך לראות בנושא הזה, אם זה לקוח של חברת ה- MVNO חברת הסלולר לא תוכל להשתמש במידע עליו. כמו שחברת בזק לא תוכל להשתמש במידע שעובר דרכה לחברות הבין לאומיות.

יוליה שמאלוב-ברקוביץ:

אתה מדבר רק על מידע או על היכולת להתקשר ללקוח שלך ולקחת אותו.

שחר רז:

הוא יכול לקחת, אם הוא ייקח מקרה אין לי בעיה, הבעיה היא שהוא יראה את כל מידע וידע מיהם הלקוחות הטובים שלי ויציע להם הצעה טובה יותר.

נחמן שי:

ככל שהדיון הזה מתמשך אני יותר משתכנע שכל הפעילות המבורכת שאתם עושים במשרד התקשורת עדיין עוד לא הצליחה לפצח את הקוד הגנטי של חברות הסלולר בישראל. החברות הקיימות שהם חברות מעולות מבחינה מסחרית וטכנולוגית וקשה לומר מילה רעה עליהם, הישגים שלהם זה בית ספר לכל אחד מהתחומים, כולל שיווק, אבל הם סגרו את השוק באופן הרמטי והיזמים שנמצאים אתנו פה לא יצליחו לחדור, זה ברור לי, אלא אם אתם תתערבו ואני לא יודע מה הכלים שנמצאים בידיכם.

אני רוצה לומר ככלל שמשרד התקשורת עושה עבודה מצוינת ואני מתרשם שהשר והצוות שלכם חדורים תחושה שצריך לשנות את השוק ואני מאמץ את ידיכם ואומר לכו הלאה בתחום הזה גם. לא באופן שתערערו את יסודות הסדר התקין כי אלו חברות וזה רגולטור ויש דברים שצריכים לעבוד באיזשהו אופן. אבל כלל, הרצון שלכם, שהוא לא פשוט בכלל למי שהתנסה פעם בעבודה במשק הה, להיכנס לעובי הקורה ולהתעמת עם גורמים מאד חזקים היא מבורכת ועל זה אני מודה לכם.

לכן אני אומר שגם פה לפי דעתי, כמוש אני מתרשם, אמרת אופיר ששמעת את המילים כשל שוק, אז זה כנראה שם המשחק, עדיין, אם כי שלושה גורמים קיימים אבל אנחנו יודעים שגם ביניהם משום מה הפערים לא יותר מידי גדולים, השוק הזה מסדר את עצמו מאד יפה. לכן ני חושב שכל פעולה שתעשו בתחום הזה, הכנסת צריכה לגבות אתכם, ובלל הוועדה הזו, כי בסופו של דבר טובת הציבור תצא נשכרת, אין לי ספק בכך.

אני מדגיש, לא על חשבון החברות, שתתערער למשל היציבות העסקית שלהם, אבל זה כל כך רחוק מזה. כל הדבורים כאן הם זבובים שכל חברה סלולרית שפותחת את פה בולעת אותם בלי שזה יורגש, אבל עדיין הם יודעים שמהקטנים האלה צריך להיזהר. אני אומר, תעזרו להם, תנו להם הגנה ואת כל מה שקרה וקורה בשווקים אחרים כדי להכניס שחקנים אחרים, כולל מפעיל נוסף. אם זה לא יעבוד עם הוירטואליים, אז חזקו את המפעיל הנוסף.

הפחד שלי הוא שהמפעיל נוסף גם יקבל כיסא ליד השולחן המשותף אם יוכיח עצמו אנחנו נצא את עצמנו בעוד כמה שנים באותו עניין, אבל זה סדר החיים בעולם, תפתחו את השוק מה שאתם יכולים ותעשו את העבודה הכי חשוב שיכולה להיות במשרד התקשורת.

היו"ר אופיר אקוניס:

מי שמסייע להם לפתוח את השוק זה אנחנו. עשינו את זה ונמשיך במדיניות הזו. בבקשה המנכ"ל, דברי סיכום.

עדן בר טל:

אני אדלג על ל הנקודות שקשורות לדיון של 13:00 כדי לחסוך את זמנכם ולא להגיד דברים פולים מה עוד שצריך להתעמק בסוגיות האלה ולא להסתפק רק בכותרות. לגבי הנושא של המודל של הקש"ג אני אבקש מד"ר אסף כהן שעבר עם חברת נרה לשאלה של קביעת המודל, הוא יסביר את זה. הייתה לך הנחת מוצא עובדתית לא נכונה לגבי מה המודל המקובל ומה המודל החדש, ד"ר כהן יתייחס לזה.

אסף כהן:

אני לא כל כך מעוניין לפרט על המודלים, אני לא חושב שזה מקום ולא השעה, בסופו של דבר נימקנו למה החלטנו ללכת על המודל שנכון להיום הוא הנוהג באירופה ולא ללכת למודל שהאירופאים מתכוונים לעבור אליו עכשיו, בשלב הזה , אם כי לא פסלנו את המודל החדש האירופאי אבל הצענו לבדוק אותו בפעם הבאה.

לגבי מחירים דיפרנציאליים למפעילים חדשים, בכתב המינוי של ועדת המכרזים נכללה אפשרות כזו לבחון תעריפים דיפרנציאליים במידה ותעריפי הקישוריות שייקבעו לחברות הסלולר לא ישקפו את העלות לא יהיו גבוהים מהם. אז נאמר שם שאם זה יהיה המצב צריך לתת למפעילים החדשים לשלם את הקישוריות על פי העלות ויכול להיות שבשלב הביניים הזה גם כאשר אחרים ישלמו יותר מהעלות.

