

1 משרד התקשורת

2 הוועדה המייעצת להסדרת הרגולציה

3 על שוק השידורים (ועדת פילבר)

4 פרוטוקול ישיבה מיום 10/3/16

5 מטעם הוועדה

6 שלמה פילבר - מנכ"ל משרד התקשורת, יו"ר הוועדה

7 אבינועם רוזנבאום - מרכז הוועדה

8 הרן לבאות - אגף כלכלה, משרד התקשורת

9 עדי קופלוביץ - אגף כלכלה, משרד התקשורת

10 אסף וסרצוג - אגף כלכלה, משרד התקשורת

11 אווה מדז'יבוז' - יו"ר הרשות השנייה לטלוויזיה ולרדיו

12 הילה שמיר - הרשות השנייה לטלוויזיה ולרדיו

13 עו"ד דנה נויפלד - משרד התקשורת

14 עו"ד ליאת בלום

15 יפעת בטרואן - אגף תכנון, משרד התקשורת

16 אלידור בליטנר - משרד המשפטים

17 יפעת בן חי שגב - יו"ר המועצה לשידורי כבלים ולוויין

18 יחיאל שבי - דובר משרד התקשורת

19 ניר שובי - מנכ"ל בפועל, הרשות השנייה לטלוויזיה ולרדיו

20 רן שטרית - רמ"ט שר התקשורת

21  
22 מטעם גופי והאינטרנט שזומנו לשימוע

23  
24 פרטנר - XXXXXXXXXX סמנכ"לית רגולציה ומשפטים פרטנר תקשורת

1 פרטנר- [REDACTED] מנכ"ל פרטנר תקשורת

2 פרטנר- [REDACTED] סמנכ"ל אסטרטגיה, טלויזיה ויח"צ, פרטנר

3 פרטנר- [REDACTED] תאום בטלויזיה, פרטנר תקשורת

4 פרטנר- [REDACTED] מנהל אגף רגולציה, פרטנר תקשורת

5 שלמה: בשביל הפורמוניסטיקה, אנחנו נמצאים פה בשימוע של הוועדה

6 ש...סביר להניח בשלב כזה או אחר...

7 מטעם גופי השידור:

8 [REDACTED] (פרטנר): יודלף.

9 שלמה: לא יודלף, ...או נתבקש לפי חוק חופש המידע לפרסם אותו, כך

10 שקחו בחשבון שאם יש סודות מסחריים, או נושאים שאתם לא

11 רוצים שיתפרסמו, דברו עליהם תוך כדי זה לפרוטוקול, או תציינו

12 אותם, כל אחד שמתחיל לדבר רק לציין את שמו ותפקידו

13 לפרוטוקול, יש לנו חצי שעה, כולל שאלות של חברי הצוות. אתם

14 מכירים מי יושב פה מולכם, או שאתם רוצים, אפשר לעשות סבב

15 מהיר למרות שעשינו את זה בעבר, יש פה את נציגי המשרד מאגף

16 מדיניות, כלכלה, מהלשכה המשפטית, יש פה את נציגת משרד

17 המשפטים אלידור, אסף ורסרצוג מהאוצר, יש את אווה מהרשות

18 השנייה וחסר לנו את הילה מהרשות השנייה, וחסר לנו פה את

19 הנציגה מועצת הכללים שנמצאים עכשיו בדיון שלהם ועוד מעט

20 יגיעו.

21 מטעם גופי השידור:

22 [REDACTED] (פרטנר): טוב תודה רבה לכם, נעשה את זה קצר. אנחנו

23 [REDACTED] נמצאים פה עם

24 [REDACTED]







1 [REDACTED]. נמצא פה [REDACTED].  
2 [REDACTED] לצערי הרב לא צריך להציג פה. וגם לצערם הרב של חלק  
3 מהנוכחים פה בחדר. [REDACTED] מנהל את אגף רגולציה בפרטנר והייתי  
4 שמח שהוא היה מחפש עבודה במקום אחר, כי לא היינו צריכים  
5 רגולציה, אבל בינתיים אנחנו צריכים, אז צריך את הכי מוכשר,  
6 [REDACTED] מבחינתנו עושה את העבודה. אנחנו נמצאים פה כי זומנו,  
7 אנחנו מברכים על זה, על השימוע אנחנו מברכים על התהליך, זה  
8 מתיישב מצוין עם הרצונות שלנו, שאנחנו לא מסתירים אותם.  
9 אנחנו כחברת תקשורת שבעיקרה היא חברת סלולר ותקשורת  
10 קווית, מחפשים את דרכינו בשוק הטלוויזיה, אנחנו ניכנס לשוק  
11 הטלוויזיה, אנחנו מחפשים איך לעשות את על מנת שזה יהיה  
12 משמעותי, על מנת שזה יהיה משהו שמחד, מביא בשורה לשוק  
13 ומעורר את השוק. כי אנחנו יכולים להיכנס לפתרונות כאלה  
14 ואחרים שיהיו בשולי הדברים, או ליד, או דברים של בערך,  
15 ואנחנו לא חושבים שזה נכון לעשות את זה. אנחנו כמובן בוחנים  
16 את הרגולציה שקיימת בעניין, כדי לראות מה אנחנו יכולים על  
17 מנת שיתאפשר או תתאפשר, תחרות בשוק הזה שכרגע הוא  
18 באופול, ואנחנו חושבים שיש פה שני דברים. אחד, הרצון העז  
19 שלנו להיכנס, אני חושב שגם הוכחנו את זה לפני כחודשיים  
20 במכרז ליגת העל שהשתתפנו ולא הצלחנו. שבו ראינו אפשרות  
21 לייצר משהו משמעותי עבור הקהל הישראלי ולא צלח בידינו אבל  
22 הוכחנו רצינות ואנחנו מאוד רציניים ברצוננו להיכנס לשוק הזה.  
23 אנחנו חושבים גם שיש פה הזדמנות מאוד גדולה מבחינתנו מכיוון  
24 שזה לא רק הכוונה האסטרטגית שלנו להיות בשוק הזה ונהיה בו,

