

חוות דעת מומחה

חוות דעת כלכלית המוגשת לבית המשפט

בקשה לאישור תובענה ייצוגית נגד החברות בזק בינלאומי, נטוויז'ן ו-012 סמייל בגין גביית תעריף לא סביר, בניגוד לחוק, מלקוחות מזדמנים בשיחות בינלאומיות יוצאות

שמי ד"ר מאיר אמיר, ת.ז. 006488100, יועץ כלכלי.

אני הבעלים של חברת ד"ר מאיר אמיר ושות' בע"מ, חברה לייעוץ כלכלי הפועלת משנת 1992. כתובת החברה: רחוב ויזל 21, תל אביב.

נתבקשתי על ידי התובעת – מרקמן את טומשין חברת עורכי דין (להלן: **התובעת**) בבקשה לאישור תובענה ייצוגית של החברות 014 בזק בינלאומי בע"מ, 013 נטוויז'ן בע"מ ו-012 סמייל טלקום בע"מ (להלן **הנתבעות או המפעילים**) המוגשת כנגדן בגין גביית תעריפים בלתי סבירים, ובניגוד לאמור בחוק התקשורת, **מלקוחות מזדמנים**¹ עבור שירותי שיחות בינלאומיות יוצאות. שלוש הנתבעות הן החברות הגדולות בשוק השיחות הבינלאומיות, מתוך שמונה החברות בעלות הרישיון הפעילות בפלח שוק זה והן כפופות כמובן לחוק התקשורת בבואן לקבוע תעריפים על שרותיהן.

טענת המבקשים הינה כי התשלום אשר גובות הנתבעות מלקוחות מזדמנים הוא בלתי סביר ולפיכך תעריפים אלה מנוגדים לסעיף 17(א) לחוק התקשורת, הקובע:

17. (א) שירות בזק שלא נקבע לו תשלום לפי סעיפים 5 או 15 או שנקבע לו תשלום מרבי או מזערי לפי סעיפים אלה, רשאי בעל רישיון לדרוש בעדו תשלום סביר.

מטרת חוות הדעת הכלכלית היא לאמוד ולהעריך את גובה התעריף הסביר שאותו רשאיות הנתבעות לגבות כאמור מלקוחות מזדמנים וממנו לגזור את גביית היתר המוגדרת כפער בין התעריף הסביר לתעריף שנגבה בפועל על ידי הנתבעות מלקוחותיהן המזדמנים.

בהמשך, על בסיס הערכות ואומדנים באשר למספר הדקות היוצאות שרכשו הלקוחות המזדמנים אצל הנתבעות, ואומדן גובה גביית ייתר לדקת שיחה של מתקשר מזדמן אצל

¹ לקוח או מתקשר מזדמן הוא מי שמקבל שירות טלפון בינלאומי ואינו מנוי. "מנוי" לקוח אשר קשור בהסכם התקשורת עם המפעיל ומסר לו אמצעי תשלום לחיוב ישיר.

דר' מאיר אמיר ושות'
 ייזום, תכנון, ניהול
 וייעוץ כלכלי בע"מ

Dr. Meir Amir & Co.
 Economic planning, management
 & consulting Ltd

הנתבעות, ייאמד סכום התביעה שהוא סכום גביית היתר עקב הפרת חוק התקשורת בשבע השנים האחרונות.

אני נותן חוות דעתי זו במקום עדות בבית המשפט ואני מצהיר בזאת כי ידוע לי היטב שלעניין הוראות החוק הפלילי בדבר עדות שקר בשבועה בבית המשפט, דין חוות דעתי זו כשהיא חתומה על ידי כדין עדות בשבועה שנתתי בבית המשפט.

ואלה פרטי השכלתי:

1972 – תואר בוגר בכלכלה ופילוסופיה. האוניברסיטה העברית בירושלים.

1976 – תואר ד"ר בכלכלה. אוניברסיטת אילינוי ארה"ב.

ניסיוני המקצועי ותפקידים שמילאתי מאז השלמת לימודי:

1978-1982 - כלכלן בכיר במשרד האוצר. מרכז צוות באגף התקציבים בנושאי תעשייה, חקלאות, ותיירות. חבר מועצת המנהלים של מפעלי ים המלח, פוספטים בנגב, מועצות ייצור חקלאיות והחברה הממשלתית לתיירות. תפקיד אחרון באוצר: הממונה על הסובסידיות.

1982-1984 - סמנכ"ל לכלכלה ותכנון. קבוצת הביטוח הסנה.

1985 - יועץ כלכלי למנהל המועצה לשיווק פרי הדר.

1986-1989 - סמנכ"ל לכספים וכלכלה. תה"ל מהנדסים. בין היתר אחראי על המחלקה הכלכלית שמנתה כ- 10 כלכלנים בעלי תואר שני ושלישי שעבדו בעיקר בחו"ל בפרויקטים של הבנק העולמי.

1990-1992 - משנה למנהל הרשות לפיתוח ירושלים. אחראי על גיוס הון, ניהול פרויקטים אורבניים, הקמת קרן הון סיכון, חממות מדע תעשייתיות ועשרות פרויקטים נוספים.

1992-2015 - בעלים של חברה לייעוץ כלכלי. החברה ביצעה למעלה מ 400 פרויקטים כלכליים מיום הקמתה, כולם בוצעו אישית על ידי הח"מ. החברה עוסקת בהערכות שווי, הכנת תכניות עסקיות, ליווי וניתוח פיננסי, תכניות הבראה, מתן חוות דעת מומחה לבתי משפט ומוסדות בוררות, בחינות מקרו של ענפי משק וכדאיות פרויקטים בחו"ל.

דר' מאיר אמיר ושות'
 ייזום, תכנון, ניהול
 וייעוץ כלכלי בע"מ

Dr. Meir Amir & Co.
 Economic planning, management
 & consulting Ltd

רשימת פרויקטים שבוצעו בשנים האחרונות, כולל קבצי PDF של עשרות פרויקטים וחוות דעת שהוגשו לבית המשפט, ניתן למצוא באתר החברה : www.meiramir.co.il

להלן רשימה חלקית של חוות דעת מומחה שכתבתי בשנים האחרונות:

1. חוות דעת למשרד האוצר ולאגוד בתי אבות ודיור מוגן בישראל – מכרז למתן שירותים גריאטריים. יחד עם ירום אריאב (לשעבר מנכ"ל משרד האוצר).
2. חוות דעת לאגוד חברות הביטוח. תעריפי אשפוז סיעודי ותכניות ביטוח הוצאות רפואיות יחד עם פרופסור אביה ספיבק (לשעבר המשנה לנגיד בנק ישראל).
3. חוות דעת מומחה בודק לבית המשפט המחוזי בבאר שבע לפי הזמנת בית המשפט. בדיקת הסכם הפשרה בתביעה ייצוגית נגד החברה המרכזית למשקאות בע"מ (קוקה קולה).
4. חוות דעת מומחה בתביעה נגזרת נגד הדירקטורים בדיסקונט השקעות בגין השקעתם הכושלת בעיתון מעריב (חוות הדעת מומנה על ידי הרשות לניירות ערך). בית המשפט אישר את הגשת התביעה הנגזרת ב- 9.8.15.
5. חוות דעת מומחה למשכן לבוררות ופתרון סכסוכים ע"פ הזמנת השופט בדימוס בועז אוקון, בקשר עם הליך בוררות בין חברת ניטרון מקבוצת שיכון ובינוי לחברה להשבת קולחים חדרה.
6. חוות דעת מומחה לבית המשפט המחוזי בתל אביב בהקשר של תביעת נאמני האג"ח של בזק נגד מנהלי החברה בגין חלוקת דיבידנדים שלא מרווח.
7. חוות דעת מטעם התובעים בתביעה ייצוגית נגד תנובה בקשר למחיר הקוטג'. (חוות הדעת מומנה על ידי משרד המשפטים). הבקשה אושרה בבית המשפט המחוזי מרכז באפריל 2016.
8. חוות דעת מומחה בקשר לתביעה נגזרת נגד הדירקטורים בחברת חבס בגין חלוקת דיבידנדים (חוות הדעת המליצה נגד הגשת תביעה).
9. חוות דעת כלכלית לאגוד חברי הבורסה שאינם בנקים (ברוקרים פרטיים). יחד עם ירום אריאב.

