

2538 / J
2539 N
9/11/15



SMART-i
הקול שלך וה- Call בשבילך

- הקלטות ותמלול דיונים ושיחות
- תמלול הקלטות מכל מקור ושפה
- תרגום מסמכים משפטיים ועסקיים
- תרגום סימולטני לבתי משפט
- שירותי וידאו קונפרנס בארץ ומח"ל
- בדיקות וחוות דעת מומחה - אותנטיות הקלטה
- בדיקות וחוות דעת מומחה - זיהוי קול / דובר
- בדיקה וחוות דעת מומחה - השוואת חתימות

תמלול הקלטה דובר: שלמה פילבר

1
2 **התחלת הקלטה**
3 00:00:00

4 שלמה:
5 טוב. בוקר טוב לכם. אני שמח מאוד להתארח בפורום המכובד הזה ואני מודה על
6 ההזדמנות שניתנה לי להציג בפניכם בצורה מסודרת את תמונת המצב כפי שאני רואה
7 אותה של שוק התקשורת בישראל, ערב שנת 2016. ואולי מילה אישית לפני שאני
8 אתחיל בדברים המסודרים. אני כמעט חמישה חודשים כבר בתפקיד ואני ממעט מאוד
9 גם להופיע וגם להתראיין כי אני מאמין שצריך לעשות את העבודה, אני גם לא איש
10 פוליטי וגם לא מתכוון לרוץ לשום פריימריזי כאלה ואחרים ואני לא צריך לאסוף
11 קולות. אני כן נעניתי לבוא ולדבר בפורום הזה בגלל שאני מאמין שתקשורת היא עסק
12 מאוד מורכב מקצועי שקצת קשה להסביר אותו במשפט פופוליסטי אחד ואני חושב
13 שקרבות הבוץ המרוחים על כל עיתוני הכלכלה 24, 48 שעות האחרונות רק מוכיחות
14 את התזה הזאת ולכן אני שמח שיש לי את ההזדמנות לעשות את זה פה בפני הפורום
15 הזה. מאז כניסתי לתפקיד ערכתי מאות פגישות עם הנהלות חברות התקשורת
16 המפוקחות על יד משרד התקשורת עם רגולטורים לשעבר בשוק, עם אנליסטים, עם
17 כלכלנים רבים ובתום מספר חודשים אני מבקש לפתוח בפניכם מעל הבמה הזאת את
18 התובנות העיקריות שלי על התהליכים בשוק התקשורת בשנים האחרונות ואתגרים
19 שבפנינו. שוק התקשורת נכנס לעידן חדש, במסגרתו אנו עדים לתהליך הולך ומתגבר
20 של התלכדות של שוק הטלקומוניקציה עם שוק המדיה. בעבר התשתית להפצת
21 השידור הייתה גורם מכריע לשליטה בשוק. בעשור האחרון עם התפתחות הפס הרחב
22 הן הנייח והן הנייד, התוכן הופך להיות הגורם המשפיע ביותר על חדירה ושליטה על
23 נתחי שוק, אפילו יותר מן התשתית. היום אני אתרכז רק בשוק הטלקום בדגש על
24 תשתיות הנייח והנייד. ומילה מקדימה אחת על תשתיות בכלל. לרוב המדינה עצמה
25 היא זאת שמקימה תשתיות לאומיות בעצמה או באמצעות זרועות שלטוניות שונות,
26 כמו מקורות, חברת חשמל, נתיבי ישראל, נתיבי גז ועוד. כולן חיוניות ונדרשות
להבטיח את צמיחתה ופיתוחה של המדינה. תשתית התקשורת בישראל היא תשתית