בסופו של דבר ההחלטה שהתקבלה לגבי הקישוריות היא כזו שבינואר 2011 המחירים כבר משקפי עלות. מכיוון שלא נראה לנו שלפני ינואר 2011 יתחילו לעבוד מפעילים חדשים כך שמהבחינה הזו אין הצדקה לתעריפים דיפרנציאליים. אמר חבר הכנסת שי, מצבם של המפעילים החדשים זה לא כוחות בינם לבין חברות הסלולר לכן אני מניח שאם המשרד ישתכנע שיש קשיים מאד גדולים הוא יבדוק איך הוא יכול לסייע, לא צריך לפסול אפשרויות סיוע, אבל כרגע, הנושא של תעריפים דיפרנציאליים בנושא הקישוריות לא עומד על הפרק.

שלומי דגן:

הרגולטור האירופאי במאי 2009 לא נתן הנחיה להשתמש ב"pure \_\_\_" במקום TS \_\_\_\_"?

אסף כהן:

נבחין בין המלצה של רגולטור של האיחוד האירופאי לרגולטור אירופי לבנות מודלים על פי מודל מסוים ולפיהם לקבוע את הקישוריות, דבר שלוקח זמן, לבין מה קורה כרגע בשטח. כרגע בשטח, מה שנמצא באירופה זה המודל המומלץ האירופאי הקודם שנקרא "TS \_\_\_" ולא המודל החדש, גם כי הם עובדים עכשיו על יישום המודל החדש ואני לא רוצה להיכנס להסברים למה כתוב בחוות הדעת השונות למה חשבנו שנכון כרגע ללכת על המודל הקיים באירופה.

הייתה שאלה לגבי מחיר הנמוך יותר, מה שהשר אטיאס אמר אז, שהמדינה לא רוצה לעשות כסף ממכרז תדרים הנוכחי. צריך לזכור שהיו שני מכרזים בעבר, אם זה המכרז של סלקום שהמדינה החליטה שהיא לא רוצה לעשות כסף ממכרז התדרים ועשתה את התחרות על המחיר הנמוך יותר. לעומת זאת, במכרז אחר כך, שהיה מכרז שפרטנר זכתה בו, המדינה החליטה שהתחרות תהיה על מחיר הצועה ופרטנר שילמה 400 מיליון דולר.

ההחלטה של השר אטיאס הייתה שמכיוון שהשוק נמצא במצב בו הוא נמצא, המדינה לא רוצה לקבל כסף עבור התדרים, אלא בעצם להגדיל את תחרות ודרך זה להעביר את הפירות של הכניסה של המתחרה החדש לידיים של הציבור. הדרך לעשות את זה, כבר בכתב המינוי של הוועדה נשיתן על ידי השר כחלון, הדרך שהוצע לעשות את זה היא לא בדרך של קביעת מחיר נמוך כי צריך לזכור שהשוק יום זה לא השוק שעמד בפני סלקום. כשאתה אומר מחיר נמוך, השאלה לאיזה שירות ואיך אתה מודד.

לכן מה שנקבע על ידי השר כחלון זה לשמר את זה שמדינה לא תעשה כסף מהמכרז בדרך שאם ייקבע המחיר בתחרות, תהיה תחרות ערה על הרצועות וייקבע מחיר גבוה, תהיה דרך להחזיר את אותו סכום ששילם הזוכה על פי יכולת שלו לחדור לשוק. ברור שבמצב היום, זוכה שמצליח לחדור לשוק ולהשיג נתחי שוק, כנראה הציע הצעה טובה למנויים, או מחיר נמוך, או שירות מאד טוב ובודאי שניהם.

עדן בר טל:

אין דרך לשחקן חדש להיכנס אלא הורדת מחיר בצורה משמעותית.

היו"ר אופיר אקוניס:

אני מניח שהרבה מהדברים שנשמעו פה יבואו לידי ביטוי בישיבה הבאה, ובעיקר בישיבה הבאה אחריה. אני רוצה לסכם, ועדת הכלכלה, כהרגל, תמשך לגבות את הצעדים הטובים והנבונים שכמדיניות החליטה עליהם הממשלה לפתיחת השוק לתחרות ובעצם הביצוע הוא בידי שר התקשורת ומשרד התקשורת. אני חושב שעמדנו מבחן הזה, קודם כל נושא הכנסת המפעילים הוירטואליים, ולעמוד בו גם בנושא הכנסת המפעיל הבא החמישי.

אני מבקש גם שמשרד התקשורת ייתן לנו, לחברי הכנסת, תמיכה בהצעות חוק פרטיות שהן חלק מהמדיניות הזו כדי לפתוח את השוק לתחרות. כמו למשל, ביטוח קנסות היציאה, הצעת חוק שעומדת לדיון במושב הזה, וגם הצעת חוק שכבר הוגשה שאני אחד מיוזמיה, לפעול לפישוט והסדרת חשבונות הטלפון, שהציבור יתחיל להבין מה רוצים ממנו, זה הכול ביחד פתיחת השוק לתחרות.

אני קורא בשם ועדת הכלכלה לחברות הסלולר לסיים את המשא ומתן ולאפשר את ניסת מפעילים הוירטואליים שכבר קיבלו או יקבלו רישיונות. ככל שהמשא ומתן הזה לא יסתיים, החוק אומר את הדבר בצורה משפורשת, החוק כתוב וברור, אף אחד לא ערער עליו, משרד התקשורת יתערב ככל שמאפשר לו החוק שחוקקנו כאן כדי להביא לתחרות לטובת הצרכנים. אנחנו נמשיך ונסייע לכם, למשרד התקשורת, לשר ולממשלה לקדם את זה, כפי שגם אמר חבר הכנסת שי, כל דבר שיפתח את השוק לתחרות ויוזיל עלויות לצרכן. תודה לכולם הישיבה נעולה.

**הישיבה ננעלה בשעה 11:25**