



הכנסת

הכנסת העשרים
מושב שני

פרוטוקול מס' 190
מישיבת ועדת הכלכלה
יום שני, כ"ז באדר א' התשע"ו (07 במרץ 2016), שעה 9:30

סדר היום:

1. פעילות בזק לסיכול רפורמת השוק הסיטונאי הטעיית לקוחות, של חה"כ נורית קורן
2. פעילות חברת בזק לסיכול רפורמת האינטרנט המהיר תוך כדי הטעיית צרכנים, של חה"כ מיקי לוי
3. פעילות בזק לסיכול רפורמת השוק הסיטונאי הטעיית לקוחות, של חה"כ אוסאמה סעדי
4. פעילות בזק לסיכול רפורמת השוק הסיטונאי הטעיית לקוחות, של חה"כ זוהיר בהלול

נכחו:

חברי הוועדה:

איתן כבל – היו"ר
עבד אל חכים חאג' יחיא
אורי מקלב
רועי פולקמן
עיסאווי פריגי
נורית קורן

חברי הכנסת:

זוהיר בהלול
אחמד טיבי
אוסאמה סעדי

מוזמנים:

–	שלמה פילבר	מנכ"ל, משרד התקשורת
–	רן שיטריט	ראש מטה השר, משרד התקשורת
–	אסף וסרצוג	רכז תקשורת, אגף התקציבים, משרד האוצר
–	אלידור בליטנר	עוזרת ראשית ייעוץ וחקיקה, משרד המשפטים
–	יפעת בס	עו"ד, רשות ההגבלים העסקיים
–	זיו גלעדי	עו"ד, רשות ההגבלים העסקיים
–	שרון פליישר בן-יהודה	סמנכ"ל רגולציה, חברת בזק
–	יעל כהן שאואט	עו"ד המועצה הישראלית לצרכנות, ארגוני צרכנים
–	יהב דרורי	מנהל אגף רגולציה פרטנר תקשורת, חברות טלפונים סלולריים
–	ניר יוגב	מנהל מחלקת קשרי ממשל סלקום, חברות טלפונים סלולריים
–	מיטל נחמני	מנהלת תחום פרויקטים אסטרטגיים, פרטנר תקשורת, חברות טלפונים סלולריים
–	קרן יהב	מנהלת רגולציה, חברת הוט

לרשימת השדלנים שנכחו בדיון – ראו [בקישור](#) זה.

מנהלת הוועדה:

לאה ורון

רישום פרלמנטרי:

ס.ל., חבר המתרגמים

1. פעילות בזק לסיכול רפורמת השוק הסיטונאי הטעיית לקוחות, של חה"כ נורית קורן
2. פעילות חברת בזק לסיכול רפורמת האינטרנט המהיר תוך כדי הטעיית צרכנים, של חה"כ מיקי לוי
3. פעילות בזק לסיכול רפורמת השוק הסיטונאי הטעיית לקוחות, של חה"כ אוסאמה סעדי
4. פעילות בזק לסיכול רפורמת השוק הסיטונאי הטעיית לקוחות, של חה"כ זוהיר בהלול.

היו"ר איתן כבל:

בוקר טוב, ברשותכם, גברתי מנהלת הוועדה, דובר, רשם, חברי חברי הכנסת, אורחים נכבדים. ועדת הכלכלה כבר התחילה את עבודתה אתמול בדיון ארוך מהבוקר עד שעות אחרי הצהריים. יש לנו היום דיון מהיר בנושא בזק, של חברי הכנסת נורית קורן, מיקי לוי, אוסאמה סעדי וזוהיר בהלול. הכותרת היא פעילות בזק לסיכול רפורמת השוק הסיטונאי, הטעיית לקוחות, של חברת הכנסת קורן, פעילות חברת בזק לסיכול רפורמת האינטרנט המהיר תוך כדי הטעיית הצרכנים, של חבר הכנסת מיקי לוי, של סעדי אוסאמה זה פעילות בזק לסיכול רפורמת השוק והטעיית הלקוחות וזוהיר בהלול, פעילות בזק לסיכול רפורמת השוק הסיטונאי, הטעיית לקוחות. ברשותכם, ידברו ככה, מיקי ראשון, אוסאמה, זוהיר ועיסאווי.

עיסאווי פריג' (מרצ):

כן, אבל עדיף קודם - - -

היו"ר איתן כבל:

זה דיון מהיר, כל אחד מציג את העניין שלו. מי מטעם בזק פה? גברתי, בוקר טוב. אני מודיע לך שזו פעם אחרונה שאנחנו מזמינים והמנכ"לית לא מגיעה או המנכ"ל, אם יהיה, אני לא קובע איך ההנהלה תיראה, אבל אני אומר בצורה מאוד ברורה, פעם אחרונה. אני אומר את זה לכל גורם, לכל גוף, בוודאי בנושאים שאני מבקש להעלות. אם מנכ"ל משרד התקשורת מצא לנכון להגיע לדיון מהיר, אז קל וחומר שהגוף שעוסקים בו צריך היה להגיע. תודה.

מיקי לוי (יש עתיד):

אדוני, אני מצטרף. תודה רבה קודם כל על הדיון המהיר. אני חושב, אדוני, שלא אגזים אם אומר שזה אחד הדיונים המאוד או בין החשובים ביותר שהוועדה תדון בהם בעת הזו, לא פחות מהגז, מכיוון שיש כאן מיליארדי שקלים על חשבון הציבור, ואני מיד אפרט, ואין כוונתי להיכנס בכלל לסכסוך העסקי בין בזק לשאר המפעילים, ואני מניח שזה יובא כאן לדיון.

אני מודאג מכיסי האזרחים, יש כאן פגיעה ישירה, ואני מיד אפרט, בכיסי האזרחים. אני מצטרף אליך, לא יכול להיות שמנכ"לית בזק בסוף שבוע תודיע, כשהוועדה הודיעה לה חודש וחצי מראש על התאריך, שהיא פתאום עמוסה. אם זה ככה, אז אולי נקבל החלטה שהיא תצטרך לרוץ הנה ולהגיד 'ההחלטה לא מתאימה לי'. אבל זה בשולי הדברים, זה לא מכובד, זה לא מכבד את הכנסת וחבל.

אני אומר לך, אדוני, עוד הפעם, הדיון הזה מאוד מאוד חשוב, אני מאוד מקווה שלא נרפה ממנו כי הפגיעה באזרחי מדינת ישראל מכך שהרפורמה לא יוצאת לדרך ולצערי שר התקשורת הוא ראש הממשלה, הוא לא מוציא אותה לדרך, הפלא ופלא. והרפורמה לא יוצאת אל הדרך. זה פוגע ישירות - - -

שלמה פילבר:

איך 300,000 איש עברו בלי שהרפורמה יצאה לדרך?

עיסאווי פריג' (מרצ):

היא יצאה חלקית.

מיקי לוי (יש עתיד):

חברים, אל תספרו לנו סיפורים, היא לא יצאה - - -

היו"ר איתן כבל:

חברים יקרים, כל אחד בתורו יספר.

מיקי לוי (יש עתיד):

היא לא יצאה בהיקף הראוי. ואני לא רוצה להגיד על כל מיני קשרים כאלה או אחרים, זה לא מענייני כרגע ואני לא חושב שזו הבמה, אבל הדבר פוגע ישירות בכיסי האזרחים, ביוקר המחיה. ועוד הפעם, איני רוצה להיכנס לסכסוך העסקי. גילוי נאות, ישבתי עם שני הצדדים, עשיתי שיעורי בית ואני יודע על מה אני מדבר.

אני הצטרפתי לבקשה לדיון בגלל העיכובים והקשיים ברפורמה בשוק הסיטונאי, שמטרתה להזיל את מחירי שיחות הטלפון הקווי וכן את החיבור לאינטרנט. חד משמעית זו הייתה הרפורמה וזו מטרת הדיון. אני מבקש, אדוני, שהוועדה, ביחד עם כלל הגורמים שזומנו לכאן היום, אני רוצה גם לשמוע את אדוני מנכ"ל משרד התקשורת, ברוך הבא, אני רוצה לשמוע גם את העמדה שלך. אני מבקש לשמוע גם את העמדה שלך.

עיסאווי פריג' (מרצ):

מיקי, רק כשאתה אומר שהרפורמה לא יצאה, שאני אבין, על סמך מה אתה אומר את זה?

מיקי לוי (יש עתיד):

אני אומר את זה כי יש בעיה בהעברה של מינויים למתחרים, יש בעיה - - -

היו"ר איתן כבל:

תיכף אני אחדד את זה.

מיקי לוי (יש עתיד):

יש בעיה עם הנושא הקווי שעדיין הוא לא הוזל, הפלא ופלא. כל יום שזה לא מועבר זה בערך 40 מיליון שקל.

היו"ר איתן כבל:

תודה, מיקי. מיקי, זה דיון מהיר.

מיקי לוי (יש עתיד):

אני מסיים. אבל לדעתי תצטרך לעשות דיון מקיף. אדוני יתחיל ואדוני יקבע, בסדר גמור, אתה תקבע כמובן. לכן אני אומר שאני מבקש שהוועדה ביחד עם כל הגורמים שזומנו לכאן היום, הן הממשלתיים והן הרגולטוריים והן חברות הטלפוניה, הסלולר והאינטרנט, תתייחסו להיעדר הצלחת הרפורמה על שני חלקיה ואני מפרט. הסירוב של מונופול בזק לספק שירות טלפוניה סיטונאי, זאת על אף הוראות מפורשות של הרגולטור ובג"צ, אני קראתי את החומר, הסירוב העיקש הזה של בזק מונע הפחתת מחירים שעשויה, על פי הערכות בענף, להגיע לחצי מיליארד שקלים בשנה. אדוני המנכ"ל, תתקן אותי אחר כך, אולי טעיתי במספרים. אני בדרך כלל לא טועה.

שלמה פילבר:

טעית.

מיקי לוי (יש עתיד):

אז תגיד לי כמה, אולי זה יותר.

היו"ר איתן כבל:

אני מבקש מאדוני לסיים.

מיקי לוי (יש עתיד):

ומכיסם של הצרכנים. האופן בו אין די גמישות שיווקית שפוגעת בתחרות ובשוק האינטרנט. אני מבין שיש מחלוקת בין חברת בזק לבין חברות סלקום ואורנג' בדבר דרישה של בזק כי אותן חברות יחתמו על סעיף, מה שנראה לי בסדר, אני מודה, על הסכם מסחרי ביניהן לפיו הן מתחייבות לא לעשות שימוש לצרכי שיווק במידע שהן מקבלות בבזק. זה נראה לי סביר לחלוטין. וכל עוד החברות מסרבות בסעיף הזה בזק לא משווקת את הבנדל שלהם. בנדל זה התשתית של בזק עם ספק החברה. אני מבקש שהוועדה תדון היום בדרישה הזו של בזק.

עוד משפט, שר האוצר התחייב שלא לאפשר לבזק מונופול, מה עשה שר האוצר בעניין, נציג האוצר, ואיך אפשר לחסוך כל כך הרבה כסף לציבור, תגלו לנו. תודה רבה.

היו"ר איתן כבל:

תודה. רק אני מבקש, באמת, אני נתתי לך את זכות הראשונים ועשית את העניין בצורה הרבה יותר מקפת, אני מבקש מחברנו, אוסאמה, בבקשה.

עיסאווי פריג' (מרצ):

איתן, אולי תסביר בדיוק, יש עובדות שמבלבלות.

היו"ר איתן כבל:

תן להם. יש שני נושאים מרכזיים. הם יסיימו, אני אחדד. אני לא רוצה לקחת מהחברים שזימנו את הדיון.

אוסאמה סעדי (הרשימה המשותפת):

בוקר טוב, אדוני היושב ראש, חבריי חברי הכנסת, אורחים נכבדים. אנחנו הגשנו וביקשנו, אדוני היושב ראש, את הדיון הדחוף הזה לדיון מהיר בנושא של פעילות בזק והסיכול של הרפורמה. אני מברך אותך, אדוני היושב ראש, על כך שבאמת הדיון נקבע בדחיפות הראויה. כאשר אנחנו, אדוני, מדברים על מונופול כמו בזק והרפורמה שאמורה להיות ולהוזיל את התעריפים ואנחנו לא רואים שזה קורה ויש פעילות של בזק שמסכלת למעשה את הרפורמה שאמורה לקרות, אנחנו ראינו את המהפכה, אדוני היושב ראש, של הסלולר, של הטלפונים הניידים ובאמת הייתה שם מהפכה ואנחנו רואים את התוצאות. כל אזרח מרגיש את זה בכיס שלו, מי שהיה משלם 700 שקל, 1,000 שקל, היום יש חבילות של 50 שקל, של 40 שקל, של 70 שקל, הכול כלול, שיחות, אינטרנט, הודעות אס.אמ.אס. פה אנחנו לא מרגישים את הרפורמה הזאת ואת המהפכה הזאת.

אנחנו, אדוני היושב ראש, שמענו וקראנו על הרווחים של הבנקים, של כמעט 8 מיליארד שקל מהעמלות ויש רווחים אדירים של בזק ואנחנו רוצים שהחברות האלה, בסופו של יום אלה חברות מסחריות, הן אמורות להרוויח, אבל בכל זאת הרווח צריך להיות רווח יחסי, רווח מתאים, רווח ראוי ולא חשבון הצרכנים ולא על חשבון יוקר המחיה, כאשר היום שירותי האינטרנט הם מצרך בסיסי חיוני לכל בית. לכן צריך להוזיל את התעריפים בצורה דרסטית, שאנשים לא ישלמו, אדוני היושב ראש, היום לבזק ואני אחד מהצרכנים האלה, גילוי נאות, מיקי לוי, גם אני צרכן, גם של בזק וגם של אינטרנט בבית ומשלמים מאות שקלים. זה לא ראוי, זה לא הולם וצריך באמת להוזיל את התעריפים האלה.

לכן אני מבקש לקיים את הדיון הזה. נשמע את הגורמים ואת משרד התקשורת. אני גם מצטרף לביקורת על כך שמנכ"לית בזק, למרות שהוזמנה מלפני חודש וחצי, עסוקה. כנראה יש להם מה להסתיר, אדוני היושב ראש. תודה.