דר' מאיר אמיר ושות'
 ייזום, תכנון, ניהול
 וייעוץ כלכלי בע"מ

Dr. Meir Amir & Co.
 Economic planning, management
 & consulting Ltd

10. חוות דעת מומחה לבית המשפט השלום בתל אביב בקשר לתביעה שעניינה זכויות חכירה בגוש הגדול בת"א.
11. חוות דעת מומחה בבוררות שהתנהלה במשכן לבוררות ופתרון סכסוכים אצל השופט ורדי זילר ז"ל – תביעה של חברת מעגן התפלה נגד חברת GES מקבוצת גרנית הכרמל.
12. חוות דעת עבור המפרקים של חברת קווי אשראי באשר לעסקות חברות הנפט שנעשו בשנים 1995-97 (ישראל, אקוויטל, יואל).
13. חוות דעת עבור ההסתדרות וועדי העובדים בנמלים בחיפה ואשדוד, שהוגשה לבית הדין הארצי לעבודה, באשר לרפורמת הנמלים המתוכננת והשפעתה על שכרם ותנאי העסקתם של עובדי הנמלים (יחד עם פרופסור אביה ספיבק).
14. חוות דעת מומחה בתביעה נגזרת נגד חברת בתי הזיקוק בע"מ בגין הצגה חלקית ומטעה במאזניה ובהודעותיה לבורסה של עסקות אשראי ספקים חריגות שנעשו בשנים 2012-2013.
15. חוות דעת לחברת חישולי כרמל, חברת בת של תאגיד UTC האמריקאי, בקשר לשומת מס שהושתה על החברה על ידי מס הכנסה.
16. חוות דעת למשרד האוצר על הארגון מחדש של ענף המחצבות בישראל. (בשיתוף עם חברת פז הנדסה וכלכלה).
17. שתי חוות דעת שהוגשו לבית הדין לעבודה בתל אביב שעוסקות בזכויות של עובדים שפרשו מהחברה לקבלת תמורה על עבודתם וזכותם להמשיך ולפעול באותו תחום עיסוק.
18. חוות דעת שהוגשה לבית המשפט המחוזי בירושלים במסגרת בקשה לאישור תביעה נגזרת מצד אחד מבעלי המניות בחברת מלון שלום בע"מ.
19. חוות דעת שהוגשה למחלקה הכלכלית בבית המשפט המחוזי בת"א במסגרת בקשה לאישור תובענה ייצוגית נגד החברות הציבוריות דורי בניה ודורי קבוצה בגין הפסדים של מאות מיליוני ₪ שלא דווחו למשקיעים במועדם.

דר' מאיר אמיר ושות'
 ייזום, תכנון, ניהול
 וייעוץ כלכלי בע"מ

Dr. Meir Amir & Co.
 Economic planning, management
 & consulting Ltd

20. שלוש חוות דעת שהוגשו מטעם עיריית נס ציונה לבית המשפט כתגובה לתביעות שעניינן גובה אגרת הביוב והיטל הביוב בנס ציונה.
21. חוות דעת מומחה לבית המשפט המחוזי בתל אביב (המחלקה הכלכלית) בתביעה נגזרת נגד הדירקטורים בחברת בזק וכנגד חברת הייעוץ מריל לינץ בגין עסקת בעלי ענין ברכישת מניות יורוקום בחברת יס על ידי חברת בזק (אפריל 2015).
22. חוות דעת לאיגוד חברות אנרגיה מתחדשות בישראל באשר לתועלת למשק מפיתוח התעשייה הסולארית (יחד עם ירום אריאב).
23. חוות דעת להסתדרות הציונית העולמית בגין המרצת פתיחה שהוגשה נגדה ונגד חברת אוצר התיישבות היהודים (אוה"ה) על ידי החברה לאיתור והשבה של נכסי נספי השואה לבית המשפט המחוזי בת"א לחלוקת מניות בלי"ל שברשות אוה"ה כדיבידנד בעין.
24. חוות דעת מומחה בבקשה לאישור תובענה ייצוגית נגד חברת פיליפ מוריס, בעלת מונופול בשוק הסיגריות בישראל, בגין גביית מחיר מופרז על הסיגריות ששיווקה בשנים 2011-2016
25. חוות דעת מומחה בתביעה נגד מגדל חברה לביטוח בגין הפרת זכויות היוצרים של הציר המנוח יעקב וכסלר בעת הפקת לוחות השנה של החברה

חוות דעת זאת מתבססת על המסמכים כמפורט להלן:

1. משרד התקשורת, דין וחשבון לפי חוק חופש המידע, 2014
2. משרד התקשורת, דין וחשבון הצוות הבין-אגפי לבחינת האסדרה של שירותי הבזק הבין-לאומיים, 2013.
3. הועדה לגיבוש המלצות מפורטות בדבר מדיניות וכללי התחרות בתחום התקשורת בישראל. (דו"ח גרונאו), 2008
4. גרונאו ראובן, הפיקוח על ענף הטלפוניה בישראל – סיכום ביניים, 2005
5. משרד התקשורת, רישיון כללי למתן שירותי בזק בינלאומיים 8 רשיונות, 1996 - 2012
6. משרד התקשורת, שימוע בנושא שינוי מבנה התעריפים ואופן החיוב עבור

דר' מאיר אמיר ושות'
 ייזום, תכנון, ניהול
 וייעוץ כלכלי בע"מ

Dr. Meir Amir & Co.
 Economic planning, management
 & consulting Ltd

התקשרות לחו"ל באמצעות רשת רט"ן, 2009

7. משרד התקשורת, כרטיסי חיוג לחו"ל לשיחות רט"ן ומב"ל המשולמים מראש, (פרה פייד) – הוראות מנהל, 2012
8. סטנדרד אנד פור מעלות, שוק התקשורת בישראל ובאירופה, 2014
9. כהן ארז, התערבות או מעורבות: תהליכי רגולציה בענף התקשורת הסלולרית, 2013
10. אמון הציבור, שוק תקשורת ללא קישוריות - היעד הנחוץ לישראל, 2010
11. משרד התקשורת, תוספת בגין סיום שיחה בינלאומית ביעד רט"ן, 2011
12. משרד האוצר, מכרז החשב הכללי לשירותי תקשורת בינלאומיים, 2014
13. משרד התקשורת, המלצה בדבר שינוי תעריפי קישור גומלין בעד השלמת שיחה ברשת מפ"א, 2013
14. בית משפט השלום בפתח תקווה, טלזר נגד גולן טלקום (14-09-35543), 2015
15. רשומות קובץ התקנות, הודעת התקשורת, תשלומים בעד קשרי גומלין, 2016
16. תלונה למחלקה המשפטית של 012 סמייל על תעריף מזדמן, 2014
17. בזק החברה הישראלית לתקשורת בע"מ, דו"חות כספיים, 2010-2015
18. פרטנר תקשורת בע"מ, דו"חות כספיים, 2015
19. סלקום ישראל בע"מ, דו"חות כספיים, 2015
20. בזק בינלאומי, תעריפון לשיחות בינלאומיות, www.bezeqint.net, 2016
21. 012 סמייל, תעריפון לשיחות בינלאומיות, www.012.net, 2016
22. נטוויז'ן, תעריפון לשיחות בינלאומיות, <https://netvision.cellcom.co.il>, 2016
23. מכתביה של התובעת לנתבעות כ"פניה מוקדמת" ותשובותיהן של בזק בינלאומי ונטוויז'ן.

דר' מאיר אמיר ושות'
 ייזום, תכנון, ניהול
 וייעוץ כלכלי בע"מ

Dr. Meir Amir & Co.
 Economic planning, management
 & consulting Ltd

מטרת חוות הדעת

נקודת המוצא של חוות דעתי היא כי הנתבעות, הפועלות בשוק תחרותי מתוקף רישיון מפעיל בינלאומי שקבלה כל אחת מהן ממשד התקשורת, רשאיות לקבוע את התעריפים שכל אחת מהן גובה מלקוחותיה, על פי שיקוליהן העסקיים, ובלבד שבקביעת תעריפים אלו לא יעברו על חוק התקשורת, שמכוחו הן פועלות, האוסר גביית מחיר בלתי סביר על שירות תקשורת שלא קבע לו שר התקשורת מחיר מחייב.

התעריפים שבהן תעסוק חוות הדעת הם המחירים לדקת שיחה בינלאומית יוצאת לכל היעדים בחו"ל, ניידים וניידים, עבור לקוחות מזדמנים של הנתבעות.

כפי שיוסבר בהמשך, לכל מפעיל תקשורת בינלאומי, מב"ל, יש שלושה סוגי תעריפים עיקריים:

א. תעריף של תכנית תעריפים – המיועד למנויים שהצטרפו לתכנית תעריפים². חלק מהמנויים מתקשרים בתכנית תעריפים (או חבילה) כלשהי ומשלמים למפעיל הבין - לאומי דמי מנוי חודשיים בתוספת תעריף מוזל מאד למדינות הכלולות בתכנית או בחבילה וחלק מהמנויים מקבלים מחיר מוזל, תלוי שימוש, ללא תשלום חודשי קבוע.

ב. תעריף ללקוחות רשומים – זהו התעריף הבסיסי אשר נגבה ממנוי עבור שיחה ליעד בחו"ל לגביו אין לו תכנית תעריפים או הסכם מיוחד עם המפעיל הבין - לאומי.

ג. תעריף ללקוחות מזדמנים – תעריף בו מחויב כל אדם העושה שימוש בשירותי המפעיל הבין - לאומי, שימוש שהגבייה עבורו אינה מבוצעת על ידי המפעיל הבין - לאומי, אלא על ידי מפעיל התקשורת הפנים ארצי. זהו תמיד התעריף הגבוה ביותר שבו מחייב המפעיל הבין - לאומי את המשתמשים בשירותי הטלפון הבין - לאומיים שלו.

חוות הדעת לא תעסוק בסבירותם של התעריפים בתכניות התעריפים וגם לא תבחן את סבירותם של התעריפים ללקוחות רשומים. חוות הדעת תניח, לצורך הדיון, כי התעריפים שגובים המפעילים הבין - לאומיים מהלקוחות הרשומים הם תעריפים סבירים שנועדו לאפשר רווח למפעיל.

