**הכנסת השמונה-עשרה נוסח לא מתוקן**

**מושב שלישי**

**פרוטוקול מס' 361**

**מישיבת ועדת הכלכלה**

**מיום רביעי, י"ז בכסלו, תשע"א (24 בנובמבר, 2010) בשעה 09:30**

**סדר היום:**

**פרק ב' (תקשורת), סעיפם 2(4), (7), (8), 3(א) (תשלומי מנוי) להצעת חוק המדיניות הכלכלית לשנים 2011 ו-2012 (תיקוני חקיקה), התשע"א-2010**

**נכחו:**

**חברי הוועדה**:

אופיר אקוניס – היו"ר

רוברט אילטוב

יצחק וקנין

חנא סוויד

חמד עמאר

כרמל שאמה

נחמן שי

**מוזמנים**:

משרד התקשורת:

שר התקשורת משה כחלון

נגה רובינשטיין – יועמ"ש

אסף כהן – אגף כלכלה

ליאת גלזר- הלשכה המשפטית

עדי קהאן- אגף כלכלה

משרד האוצר:

יהודה סבן – רכז תקשורת נתונים באג"ת

עופר מרגלית – רפרנט תקשורת ותיירות

נטע דורפמן – לשכה משפטית

אסי קליין – לשכה משפטית

דנה נויפלד- משרד המשפטים

רועי רוזנברג – רשות ההגבלים העסקיים

איילת כהן מאגן –עו"ד

שרון פליישר בן יהודה –סמנכ"ל רגולציה

חברת פלאפון:

עו"ד יעקב דבי – יועמ"ש

אסף עופר – סמנכ"ל שיווק

חברת פרטנר:

יהל בן נר – מנהל אגף רגולציה וקשרי מפעילים

עו"ד אורי שטיין - מנהל מחלקת רגולציה וקשרי מפעילים

חברת סלקום:

איתמר ברטוב סמנכ"ל רגולציה

תמיר אביגדור – מנהל כללי, חברת גלי פון

עו"ד יעל כהן – שאווט – יועמ"ש, המועצה לצרכנות

עו"ד אבי רימון – חברת מירס

קובי שמש

**מנהלת הוועדה**: לאה ורון

**ייעוץ משפטי:**  אתי בנדלר, ניר ימין

**רשמה**: לאה קיקיון

**פרק ב' (תקשורת), סעיפם 2(4), (7), (8), 3(א) (תשלומי מנוי) להצעת חוק המדיניות הכלכלית לשנים 2011 ו-2012 (תיקוני חקיקה), התשע"א-2010**

היו"ר אופיר אקוניס:

בוקר טוב לכם, אנחנו פותחים את ישיבת הוועדה. אנחנו עוסקים היום בפרק ב' של חוק ההסדרים המיוחד לענייני תקשורת. עשינו את זה כבר מהחודש הראשון לכהונתי, ולכהונה שלך, אדוני השר - -טיפלנו פה, הממשלה כמדיניות, שר התקשורת, שמוציא לפועל את מדיניות הממשלה, והוועדה הזו שאחראית על שוק התקשרות בכל מה שקשור לטיפול בכשלי השוק , בעיקר השוק הסולרי. עמדנו פה בדרמות ובצעקות שהיו בחדר הזה כדי לעודד תחרות ולהגביר את התחברות בשוק הסלולרי, להביא להורדת מחירים לצרכן. יש לי שתי הצעות חוק פרטיות בנושא כשלי שוק- אחת מהן נעסוק בה היום, בהצעה שלך, והיא קנסות היציאה, והשניה – פישוט התעריפים לצרכנים. נטפל בזה בנפרד, כמובן.

אנחנו גילינו פה, כפי שהביע יהודה סבן את עמדת הממשלה, שבשוק הזה, בשוק הסלולר הממשלה זיהתה כשל שוק, ואנחנו נפתח את הנושא היום. מתי, אדוני השר, נראה את המפעילים הוירטואליים בשוק?

שר התקשורת משה כחלון:

ברגע אנחנו נמצאים לקראת סוף המשא ומתן עם החברות. אפשרנו להם עד ה – 16 בדצמבר. נקווה שזה יסתדר – קונה מרצון ומוכר מרצון, ואם לא - -

כרמל שאמה:

אם לא – רצון השר.

שר התקשורת משה כחלון:

לא רצון השר, רצון הציבור. זה לא אני.

היו"ר אופיר אקוניס:

כדי שלא יהיו אי הבנות – אנחנו אפשרנו לחברות לקיים את המשא ומתן בינן לבין עצמן, בחוק, וכשהיה מבוי סתום שזה בערך המצב שנקלענו אליו –

שר התקשורת משה כחלון:

לא. טרם.

היו"ר אופיר אקוניס:

מצויין. בכל מקרה, הסמכות יכולה לעבור לידך לפי חוק שעשינו כאן ביוני, 2009, אם אינני טועה, שמדבר על הכנסת המפעילים הוירטואליים.

כדי להמשיך להוריד מחירים אנחנו צריכים להצמיד מהלכים נוספים כמו הפחתת דמי הקישוריות, שאתה העלית, ואנחנו הבענו בו תמיכה. אני מבין שהחברות הגישו בג"ץ. אתה יכול להשתמש בהודעת הוועדה שאנחנו תומכים. הדבר נאמר בצורה ברורה פה.

הדבר שנעסוק בו היום הוא פרק ב' לחוק ההסדרים, ונתחיל במה שקשור לקנסות היציאה, שהוא בעיניי הבלם העיקרי לתחרות ובסופו של דבר להורדת המחירים לצרכן. נקיים כאן את אפשרות הנדידה, כפי שאתם מציעים בחוק ההסדרים, אפשרות הנדידה בין הרשתות ועידוד התחרות בשוק המכשירים הסלולריים, אבל את זה, כמובן, אם לא נספיק היום, נמשיך בישיבה אחרת.

שר התקשורת משה כחלון:

ראשית, אני מאד מודה לך, אדוני, על כינוס הישיבה. אתה מדגיש את החשיבות של החשיבות שלה לשוק התחרות במדינת ישראל. כפי שאמרת, ממשלת ישראל קיבלה את ההחלטה לקדם את התחרות. היה גם דיון בממשלה, ואני שמח שמצאנו פה בעלי ברית בוועדה, ואתה בראשה, שמקדם את זה. גם רצתי להודות לך על כך שהחלטת דווקא בקנסות יציאה, כי אתה צודק – זה החסם העיקרי לתחרות. כל זמן שקנסות היציאה יכבידו על הצרכנים לעבור מחברה לחברה, לא תהיה תחרות. צרכן הוא צרכן. אין צרכן עסקי, צרכן פרטי, צרכן משקי – אין דבר כזה. יש צרכן. אם אנחנו רוצים להגן על הצרכנים מפני החברות, אז אנחנו צריכים להתייחס לצרכן כצרכן. כל הפטנטים של החברות, הטריקים והלוביסטים שלהם – זה פשוט אחיזת עיניים, אין לזה שום אחיזה במציאות. משרד המשפטים עומד מאחורי העניין הזה, כמובן – משרד התקשורת - -

נחמן שי:

למה אין אחיזה במציאות?

שר התקשורת משה כחלון:

לכל הניסיון המלאכותי להפריד בין פרטי לעסקי. זה פטנט שהומצא לפני שנים אחדות ואנחנו מבקשים מחברי הכנסת לקחת ולבחון את זה מאד ברצינות. ואני יודע שמנסים להשפיע, זה בסדר, זה לגיטימי, גם אני הייתי חבר כנסת, גם עלי ניסו להשפיע. אבל צריך להתייחס לזה במלוא הרצינות, כי זה חסם מרכזי. אם זה לא יהיה – לא תהיה רפורמה. אני בטוח שכל מי שיושב פה סביב השולחן, לפחות חברי הכנסת, כן רוצים רפורמה. אז להתייחס לזה בכובד ראש, ושלא תולכו שולל על ידי הסיסמאות.

היו"ר אופיר אקוניס:

אני מודיע שביקשנו את הארכת זמן הישיבה, לאחר תחילת דיוני המליאה.

יהודה סבן:

התבקשנו להציג מצגת על הרפורמה בתחום הסלולר. כמה מילים לגבי השוק – כפי שתוכלו לראות בגרף, החלק הסלולרי בתוך סך שוק התקשורת מהווה כ-56%, שזה כ-18 מיליארד שקל שהצרכנים במדינת ישראל מוציאים מדי שנה על תחום הסלולר, הוא התחום הארי והמשמעותי בתוכו.

סקר הוצאות משקי הבית – אתם רואים כאן השוואה של הוצאות משקי בית בסלולר, ביחס לדברים אחרים. למשל - במים, משק בית מוציא כ- 1,300 שקלים בשנה, על טיפולי שיניים הוא מוציא כ-1,500 שקלים בשנה, על חשמל – הוצאה נכבדת של כ-4,000 שקלים, וגם על סוללר. ההוצאה על סלולר היא הוצאה מאד משמעותית של משקי הבית. 4,000 שקלים בשנה. זו לא הוצאה זניחה.

כרמל שאמה:

ומאז –תעריפי החשמל עוד הופחתו. אני חושב שכרגע זהו ההוצאה הכי כבדה.

שר התקשורת משה כחלון:

והסלולר – יוקר.

יהודה סבן:

זה הנתון הכי מעודכן של הלמ"ס, והעדפנו להסתמך עליו.

כרמל שאמה:

זה 2008.

יהודה סבן:

אין נתון רשמי של הלמ"ס מ-2009 על הוצאות משקי הבית.

נחמן שי:

למה בחרת בהוצאות האלה?

יהודה סבן:

זה אינדיקטיבי. אפשר גם להסתכל על שירותים אחרים.

נחמן שי:

סתם, זו דמגוגיה. הוא בחר בדברים שהוא רוצה לבחור.אלה דברים שאתה לא יכול בלעדיהם.

קריאה:

אתה יכול בלי טלפון, שי?

נחמן שי:

אפשר לצמצם. אתה לא יכול לצמצם בצריכת מים וחשמל באותו –

קריאות:

* - -

כרמל שאמה:

זה נותן לך פרופורציות של התפלגות הוצאות משק בית. אין משק בית שיכול להתעלם מההוצאות האלה.

נחמן שי:

בחירת נתונים כדי לשרת עניין היא דבר לגיטימי.

היו"ר אופיר אקוניס:

מכל הדברים – טיפולי שיניים, נסיעות בתחבורה ציבורית ושירותי בריאות, הכי קשה לצמצם. גם מים אפשר לצמצם, וחיוני, גם חשמל - הרבה אנשים יכולים לצמצם - -

נחמן שי:

אפשר, אפשר. זה דמגוגיה.

יהודה סבן:

אפשר, אם תרצו, להציג גם נתונים נוספים. בכל השוואה - -

היו"ר אופיר אקוניס:

נשמח לראות נתונים של 2009. אנחנו מדברים על 2008, וחלו כמה שינויים- -

יהודה סבן:

אין נתוני למ"ס. הנקודה שבכל מקרה חשוב להבין כאן – המטרה של השקף הזה היא להראות שההוצאה על סלולר היא הוצאה מאד משמעותית של משקי הבית. בנוסף, נתון נוסף מהסקר של הלמ"ס, שההוצאה של סלולר היא רגרסיבית. כלומר, משק בית בחמישון התחתון מוציא ביחס להכנסה שלו הרבה יותר מאשר משק בית בחמישון העליון. זה לא אומר שההוצאה הנומינלית שלו יותר גבוהה, אבל ביחס להכנסה זה הרבה יותר גבוה. כך מודדים פערי הכנסות בין סגמנטים שונים בשוק.

נחמן שי:

ברור. מי שמשתכר יותר - -כשההכנסה יותר נמוכה, המרכיב הזה יותר משמעותי.

יהודה סבן:

שני השקפים האלה יחד משמעותם היא שכל רפורמה שמטיבה עם הצרכן – הפחתת קישוריות או כל רפורמה אחרת, יכולה ליצור חיסכון משמעותי למשקי הבית, חיסכון שיכול להגיע אפילו למאות שקלים, ובעיקר תיטיב עם משקי בית של אוכלוסיות חלשות.

בהתייחס לכמה אינדיקציות לרמת התחרות בשוק – אתם יכולים לראות כאן את רמת הרווחיות בענף. זה נתון של ה- EBITDA, נתון שמקובל להסתכל עליו בהשוואה בין ענפים. כפי שאתם יכולים לראות במה שמוקף באדום, סך הכל הרווח, ה- EBITDA של החברות בשנת 2009- כאן יש נתונים מעודכנים – הוא כ-6.6 מיליארד שקלים ב-2009, שזה כ-36%. זה סכום מאד גדול, גם בהשוואה לענפים אחרים. זה סכום ניכר אנחנו מדברים פה על יותר מ – 6 מיליארד שקל שהחברות מרוויחות, לפי הנתון הזה, מהמשק.

מה אנחנו מצפים בשוק כזה, שבו יש רווחיות גבוהה, וכפי שאתם יכולים לראות כאן, הרווחיות הזו היא לא רק בשנה הזו, היא גם בשנים הקודמות. אני תכף רוצה להגיע לנקודה שאתה העלית כאן, חבר הכנסת אקוניס, על כשל השוק. כשיש רווחיות לאורך זמן, בענף מסוים, בטח רווחיות כל כך גבוהה, מה שבדרך כלל קורה זה שנכנסים מתחרים חדשים. כך לימדו אותנו בשיעורי הכלכלה. אבל זה לא המצב במשק הישראלי.

