

חדשות 0169/11 מעולם התקשורת

איך עוברים לשירותי ענן בתקשורת?

מאת: **אבי וייס**

משרד התקשורת איבד את הכיוון. כך על פי עמדת 018 אקספון, הדורשת משרד התקשורת לא לאשר את המלצות ועדת חייק. תמונה: איציק בן אליעזר, מנכ"ל 018 אקספון

"העתיד מצוי בשירותי הענן", מבקש להדגיש **איציק בן אליעזר**, מנכ"ל 018 אקספון, ספקית שירותי תקשורת מב"ל ואינטרנט בישראל. "איש מהרגולטורים לא הבין את זה, לא ניתח את זה ולא הציע הצעות איך להתאים את הרגולציה לעידן העתיד, עידן הענן. ועדת חייק כמו קודמותיה, עסקה בטכנולוגיות העבר במקום בטכנולוגיות העתיד. התחרות אמורה להיות על הגישה לענן. הרגולציה אמורה להיות על תחום שירותי התקשורת בענן. זה המחר [בעולם זה כבר החל, ממצמן]. על זה היה צריך להקים את ועדת חייק ולבנות את הרגולציה העתידית בשוק התקשורת. במקום זה המשרד מתעסק כל הזמן בשירותי האתמול. עד שהם יתעוררו, העולם כבר לא ימצא היכן שהם מפקחים".

קיימנו ראיון עם **איציק בן אליעזר** בכדי לשמוע מה קרה עם החברה מאז שבעליה (**חזי בצלאל**) [לא הצליח לקבל](#) רישיון למפעיל סלולר במרכז התדרים ולהקים קבוצת תקשורת חדשה בישראל, ומה תהיה השפעת "ועדת חייק" על 018 אקספון, אם המלצותיה יאושרו ע"י שר התקשורת, **משה כחלון**.

שאלה: איך אתה מתמודד בשוק מול מתחרותיך הגדולות (נטוויז'ן וסמייל)?
איציק בן אליעזר: "אני בבעיה חמורה, כי יש לי בעיה של הנחות לגודל מול בזק והוט, ספקי התשתיות ללקוחות. למתחרים שלי, בגלל גודלם, יש הנחות ברכישת החיבור והתעבורה ללקוחות, מה שאין לי, כי אני קטן לידם. בנוסף, למתחרים שלי יש ניצולת טובה יותר של התשתיות, כי הם יותר גדולים. למשל: רכשתי חיבור של ג'יגה, שזה המינימום שמוכנים למכור לי, ואני מעביר עליו רק חצי ג'יגה, זה בדיוק המצב שלי היום בהוט, ואז על החצי ג'יגה העודפת אני משלם בלי להשתמש, תופעה שאין בחברות הגדולות המתחרות בי, שיש להן רוחבי פס גדולים והן יכולות לתמרן ביעילות מול הקיבולות הנמכרות להן ע"י ספקי התשתיות.

אני ספק קטן בשוק, בלי כל הגנות. אינני בעל תשתיות מקומיות ולכן אני נדרש לעבור על תשתיות קיימות ולשלם על המעבר הזה. לכן, לפי המדיניות שהנציח משרד התקשורת בשוק, השחקנים הגדולים ינצחו. העתיד לפי התפיסה שלהם, טמון בשחקנים הגלובליים, לא בקטנים כמוני, שמביאים בשורה של שירות ומחיר אטרקטיביים לשוק, בגלל שאני רזה וקטן. יש יתרון למסה קריטית בעולם התקשורת שבונה המשרד. אבל, המאבק טרם הוכרע. ייקח זמן עד שנראה אם אכן המגמה הזו שהמשרד רוצה להשית על השוק - תנצח".

שאלה: מה בדיוק אתה מבקש משרד התקשורת?

תשובה: "אני מבקש טיפול ורגולציה זהה לחברות האחרות, המתחרות בי. כדי שזה יקרה, יש צורך בהפרדה מבנית. ספקי ה-ISP התחברו לספקי תשתיות בלי הפרדה מבנית, שנשארה רק בבזק וגם אותה עומדים לבטל [לפי המלצות ועדת חייק]. אם משנים את כללי המשחק, צריכים לבחון איך זה משפיע על כל שוק התקשורת, לא רק על בזק והוט.