² מנוי הוא מי שהתקשר עם המפעיל ומסר לו פרטי אמצעי תשלום שלו גם אם מעולם לא ביצע שיחה לחו"ל ומעולם לא העביר תשלום כלשהו למפעיל.

דר' מאיר אמיר ושות'
 ייזום, תכנון, ניהול
 וייעוץ כלכלי בע"מ

Dr. Meir Amir & Co.
 Economic planning, management
 & consulting Ltd

חוות הדעת תבהיר כי התעריף ללקוחות **מזדמנים**, שעלות דקת השיחה שלהם כמעט זהה, מבחינת המפעיל, לעלות דקת השיחה ללקוחות רשומים, היה צריך להיות, לכל היותר, גבוה ב- 10% מהתעריף ללקוחות הרשומים.

בפועל, תראה ותוכיח חוות הדעת, כי התעריפים המושגים על הלקוחות **המזדמנים הינם כפולים מתעריפי הלקוחות הרשומים**, פער של כ- 100% ואף יותר ביעדים מסוימים, **פער ממוצע של כ- 2 ₪ לכל דקה של שיחה יוצאת**.

פער זה אין לו כל צידוק כלכלי, הוא יוצר אפליה בלתי הוגנת בין לקוחות, מביא לגביית יתר על חשבון קבוצת לקוחות אחת, קבוצת הלקוחות המזדמנים, והוא כאמור מנוגד לחוק התקשורת.

כל זאת יובהר ויונהר בפרוטרוט בחוות דעת זו להלן.

מבנה חוות הדעת

בפרק א' נסקור את שוק התקשורת הבינלאומית בעשרים השנים האחרונות, השנים 1996-2016, מאז נפתח שוק זה לתחרות. נסקור את הכללים והרגולציה הנהוגה בענף זה, את מונחי המפתח ועקרונות היסוד שלו ואת השינויים שחלו בשוק זה במהלך התקופה, שינויים שזים משרד התקשורת, הגוף הרגולטורי המפקח על הענף וקובע את הכללים בו והשנויים הטכנולוגיים שגם להם השפעה לא מבוטלת על פעילות הענף.

בפרק ב' נציג את הפרמטרים הכמותיים של הענף בשנים האחרונות: היקף כספי, מספר דקות יוצאות משוער, הוצאה משתנה והוצאה ממוצעת לדקת שיחה יוצאת, תעריפי השיחות ללקוחות רשומים וללקוחות מזדמנים ביעדים נבחרים של הנתבעות והמשמעות הכלכלית של פערי התעריפים בין שני סוגי לקוחות אלו.

בפרק ג' נסכם את ממצאינו בפרק הקודם, נאמוד את גובה גביית היתר - באופן שמרני וזהיר, הגלומה בתעריף דקה יוצאת ממוצעת שמשלם מתקשר מזדמן של הנתבעות ועל בסיס זה נציע אומדן ראשוני אפשרי לגובה התביעה בשבע השנים האחרונות, אומדן שיתוקן כאשר תמצאנה הנתבעות פרטים על התפלגות השיחות היוצאות שלהן בין סוגי הלקוחות, במונחי דקות, ומספר השיחות לפי יעדים שחויבו בתעריף ללקוחות מזדמנים.

דר' מאיר אמיר ושות'
 ייזום, תכנון, ניהול
 וייעוץ כלכלי בע"מ

Dr. Meir Amir & Co.
 Economic planning, management
 & consulting Ltd

פרק א' – שוק השיחות הבינלאומיות – סקירה תמציתית

כללי

1. שוק השיחות הבינלאומיות הוערך בשנת 2013 כשוק בעל מחזור של כ- 1.1 מיליארד ₪ שמבוצעות בו 1.57 מיליארד דקות שיחה לחו"ל לשנה.³ בשוק פועלות כיום שמונה חברות הפועלות בהתאם לרישיון למתן שירותי בזק בינלאומיים לפי חוק התקשורת (בזק ושידורים) התשמ"ב – 1982.
2. החברות בעלות הרישיון המוגדרות כ"מפעיל בין - לאומי" ומכונות, לעתים, "מב"ל" ("מפעיל" או "מפעיל בין - לאומי" במסמך זה) מפורטות בטבלה:

רשימת החברות בעלות רישיון למתן שירותי בזק בין-לאומיים (המפעילים)		
<u>שם הבעלים</u>	<u>שם המפעיל</u>	<u>קוד גישה</u>
פרטנר	סמייל טלקום בע"מ 012	012
סלקום	013 נטוויז'ן בע"מ	013
בזק	בזק בינלאומי בע"מ	014
רמי לוי שיווק השקמה	השקמה אן. ג'י.אן תקשורת בינלאומית 015 בע"מ	015
גולן טלקום	גולן טלקום בינלאומי בע"מ	016
הוט	הוט מובייל שירותי תקשורת בינלאומית בע"מ	017
Xfone inc	אקספון 018 בע"מ	018
דוד סלע	טלזר 019 שירותי תקשורת בינלאומיים בע"מ	019

3. שלוש החברות הראשונות הינן החברות הגדולות והוותיקות בענף והן נשוא חוות דעת זו.

³ לא פורסמו רשמית נתונים לשנים 2014 2015

דר' מאיר אמיר ושות'

ייזום, תכנון, ניהול

וייעוץ כלכלי בע"מ

Dr. Meir Amir & Co.

Economic planning, management

& consulting Ltd

היסטוריה מקוצרת מאד

4. בשנת 1995 החליט משרד התקשורת ליצור תחרות בתחום שירותי הבזק הבינלאומיים. עד לאותו מועד ניתנו השירותים על ידי החברה הממשלתית בזק. הענף נפתח לתחרות עם שלושה מפעילים (מב"לים): בזק בינלאומי (שהוקמה כחברת בת עצמאית של בזק), קווי זהב וברק. בתוך חודשיים וחצי מיום פתיחת הענף לתחרות, הייתה ירידה של 70% בתעריפי השיחות הבינלאומיות ובזק בינלאומי איבדה את מעמדה הדומיננטי בשוק.
 5. בשנת 2004 הורחבה התחרות בענף וניתן רישיון לשלוש חברות נוספות: אינטרנט זהב, אקספון ונטוויז'ן. המדיניות באותה עת הייתה שלא להעניק רישיון להפעלת שירותי בזק בינלאומיים לחברות הקשורות עם חברות הסלולר או עם חברות הטלפוניה הנייחת. למפעילות שירותי הבזק הבינלאומיים הותר לעסוק גם בתקשורת נתונים בינלאומית, אספקת שרותי אינטרנט. כניסת המתחרות החדשות בשנת 2004 הביאה לירידה משמעותית נוספת בתעריפים.
 6. בשנת 2006 שונו שוב התקנות. קווי זהב התמזגה עם אינטרנט זהב וברק התמזגה עם נטוויז'ן. לענף הצטרפו בשנה זו שתי חברות נוספות: הילי'ת (015) חברה שנקלעה בהמשך לקשיים ונקראת כיום בקצרה השקמה 015 וכן, חברת טלזר.
 7. בשנת 2011 הותר לחברות הסלולר לרכוש או להפוך לבעלות שליטה בחברות המפעילות שירותי בזק בינלאומיים. פרטנר רכשה את 012 סמייל, סלקום⁴ רכשה את נטוויז'ן, רמי לוי שיווק השקמה רכש את הילי'ת. ובנוסף לכך חברת גולן טלקום הקימה את חברת הבת גולן טלקום בינלאומי, וחברת הוט הקימה את חברת הוט מובייל.
 8. כך נוצרה מפת החברות והבעלויות שפורטה בתחילת המסמך.
- תיאור עיקרי פעולת המערכת הבינלאומית
9. לכל מפעיל מוקצה קוד, מספר גישה תלת ספרתי משלו (כאמור: 012, 013, 014 וכו')
 10. המפעיל חייב לספק את שירותיו לכל המנויים על שירותי טלפון פנים ארצי, נייח או נייד, בכל חברה שהיא, ולאפשר שיחה לכל היעדים בעולם.

⁴ למעשה אי.די.בי. באותה עת.