היו"ר אופיר אקוניס:

מ-98 לא נכנס מפעיל. 12 שנה.

יהודה סבן:

יש פה השוואה בינלאומית שמראה מתי לאחרונה מפעיל סלולר בעל תשתית או שהמדינה ביצעה מכרז.

היו"ר אופיר אקוניס:

אתה מדבר על 9 שנים? זה מירס?

יהודה סבן:

אתה צודק. ב- 2001 זה מירס.

כפי שאתם יכולים לראות בהשוואה הבינלאומית – ברוב מדינות העולם נכנסו מפעילים בשנים האחרונות. בלק גדול- ממש בשנה האחרונה, אתם יוכלים לראות מארצות הברית ועד בלגיה, מימין, ובחלק מהמדינות, כמו קוריאה, גם לא נכנסו מפעילים, אבל ישראל כאן נמצאת בגרף בצד השמאלי שלו. זה דבר די מפתיע, כי בשוק שיש בו רווחיות גדולה אתה מצפה שמפעילים חדשים ייכנסו.

נתון נוסף שמבהיר את הדינמיות בשוק הוא סך כל השינויים בנתחי השוק של המפעילים במשק. זה נתון שקצת קשה להבין אותו אז אני אסביר במשפט: סוכמים פה באחוזים את סך כל השינויים בין החברות השונות בנתחי השוק שלהם. נניח שפלאפון ירדה ב-10% ופרטנר עלתה ב-10%, אז הגידול הוא של 20% בשינוי בנתח השוק. אבל מה שאנחנו רואים כאן זה שבישראל כמעט ואין שינוי. שינוי כמעט אפסי. אגב, אם עושים השוואה בין 2009 ביחס ל-2006, השינוי היה כמעט אפס, ואילו במדינות אחרות, כפי שאתם יכולים לראות, מצד ימין, השינויים הם הרבה יותר משמעותיים, מה שמעיד על כך שיש באותן מדינות דינאמיות בשוק, ואילו במשק הישראלי, ככל הנראה, לפחות מהגרף הזה, אין דינאמיות, או שהדינאמיות היא מאד מאד מצומצמת.

שר התקשורת משה כחלון:

אתה מדבר על מעבר מחברה לחברה של לקוחות?

יהודה סבן:

זה לא מעבר בלקוחות, זה שינוי בנתחי השוק. גם אם נסתכל על הפרמטר של מעבר לקוחות בין חברות – גם בו נראה שישראל נמצאת במקום די נמוך, אבל בגלל שהתבקשנו להציג מצגת מצומצמת אנחנו מציגים פה מספר מצומצם של גרפים.

עוד נקודה שאני רוצה להדגיש בהקשר של הגרף הזה –מרבית המדינות שנמצאות בקצה השמאלי של הסקאלה הן מדינות שפועלות בשנים האחרונות להכניס מפעילים חדשים, כי המדינות הבינו כולן, שהדרך שלהם להתמודד עם חוסר התחרות בשוק היא הכנסה של מפעילים חדשים.

בואו נראה למה חוסר הדינאמיות מובילה בשוק. נראה מה קרה לרווחיות בשוק הסלולר בישראל לעומת מדינות אחרות בשלוש השנים האחרונות. כאן אנחנו רואים ששיעור ה- EBITDA גדל בישראל ב- 9.1%, בקצה הימני, ובשאר המדינות זה יותר נמוך. שאלת קודם על מדינות אחרות אז אתה יכול לראות אותן משמאל לגרף, אבל למשל, מדינה כמו נורבגיה, שבגרף הקודם היתה בצד הימני של הסקלה, כפי שאתה יכול לראות, בניגוד לישראל שנמצאת בצד הימני, נמצאת בגרף הזה בדיוק בצד השני. אני לא אומר שיש קורולציה של אחד לאחד, אבל ודאי שיש קשר וכל המדינות הבינו שזו הדרך להתמוד עם כשל השוק המרכזי הזה.

נתון נוסף שמעיד על מה שקורה במשק הישראלי הוא השינוי באחוזים בהכנסות לדקת שיחה. כלומר, מה קרה למחיר לדקת שיחה בין 2006 ל-2009 במשק הישראלי, ביחס למדינות אחרות. כפי שאתם יכולים לראות בגרף – יש ירידה. אגב, כמעט תמיד בשוק התקשורת יש ירידת מחירים בשוק. אבל ירידת המחירים שהיתה אמורה להיות בשוק הישראלי כנראה הרבה יותר משמעותית. בסך הכל היתה ירידה של כ-19%, שכפי שאתם יכולים לראות כאן, בגרף, במדינות אחרות הירידה היתה יותר משמעותית. עברנו ממיקום בצד הימני של הגרף למיקום בצד השמאלי.

הנתון הזה הוא משמעותי כי ירידה של 19% נשמעת לנו כמו משהו משמעותי. אבל תסתכלו על מדינות אחרות – על אנגליה, ניו זילנד, שנמצאות רק במרכז של הסקלה, לא בצד ימין כמו אוסטריה ויוון - - -

קריאה:

תראה מאיפה הם התחילו ולאן הם הגיעו.

יהודה סבן:

שניה, שניה , אני אשלים הכל. בהן היתה ירידה של רק עוד 15% בהכנסה לדקת שיחה. 15%, אני מחבר את זה לנתון שהצגתי קודם – נוספים, היו מפחיתים את סך כל ההוצאה של משק בית בכ-2 מיליארד שקלים. אלה רק אומדנים, אבל סדר גודל של 2 מיליארד שקלים היה חוסך למשקי בית בין 400 ל-600 שקלים לשנה. אנחנו מדברים פה על משהו מאד משמעותי. כל אחוז כאן הוא משנה. אגרת רשות שידור, למשל, כשבסך הכל מדברים על העלאה - --

היו"ר אופיר אקוניס:

נדמה לי שהבית הזה אמר את דברו וביקשנו מכם חלופות. זה היה לפני 48 שעות.

קריאות:

* - -

יהודה סבן:

העלאה הזו באגרה שעליה אנחנו מדברים, היא של כ- 44 שקלים במצטבר, לשנה. רפורמה כאן, אם הרפורמה שמוביל שר התקשורת תתממש, גם באמצעות הבית הזה ותהיה ירידה יותר גדולה, נוכל לחסוך לצרכנים סכומים לא זעומים. מאות שקלים בשנה.

היו"ר אופיר אקוניס:

אז ניקח מהם מהצד השני? זה הרציונאל?

יהודה סבן:

לא, ממש לא. על זה נקיים דיון בנפרד.

אתה צודק, לא הייתי צריך להביא את זה כדוגמה. עוד אינדיקציה היא השינוי בהכנסות למנוי, מה שקרוי בשפה המקצועית – ARPU. גם כאן, בשלוש השנים האחרונות היתה ירידה של 5% בישראל, לעומת ירידות מאד משמעותיות במדינות אחרות בעולם.

אני אעבור עכשיו להציג את האמצעים להגברת התחרות, בעצם, מה שנמצא כאן בפרק התקשורת, אני מתייחס רק לחלקים של הסלולר. אני מציג את זה כאן בתמצית. כשנגיע לכל אחד מהסעיפים גם אנחנו וגם משרד התקשורת ושתי הלשכות המשפטיות יציגו את הדברים בפירוט.

הדבר המרכזי מבחינתנו, כמו שאמרתי קודם, זה הכנסה של מפעיל חדש. ועדת המכרזים בראשות ד"ר אסף כהן פרסמה זה מכבר מכרז להקצאת תדרים למפעיל חדש. את ההצעות ניתן להגיש מה- 2 לינואר עד ה- 1 בפברואר. הסיבה לכך היא שיש צורך בוודאות שמציעה הצעת החוק הזו, כי אם הדברים שנמצאים כרגע על סדר יומה של ועדת הכלכלה לא יאושרו, בשבועות הקרובים, אז בעצם, המכרז הזה - -

היו"ר אופיר אקוניס:

כיוון שלסעיף הזה כנראה לא נגיע היום, תפרט אותו כשתציג אותו, כנראה ביום שני בבוקר. כל סדר הדברים הוא ברור וגם המטרה היא ברורה.

יהודה סבן:

אז רק אומר במשפט אחד – רכיב אחד נקרא נדידה פנים ארצית – המשמעות שלו היא לחייב את המפעילים הקיימים לאפשר שירותי נדידה. כלומר, כשאני אתקשר ממכשיר של מפעיל חדש אני בעצם אנדוד על הרשת של המפעיל הוותיק. הנושא השני הוא ניטרליות רשת – איסור על חברות לחסום שיחות, לחסום אתרי אינטרנט. נושא שלישי – צמצום מאד משמעותי בקנסות היציאה.

היו"ר אופיר אקוניס:

בזה אנחנו מתחילים.

כרמל שאמה:

אני חושב שהקנסות הם באמת אחד הדוגמאות הטובות ביותר לשאלה למה ציבור משתמשי הסלולר הם ציבור מתוסכל. לא פעם הם רוצים לסיים התקשרות, שנראית התקשרות פשוטה בין צרכן לבין מפעיל, ונתקלים בתשלום. לא שהם התעלמו או עצמו את עיניהם, הם פשוט לא ציפו ולא ידעו שזה מה שיחכה להם. יושבים ה נציגי חברות הסלולר סביב לשולחן. זו אחת הסיבות שהגעתם למצב כפי שאתם נתפסים בציבור ופה, בבית המחוקקים. זה הזמן גם לקרוא לכם להפסיק לתסכל את אזרחי ישראל, להתחיל לתת רק שירות ושירות שקוף ולגבות עבור שירותים. אתם מוכרים זמן אויר, תגבו, זה הכסף שלכם. אתם מוכרים שירותי העברת נתונים – תגבו על זה מה שמגיע לכם. אתם גובים עבור אס אם אסים –תגבו, זה מגיע לכם. הקנסות – לא הגיוני שאדם עבור הפסקת התקשרות עם חברת סלולר ישלם יותר מאשר על עבירות מסכנות חיים כמו חציית צומת באדום או חציית קו לבן. לכן, הדברים צריכים לקבל פרופורציות. ההצעה היא נכונה.

שמעתי את הטענות של החברות לגבי טענת רטרואקטיביות וגם לגבי הפרדה בין מפעילים פרטיים למפעילים עסקיים. גם בפגישות אתם אמרתי שמפעילים עסקיים ברמה של חברות ועסקים קטנים – אני לא רואה שום הבדל בינם לבין משקי בית לבין אנשים פרטיים. אם מדברים אתי על קבוצות כמו חברת חשמל או תאגידים מסודרים, מוסדרים וענקיים, יכול להיות שצריך לעיין שוב בנקודה הזו, אבל מעבר לכך ההחלטה היא נבונה ומבורכת והיא בהחלט בשורה צרכנית לאזרחי ישראל.

נחמן שי:

יש סוגיה אחת עקרונית, אני מבין את השר שרוצה לקדם, ואני גם תומך באופן עקרוני ברעיון הזה, אבל עניין ההפרדה של הסוגיה הזו מהדיון הכללי בתקציב – מדובר בחוק ההסדרים, הוא עניין שאני מניח לא יעבור בשקט גם לאור חוות הדעת המשפטיות שראיתי. אני לא בטוח שזה בדיוק נופל בקטגוריה של נושא שצריך לדון בו עכשיו, בדחיפות, ואי אפשר להניח לטפל בו בצורה יותר עמוקה ויסודית. מבלי לשנות את דעתי החיובית לגבי המהלך עצמו. אני לא בטוח שנכון היה לעשות את זה, וזו סוגיה פתוחה, ואם כבר יש מגמה סוף סוף קצת לקצץ את הכנפיים או את הדורסנות של חוק ההסדרים, אני חושב שסוגיה כזו היתה מופעלת שם.

צריך לומר שחברות הסלולר, שהן חברות יעילות שמתנהלות בצורה טובה ורווחית, הרוויחו בצדק את הביקורת הציבורית עליהן וגם את הלך הרוחות שנושב פה בוועדה. יש גם היבטים מרגיזים ומקוממים בהתנהלות שלם, והדוגמה אחרונה – העלאת המחירים, שעוד בטרם נעשה קיצוץ בדמי הקישוריות וכבר אנחנו מקבלים את העלאת המחירים. אני חושב שההעלאה הזו טעונה בדיקה. ראיתי, אדוני השר, ששלחת פניה לממונה על הגבלים עסקיים. גם אני פניתי לממונה, וביקשתי לבדוק תיאום מוקדם בין גורמים מסוימים לבצע או לא לבצע פעולה מסוימת. זה נושא משפטי, בכלל. אני בעבר גם שיתפתי פעולה עם הממונה על הגבלים עסקיים, עם יורם טרובוביץ, לבדוק תיאום מוקדם עם גורמים מסוימים האם לבצע או לא לבצע פעולה מסוימת. לשם כך בדיוק קיים התפקיד הזה של הממונה על הגבלים. אני חושב שהעניין הזה מעורר תמיהה, ואני אומר בלשון המעטה? איך זה נעשה בדיוק באותו עיתוי, בדיוק באותו גובה ואצל לפחות משתיים מהחברות – גם באותו שיעור. זה לא דבר שאפשר לעבור עליו לסדר. חייבים לבדוק את זה, אפילו אם הבדיקה תמצא שאין מה לבדוק, עדיין אני חושב שצריך לבדוק את זה ולא להניח לזה, בגלל המרכזיות של הנושא הזה בחיי כל אחד מאתנו.

