

שאלות ותשובות בנוגע להתנגדות רשות הגבלים עסקיים למיזוג גולן - סלקום

שאלה: מדוע המיזוג פוגע בתחרות?

תשובה: שוק הסלולר נפתח לתחרות בשנת 2011. שתי החברות החדשות שנכנסו לשוק, גולן והוט מובייל, הביאו להורדת מחירים משמעותית עבור כל הצרכנים וגרמו לשיפור בנפח הגלישה. כל חברת סלולר יודעת, שאם היא מעלה מחירים היא מאבדת לקוחות. הסכנה מרכישת גולן על ידי סלקום היא חזרה לימים שלפני התחרות בסלולר בהן חברות הסלולר נמנעו מלהתחרות זאת בזאת ונהנו ממחירים גבוהים.

שאלה: גולן טוענת שאם לא יאשרו לה את המיזוג היא תפרק את החברה. האם הרשות שקלה את האפשרות הזאת?

תשובה: גולן יכולה כמובן להחליט שהיא מפרקת את החברה, אבל יש לה גם אפשרויות אחרות ופירוק החברה אינה תוצאה הכרחית מאי אישור המיזוג. למשל, גולן יכולה להצטרף להסכם שכבר קיים בין פרטנר והוט לשיתוף רשתות. הסכם זה יאפשר לגולן להצטרף לרשת המשותפת של פרטנר והוט בתנאים שווים ובכך יחסוך לגולן את הצורך לפרוס בעצמה רשת סלולרית. בנוסף גולן יכולה לתקן הסכם שיתוף הרשתות, שבו התקשרה עם סלקום על מנת שזה יעמוד בדרישות משרד התקשורת. כמו כן יכולה גולן למכור את עסקיה לצד שלישי שמכירה אליו לא תביא לפגיעה בתחרות.

שאלה: לא אחת נשמעת הטענה, שחברות הסלולר לא משקיעות בתשתית בגלל המחירים הנמוכים של מסלולי הסלולר. אם גולן תצא מן השוק המחירים יעלו ויהיה לחברות הסלולר יותר כסף להשקיע בתשתיות.

תשובה: הרשות רואה חשיבות רבה בהמשך השקעה בתשתיות הסלולר. אך השקעה בתשתיות לא צריכה לבוא על חשבון קיומה של תחרות ערה לרווחת הצרכנים. הרשות מאמינה שתחרות דוחפת את חברות הסלולר לא רק להוריד מחירים אלא גם לשפר את התשתיות שלהן. אם סלקום תרכוש את גולן התחרות תיפגע משמעותית כמו גם הדחף והרצון של החברות להשקיע בתשתית. מבדיקת רשות הגבלים עסקיים לא עלה שיציאתה של גולן מהשוק תביא עימה בשורה בדרך של השקעה בתשתיות.

מכל מקום חברות הסלולר נמצאות תחת פיקוח רגולטורי צמוד של משרד התקשורת, אשר רשאי לחייב אותן בהשקעה בתשתיות.

ההתלבטות האם לאשר מיזוג שפוגע בתחרות ובציבור לטובת השקעות בתשתית עלתה גם באירופה. הנציבה האירופית לתחרות, גב' מרגרט וסטגר, התייחסה לנושא ואמרה כי באופן עקרוני התוצאה של צמצום מספר חברות הסלולר תהיה כנראה עליית מחירים אך המהלך לא בהכרח יביא להשקעה בתשתיות.

שאלה: מדוע מדינה קטנה כמו ישראל זקוקה לחמש חברות סלולר?