דר' מאיר אמיר ושות'
 ייזום, תכנון, ניהול
 וייעוץ כלכלי בע"מ

Dr. Meir Amir & Co.
 Economic planning, management
 & consulting Ltd

11. כמשתמע, המפעיל חייב לקיים קישור גומלין טכני (קש"ג) עם כל המפעילים הפנים ארציים של רשת הטלפון הנייחת (מפ"א, להלן: **חברת טלפון נייח**) ועם כל המפעילים הפנים ארציים של רשת סלולרית (מפעיל רט"ן, להלן: **חברה סלולרית**).
12. אסור למפעיל להפלות בין הלקוחות על בסיס שיוכם לחברת טלפון נייח זו או אחרת או שיוכם לחברה סלולרית זו או אחר.
13. קיימת אחידות בכל ההסדרים של קשרי הגומלין ובתעריפים הכרוכים בכך.
14. המפעילים הבין – לאומיים משלמים לחברות הטלפון הנייח (בזק, הוט, אנלימיטד) ולחברות הסלולר, **תעריפי קישור גומלין (קש"ג)** בעבור שינוע השיחות היוצאות לחו"ל בארץ עד לנקודת המתג של המפעיל המתחברת לחו"ל. (ולהיפך) תשלום זה קרוי **דמי קישור גומלין (קש"ג)**. התעריפים המרביים לקישור הגומלין נקבעו בתקנות על ידי שר התקשורת.
15. בשנת 2016, עומד תעריף דמי הקש"ג המשולם על ידי המפעילים לחברות הסלולר על כ- 6 אגורות לדקה ותעריף הקש"ג המשולם על ידי המפעילים לחברות הטלפון הנייח, על אגורה אחת לדקה.⁵ (תעריפי הקש"גים הופחתו בהדרגה שוב ושוב במהלך השנים)
16. כל לקוח של חברת טלפון נייח או של חברה סלולרית רשאי לבצע את שיחתו לחו"ל באמצעות כל אחד משמונת המפעילים, ללא יוצא מן הכלל, כלומר באפשרותו לחייג לחו"ל בכל עת באמצעות אחת הקידומות מ- 012 ועד 019 לפי בחירתו.
17. השיחה לחו"ל אפשר שתבצע בתעריף ללקוחות רשומים, ואפשר שתבצע בתעריף ללקוחות מזדמנים, ואפשר שתבצע בתעריף מוזל לפי תכנית תעריפים.
- תיאור אופן הוצאת השיחה ודרכי החיוב
18. לבצע שיחה כ: "לקוח רשום", משמעו:
- מבצע השיחה לחו"ל באמצעות קוד גישה מסוים תלת ספרתי (כגון 012) חתם קודם לכן על הסכם התקשרות עם המפעיל הבין- לאומי שבמספר הגישה שלו הוא משתמש ומסר לו, בד"כ, את פרטי כרטיס האשראי שלו. (זה הנוהל האחיד ללקוחות פרטיים, ללקוחות עסקיים יש הסדרי אשראי מגוונים)

5 קובץ התקנות 7601 תשע"ו מיום 7 בינואר 2016

דר' מאיר אמיר ושות'

יזום, תכנון, ניהול

וייעוץ כלכלי בע"מ

Dr. Meir Amir & Co.

Economic planning, management

& consulting Ltd

- המפעיל הבין-לאומי מצדו הודיע לחברת הטלפון הנייח או לחברת הסלולר הרלוונטית כי אותו לקוח שלהן, בעל מספר טלפון מסוים, חתם על הסכם עמו ולכן, ייחשב, מעתה ואילך, "לקוח רשום". (של המפעיל)
 - החיוב על השיחה הבינלאומית לא יופיע בחשבון החודשי שיקבל לקוח רשום מחברת הטלפון הנייח שלו או מחברת הסלולר שלו. (מפעילי התקשורת הפנים ארצית)
 - המפעיל הבין – לאומי ישלח במישרין , ללקוח הרשום מבצע השיחה, את חשבון השיחה לחו"ל שאותה ביצע באמצעות קוד הגישה של אותו מפעיל.
 - החיוב יהיה על פי התעריף ללקוחות רשומים של המפעיל הבין-לאומי, תעריף המתפרסם באינטרנט והכולל פירוט של עלות שיחה לכל מדינה בעולם על פי העיקרון של עלות לדקה וחיוב על פי זמן שיחה הנמדד בשניות.
 - המפעיל הבין-לאומי הוא האחראי לגבייה מהלקוח הרשום שלו.
 - המפעיל הבין – לאומי ישלם לחברת הטלפון הנייח או לחברה הסלולרית תשלום נקוב עבור השירות שסיפקו לו, בהעברת השיחה הבינלאומית באמצעותם, לפי המחיר המרבי שקבע משרד התקשורת (דמי קש"ג).
19. לבצע שיחה כ"לקוח מזדמן", משמעו:
20. מבצע השיחה מחייג לחו"ל באמצעות קוד גישה של מפעיל בין – לאומי כלשהו, שאין לו כל הסכם התקשרות עמו. הלקוח המזדמן יחויב עבור השיחה הבינלאומית שביצע בחשבון הטלפון הקווי שלו אם השיחה בוצעה מהטלפון הנייח, או שיחויב בחשבון הטלפון הסלולרי הרגיל שלו, אם השיחה הבינלאומית בוצעה מהטלפון הסלולרי.
21. החיוב יהיה בהתאם לתעריף ללקוחות מזדמנים שפורסם על ידי המפעיל הבין-לאומי, ונמסר לחברת הטלפון הקווי או לחברה הסלולרית. תעריף זה, התעריף ללקוחות מזדמנים, מתפרסם באתרי האינטרנט של המפעילים הבין-לאומיים, באופן מוצנע יש לציין, והלקוח המזדמן אמור לדעת, לכאורה, מה התעריף בו יחויב⁶.

⁶ קיימת אפשרות טכנית על פיה בטרם יחל הלקוח המזדמן בחיגוי הבינלאומי, ישמע הודעה מוקלטת המתריעה על כך כי הוא עומד להיות מחויב על פי תעריף גבוה של מתקשר מזדמן. פתרון טכני זה לא מבוצע כידוע. מבחינת המפעילים מדובר במקור הכנסה שבו מחויבים המתקשרים המזדמנים לחו"ל בתעריפים גבוהים ובלתי סבירים ואין ברצונם לוותר עליו.

דר' מאיר אמיר ושות'

יזום, תכנון, ניהול

וייעוץ כלכלי בע"מ

Dr. Meir Amir & Co.

Economic planning, management

& consulting Ltd

22. חברת הטלפון הקווי או החברה הסלולרית מעבירה את הסכום שנגבה מהלקוח שלהן אל המפעיל הבין-לאומי, בקיזוז עמלת גבייה מוסכמת ובקיזוז התשלום עבור קישור הגומלין, בכפוף למחיר מרבי שנקבע על ידי משרד התקשורת (דמי קש"ג).

הבהרת מושגים

23. ראוי להבהיר את המושג "מנוי משויך", שבו לא יעשה שימוש במסמך זה, מושג אנכרוניסטי משהו, המופיע עד היום במסמכי הרישיון. עם פתיחת שוק השיחות לתחרות, ביקש משרד התקשורת להסדיר את הקשר בין המפעילים לבין המשתמשים מתוך ציפייה שכל אדם יבחר לעצמו את מפעיל התקשורת עמו הוא מעוניין להתקשר, על דרך של ביצוע "שיוך". לקוח שחותם על "טופס שיוך" למפעיל מסוים, יוכל לחייג לחו"ל תוך שימוש בקוד הגישה 00. הלכה למעשה, סידור זה נותר כיום בבחינת אות מתה. הציפייה הייתה כי המפעילים הבין-לאומיים יקבעו תעריף אטרקטיבי יותר עבור לקוח שיבקש להיות משויך אליהם. מנוי, לענייננו, הוא כל מי שהתקשר בהסכם עם מפעיל, מסר לו אמצעי תשלום והמפעיל גובה ממנו במישרין את עלות השיחות הבינלאומיות. השיוך, במובנו הטכני, קרי: ההסבה של קוד הגישה 00 לטובת מפעיל מסוים איננו רלוונטי לחוות דעת זו, בין שהתבצע ובין שלא התבצע.

מבנה התעריפים

24. בהתייחס לשלושת המפעילים הגדולים, שלוש הנתבעות, שבהן עוסקת חוות דעת זו, מערכת התעריפים הבסיסית הינה כדלקמן:

- **תעריף ללקוחות מזדמנים** שהוא התעריף הגבוה ביותר, תעריף הגבוה, לעתים, עד פי 3 מהתעריף הרגיל ללקוחות רשומים. כאמור, זהו התעריף לכל מי שמחייג באמצעות קוד הגישה של מפעיל בין-לאומי שעמו לא יצר כל התקשרות חוזית ישירה ולא מסר לו אמצעי תשלום. תעריף זה הוא נשוא חוות דעתנו.
- **תעריף ללקוחות רשומים** שהוא התעריף הרגיל למנוי שלא התקשר עם המפעיל בתכנית תעריפים הכוללת את יעד ההתקשרות. תעריף זה חל הן על מנויים שאינם משלמים דמי מנוי חודשיים כמו גם על מנויים המשלמים דמי מנוי חודשיים אך תוכנית התעריפים שלהם אינה כוללת את היעד הרלוונטי. (במקרים רבים מדובר בדמי מנוי סמליים של שקלים בודדים עד עשרה שקלים

דר' מאיר אמיר ושות'

ייזום, תכנון, ניהול

וייעוץ כלכלי בע"מ

Dr. Meir Amir & Co.

Economic planning, management

&consulting Ltd

לחודש) כאמור, באם יעד השיחה אינו כלול בתכנית התעריפים שבה בחר המנוי, החיוב יהיה בהתאם לתעריף לקוחות רשומים.⁷

➤ **תעריף של תכנית תעריפים** – שהוא התעריף המיועד למנויים⁸ שבחרו בתכנית תעריפים (הקרויה לעתים "חבילה") כלשהי ומשלמים, בדרך כלל, למפעיל הבין - לאומי דמי מנוי חודשיים בתוספת תעריף מוזל מאד ליעדים הכלולים בתכנית.