סוגיית הרטרואקטיביות היא בעייתית, כי אנחנו יודעים שלא יכולים לשנות את כללי המשחק תוך כדי המשחק. אז בעניין הזה אני מבקש לשמוע חוות דעת משפטית, שהדבר הזה אפשרי, כלומר, שאפשר עכשיו לקחת את העניין אחורה, ולבחון אותו. אם זה אפשרי – בבקשה, אם לא – צריך פה לבדוק אם אנחנו עושים פה דבר נכון או לא נכון.

הנקודה השניה היא אבחנה בין עסקים לבעלי מכשירים פרטיים. ברור שזה שתי קבוצות שונות. אגב, בדרך כלל הקבוצה השניה, של העסקים, משלמת פחות. קודם כל, נכון להחיל את זה על אזרחי פרטיים כי הם גם משלמים הכי טוב. אם אני זוכר נכון את התעריפים, והם הוצגו פה, בוועדה, יוצא שכל גוף עסקי יודע לנהל משא ומתן נפרד, כולל הכנסת, שאנחנו יושבים בה, באמצעות החשכ"ל, ולשלם תעריפים מאד נמוכים. אנשים פרטיים משלמים הכי הרבה. הם נושאים על גבם, כנראה, את כל הספינה הזו לחוף מבטחים.

היו"ר אופיר אקוניס:

אתה יודע, ביום אחד, במכרז הזה, זה הגיע ל-7 אגורות. זה התחיל מסכום אחר.

שר התקשורת משה כחלון:

חבר הכנסת שי, כדי לחזק את הדברים שלך – לפני מספר שבועות חברת פלאפון סיכמה על 7 אג' אבל גם היתה מאד נדיבה ואמרה שללקוחות ה- Prepaid, שזה הפרטיים, הם הורידו משקל, הורידו לחצי שקל. אז יש פה נדיבות, אי אפשר להגיד - -

נחמן שי:

לא ידעתי שיש לך ציניות - -

שר התקשורת משה כחלון:

זו לא ציניות. 505 זו לא נדיבות?

נחמן שי:

בכל מקרה, צריך לעשות בתחום הזה איזשהו סדר בין הגורמים העסקיים שבדרך כלל בסוף לא משלמים את זה מכיסם, אלא גם הם בסוף מגלגלים את זה על כתפי הציבור, ובין אנשים פרטיים. בעניין הזה אני אומר לחברות הסלולר – תבדקו את מה שאתם עושים. אני יודע שאתם לא יכולים לעמוד בלחצים, כאשר באים אליכם גופים עסקיים, ומציעים מספר רב של מנויים, ולכן אתם נותנים להם הצעות נוחות. כשבא אליכם אדם פרטי אז הוא רק אדם פרטי.

קריאה:

זה פשוט משום שיש 4 חברות תחרותיות בשוק העסקי. בשוק הפרטי מירס היא לא מספיק דומיננטית, בגלל - -

נחמן שי:

אין ספק, אני בדיוק מגיע לנקודה הזו. גם בנקודה הזו הייתי שמח לשמוע מהחברות איך הם מתכוונים איכשהו לעשות פה איזון יותר נכון, בין משפחה פרטית ובין גוף כזה או אחר, כולל כנסת ישראל, שאנחנו חברים בה, והיא מקבלת תעריפים מאד טובים.

הדבר האחרון, והוא המסקנה הכי חשובה ממה שקורה פה – איך מרחיבים את מספר השחקנים שמתמודדים פה, אבל גם להבטיח שהשחקן החמישי שמצטרף לא יצטרף בסוף לכללי המשחק של הראשונים. זו החכמה. כי אם בסוף נקבל 4 או 5 שיתנהגו כמו ה-3 הקודמים, לא עשינו שום דבר. והיו כבר תקדימים. לכן, הרחבת השוק, הגדלתו, פתיחתו לתחרות –זה מה שחשוב כאן. זו בעיניי המסקנה הכי חשובה גם מהמהלכים שהשר מוביל, וגם מהתנהלות השוק.

חנא סוייד:

ראשית, אנחנו צריכים להיות זהירים שהדיון שאנחנו מקיימים כאן לא ייגרר למישורים משפטיים. לדיונים משפטיים יש מקומות אחרים. מה שאנחנו צריכים להדגיש כאן זה את המדיניות הציבורית – ועל זה להביע את דעתנו. שמשפטנים ישברו אחר כך את הראש שלהם. אני רוצה לברך את השר, וטוב שהוא לא נמצא כאן, שהמדיניות וההצעות שהוא מוביל לאחרונה הם נכונים, משני היבטים. ההיבט הראשון הוא ההיבט הכלכלי. מדובר כאן בניסיון להכניס תחרותיות לשוק. לפי דעתי, המצב האופטימאלי מבחינת החברות זה מצב שיש מספר מוגבל של חברות שמתחלקות כמעט שווה בשווה בשוק. זה, בעצם, מה שמאפיין את השוק הישראלי בסלולר, שיש בעיקר שלוש חברות דומיננטיות והחלוקה ביניהם היא כמעט – שליש- שליש-שליש. זה מצב אופטימאלי להכנסות, או, בעצם, למקסם הכנסות על חשבון הציבור. ברור שהחברות האלה לא מוכנות ולא רוצות להתמודד אחת מול השניה כי המצב הקיים הוא טוב בשבילן. אבל זה רע לציבור, וכל ניסיון להכניס תחרותיות, כפי שנעשה בהצעות האלה ובקווי המדיניות החדשים, אלה צעדים נכונים וצריך לתמוך בהם.

יש עוד היבט אחד והוא הסוציאלי, שאני יודע שהשר מאד רגיש לו – אנחנו יודעים שהוצאות עבור סלולר הן משמעותיות עבור משפחות חלשות, וההוצאה הזו היא מרכיב חשוב בהוצאות של משפחות חלשות. זה לא כל כך משנה לעשירים ולמשפחות מבוססות. לכן אני חושב שהמדיניות שהשר מוביל בכל הדברים שהועלו כאן, אם זו התחרותיות ואם זה המעבר מחברה לחברה, הם צעדים מבורכים, במיוחד עבור משפחות חלשות, ולכן לא צריך להירתע מכל ההפחדות ומכל העניינים המשפטיים. אנחנו, כחברי כנסת, צריכים להביע את דעתנו בהתאם להערכה שלנו למדיניות שמוצגת כאן.

חמד עמאר:

גם אני רוצה לברך את השר שנכנס לעובי הקורה בנושא, ועושה עבודה מעולה. תודה לך על העבודה ועל אומץ הלב, כי דרוש אומץ לב להיכנס לעניין הזה ולנסות לעשות סדר. אנחנו מדברים כאן גם על הלקוח העסקי וגם על הלקוח הפרטי. יש לקוח עסקי שיש לו 10-12 מכשירים – כאן אנחנו צריכים לבוא ולהשוות אותו ללקוח הפרטי. אנחנו לא יכולים להגיד שלקוח עסקי כבר מוגדר ככזה וצריך להחיל עליו את החוקים של עסק גדול. נגדיר מספר מסוים של מכשירים, רמה של עלויות, וצריך לבוא ולתת לו את האפשרות לצאת.

אני אתן לכם דוגמה. אני יושב ראש של תנועת נוער. יש לנו עסקה עם אחת מהחברות ובדקנו, והתברר לנו שאנחנו משלמים בהרבה יותר. השווינו עם חברה אחרת. אנחנו רוצים לתת. אני אומר לכם שיותר משנה מאז שנתתי הוראה לגזבר לצאת מהחברה, וללכת לחברה אחרת. אנחנו לא מצליחים, כי מה שהם דורשים מאתנו לשלם שם – אנחנו לא יכולים לעמוד בזה. לכן, גם עסק קטן צריך להתחשב בו ולתת לו כמו עסק פרטי. ובואו נדבר על אדם פרטי. אנחנו רואים הבדל במחירים בין אדם פרטי שבא ועושה עסקה עם חברת סלולר – את הסכומים שהוא משלם. לעסק יכולים להוריד כל כך הרבה כסף לעומת אדם פרטי, ואתה הדגשת שמשקל הורידו לחצי שקל. אם הצליחו להוריד לחצי שקל, תאר לעצמך ממתי הם היו יכולים להוריד את המחיר.

היו"ר אופיר אקוניס:

אתה יודע כמה החשכ"ל משלם? – 7 אגורות.

חמד עמאר:

ואדם פרטי צריך לשלם שקל. תתארו לעצמכם את ההבדל. אדם פרטי הוא בדרך כלל החלש, וצריך גם בזה להתחשב וללכת לקראתו. לכן אני חושב שההצעה היא טובה ואני תומך בה.

רועי רוזנברג:

כיוון שסדר הדיון פה מתמקד בנושא הקנסות, והדברים שנאמרו הם נכונים, ובעיקר רוצים להתמקד בצד הצרכני – למה צמצום הקנסות הוא טוב לצרכן וליכולת הבחירה שלו. אני רוצה לקשר דווקא את צמצום הקנסות למשהו אחר לגמרי. קודם כל אני רוצה לומר שמדובר בסדרה של מהלכים רגולטורים שמתבצעים גם בחודשים האחרונים ועוד יותר – ברבעון הקרוב, הרבעון הקרוב של 2011, סדרת מהלכים יוצאי דופן שלהערכתנו יכולים בהחלט להגביר תחרות בשוק הסלולר בצורה משמעותית מאד, ושמהווה הזדמנות שמתרחשת אולי פעם בעשור. ולכן אנחנו מאד מברכים על סדרת המהלכים הזאת. בחלק מהדברים שאלו את דעתנו והדברים די עולים בקנה אחד עם דברים שחשבנו, שאולי לא בסמכותנו, אבל בסמכותנו להביע לגביהם עמדה.

אני רוצה לדבר על כניסת מפעיל חדש ולקשר את זה לנושא הקנסות. הכנסת מפעיל חדש, ועוד יותר – הכנסת שני מפעילים כאלה, שהרי המכרז הוא לשני מפעילים – תגביר משמעותית את רמת התחרות בשוק, לא רק במגרש המחירים – שזה מגרש חשוב, אין ספק –

לאה ורון:

חברי הכנסת, רועי רוזנברג הוא כלכלן ברשות להגבלים עסקיים.

רועי רוזנברג:

אנחנו חושבים שבנוסף למגרש של המחיר, שהוא בהחלט מגרש חשוב, ויהודה סבן הציג את המרווחים בשוק הזה, אין ספק שיש פה הרבה בשר לירידת מחירים, אבל מעבר לזה - מפעיל חדש יעודד גם את החדשנות ואת איכות השירותים והוא בהחלט מסוגל להביא לקפיצת מדרגה של הרשתות הסלולריות. יכול להיות שאנחנו אפילו רואים את הכניסה העתידית של המפעיל הזה כבר היום – בהחלטות שהחברות הקיימות, חלק מהן, לפחות, עושות לגבי שדרוגים של רשתות.

היו"ר אופיר אקוניס:

אתה בוודאי לא מתכוון להודעה שלהם מהשבוע שעבר על העלאת מחירים.

קריאות:

* - -

היו"ר אופיר אקוניס:

הן ידעו שיש מכרז, ורק הוא בעצמו נותן את מה שחשבנו שייתן, אבל הפוך, קרה הפוך. היתה הודעה של לפחות שתי חברות – באותו יום, או תוך 24 שעות. אגב, אולי כדאי שהרשות תבחן את הדבר הזה.

רועי רוזנברג:

לגבי ההערה של היושב ראש - ההבדל בין מחירים להקמה של רשת חדשה זה שמחירים אפשר להעלות היום ולהוריד מהר מאד כשהמפעיל החדש ייכנס. הקמת רשת חדשה, למשל, מסוג LPE, שאחת החברות הודיעה לא מזמן על הקמתה, זה דבר שמצריך התחייבות ולוקח זמן, וקשה אחר כך לסגת ממנו.

בכל אופן, אני חושב שזו המנה העיקרית של הסל הזה. המנה העיקרית היא בהחלט הכנסת המפעיל החדש. אני רוצה לקשר את זה גם לנושא הקנסות. קנסות היציאה בעצם לוכדים את הלקוחות ומהווים חסם למעבר בין חברות והנמכתם זה דבר טוב גם במבנה השוק הקיים, של 3 או 4 החברות הקיימות בשוק. אבל הדבר הזה גם מוריד, בד בבד, את חסמי הכניסה למפעיל החדש, שהרי המפעיל החדש יצטרך להשקיע הון די משמעותי בתחילת הדרך שלו לפריסת רשת, והוא יצטרך לגייס מנויים. היכולת שלו לגייס מנויים כאשר חלק גדול נמצא בסוף תקופת ההתחייבות או מסוגל להשתחרר מתקופת ההתחייבות הזו, זו כמובן יכולת הרבה יותר גדולה, וזה בעצם מגביר את הכדאיות הכלכלית של כניסת מפעיל חדש, מה שיכול, אולי לגרום לכניסה של יותר ממפעיל אחד.