לאומית חיונית לכל דבר אלא שבשונה מהתשתיות האלו, המדינה החליטה להקים	1
אותן באמצעות חברות עסקיות מהשוק הפרטי. וחובתי אני כרגולטור שמפקח על	2
תשתיות אלו להבטיח את המשך קיומה ופיתוחה באופן שיבטיח שישראל תישאר	3
בחזית הקידמה הטכנולוגית. (03: 23) עלות ההשקעה השנתית של כלל החברות	4
בתשתית התקשורת הפנים ארצית מגיעה לכשלושה מיליארד ש"ח לשנה. וחובתי	5
כרגולטור לוודא שזרם ההשקעות הזה בתשתיות ימשיך בכל שנה. ועכשיו לגבי תמונת	6
המצב בשוק הסלולר. אין חולק כי עד שנת 2011 התנהלו חברות הסלולר הותיקות	7
באופן בעייתי במטרה לגבות מן הלקוחות כמה שיותר עבור השירות תוך הערמת	9
קשיים במעבר מחברה לחברה. משרד התקשורת נקט בזמנו שורת צעדים שתכליתם	10
הייתה להביא לתחרות. המשרד פעל בנחרצות חייבים לומר, בניהולו של השר כחלון,	11
להורדת חסמי כניסה לשוק הסלולרי ולהפחתת חסמי המעבר של המנויים בין החברות	12
כדי לתת אפשרות מעשית לשחקנים חדשים לגרוף נתח שוק. צעדים אלו כללו את	13
רפורמת ניידות המספרים, הורדת תעריף קישור הגומלין לרשת ניידת, ביטול קנסות	14
יציאה של מנויי סלולר, ניתוק הזיקה בין עסקת רכישת מכשיר ובין שירותי הסלולר,	15
תיקון החוק לעניין הכנסת מפעילי סלולר וירטואליים אן וי אן אוז וקיום מכרז למתן	16
רישיונות סלולר לשני מפעילים נוספים במרכז הדור השלישי שבו זכו גולן טלקום והוט	17
מובייל. מוסכם כי רפורמה זו הביאה לירידה בהכנסה הממוצעת ללקוח שגובה של	18
מאות שקלים לחודש ושל אלפי שקלים למשפחה. המשרד גם עודד כניסת מפעילים	19
נוספים במטרה להבטיח את המשך התחרות הדינמית בתקווה כי התחרות בשוק	20
לבסוף תגיע 10 מפעילים על גבי חמש רשתות שאמורות לשרת 10 מיליון מנויים. עם	21
כניסתם של המפעילים החדשים שבמרכז שלהם גם נקבע תנאי של קנס פרס עבור	22
השגת נתח שוק, התעצמה התחרות על גיוס לקוחות באמצעות מלחמת מחירים חריפה	23
שברמה שבה צלל המחיר ללקוח עד לרמה של כ-65 שקלים לחודש בממוצע בשנת 2015	24
כאשר הצפי הוא שאם לא תתמתן התחרות הזאת, היא עלולה להגיע 45 שקלים	25
לחבילת הכל כלול. רק לשם השוואה המחיר ללקוח ממוצע באירופה הוא בסביבות	26
כ-20 יורו שזה כ-87,86 שקלים. התחרות האגרסיבית הזאת כבר הביאה לאחרונה	

לתחילתו של תהליך קונסולידציה, התמזגות של חברות בשוק. שתי חברות קטנות	1
ראשונות לא שרדו את מלחמת המחירים וכבר התמזגו ולפי הדיווחים גם חברת גולן	2
מבקשת להתמזג. (06: 09) בקרוב עלו לשוק לעמוד ולהתייצב על 4 חברות גדולות	3
פעילות מלב שתי חברות נישה שמטפלות בסקטורים מאוד קטנים וזניחים. זאת כאשר	4
מצבן הפיננסי של החברות הגדולות שנותרו אינו משופר ושתיים מתוכן מדווחות כי הן	5
עלולות לעבור להפסדים בתחילת 2016, לראשונה זה שנים רבות. ברור כי במצב זה	6
מנסות החברות לדחות או להימנע כליל מהשקעות חדשות בתשתיות ובטכנולוגיה.	7
התמונה בשוק הנייח קצת שונה, המאפיין העיקרי של שוק הנייח בעשור האחרון הוא	9
המעבר לאינטרנט בפס רחב ודעיכה של הטלפוניה הנייחת. המשרד ראה באינטרנט	10
רחב הפס הנייח שירות שונה מאינטרנט רחב פס ברשת הסלולרית, זאת בשל העובדה	11
שאינטרנט נייח אינו משתמש במשאבים מוגבלים של ספקטרום והאפשרויות להציע	12
על גביו מהירויות גבוהות מאוד כמעט בלתי מוגבלות. ב2011 ביקש משרד התקשורת	13
לייצר תחרות לחברת בזק בתשתית הנייחת באמצעות הפיכת חברת הוט שהייתה אז	14
חברת שידורים על גבי כבלים, לספק רשת נייח לכל דבר ועניין. המהלך הזה הושלם	15
בתום 3 שנים בסוף שנת 2004. בשנת 2008 המליץ הוועדת גרונוהו על אימוץ מדיניות של	16
שוק סיטונאי בדומה לאירופה שבה חברות התשתית מאפשרות לחברות חסרות	17
תשתית להשתמש בתשתיות שלהן תמורת תשלום, ובמאי האחרון 2015 לאחר תלאות	18
רבות, הופעל מודל שוק סיטונאי על רשת בזק. בימים אלו מקדם המשרד גם את יישום	19
המודל על רשת הוט. בחלוף מספר חודשים מתחילת יישום הרפורמה התיינדו עד היום	20
כ200 אלף מנויים לספקי אינטרנט חדשים. בימים הקרובים אנו מתכוונים גם לפרסם	21
שימוע בנושא שירותי טלפוניה על גבי רשת בזק ובכך יוגשם למעשה מסמך המדיניות	22
בנושא השוק הסיטונאי שעליו חתם השר כחלון כבר ב2011. החלף ההצלחה המספרית	23
של מעבר המנויים במסגרת השוק הסיטונאי נוכחנו כי השלכות הרפורמה מינוריות	24
מהמצופה. לצערי מתברר כי מלחמת המחירים העזה בשוק הסלולר קיזזה ולמעשה	25
נטרלה את היכולת של החברות להפנות כספים להשקעות. התקווה כי חברות הסלולר	26
יתחילו בהקמת רשת עצמאית קרובה לבית הלקוח התבדתה. שום חברה לא עשתה עד	

