

חדשות 088/12 מעולם התקשורת

עמדה: תאונת קשה מבית מדרשו של השר כחלון

מאת: אבי וייס

פרסום החלטות שר התקשורת בעניין הרפורמה בשוק הנייח היא תאונה, שיש בה כבר נפגעים: מיזם הסיבים לכל בית (FTTH), וכל שאר הרפורמות הנדרשות לשוק התקשורת הישראלי. המדיניות החדשה היא לא יותר מאוסף של הנחות שגויות וסיסמאות בחירות מופרכות, שמועילות רק לשחקן תקשורת אחד (בזק). סכנה ברורה לחברות דוגמת פרטנר והוט.

שר התקשורת **משה כחלון פרסם** את הרפורמה בתחום הקווי ועטף אותה באוסף סיסמאות, שמתאימות היטב לקו המופרך שהחל בו ראש הממשלה **בנימין נתניהו** אך לפני כמה ימים (כפי שניתחנו **כאן**), כאילו הוצאות התקשורת של אזרחי ישראל הוזלו במאות שקלים למשפחה בממוצע בקדנציה הנוכחית, בעוד שכל המספרים והנתונים מראים שההוצאות הללו דווקא **עלו**. איך בדיוק מתנהל משרד התקשורת לא צריך לשמוע מאתנו. אפשר לקרא מה מצא מבקר המדינה ופרסם זאת ברבים אך אתמול (כמפורט **כאן**). אז ממשרד תקשורת שכזה ניתן לצפות למהפכה רבתי בתחום הקווי, שתוזיל את העלויות לציבור בצורה משמעותית? הצחקתם אותי...

את דעתנו על דו"ח חייק כבר פרסמנו מזמן (**כאן וכאן**), ומאז, המצב רק נהיה יותר רע. הרבה יותר רע. מדובר ברפורמה של בעיות העשור הקודם, לא של אתגרי העשור הבא. רוב השגיאות בדו"ח חייק הוצגו פעם נוספת ובהבלטה ע"י אנשי המקצוע והאקדמיה בתחום, ובצורה מאוד מחודדת בכנס רגולציה מקצועי שנערך אך לאחרונה שפרסמנו **כאן**. כל זה לא שינה מאומה מהדרך שהתווה השר, תוך התעלמות מהמציאות. הסיבה: שר התקשורת **משה כחלון** (וכל הצוות הכפוף לו, בראשות המנכ"ל, **עדן בר טל**) ממשיכים במנהגם הפסול וחסר האחריות: במקום להקשיב לציבור ולנציגיו המוסמכים, הם מקשיבים רק לבעלי ההון ולמנהלים שעומדים מטעמם בראש חברות התקשורת הנוגעות בדבר. ככה זה נראה וככה זה בדיוק מתנהל.

המדיניות החדשה מבוססת על כמה הנחות סרק וסיסמאות שגויות שאציג אותן בתמציות כאן:

א. "חברות התקשורת יציעו לצרכנים יותר שירותים ובמחירים יותר זולים". זו כמובן סיסמת בחירות ותו לאו. ממילא כל חברות התקשורת מציעות כל הזמן יותר שירותים. ככה עולם התקשורת בנוי מהיום שהוא נולד, ובמיוחד בשנים האחרונות, עם התפשטות הטכנולוגיות החדשות, הפרוטוקולים החדשים ומכשירי הקצה החדשים. מהיכן הביטחון שזה יהיה יותר זול? כבר הוט הצביעה להיכן אפשר לרדת (20 ש"ח לכל רוחב פס), ורבים טענו שהוט מפסידה בהצעות שהיא מציעה, או מבצעת סבסוד צולב. דהיינו: אין, בכל מקרה, לאן לרדת במחיר הקווי. די ברור, שיישומים ושירותים חדשים ייקרו את עלויות התקשורת לצרכנים. אין שום סיבה להאמין שתהיינה הוזלות משמעותיות לציבור עקב רפורמה זו.