היו"ר איתן כבל:

תודה. חבר הכנסת זוהיר בהלול, בבקשה.

זוהיר בהלול (המחנה הציוני):

כשהפועל תל אביב - - -

היו"ר איתן כבל:

אווה, אתה מזכיר לי את הפועל תל אביב אחרי אתמול?

זוהיר בהלול (המחנה הציוני):

כשהפועל תל אביב בהדרכתו של אלי גוטמן, מר כבל, פורקה על ידי הפועל עכו התייצב בעמדת הראיונות מאמן הנבחרת לשעבר, אחד מגדולי האומה וכה אמר, 'מספר 99 פירק אותנו' והוא לא נקב בשמו של השחקן.

אחמד טיבי (הרשימה המשותפת):

אגב, אני לא מתערב כי זה קבוצות תחתית.

היו"ר איתן כבל:

האמת, אני חשבתי פה שאתה הגעת כדי להציע שיעבירו לוועדת הכספים.

עיסאווי פריגי (מרצ):

רק לפני שבועיים-שלושה זה היה אחרת.

זוהיר בהלול (המחנה הציוני):

כאילו שאין לנו שייכות לסכנין. הוא לא נקב בשמו מכוח הממרה הידיעה שמו של אדם כבודו. ורק אחר כך נפל לי האסימון מדוע הוא לא נקב בשמו, מכיוון שאחת מהחברות הפיקטיביות, חברות הבת של בזק, זה 099 ו-011, כלומר אם היה מספר 11 מבקיע שער אז הוא גם היה אומר '11 פירק אותנו'. על כל פנים באמת עיניי אינן צרות, אדוני היושב ראש, ברווחי המיליארדים של בזק, הלוואי שירוויחו ואני בעד העובדים, אני בעד שהחברה תמשיך לשגשג ותמשיך לנהל את הרפורמה ביד רמה.

אלא מאי? לא יכול להיות שהמחירים לא הוזלו ולא יכול להיות שהחברה מתנהלת כאילו עדיין היא במונופול ארכאי. מחובתה של החברה לספק מידע לצרכנים על מבצעים של חברות אחרות, 012, 013 וכך הלאה וכך הלאה, והיא מעלימה במזיד וגורמת לכך שהמחירים אינם מוזלים.

אז להלן, באופן קצרצר הטענות המרכזיות. 1. בזק לא פועלת על פי הנחיית משרד התקשורת ומסרבת לספק למתחרים שירותי טלפוניה. 2. בזק לא פועלת על פי הנחיות משרד התקשורת ומסרבת לספק למתחרים שירותי החכרת סיבים אופטיים וצנורות. בזק לא פועלת על פי הנחיות משרד התקשורת ומסרבת לספק למתחרים נתונים טכניים הנדרשים להם לצורך תמיכה בלקוחות. בזק לא פועלת על פי הנחיות משרד התקשורת לגבי זמני מענה לפניות של ספקי השירות בתוך 30 שניות. יש רגולציה שמחויבת בזק להכפיף את עצמה אליהן והיא לא עושה זאת.

אני באמת, כמו מיקי, גם שמעתי את הצדדים ושוב הערכת נתונה, גברתי נציגת בזק, וגם אני מלין על כך ומצטרף אליך שמנכ"לית המשרד איננה מגיעה לשיבה הזו ולדעתי אם הייתה מגיעה לפחות הייתה מעניקה קצת כבוד ואולי מהרספקט היינו מבינים שכוונות בזק הן כוונות טובות. לפיכך, אני מבקש ממך, לבדוק את הפיקציה, לבדוק את העלמת הנתונים, לבדוק מדוע אין שקיפות ומדוע בזק לא מקיימת את עבודתה כהלכה והיא עדיין מתנהלת כפי שהתנהג בזמנו דוד מלך ישראל.

היו"ר איתן כבל:

תודה, זוהיר. נורית קורן, בבקשה.

נורית קורן (הליכוד):

אני שמחה שזימנו את הדיון הזה וסוף סוף אנחנו נניח את זה על השולחן ונדע מה קרה בשוק התקשורת, אם הוזלו הדברים או לא. חבריי הציגו כאן את כל הנקודות ואת כל הדברים. דבר מאוד מאוד חשוב, יוקר המחיה, להוריד את המחירים ומצד שני כמה אפשר לתקוף את בזק, הרי אנחנו יודעים שבזק היא החברה הראשונת שהתחילה ולה יש את כל התשתיות וכל הטכניקה ולשרת חברות אחרות ובאמת צריך לראות איך אנחנו מוזילים וקובעים שגם חברות אחרות ייהנו. לפי מה שאני מבינה, משרד התקשורת אומר שעברו 300,000 לקוחות, שזה אומר - - -

שלמה פילבר:

280,000 ומשהו.

נורית קורן (הליכוד):

בסדר, 280,000, שזה אומר שהרבה אנשים עברו. נכון שצריך בסופו של עניין להוזיל את העלויות לצרכן וזה מה שאנחנו רוצים, מצד שני צריך לקחת את כל השיקולים. רפורמה רפורמה, אבל צריך לראות שגם הרפורמה לא פוגעת בעובדים, שזה הדבר החשוב ביותר. תודה.

היו"ר איתן כבל:

תודה. יש כאן נציגים של חברות סלולר? מי הנציגים?

ניר יוגב:

ניר יוגב, סלקום.

יהב דרורי:

יהב דרורי, פרטנר.

היו"ר איתן כבל:

אוקיי, אני מבין שפלאפון לא הגיעו. בסדר גמור.

מיקי לוי (יש עתיד):

הם לא במשחק.

היו"ר איתן כבל:

מה זה משנה? הם בעולם הזה.

קריאה:

הם לא בעולם - - -

היו"ר איתן כבל:

עיסאווי, משפט, ואני רוצה להגיד כמה דברים ובעצם לפתוח את הדיון.

עיסאווי פריגי (מרצ):

איתן, איך אמר מיקי? זה דיון חשוב ואכן חשוב, אבל, חברים, מילת הקסם היא תחרות. תחרות היא מילת קסם שמחלחלת בכל מקום ומקום. אני לא מייחס את התחרות באופן גורף, אבל בשוק התקשורת זה עבד והביא להוזלת מחירים, אני חייב להגיד.

זוהיר בהלול (המחנה הציוני):

עד שזה מגיע לחמולות. - - - לא באופן גורף? בגלל החמולות, שמה לא צריך מתחרים.

עיסאווי פריגי (מרצ):

למה יש לי הסתייגות לגבי הזווית איך אני רואה את הדיון? כשיש לי בזק, סלקום, פרטנר וכל חברות הסלולר, הרי כל אחד רוצה להרוויח, כל אחד נלחם על הכיס של הצרכן. אם אני מסתכל על רמת שביעות הרצון של פניות הציבור מאיזה חברות תמיד החברות הסלולריות וכל הטלפוניות הללו נמצאות במקום ראשון. אין לי חסד לאף גוף, כולם בעיניי גופים, טייקונים שבאים - - -

למען האמת אני עיינתי ברפורמה והתחלתי לברר את הסוגיה ויש לי כמה שאלות. אני שואל כמה שאלות בכדי לגבש עמדה אחידה בסוגיה. המחירים הוזלו, האם הוזלו על פי התחזית שנקבעה מראש? אני לא יודע. יש לי את האפשרות בשוק להזמין פרטנר וסלקום ויש לי את זה כטלפונים רגילים, אז חל שינוי. אז הרפורמה, חברי מיקי, יצאה לדרך. האם יצאה לדרך במלוא עוצמתה ובכל השלבים? זה אני רוצה לברר.

היום אני במצב שיש לי בבית בזק ויש לי פרטנר ויש לי סלקום במשרד, אז כל החברות האלה, אני עובד מולן. השאלה הנוספת שרציתי לשאול, המעבר בשנה האחרונה, על פי הרפורמה, אדוני המנכ"ל, הצבתם יעד של מעבר של 100,000 לקוחות.

שלמה פילבר:

125,000.

עיסאווי פריגי (מרצ):

עברו 285,000. דהיינו הרפורמה יצאה לדרך.

שלמה פילבר:

יצאה לדרך והתחזיות הן 200% ממה שחשבנו.

היו"ר איתן כבל:

השאלות שלך מניחות את דעתו של מנכ"ל משרד התקשורת.

עיסאווי פריגי (מרצ):

השאלה, אני שואל שאלה אחרת, אני רוצה להבין, עוד לא הבנתי את זה לעומק, אם הרפורמה יצאה לדרך האם המחירים הוזלו?

שלמה פילבר:

המחירים הוזלו.

עיסאווי פריגי (מרצ):

אם כך, השלב השני, אני כלקוח שרוצה לקחת שירותים - - -

היו"ר איתן כבל:

עיסאווי, אנחנו עוד לא בשלב הזה. ברשותך, נתתי לך - - -

עיסאווי פריגי (מרצ):

שאלה אחרונה, איתן.

היו"ר איתן כבל:

כי אני רוצה להגיד כמה מילים - - -

עיסאווי פריג' (מרצ):

זו הפריווילגיה בהיותי חבר ועדת הכלכלה.

היו"ר איתן כבל:

זה נכון, בגלל זה נתתי לך.

עיסאווי פריג' (מרצ):

כן, שאלה אחרונה. שאלתי, אדוני המנכ"ל, אם כך, אני כאזרח שיש לי אינטרנט בבית, יש לי טלוויזיה, יש לי טלפונים ניידים ויש לי קווים, זכותי לפנות לספק ולקבל שירות אחד וחשבונית אחת, כמו שזה קיים בסלקום ופרטנר, זו טענה של בזק. איפה נכונות הטענה הזו ולמה זה לא מתבצע? זה כדי שאני אבין את התמונה.

היו"ר איתן כבל:

תודה. קודם כל אני מודה לחברים שלי מכל סיעות הבית שהגישו את הבקשה לדיון המהיר שגם אושרה על ידי הנשיאות ואנחנו כאן. אני, ברשותכם, רוצה בתוך כל בליל הטענות והן רבות, וגם הטענות שהעליתם הן חלקיות מתוך שורה ארוכה של דברים. חבר הכנסת עיסאווי, זה לא רק העניין אם יש תחרות, השאלה היא האם היא מתקיימת באמת והאם היא מקבלת את הממד שכיוון אליו המחוקק והרשות המבצעת כשיצאו לדרך.

אני רוצה, ברשותך, אדוני המנכ"ל, לגעת בתוך כל הרשימה בשתי נקודות ואני מצפה לקבל תשובות מאוד ברורות כדי לדעת בסוף, אם אנחנו לא יודעים לתת את התשובות אז מי ייתן. הנושא הראשון זה התחרות בטלפוניה הנייחת. הטלפוניה הנייחת, חבר הכנסת עיסאווי פריג', יצאה לדרך והייתה צריכה לייצר תחרות שכוחות נוספים ייכנסו לשוק והרווחיות של בזק לא תהיה כמו של היום, עומדת על 90 או 65 על כל טלפון.

עיסאווי פריג' (מרצ):

הוא אומר לך 280,000 איש נכנסו, מה זה קשור?

היו"ר איתן כבל:

עיסאווי, אני לא מספר בשבחי בזק, אני לא מדור פרסומי, התפקיד שלי הוא להציג את הבעיות שמתקיימות ומונחות לפתחנו. לא אני קבעתי אותם, יש ממשלה שקבעה אותם וזו ממשלה שגם בעניין הזה עשתה מהלכים מאוד מאוד משמעותיים בכל הנוגע לטיפול בטלפוניה, אבל יחד עם זאת הנקודה היא שעדיין התחרות שהייתה אמורה לגרום לכך שהרווחיות של בזק תרד כיוון שגופים נוספים ייכנסו, כדי שגופים נוספים שמבקשים להיכנס יוכלו להשתתף בתחרות ונכון להיום הם לא יכולים להיכנס, כיוון שלא משתלם להם להיכנס. זה פעם אחת. לכן, אדוני המנכ"ל, מאוד מאוד חשוב שנדע גם לוחות זמנים, מתי העסק הזה יוצא לדרך.

דבר שני זה הסיפור של בזק בינלאומי. אני רוצה להזכיר לאדוני ולנו שחלק מהעובדה שכל הפרויקט הזה יצא לדרך, הרפורמה הזו יצאה לדרך, ניתנו לבזק מחויבויות לבצע אותן, בין היתר לאפשר, כשמישהו מתקשר ורוצה טלפוניה בינלאומית, להתחבר לספק בינלאומי, כמובן שבזק יגידו בזק בינלאומי, למרות שהם שני גופים נפרדים, אני לא רוצה להרחיב בתוך כל הסיפור הזה, אבל יחד עם זאת החובה שלהם היא לבוא ולומר, ודרך אגב, זה מתקיים אצלנו גם בחוקים נוספים שאנחנו מתעסקים, שיגידו להם שיש גם אופציה לפרטנר, יש אופציה לסלקום ואופציות שמתקיימות ואת זה הם לא עושים, ואני מבין, אני מבין ולא מקבל.

נורית קורן (הליכוד):

זה קצת בעיה. אתה יודע, גם כשישבנו בתקציב על חברות הביטוח שרצו להוזיל את ביטוחי הפנסיה, אז זה היה בדיוק אותו דבר. אז מה אמרה לי המפקחת? 'מה את רוצה, שהחברה תגיד - - -

היו"ר איתן כבל:

אני אומר את זה ככה, נורית, זה היה נכון לפני קבלת ההחלטה והעובדה שבזק קיבלה את כל מה שהיא רצתה במסגרת הרפורמה. אילו זה לא היה ובזק הייתה אומרת 'אינני מוכנה לקבל את המצב הזה שבו אני נדרשת להמליץ על גופים שהם מתחרים', הפחד שלהם זה לא כי הם ייקחו את בזק בינלאומי, אלא שברגע שיבואו לקוחות לפרטנר וסלקום בעניין הבינלאומי, הם חוששים שהם גם ישפיעו עליהם בעניין של הטלפוניה האחרת ובכל העניינים האחרים שמונחים לפתחם. אבל זה חלק מהמשחק, כי בזק היא קונגלומרט כזה, הוא החזק היום ביותר וכל הגופים האחרים, שחלקם בנושאים של טלפון נייד ובינלאומי הם סוג של ינוקא, אז זה היה חלק מתוך כל ההסכם הזה.