לגבי יתר הדברים אנחנו נתייחס כשהם מגיעו.

אבי רימון:

אני סמנכ"ל ויועץ משפטי של חברת מירס. בפתח הדברים אני רוצה לציין שאנחנו מקדמים בברכה את הרפורמה שמוביל, במנהיגות אמיצה, שר התקשורת. ראוי גם לציין את הצוותים המקצועיים של משרדי התקשורת והאוצר שעומלים על העניין הזה. אני רוצה להתייחס להפרדה בין המגזר העסקי לפרטי בהיבט של קנסות יציאה. אני אציג את הדברים כמו שאני מכיר אותם ואתם תשפטו אם נכון והוגן לערוך פה הבדלה. אין ספק שבשוק הפרטי אין תחרות מספקת בתחום המחיר. רמת המחירים במגזר הזה היא גבוהה פי 2 מרמת המחירים במגזר העסקי. לכן יש יותר מתחרים במגזר הזה מאשר במגזר הפרטי.

ההבדל המהותי בין שני המגזרים האלה לעניין שלנו הוא שבמגזר הפרטי הלקוח משלם את מכשיר הקצה שלו. הוא מגהץ את הכרטיס ומשלם בתשלומים או בבת אחת. במגזר העסקי הלקוח מקבל את המכשיר שלו בחינם, מתוך כך שמסתמכים על תקופת ההתחייבות שלו. ולכן נקבע איזשהו קנס שבמקרה והלקוח יוצא לפני הזמן, הוא מחזיר את הערך השיורי של המכשיר. כין כאן עניין של כפייה או שיש לחברה סלולרית כוח מכוח עודף על העסק. זה תהליך מקובל. למעשה, אנחנו מעניקים אשראי ללקוח, אשראי של 100%, והוא, בהדרגה, מחזיר את ההלוואה שנתנו לו. אם הוא רוצה לצאת לפני תום התקופה אז הוא משלם את ההלוואה באמצעות הקנס בבת אחת. זה לגיטימי. זה לא רק שזה בא מחברות הסלולר, זה דבר שהוא מקובל בענף שלנו. אם נסתכל על מכרזים שמוציאים לקוחות עסקיים, כשהם כותבים את החוזה, לא אנחנו, אפשר לראות שכמעט בכל ההסכמים במכרזים מופיע שבמידה והלקוח רוצה לצאת לפני תום תקופת ההתחייבות הוא משלם את הערך השיורי. יש לי כאן, לדוגמה, חוזה של הטכניון, של עירית באר שבע 0 0

קריאה:

יש לכם חוזה של אדם פרטי, גם?

אבי רימון:

למירס אין שום טענה בתחום של המגזר הפרטי. בתחום הזה, לעניות דעתנו, הסעיף הוא לגיטימי.

אני ממשיך – עירית רמת השרון, המועצה האזורית שומרון – כל הלקוחות הגדולים, כל הלקוחות העסקיים מבינים שאם יוצאים לפני הזמן, צריך לפחות להחזיר את הערך של המכשיר. אם הכנסת רוצה שמכאן והלאה נשנה את המתכונת ולא ניתן מכשירים בחינם, או שלא נגבה קנסות – אולי זה לגיטימי, אבל זו בעיה מאד גדולה להחיל את זה רטרואקטיבית, כי לי יש עכשיו, לצורך העניין, סך של עשרות מיליונים שהם בצורה של הלוואה. כלומר, אני השקעתי עשרות מיליונים במכשירים ונתתי אותם בחינם, כרגע יש הלוואות פתוחות ועומדות, ואנחנו חושבים שזה קצת בעייתי להגיד – תבטלו את ההלוואות, ומה זה אומר? - תוותרו על החוב באופן רטרואקטיבי. אני חושב שיש כאן בעייתיות בהחלה הרטרואקטיבית של הסעף הזה. קחו דוגמה הכי קיצונית, אבל היא נופלת לתוך הסעיף. אנחנו, לפני שנה סיפקנו לצה"ל 70 אלף מכשירים. השווי של זה הוא עשרות מיליונים. האם צה"ל היום יכול להגיד – אנחנו עוזבים? זה לגיטימי, אפשר לעזוב, ואם יש לו את הזכות הזו בחוזה – בסדר. אבל את הערך של המכשירים- תשכחו מזה? זו קצת בעיה, אני חושב.

היו"ר אופיר אקוניס:

יש פה סעיף שעוסק בדבר הזה. נוכל לקיים את הדיון בזמן הקריאה.

תמיר אביגדור:

אני מחברת גלי פון וחברת CP. אחת היא חברת VOC שקיבלה רישיון והיא כרגע במתכונת ניסוי, והשניה היא חברה שהגישה בקשה למפעיל וירטואלי סלולרי. אני חושב שכל העניין הזה של התניית מכשיר בקניה של דקות אויר הוא בניגוד לחוק. בעצם, בפועל, מה שנהיה – ברגע שעשו הבדלה בין לקוח עסקי שבעצם מקבל התחייבות ל- 36 חודשים ולקוח פרטי ל-18 חודשים, פשוט – כל מדינת ישראל נהייתה לקוח עסקי. זה מה שקרה, בפועל. אני חושב שצריך לתקן את העיוות הזה, להגביל מקסימום הגבלה לאיזושהי עסקה, וכו', כלפי מפעיל סלולרי ל-12 חודשים, שזה זמן שהוא סביר, וכל זמן שהוא יותר ארוך מזה הוא פשוט לא סביר. זו דעתי.

היו"ר אופיר אקוניס:

עד כאן מי שנרשם לדיבור, כמובן שמי שירצה להתייחס יוכל להעיר על כל סעיף.

רוברט אילטוב:

בקצרה - אין ספק שהחוק הוא טוב, אני מצטרף לברכות, אבל יש ללא ספק הבדלה בין עסקי לפרטי, ואם ללקוח יש 30-50 מכשירים הוא לא פרטי, עם כל הכבוד. לכן ניתן להגדיר את הדבר הזה וגם צריך לתת זמן היערכות לחברות האלה, כי יש להן חוזים, יש להן צפי וציפיות לגבי איך הם עובדים. אי אפשר לשבור את ה - - הכלכליות שהם בנו עליהן. להערכתי צריך להחיל את החוק לא רטרואקטיבית, כדי שתהיה להם יכולת להיערך בהתאם וכן להיכנס לשינויים שהשר מציע.

יהודה סבן:

ההצעה לגבי הקנסות אומרת – שהסכום המקסימאלי של הקנס יהיה מכפלה של הסכום הממוצע שהיה עד כה בחוזה, נניח שיש לי חוזה התקשרות של 30 חודשים, ב- 20 החודשים האחרונים שילמתי בממוצע 200 שקלים – את ה-200 שקלים יכפילו ב-10% ויכפילו את זה במספר התשלומים שנותרו עד לסוף החוזה.

לאה ורון:

חברי הכנסת קיבלו מסמך ממרכז המידע והמחקר של הכנסת, שבעמוד 4 שבו הוא מסביר את התהליך של גביית הקנס המרבי.

יהודה סבן:

זה אומר שאם שילמתי בממוצע 200 שקלים בחודש, מכפילים את זה ב- 10%, 20 שקלים כפול מספר החודשים שנותרו – אני אשלם 200 שקלים קנס יציאה, שזה סכום שהוא כמובן לא מבוטל, אבל לא הסכום הקיים שהוא הרבה פעמים הרבה יותר גבוה מסך כל סכום ההתקשרות.

היו"ר אופיר אקוניס:

אנחנו מדברים על 51א, שהכותרת שלו היא – הגבלת תשלום והפסד הטבה בשל ביטול הסכם למתן שירותי רדיו טלפון נייד, כלומר, ביטול קנס היציאה.

אתי בנדלר:

ולגבי התחולה אנחנו מדברים על סעיף 3(א).

נגה רובינשטיין:

לפני שיוקרא הנוסח הממשלתי אנחנו רוצים לומר כמה מילים על התכלית ועל הרציונל של ההסדרה, ומדוע היא הגיעה במתכונת הזו. אז קודם כל, החשיבות היא גם בהיבט הצרכני וגם בהיבט התחרותי. שני ההיבטים האלה יישארו בודדים ויתומים אם לא יתבצע המהלך הזה, מכיוון שגם אם תהיה הקצאה של תדר ויהיה מפעיל חדש לא יהיה די בכך אם יישאר החסם של מעבר של לקוח מחברה לחברה בדמות קנסות היציאה. אנחנו מדברים כאן גם על זכויות הצרכנים אבל גם על היכולת והזכויות של המפעילים הקיימים והחדשים להתחרות על ליבו של הצרכן. ברגע שכל השוק יודע שהלקוחות נמצאים במסגרת של קנסות מאד משמעותיים, גם מהחברות נמנעת היכולת להתחרות על ליבו של הצרכן, וכך מסתדר השוק. לכן, בשני ההיבטים האלה ההצעה היא נדרשת. אני יכול להגיד שאנחנו לא היינו סבורים שהיה מקום להסדרה הזו אלמלא שניים: אלמלא נוצר קשר גורדי, קשר עבות, קשר מאד חזק במסגרת ההסכמים הקיימים בין החברות ובין המנויים. זה קשר שמאד קשה לפרום אותו במסגרת החוזית שהתקיימה, ואלמלא היקף קנסות היציאה. קנסות היציאה, אם הם היו סבירים, סביר להניח שההצעה לא היתה באה לעולם, כיוון שאנחנו לא מציעים לבטל קנסות יציאה, אנחנו פשוט - -

היו"ר אופיר אקוניס:

קיבלנו כאן מכתבים מאזרחים עם סכומי עתק.

שר התקשורת משה כחלון:

יש לי משהו טרי – 2,740 - --

היו"ר אופיר אקוניס:

אני כבר קיבלתי מכתבים עם סכומים גבוהים יותר. היה מישהו עם 5,000 שקל.

רוברט אילטוב:

18,000.

היו"ר אופיר אקוניס:

אצלי זה הגיע ל-6,000 או 5,000.

נגה רובינשטיין:

מה שאנחנו נתקלנו בו הוא חוסר שקיפות לגבי הקנסות. אלה קנסות שהם בחלקם שרירותיים, בלא קשר לשירות שהתקבל. לכן, ההצעה שלנו מבקשת לגדר ולתחום את היקף הקנס, תוך מסגרת שבעינינו, בעיני גורמי הממשלה הרלבנטיים, נראית מסגרת שהיא סבירה. לכן חשוב לשים את הדברים על השולחן.

אני רוצה גם להתייחס לעוד טענה שעלתה כאן ביחס להתערבות בחוזים קיימים. ברמה התיאורטית ניתן להכניס את כל הרגולציה לתוך חוזים קיימים, ואז לומר – אוקיי, אי אפשר לגעת ברגולציה, ואי אפשר לשנות אותה, מכיוון שהיא נמצאת בתוך חוזה. העובדה שיש כאן חוזה היא מקובלת ואנחנו מלאים כבוד לקיומם של חוזים. יחד עם זאת אנחנו לא חושבים שיש בכך כדי ליצור מניעה של התערבות של מחוקק, של רגולטור, ככל שהחוזים האלה יוצרים סוג של חסם, ככל שהם פוגעים בזכויות, גם של חברות, להתחרות על ליבו של הצרכן וגם של צרכנים לעבור ממקום למקום, בתנאי שאנחנו יוצרים הסדר שהוא הסדר סביר, וזה ההסדר שאנחנו מציגים.

אני רוצה לומר עוד משהו לגבי לוחות הזמנים - -

רוברט אילטוב:

אבל עדיין יש הבדל בין לקוח שיש לו 5 מכשירים, או 20 מכשירים --

יהודה סבן:

זו שאלה אחרת.

רוברט אילטוב:

יש הבדל בין לקוחות שאין להם יכולת להתווכח עם אף חברה כי הם לקוח קטן, ובין לקוח שקיבל הטבות בגלל שהוא לקוח גדול, ויש הסכמים מולו, והוא קיבל כהטבה את המכשירים, שעולים כסף. השאלה מי מחזיר את הכסף - -

כרמל שאמה:

איפה הגבול, מבחינתך? באיזה גודל?

רוברט אילטוב:

אני חושב שאפילו חברה עד 50 מכשירים – זה לקוח פרטי, מבחינתי. אין לו יכולת להתווכח. אבל כשבאה חברה גדולה, התווכחה והיגיעה להסכמות כאלה ואחרות, ועלפי זה נעשו תחשיבים כלכליים לחברה, אי אפשר היום לבוא ולפרק חברות. זה יכול להיות מאד מסוכן.

נגה רובינשטיין:

לוח הזמנים שמוצע כאן הוא קריטי במיוחד כי מבחינתנו ראשית שנת 2011 היא תקופה שהיא דרמטית ליכולת להיכנס לתחרות, ואם נפספס את התקופה הזו יש לכך עלויות מאד משמעותיות, וזאת בנוסף להסדרים שהם בעינינו הסדרים לא סבירים שקיימים היום. אם נדחה את ההסדר לאמצע שנת 2012 כך שיחול רק - -

אתי בנדלר:

מישהו הציע את זה?