כה ולו צעד הנדסי אחד לפריסת רשת עצמאית במסגרת השוק הסיטונאי בגלל	1
העלויות שנדרשות להשקעות האלו וכולם מסתפקים בינתיים בגיוס מנויים במתכונת	2
של ריסייל. (10: 09) גם ההכנסות מהשוק הסיטונאי אינן מכסות את הירידה בהכנסות	3
של אותן חברות בשוק הנייד. בנוגע לחברת הוט, זו טרם השלימה את חובת הפריסה	4
האוניברסלית שנקבעה ברישיונה כבר לפני למעלה מעשור. להוט, כחברה המבוססת על	5
מכירת שידורי טלוויזיה בכבלים, אין תמריץ לפרוס ביישובים הקטנים או בריכוזי	6
אוכלוסייה חרדית למשל, רשת במקום שבו אין ביקוש מספיק לשירותי טלוויזיה רב	7
ערוצית וכבלים. במטרה ליצור תחרות בשוק התשתית המשרד גם קידם את הכנסת	8
חברת איי בי סי, בכוונה שתקים רשת אולטרה רחבת פס מבוססת סיב אופטי על גבי	9
רשת חברת חשמל. אולם כיום, 3 שנים אחרי הקמתה, עדיין מתנהל פרויקט זה	10
באיטיות וחברת איי בי סי נתקלת בקשיים תפעוליים ועסקיים במימוש החזון של	11
פריסת רשת סיבים עד בית הלקוח. במקביל החלה חברת בזק בפריסת סיב אופטי	12
לקרבת מאות אלפי בתים בישראל, פייבר טו דה הוט, טו דה בילדינג, אבל נמנעת	13
בינתיים מלחבר אותם לרשת. אז לאן כל זה מוביל אותנו בשלהי שנת 2015. החלום של	14
10 מפעילים על גבי חמש רשתות רדיו נראה היום רחוק מתמיד. אני סבור שעלינו	15
להתאים את מדיניות משרד התקשורת למציאות בפועל וליכולות הריאליות של השוק	16
העסקי בשנים הקרובות, תוך חתירה לשמירה על עליונות טכנולוגית. בימים אלה	17
התחלנו לגבש במשרד מתווה ראשוני למדיניות מעודכנת שתבטיח את המשך התחרות	18
עם לפחות 4 קבוצות תקשורת חזקות מחד, ואת המשך ההשקעות בטכנולוגיה	19
ותשתית מתקדמת מאידך. בתחום התשתיות הפסיביות בסלולר אנחנו בוחנים מהלך	20
חדשני של הקמת חברת נדל"ן אחת בפריסה ארצית שתעסוק באיתור הקמה והשכרת	21
שטחים לכל חברות הסלולר של תשתית פסיבית שעל גביה תקים כל חברה את רשת	22
הרדיו והליבה העצמאית שלה. כיום כל חברת סלולר עוסקת בנפרד בבניית התשתית	23
הפסיבית שלה, קרי איתור מקום, שכירתו, תשלום עבור השכירות, תשלום ארנונה,	24
חיבורי תמסורת וחשמל, גידור שמירה, מהלכים שגוררים עלויות של מאת מיליוני	25
שקלים בכל שנה לכל חברה. אחת האופציות שאנחנו בוחנים היא שיתוף עם חברת איי	26