ההסכם הזה אמור היה, בסופו של עניין, לייצר תחרות עבור אזרחי ישראל. נכון, עיסאווי, יש ירידה ויש שיפור, אבל זה לא מה שרצינו. אנחנו עדיין רחוקים מאותו מקום שאמור לעשות את התחרות האמיתית בשוק. אני לא נכנס לכל העניינים, זה לא מעניין אותי גם. איך אני אומר בכל מקום? האלוהים שלנו זה הצרכנים. אנחנו עובדים בשבילם, כמובן מבלי לדרוס בדרך בצורה - - - איך אומרים? לא כל הכלים כשרים לעשות את זה. אבל פה הייתה הסכמה, יש רפורמה. אם מישהו לא רוצה להיות חלק מהרפורמה והוא החליט לחזור בו, יאות לעשות חזרה לאחור ונפתח את הכול מחדש.

בבקשה, אדוני, תודה. קודם כל אני מאוד מעריך שהגעת.

שלמה פילבר:

אני שמח להיות פה ואני עוד יותר שמח שהדיון הזה מתקיים ואני מסכים עם כל מילה שאמרו חברי הכנסת, שהדיון הזה הוא חשוב וחשוב מאוד, אבל ברשותכם, יש לי הערה אחת, אולי דווקא ליושב ראש, אני אגיד אותה בהמשך דבריי, הרפורמה הזאת היא אחת המסובכות והמורכבות שיש ולא פלא שחלק מהחברים פה עשו קצת עירוב מושגים, ולא רק עירוב מושגים, אלא גם נגעו בסעיף אחד מתוך 40 או 50 מתוך ערימה שלמה של דברים. כשלוקחים נושא אחד ועושים עליו פוקוס גדול מדי אז מאבדים פרופורציות. אני מנסה רגע להכניס לפרופורציות.

מה שמפריע לי קצת ברקע של העניין, אבל זה חלק מכללי המשחק פה בבית הזה, זה שמישהו, שהוא בעצם לוביסט, אבל הוא לא הציג את עצמו כלוביסט, הלך והסתובב בין חברי הכנסת וניסה קצת לעשות פישנינג על נושא מסוים. הוא לא נמצא פה עכשיו, הוא נתן להם להעלות את הנושאים עכשיו כשהם קצת מעורבים, אני אנסה לעשות סדר, אבל זה חבל שזה בא מהזנב שמכשכש בכלב - - -

היו"ר איתן כבל:

דרך אגב, אני לא יודע מי זה הלוביסט הזה, אני לא מכיר - - -

אוסאמה סעדי (הרשימה המשותפת):

גם אנחנו לא יודעים, אדוני המנכ"ל. אני יזמתי את - - - אני קראתי על זה - - -

שלמה פילבר:

הוא לא הזדהה כלוביסט. היה יהודי בשם שלמה פרץ שהסתובב פה, הוא לא הציג את עצמו כלוביסט כשהוא לוביסט וניסה להעלות את הדברים - - -

עיסאווי פריגי (מרצ):

תעשה לנו סדר, אדוני המנכ"ל.

אוסאמה סעדי (הרשימה המשותפת):

אבל זה בכלל לא נכון.

שלמה פילבר :

הנושא הוא חשוב מאוד ואנחנו נדבר עליו עכשיו ברמת המקרו.

זוהיר בהלול (המחנה הציוני) :

לא, רק למנכ"ל, אי אפשר להאשים אותנו בקלות כזו. זה - - -

שלמה פילבר :

לא האשמתי אתכם, חס וחלילה, אני יודע שחלק מה - - -

זוהיר בהלול (המחנה הציוני) :

זו האשמה בעליל.

שלמה פילבר :

חס וחלילה. אני אמרתי - - -

היו"ר איתן כבל :

אדוני לא האשים אותנו, הוא רק אמר ש - - -

שלמה פילבר :

אני רק אמרתי שחבל שהדברים באים בדרך עקלקלה ומאחורה במקום לבוא לדברים כמו שהם. אני אתן סקירה של משפטים קצרים שייתנו את התמונה.

עיסאווי פריגי (מרצ) :

תכניס אותנו לתמונה.

היו"ר איתן כבל :

זה תמיד קורה למנכ"ל, הוא חייב את המשפט הזה שעושה קצת - - - כשקריר קצת הוא עושה - - -

שלמה פילבר :

הרפורמה הזאת היא באמת אחת הרפורמות המרכזיות שעשה משרד התקשורת. מדברים עליה כבר כמה וכמה שנים, היא בנויה על מסמך מדיניות שעוד חתם עליו השר כחלון ב-2012, שהוא האורים והתומים של כל הרפורמה הזאת. הרפורמה הזאת של מה שנקרא השוק הסיטונאי היא חלק אחד מתוך שלושה חלקים שמופיעים באותו מסמך מדיניות וחשוב לדעת את זה כי מבחינתי כמנכ"ל אני מסתכל על כל שלושת הדברים כשזורים וכחוק כלים שלובים.

הרפורמה הזאת מדברת, אל"ף, על ביצוע של שוק סיטונאי בתשתית הנייחת, כלומר לאפשר לכל החברות להשתמש בתשתית של בזק, החלק השני של המסמך הזה מדבר בהמשך לזה על ביטול ההפרדה המבנית בין החברות הבנות ובזק והפיכתן לחברה אחת, כמו שזה קיים בכל שאר המקומות, והנקודה השלישית מדברת על האצת תשתיות בנושא תשתית נייחת במדינת ישראל.

עיסאווי פריגי (מרצ) :

איפה אנחנו נמצאים - - -

היו"ר איתן כבל :

תנו לו.

מיקי לוי (יש עתיד):

לא הבנתי את האחרון.

שלמה פילבר:

האצת תשתיות, אנחנו נמצאים בסיומו של החלק הראשון ולקראת שני החלקים הנוספים כשמבחינתי שני החלקים הנוספים שזורים זה בזה. את הרפורמה הזאת עוד עשה המנכ"ל הקודם, הוא הוביל אותה, הוא עשה את השינויים עבודה, הוא קבע את הכללים בתוכה. אני יכול להגיד במאמר מוסגר, הרפורמה הזאת יצאה לדרך ב-17.2.2015, התחזית של המשרד אכן הייתה שבמשך שנה יעברו כ-125,000 לקוחות לתשתית השוק הסיטונאי. אני מקבל דיווח, עד לפני שבועיים הוא היה יומי, מלפני שבועיים החלטנו להעביר אותו לשבועי כדי להקל על החברות, נכון ליום ראשון האחרון אנחנו מדברים על 285,464 לקוחות שמתוכם, רק כדי לנטרל, כי גם בזק בינלאומי מתנהל בתוך, יש 47,000 לקוחות של בזק בינלאומי. כלומר 240,000 לקוחות של החברות האחרות - - -

מיקי לוי (יש עתיד):

אם יש לך, בבקשה, את שאר הפירוט, 47,000 בזק בינלאומי.

שלמה פילבר:

אני יכול להגיד באופן כללי.

עיסאווי פריג' (מרצ):

240 קווי.

שלמה פילבר:

אתם רוצים? אני אומר, אין בעיה, סלקום קרוב ל-110,000 לקוחות, פרטנר על שתי חברותיה ביחד 80,000 ומשהו - - -

עיסאווי פריג' (מרצ):

מי החברה השנייה של פרטנר?

שלמה פילבר:

012 ופרטנר. יש את חברת אקספון עם קרוב ל-25,000 לקוחות, יש את טריפל סי עם 10,000, את אינטרנט רימון עם 10,000 וכו'.

עיסאווי פריג' (מרצ):

גם תושב מזרח ירושלים, 099, יש לו? מעניין אותי.

שלמה פילבר:

אני לא יודע וזה לא כתוב פה, אבל זה שייך למשהו אחר, נדבר על זה עוד רגע.

היו"ר איתן כבל:

חבריה, תנו בבקשה למנכ"ל - - -

שלמה פילבר:

זה רק כדי להבין על מה אנחנו מדברים. הרפורמה הזאת, יש בה הרבה מאוד נושאים, חלקם הוזכרו פה על ידי חברי הכנסת, המרכזי שבהם הוא בעצם תשתית האינטרנט, עליו יש את הנושא של

הטלפוניה, עליו יש עוד כל מיני מרכיבים כאלה ואחרים, מרכיבים תשתיתיים שבזק אמורה לפי הכללים ותיקי השירות להחכיר לחברות. זה יותר ברמה המסחרית ביניהם לבין עצמם, שאנחנו מטפלים בהם ביום יום.

היו ברפורמה הזאת בעיות, תקלות והייתי אומר גם עיכובים בתחילת הדרך. כשאני הגעתי למשרד, אחד הדברים שאני אמרתי וזה יצא גם בכותרות ראשיות, זה שאני באתי ואמרתי שאני מעדיף לאכול את הענבים ולא לריב עם השומר. המדיניות שהייתה במשרד לפני כן הייתה מדיניות של ללכת לעימותים בבתי משפט עם בזק, לנסות לכופף את הדברים בכוח. אני ניסיתי לקחת את הנושא הזה צעד אחד אחורה, להתחיל להגיע לאיזה שהיא הידברות כזו או אחרת, להוריד את כולם מהעצים כדי להתחיל לעבוד. זה לקח כמה חודשים, אני חושב שהתקדמתי בזה יפה מאוד.

אחד הדברים המשמעותיים שקרו בעקבות הסיפור הזה, וזה נכון שבתחילת הדרך היו לא מעט תקלות, חלקן היו תקלות אולי של סיכול, כמו שניסו פה להגיד אנשים, החלק האחר היה בפירוש עניין של הייתי אומר מחלות ילדות, נושאים לא סגורים בתיקי השירות, או כמו שאמר פה אחד המנכ"לים של שני הגינטלמנים האלה שיושבים פה, שאמר לי בפירוש 'אמרתי למנכ"ל שלפניך אל תוציא את זה לדרך, זה עוד לא בשל'. אז מה שקרה זה שעשינו תיקונים תוך כדי תנועה במקום קודם כל לשפר את הרפורמה ואז להוציא אותה לדרך, אבל עשינו אותה.

מה שקרה במשרד לפני חודשיים וחצי בערך, אני נתתי הנחיה לכל עובדי המשרד, אמרתי להם, 'אני רוצה שתאספו לי את כל התלונות על השוק הסיטונאי מיום הקמתו ועד היום', את כולן. הכינו לי מסמך של קרוב ל-40 סוגי בעיות, מהקטן עד הגדול. אמרתי להם, 'עכשיו אני מבקש שתפנו אל החברות, יושבות פה סלקום ופרטנר, 'תבקשו מהם את כל החומר והתלונות שיש להם על הנושא הזה', את הכול עד הסוף, אנחנו הולכים לטפל בזה בכל חומרת הדין. חודש ימים עבדו צוות של עשרה אנשים במשרד על הסיפור הזה, חזרו אליי.

היה דיון בראשותי של קרוב ל-15 איש בתוך המשרד על כל אחת מהסוגיות האלה, אחת לאחת. מתוך קרוב ל-40 סוגיות 30 נסגרו ברמת 'טופל' או 'אין תלונות', או 'היה בהתחלה בעיה והסתיימה' או כל מיני דברים מהסוג הזה. נשארו כמה סוגיות פתוחות, חלקן באמת ברמה העקרונית, נגיע אליהן עוד מעט, שהזכירו אותן, זה הבנדל ההפוך, זה הטלפוניה, זה עוד כמה דברים שאני מטפל בהם כרגע והם במגמת פתרון. עוד רגע נדבר על זה.

אבל אני, כשאמרתי דיון חשוב ובחצי ציניות, אני חושב שהוא דיון מאוד חשוב שמטריד אותי ואני שמח על ההזדמנות עכשיו להביא אותו בפני חברי הוועדה ושתבינו. הפוקוס הוא לא על המחירים, המחירים במדינת ישראל היום באינטרנט הם בין הזולים בעולם, בסלולר הם הכי זולים בעולם. אני עכשיו, כמנכ"ל משרד התקשורת, נתקל בבעיה קשה מאוד שאני לא יודע איך לפתור אותה, אני מנסה לפתור אותה בכל דרך אפשרית, והיא העובדה שבעצם להבדיל מכל התשתיות הלאומיות האחרות שנמצאות במדינת ישראל, קרי כבישים, מדרכות, רכבות, חשמל, מים, you name it, מדינת ישראל בונה אותם, אז אם פעם מדינת ישראל חשבה שהרכבת לירושלים תעלה 3 מיליארד שקל וזה עולה 7 מיליארד שקל, אז אגף התקציבים מתכבד, מוציא מהכיס עוד 4 מיליארד וגומר את הרכבת לירושלים. שוק התקשורת במדינת ישראל, תשתית התקשורת שהיא תשתית לאומית הכרחית והיא אחד המרכיבים הכי מרכזיים ב - - -

עיסאווי פריגי (מרצ):

ברגרסיה.

שלמה פילבר:

לא רק זה, היא נבנית על ידי חברות פרטיות בשוק הפרטי, שהן חלק מהמרכיב של הפורטפוליו שלהן. זאת אומרת הן צריכות למכור לצרכנים מוצרים, להרוויח, חלק מהרווח להחזיר להשקעות. יושבות פה שתי חברות שמודות כבר בדוחות הכספיים שלהן שהן לא מרוויחות כלום. זאת אומרת סלקום ופרטנר כמעט שלא מרוויחות. כשאני מתמודד היום עם בעיה הכי בסיסית בעולם של דור רביעי במדינת ישראל, זה קיים בחצי מדינות אירופה, ב-100 מדינות בעולם כבר יש דור רביעי, בישראל יש פיקציית דור רביעי. יש דור רביעי לא מלא.