25. קיימת אפשרות נוספת לביצוע שיחה בינלאומית לחו"ל והיא על ידי רכישת כרטיס Prepaid בסכום מסוים. כרטיס זה משמש, בד"כ, שוהים ותיירים שאינם לקוחות קבועים של חברות טלפון נייד או של חברות סלולריות בישראל. המתקשר לחו"ל באמצעות כרטיס זה, משלם לפי תעריף ייעודי לדקת שיחה בהתאם למדינת היעד. גם תעריף כרטיס ה Prepaid נמוך בהרבה מהתעריף ללקוחות המזדמנים. יש לשער שרבים מהלקוחות המזדמנים אינם מודעים כלל לתעריף המופרז שיושת עליהם.⁹

26. הטבלה הבאה¹⁰ משווה להמחשה בין התעריף ללקוח המזדמן לבין התעריף ללקוח הרשום לדקת שיחה לארה"ב.

תעריף דקת שיחה לארצות הברית - מאי 2016			
המב"ל	מתקשר רשום	מתקשר מזדמן	הפער
	ש"ח	ש"ח	באחוזים
בזק בינלאומי 014	1.21	3.28	171%
נטוויז'ן 013	1.22	3.99	227%
סמייל 012	1.39	4.31	211%

⁷ אין שימוש בטרמינולוגיה אחידה בין המפעילים הבינלאומיים. תעריף הלקוחות הרשומים ייקרא לעתים "תעריפון המנויים", אך הכוונה היא דווקא למנויים שלא הצטרפו לתכנית תעריפים ואינם משלמים דמי מנוי חודשיים. מנוי עשוי להיות מחויב לפי תעריפים שונים. לדוגמא, אם בחר בתכנית תעריפים מוזלת לרוסיה תמורת תשלום חודשי מסוים, כאשר יחייג למדינה אחרת כלשהי יחויב לפי תעריפון המנויים הרגיל שהוא התעריף של לקוחות רשומים.

⁸ מנוי הוא מי שהתקשר עם המפעיל ומסר לו את פרטי האשראי שלו גם אם מעולם לא ביצע שיחה לחו"ל ומעולם לא העביר תשלום כלשהו למפעיל.

⁹ לדוגמא, תעריף פרהפייד להודו בחברת נטוויז'ן עומד על 0.2 ש"ח לדקה לעומת 6.74 ש"ח לדקה ללקוח מזדמן.

¹⁰ כל התעריפים המוצגים בחוות דעת זו הינם תעריפים לחיוג לטלפון נייד בחו"ל. (ככלל התעריף בחיוג לנייד הינו תעריף נמוך מחיוג לטלפון נייד בחו"ל, למעט מדינות כמו ארצות הברית שם התעריף לנייד ולנייד הוא תעריף אחיד)

דר' מאיר אמיר ושות'
 ייזום, תכנון, ניהול
 וייעוץ כלכלי בע"מ

Dr. Meir Amir & Co.
 Economic planning, management
 & consulting Ltd

פרק ב' - עלויות ומחירים בשוק השיחות הבינלאומיות - ניתוח כלכלי

27. הניתוח הכלכלי שיוצג בפרק זה יתבסס על נתונים זמינים שניתן למצוא באתרי האינטרנט של המפעילים הבין - לאומיים, על נתונים המופיעים באתר הבורסה לניירות ערך עבור מפעילים שמהווים חלק מפעילותן של חברות ציבוריות, על פרסומים שונים של משרד התקשורת, על מאמרים בעיתונות ועל הערכות שלנו, במקום שלא מצאנו נתונים רשמיים. באומדנים שננקוט נאמץ הערכות שמרניות וזהירות.

28. שלושת המפעילים הגדולים בשוק, בזק בינלאומי (014), סמייל (012), ונטוויזין (013), משתייכים בהתאמה לקבוצות התקשורת בזק, פרטנר וסלקום המציעות שרותי תקשורת נוספים כמו טלפון נייד, טלפון נייד, שירותי אינטרנט ISP ועוד. בזק היא חברה ציבורית וסלקום ופרטנר הן חברות ציבוריות דואליות הנסחרות גם בבורסה בניו יורק.

29. משלוש חברות אלו רק חברת בזק בינלאומי מפרסמת נתונים נפרדים באשר לפעילותה¹¹ ולכן הניתוח שלנו, שהוא ניתוח עקרוני, יתבסס על הנתונים אודות בזק בינלאומי שמציגה חברת האם בזק לציבור.

מבנה עלויות המפעיל הבינלאומי

30. ענף התקשורת בכלל, ומגזר השיחות הבינלאומיות בפרט, מתאפיין בעצימות השקעות הוניות, שמתרגמות להוצאת פחת שנתית שוטפת, שהיא כמובן הוצאה קבועה.

31. אבל גם שאר ההוצאות של המפעיל הבינלאומי הן ברובן הוצאות קבועות, הוצאות שאינן משתנות כפועל יוצא של מספר השיחות הבינלאומיות שהוא מספק מדי שנה. מדובר בהוצאות שכר והוצאות תפעול אחרות, כפי שמוצגות בטבלה להלן:

¹¹ וגם בחברה זו, המפרסמת נתונים, אין הפרדה מדויקת בין פעילות האינטרנט לפעילות השיחות הבין - לאומיות.

דר' מאיר אמיר ושות'

ייזום, תכנון, ניהול

וייעוץ כלכלי בע"מ

Dr. Meir Amir & Co.

Economic planning, management

& consulting Ltd

תמצית הוצאות בזק בינלאומי. מיליוני ₪		
2015	2014	
132	130	פחת
303	298	הוצאות שכר
903	844	הוצאות תפעול
1,338	1,272	ס"ה

32. הטבלה מתייחסת לכלל הוצאות בזק בינלאומי, הן על שיחות בינלאומיות והן על אספקת שרותי אינטרנט. כמעט כל הוצאות השכר הן קבועות וכן עיקר הוצאות התפעול הן הוצאות קבועות על רכישת נפח העברת נתונים והעברת שיחות אצל למעלה מ- 200 מפעילים בכל העולם. ההוצאה הקבועה מהווה את עיקר ההוצאה של החברה, כאשר חלקה של ההוצאה המשתנה, זו שגודלה הוא פועל יוצא של מספר השיחות בפועל, הוא שולי ומזערי.

33. אין בידינו נתונים על ההוצאה המשתנה בפועל פר דקת שיחה. להערכתנו היקף הוצאה זו עבור מרבית היעדים בחו"ל, שמנקזים את עיקר הביקוש לשיחות יוצאות, נמדד במספר אגורות בודדות לדקה, כגובה התשלום המשתנה שמשלם המפעיל הבין - לאומי הישראלי לספקי הגישה לשיחות בכל ארצות תבל פר דקת שיחה. לעתים הוצאה שולית זו יכולה להיות אפס, אם ההסכם מעמיד נפח שיחות שנקבע מראש בתשלום בהוצאה קבועה, ללא תשלום שולי נוסף בגין שיחה בטווח הנפח שסוכם. הערכה זו מבוססת על מספר נתונים: א. המחיר שנגבה בתוכניות תעריפים למנויים: לא סביר שזהו מחיר הפסד ביחס לעלות השולית לדקה ב. הנתונים מדו"ח משרד התקשורת. ג. תעריפי השיחות המשולמים על ידי המדינה לפי מכרז לאספקת שיחות בין - לאומיות.

בטבלה להלן אנו מציגים תעריפי שיחה בין - לאומית מטלפונים ניידים, לפני מע"מ, שמציעה בזק בינלאומי לממשלת ישראל, לאחר שזכתה במכרז על אספקת שרותי שיחות בין - לאומיות לממשלה. נתונים אלה מלמדים כי העלות הכוללת לדקת שיחה נמוכה לעין ערוך מהתעריף ללקוחות מזדמנים וברור כי המרכיב של העלות המשתנה, בתוך המחיר הנ"ל הינו נמוך אף יותר. בחרנו מספר מדינות להמחשה מתוך רשימה של למעלה מ- 200 יעדים.

דר' מאיר אמיר ושות'

ייעוץ, תכנון, ניהול

וייעוץ כלכלי בע"מ

Dr. Meir Amir & Co.

Economic planning, management

&consulting Ltd

תעריפים לדקה של שיחות יוצאות מכרז החשב הכללי 2014 - 2015 הספק: בזק בינלאומי	
0.05 ₪	אוסטרליה
0.30 ₪	הודו
0.07 ₪	צרפת
0.06 ₪	ארה"ב
0.06 ₪	רוסיה
0.08 ₪	ארגנטינה

34. למעט הודו, התעריף שהציעה בזק בינלאומי לממשלה לדקת שיחה יוצאת הוא נמוך מ-0.1 ₪ לדקה ומשמעות הדבר הוא כי ההוצאה השולית בגין דקת שיחה לחו"ל, ככל שהיא קיימת עבור ארצות אלו, נמוכה מ-10 אג', וממנה 1 אג' צריכה להיות משולמת לחברות הטלפון הנייח בארץ (מפ"א) כדמי קש"ג. לארצות עולם שלישי וליעדים "אקזוטיים" התעריף הוא גבוה יותר, ויכול להגיע עד ל-1 ₪ לדקת שיחה, עדות לכך שייתכן וביעדים אלו יש הוצאה שולית גבוהה יותר (אם כי יתכן שמדובר בשיקולי תמחור ולא בהכרח בשיקוף של הוצאה גבוהה יותר בפועל), אבל מדובר ביעדים זניחים מבחינת היקף השיחות אליהם, ומרבית השיחות יוצאות ליעדים שבהם ההוצאה השולית של המפעיל הבין-לאומי, בזק בינלאומי או כל ספק בין-לאומי ישראלי אחר, היא מזערית.