ב. "המהלך ימנע את טרטור הצרכן בין ספק הגישה לאינטרנט לבין ספק התשתית, ויאפשר לצרכן לקבל את כל השירותים מספק אחד, דבר שיביא להוזלת מחירים בצורה משמעותית". יש כאן ערבוב של דמיון, שקרים ואי הבנה בסיסית. אין דבר כזה "טרטור הצרכן" בשנים האחרונות. זה היה בעשור הקודם, ממש בתחילת הדרך של הפס הרחב. מאז, לקוח, שיש לו בעיה, מקבל את כל השירות מהמוקד הראשון אליו הוא מתקשר. ממילא יש כבר רבים

שמקבלים את כל השירותים מספק אחד (בזק, או הוט, או ספק ISP). אין בכך כל חידוש. חבילות משולבות, שבהן הלקוח מקבל הכל מספק אחד, קיימות כבר מהעשור הקודם. הרפורמה שהחליט עליה השר לא ממציאה את הגלגל. הגלגל הזה כבר קיים. מלבד זאת, אין כל ודאות שזה יוזיל משהו. להיפך. המציאות היא שהלקוחות כל הזמן לוקחים רוחבי פס יותר גדולים (בגלל תהליכים של שדרוג השימוש והצרכים, שמוכרים לכולנו, שלא נפרט כאן), וכמובן שהם יותר יקרים. חשבונית אחת לא תוזיל שום דבר (כבר הסברנו למה, בסעיף הקודם).

ג. "זה יפעל בדומה למודל ה-NVNO". כאן יש אוסף ההנחות שגויות גדול ביותר:

1) בניגוד לתחום ה-MVNO, שבו מכניסים שחקנים **חדשים לגמרי** לשוק, שרוכבים על הרשת של ספקי תקשורת גדולים וותיקים, בתחום הקווי אין בכלל מצב כזה או דומה לו בשום צורה ואופן. כל השחקנים בתחום הקווי קיימים, הם בכלל ותיקים וגדולים, והם רוכבים על הרשת של שני הספקים הוותיקים מהיום שהם קמו. אני חוזר: כל ספקי ה-ISP מכל סוג רוכבים על רשתות בזק והוט מהיום הראשון שלהם בשוק, ושום דבר חדש לא ייוולד כאן. גם היום הם רוכשים את המעבר הזה ללקוח על הרשת הוותיקה. הדבר היחיד שמתחדש כאן (אולי) זה המחיר ושיטת הצגת החשבונית ללקוח.

2) ה-ISP מקווים שהמחיר של רכישת התמסורת מבזק והוט במסגרת השוק הסיטונאי יהיה יותר זול מאשר המחיר שהם משלמים היום ("הסכם הג'יגות", אותו נציג וננתח בנפרד). להערכתנו, המחירים החדשים יהיו במעט יותר זולים מהקיימים. אבל, זו ממש לא מהפכה. ה-ISP יכלו להשיג הורדות במחיר **גם בלי הרפורמה**. תשאלו את 013 נטוויז'ן איך השיגה הוזלות בשנה שעברה מבזק, ואין פרטנר חתמה אך בשבוע החולף הסכם תמסורת בהיקף של 315 מיליון ₪ מבזק, לשנים 2012 עד 2016.

דהיינו: גם בלי המלים המפוצצת "שוק סיטונאי", החברות המתחרות בבזק ובהוט רוכשות תמסורת כדי לרכב עליה במחירים של קונה מרצון ומוכר מרצון. היות ומשרד התקשורת השאיר את המתכונת של "מוכר וקונה מרצון", כי נתקע בתמחור העלויות של התמסורת בבזק והוט, אין סיבה להניח שתהיה כאן איזו מהפכה. ועדת חייק נכשלה בכך והעבירה זאת לחברת יעוץ בריטית בשם פרונטיר. אחרי מאות אלפי דולרים של השקעה מכספי משלמי המיסים, פרונטיר נתקעה אף היא בדיוק באותה בעיה. דהיינו: שום דבר לא ישתנה מבחינת קונה מרצון ומוכר מרצון, מה שקיים גם היום ביחסים בין כל הספקים הקוויים.