נגה רובינשטיין:

מכיוון שחוזים היום קיימים עד 18 חודש ואם נרצה להפעיל את ההסדר כולו על כל הלקוחות הקיימים באופן מלא רק מתום ההתחייבויות הנוכחיות, זאת אומרת שאפקטיבית, ההוראה תחול על כל השוק רק מיולי 2012, וזה תאריך שהוא תאריך רחוק מדי.

חנא סוייד:

מלבד הטענה המשפטית של רטרואקטיביות – שאני אמרתי את דעתי עליה, האם הושמעה פה טענה אחרת לגבי ההסדר שהוקרא כאן על ידי מר סבן, שבעצם הסידור הזה לוקח בחשבון כמה זמן ניצלת את המכשיר, כמה זמן יש עוד – וזה מודל הוגן, לדעתי. האם הושמעה טענה נגד זה? כעיקרון, לא טענה משפטית.

קריאה:

האם החוק מתייחס לנושא הזה?

היו"ר אופיר אקוניס:

נקרא את החוק.

ליאת גלזר:

אנחנו מדברים על הוספת סעיף חדש, סעיף 51א' שיבוא לפני סעיף 52 שנמצא כיום בחוק התקשורת, וזה תחת הכותרת של פרק יא'. שמו של הסעיף: "הגבלת תשלום והפסד הטבה בשם ביטול הסכם למתן שירותי רדיו טלפון נייד".

"(א) בסעיף זה –

"בעל רישיון" – בעל רישיון כללי למתן שירותי רדיו טלפון נייד ובעל רישיון רדיו טלפון נייד ברשת אחרת;

"תקופת התחייבות" – תקופה הקבועה בהסכם ההתקשרות שבין בעל רישיון לבין מנוי, שביטול ההסכם על ידי המנוי במהלכה כרוך בתשלום או בהפסד הטבה;

"תשלום" – לרבות החזר הטבה שניתנה למנוי בעת ההתקשרות עם בעל הרישיון או במהלך תקופת ההתקשרות.

(ב) ביטל מנוי של בעל רישיון את הסכם ההתקשרות עמו במהלך תקופת ההתחייבות, לא יגבה בעל הרישיון מאותו מנוי תשלום שלא היה נדרש לשלם אלמלא הביטול ולא ימנע ממנו הטבה שהיה מקבל אלמלא הביטול, ששיעורם הכולל עולה על סכום התקרה. לעניין זה, "סכום התקרה" – 10% ממוצע החשבון החודשי של המנוי בעבור שירותי בעל הרישיון שצרך המנוי במהלך תקופת ההסכם עד ביטולו, כשהוא מוכפל בתקופת החודשים שנותרו עד תום תקופת ההתחייבות.

(ג) אין בהוראות סעיף זה כדי לגרוע מכל זכות הקיימת למנוי לפי הוראות כל דין;"

היו"ר אופיר אקוניס:

תסבירי בקצרה, למען הסדר הטוב.

ליאת גלזר:

מדובר פה על מקרה שבו מנוי היה קשור עם בעל הרישיון בהסכם שיש בו תקופת התחייבות, כלומר – המנוי מתחייב לתקופת זמן מוגדרת לצרוך כך וכך שירותים של בעל הרישיון. כאשר המנוי מבקש לבטל את ההסכם הזה, הוראת הסעיף בא להגביל את התשלום שהוא יידרש לשלם בשל הביטול, והתשלום לגבי נוסחת הקנס – כפי שהסביר יהודה סבן, מדובר על 10% מהחשבון החודשי של המנוי עבור שירותי בעל הרישיון. כלומר, אם השתמשתי במכשיר הטלפון כדי לשלם את החניה הסלולרית מחוץ לכנסת – סכומים כאלה לא ייכללו, וגם אם חשבון כולל את התשלומים החודשיים עבור ציוד הקצה – זה לא יהיה בבסיס החשבון שממנו ייגזר הקנס. אז מדובר על 10% ממצע החשבון החודשי כשאותו סכום מוכפל ביתרת החודשים שנשארו עד תום תקופת ההתחייבות. כלומר, אם המנוי מילא את חלקו בהתחייבות לאורך זמן ארוך יותר, הקנס שלו יהיה נמוך יותר. ושוב – אנחנו מדברים פה על הסכומים שהוא יצטרך לשלם בשל הביטול. כלומר, אם למנוי יש חוב, הוא לא שילם את חשבון הטלפון שלו לאחד החודשים, ברור שזה סכום שעל המנוי לשלם. אם למנוי יש תשלומים חודשיים עבור ציוד הקצה, הוא ממשיך לשלם אותם, וזה גם סעיף שנגיע אליו בהמשך. הוא ימשיך לשלם את התשלומים על ציוד הקצה שלו.

איתמר ברטוב:

אני מייצג את חברת סלקום. קודם כל, אנחנו לאורך כל הדרך הבהרנו בעמדתנו שאכן השינוי המשמעותי בשוק הסלולר יבוא מהכנסת מפעילים חדשים, מפעילים בעלי תשתיות. אנחנו מסכימים עם מה שנאמר פה על ידי שורה של דוברים, שזה המהלך המשמעותי. בכל לוח זמנים שייכנס, החלה של הסעיף הזה, זריז ומהיר ככל שיהיה התהליך – בוודאי כשמדובר לפחות במחצית השניה של שנת 2011, תקופות ההתחייבות הן ל -18 חודש, ויבינו כולם שלא גייסנו את כל הלקוחות היום בבוקר. מדובר על 9 חודשים בממוצע. לכן, הסעיף הזה ייכנס לתוקפו ויהיה יעיל כאשר ייכנסו - -

אנחנו גם לא מתווכחים על עצם הרצון לעשות שינוי. זה גם לא משנה מה נאמר. ברור לנו שהמהלך להסרת חסמים, המהלך לבצע שינויים מכאן ואילך הוא מהלך שאנחנו יכולים לבצע התדיינות מקצועית על פרטים בו אבל אין פה אמירה, לא כנגד המדיניות הכללית – אגב, סלקום עצמה קמה מתוך מהלך של פתיחת השוק הזה לתחרות, ולא משום דבר אחר. אז שהדברים האלה יהיו ברורים, וגם – בהקשר הזה ההערות שלנו נאמרות.

עם כל מה שנאמר כאן עדיין זה לא פוטר מלעשות בדיקה מקצועית של הדברים ומלהאזין לדברים - -

היו"ר אופיר אקוניס:

בסעיף הזה אתה תומך?

איתמר ברטוב:

אני אומר שני דברים על הסעיף הזה. דבר ראשון – בכל התהליכים שמקיים המשרד זו הפעם הראשונה שנושא כל כך מהותי מתבצע בלי שום הצגה של איזושהי עבודה כלכלית. למה 10%? למה לא 5%? למה לא 20%? איזושהי הצגה בסיסית של הדברים. זה חלק מהעניין של הכנסת התהליך הזה לחוק ההסדרים. זה פוטר את כולם מלקיים איזשהו דיון בסיסי, איזושהי עבודה כלכלית. אגב, לא בהכרח אם זה טוב לנו או רע לנו, אבל בהחלטת כל כך משמעותית, בעבודה מקצועית – משרד שלם, זה תפקידו, היה ראוי שיעשה את זה.

דבר נוסף שאני רוצה לומר זה על הפרדה של המגזר העסקי והפרטי. כל נייר שיש לכם על השולחן, כל כוס שיש לכם על השולחן, כל פריט בעולם ובמדינת ישראל בפרט – יש פער בין רכישה של המגזר העסקי למגזר הפרטי, ואם תעשו את ההשוואה במחירי עפרונות או מחירי נייר טואלט או מחירי מגבות, בין רכישה של מוסדיים לרכישה של פרטיים תגלו שהפערים הם דומים מאד לפערים שיש בסלולר, או גבוהים יותר. אין לי, ולא יכולה להיות לי אמירה כנגד הרצון להגביר תחרות או להוריד - - אבל כשמדברים על הפער בין המגזר העסקי למגזר הפרטי – הוא קיים, בכל התחומים. אין ספק שהוא קיים. אגב, אפילו מירס עצמה, שכל המהלך הוא כדי לקדם את התחרות, לאפשר ללקוחות לעבור מחבר לחברה, ובמיוחד למפעיל החדש שעומד להיכנס, מירס עצמה לא רוצה שזה יחול על המגזר העסקי. לכן ההפרדה הזו מתבקשת. האם 20 לקוחות או 15 לקוחות? אפשר לדבר איפה ההפרדה האמיתית והמהותית. אני לא יודע אם מספר כזה הוא יותר נכון מאחר, אבל ההפרדה הזו מתבקשת. המשרד עצמו, וגם משרד האוצר אמר בכל עת, שגם אם יש להם טענות לתחרות, הן לא טענות לתחרות במגזר העסקי, ועיין ערך המספרים שאתם מצטטים ממכרז החשכ"ל. לכן אני חושב שהפרדה הזו, בסעיף הזה, היא מתבקשת, היא ראויה, היא לא קטרנית. היא מתבקשת גם על ידי המתחרה הפוטנציאלי שלשמו כל הסעיף הזה קם ועומד על רגליו.

ג'קי דבי:

אני סבור שיש פה מדיניות ציבורית שכבר נעה על הכביש, אין שום כוונה לחבל בה או לעצור אותה? כל מה שמבקשים כאן זה שהיישום שלה ייעשה בצורה שלפחות תביא לאיזון ותתחשב בראי הקיים בעת היישום של המדיניות הציבורית שאדוני דיבר עליה.

יש פה בסך הכל התחייבות – ואותה התחייבות כבר הוסדרה באופן מאד ענייני ומסודר באמצעי התקשורת בשנים האחרונות. אל"ף, פעם אחת, בזה שקבעו אותה באופן קצוב, ל-18 חודש. לאחר מכן הם גם נעלו אותה, הווה אומר – בתוך ההתחייבות עצמה אין אפשרות להעלות תעריפים או לשנות דפוסי תעריפים בתוך ההתחייבות. ודבר שלישי, כנגזר מכך שיש גם התחייבות קצובה וגם נעולה ברמת המשחק של המפעיל מול הצרכן, יש גם איזון של הטבות שניתנו לו על סמך הדבר הזה. זה הרי קיים היום ולכן, כשבאים ליישם את המדיניות הציבורית ושהיא ראויה לפי האמירה שרצה כאן, ואני גם מתחבר אליה, אני עדיין סבור שביישום שלה צריך למצוא איזון.

לדעתי, האיזון פה הוא פשוט מאד לוקה בשלושה דברים. דבר ראשון – המנגנון עצמו של הקנס של 10% וכדומה – הדבר הזה נעשה באמת, כך נראה על פניו, מבלי שעשו הבחנה או בדיקה לגבי סוגי התחייבויות שרצות, לפי פילוחי אוכלוסין, וכו' - דברים שפשר היה לשות בבדיקה מאד מהירה, כדי למצוא משהו משוקלל שיאפשר את ההוגנות שמחפשים אותה בעת היישום של אותה מדיניות.

אני רוצה פה לציין עוד דבר, אדוני היושב ראש, זה מאד חשוב. אותן התחייבויות קצובות ונעולות, כפי שתיארתי קודם, לובנו ב "קח ותן". המשמעות של זה היא שיש לך משמעויות מיסויות וחשבונאיות על הספרים של החברות. כשאני נותן משהו, על מנת לא לזקוף אותו בספרים באופן מיידי בצורה חשבונאית אני צריך להראות שיש פה אורך ואופק, שיש פה הכנסה, על מנת שאני אוכל להראות לרואה החשבון שלי שזה בסדר. השינוי של הדפוסים באופן רטרואקטיבי, פוגע באיזון ובשיקלול. כשאני בא ולוקח את ה-10% האלה, שנקבעו באופן שרירותי, כדי לנסות לראות אולי אני יכול לעצור את הסחף לגבי הרטרואקטיביות, אז הדבר הזה כמובן גם לא עוזר. לכן יש פה פגיעה שאפשר בהחלט למזער אותה בכך שהתחולה הרטרואקטיבית - -

אתי בנדלר:

אולי כדאי שאת הטענות על הרטרואקטיביות תעלו כאשר נגיע לסעיף הרלבנטי, ואז - -כרגע מדברים על העיקרון. תצא לרגע מההנחה, רק לצורך הדיון התיאורטי, שמדובר על תחולה מכאן ואילך ותמקד את הטענות שלך לסעיף הזה, כפי שהוא מוצע כרגע. על התחולה נדבר כשנגיע לסעיף הנכון.

חנא סוייד:

ואולי, אם אפשר לחדד – איך אתם רואים את ההבדל בין מנוי עסקי לבין הפרט הבודד. למה צריכים שני מודלים שונים?

ג'קי דבי:

אני אסביר לך. מה המדינה עשתה במכרז חשכ"ל- היא השתמשה בכוח שלה - -יש פה מצבים של קיצוניות בהשוואה לנתחי השוק שאליהם ניגשים. כשהמדינה עשתה את המכרז בחשכ"ל היא מינפה את הכוח העצום שלה בסדר גודל של 100 אלף מנויים וכו' – על מנת לקבוע את גבולות המשחק. ה-7 אגורות לא נקבעו כי הגענו ל-7 אגורות. הם קבעו את המגרש ברמות מאד נמוכות בגלל הכוח שיש להם. צרכן בודד, אני מסכים אתך, שאין לו את אותו כוח שיש למדינה. משרד התקשורת, במסגרת הרישוי, קבע מה הוא לקוח פרטי ומה הוא לקוח עסקי. זה מוגדר בתוך הרישיונות. סבורני שההגדרה הזו עד היום סיפקה את הצרכים לעניין הזה. לכן, כשמסתכלים על הרישיון ב- - הקיימת, לקוח עסקי מוגדר בכמה תנאים, ואם הוא עומד בהם הוא לקוח עסקי.