35. הוט מובייל, אף היא מפעיל בין-לאומי, מציעה לכל המתקשר דרכה, גם מתקשר מזדמן, תעריף אחיד של 0.15 ₪ לדקת שיחה לארה"ב.¹²

36. כמובן שכיסוי ההוצאה השולית בלבד אינה מטרתה של הפירמה, על פי התיאוריה הכלכלית. הפירמה רוצה גם לכסות על הוצאותיה הקבועות, או הוצאותיה הקבועות הממוצעות לדקת שיחה יוצאת, כאשר היא קובעת את תעריפיה, ומעבר לכך, הפירמה רוצה תוספת בגין רווח. לכן אנו מעריכים כי התקבול הממוצע לדקת שיחה של כל מפעיל בינלאומי צריך להיות גבוה פי כמה

¹² על פי המחירון באתר החברה www.017.co.il

דר' מאיר אמיר ושות'
ייזום, תכנון, ניהול
וייעוץ כלכלי בע"מ

Dr. Meir Amir & Co.
Economic planning, management
& consulting Ltd

מההוצאה השולית פר דקת שיחה בינלאומית ואף גבוה מההוצאה הכוללת הממוצעת לשיחה יוצאת.

אומדן פדיון ממוצע לדקת שיחה בבזק בינלאומי ובענף בכללן

37. בטבלה להלן, אשר עובדה מנתונים זמינים של בזק בינלאומי, אנו מציגים את התפתחות כלל הכנסותיה בחמש השנים האחרונות, הכנסות משיחות בינלאומיות והכנסות אחרות, בעיקר שרותי אינטרנט.

תמצית התוצאות הכספיות של חברת בזק בינלאומי. מיליוני ₪					
2015	2014	2013	2012	2011	שנה
1,578	1,504	1,433	1,340	1,354	מחזור כספי
379	395	401	383	413	מזה שיחות בינלאומיות
21%	23%	21%	27%	30%	חלק החברה בשוק במונחי שיחות
1199	1109	1032	957	941	הכנסות משרותי אינטרנט ואחרות
240	232	227	219	241	רווח תפעולי
15%	15%	16%	16%	18%	שיעור הרווח התפעולי מהמחזור

38. אנו רואים כי ההכנסות משיחות בינלאומיות נמצאות במסלול של ירידה מתונה, במקביל לירידת חלקה של החברה בשיעור הדקות היוצאות בין השנים 2011 - 2015 בהן מדווחת החברה על תחרות עזה וירידת מחירים, כולל תחרות מאפליקציות חנימיות כמו Skype ו-WhatsApp. במקביל, חל גידול רציף בהכנסות האחרות של החברה, בעיקר כאמור משרותי אינטרנט. בשורה התחתונה מדובר בחברה רווחית, עם רווח תפעולי סביר של 15%¹³

39. לצורך העניין, בהעדר נתונים, נניח כי תמונת המצב בבזק בינלאומי מייצגת, עקרונית, גם את תמונת המצב בשתי החברות הגדולות האחרות (הנתבעות), נטוויזן ו-012 – סמייל. מבנה התעריפים בשלוש החברות דומה למדי כפי שיוצג בהמשך.¹⁴

¹³ השקעות החברה, כוח האדם שלה וההסכמים עם ספקים בינלאומיים משרתים הן את מגזר השיחות הבינלאומיות והן את שרותי העברת נתונים של בזק בינלאומי ולכן, בהעדר פיצול רווחים, ההנחה כי שיעורי הרווח בשני המגזרים הוא דומה, נראית לנו סבירה.

¹⁴ לאחר שיתקבלו נתונים כספיים מהנתבעות, ניתן יהיה להשוות ביניהן מבחינת הרווח התפעולי, גביית היתר וכו'.

דר' מאיר אמיר ושות'
ייזום, תכנון, ניהול
וייעוץ כלכלי בע"מ

Dr. Meir Amir & Co.
Economic planning, management
& consulting Ltd

40. על פי נתוני משרד התקשורת, מספר השיחות הבינלאומיות היוצאות בשנת 2013 עמד על 1.577 מיליארד שיחות. אשר להכנסות, לא פורסמו נתונים מדויקים לא מצד משרד התקשורת ולא מצד החברות עצמן אך על פי דו"ח שנתי של משרד התקשורת שלא פורסם, אך דווח בעיתונות¹⁵ עמד המחזור הכספי של ענף השיחות הבינלאומיות בשנת 2013 על כ- 1.1 מיליארד ₪.

41. על בסיס מידע זה ונתוני הטבלה הקודמת הכינונו את הטבלה הבאה:

פרמטרים ואומדנים של ענף השיחות היוצאות לחו"ל. שנת 2013	
1,100	מחזור כספי מיליוני ₪
1,577	אומדן מספר דקות יוצאות. במיליוני ₪
0.70 ₪	פדיון ממוצע לשיחה
401	הכנסות בזק בינלאומי משיחות יוצאות. מיליוני ₪
699	הכנסות כלל המפעילים האחרים משיחות יוצאות. מיליוני ₪
36%	חלקה של בזק בינלאומי בהכנסות הענף
21%	חלקה של בזק בינלאומי במספר הדקות היוצאות
331	אומדן מספר הדקות היוצאות של בזק בינלאומי במיליוני דקות
1,246	אומדן מספר הדקות היוצאות של כלל המפעילים האחרים במיליונים
1.21 ₪	פדיון ממוצע לדקה יוצאת בבזק בינלאומי
0.56 ₪	פדיון ממוצע לדקה יוצאת של כלל המפעילים האחרים

42. בזק בינלאומי, אם כך, החברה הוותיקה בענף, גובה, בממוצע, 1.21 ש"ח לדקה יוצאת (לפני מע"מ), כאשר העלות שלה, בהנחה שהיא אכן רווחית על פי הנחותינו, נמוכה מעט מכך. בכל מקרה, בזק בינלאומי צריכה לגבות מחיר ממוצע של כ- 1 ₪ לדקה שיחה מציבור המשתמשים בשירותיה כדי לכסות את הוצאותיה ומעבר לכך, ההפרש ילך לשורת הרווח.

תעריפים שונים ללקוחות שונים

43. למפעילי השיחות הבינלאומיות בישראל ישנם שלושה סוגי תעריפים עיקריים שמאפייניהם פורטו בהרחבה בפרק ב'. אנו נתמקד בשני התעריפים שאינם כרוכים בתשלום דמי מנוי חודשיים או ברכישת חבילה / תכנית תעריפים: התעריף ללקוחות רשומים והתעריף ללקוחות מזדמנים.

¹⁵ ראה כתבה של אמיתי זיו בדה מרקר מספטמבר 2014 <http://www.themarker.com/technation/1.2421976>

דר' מאיר אמיר ושות'
ייזום, תכנון, ניהול
וייעוץ כלכלי בע"מ

Dr. Meir Amir & Co.
Economic planning, management
& consulting Ltd

המשותף לשני תעריפים אלו הוא בכך שהמחייגים לחו"ל אם כלקוחות רשומים ואם כלקוחות מזדמנים לא התקשרו בהסכם של תכנית תעריפים מיוחדת עם המפעיל הבין-לאומי.¹⁶ ההבדל בין שני התעריפים הוא רק במסירת או אי מסירת אמצעי תשלום על ידי הלקוחות. הרשומים מסרו אמצעי תשלום והמזדמנים לא מסרו אמצעי כזה. פעולה חד פעמית זו, מסירת הפרטים של אמצעי התשלום, אינה כרוכה בדמי הרשמה, בתשלום חודשי או בתשלום כלשהו.

44. **התעריף ללקוחות רשומים** – תעריף זה גבוה מהתעריפים המוצעים בתכניות התעריפים (החבילות) לסוגיהן. התעריף ללקוחות רשומים בבזק בינלאומי (וגם אצל שתי הנתבעות האחרות) נע בין 1 ש"ח לדקה ל- 6 ש"ח לדקה, תלוי ביעד השיחה. לצורך חוות הדעת כאן אנו מעריכים את התעריף הממוצע ללקוחות הרשומים בכ- 2 ש"ח לדקה לערך.
45. **התעריף ללקוחות מזדמנים** – תעריף זה גבוה בשיעורים של פי שניים ויותר מהתעריף ללקוחות רשומים. חוות דעתנו הכלכלית עוסקת בפער בין התעריפים שמשלמים אצל הנתבעות, הלקוחות הרשומים לבין התעריפים המשולמים על ידי הלקוחות המזדמנים.
46. על פניו, לא צריך להיות פער במחירים המשולמים על ידי הלקוחות המשתייכים לשתי קבוצות אלו; שהרי בשתי קבוצות אלו אין התחייבות לתשלום חודשי קבוע או לרכישת מספר מינימלי של שיחות ומנגד, העלות של המפעיל, העלות השולית או העלות הממוצעת לדקת שיחה, אינה שונה כלל בין שתי קבוצות הלקוחות, הרשומים והמזדמנים.
47. אם כך, אם כל ההבדל בין הרשום למזדמן היא העובדה שהרשום נרשם פעם אחת, אולי לפני מספר שנים, אצל חברת השיחות הבין-לאומיות והמזדמן לא עשה זאת, אין כל הצדקה כלכלית לפערי תעריפים בין שני סוגי הלקוחות הללו, קל וחומר פערים של מאה אחוזים ויותר, כפי שנראה בהמשך.
48. מבחינת עלויות הגבייה אין הבדל מהותי בין הלקוחות הרשומים והלקוחות המזדמנים. הלקוחות הרשומים משלמים עבור השיחה הבינלאומית במישרין למפעילים הבין-לאומיים, בד"כ באמצעות כרטיס אשראי שנתנו למפעיל (והמפעיל נושא בעלויות הסליקה, הגבייה ובסיכונים אי הפירעון), ואילו הלקוחות המזדמנים, משלמים עבור השיחה הבינלאומית לחברת הטלפון

¹⁶ מנוי עשוי להצטרף לתכנית תעריפים ולשלם דמי מנוי חודשיים ואולם אם יעד השיחה (מדינת היעד בחו"ל) אינו כלול בתכנית הוא יחויב לפי תעריף לקוח רשום.