3) מודל ה-MVNO הוא בדיוק המודל שאסור ללמוד ממנו. כי במודל הזה כל החברות החדשות שקמו (ורובן לא מימשו את רישיון ה-MVNO שקיבלו), עמדו חסרות אונים מול שלוש חברות סלולר הגדולות, שהכתיבו להן תנאים ומחירים נוקשים וגבוהים. כך יוצא, שכל ספקי ה-MVNO משלמים מחיר של כ-13 אג' לדקה לפחות, לכל ספק סלולר ותיק שלא יהיה, ומשרד התקשורת אינו יודע אם זה טוב או רע.

יתרה מכך. שר התקשורת מפר חוק בגלוי בכך **שאינו קובע את המחירים**, כפי שהוא נדרש בחוק התקשורת. השר נדרש לקבוע בכפייה את המחירים לספק – MVNO, ספק שלא מוכן לשלם את המחירים הללו, בטענה המוצדקת ש-13 אג' לדקה שקבעו חברות הסלולר זה מחיר מופקע (המדובר בסיפמי-גלי-פון). אז איך שר התקשורת, שלא יודע מה המחיר הראוי לספקי ה-MVNO, ידע לפתע מה המחיר הראוי בו ירכשו ספקי ה-ISP תמסורת מבזק ומהוט? ברור שמדובר כאן בבדיחה.

4) במודל ה-MVNO הצרכן יכול לעבור תוך מספר שעות קצר בין הספקים. זה מהלך קל ופשוט לצרכן בתחום הסלולר. כל ספקי הסלולר משתמשים בדיוק באותה טכנולוגיות ובאותו סוג של רשתות תקשורת. אין בכלל מקבילה לזה בשוק הנייח. לקוח על תשתית בזק לא יכול לעבור, אפילו לא תוך ימים, בין בזק להוט. דהיינו: אין תחרות של ממש הדומה לקיים בסלולר, בתשתיות הנייחות. זה לא יכול להשתנות בעתיד, כי מדובר בשתי רשתות תקשורת שונות לחלוטין, עם טכנולוגיות שונות עם ציוד קצה שונה לחלוטין. איך בכלל אפשר להשוות את התחום הנייד עם התחום הנייח מבחינה צרכנית ומבחינת כוחות השוק? זה פשוט אבסורד.

ד. "יפורסם שימוע בעניין פריקות (הפרדת) שידורי הטלוויזיה בסלי השירותים של חברת הוט (הטריפל)". מדובר כאן באוסף מדהים של אי הבנות והנחות שגויות:

1) שר התקשורת אמר למנכ"ל חברות הסלולר, שהוא לא יקדם את השוק הסיטונאי אם הן לא תיכנסנה ל-OTT IPTV כתחרות בהוט וביס. התוצאה: שתי החברות פרטנר וסלקום הולכות לשפוך עשרות עד מאות מיליוני שקלים על דבר שהן כבר נכשלו בו בעבר (במיוחד הכוונה לפרטנר ול-012-סמייל, שהתנסו עם OTT), שאין בו שום מודל שהוכיח את עצמו בעולם, ובמצב בו אין בכלל רגולציה של OTT IPTV בישראל. אם אכן כן תהיה רגולציה כפי שהומלץ עליה, אזי הכישלון של סלקום ופרטנר יהיה חמור יותר. כי חברות הסלולר תצטרכנה להתמודד עם השקעות ב"הפקות מקור", תמלוגים ושאר מגבלות רבות, כחול על שפת הים, עם שני רגולטורים מפקחים ובלתי מתואמים בניהם (מועצת הכבלים והלוויין והרשות השנייה, שאת עניין הפיצול והתנהלותן ניתחתי בהרחבה כאן). בקיצור: תאונת דרכים רגולטורית קשה.

2) מה מונע או ימנע מבזק והוט לספק בעצמן IPTV/OTT? זו ההתפתחות בכל העולם ואין סיבה שזה לא יקרה גם כאן. כל הרגולציה סביב הנושא הזה ממש מנותקת מכל מציאות.