השווקים שלי נמצאים באיום. שוק סיטונאי נועד לשמור על הספק הקטן שיוכל להתחרות בגדולים. בלי זה אין לו זכות קיום לאורך זמן. אבל, כל מה שהציעה ועדת חייק היא ליצור שוק בתנאים לא הגיוניים. היא השאירה הכל למו"מ בין ספקי התשתיות לספקי היישומים

והשירות שרוכבים על הרשתות של ספקי התשתיות. כבר ראינו מה קרה לשחקני ה-MVNO כשהשאירו את השוק שלהם למו"מ בין שני צדדים לא שווים: השחקנים החדשים והקטנים מול ספקי התשתיות הגדולים, החזקים והעשירים. לא ניתן להשאיר דברים רגישים כאלו למו"מ בין שחקנים לא שווים. יש כאן יתרונות ברורים לגודל ולחוזק".

שאלה: איך אתה מתייחס לניטרליות הרשת ולחופש הבחירה של הלקוח?
תשובה: "לכל הספקים שמתחרים בנו יש מערכות של Allot על הרשת שלהם. לנו אין. מכאן אתה יכול להבין את הכל. ספקי התשתיות: בזק והוט אמנם לא נוגעים בפקטים של ה-Data העוברת על הרשתות שלהם, אבל זה לא בעניין של השירותים המתקדמים יותר, רק לשירות האינטרנט הבסיסי. אני לא יכול להעביר טלוויזיה על הרשתות שלהם, לא רק בגלל הרגולציה הלא ברורה. הם בעלי תשתיות משל עצמם להעברת טלוויזיה רב-ערוצית והם יתקעו לי מחירים לא הגיוניים, אם ארצה להעביר טלוויזיה מתחרה על הרשתות שלהם."

הם [בזק והוט], ככל הידוע לכולם, מגבילים את ה-Upload ברשתות הפס הרחב שלהם. אין פס רחב ב-Upload בישראל ובלי זה אין שירותים מתקדמים לפרטיים ולעסקים בישראל. אין לזה שום מקבילה בעולם הרחב. הסיבות ברורות וידועות לכל ומשרד התקשורת לא עושה מאומה, מזה שנים, בעניין זה כנגדן".

שאלה: למה הרעיון של "חשבון אחד ללקוח" ו-One Stop Shop אינו טוב ללקוח?
תשובה: "נכון שחשבונית אחת ללקוח זה טוב יותר ללקוח. השאלה: מה מקריבים כדי שדבר כזה יקרה. הבעיה המרכזית: לא ברור מתי יקום שוק סיטונאי ואיך הוא ייראה, אם בכלל. יש כאן 'ערפל קרב' מושלם ומכוון, שיכול לחסל חברה קטנה כמוני."

זה שטות להקריב את שירותי העתיד כתוצאה מכך שמטפלים בשירותי העבר. אם יש כשלים בשירותי העבר, צריך לבודד זאת ולראות אם בכלל יש טעם להשקיע בזה מאמץ רגולטורי. טיפול בכשלים שיש בשוק ה-ADSL של בזק, זה טיפול בכשלי העבר. ועדת חייק מטפלת רק בזאת, וכך עושה המשרד בכל מהלכיו. אם לא יטפלו בשירותי העתיד, נעמוד חיש מהר במצב בו ספקי שירותי התשתיות שנכשלו במתן שירותים הוגנים בעבר ישלטו ללא כל מצרים בשירותי הענן העתידיים, כי איש לא הגדיר אותם רגולטורית. הבעיה המרכזית טמונה בהגדרת הגישה לענן. יש לתת ללקוח חופש בחירה, מה שלא קיים היום וגם לא מחר. יש צורך לאפשר ללקוח להחליף ספק בקלות ובלחיצת עכבר, בגישה אל שירותי הענן, ולא חשוב על איזו תשתית הוא רוכב. אין בכלל דיונים על דבר שכזה.

כיום, יש צורך לקיים את החוקים, התקנות והרישיונות הקיימים. אבל גם זה לא קורה. איש הישר בעיניו יעשה. דהיינו: לא רק שלא דנים בעתיד, בשירותי הענן, גם את הקיים לא מקיימים.

חייבים להבטיח שבשוק יהיה מצב שלקוחות פרטיים וגם עסקיים יקבלו שירותי ענן ע"י מספר רב של שחקנים המתחרים זה בה ברמת השירות והמחיר שלהם. צריך לתת את הכוח ללקוחות ולא לבעלי התשתיות. זה לא מקרי שאנחנו מפגרים אחרי כל העולם ב-IPTV. בעולם התשתיות שלנו, בעלי התשתיות הם גם בעלי הטלוויזיה הרב ערוצית. אז למה שהם יסכימו לאבד את השליטה על פרת המזומנים הזו? שירותים חדשים לא יכולים להתפתח בישראל, בגלל המצב הרגולטורי שהמשרד יצר במו ידיו.