יעל כהן שאואט:

אני מהמועצה לצרכנות. אנחנו רוצים להצטרף לברכות לשר התקשורת. אני רוצה להתייחס לנושא שעומד על הפרק. בעצם, הפלטפורמה הזו של תיקון החוק – זה כן דחוף, כן המקום שלו בחוק ההסדרים, זה כן דבר שצריך לטפל בו עכשיו, מייד, וכמה שיותר מהר. אני רוצה להסביר שבעצם אנחנו זוכרים שהגבלנו את תקופת ההתחייבות ל-18 חודש אבל החברות מצאו דרך עדיין לכבול את הצרכן ל-3 שנים, וזאת – דרך המכשיר. קנסות היציאה משולמים ברגע שאנחנו עוזבים את החברה אחרי תקופת ההתחייבות ובמסגרת החזר הטבה. בזמנו, כאשר משרד התקשורת הוציא את השימוע שלו בדיוק בעניין הזה של הגבלת קנסות יציאה, עשינו בדיקה, ולא הספקנו לעדכן את זה נכון להיום, בפברואר 2010. השווינו את מחירי המכשירים אצל משווקים עצמאיים ואצל חברות הסלולר. מצאנו שמחיר מכשיר אצל חברות העצמאיות, המשווקים העצמאיים, הרבה יותר נמוך מהמחיר אחרי הטבה אצל חברות הסלולר.

חנא סוייד:

בכמה?

יעל כהן שאואט:

אני אתן לכם דוגמה. מכשיר נוקיה N-97, אצל "גו מוביל" אין שום הנחה – 2,669 שקל, ללא הנחה, זה המחיר המלא. אחרי הנחה, בסלקום – 3,726 שקל. אצל פלאפון – 2,872 שקל. אם רוצים לעזוב את החברה אחרי 18 חודשים, אנחנו, הצרכנים, נצטרך להשלים את מלוא המחיר של 4,140 שקל בסלקום, 4,676 שקל בפלאפון. אנחנו מגיעים בעצם למחיר של כמעט פי 2 מהמחיר אצל המשווקים העצמאיים.

מה אנחנו מוכיחים כרגע? שבעצם, כל נושא החזרי ההטבה היום - - להפסיק את זה. זו לא החלה רטרואקטיבית, של חקיקה והתערבות בחוזים הצרכניים. זה משהו אחר לגמרי. זה ביטול של תנאי בחוזים אחידים של חברות הסלולר שהוא מקפח לחלוטין. הצרכן לא מסוגל לעשות את החישובים האלה – להשוות בין המחיר שם למחיר כאן, כמה יעלה לו בפועל אם הוא עוזב את החברה כאשר יהיה מותר לו לעזוב. לכן, היום, על החוזים הקיימים, אנחנו רוצים את הרפורמה הזו.

אבי רימון:

חברת מירס תומכת בסעיף הזה. זה צעד מאד חשוב. כל מפעיל חדש, ברור שלצרכן פרטי אין יכולת מיקוח כמו לחברות, וקנסות היציאה הקיימים היום הם מופרזים ומונעים מהצרכן לעבור לחברה אחרת. אנחנו מבקשים שהגדרת המנוי בסעיף הזה תחול רק על מי שחל עליו חוק הגנת הצרכן, משני טעמים: אחד, בתחום העסקי יש תחרות מאד עזה. 2. בתחום העסקי – המכשיר ניתן בחינם, וקנס היציאה אמור לשקף את הערך השיורי של המכשיר, וזה לא חל בתחום הפרטי. זה, אני חושב, ההבדל המשמעותי כאן.

עדי קאהן:

המשרד מכיר מחד בכך שבהתקיים שיש חוזה עם נאמנות של הלקוח לטווח ארוך אז יכול להיות שהמפעיל יגלגל על הצרכן חלק מהחיסכון שלו בגין הנאמנות הזו. מצד שני, כמובן, דיברנו כאן על הורדת חסמי מעבר והיתרונות הצרכניים והתחרותיים בזה. ואנחנו חושבים ש-10% זה איזון סביר שלא יבטל את ההטבות האלה, מצד אחד, ומצד שני – יאפשר את המעבר.

איתמר ברטוב:

האם הרושם הוא רק שלי, שההסבר לא ניתן לעניין?

חמד עמאר:

למה 10% ולא 15%, לדוגמה?

קריאות:

- - -

נגה רובינשטיין:

במקרים רבים, לגבי הקנסות שמושתים על הצרכנים – גילינו קנסות שהם שרירותיים. לא מצאנו הסבר כזה או אחר. לעומת זאת, בעניין ה-10% כאשר אנחנו בודקים את המספרים, מה קורה אם לקוח משתחרר אחרי 4 חודשים, מה קורה אם לקוח משתחרר אחרי 14 חודשים – הסכומים שיוצאים, שהם בסדר גודל של מאות שקלים כאלה ואחרים בהתאם לתקופת ההתחייבות שנותרה לו ובהתאם לצריכת השירותים שלו, הסכומים נראים כאלה שמצד אחד מאפשרים מתן הטבות, אם מדובר בכמה מאות שקלים, לפעמים נכבדים, ומהצד השני לא יוצרים חסם בסדר גודל כזה שימנע ממנו מעבר לחברה אם יש באמת סוג התקשרות שמתאים לו יותר בחברה אחרת בנקודת זמן לאורך תקופת ההתחייבות שלו.

אני רוצה גם להוסיף שההסדר שאנחנו מציעים הוא הסדר שהוא מדורג במובן הזה שאם אתה רוצה לצאת מוקדם מאד, נניח – חתמת ואחרי חודש אתה כבר רוצה לצאת, אתה משלם קנס גבוה יותר. אם אתה מאד קרוב ליציאה, הגיוני, מטבע הדברים, שתשלום קנס אחר - -

עדי קאהן:

יש עוד משהו לעניין ה-10%. אנחנו סברנו שיש יותר סבירות שהצעה אלטרנטיבית מחברה מתחרה תהיה בהטבה של 12%, של 15%. באופן הזה, ככל שאתה מגביל את הקנס ל-10% אתה מאפשר ללקוח לעבור לחברה המתחרה ולספוג את הקנס. ככל שתעלה את הרף, מ-10% ומעלה, אתה מקטין את הסיכוי שהוא יוכל לקבל הצעה חלופית שתשתלם לו, בהינתן שהוא צריך לשלם את הקנס. מצד שני, לא קבענו את זה מתחת ל-10% כדי להשאיר איזשהו מרחב תמרון לחברות כן לתת הטבות שתגלגלנה לצרכן את היתרון שבנאמנות שלו, שגם הן ניהנות ממנו, שגם הן מרוויחות מכך שהן לא צריכות - -

אבי רימון:

אני מסתכל פה על החלטת ממשלה בעניין הזה – כל הנושא הזה מופיע תחת הכותרת: "הפחתת ההוצאה של משקי הבית". לכאורה, הכוונה של הממשלה היתה לפעול לטובת משקי הבית.

שר התקשורת משה כחלון:

בדיוק ככה, כי אתם מגלגלים את העלות על הצרכנים. בדיוק ככה. ברגע שתיקחו מחירים הוגנים גם מהחברות, אתם תוזילו - -זו בדיוק הנקודה. כל המשרד שלי לא היה יכול לתאר את זה כמוך. אתם עושים פה סוג של סבסוד צולב. אתם נותנים ב-7 אגורות לחזק ולחלש – בשקל. זה בדיוק מה שהכנסת לא רוצה שיהיה.

אתי בנדלר:

אני רוצה להפנות את תשומת הלב שסעיף 51א שהוקרא ובקשר אליו ניתנו הסברים ונערך דיון, מדבר על קנס יציאה או התשלום שיש לשלם לבעלת הרישיון על ידי מנוי שעוזב לפני תום תקופת ההתחייבות עבור השירותים שהוא מקבל, כפי שנאמר בפירוש בדברי ההסבר, ואני מצטטת: "כן יובהר כי ממוצע החשבון החודשי של המנוי לעניין זה אינו כולל תשלום בעבור ציוד קצה, ככל שרכש מבעל הרישיון". דהיינו, מדובר כאן על קנס יציאה בעבור שירותים. מעבר לכך, ככל שהמנוי רכש מכשיר טלפון נייד מהחברה, הוא יצטרך לשלם עבור אותו מכשיר, שככל שחוזה ההתקשרות מגדיר את התשלום עבור המכשיר, ובכך עוסק הסעיף הבא. אני כבר רוצה להבהיר, בסעיף קטן (ב), כשמדובר כאן – "...לא יגבה בעל הרישיון מאותו מנוי תשלום..." – לבדוק האם אכן מדובר בתשלום עבור השירותים שסיפק לו בעל הרישיון ואם לא – אז אני מבקשת להבין את זה.

דבר שני, אני רוצה להבין - האם לא עלול להיווצר מצב שבו החברות, כתוצאה מקבלת החוק, אם יתקבל, יגדירו את המחיר של השירותים כמחיר נמוך ואת מחיר ציוד הקצה, מחיר המכשיר כמחיר גבוה, ואז יהיה סוג אחר של חסם יציאה.

ליאת גלזר:

אז אני רוצה להבהיר שלא נכון יהיה להגיד שהתשלום הוא רק עבור השירותים. כך, למשל, יש מה שנקרא בז'רגון – סבסוד ישיר. גם הציגו את זה פה נציגי המועצה לצרכנות. חברה מציגה את מחיר המכשיר כ-4,00- שקלים, נניח, כאיזה מחיר מחירון של מכשיר, אבל היא אומרת למנוי – אני אגבה ממך רק 3,000 שקלים. הכוונה פה היא שבמעמד ביטול ההתקשרות לא תבוא החברה ותגיד – סכום החשבון החודשי, כפול 10%, ועוד אותם אלף שקלים – הפער בין איזשהו מחיר מחירון של המכשיר לבין המחיר שאותו שילם המנוי ואותו הוא התחייב לשלם - -

אתי בנדלר:

אז את זה, אולי, צריכים להגדיר בסעיף 51ב, שעדיין לא קראו אותו. שם מדובר על התשלום שיש לשלם עבור ציוד הקצה, עבור המכשיר. וכאן אתם לא מתייחסים למחירו של המכשיר. לכאורה, בדוגמה הזו שאת נתת, החברה תוכל לגבות, בתשלומים, 4,000 שקלים ולא 3,000 שקלים.

קריאות:

* - -

נטע דורפמן:

יש כאן שני מקרים שונים. המקרה הראשון כן בהחלט מתייחס למצב שבו ההטבה היא במחיר המכשיר. כאשר אדם רוצה לעזוב את ההסכם באמצע תקופת ההסכם, כמו שציינה המועצה לצרכנות, וחברת הסלולר מבקשת לגבות ממנו את מלוא המחיר של המכשיר, למרות ההטבה. אנחנו רוצים למנוע מחברות הסלולר לגבות את מלוא ההפרש, וההפרש שאפשר לגבות הוא רק בגובה 10% מיתרת התקופה שנשארה.

בסעיף 51ב מדברים על נושא אחר. מדובר על מצב שבו נשארו תשלומים. אין הטבה, למשל, למכשיר, אבל המכשיר משולם בתשלומים שוטפים. חברת הסלולר מחייבת את הלקוח לשלם את התשלום בתשלום אחד, והחסם פה הוא חסם אחר, בעצם העובדה שהוא צריך לשלם בבת אחת במקום בתשלומים. לכן יש פה שני חסמים שאנחנו רוצים למנוע, שגם קשורים למחיר המכשיר. בסעיף הראשון – חסם הנובע מכך שמחיר המכשיר גדל פתאום, מכיוון שהמנוי מעוניין לעזוב את החברה, ובסעיף 51ב החסם נובע מכך שמושת עליו תשלום חד פעמי, מיידי, של סכום מאד גדול. לכן, יכול להיות שצריך לחדד את זה. אני חושבת שחברת מירס הבינה את הנושא, אחרת היא לא היתה באה לפה גם לגבי הסעיף הראשון, כי זה בדיוק הנושא שמטריד את החברה. זה בדיוק הנושא שהעלתה המועצה לצרכנות, ולכן, אם יש בעיה בניסוח, שצריך להבהיר - -

אתי בנדלר:

אז אולי כדאי להבהיר כי לדעתי בפירוש – הניסוח לא נותן מענה לעניין הזה, והוא מנוסח בצורה כזו שיהיה כר רחב מאד לפרשנות.

אני רוצה להבין כיצד אפשר יהיה ליישם את הסעיפים האלה, אם במקרה שהמועצה לצרכנות הצביעה עליו, למשל – מדובר במכשיר שהחברה אומרת שהמחיר שלו הוא 4,000 שקלים, ואנחנו, לצורך העניין, מסבסדים לך אותו ומוכרים אותו ב-3,000 שקלים וגם ניתן לך זיכוי של ה-3,000 שקלים האלה באמצעות קיזוז מזמן אויר בשיחות. מה, בסופו של דבר, יצטרך אותו אדם לשלם, בהנחה שהוא יעזוב אחרי שנה?