עיסאווי פריגי (מרצ):

תסביר את זה יותר.

שלמה פילבר :

אני אסביר. עד היום פרטנר, הם דווקא בסדר בעניין הזה, הם 65% פרוסים כי הם עשו רשת משותפת עם הוט, סלקום פחות מ-50% ממדינת ישראל פרוס בדור רביעי ופלאפון עוד פחות מזה. כשאנחנו באים היום לחברות ומנסים להאיץ את זה אנחנו מנסים למצוא את הדרכים איך להאיץ את זה ואומרות חברות, בצדק, 'יש היום חבילת הכול כלול, מה אכפת לי, הבן אדם משלם את ה-90 שקל שלו, את ה-40 שקל שלו בחודש, אם האנטנה ב-443 עובדת או לא עובדת, לא אכפת לי' - - -

היו"ר איתן כבל :

היא לא עובדת. אז לא צריך להגיד עובדת, היא לא עובדת ב-443.

שלמה פילבר :

אני אומר את זה וזה לא באמת מעניין אותם והם משחקים לנו את משחקי חתול ועכבר. מה שאני רוצה לבוא ולהגיד זה שכשמדברים על אובר רפורמות במחירים לצרכן בסוף אנחנו נגיע למצב שכל אזרח במדינת ישראל בעוד שלוש שנים יחזיק סמרטפון הכי משוכלל שיש בעולם ולא יוכל לקלוט בו ולא יוכל לקבל בו שירות.

עכשיו נחזור רגע לשוק, לשוק הנייח, שזאת אותה בעיה שמטרידה, ואני עוד אגיד משפט משלים אחד. אני חזרתי לפני שבועיים מברצלונה, מתערוכת הסלולר העולמית. החברות הבינלאומיות הציגו שם כבר היום הבשלה של טכנולוגיה של דור חמישי. צריך להבין שדור חמישי זאת מהפכה, זה מעבר לעידן חדש שאנחנו בכלל לא מכירים אותו בסלולר, שלא נדבר עליו כרגע. אם אנחנו היום עוד נאבקים ונושכים שפתיים להצליח להקים דור רביעי במדינת ישראל אנחנו רק יכולים לחלום על הקמה של הדור החמישי הזה שביעד מדבר על 2020 - - -

היו"ר איתן כבל :

אתה אומר אמירות קשות מאוד.

שלמה פילבר :

לכן אמרתי שזה דיון חשוב. עכשיו רגע נעבור לשוק הנייח. בשוק הנייח במדינת ישראל יש את רשת ה-NGN שבזק פרסה בכל מדינת ישראל ושעליה מתנהל השוק הסיטונאי. כדי שלא נשקר את עצמנו, כשמוכרים ללקוח היום 100 מגה לא מוכרים לו 100 מגה בכל שעה נתונה ו-100 מגה בוודאות, מוכרים לו ב-best effort. מה זאת אומרת? לכבלים יש יכולות פיזיולוגיות, ככל שהן רחוקות יותר מארון הסף עם כל מטר יורדת היכולת להעביר - - -

רועי פולקמן (כולנו) :

זה סתם גימיק שיווקי. יש לי אפליקציה כזאת שבודקת מהירויות, אני מדי פעם עושה - - -

שלמה פילבר :

נכון.

רועי פולקמן (כולנו) :

מעולם לא הגעתי לזה - - - זה מגיע ל-15, 20.

שלמה פילבר :

נכון. כדי שנבין, המהירות הממוצעת במדינת ישראל - - -

היו"ר איתן כבל :

אני מקבל מכתבים, דרך אגב, על הכבל התת ימי.

שלמה פילבר :

המהירות הממוצעת במדינת ישראל היא 37 מגה וזו המהירות המקסימלית שבזק מסוגלת היום לנפק ברשת הקיימת.

היו"ר איתן כבל :

נושאים את שמי לשווא, כבל זה כבל - - -

עיסאווי פריג' (מרצ) :

אז מה, מרמים את הלקוחות, תגיד לי?

שלמה פילבר :

אני לא רוצה לדבר עכשיו - - -

היו"ר איתן כבל :

אף אחד לא מרמה, פשוט - - -

עיסאווי פריג' (מרצ) :

אומרים 100 מגה, מה זה לא?

שלמה פילבר :

כשבשתיים בלילה, אם אתה גר מתחת לארון הסף, כשאף אחד מהשכנים שלך לא משתמש באינטרנט יש סיכוי שתגיע ל-100 מגה.

היו"ר איתן כבל :

עיסאווי, זה כמו ההבדל בין להגיע עכשיו בבוקר לכאן, יגידו לך 'מה, המרחק בין ירושלים לתל אביב זה 45 דקות, 40 דקות אתה מגיע'. זה כשאתה זה ואף אחד לא נמצא ו - - -

שלמה פילבר :

עכשיו אני רוצה לחזור לשוק הסיטונאי. כולם יודעים לצטט את השוק הסיטונאי, את הצורך ברפורמה על אותה תשתית, על התשתית הקיימת היום. אני קודם כל בא ואומר שהטכנולוגיה בעולם לא מחכה לנו, היא תרוץ קדימה, בעולם כבר אפשר יהיה להוריד סרטים ב-HD וב-K4 ובכל מיני טכנולוגיות עתידיות ואנחנו ניתקע עם האינטרנט שעומד, כי כולם יושבים על אותה רשת שלא רוצים לשפר אותה, שאף אחד לא מדבר על החלק השלישי של רפורמת כחלון שמדברת על האצת תשתיות.

ואני עכשיו מגיע לסיפור של האצת תשתיות בשוק הנייח. בזק אכן היא חברה רווחית מצליחה עם כסף ויש שאלה עכשיו מה עושים עם ה-so called רווחיות עודפת. היא לא בדיוק רווחיות - - -

היו"ר איתן כבל :

ותראה איך הם באו, כל הבגדים - - -

שלמה פילבר :

הם באו כבר עם הארנקים. אני חושב שהשיקול מה עושים, מה עושה - - - אגב, הרווחיות העודפת הזאת נולדה, שלא נתבלבל, עוד פעם, מרשלנות של הרגולטור, אין לי מילה אחרת לומר, שבעצם יצר מחירים מפוקחים על הטלפוניה, לא נתן לבזק להוריד את מחירי הטלפון, אסר עליה, קבע לה את המחיר לאורך שנים בעשר השנים האחרונות וכך נצברה קופה גדולה. באו החברות האחרות והייתה גם תפיסה, אני מודה, שבאה ואמרה אוקיי, יש שם הרבה רווח, בואו נחלק אותו בין החברות האחרות לצורך רווחיות. אני, במדיניות שונה, ואני אומר אותה, במדיניות שונה והיא על דעת ראש הממשלה בעניין הזה, בא ואומר

שאני רוצה שהכסף הזה לא יחולק עכשיו כמתנות לאביונים לאזרחים, שייהנו אולי שנה-שנתיים ובעוד שנתיים ייתקעו בדד אנד שבו אין יותר אפשרות להשקיע בתשתיות ולשדרג אותן, כמו שאנחנו נתקעים בסלולר עכשיו, אני רוצה שהכסף הזה יושקע מחדש בתשתיות, לשדרג את יכולת התשתיות, התשתית הנייחת במדינת ישראל.

אני באתי בדברים עם בזק. בזק בזמנו התחילה בפרויקט שנקרא פריסת סיבים אופטיים. היא עשתה את זה בעקבות זה שהמדינה יזמה את נושא מיזם הסיבים, היא חששה לתחרות והיא נכנסה. מיזם הסיבים כרגע לא ממש מאיים על בזק ובזק - - -

עיסאווי פריגי (מרצ):

היום פרוס המיזם הזה באיזה אחוז במדינה?

שלמה פילבר:

פרוס להערכתי - - -

עיסאווי פריגי (מרצ):

זה מעניין אותי.

שלמה פילבר:

רגע אחד, אני אגיד. אני בדקתי את העניין ואני בודק אותו יותר לעומק. ההערכה שלי שהתהליך שהתקדם כרגע, זאת אומרת - - -

היו"ר איתן כבל:

מומו, יש לך עוד חמש דקות, ברשותך.

עיסאווי פריגי (מרצ):

אבל הסקירה מאוד מעניינת, איתן.

שלמה פילבר:

בשלוש דקות אני מסיים.

היו"ר איתן כבל:

לא, העניין הוא כזה שמרוב שהסקירה מעניינת אנחנו נשכח על מה התכנסנו.

שלמה פילבר:

בשלוש דקות אני מסיים. אני כרגע נותן דגש ומנסה להוביל מהלך שבו הכספים שנצברו לכאורה כיתרות יושקעו חזרה בתשתית על מנת לאפשר לאזרחי מדינת ישראל להגיע לפחות ל - - -

עיסאווי פריגי (מרצ):

איך תקרא לבזק להשקיע את הכסף הזה בתשתיות?

שלמה פילבר:

כי יש לי עליה היום, פעם ראשונה אולי, ברגע היסטורי שקורה לרגולטור כמעט פעם בדור שיש לו מנוף על המונופול. יש לי שני שלבים, יש לי עכשיו - - -

זוהיר בהלול (המחנה הציוני):

אדוני המנכ"ל, לא הבנתי את הפרויקט של הסיבים האופטיים.

שלמה פילבר:

אני אסביר. הסיבים האופטיים של חברת IBC, היא חברה פרטית שהמדינה נתנה שם איזה שהיא סובסידיה כזאת או אחרת, השתתפות, סיפור אחר, אני לא נוגע בו כרגע, אני בא ואומר בסוף, עוד פעם, אני רוצה לאכול את הענבים, לא לריב עם השומר. אני רוצה שלאזרחי מדינת ישראל בעוד שנה, בעוד שנתיים, תהיה יכולת גלישה ב-100 מגה, ב-200 מגה, ב-300 מגה, ב-400 וב-500 מגה, בשביל זה צריך להדליק את הסיבים. זה מה שנקרא האצת תשתיות שקבע מסמך כחלון. אני רוצה לקשור אותו ביחד עם ביטול ההפרדה המבנית, ביחד עם השוק הסיטונאי ובצורה מאוזנת לעשות את כל הדברים האלה ביחד. זה כרקע לכל ה - - -

היו"ר איתן כבל:

עיסאווי, אני אגיד לך מה היתרון שלי עם מומו, אני עובד איתו כל כך קרוב, אני יודע גם מתי הוא עושה לי טשטוש.

עיסאווי פריג' (מרצ):

היום הוא הצליח בטשטוש?

שלמה פילבר:

עכשיו אני עונה רק תשובות ענייניות על השאלות שנשאלו פה, שתי דקות. הנושא הזה שקצת ערבבו בו, הנושא שאתה דיברת עליו, של הבנדל ההפוך, של העובדה שבזק כיום מוכרת את התשתית ומציעה את ספק האינטרנט לכל אחד מה - - - קודם כל צריך לדעת שבכללי הרגולציה יש לבזק את האישור לעשות את זה. היא צריכה לעשות את זה באופן שוטף לכל החברות, היא חתמה איתן על הסכם, היא חותמת איתן על הסכם, יש ביניהם סכסוך עסקי מסחרי כמו שדיברו, חלק מהחברות מסכימות לסעיפים, חלק לא. לא עניין של הוועדה עכשיו לרדת לפרטים האלה, היא לא תצא ראש מזה.

זאת נקודה אחת. לטעמי הנושא הזה ייפתר ברגע שיהיה ביטול הפרדה מבנית, בזק תפסיק לשווק בנדלים ואנחנו נצטרך במקום זה לעשות כללים מסייגים שבאים ואומרים איך העובדה שיש ביטול הפרדה מבנית לא פוגע בשוק הסיטונאי ומאפשר לחברות. אנחנו גם בזה מטפלים. זה הנושא של הבנדל ההפוך.

הנושא של הטלפוניה הוא אותו סיפור. כרגע יש שתי ציפורים על העץ. יש מחיר נורא אטרקטיבי בנושא של הטלפוניה, רק צמוד אליו איזה מין תיק שירות שאף אחד לא יודע לממש אותו, כולל עובדי המשרד ברמה כזו או אחרת ואני לא אכנס לפרטים. שוב, כרגע, נכון ל-2015, למרות שכמעט 300,000 איש עברו אף אחת מחברות בזק או פרטנר לא שיווקה אפילו לא קו טלפון אחד כי זה תקוע. מי שנהנה מזה אלה עורכי הדין, בתי המשפט, היועצים המשפטיים, כל העולם ואשתו. באתי באיזה שהיא הצעה, הצעת פשרה שמיועדת לשנה אחת, של להתניע את המהלך הזה, להגיע למצב שקודם כל החברות יוכלו למכור את זה, כדי שיוכלו למכור חבילה שלמה.

היו"ר איתן כבל:

אבל יש הסכם, למה צריך להביא הצעות אחרי ההסכם?

שלמה פילבר:

כי כרגע אי אפשר ליישם את ההסכם הזה, כי יש בעיה הנדסית שמישהו החליט שהוא מתאים לתיק השירות הזה איזה שהן הוראות הנדסיות שהן - - -

היו"ר איתן כבל:

אוקיי, ברשותך, תודה, אדוני המנכ"ל.

עיסאווי פריגי' (מרצ):

מי צודק ואיפה - - -

היו"ר איתן כבל:

שנייה, אני לא שלמה המלך, אני רוצה להגיד את הדבר הבא. אני אאפשר קודם כל לסלקום ולפרטנר להציג את גישתן לתוך התהליך הזה, אני ארצה לשמוע את האוצר, אני ארצה לשמוע את בזק, אחר כך אני, ברשותכם, רוצה לכבד, כי אנחנו בסוף צריכים לקבל תשובות לא על המכלול. דרך אגב, אדוני המנכ"ל, אני כבר ביקשתי ממנהלת הוועדה לקיים דיון בקליפת אגוז, מה שאדוני נגע על שוק התקשורת, תשתיות וכל מה שקשור בכך. זו אולי הכותרת שמאפילה אפילו על הדיון שהוא - - -

שלמה פילבר:

מסכים לגמרי, זה הדיון החשוב.

היו"ר איתן כבל:

אבל, ברשותכם, שם ותפקיד.