דר' מאיר אמיר ושות'
 ייזום, תכנון, ניהול
 וייעוץ כלכלי בע"מ

Dr. Meir Amir & Co.
 Economic planning, management
 & consulting Ltd

הנייח או לחברה הסלולרית שלהם. (המפעיל הפנים ארצי) ולאחר מכן, המפעיל הפנים ארצי מעביר את הפדיון למפעיל הבין – לאומי בקיזוז דמי גבייה.

49. מבחינת המחשוב, קיים ממשק מלא לגבי כל השיחות בין המפעילים הבין – לאומיים לחברות הטלפון הנייח והנייד הן לגבי הלקוחות הרשומים והן לגבי הלקוחות המזדמנים.

50. עלויות הסליקה המקובלות הן בסביבות 1% לכל היותר, ולכן מפעילי התקשורת הפנים ארצית

אמורים לקזז כ-1% מהסכום אותו יעבירו למפעילים הבין - לאומיים עבור עלויות הסליקה והתפעול, בגין הגבייה מהלקוח המזדמן. ואולם, לפי נתונים שאיתרנו, קיימת במקביל פרקטיקה לפיה המפעילים הבין - לאומיים משלמים למפעילים הפנים ארציים דמי גבייה מוגדלים בשיעור של 5%, דמי גבייה אלה כוללים תשלום עבור חובות אבודים. (מעין ביטוח) במלים אחרות, חברות הטלפון הנייח והחברות הסלולריות לוקחות על עצמן את הסיכון של אי תשלום על ידי המתקשרים המזדמנים תמורת כ-4% מסכום הגבייה הכולל. במקרה כזה, המפעיל הבין- לאומי מקבל את המגיע לו לפי חישוב של מכפלת הדקות היוצאות בתעריף ללקוחות מזדמנים ממנו מקוזזים דמי גבייה מוגדלים בשיעור של 5% . בתמורה, חברות הטלפון הנייח וחברות הסלולר יישאו בהפסדים בגין אי גבייה בפועל מלקוחות מזדמנים ככל שיהיו.¹⁷

51. מדיניות המפעילים הבין - לאומיים באשר למחירי החבילות (תכניות התעריפים המוזלים) שהם מוכרים למשלמים דמי מנוי חודשיים ולרוכשי חבילות אינה מענייננו בחוות דעת זאת. כל מפעיל יכול, לטעמנו, להציע תכניות מוזלות בהרכבים שונים של מחיר, יעדים, תשלום חודשי קבוע ותשלום פר דקת שיחה, על פי שיקוליו העסקיים. ואולם, לפי הנחת היסוד שהוצגה בפנינו, המפעילים הבין-לאומיים מחויבים לספק לכל הלקוחות מכל הסוגים אפשרות לעשות שימוש בשירותי השיחות לחו"ל גם כלקוחות מזדמנים, והם מחויבים, על פי חוק התקשורת, לגבות מלקוחות אלה, תשלום סביר בלבד.¹⁸

להלן נציג את מחירי השיחות הנוהגים אצל שלושת המפעילים הבין - לאומיים הגדולים (שלוש החברות הנתבעות).

¹⁷ הפרקטיקה של דמי גבייה מוגדלים מפורטת בפסק דין של בית המשפט בפתח תקווה. מסמך מס' 14 ברשימת המקורות.

¹⁸ כלומר, על פי חוק, אין היתר לגבות מהלקוחות המזדמנים תשלומים גבוהים באופן בלתי סביר ולסבסד בדרך זו את הלקוחות האחרים.

דר' מאיר אמיר ושות'
 ייזום, תכנון, ניהול
 וייעוץ כלכלי בע"מ

Dr. Meir Amir & Co.
 Economic planning, management
 & consulting Ltd

התעריפים ללקוחות רשומים וללקוחות מזדמנים אצל שלושת המפעילים הגדולים

52. בטבלאות המוצגות בהמשך, אשר נתוניהן נלקחו מאתרי האינטרנט של בזק בינלאומי, נטוויזין ו 012 סמייל, שלושת המפעילים הגדולים, אנו מציגים את התעריפים לחמישה יעדי חיוג נבחרים, קרי: לטלפונים נייחים במדינות שונות, בכל רחבי הגלובוס. אין לנו נתונים על חלקו היחסי של כל יעד בסך השיחות היוצאות של כל מפעיל ולכן המספרים נועדו בעיקר לצרכי המחשה של הסוגיה הכלכלית שעל הפרק.

בזק בינלאומי

תעריפי בזק בינלאומי ללקוחות רשומים ומזדמנים. נה לדקה				
רשום	מזדמן	פער בש"ח	פער ב- %	
אוסטרליה	1.96	3.79	1.83	93%
הודו	3.59	7.05	3.46	96%
צרפת	1.65	3.12	1.47	89%
ארה"ב	1.21	3.28	2.07	171%
רוסיה	1.63	3.11	1.48	91%
ארגנטינה	1.22	2.39	1.17	96%
ממוצע	1.88	3.79	1.91	106%

נטוויזין - סלקום

תעריפי נטוויזין ללקוחות רשומים ומזדמנים. נה לדקה				
רשום	מזדמן	פער בש"ח	פער ב- %	
אוסטרליה	2.07	3.90	1.83	88%
הודו	4.43	7.50	3.07	69%
צרפת	1.74	3.90	2.16	124%
ארה"ב	1.22	3.90	2.68	220%
רוסיה	1.65	3.40	1.75	106%
ארגנטינה	1.48	2.90	1.42	96%
ממוצע	2.10	4.25	2.15	117%

דר' מאיר אמיר ושות'
ייזום, תכנון, ניהול
וייעוץ כלכלי בע"מ

Dr. Meir Amir & Co.
Economic planning, management
& consulting Ltd

סמייל - פרטנר

תעריפי סמייל ללקוחות רשומים ומזדמנים. ש"ח לדקה				
רשום	מזדמן	פער בש"ח	פער ב- %	
אוסטרליה	2.04	4.71	2.67	131%
הודו	5.64	6.74	1.10	20%
צרפת	5.03	7.09	2.06	41%
ארה"ב	1.39	4.31	2.92	210%
רוסיה	1.93	5.26	3.33	173%
ארגנטינה	1.46	2.28	0.82	56%
ממוצע	2.92	5.07	2.15	105%

סיכום ביניים

53. אין אנו יכולים לחשב במדויק, בהעדר בסיס נתונים, את הממוצע המשוקלל של התעריף לדקה יוצאת בכל אחד מהמפעילים עבור לקוחות רשומים. רוב התעריפים ללקוחות הרשומים הם בין 1.5 ל- 3.0 ש"ח לדקה יוצאת. הממוצע המדויק לדקה יוצאת לכל היעדים הוא פועל יוצא של חלקו היחסי של כל יעד אצל כל מפעיל בשנה הנתונה והמחיר ללקוח רשום במועד מסוים, שאף הוא משתנה לפרקים.

54. יצוין כי תעריפים ממוצעים אלו ללקוחות רשומים גבוהים באופן ניכר מהתעריפים הממוצעים של כלל מנויי החברה, היות והתעריפים שאותם משלמים מנויים שרכשו תכניות תעריפים (חבילות) נמוכים משמעותית פר דקה מתעריפי הלקוחות הרשומים. אך, כאמור, פער המחירים בין רוכשי תכניות התעריפים המוזלות (החבילות) לבין הלקוחות הרשומים, לא ידון בחוות דעת זו.

55. מה שאינו מוטל בספק הוא שהתעריף שמשלמים לקוחות **מזדמנים**, אצל כל המפעילים, בכל היעדים, גבוה משמעותית מהתעריף של הלקוחות הרשומים, **פער של 100% לערך**, או 2 ש"ח נוספים לדקת שיחה יוצאת שמשלם הלקוח המזדמן בדוגמאות שהצגנו. זהו פער בלתי סביר, הנוגד את חוק התקשורת, שלא ניתן להצדיקו. (בבזק בינלאומי הפער בין תעריף המזדמנים לתעריף הרשומים נע בין 1.17 ש"ח לדקה ל- 3.46 ש"ח לדקה; בנטוויזן הפער נע בין 1.42 ל- 3.07 ש"ח לדקה; ב 012 סמייל הפער נע בין 0.82 ל- 3.33 ש"ח לדקה.)