לאה ורון:

אני רק רוצה להודיע שקיבלנו את אישורו של יושב ראש הכנסת להמשיך את ישיבת הוועדה, בזמן מליאת הכנסת.

כרמל שאמה:

אני רוצה להציע הצעה בשם כל חברי הוועדה, שבסעיף 51א (ב)- במקום 10 יבוא: 8%.

קריאות:

- - -

אתי בנדלר:

שאלתי שאלה – לא הבנתי איך למנוע את הסיטואציה שעליה דיברתי.

היו"ר אופיר אקוניס:

נשנה את הסעיף, ותסדרו את הנוסח - אני רק משנה, בסעיף ב, כתוב – סכום התקרה -10% מהגובה הממוצע, ואנחנו כותבים – 8%. ואני מבקש להעלות להצבעה. מי בעד? הסעיף אושר, עם התיקון. תודה.

לאה ורון:

חבר הכנסת סוויד הצביע במקום חבר הכנסת דנון.

היו"ר אופיר אקוניס:

אני שואל את היועצת המשפטית – האם אנחנו מבחינת החקיקה לגבי התחולה – כי התחיל פה איזשהו דיון על התחולה - -

אתי בנדלר:

קודם אני מציע לגמור את סעיף 51ב שמדבר על התשלומים בגין ציוד הקצה. לאחר מכן לעבור לסעיף 3(ב|) שמתייחס לכך.

היו"ר אופיר אקוניס:

אני עובר לעמוד 16. תחולה והוראת מעבר, סעיף 3.

ליאת גלזר:

אני אקרא:

חוק התקשורת (בזק ושידורים) – תחולה והוראת מעבר

"3 (א) הוראות סעיף 51א לחוק התקשורת כנוסחו בסעיף 2(7) לחוק זה, יחולו לגבי מנוי שביטל את הסכם ההתקשרות בינו לבין בעל רישיון, כאמור באותו סעיף, כאמור ביום תחילתו של חוק זה ואילך".

נגה רובינשטיין:

משמעות הסעיף היא שההוראה חלה מרגע הכניסה לתוקף, זאת אומרת – על כל הסדרה קיימת, ההוראה חלה. אני רוצה רק להדגיש שאנחנו לא משנים סיטואציה עובדתית שהתרחשה קודם. במובן הזה ההצעה המוצעת היא פרספקטיבית – היא מתייחסת להסדר קיים, שהתוצאות שלו הן תוצאות עתידיות. במסגרת זו, כפי שהסברתי, ההצעה הזו היא גם סבירה, היא יוצרת מסגרת שהיא מסגרת נאותה, והיא גם נדרשת על מנת לאפשר לצרכנים להתחיל לבחור בין מפעילים מרגע מעבר החוק, על מנת - -על ליבו של הצרכן מאותו מועד.

רוברט אילטוב:

אני אבקש להעלות הסתייגות למליאה.

אתי בנדלר:

נשמע קודם כל את ההערות לעניין הזה.

ג'קי דבי:

דיברתי על מדיניות ציבורית שהיא כבר על הכביש, היא נעה. כל מה שאמרתי – שהיישום שלה צריך להיות יישום שיהיה הוגן ומאוזן. אמרתי כבר שההתחייבויות הן קצובות, הן נעולות, ומנגד, לעניין הזה יש גם סל הטבות שהאזרח מקבל אותן. תחולה רטרואקטיבית תהיה פגיעה באותן התחייבויות כאשר הן נעשו יש להן השלכות חשבונאיות ומיסויות על ספרי החברות, ולכן ברגע שקובעים מנגנון שהוא שונה מהמנגנון שהיה בשיווי משקל בתוך התחייבות, הדבר הזה משליך על הספרים של החברות, דבר שיש לו השלכה לא מצודקת, במיוחד כשמדובר על התחייבות שנעשתה בשיווי משקל של הלקוח אל מול המפעיל. לכן נבקש שלא תהיה תחולה רטרואקטיבית, בוודאי - -

היו"ר אופיר אקוניס:

מה תאריך התחולה שאתה מציע?

ג'קי דבי:

אני מציע שכל הסכם שייחתם מהמועד שייקבע בחוק – הוא יהיה - -

היו"ר אופיר אקוניס:

כלומר, בחוזים שנחתמים מינואר.

ג'קי דבי:

כן, כלומר, בהנחה שהחוק יעבור באופן מיידי – אז מינואר. קחו בחשבון שבכל מקרה, 2011 זו התקופה שבה מתחילה התחרות המואצת בשוק התקשורת. אז ההנחה היא שמדובר בחציון השני של 2011, עד שלב ההתארגנות, וכדומה.

איתמר ברטוב:

מעבר לכל ההסברים, רבותיי, מדובר פה בחקיקה רטרואקטיבית לכל דבר ועניין. בכוחה של הוועדה לאשר את זה. אנחנו כבר אומרים לכם: התחרות לא תיכנס בינואר 2011. עד המפעילים יתחילו לפעול נגיע לפחות למחצית השניה של 2011. זה לא עניין של עיכובים. ברור לכולם שההתארגנות הזו דרושה. בתקופה הזו כבר כמעט בלאו הכי כבר לא יהיו הסדרים של קנסות יציאה ישנים כי בתוך 9 חודשים מרבת הלקוחות כבר ייצאו מהמצב הזה. אין פה סיטואציה אמיתית שמצדיקה חקיקה רטרואקטיבית.

שר התקשורת משה כחלון:

אז מה איכפת לך? אם אתה אומר שבלאו הכי זה לא ישפיע – אז עזוב את זה.

איתמר ברטוב:

לא ישפיע על המעבר. איכפת לי - -

קריאות:

* - -

איתמר ברטוב:

אני אומר לך, שחקיקה רטרואקטיבית היא צעד דרסטי.

שר התקשורת משה כחלון:

קודם כל, זהו לא חקיקה רטרואקטיבית. זה שאמרת את זה שלוש פעמים, עדיין לא עושה אותה לכזו. אתה יכול לחזור על זה 20 פעם. יש פה הסכמים קיימים. לא כל מדינת ישראל שבויה אצלך. אצלך, בין 18 ל-36 חודש - -אז אין לנו השפעה, אפשר לפטר את משרד התקשורת, כל הרגולטורים, ואתם תמשיכו לנהל את המדינה כמו שאתם מנהלים עד היום. אין לנו שום השפעה. אתם שולטים במשק, אתם כובלים אנשים, אתם משיתים עליהם קנסות מטורפים, והדבר הזה צריך להיפסק. ובחוק הזה זה ייפסק, עם כל המילים היפות שלכם, עם כל התירוצים שלכם. הדבר הזה ייפסק, וייפסק בחוק הזה. אם זה לא ייפסק בחוק הזה זה לא ייפסק לעולם.

איתמר ברטוב:

כל השינויים שהמשרד -- עד היום, הוא השיג הרבה מאד הישגים - -

שר התקשורת משה כחלון:

איזה הישגים? העליה האחרונה, המתואמת שלכם? איזה הישגים? כשהמדד עלה ב- 2,2 אתם מעלים ב-4.4. על מה?

איתמר ברטוב:

זה אפילו לא חלק קטן ממה שאדוני –

כרמל שאמה:

אז מה, אתם מענישים את הציבור? או שזה מסר שעל כל רגולציה תבוא פעולת תגמול מצדכם בעליית מחירים?

איתמר ברטוב:

ההפך. זה מסר הפוך. הרגולציה היא הרבה יותר משמעותית ועם השלכות הרבה יותר חזקות, ואני פונה ואני אומר לך- עדיין, מדובר כאן בהסכמים של אנשים שחתמו מרצון, הובהר להם, ואדוני ראה את התהליכים שמתקיימים אצלנו בחברה לגבי התקשרות עם לקוחות ואני מציע לשקול. אני רואה את האווירה ואת התחושה ואני עדיין מציע לשקול שוב את התחולה הרטרואקטיבית.

חנא סוייד:

איזה מסר אתם מעבירים לקליינטים שלכם, בעמדה הזו? שאתם שובים אותם. הרי האמון בין הקליינט לבין ספק השירות זה אחד המרכיבים החשובים מאד בכלכלה.

קריאה:

כולאים, לא שובים.

שר התקשורת משה כחלון:

זה שבי מרצון.

חנא סוויד:

תראה, אתה גם צופה כנראה שלמרות שהקליינט שלך ישלם קנס הוא בכל זאת יברח. ומזה אתה פוחד. איך אתה יכול לייצג כאן פירמה?

נחמן שי:

אני שואל אותך – אתם לא רוצים החלה רטרואקטיבית, כמו שאתם קוראים לזה, אז אתם מרווחים עוד X שנים עד שכל השוק ישתחרר ממחויבות, ואז – מה ההצעה שאתה מציע?איך אתה מציע לנהוג|? תן לי הצעה אחרת, הפוכה, הצעה שהיא לא – לא, אלא מה כן. אתם מבינים את הכיוון. הכיוון יהיה להכניס כמה שיותר מפעילים פנימה.

שר התקשורת משה כחלון:

הם לא רוצים את זה.

נחמן שי:

זה ברור. מפעילים ייכנסו. אתם מתנגדים באופן נחרץ למה שאתם קוראים – רטרואקטיבי. השר אמר שזה לא רטרואקטיבי, יש לזה פרשנות שונה. אבל אני שואל: נניח שאתה בכל זאת צריך ללכת קדימה. תציע לי הצעה אחרת, יותר טובה.

איתמר ברטוב:

אפשר לדחות את החוק כמו שהוא, בכמה חודשים, ומאחר ואני מניח שזה לא יעבור אני לא מציע את זה. אני גם חייב לענות ולומר שלכל הלקוחות יש ברירה ברורה בין להיכנס להסכם שיש בו התחייבות להסכם שאין בו התחייבות, והבחירה הזו מובהרת במועד ההתקשרות. אני בכלל לא - -

חנא סוייד:

אז מה איכפת לך מרטרואקטיביות בכלל? אם אתה נותן את כל החופש בעולם?

איתמר ברטוב:

הוא בחר. אין שום סיבה לחזור אחורה. אני אומר – אני לא מתווכח עם השינוי, ולו מן הטעם שאין לי סיבות, בסדר? אז עכשיו, חבל לפתוח דיון רחב יותר.

שר התקשורת משה כחלון:

אתה מתחיל להרגיש מה הלקוחות מרגישים אצלכם?

איתמר ברטוב:

אני מרגיש כל יום ויש רבים מהם שניהנים משירות יותר טוב מכל מקום בעולם. והשוו פה אותנו ללונדון. מראים לנו ירידה יחסית. שישוו את המחירים בין ישראל ללונדון, איפה לונדון היתה, איפה לונדון היתה ב-2002, מה השינוי שחל - -

קובי שמש:

לגבי קנסות היציאה – אומרים כאן שהמושג הובהר. מרבית הלקוחות שמתלוננים אפילו לא מודעים לגובה הקנס שהם אמורים לקבל.

איתמר ברטוב:

מקבלים את זה בחשבונית, אתה קבעת את זה.

קובי שמש:

מרבית הלקוחות לא מודעים לגובה הקנס. אני יכול להגיד לך שלפעמים בן אדם – שיש לו התחייבות ל-18 חודש והתשלום החודשי שלו הוא נניח 100 שקל, אם אתה כופל של ה-18 חודש ב-100 שקל, 1,800 שקל, מתברר שקנס היציאה שלו הוא 10,000 שקל, וזה רשום באיזה שהוא מקום בתת סעיף בחוזה. מתברר שקנס היציאה שלו זה 10,000 שקל. אנשים לא מודעים ולא מובהר להם גובה הקנס.

אבי רימון:

אנחנו חושבים שהחלה רטרואקטיבית לגבי לקוחות פרטיים מובנת. זה נובע מפערי הכוחות בין שני הצדדים. אני לא חושב שזה מוצדק שעכשיו הוועדה הזו תבוא ותיתן מתנות לגופים חזקים במשק שקיבלו ממני מכשירים בחינם - -

חמד עמאר:

אבל החוק מדבר ברור. הוא ישלם עבור המכשיר.

אבי רימון:

הוא לא ישלם. לקוח עסקי לא לשלם עבור מכשיר. ביציאה הוא משלם אבל - -

תמיר אביגדור:

בניגוד לדובר של סלקום, אני חושב שכבר יש לנו תחרות בשוק, וחברה כמו CP כבר מציעה חלופה אמיתית לשירותי תקשורת סלולריים והחוק צריך להיות רטרואקטיבי. יש כבר תחרות, ומה שהוא אמר הוא לא נכון.

דבר שני - אין באמת אלטרנטיבה לקחת דיל בחברת סלולר, כמו שהוא ציין, בלי התחייבות. אין חיה כזו. זה רק בשביל הדיון פה. אלה רק מילים בעלמא.

אתי בנדלר:

אני מצטערת, חבר הכנסת סוויד, שאני בכל זאת נדרשת לעניינים משפטיים. בסעיף 3(א) לא מדובר על החלה רטרואקטיבית אלא על החלה רטרוספקטיבית, ואני אסביר את ההבדל.