ניר יוגב:

ניר יוגב, אני מנהל מחלקת קשרי הממשל של סלקום. צודק מנכ"ל משרד התקשורת וצודקים כל האנשים שאומרים שהרפורמה יצאה לדרך, צריך לחלק את זה לכמה חלקים. בכל מה שקשור לאינטרנט, עם המון המון קשיים היא יצאה לדרך. הציבור באמת נהנה מהפחתת מחירים בסדר גודל של 30% עד 40% ממה שהוא שילם לפני הרפורמה. חלק ניכר מהלקוחות שעברו במהלך הרפורמה הזאת חוו קשיים לא קטנים, אבל אנחנו מטפלים בדברים האלה ואני מקווה שבעזרת משרד התקשורת נתגבר גם על הקשיים האלה וגם בעזרת שיתוף הפעולה של בזק.

הנקודות האחרות שנוגעות לרפורמה לא יושמו. הטלפוניה שבזק מכניסה ממנה סדר גודל של 1.7 מיליארד שקל בשנה, אם גם שם נצליח לייצר את אותה תחרות, כלומר להביא להפחתת מחירים של 30%-40% אז זה אומר שהצרכנים יכולים לחסוך 500-600 מיליון שקל בשנה. אין פה שאלה בכלל.

היו"ר איתן כבל:

אתם מבינים את הסכומים?

שלמה פילבר:

גם הסכומים האלה הם לא נכונים.

עיסאווי פריגי' (מרצ):

השאלה שנשאלת, איתן - - -

מיקי לוי (יש עתיד):

400 מיליון, 300 מיליון.

עיסאווי פריגי' (מרצ):

השאלה שנשאלת איפה ה-1.7? - - -

שלמה פילבר:

אני רוצה לבוא ולהגיד, כשאמרתי שהזנב מכשכש בכלב, כל סיפור הטלפוניה, שאני משקיע בו אין סוף שעות הוא פלוס מינוס 150 מיליון שקל שיעברו, שזה בערך 1.5% משוק התקשורת בישראל. כדי שנבין על מה אנחנו מדברים בפרופורציות.

מיקי לוי (יש עתיד):

בסוף, אדוני המנכ"ל, אני בא לחשבון שאני משלם, יש טלפון אחד שהכנסת משלמת, יש טלפון אחד שאני משלם - - - אשתי לא מצלצלת כמו שאני אומר לה לצלצל.

שלמה פילבר:

מי שעשה את הפשע הזה זה הרגולטור, הוא הכריח את בזק למכור טלפון ב-60 שקל בחודש, לא נתן לה להוריד שקל אחד. אנחנו נטפל בזה.

היו"ר איתן כבל:

אדוני המנכ"ל, ניר, תמשיך.

ניר יוגב:

אז אני אומר, בסוף בזק מפרה את ההוראות של המשרד. גם המשרד בתקופתו של המנכ"ל החדש אמר שבזק יכולה לספק את השירות מבחינה טכנית, היא פשוט לא מספקת אותו כי היא לא רוצה. אני מניח שאם העניין הזה היה באמת עניין שולי, שלא משנה כמעט את התעריפים, שלא מביא איזה שהיא תועלת, אז אני מניח שגם בזק לא הייתה נעמדת על הרגליים האחוריות שלה ומסרבת לספק את השירות הזה, שירות שמסופק במקומות אחרים בעולם באופן דומה. וגם אנחנו מהצד השני לא היינו משקיעים כל כך הרבה מאמץ ומבקשים לקבל את השירות אם היינו חושבים שהשירות הזה לא יכול לתרום לנו שום דבר. אין לנו עניין להשקיע מאמצים ואין לנו זמן להשקיע מאמצים במקומות שהם חסרי תוחלת. השירות הזה הוא חשוב, אפשר להוריד את המחירים בצורה משמעותית, אנחנו חושבים שזה יכול לעזור לנו לגייס לקוחות ולתת שירות טוב יותר ללקוחות ולכן אנחנו מתעקשים לקבל אותו.

גם שירותים אחרים שכלולים במסגרת השוק הסיטונאי לא מסופקים היום, גם השירות של החכרת סיבים אופטיים לא מסופק ויש עוד שירותים נוספים, אני לא אלאה אתכם. הרפורמה לא מיושמת במלואה, וזה בלשון המעטה אני אומר, ולכן אנחנו חושבים שלא הגיעה העת לדון במתן הקלות לבזק אחרי כל הדברים שקורים בשוק בשנה האחרונה.

בנושא הבנדל ההפוך. בזק מספקת את הבנדל ההפוך כבר משנת 2010, משרד התקשורת התיר לה לספק את - - -

עיסאווי פריג' (מרצ):

מה זה בנדל?

ניר יוגב:

הבנדל זה בעצם היכולת של בזק, כשהיא מוכרת היום תשתית, להציע גם את הספק אינטרנט באותה שיחת טלפון. משרד התקשורת התיר לה את הגמישות השיווקית הזאת בשנת 2010 בתנאי שהיא תבצע את זה בתנאים שוויוניים, כלומר בתנאי שהיא תציע את כל הספקים בשוק בצורה שווה. עכשיו, בפועל, מה שקרה זה שבמשך השנים זה עבד בסדר.

מהרגע שהשוק הסיטונאי התחיל לצאת לפועל בזק שינתה את המדיניות שלה. בהתחלה היא כאילו שיווקה אבל הנציגים שלה למעשה עשו הפניות של שיחות לבזק בינלאומי, למוקדי השימור של בזק בינלאומי. אחר כך הם לא גילו את המחירים הנמוכים שיש למתחרים, אחר כך הם באו והמציאו חוזה חדש שצריך לחתום עליו עם אקדח לרקה שכולל כל מיני תנאים שאנחנו לא מקבלים אותם, ואני לא מדבר על מה שחבר הכנסת מיקי לוי אמר לגבי אי השימוש בבסיס הנתונים של בזק, אני מדבר על דברים כמו זה שבזק דורשת שחברות האינטרנט יעבירו את הפרטים הסודיים של הלקוח אליה, למשל את היוזר והסיסמה.

אני רוצה לספר לכם שאפילו הנציגים של נטויזין לא מכירים את היוזר והסיסמה של הלקוח, זה נשלח אוטומטית מהמערכת ללקוח. מה פתאום שנטויזין תעביר את היוזר והסיסמה לבזק? מה זה הדרישה הזאת בכלל? אז פלא שאנחנו לא רוצים לחתום על החוזה הזה? ותוך כדי שהחוזה הזה לא נחתם, בזק מפסיקה לשווק אותנו. אנחנו נותנים את המחירים הכי זולים בשוק, אנחנו אחת החברות הכי גדולות שיש

היום בשוק והמחירים שלנו לא מגיעים ללקוח. במקום זה בזק מפנה את השיחות לבזק בינלאומי, ל-011 ול-099, שתי חברות קיקיוניות שהגיעו out of nowhere לשוק התקשורת, פתאום הן מצליחות לגייס עשרות אלפי מנויים. כמה מנויים נטוויז'ן מגייסת באותו זמן, למרות שהמחיר שלה הוא הכי נמוך? כמעט אפס.

לא משנה איך תסובבו את זה, בחצי השנה האחרונה נטוויז'ן גייסה באמצעות הבנדל הזה שבזק מוכרת כמעט אפס לקוחות. אגב, לא בכל התקופה לא שווקנו על ידי בזק, חלק ניכר מהתקופה אפילו בזק עצמה טוענת שהיא שיווקה אותנו, המחיר שלנו היה המחיר הכי נמוך ועדיין הלקוחות לא הצטרפו, מעניין למה. אולי זה בגלל ש-011 ו-099 נחשבות לחברות כל כך מוכרות שכולם רוצים להצטרף אליהם.

אז אני אומר דבר פשוט, אם בזק מנצלת לרעה את האפשרות שניתנה לה לייצר שיווק שוויוני של הבנדל הזה אז צריך להפסיק לתת לה לשווק את הבנדל הזה. זה לא שלבזק אין אפשרות אחרת, יש לה את בזק בינלאומי. בזק בינלאומי היא החברה הכי גדולה בשוק האינטרנט, היא יכולה לשווק באמצעות בזק בינלאומי, זו חברת בת ב-100% של בזק. זה לא שמישהו אומר לבזק 'אל תשווקי'. אין לי בעיה שתשווק באמצעות בזק, אבל אם היא לא יודעת לשווק את זה בצורה שוויונית, שתפסיק את הגמישות הזאת.

היו"ר איתן כבל:

תודה, ניר.

עיסאווי פריגי (מרצ):

תסביר לי ברמת הפרקטיקה היום, כשלקוח מתקשר לבזק לבקש חיבור אינטרנט?

היו"ר איתן כבל:

נוצר הסכם - - -

מיקי לוי (יש עתיד):

זה שמעבר לקו אמור להגיד 'אני מציע לך אחת, שתיים, שלוש'.

היו"ר איתן כבל:

כמו שיש לנו דיון פה, אתמול אם היית אז היית בדיון שאנחנו מבקשים בענייני יבוא הרכב, כשאתה מתקשר לגורם מסוים הוא חייב להגיד לך שיש לו לא רק את החלף הזה, אלא גם אתה יכול להשתמש בחלף חדש שהוא עולה לך כך וכך ואתה יכול גם חלף שהוא - - -

עיסאווי פריגי (מרצ):

אז כשהלקוח מתקשר לבזק היא צריכה להגיד לו 'עומדות לרשותך אחת, שתיים, שלוש, ארבע' - -

היו"ר איתן כבל:

ומה הוא אומר? שנטוויז'ן למשל, שהיא החברה עם המחיר הנמוך ביותר, מעניין ש - - -

עיסאווי פריגי (מרצ):

לא קיבלה הפניות.

היו"ר איתן כבל:

שאף אחד, צדיק אחד לא רוצה לחתום על הסכם כל כך נמוך. ברור שאף אחד לא מפנה אותם.

יהב דרורי:

יהב דרורי, מנהל אגף רגולציה בפרטנר. אני רוצה לדבר על עובדות ב-20,000 רגל על הרפורמה. לרפורמה שיצאה לדרך היו שלושה נדבכים, שלושה עמודי תווך, אחד זה הטלפוניה, אחד זה התשתיות רחבות הפס והשלישית היא התשתיות הפסיביות, שזה היכולת שלנו להכניס סיבים לקנים של בזק וכדומה. שניים מעמודי התווך האלה עד היום לא יושמו בפועל בכלל. לא טלפוניה. שפשוט ידברו איתי על עובדות. הם מספרים סיפורים יפים על כל מיני דברים, אבל עד היום לא נמכר קו סיטונאי טלפוניה אפילו אחד בישראל וזה לטובת הצרכן בסופו של דבר. אנחנו רוצים, כפי שאמר חברי, להוזיל את השירות ולתת את אותו שירות בפחות כסף.

שלמה פילבר:

אני מדבר על הטלפוניה הנייחת, וזה מה שאני אמרתי, שזה שתי ציפורים על העץ.

יהב דרורי:

כן, בסדר, עובדה היא, לא יושם עד היום למרות שבמאי שנה שעברה - - -

מיקי לוי (יש עתיד):

בקיצור, האזרח נדפק, במילים פשוטות.

יהב דרורי:

נכון. ממאי שנה שעברה לא יושם. רפורמה נוספת, התשתיות הפסיביות, עדיין גם לא יושם למרות שהיה אמור להיות מיושם כבר בספטמבר שנה שעברה. דבר לא נעשה. אנחנו לא יכולים - - -

עיסאווי פריג' (מרצ):

תסביר את הפסיבי.

היו"ר איתן כבל:

כשאתם משתמשים במושגים, הם משתמשים במושגים כאילו עכשו אתם בדירקטוריון, וגם בדירקטוריון לא כולם מבינים.

יהב דרורי:

הרפורמה השלישית בתשתיות הפסיביות נועדה לאפשר לנו להגיע עם סיבים ללקוחות גדולים או ללקוחות קצה שרצו שנגיע עד אליהם וגם לשרת את עצמנו, את רשת הליבה שלנו כדי - - -

עיסאווי פריג' (מרצ):

המגמה להגיע ללקוחות גדולים.

יהב דרורי:

ולהוזיל את השירות. הרפורמה הזאת מסוכלת היום על ידי בזק. בפועל לא נמכר אפילו קו אחד כזה לסיטונאי.

שרון פליישר בן-יהודה:

כמה בקשות הגשתם?

יהב דרורי:

הרבה.

ניר יוגב:

אנחנו הגשנו 200.

שרון פליישר בן-יהודה:

אני לא שאלתי אותך, אני שאלתי אותו.

ניר יוגב:

אז אני עונה לך.

שרון פליישר בן-יהודה:

כמה תשובות קיבלתם?

יהב דרורי:

קיבלנו תשובות שונות - - -

שרון פליישר בן-יהודה:

על הכול, חיובי.

יהב דרורי:

תשלמו יותר ממה שזה כלכלי לתת.

שרון פליישר בן-יהודה:

זה המחירון.

יהב דרורי:

זה לא המחירון. זה בניגוד לתיק השירות.

שרון פליישר בן-יהודה:

זה לא בניגוד לכלום.

היו"ר איתן כבל:

תיכף אני אתן לך.

עיסאווי פריגי (מרצ):

הבעיה המחיר.

יהב דרורי:

הם רוצים לייקר את המחיר ברמה שלא יהיה כדאי ללקוח להשתמש בזה, אז זה מסוכל.

עיסאווי פריגי (מרצ):

אז היה ניסיון ליישום, לא עמדתם בזה מבחינת מחירים.

יהב דרורי:

הם לא עמדו בזה, כן.

עיסאווי פריגי (מרצ):

והתשתית השלישית?

יהב דרורי:

אז יש שלושה נדבכים, שניים מהם לא מיושמים.

היו"ר איתן כבל:

אני רק רוצה להעיר הערה אחת, לגבי התשתיות הפסיביות. אני לא ארוחב בעניין, אבל אני יודע, וגם על דעת מנכ"ל התקשורת, שהנושא הזה יבוא ממש בזמן הקרוב מאוד להסדרה.