דר' מאיר אמיר ושות'
 ייזום, תכנון, ניהול
 וייעוץ כלכלי בע"מ

Dr. Meir Amir & Co.
 Economic planning, management
 & consulting Ltd

56. גם אם נניח שהעלות של המפעיל לדקת שיחה היא כ-1 ש"ח¹⁹ לדקה, וגם אם נניח שהמחיר של 2 ש"ח לדקה (המחיר ללקוח רשום) הוא מחיר בגדר הסביר (כלומר רווח תפעולי של 100%) הגם שהוא גבוה עד מאד, הרי ברור לחלוטין שמחיר ממוצע ללקוח המזדמן בסכום של 4 ש"ח לדקה הוא בלתי סביר לחלוטין ומשקף רווח תפעולי ממוצע של 300%.
57. נשוב ונדגיש כי לצורך חוות דעת זו אנו מניחים כי התעריף ללקוחות הרשומים, למרות שהוא התעריף היקר ביותר למנויים, הינו תעריף סביר. מובן אפוא, כי התעריף הכפול המושת על הלקוחות המזדמנים, ללא כל הצדקה כלכלית, הינו לא רק תעריף בלתי סביר אלא גם הפרה בוטה של חוק התקשורת.
58. זאת ואף זאת, הלקוחות המזדמנים הם אלה שכוללים את הלקוחות בעלי המידע ו/או הבנה הדלה יותר (שאם לא כן, היו בוודאי נרשמים כמנויים), או את הלקוחות שטועים לחשוב ששיוך למפעיל בין לאומי יקנה להם את המחיר המוזל ביותר, וכן את הלקוחות שאינם רגישים או מודעים למחיר מטעמים כאלה ואחרים. המפעילים הבין – לאומיים מנצלים לטובתם את קהל הלקוחות מסוג זה, לשם גריפת רווחים בלתי סבירים אשר, על פניו, גם מסבסדים לקוחות אחרים. התעריפים המופרזים מוצנעים מעיני הלקוחות המזדמנים ובכוונת מכוון לא ננקטים צעדים שהיו מצמצמים את השימוש בתעריף המופקע המושת על לקוחות מזדמנים אלה.

פרק ג' - גביית היתר של הנתבעות – ניתוח כלכלי ואומדן כמותי

59. כל שלוש הנתבעות מיישמות פרקטיקה מפלה בבואן לקבוע תעריפים לקבוצת הלקוחות המזדמנים שלהן, שכן, תעריפים אלו הם כפולים, פי שניים, מהתעריפים שגובות הנתבעות מהלקוחות הרשומים שלהן.
60. על פי שלוש הטבלאות שהצגנו בפרק הקודם, פער המחיר לדקה של שיחה יוצאת ביעדים שנבחרו הוא בין 0.82 ש"ח ל- 3.46 ש"ח. הפער הממוצע עבור חמשת היעדים שבחרנו, באקראי, ליעדים משמעותיים עבור דקת שיחה יוצאת אצל שלושת הנתבעות, עומד על כ- 2 ש"ח. לא ממוצע

¹⁹ ברור שישנן מדינות בהן הסכומים המוחלטים הם שונים, אבל היחס נשמר

דר' מאיר אמיר ושות'
 ייזום, תכנון, ניהול
 וייעוץ כלכלי בע"מ

Dr. Meir Amir & Co.
 Economic planning, management
 & consulting Ltd

סטטיסטי מדויק המחושב על פני כל היעדים ומשקלם היחסי, אלא ממוצע המציע סדרי גודל לפער בין דקה ממוצעת אצל לקוח רשום לדקה ממוצעת אצל לקוח מזדמן.

61. כפי שכבר קבענו, אין כל הצדקה כלכלית לפער מחירים של 100% עבור שרות, דקת שיחה לחו"ל, שעלותו לקבוצת הלקוחות הרשומים ולקבוצת הלקוחות המזדמנים היא כמעט זהה. הלכה למעשה, אין גם פער משמעותי בזיקה של שתי קבוצות אלו למפעיל הבין - לאומי, שהרי בשתי הקבוצות לא נגבה תשלום קבוע מדי חודש, בשתייהן אין כל מחויבות לנפח דקות שיחה, חודשי או שנתי, ולמעשה בשתי הקבוצות יכולים הלקוחות לרשום את עצמם אצל מפעילים מתחרים או לבצע שיחות מזדמנות אצל מפעילים מתחרים.

62. עם זאת, מטעמי זהירות ושמרנות אנו מאמצים בחוות דעתנו זו את ההנחה כי הפער הממוצע

בין התעריף ללקוחות מזדמנים לתעריף ללקוחות רשומים עומד על 1.5 ₪ בלבד.²⁰ (3.5 ₪ ללקוח המזדמן בהשוואה ל 2 ₪ לדקה ללקוח הרשום, פער של 1.5 ₪ לדקה במקום 2 ₪ לדקה)

63. לכל היותר, ניתן להצדיק, בדוחק רב, תוספת של 10 אחוזים בתעריף הלקוחות המזדמנים ביחס לתעריף הלקוחות הרשומים. (קרי : התעריף הממוצע ללקוח המזדמן צריך לעמוד על סך של 2.2 ₪ לדקה במקום 2.0 ₪ לדקה ללקוח הרשום, פער של 20 אגורות לדקה)
 5% בגין דמי הגבייה המוגדלים שמשלמים המפעילים לחברות הטלפון הנייח ולחברות הסלולר עבור לקוחות מזדמנים (סעיף 49 בפרק ב') - אך יש לזכור שחובות אבודים קיימים גם בקרב הלקוחות הרשומים ולכן, הפער האמיתי בפדיון בין הלקוחות המזדמנים ללקוחות הרשומים, עומד בסוף התהליך על 1% בלבד) ועוד 5% אחוזים, לכל היותר, כרווח מיוחד נוסף עקב הזיקה החלשה וחוסר המחויבות של הלקוחות המזדמנים למפעיל הבין –לאומי (כאשר תוספת של 5% על התעריף ללקוחות רשומים, מהווה תוספת ישירה לרווח הנקי).

64. לשיטתנו, בהנחה שהמחיר הממוצע ללקוח רשום הינו 2 ₪ לדקה, המחיר המרבי ללקוח המזדמן צריך לעמוד על 2.2 ₪ לדקה. בפועל, המחיר ללקוח המזדמן גם על פי הנחותינו השמרניות עומד על 3.5 ₪ לדקה, קרי מתקיימת גביית יתר של 1.3 ₪ לדקה מהלקוחות המזדמנים של שלוש הנתבעות.

²⁰ אנו גם מפחיתים בדרך זו הכנסות אחרות כגון הכנסות משיחות נכנסות שלגביהן אין לנו נתונים.

דר' מאיר אמיר ושות'
 ייזום, תכנון, ניהול
 וייעוץ כלכלי בע"מ

Dr. Meir Amir & Co.
 Economic planning, management
 & consulting Ltd

65. אין ברשותנו נתונים בדבר היקף השיחות המבוצע על ידי לקוחות מזדמנים, מתוך האומדן רב-שנתי העומד על 1.49 מיליארד דקות שיחות יוצאות לשנה (ממוצע שש שנתי לשנים 2009 - 2014).

ואולם, אם נניח, לצורך המחשה, כי 1.5% מהשיחות הבין – לאומיות בוצעו ע"י לקוחות מזדמנים של שלושת המפעילים הבין –לאומיים הגדולים. (החברות הנתבעות) מדובר על כ- 22 מיליון דקות שיחה שעליהן בוצעה גביית יתר של 1.3 ₪ לדקה (קרי: תעריף מזדמנים מופקע של 3.5 ₪ לדקה לעומת תעריף סביר מרבי של 2.2 ₪ לדקה). במלים אחרות, על פי אומדן זה, גביית היתר שבוצעה על ידי שלוש הנתבעות עומדת על כ- 29 מיליון ₪ לשנה, בממוצע שנתי, או כ – 203 מיליון ₪ בגביית יתר ל- 7 שנים.²¹

לסיכום:

- 66. המפעילים הבין- לאומיים נשוא חוות דעת זו קבעו תעריפים בלתי סבירים ללקוחותיהם המזדמנים בהשוואה לתעריפים שקבעו ללקוחותיהם הרשומים. התעריף ללקוחות מזדמנים מגלם בתוכו רווחים מופרזים ומנוגד לחוק התקשורת.**
- 67. כפי שפורט בחוות הדעת, אין הצדקה כלשהי מבחינת העלויות ו/או הסיכונים לפערים כה משמעותיים במחיר אשר נגבה מלקוחות שונים עבור שירות דומה.**
- 68. לנוכח היקף שוק השיחות הבינלאומיות, אנו מעריכים את גביית היתר הנובעת מהמרכיב הבלתי סביר בתעריף ללקוחות מזדמנים, בעשרות מיליוני ₪ מידי שנה. עם קבלת נתונים מלאים מהנתבעות, ניתן יהיה לתרגם את ההערכות המוצגות בחוות דעת זו לתחשיבים כספיים מבוססים ומפורטים.**

ובזאת באתי על החתום

מאיר אמיר

יוני 2016

²¹ ייתכן כי גביית היתר בפועל גבוהה בהרבה מאומדננו. לאחר קבלת הנתונים המפורטים ניתן יהיה לתת תחשיב מדויק לגביית היתר בסך הכול ושל כל אחת מהחברות.