3) אין תקדים בשום מקום בעולם ובשום רגולציה שיש באיזה פינה על כדור הארץ (חוץ ממוחו של שר התקשורת), שחברת כבלים נאלצה לפרק חבילת טריפל שלה, ועוד לטובת מתחרותיה, שגדולות ממנה. זו המצאה הזויה יותר מהשוק הסיטונאי ומהרישיון ל-IP-VPN בינלאומי, שאך לאחרונה הומצא ע"י שר התקשורת.

ה. "אם יתברר כי ההסכמים והצעות המדף [של בזק והוט] כוללים תנאים לא סבירים.... יתערב בכך שר התקשורת ויקבע בעצמו... אם לא יתפתח השוק הסיטונאי באופן תקין.... יפעל השר לביצוע הפרדה מבנית בין תשתיות לשירותים...". גם כאן יש כמה הנחות שגויות:

1) לא צריך בכלל לדחוף את בזק לכיוון השוק הסיטונאי. היא תרוץ לשם בשמחה רבה. הסיבה ברורה: רק בזק מרוויחה מכל המהלך הזה. אנתח זאת בהרחבה במאמר נפרד. בשלב זה נסתפק בכך, שהמהלך של השוק הסיטונאי כבר עצר את המהלך של פריסת הסיבים של חברת החשמל (מיזם ה-FTTH). כבר ציינו כאן שהשר צריך לבחור באחת מהחלופות: או שוק סיטונאי או מיזם ה-FTTH. השר בחר באופציה הגרועה יותר מנקודת ראותו של הציבור. זה בדיוק מה שהציבור יקבל.

מנקודת מבט של בזק זו מתנה נהדרת, פשוט הגשמת חלום רטוב. היתרונות שיהיו לבזק בעקבות השוק הסיטונאי כל כך גדולים, שאין צורך בכלל לאיים עליה. זה פשוט מגוחך ומצחיק, כל מסכת האיומים על בזק, שפורסמו ע"י השר במסמך המדיניות.

2) איך השר ידע שהתנאים לא סבירים? כבר ציינתי שהשר הוא מפר חוק בכך שאינו קובע את המחירים בתחום ה-MVNO, כפי שהחוק מצווה עליו. בתחום ה-MVNO הרבה יותר קל לקבוע מחירים סבירים, כי יש לשר דו"ח מסודר ומפורט (גם אם יש בו אי אלו שגיאות) של חברת נרה הבריטית. על פי דו"ח נרה, בכמה דקות של חשבון פשוט, אפשר לקבוע מה המחיר הנכון בתחום ה-MVNO, ולמרות זאת השר לא יודע לקבוע זאת (או לא רוצה לקבוע זאת). אזי, איך הוא יקבע את המחירים בשוק סיטונאי, שוק מסובך הרבה יותר מבחינה כלכלית, שיש בו שוני עצום בין התשתיות של הוט לאלו של בזק, ושאינו לשר שום דו"ח כלכלי מקצועי כבסיס להתייחסות? ברור שמדובר כאן בבדיחה לא מצחיקה מבית היוצר של השר.

שורה תחתונה: בזק היא המרוויחה הגדולה מהבחירה של השר בשוק סיטונאי לפני מיזם הסיבים – FTTH. הרגולציה הנוכחית שגויה, עוסקת בבעיות העבר ואינה פותרת מאומה לעתיד. בנוסף, היא מסוגלת להכניס את ספקי הסלולר הגדולים להרפתקה שיכולה להשמיד אותן. אם הבעלות על פרטנר לא תשתנה ומהר, והיא תשנה לחלוטין את דרכיה, פרטנר עוד עלולה לסיים את דרכה תוך מספר שנים קצר בתור אגף של קבוצת בזק. גם הוט (אם התוכניות של השר תמומשנה, ויבוטל לה הטריפל), תסיים את חייה כאגף בבזק. עד כדי כך הרפורמה הזו שיצאה לדרך מסוכנת, לשחקנים הקיימים והעתידיים בשוק התקשורת. הם בסכנת דריסה ברורה וחמורה, שמקורה בתאונה שיצר משרד התקשורת במו ידיו.