עיסאווי פריגי (מרצ):

מבחינת המחיר?

יהב דרורי:

זה לא אומר שהסדרה זאת הבעיה.

היו"ר איתן כבל:

אני לא אמרתי, אדוני, אני רק מנסה וניתן לוחות זמנים. אדוני המנכ"ל יודע להגיד פלוס מינוס מתי?

שלמה פילבר:

אנחנו בימים האלה עם סלקום כבר מתקדמים, במצב של עבודה. פרטנר עוד לא הגישו בקשות.

היו"ר איתן כבל:

יהב, מה שאני מבקש, אני אומר את זה גם לאדוני המנכ"ל, שאנחנו נקבל דיווח בעוד שלושה שבועות סביב העניין - - -

יהב דרורי:

אם אפשר, אדוני - - -

היו"ר איתן כבל:

אני עוד לא מסכם, אני עוד רחוק, יש לי עוד הרבה מה לומר. אני בסך הכול לומר בעניין הפסיבי, כיוון שהמנכ"ל כתב לי פתק ואני רוצה לא להרחיב בעניין הזה, באם לא יינתן מענה ואני אדע שאנחנו עולים בתוך שלושה שבועות האלה על דרך המלך, בכל מקרה אני מתכוון לקיים דיון רחב בעניין הזה.

עיסאווי פריגי (מרצ):

ומה הצלע השלישית, התשתית ה - - -

היו"ר איתן כבל:

הפסיבית. זה אני עכשיו רושם להרחיב בזה. בבקשה, יהב, תמשיך.

יהב דרורי:

אני אסיים, היה חשוב לי שחברי הכנסת יבינו ששניים מתוך שלושת עמודי התווך בכלל לא מתקיימות.

היו"ר איתן כבל:

אוקיי, תודה, יהב. בזק, שם ותפקיד לפרוטוקול.

שרון פליישר בן-יהודה:

שרון פליישר בן-יהודה, סמנכ"ל רגולציה של בזק. אני קודם כל אתייחס לעובדה שמנכ"לית בזק לא נמצאת פה. אנחנו קיבלנו הודעה מהוועדה, אנחנו הודענו לוועדה שלמנכ"לית נקבעו דברים מראש, אני מייצגת את החברה ואני מקווה מאוד שאני אתן פה תשובות לכל הדברים ושלא - - -

היו"ר איתן כבל:

אבל את מבינה, אני רק אומר לך, שרון בן-יהודה פליישר, שמבחינתי זו פעם אחרונה שזה מתקיים. אני בטוח שצופים בנו גם בזמן הזה, יש מי שצופה. אז אני אומר זאת בצורה הכי ברורה, בפעם הבאה, אם מנכ"לית בזק לא תגיע לדיון ויתקיים פה דיון רחב בעניין הזה, פשוט אני לא אאפשר לאנשי בזק יותר להיכנס פה לכל הדיונים. פשוט מאוד.

שרון פליישר בן-יהודה:

לגופו של עניין אני רוצה קצת, אם אפשר בכמה מילים להסביר כמה דברים, כי נאמרו פה כמה דברים לא מדויקים על ידי חברי הכנסת, שכמו שאמר מנכ"ל משרד התקשורת, מדובר ברפורמה מאוד מאוד מסובכת וגם אני לא מאמינה שהם יכולים להכיר את כל הדקויות ובטח על ידי חבריי מפרטנר וסלקום, שפה אמרו כל מיני דברים שהם כמובן לאינטרס שלהם, אבל מאוד מאוד לא מדויקים. אני אבקש להביא אותם על דיוקם.

הרפורמה בשוק התקשורת הנייחת זו רפורמה שנקבעה על ידי ועדה ציבורית, ועדה בראשות אמיר חייק, שלמעשה אימץ אותה שר התקשורת משה כחלון. לרפורמה הזאת היו שני צדדים, צד אחד זה שבזק והוט יחויבו להחכיר את התשתיות שלהם למתחרים שלהם על מנת שהמתחרים, על התשתיות של בזק יתחרו בבזק. מדובר פה בהפקעה של תשתית, מדובר פה במהלך מאוד מאוד מסובך, מאוד מאוד יוצא דופן. ומול הדבר הזה קבע השר כחלון שכשלב שני של הרפורמה תבוטל ההפרדה המבנית בבזק על מנת שגם לקוחות בזק יוכלו ליהנות מהתחרות בשוק התקשורת וגם הם יוכלו לקנות חבילת תקשורת מלאה מבזק.

השלב הראשון של הרפורמה בוצע. לשלב הזה היה מדובר בתחרות באינטרנט. למרות שכמו שאמרת פה מנכ"ל משרד התקשורת, בתחזיות של משרד התקשורת בשנה הראשונה היו צריכים לעבור כ- 125,000 לקוחות עברו למעלה מ-280,000 לקוחות. זה כמעט פי שלושה ממה שהמשרד בכלל חשב - - -

עיסאווי פריג' (מרצ):

אבל הם טוענים שלא.

מיקי לוי (יש עתיד):

רק בשוק האינטרנט.

שרון פליישר בן-יהודה:

הנתונים הם עובדות. אנחנו מדברים פה על האינטרנט. הנושא השני זה הטלפוניה. הטלפוניה לא הייתה בכלל ברפורמה הזאת. במסמכים שמושה כחלון חתם עליהם בכלל הטלפוניה לא הייתה חלק מהרפורמה. בשלב מסוים הכניסו את הטלפוניה לרפורמה כנדבך נוסף, הכניסו אותה בצורה, לצערי, מאוד מאוד רשלנית, באופן שמבחינה טכנולוגית בכלל לא ניתן ליישום. בזק פנתה בנושא הזה למשרד התקשורת, הלכה לבית המשפט הגבוה לצדק ומשרד התקשורת התחייב בפני בג"צ שהמתכונת ההנדסית שהייתה במסמכים הראשונים של הטלפוניה לא תיושם בשלב הזה ותיושם מתכונת אחרת שנקראת מתכונת של re-

sell. בזק, אני מודיעה פה לוועדה, ערוכה ומוכנה למתכונת הזאת, משרד התקשורת הוציא שימוע, אנחנו ממתינים להחלטה של משרד התקשורת כפי שהוא התחייב בפני בג"צ. משרד התקשורת התחייב בפני בג"צ ורק בעקבות ההתחייבות של משרד התקשורת לבג"צ לקביעה של מתכונת שונה בזק הסירה - - -

עיסאווי פריגי (מרצ):

מה זה מתכונת re-sell?

שרון פליישר בן-יהודה:

מתכונת re-sell זה אומר שהמתכונת מבחינה הנדסית היא הרבה יותר פשוטה, המפעילים האחרים קונים מבזק את הקווים, בזק ממשיכה לתת ללקוח את כל השירות, הם מקבלים מבזק שירות מלא אבל קונים את זה מהמתחרה ולכן הם מקבלים את זה במחיר זול יותר. משרד התקשורת קבע בשימוע שהוא הוציא לחברות שהוא צריך להחליט על מחירים לדבר הזה. בזק, כמו שאר החברות, הגיבה לשימוע הזה ומבחינה הנדסית ומבחינת היערכות טכנולוגית החברה היחידה שצריכה לעבוד פה ובכלל לכל הרפורמה הזאת, אני לא רוצה להלאות אתכם בפרטים, אבל מי שהייתה צריכה להיערך לכל הרפורמה הזאת היערכות מאוד מקיפה, ואני חייבת לציין פה בפני כולם שאני גאה בחברה שאני עובדת בה ובזה שהיא עמדה בלוחות זמנים בלתי סבירים שניתנו לה על ידי הרגולטור, לעמוד ברפורמה כל כך מורכבת והיא עשתה את זה בצורה שהיא ראויה לשבח מבחינת.

אותו דבר גם בטלפוניה, בזק נערכת לטלפוניה, אנחנו מוכנים מבחינתנו, ברגע שמשרד התקשורת יקבל מבחינת בזק באותו יום הדבר הזה יוצא לדרך - - -

עיסאווי פריגי (מרצ):

מה המחיר - - -

מיקי לוי (יש עתיד):

מתי זה יקרה?

היו"ר איתן כבל:

ברשותכם, סליחה, אני עוד לא - - -

עיסאווי פריגי (מרצ):

שאלה. ברשותך, שרון, המחיר שהרגולטור קבע למכירת קווים שלכם לחברות, כמה הוא היה?

שרון פליישר בן-יהודה:

הוא קבע אותו במתכונת, שהוא לקח את המחירים שלנו, שכמו שציין מנכ"ל משרד התקשורת, המחירים מפוקחים, לא אנחנו קבענו אותם, אלה המחירים שהרגולטור קבע והפחית מהם בין 30% ל-40% על כל - - -

עיסאווי פריגי (מרצ):

כמה המחיר היום?

מיקי לוי (יש עתיד):

מה זה חשוב?

עיסאווי פריגי (מרצ):

שאני אבין.

שרון פליישר בן-יהודה:

מדובר בחבילות של דקות, בסביבות בין 27 שקלים ל-40 שקלים לקו שכולל 300 דקות או 500 דקות.

היו"ר איתן כבל:

תודה, שרון.

שרון פליישר בן-יהודה:

אני רוצה רק עוד התייחסות. עלתה פה סוגיה שדיברו עליה רבות וזה נושא הבנדל. בזק מאז ומתמיד עמדה באופן דווקני ודקדקני בכל ההנחיות של הרגולטור. כמה שניסו לחפש אותנו ולתפוס אותנו, מעולם לא הייתה עלינו תלונה. בזק, למרות שיש לה חברה בת, מכרה תמיד באופן שוויוני את כל החברות. אמנם נמצאות פה רק שתי חברות, כאילו אתם חושבים שהתחרות באינטרנט היא רק מול פרטנר וסלקום, יש בשוק האינטרנט לפחות עשר חברות שלא הגיעו לפה כי להן אין תלונות, כי הן חתמו על הסכם עם בזק וכי בזק מוכרת אותם באופן שוויוני. הבעיה של פרטנר וסלקום זה שפתאום מאוד מפריע להם, כמו שהפריע להם גם בשוק הסלולר, שיש להם תחרות ויש כל מיני - - -

זוהיר בהלול (המתחנה הציוני):

- - - קרטל?

שרון פליישר בן-יהודה:

ממש לא, עשר חברות.

קריאה:

מה הברירות שיש להם?

שרון פליישר בן-יהודה:

עשר חברות, חלקן קטנות יותר, חלקן בינוניות, חלקן מפעילים. חברות קטנות כמו 099, כמו 011, חברה כמו טריפל סי שהיא חברה שיש לה כבר עשרות אלפי לקוחות, חברה כמו אקספון, שיש לה עשרות אלפי לקוחות. אלה חברות פרטיות לחלוטין שחתמו עם בזק על הסכם.

זוהיר בהלול (המתחנה הציוני):

אתם מעלימים את המתחרים - - -

שרון פליישר בן-יהודה:

ממש לא, בדיוק ההיפך, אנחנו מגדילים את המתחרים. אם לא הייתה בזק ובזק לא הייתה משווקת - - - אנחנו חתמנו על הסכם שאנחנו משווקים את השירותים שלהם. אם לא הייתה בזק, החברות האלה לא - - -

היו"ר איתן כבל:

שרון, העניין ברור.

שרון פליישר בן-יהודה:

יש שתי חברות שסירבו, מאינטרסים עסקיים שלהם, לחתום על הסכם עם בזק ולכן בזק לא יכולה למכור במסגרת הבנדל שלה שתי חברות שלא מוכנות לחתום איתה על הסכם. זה רק פרטנר וסלקום. יש בנפרד מהם חברות אחרות, טריפל סי, 018, אינטרנט רימון, 011, 016 וכמובן בזק בינלאומי, כל החברות האלה עובדות עם בזק במסגרת הבנדל, מרוצות מהשירות שהן מקבלות, לא הגיעו לפה כי אין להן אף תלונה כנראה, אז אין להן פשוט מה לבוא לפה לוועדה הזאת.

היו"ר איתן כבל:

לא ידענו שהם קיימים.

שרון פליישר בן-יהודה:

ולכל חברה כזאת, רק שתבינו - - -

יהב דרורי:

זה שלבזק בינלאומי אין תלונה נגד בזק זה קשה להאמין.

שרון פליישר בן-יהודה:

תבינו שלכל חברה כזאת יש - - -

עיסאווי פריג' (מרצ):

מה שיעור ההחזקות שלהם ביחד?

שרון פליישר בן-יהודה:

יש להם עשרות אלפי לקוחות. יש שלוש חברות גדולות בשוק האינטרנט, זה פרטנר, סלקום ובזק בינלאומי, שהם בסדר גודל של מאות אלפי לקוחות, יש שתי חברות בינוניות, שזה טריפל סי ואקספון, שלכל אחת יש כ-100,000 לקוחות ויש כל מיני חברות קטנות. החברות הקטנות האלה קיימות גם הרבה בזכות זה שבאמצעות הבנדל הן יכולות למכור את השירותים שלהן ללקוחות.

היו"ר איתן כבל:

שרון, משפט אחרון, ברשותך.

שרון פליישר בן-יהודה:

הדבר האחרון זה לגבי השירותים הפסיביים.

היו"ר איתן כבל:

בואי לא נרחיב, סיכמתי את הדברים בהמשך לבקשתו של המנכ"ל אליי.

שרון פליישר בן-יהודה:

משפט אחרון, בזק, כמו שגם אמר פה מנכ"ל משרד התקשורת, היא חברת התקשורת היחידה שמשקיעה מיליארד שקל בתשתית בשנה. תבינו, חברה כמו סלקום משקיעה בתקשורת ניחת אולי 100 מיליון שקל וגם פה נתתי להם - - -

היו"ר איתן כבל:

אוקיי, תודה.

שרון פליישר בן-יהודה:

אנחנו משקיעים מיליארד שקל בשנה.