תשובה: אין מספר קסם של חברות סלולר שצריך להיות בכל מדינה. כדי להגיע להחלטה, הרשות בוחנת את התנהגות חברות הסלולר בעבר ובהווה, ובעיקר את ההתנהגות שלהן כלפי הצרכנים לפני ואחרי כניסת גולן לשוק. ניסיון העבר מלמד כי אין די בקיומן של שלוש מתחרות על מנת להביא לתחרות בשוק הסלולר. בדיקותיה של הרשות העלו שקיים חשש שעם יציאתה של גולן מן השוק גם תמריציה של הוט להתחרות יפחתו באופן ניכר ובכך נחזור למצב שקיים היה ערב הרפורמה בשוק הסלולר.

הצרכנים בישראל הרגישו בכיסם את המשמעות של שלוש חברות סלולר עם תחרות מועטה ביניהן, לעומת חמש חברות סלולר המתחרות ביניהן בעוצמה. בדיקת הרשות העלתה כי הצרכן משלם היום בממוצע מחיר נמוך ב- 73 ₪ בחודש ביחס למחיר ששולם על ידו טרם כניסתן של הוט וגולן לשוק.

שאלה: באירופה אישרו מיזוגים דומים בשוק הסלולר – מדוע לא בארץ?

תשובה: בנוגע לחלק מעסקאות המיזוג שבהן חברת סלולר אחת קונה חברת סלולר אחרת, שאושרו באירופה, אפשר לזהות שהן גרמו לעליית מחירים ופגיעה בצרכן. באותם מקרים רשויות התחרות הרלוונטיות ניסו לקבוע לחברות הסלולר תנאים שיחלישו את הפגיעה בתחרות אך תנאים אלה לא פתרו את הקושי התחרותי שנוצר והתגלו כתנאים שקשים מאד לאכיפה.

ראו בהקשר זה דברים שאמרה הנציבה האירופית בנאום פומבי שנשאה לפני מספר חודשים:
https://ec.europa.eu/commission/2014-2019/vestager/announcements/competition-telecom-markets_en

שאלה: גולן היא לא החברה החדשה היחידה שהורידה מחירים, האם לא מספיק שהוט מובייל נשארת?

תשובה: הוט מובייל מושפעת מההתנהגות של גולן והמשיכה להוריד מחירים גם בגללה. אם גולן נעלמת לא בטוח שהוט תמשיך לשמור על מחיר נמוך. בנוסף, הוט מובייל היא חלק מקבוצת הוט, שמפעילה כידוע גם טלוויזיה ואינטרנט, להוט יש תמריץ להגיע עם חברות הסלולר הוותיקות להבנה שקטה ואנטי-תחרותית 'אל תיפגע בי בסלולר ואני לא אפגע בך בטלוויזיה'.

שאלה: האם מפעילות הסלולר הווירטואליות לא מספיקות לתחרות?

תשובה: מפעילה ווירטואליות זאת חברה שאין לה אנטנות ותדרים משלה, והיא משתמשת בתשתית של חברה בעלת תשתית קיימת. לדוגמא, רמי לוי עושה שימוש בתשתית של פלאפון. בדיוק מהסיבה הזאת מפעיל ווירטואלי תלוי לגמרי בחברה הסלולרית שמארכת אותו והוא לא יכול להתחרות במחירים כמו חברה עצמאית. הניסיון בארץ עם מפעילים וירטואלים מלמד שהצלחתם להביא לתחרות בשוק מוגבלת וכי הם אינם מצליחים לתפוס לעצמם נתחי שוק משמעותיים.

שאלה: האם כניסה אפשרית של אקספון לא אמורה להגביר בעתיד את התחרות?

תשובה: אקספון זכתה בתדרים במסגרת מכרז לדור 4 (תשתית סלולר שמאפשרת גלישה מהירה יותר והעברת קבצים גדולים יותר) וחזרתה לשוק עשויה להביא תחרות מבורכת.

עם זאת, אקספון רכשה את התדרים לפני למעלה משנה אך עדיין לא נכנסה כגורם פעיל לשוק. אם אקספון תיכנס בעתיד כגורם פעיל ומשמעותי לתחום הסלולר יהיה בכך כדי לשנות את התמונה התחרותית. כרגע זה לא המצב.