בי סי דווקא משום שלה יתרון מובנה בכל שיש לה עמודי חשמל בכל הארץ שבהם כבר	1
יש חשמל ותמסורת ובגינם אין תשלומי שכירות וארנונה ואין גם בעיה של זכות מעבר	2
דרך. (12:00) המהלך כולו עשוי לחסוך מאוד מיליוני ש"ח לחברות ואני מקווה כי	3
החסכון הזה בעתיד גם יגולגל לצרכנים. במקביל בכוונתנו לבחון דרכים בהן ניתן	4
להקל באופן מיידי בחובות הרגולטוריות על החברות הללו, לאחר שהתחרות בשוק	5
התבססה דיה. משרד התקשורת פועל גם להבטיח ארגון מחדש של התדרים בישראל	6
באופן שייעל את השימוש בהם ויצמצם את החסכון להפרעות ויקדם את טכנולוגית	7
הדור הרביעי. אבל את עיקר ההשקעות העתידיות אנו מתכננים לדרוש מהחברות בזק	8
והוט, בעלות התשתית הנייחת לפס רחב. בשבועות האחרונים נפגשתי עם מנהלי חברת	9
הוט והעליתי בפניהם את ההצעה כי במידה והחברת תתחייב לשדרג את הרשת	10
שבבעלותה לרשת של סיב אופטי מתקדם, יבחן המשרד את ביטול חובת הפריסה	11
האוניברסלית בה מחויבת החברה. הוט בוחנת את ההצעה. גם עם חברת בזק התקיימו	12
מגעים אינטנסיביים באחרונה. בזק מבקשת כי המשרד יכבד את ההתחייבות כלפיה	13
המופיעה במסמך המדיניות של השוק הסיטונאי בחתימת השר כחלון מ2011, הקובעת	14
כי עם התקיימותו של שוק סיטונאי אפקטיבי תבוטל ההפרדה המבנית בין החברות	15
הקבוצה. בדיונים דרש משרד התקשורת כי ביטול ההפרדה המבנית יותנה בנוסף	16
ליישום השוק הסיטונאי, גם בהתחייבות של בזק כי החברה תתחייב לפרוס בתוך	17
שנתיים עד שלוש שנים בכל מדינת ישראל סיב אופטי ותחל בחיבור של לקוחות שיהיו	18
מעוניינים בכך כבר עתה במקומות כבר החלה בפריסה. מדובר בהשקעות של מעל	19
מיליארד דולר, עליהן תתחייב בזק. המשרד ובזק הגיעו להסכמות עקרוניות בעניין	20
והפרטים יגובשו בשבועות הקרובים. פריסה זו של פס רחב על ידי שתי חברות	21
התשתית הגדולות בישראל בנוסף לפעילותה של חברת איי בי סי, תאפשר תחרות בין	22
שאר החברות השירותים חסרות התשתית, סלקום, פרטנר ואחרות, לספק שירותים	23
מתקדמים של אינטרנט במהירויות של 1 גיגה של טלוויזיה רב ערוצית ושל העברת	24
תכנים על גבי פס רחב במתכונת של שוק סיטונאי. וכך תהפוך ישראל לאחת המדינות	25
המתקדמות בעולם ברשת תשתית מלאה של פס רחב על גבי סיב אופטי ובכך נמשיך	26



SMART-i
הקול שלך זה - Call בשבילך

- הקלטות ותמלול דיונים וישיבות
- תמלול הקלטות מכל מקור ושפה
- תרגום מסמכים משפטיים ועסקיים
- תרגום סימולטני לבתי משפט
- שיחתי וידאו קונפרנס בארץ ומח"ל
- בדיקות וחוות דעת מומחה - אותנטיות הקלטה
- בדיקות וחוות דעת מומחה - זיהוי קול / דובר
- בדיקה וחוות דעת מומחה - השוואת חתימות

לשמור על תשתית מתקדמת בישראל. תודה רבה לכם.

1