היו"ר איתן כבל:

אסף, בבקשה, משרד האוצר. אני רוצה את ההתייחסויות שלך לאיך אתם רואים את ה - - -

אסף וסרצוג:

אני אגיד בקצרה, גם בהמשך למה שהמנכ"ל העלה פה. קודם כל באמת מדובר ברפורמה שהיא מאוד מאוד מורכבת וגם מאוד מאוד חשובה. בסופו של דבר שוק התקשורת בישראל היה צריך איזה שהוא שינוי. הנושא של השוק הסיטונאי הוא בסיס מצוין לרוץ איתו קדימה וכמו כל דבר יש בו לא מעט חבלי לידה, שלא הכול עלה פה וגם באמת היו פה לא מעט דברים שנאמרו באוויר, אני לא חושב שזה המקום להיכנס לזה, אבל אני כן חושב שזה נכון שהוועדה תשים לב לדבר הזה ותסתכל על הנקודות שעולות פה ואני חושב שזה מבורך.

לגבי הטלפוניה, היו עיכובים בהשקת הטלפוניה. זה היה בתקופה שהיו חילופי מנכ"לים, אני חושב שהמנכ"ל היה צריך לבוא וללמוד את התחום הזה, אבל היום אנחנו נמצאים בנקודה שבה אנחנו צריכים לבדד את הטלפוניה מהנושאים האחרים. זו הייתה גם עמדתנו לאורך הדרך. אני חושב שאנחנו צריכים לבוא ולומר היום שאפשר להוציא את הטלפוניה, אני שם שנייה בצד את המנגנון - - -

עיסאווי פריגי (מרצ):

היא הייתה חלק מהרפורמה. שרון אמרה שהיא לא הייתה חלק מהרפורמה. היא הייתה חלק או לא הייתה חלק?

אסף וסרצוג:

היא חלק מהרפורמה. זה לא הדיון סביב זה כרגע. זה בסדר ששרון אומרת את זה, אבל אני אומר שזה לא הדיון. הדיון הוא איך נכון לעשות את זה. אני שם שנייה בצד את הפן ההנדסי, מכיוון שזה פתור. אני חושב שאפשר לעשות את הטלפוניה היום, אני כן חושב שיש פה חיסכון מאוד גדול לצרכנים.

היו"ר איתן כבל:

כמה להערכתך יכול להיות חיסכון, בגדול?

אסף וסרצוג:

זה יכול להגיע לרמה של מאות מיליונים. היום יש פה רווחיות עודפת מאוד גדולה לבזק, היא מוערכת בכל מיני עבודות בצורה שונה, אבל מאות מיליונים.

עיסאווי פריגי (מרצ):

הרווחיות חוסכים מהצרכן, או תלך לחברות אחרות?

אסף וסרצוג:

אני מניח שכמו כל דבר אחר זה יהיה בצורה - - -

מיקי לוי (יש עתיד):

המחיר יירד לצרכן אחרת לא עשינו כלום.

אסף וסרצוג:

תשמע, אני לא יכול להגיד לך ש-100% יגולגל לצרכנים.

עיסאווי פריגי (מרצ):

נשאלת על ידי היושב ראש כמה נחסוך מה-1.7 מיליארד.

היו"ר איתן כבל:

עיסאווי, אתה מתווכח על ביצה שלא נולדה.

עיסאווי פריגי' (מרצ):

אבל הם מייצגים אותנו.

היו"ר איתן כבל:

בכל מקרה זה יירד, אם זה יירד בשקל או בעשרה - - -

זוהיר בהלול (המחנה הציוני):

למה בשקל? למה להקל? הרווח הוא 1.7 מיליארד - - -

היו"ר איתן כבל:

חברי זוהיר, לזה אני מתכוון, אני אומר שבכל מקרה האזרח ירוויח, אחר כך נתווכח האם הרווח שלו יהיה שקל או 10 שקלים או 20 שקלים. נכון לרגע זה הוא אוכל לקרדה. זה הכול.

זוהיר בהלול (המחנה הציוני):

תרגום בגוף הסרט.

אסף וסרצוג:

זה לגבי הטלפוניה. אני רוצה להתייחס גם לנושא התשתית, שהוא נושא בהחלט מאוד מאוד חשוב. הנושא הזה מנותק מהטלפוניה, התשתית בסוף נגרמת מתחרות. לבזק היום יש רווחיות, בזק היא חברה פרטית, זכותה למשוך דיבידנדים, אני לא נכנס בנעליה, אבל בזק יכלה היום להשקיע בתשתית, אם היא הייתה רוצה יותר לצורך העניין. זו החלטה שלה וזה בסדר גמור, היא חברה פרטית ולחלוטין זו החלטה שלה.

לבזק היום קיימת רווחיות גם במגזר הזה וגם במגזרים אחרים, נושא הטלפוניה צריך לעמוד בפני עצמו. אנחנו עובדים על זה עם מנכ"ל המשרד, יש לנו שיח פורה ואני מקווה שאנחנו נצליח גם למצוא דרכים להתקדם בתחום הזה כדי לשדרג את רמת התשתית, אבל זה לא משהו שצריך לבוא כקשור לעולם הטלפוניה. נושא הבנדל ההפוך, אני חושב שהמשרד יתייחס לזה.

שלמה פילבר:

בנושא הזה אנחנו חלוקים על האוצר, אני חושב שעולם הסלולר, שהוא הקדים בצעד אחד והביא אותנו לשוקת שבורה היום בנושא של התשתיות, צריך להיות מבחינתנו נורה אדומה שאנחנו לא חוזרים על אותו סרט עכשיו בתשתית הנייחת. אני לא רגוע מזה.

עיסאווי פריגי' (מרצ):

אסף, תתייחס לבנדל.

אסף וסרצוג:

עוד פעם, דיון התשתיות הוא דיון אחר לגמרי, אם רוצים אפשר לפתוח אותו. הסיבה שדור 4 לא מתקדם בארץ כמו שהוא מתקדם בעולם זה בגלל שאנחנו שחררנו תדרים שנים אחרי מדינות אחרות ולא בגלל שום סיבה אחרת. אפשר להתווכח על זה, אבל, עוד פעם, זה בדיון אחר.

גם לגבי התשתיות הנייחות, בזק יכולה לשדרג תשתית נייחת, היא יכולה לפרוס יותר מהר, היא יכולה לשדרג את התשתיות שלה. זו בחירה שלה, זו בחירה שלהם להוציא דיבידנדים, בחירה שלהם להשקיע בתשתיות. עוד פעם, זו חברה פרטית, אבל אנחנו לא נדע לכפות עליהם לעשות את הדברים האלה, אנחנו צריכים לייצר תחרות - - -

היו"ר איתן כבל:

זה מזכיר לי דיונים, אתה יודע, על חברות כמו הוט, שבהתחלה שתתה את השוק עם קשית מוצרת או רחבה, ואחר כך, אתה יודע, ההוא כמו שהרג את אבא שלו, להבדיל, ואחר כך בא לבכות שיחוננו אותו כי הוא יתום. זאת אומרת מה שקרה שם, כמשל, ששתו את השוק והשתוללו עם הכסף ואחר כך באו ואמרו 'סליחה, לא נשאר לנו כלום, אנחנו בשוקת שבורה' וזה מגיע לפה לדיון פעם אחר פעם. אני אומר שכל השוק הזה מתנהל בצורה - - -

אני לא רוצה לסכם, אדוני המנכ"ל, אבל פה אם לא תהיה טלטלה, אני אומר את זה בצורה הכי ברורה, אנחנו נראה פה חברות מתפרקות ומתרסקות ויכול להיות שבזק תשרוד את כולם, אבל אנחנו, כאזרחים, אולי נתחבר לסלולר של ירדן.

אסף, סיימת? תודה. ברשותכם, קודם כל חאג' רוצה להתייחס, אחר כך מיקי ואחרים - - -

מיקי לוי (יש עתיד):

אני מילה אחת, שאדוני רק יקבע לוח זמנים.

היו"ר איתן כבל:

אני אתייחס לזה.

עיסאווי פריג' (מרצ):

שאלה אחת, אני יצאתי מבולבל, איפה האמת?

היו"ר איתן כבל:

קודם כל אתה לא מחפש פה אמת, אתה מחפש פתרון.

שלמה פילבר:

ברוך הבא למועדון. אחד הדברים שלמדתי כמנכ"ל משרד התקשורת שההיסטוריה של כולם היא הרבה יותר גדולה מהאמת, אז צריך קצת לנקות את כל הרעש - - -

היו"ר איתן כבל:

חבר הכנסת פריג', אם אתה באת לחפש פה אמת, אז פה אין מקום כנראה ב - - - יש ל"ו צדיקים, אתה מכיר את זה, 36 צדיקים, אני אגיד את זה, מהחברים פה אף אחד לא יצטרף, לא באופן אישי כאן, אבל אף אחד לא נמצא ב-36, לא כי אין מקום. זה הכול.

עבד אל חכים חאג' (הרשימה המשותפת):

קודם כל הנקודה הראשונה זה העניין של לוחות הזמנים. אני אומר את זה בכל מקום, כל תכנית שאין לה לוחות זמנים היא לא תכנית.

היו"ר איתן כבל:

גם כשיש לוחות זמנים היא לא תכנית, אז קל וחומר כשאין.

עבד אל חכים חאג' (הרשימה המשותפת):

ברור, אם אין לוחות זמנים אז אנחנו מדברים באוויר. פעם גבו כסף על האוויר, אבל היום - - - העניין של בזק, בזק אומרת 'לא באשמתי אני מרוויחה את ה-1.7 מיליארד, זה הרגולטור, זה לא אני'. אז הרגולטור צריך לבוא ולשנות ואנחנו יושבים פה כדי ללחוץ שזה ישתנה. כי לא יכול להיות שגם בזק עם התשתית שלה, שאנחנו צריכים לשלם את התשלום הקבוע, לא משנה הצריכה שלנו, כמה שאנחנו משתמשים. הרי תקבלו חד פעמית על החיבור ואז התשלום הקבוע הזה, אנחנו לא צריכים אותו, זה צריך להיעלם מהחיים שלנו. זה אחת.

שתיים, אני חושב שהרפורמה שעוד לא יושמה, אנחנו צריכים להיות בכיוון של עוד רפורמה כדי להשיג את מה שקורה בעולם, כבוד המנכ"ל. אנחנו צריכים עוד רפורמה. אם יש רפורמה והיא עוד לא יושמה כמו שצריך, אני חושב שצריך להכין עוד רפורמה שתסתכל יותר קדימה. לא להישאר תקועים עם רפורמה כמה יישמו ממנה וחלק יושם וחלק לא יושם ויש ויכוח אם החלק הזה של הטלפוניה היה ברפורמה ולא היה ברפורמה. עדיין אנחנו מתווכחים מה היה ברפורמה ומה לא היה. אז אני חושב שצריך להכין, אתם כמשרד, את הרפורמה החדשה ובמהרה, ועוד פעם, עם לוחות זמנים.

מיקי לוי (יש עתיד):

משפט אחד, בבקשה, בנוסף ללוחות הזמנים. אני שמעתי, אדוני המנכ"ל, בינך לבין משרד האוצר, אגף התקציבים, אי הסכמות. בבקשה תשבו, אל תבואו לישיבה הבאה - - -

שלמה פילבר:

אנחנו כל הזמן יושבים.

מיקי לוי (יש עתיד):

לא, אל תבואו לישיבה הבאה כשנתעסק באי הסכמות. אם מדובר במאות מיליונים - - -

שלמה פילבר:

אנחנו מתואמים מלא, יש שיח בין משרדים, בין רגולטורים לאוצר, זה בסדר.

היו"ר איתן כבל:

תודה. אדוני המנכ"ל רוצה להוסיף עוד כמה דברים לפני שאני מסכם?

שלמה פילבר:

אני אומר על לוחות הזמנים, אין מזרזים אלא למזרזים, אני עושה דיון אצלי פעם בשבוע של סטטוס שוק סיטונאי, אחד לאחד זה ממש תחזוקה שוטפת. יש דברים שלוקחים קצת יותר זמן, לא יודע להבטיח תהליכים, אבל אני מוכן לתת לפי הצורך.

עבד אל חכים חאג' יחיא (הרשימה המשותפת):

התכנית שלך, אנחנו יכולים לקבל תוך פרק זמן מסוים, שלוחות הזמנים - - -

היו"ר איתן כבל:

אני אתייחס לזה.

עבד אל חכים חאג' יחיא (הרשימה המשותפת):

מתי אתה מוכן עם לוח הזמנים?

שלמה פילבר:

צריך להבין, זאת רפורמה שהיא לא שגר ושכח. זאת רפורמה שצריך, הייתי אומר, כל הזמן לתחזק אותה ולטפל בה. אנחנו פותרים נושא נושא, מורידים מעל סדר היום, חלק מהדברים יותר קשה, חלק מהדברים יילך מהר יותר. אנחנו כל הזמן בדיאלוג עם החברות. אני אישית הבאתי את מנכ"לית בזק אליי לחדר יום שלם, הזמנתי את המנכ"לים של החברות האחרות, כדי שדו השיח יהיה ישירות ושיהיה שולחן עגול ומהר שסוגר דברים.

עבדאללה אבו מערוף (הרשימה המשותפת):

יש לך הערכה מתי התכנית תהיה? לא היישום של התכנית.

שלמה פילבר :

התכנית קיימת, עכשיו זה היישום שלה.

עבדאללה אבו מערוף (הרשימה המשותפת) :

לא, אני מתכוון לרפורמה, כי הרפורמה חדשה.

שלמה פילבר :

הרפורמה החדשה זה הנושא של התשתיות, כל תפיסת העולם, זה ייקח כמה חודשים.

עבדאללה אבו מערוף (הרשימה המשותפת) :

כמה חודשים ותהיה לכם תכנית?

שלמה פילבר :

לפחות. אנחנו לומדים את העניין הזה עכשיו, זה עולם גדול מאוד, צריך לראות איך - - -

היו"ר איתן כבל :

תודה, ברשותכם. אני רוצה להגיד כמה דברים. אני אחלק את העניין לשני מקטעים, אדוני המנכ"ל, אני אומר את זה גם לאסף שהוא הבכיר היום בנושא התקשורת באגף התקציבים. זו הזדמנות נוספת לאחל לך בהצלחה, למרות שלא נפגשנו כמה - - -

אסף וסרצוג :

לא הייתי אומר הבכיר, אבל תודה רבה.