חנא סוייד:

אני פשוט לא רציתי לדבר על זה, כי זה בדיוק ההבדל בין רטרואקטיבי לרטרוספקטיבי. אבל אני אמרתי שלא צריך לדבר כאן רק משפטית.

אתי בנדלר:

במשפט קצר – ככל שמדובר בהחלה רטרואקטיבית משנים למפרע את מצבו של אדם על פעולות שהוא כבר סיים לעשות אותם. דומה הדבר לכך שהיום יקבעו שההכנסה שהייתי צריכה לשלם עבור שנת 2008 גבוהה מהשיעור שהיה קבוע לאותה שנה. נגמר, עשוי, אין. לעומת זאת, במקרה הזה אנחנו מדברים על החלה רטרוספקטיבית, דהיינו – על חוזים שנחתמו בעבר, ויחילו את העקרונות האלה מכאן וקדימה. ובכל זאת, גם לסוג כזה של תחולה יש קשיים משפטיים מאד גדולים כי נקודת המוצא ככלל היא שהחלה של נורמות חדשות צריכה להיות מכאן ואילך על פעולות שנעשות מכאן ואילך. זאת אומרת, תחולה אקטיבית לעתיד. לא מכאן ואילך על פעולות שביצעתי בעבר. היו כבר פסקי דין שניתנו על ידי בית המשפט העליון או שפסלו או שנתנו פרשנות יצירתית, הייתי אומרת, להוראות לגבי תחולה רטרוספקטיבית באופן שעצם ניטרלו את התחולה הזו. כך היה, למשל, לגבי נושא של משכנתאות בירושלים שניסו להחיל את זה, ועוד. הבעיה היא באמת כזו שלכאורה נעשה הסכם בין הצדדים על פי הנחות מסוימות שהם הסכימו אליהם יחד, ובא המחוקק ואומר – מה שאתם קבעתם אני משנה. הפסיקה, בכלל, לא פוסלת בכל מקרה תחולה כזו. היא אפשרית בהינתן נסיבות ראויות. זאת אומרת, אם אנחנו בודקים תכליות, אם אנחנו בודקים פרמטרים אחרים שנקבעו בחוקי היסוד. אגב, לכך אני לא עומדת להתייחס, כיוונתי שהבנתי את הרמז שלא נטריד אתכם בעניינים משפטיים. מכל מקום, צריכים לבדוק אם כל הפרמטרים שמצדיקים תחולה מהסוג הזה שאנחנו מדברים עליה, קיימים כאן.

התכלית העיקרית של פתיחת השוק לתחרות ושבירת החסמים היא תכלית ברורה והיא תכלית ראויה. ככל שמדובר בלקוחות פרטיים שבכלל אין להם שום אמירה, שום יכולת להשפיע על עיצוב החוזה כשהם באים להתקשר עם בעלת רישיון, הם דברים מאד ברורים. נדמה לי שכאן אין לנו קשיים משפטיים אמיתיים. יש בעיה מסוימת, ואני בכל זאת ארצה שמשרד המשפטים או מי שירצה – יתייחס, יש בעיה עם החלה של העיקרון הזה על גופים עסקיים ואני לא מדברת על גופים עסקיים כהגדרתם ברישיונות אלא על גופים מאד גדולים שהיו חופשיים לגמרי בניהול המשא ומתן ובעיצוב מערכת היחסים ביניהם. קחו לדוגמה את מכרז החשכ"ל, שדובר עליו. הוא פורסם רק לפני זמן קצר. החשכ"ל הוא שהכתיב את רוב התנאים. היום באים ואומרים – גם בחוזה הזה, בעצם – החשכ"ל יכול להתנער ממנו ולשלם קנס יציאה בסכומים שנקבע כאן, הגם שהתנאים שהחשכ"ל קיבל הם תנאים מפליגים, טובים בסך הכל. ובכל זאת אומרים לצדדים – אנחנו מתערבים ביחסים האלה. אני חושבת שלגבי סוג כזה של חוזים, בעיקר חוזים שנכרתו לפני תחילת החוק בעקבות מכרזים שפרסם הצד שאתו נכרת החוזה עם בעל הרישיון, זה מחייב תשובה נפרדת על ידי נציגי הממשלה – האומנם התחולה, הרטרוספקטיבית הזו, ראויה.

נחמן שי:

לא הבנתי את ההסבר. אמרת שזה לא רטרואקטיבי, אלא רטרוספקטיבי - -

אתי בנדלר:

נכון. מחילים את העיקרון הזה גם על התקשרויות וחוזים שנעשו לפני תחילת החוק, מכאן ואילך. זאת אומרת, גם הדוגמה הזו של החוזה שנכרת בין החשב הכללי לבין חברת פלאפון – לכאורה העיקרון הזה יחול והוא יוכל להשתחרר היום מהחוזה ולשלם את קנסות היציאה האלה, כפי שמוצע בהצעת החוק.

נחמן שי:

אבל זה נחתם עכשיו, ההסכם הזה.

אתי בנדלר:

הוא נחתם לפני תחילת החוק.

כרמל שאמה:

נחתם לפני תחילת החוק ומסתיים אחרי.

נחמן שי:

ואת מבטלת את המחויבות לתשלום.

כרמל שאמה:

זה בדיוק אותו עיקרון של שינוי המדיניות בגז. לא?

אתי בנדלר:

ממש ממש לא. זה שונה לחלוטין - -בגז זה רווחים עתידיים. שם, לדעתי, אין לנו בעיה. מדובר ברווחים עתידיים, כמו שהיום אפשר לשנות את שיעורי המס בכל מיני נושאים, את שיעורי התמלוגים מכאן ואילך, על רווחים שנצברו מכאן ואילך ולא על רווחים שנצברו בעבר.

דנה נויפלד:

אני מבקשת להוסיף להסבר המלומד שניתן על ידי היועצת המשפטית לוועדה – אנחנו מדברים בשם העיקרון שהצעת החוק באה לעגן ואני רוצה לומר שאין איסור על חקיקה, לא רטרואקטיבית ולא רטרוספקטיבית. אין איסור הזה. השאלה מה היא התכלית שאנחנו באים להגן עליה, ואם ניתן לעשות אותה מתוך מבט של פסקת ההגבלה, והאם הפגיעה הזו היא פגיעה מוצדקת.

הבחינה כאן נעשתה, הדיון של ה-5 דקות האחרונות נערך במשקפיים של הפגיעה מבחינת חברות הסלולר. צריך לבוא ולשאול מה הפגיעה מבחינת הצרכנים במצב שאנחנו מצויים בו כרגע. אם אנחנו מאזנים את הפגיעה שאנחנו מצויים בה כרגע לעניין הצרכנים, איך אנחנו מאזנים ובודקים אל מול הפגיעה האפשרית מכיוון חברות הסלולר. זה מה שעומד פה, על הפרק. ככל הסדר אנחנו באים ומאזנים, באים ובוחנים – מה המצב הגרוע יותר. האם המצב הגרוע יותר הוא המצב הקיים, שכנראה אנחנו מסכימים, כי לפחות קדימה כולנו מסכימים להחיל את העיקרון. עכשיו אנחנו בודקים אחורה- המצב הקיים, כאשר הוא ממשיך ומשפיע על אותם צרכנים שנמצאים ושבויים בתוך ההסכמים הקיימים, מה מצבם לעומת המצב של חברות הסלולר. לכן אנחנו באים ומבקשים לאזן - -

אתי בנדלר:

אני חושבת שכדאי שתתמקדי בסוג הלקוחות, סוג הצרכנים שדיברתי עליהם, דהיינו – לא סתם צרכנים עסקיים אלא צרכנים עסקיים שהתקשרו בעקבות מכרז שהם עצמם פרסמו.

דנה נויפלד:

אז לעניין הדיון העקרוני – אני לא רואה שוני בין אותו צרכן עסקי - - הדיון העקרוני, עצם הכבילה, האפשרות שלו להשתחרר והטלת הקנס על מי שמשתחרר מאותו הסכם. העיקרון הוא עיקרון שחל בין אם מדובר בצרכן עסקי ובין אם מדובר על צרכן פרטי. זה נכון שיש שוני מבחינת כושר המיקוח. זה נכון שיש שוני בין אותו לקוח עסקי לבין אותו לקוח פרטי, ואולם, השאלה היא האם העיקרון הזה ראוי שיחול גם לעניין אותו צרכן עסקי בראיה להסכמים קיימים. וזאת שאלה של איזון – מידת הפגיעה לעומת המידה של פגיעה בחברות הסלולר.

נחמן שי:

לי אמרו שאי אפשר לחוקק אחורה.

דנה נויפלד:

משפט אחרון - השאלה אם זה רטרואקטיבי או רטרוספקטיבי, לפחות לפי הבנתי, איננה השאלה. השאלה היא האם ההסדר הזה הוא הסדר ראוי. הכנסת יכולה לקבוע שעל פי דעתה זה הסדר ראוי, בין אם הוא קדימה ובין אם הוא חל על עסקאות קיימות.

חנא סוייד:

אני רוצה להוסיף עוד נקודה- ההתייחסות של חברות הסלולר כקולקטיב לכל העניין הזה היא ממש תמוהה בעיניי – כי לאן ילך קליינט שעוזב חברה אחת? לחברה השניה. כלומר, בסך הכל זה משחק סכום אפס בסופו של דבר. הכל יישאר - -לכן התקיפה הקולקטיבית של חברות הסלולר היא בעוכריהן. הם לא יודעים מה הם עושים, כי בשיקול כוללני, בסופו של דבר, אחד שהולך מכאן הולך לשם. הם ירוויחו מכל הקנסות האלה, והם יישארו עם אותם קליינטים. אני רק רוצה להדגיש – איך יוצאים מזה? אם עושים חברה חדשה. ולכן על זה - -

שר התקשורת משה כחלון:

כל העבודה שלנו היא לאפשר להכניס מתחרים חדשים וכל העבודה שלהם היא לא לאפשר. זה כל הסיפור. בשני משפטים: אנחנו רוצים להכניס תחרות, הם רוצים למנוע תחרות. זה כל הסיפור.

חנא סוייד:

לכן, אני רק אומר - מול הטענה הזו של רטרואקטיביות צריך לבחון את הטענה של על הקרטליזציה של כל העניין.

אתי בנדלר:

הכוונה היא שייכנסו מפעילים חדשים.

חמד עמאר:

חוץ מאשר להכניס מפעילים חדשים, ברגע שאתה יוצר את התחרות הזו, בנוסף למפעילים חדשים, אותו לקוח שיקבל הצעה טובה יותר יעבור למקום אחר, ואז תהיה יותר תחרות.

יעל כהן שאואט:

עניין משפטי פשוט שיעניין את חברי הוועדה – לגבי תחולה רטרואקטיבית, לא משנה איך אנחנו קוראים לזה, חוק החוזים האחידים מאפשר לבית המשפט לחוזים אחידים לבטל רטרואקטיבית תנאי שהוא מקפח. הרי כל מה שעושה החוק הזה, הוא אומר דבר מאד פשוט: קנסות היציאה האסטרונומיים האלה שמבקשים מהציבור הרחב לשלם זה דבר שהוא מקפח, בגלל שני דברים: אחד, הוא מונע מהצרכן לעבור לחברה אחרת. ושנית – הוא מונע את התחרות בתחום. משתי הסיבות האלה, הכנסת יכולה להחיל על החוזים הקיימים את החוק הזה. מאד חשוב שהיא תעשה את זה, משום שאם לא – היא תפספס בעצם את כל הרפורמות שמשרד התקשורת רוצה כרגע לקדם, כדי לאפשר כניסה של מפעילים חדשים בתחום הסלולר. לכן אנחנו קוראים לכם לא להיכנע ללחץ, להחיל את החוק הזה על החוזים הקיימים משום שהאינטרס של הציבור גובר בהרבה מאד על האינטרס של חברות הסלולר שכבר הרוויחו הרבה מאד מיליארדים על הגב שלנו.

היו"ר אופיר אקוניס:

אני מודה לכם. אני מבקש להעמיד להצבעה.

רוברט אילטוב:

ההצעה שלי – לקבוע מי הוא הלקוח העסקי ומה היא כמות המנויים שם, בצורה ברורה, ועל הלקוח העסקי לא להחיל את הרטרואקטיביות.

אתי בנדלר:

אתה מציע שלגבי לקוחות עסקיים, כפי שיוגדרו, החוק יחול מיום תחילתו ואילך.

רוברט אילטוב:

עד 50 מכשירים, מבחינתי – לא צריך להיכנס לחוק הזה.

אתי בנדלר:

אתה מציע שלגבי לקוח שהתקשר בעסקה שלפיה הוא מקבל שירות ל-50 מכשירים לפחות, הסעיף הזה יחול רק לגבי התקשרויות שנעשו מיום תחילת החוק ואילך.

היו"ר אופיר אקוניס:

מי בעד ההצעה של חבר הכנסת אילטוב? רק חבר הכנסת אילטוב. ההצעה לא התקבלה. אתה רוצה שנרשום את זה כהסתייגות? כן.

מי בעד הצעת הממשלה? תודה, ההצעה אושרה.

אני מודה לכם, הישיבה נעולה.

**הישיבה ננעלה בשעה 11:45**