אני פונה לשר ואומר: תן לי לרכוש את המעבר ללקוחות במחירים שיש למתחרים. אם אהיה יעיל ואטרקטיבי, אצליח. אם לאו, אכשל. זה כללי השוק שאמורים להיות בישראל. לא ייתכן שאני אקנה חיבורים יקרים יותר ממתחריי. לא ייתכן שאני אשלם קש"ג על כל השיחות שעוברות דרכי, בעוד שהמתחרים שלי לא ישלמו קש"ג, משום שהם חלק מקבוצת תקשורת. חברה לא משלמת קש"ג לעצמה, אולי רק על הנייר, שגם הוא ייעלם עם ביטול ההפרדה המבנית בין ספקי תשתיות לספקי השירותים".

שאלה: אבל האם ועדת חייק לא קבעה איך להקים שוק סיטונאי ולהבטיח את מה שאתה מבקש? בנוסף, הרי בקרוב תהיה פריסה של חח"י ולא תזדקק עוד לבזק והוט?
תשובה: "זה פשוט בדיחה. אי אפשר לקחת פרמטר אחד מעולם השירותים ללקוח – חשבונית אחת, ולבנות עליו תיאוריה שלמה, כולה מבוססת על אוויר, ובגלל זה לבטל את ההפרדה המבנית. צריך להסתכל על כל התמונה: הגנת ינוקא לשחקנים קטנים, עלויות של האגרות, מסלולים מהירים לאישורים ולרשיונות, עלויות קישורי גומלין ועל מי זה חל, ניטרליות הרשת, וכך הלאה. אי אפשר לשלוף דבר אחד מהמשוואה הזו ולבסס עליו רגולציה שלמה."

לגבי חח"י, זה ייקח שנים. כל הלקוחות מצויים בבזק והוט ועד שהם יעבור בכמויות לחח"י (אם בכלל), זה ייקח שנים רבות. אתה רוצה שאמתין שנים ושאפשוט את הרגל עד אז?

בנוסף, שלא תהיה לך ולקוראים כל אשליה. דו"ח חייק בכלל לא מסביר איך בונים שוק סיטונאי בישראל. אם תקרא את הדו"ח לעומקו תיכנס לסחרור משפע המינוחים שהופרכו שם באוויר. אין בישראל שום יכולת להגיע לשוק סיטונאי כמו שהוגדר, ברשתות של בזק והוט. זה לא קרה במקרה. בכוונה הם יצרו מכשול בלתי עביר ולא הגיוני. בדיוק כמו שבועדת גרונאו המליצו על Unbundling על חוטי הנחושת של בזק במרכזיות של בזק, כמה חודשים לפני שבזק החלה למכור את המרכזיות שלה והפכה את הרעיון הזה לאנכרוניסטי, עוד לפני שיצא לדרך. אנו בשידור חוזר של אותו סרט.

מי שירצה להגיע להסכם של שוק סיטונאי ייתקל באין סוף בעיות. איך בכלל עולים על הכבל של הוט? אין דבר כזה וזה לא יקרה. איך עולים על הכבל של בזק? אין דבר כזה. אפילו בבריטניה זה נכשל. אני חיפשתי בכל דוח חייק איך הם מגדירים שירות מאוד פשוט של המוצר הכי בסיסי שצריכה חברה כמוני: חיבור של Port אצל הלקוח שמתחבר אלי ישירות, לספק השירות. כמה שלא תחפש בדוח חייק, אין דבר כזה. פשוט אין. כמה ששאלתי את חברי ועדת חייק היכן מצוי ההגדרה של החיבור הפשוט ביותר של לקוח אלי, לא קיבלתי תשובה."

שאלה: אז מה אתה מתכוון לעשות לנוכח המצב החמור אותו אתה מתאר?
איציק בן אליעזר: "אני לא יכול לשבת בשקט. אני רואה איך הורסים את העסק שאני מנהל. אני לא יכול לשתוק ולא להילחם על דעתי, בכל האמצעים החוקיים העומדים לרשותי. אם רוצים תחרות אמיתית על תשתיות קיימות צריכים להפריד תשתיות משירותים, או להמתין שחברת החשמל תהיה פרוסה בכל השטח, עם לקוחות, לא בתיאוריה. עד אז, צריכים להקפיד על קוצו של יוד בקיום ההפרדה המבנית על כל קבוצות התקשורת. צריכים לחיות במציאות ולפתח רגולציה לעתיד, לשירותי הענן. עד אז, יש לקיים את הרגולציה הקיימת ולא לזרוק אותה לפח בהינף יד ולחסל חברות מתחרות כמונו."