היו"ר איתן כבל :

לא, על פי - - -

אסף וסרצוג :

אתה יודע מה, לא אתווכח איתך על בכיר.

היו"ר איתן כבל :

סליחה, קודם כל אתה הבכיר, כיוון שאתה נמצא בחזית ואתה זה שמקבל את ההחלטות. זו כוונתי והיום גם אלה שמעליך מכווננים למה שאתה שאדוני אומר. זה הכול, זו הכוונה ולכבוד הוא לנו.

אסף וסרצוג :

תודה.

היו"ר איתן כבל :

אני רוצה לחלק את זה לשני מקטעים. קודם כל אני אפתח במקטע הכללי ואני ארד למקטע שבעטיו ובגיניו התכנסנו כאן. קודם כל אני מוכרח לומר, אדוני המנכ"ל, שעם חזרתנו מהפגרה אחד משלושת הנושאים הראשונים שאנחנו נעסוק בהם זה שוק התקשורת. אני אומר את זה בדיון רחב, אני כבר מבקש לשים את זה באולם נגב, אני מבקש שכל המנכ"לים של כל מי שזה באמת מעניין אותו, אם זה בזק, אם זה סלקום, אם זה פרטנר, קודם כל, כל הגופים האלה, אני מבקש לבוא ולתאם את זה מבעוד מועד, שלא יימצא מישהו שיגיד שלא קיבל את הזימון, כיוון שיש כאן עניין הרבה יותר גדול ממה שנאמר כאן.

המנכ"ל אמר אגב אורחא שתי נקודות מאוד מאוד דרמטיות. העובדה שאנחנו הולכים לשוק מפגר, זאת אומרת יהיה לנו מכשיר חכם בתוך שוק מפגר. אני לא פותח עכשיו את הדיון, אלא אני מתייחס כאן לאמירות דגל שהמנכ"ל אמר אותן. העובדה שאנחנו עדיין רחוקים מלהיות דור רביעי, כשכבר הדור החמישי אוטוטו יתחיל בדרך כזו או אחרת לפעול בעולם ואנחנו רחוקים מרחק רב מאוד. זה דבר שלא יכול להתקבל על הדעת. אני אומר זאת קטגורית. מבחינת הצהרת המנכ"ל, והחרה אחריו רפרנט תקשורת באגף התקציבים, ישראל מדינה מפגרת בכל הנוגע לתשתיות תקשורת.

שלמה פילבר:

הייתי מתקן, לא הייתי אומר מפגרת, כי היא עוד בסדר, אבל אם היא לא תכין את עצמה היא תיזדרר.

היו"ר איתן כבל:

אדוני המנכ"ל, אני מבין את מה שאדוני אומר, אבל השיח כאן לא עודד אותי לחשוב - - -

שלמה פילבר:

אני מסכים, המסר הובן.

היו"ר איתן כבל:

זו נקודה אחת. נקודה שנייה שאני רוצה לגעת בה זה אמת בפרסום. האמת בפרסום בכל הנוגע למהירות האינטרנט זו הנקודה הנוספת שאנחנו נצטרך לשים אותה. דרך אגב, אזרחים פנו אליי, אדוני המנכ"ל, גם כתבו לי את זה, שנכון שבזמן שהירח, הכוכבים והשמש עומדים בשורה אחת אולי תגיע ל-70. האמת שתכננתי אפילו להציג בפניכם את אחת הפניות ששלח לי אזרח בעניין הזה. זו נקודה של אמת בפרסום, עם הכבל התתיימי ועם הזה ועם הפה ועם כל הדברים האלה ובשורה התחתונה יש כאן הטעיה מן המדרגה העליונה. אני מבקש שייצא מכתב לכל ספקי האינטרנט שאנחנו רוצים שיכתבו לנו בצורה הכי ברורה מה המהירות הממוצעת האמיתית שלהם.

עיסאווי פריגי (מרצ):

תלוי באיזה שעה.

היו"ר איתן כבל:

אתה יודע, זה כמו שאומר לי ידידי מנכ"ל חברת הדואר, סטטיסטית ירדנו בצורה זאת וזאת, רק מה? בכל השבוע אין אף אחד בסניף אז אין בעיה, אתה מבין? אבל יום שישי, כשאתה מגיע לסניף, או ביום חמישי, זה מוכפל ומשולש. אבל כשאתה מחלק ועושה את זה חלקי כל השבוע, אז בוודאי אתה מחכה דקה בממוצע.

אני לא מחפש את התשובה הסטטיסטית, שכמו שאמר מנכ"ל משרד התקשורת, שתעמוד בדיוק מתחת לזה בשעה שתיים בלילה ואף אחד באותו רגע גם לא יפעיל את הרשת. אני מדבר בצורה מסודרת, מאורגנת, מה שאזרח אמור להבין כשאומרים לו כבל תת ימי או הדור הרביעי של טלפון. אתה יודע, אני פה, אני דוחף את הטלפון, אני עומד מאחורי הטלפון כשאני גולש ואני דוחף אותו, אולי זה יעזור לו לעלות. שלא לדבר שכבר עכשיו יש את ההתחכמות, אדוני המנכ"ל, גם אם אתה רוצה להוריד פרסומת לא תמיד יש לך את האפשרות. כיוון שזה כל כך איטי, אז זה גם לוקח לו את הזמן. אני בטוח שכל אחד מאיתנו מכיר את החוויה האישית הזאת. מה שאני מנסה לומר, זאת נקודה נוספת. אנחנו נתבע אמת בפרסום, הכי ברור.

זוהיר בהלול (המתנה הציוני):

למה לא להיפך, אדוני היושב ראש? להטיל סנקציה על אלה ש - - -

היו"ר איתן כבל:

אתה יודע מה? אני אומר זאת כך - - - קודם כל אין עונשין אלא אם מזהירים.

עיסאווי פריגי' (מרצ):

אבל בממשלה הזו הכלל הזה לא עובד.

היו"ר איתן כבל:

במובן הזה שאני יכול לומר, אני קודם כל שם את זה על השולחן, שידענו את זה. ברגע שגם המנכ"ל אמר את זה בצורה ברורה, חובתנו לצאת בפנייה אל כל הגופים, נקבל את התשובות ואז נחליט. אני אציף ואציג את הדברים האלה בצורה ברורה.

נקודה נוספת. חברת בזק היא חברה חזקה, יש לי אפילו חברים בה שבכל פעם שהנושא עולה דואגים לעשות לי קידוח בראש ולשכנע אותי. זה לא רק את, גברתי, שיובהר. זאת אומרת יש מספיק. אף אחד פה לא מתכוון לפרק את בזק, אבל שאף אחד לא יזיל דמעה על בזק, כדי שהדברים האלה יהיו ברורים, כי בסוף בסוף לא רק בבזק יש ציבור של עובדים, יש גם בסלקום, יש גם באורנג' ובחברות האחרות ובפרטנר, ובסך הכול הכללי אני כבר לא יודע מי יותר גדול ממי, אם החברות האחרות תתמוטטנה. חס וחלילה. פעם אחת. ופעם שנייה, נוגע לתחרות.

עבדאללה אבו מערוף (הרשימה המשותפת):

כבוד היושב ראש, אני לא רוצה לשלם גם למפעיל וגם לבזק.

היו"ר איתן כבל:

אני רוצה לומר לאדוני שלאדוני יש כבר דרישות, אנחנו עוד בשלב יותר בסיסי ממה אנחנו מבקשים. אנחנו בסך הכול מבקשים את הדבר הראשון, שתהיה תחרות. אחרי שתהיה תחרות ואמורה להיות התחרות ואז אנחנו אמורים לדעת מה אדוני מבקש, אז אנחנו יכולים למצוא את עצמנו נאבקים ושואלים את השאלות. נכון לרגע זה בשתי נקודות מרכזיות לא מתקיימת תחרות.

אני רוצה לקצוב לוחות זמנים ושאדוני יתחייב עד מתי אנחנו מקבלים את התשובה. נקודה אחת זה הטלפוניה הנייחת, זה חייב לקבל מענה וחייב להסתיים. זה לא מעניין אותי עכשיו בכלל אם צודקת בזק או צודקות החברות האחרות. כל יום שעובר כשמתח הרווחיות הוא בסדר גודל מטורף שאין אותו, אני חושב, היום, כמעט אולי, אני אומר את זה באמירת אצבע, אני לא רוצה להגיד את זה כמי שבדק את כל הדוחות ואת הגופים, אבל רווחיות בסדר גודל כזה, תקן אותי, אסף, היא מטורפת. אין עיני צרה, אני לא בא ורוצה לחשוב - - - כמו שאני אומר, אני לא רוצה להיות מחובר או לקבל שירות מחברה שהיא לא חברה רווחית או לא עלינו חברה מפסידה. לא רוצה. אבל יחד עם זאת אנחנו לא מוכנים שמצד שני החברות האחרות באמת מסתובבות כאביונים. אני לא מאלה שמסתכל עליהם ומרחם עליהם. הם כבר אכלו חמאה ואכלו כבד אווז ו - - -

שלמה פילבר:

זה לא הם, זה הבעלים הקודמים שהשאירו אותנו עם הברוך.

היו"ר איתן כבל:

אני יודע, אדוני המנכ"ל, ברור לי שזה לא הם, אבל מה המציאות שאנחנו עומדים בפניה כאן בוועדה פעם אחר פעם? שבכל פעם יש את אלה שהרגולטור לא עשה את העבודה מולם כמו שצריך והם מנסים להציל, גם בסלקום וגם בפרטנר, ופרטנר בוודאי, אחרי הטלטלות שהם עברו מול אורנג', ואנחנו מוצאים את עצמנו היום - - - אתה יודע, הם באים ואומרים 'סליחה, בואו תעזרו לנו', אבל האחרים כבר התפוצצו מהכולסטור של האוכל שהם טחנו את האזרחים. הם קיבלו את זה בדחיסה ובדחיפה על גבם של האזרחים.

אנחנו פה רוצים להסתכל שבתהליך הזה נעשה סדר. אין מצב שרק אחד מרוויח ובגדול אחרים לא. אם היה מצב שמישהו מרוויח והאזרחים מרוויחים ממנו בצורה ברורה, חבר הכנסת מיקי לוי, אין עיני צרה, שישברו את הראש, אבל לא זו אף זו? שנמצא את עצמנו אחר כך יושבים פה בוועדה ואיך לא ראינו איך הגופים האלה התמוטטו ויש בסוף חברה אחת ששולטת בשוק וחזרנו 30-40 שנה לאחור, כשהיה יותר זול לטוס לארצות הברית מאשר להתקשר בבזק בינלאומי? אנחנו גם זוכרים את זה, ושאמרו שהשוק יתמוטט אם נפתח אותו.

עיסאווי פריגי' (מרצ):

לחלק את הרווחיות בין - - -

היו"ר איתן כבל:

ואני אפילו לא רוצה להזכיר לחברתי את הסעיף הקטן של דמי שימוש קבועים, הזמיר והעפרוני.

שרון פליישר בן-יהודה:

זה בתקנות שהוועדה חתמה עליהן.

לאה ורון:

היא לא הייתה אז בבזק.

היו"ר איתן כבל:

לא, היא הייתה.

שרון פליישר בן-יהודה:

אבל כשקבעו את זה אני לא הייתי.

היו"ר איתן כבל:

היא לא הייתה, גברתי, כשאני עליתי על הזמיר והעפרוני, שאזרחי ישראל שילמו בתוך חשבון הטלפון דמי שימוש קבועים. לך תברר מה זה, יש זמיר ועפרוני, כבר אין מפעל עם חלקי חילוף, לאנשים כבר אין בבתים - - - אלה שני המכשירים הכי מכוערים שיוצרו בישראל.

שרון פליישר בן-יהודה:

חבר הכנסת כבל, זה לא יפה שאתה משתמש בדברים שאני הזכרתי לך.

היו"ר איתן כבל:

זה לא אני, זה חאג', ואז הסתכלת עליי כשהוא דיבר על דמי השימוש הקבועים.

מיקי לוי (יש עתיד):

אתה שילמת דמי שימוש של - - -

היו"ר איתן כבל:

אני רוצה שתבין, הקופה שלהם, כשהיו מגיעים לדמי שימוש קבועים היו הולכים בשקט, שאף אחד לא ישמע אותם.

לכן אני אומר, אדוני המנכ"ל, מנקודת המבט שלי, לחזור מפגרת הפסח, אנחנו מקיימים את הדיון ואז אדוני, אנחנו בקשר תמידי ומתמיד ועובדים בשיתוף פעולה מלא. אני לא רק מצפה, אני תובע שהנושא הזה בחודש וחצי-חודשיים שאנחנו נהיה בתוך פגרת הפסח אני תובע שאנחנו נקבל את התשובה ולא עוד שתו לי אכלו לי, במובן הזה שלא מעניין אותי מה בזק חושבת. צריך שיהיה לזה פתרון.

אותו דבר לעניין הבנדל. אני אומר את זה גם לעניין הבנדל, צריך לתת לזה מענה ובוודאי ובוודאי לכל הנושא הזה של התשתיות הפסיביות, שכבר סיכמנו - - -

מיקי לוי (יש עתיד):

שרון אומרת שהם מוכנים אתמול בבוקר.

היו"ר איתן כבל:

אני אומר זאת בצורה ברורה, שלוש הנקודות האלה, ואני אומר זאת גם במערכת היחסים המתקיימת בינינו, שאין דבר שאתם פונים אלינו ומבקשים אותו ואנחנו לא עומדים מתוך אותה כוונה, יושבים פה ומעולם לא התייחסנו אופוזיציה-קואליציה, הוועדה הזאת לא פועלת בצורה הזאת באמת בעניינים האלה, שטובת הצרכן היא שעומדת אל מול עינינו, זו הקואליציה שלנו.

שלמה פילבר:

יטופל.

היו"ר איתן כבל:

תודה, אדוני. הישיבה נעולה.

הישיבה ננעלה בשעה 11:15.