1 אלא גם ה...בשלה לכך. מכיוון ששוק הטלוויזיה בעולם כולו,  
2 עובר שינויים מאוד מאוד מסיביים בהרגלי צפייה בצורות צריכת  
3 תוכן, בהעדפות צרכנים, זה נובע גם מהשתנות של שחקני התוכן  
4 שמגיעים בעצם ללקוח אובר דה טופ מעל גבי הפלטפורמות, זה  
5 קורה בעולם, זה לא קשור לא אליכם ולא אלינו. ככה המגמות  
6 בעולם. אבל יש גם מגמות של השתנות צרכנית כאשר אנחנו  
7 מאפיינים קהל צעיר שהולך ומתבגר והולך ומכתיב דעת קהל  
8 שצורך תוכן בצורה אחרת לחלוטין מהאופן המסורתי שאליו  
9 אנחנו רגילים של קלוז גארדן, של פלטפורמות שבעצם מגישות  
10 סט של תכנים על פי החלטת ובעצם כקהל אנחנו נמצאים בעולם  
11 הזה. והוא משתנה, הנוער שגדל והצעירים שמכתיבים דרך צריכה  
12 אחרת, ועוד פעם זה לא תלוי לא בנו כפרטנר ולא, לכן כרגולטור  
13 כך העולם הולך והוא יהיה שם, באובר דה טופ הוא יהיה שם עם  
14 השתנות של ספקיות תוכן בהגשה של התוכן אובר דה טופ  
15 ללקוחות, הוא יהיה שם, כי ככה העולם הולך ואנחנו כמדינה  
16 כמובן לא נוכל להיות אחרת, ולא נוכל לחנך דור צרכנים חדש  
17 לצורך היום תכנים על גבי הפלטפורמות של האינטרנט,  
18 ובדסקטופים, הילדות שלי שהם בנות עשרה ושתיים מהם כבר  
19 עשרים ו..הם בכלל לא נמצאות בטליזיה המסורתית, הם נמצאות  
20 על המחשב וכל המקומות שאתם מכירים, כי ככה הם התרגלו  
21 לצורך תוכן, מה שבא להן מתי שבא להן, הן לא מחכות לשעה  
22 מסוימת, הן גם לא מחכות שהסדרה תגיע, הם יודעות איך להגיע  
23 לזה. וזה לא משנה בכלל מה אנחנו נחליט מה לעשות כפרטנר,  
24 ומה אתם תחליטו כרגולטור שנכון כרגע לעשות. לשם העולם

1 הולך. אני חושב שנכון מבחינה צרכנית, לנו לאפיין את המקומות  
2 האלה ולהיכנס לעולמות האלה במקום הנכון ואז להביא בשורה  
3 לשוק, לרענן אותו, כי בשוק התקשורת שמאופיין בתחרות עזה,  
4 מי כמוכם יודע, דווקא הנושא הזה הוא לדעתנו נושא שיכול  
5 מאוד להתאים לפרטנר בכניסה שלה לעולמות חדשים, שהרי  
6 העולמות המסורתיים שלנו חוו בשנים האחרונות, צמצום, ואנחנו  
7 יכולים להביא בשורה גדולה, לשם כך בעצם ■ הצטרף לחברה  
8 לא מזמן גם בשל כך, ואנחנו שוקדים על הדרך שלנו להיכנס,  
9 בדרך ■ ימשיך אחרי ויפרט את הנושא הזה. המדגם שמביא  
10 ניסיון רב מאוד בטלוויזיה, ותכף גם הוא יצטרף ל שיחה, הם  
11 יתארו לנו, או לכם בעצם, את הכוונות שלנו, ואת מה שאנחנו  
12 חושבים, או איך אנחנו רואים, איזה תנאים צריכים להיווצר  
13 שאינם תלויים כרגע בנו, על מנת לאפשר תחרות שתיטיב עם  
14 הצרכן הסופי גם מבחינת מחיר וגם מבחינת הנגשת תכנים,  
15 ובעצם תתאים למגמות בעולם, שעוד פעם אני חוזר ואומר  
16 לטעמי, כשאני מסתכל קדימה זה לא כל כך משנה מה אני מתכוון  
17 לעשות, או מה אתם מתכוונים לעשות. ויהיה שם, זה כבר שם  
18 בעולם, וגם אצלנו כמדינה, כי צרכן שהוא טלוויזיה, זה לא משחו  
19 שהוא הומוגני, יש את הצרכנים הוותיקים ביותר מבוגרים  
20 שרגילים, אבל יש את הצרכנים הצעירים שהולכים ומתבגרים  
21 ובעצם מכתיבים דרך אחרת לחלוטין שצריכה תוכן ולשם אנחנו  
22 הולכים.

23 פרטנר, בגלגולים קודמים עוד הייתה בעצם הראשונה שהצהירה  
24 שהיא יוצאת לטלוויזיה לתת איזה שהוא, אני זוכרת את זה עוד

**אווה:**

1 מ...קודמים שלי. הצהירה התחילה לפעול וזה לא קרה, אני לא  
 2 יודעת בכלל אם אתה יכול לענות על זה, כי זה גם היה טרום  
 3 תקופתך, אבל נגיעה בזה.  
 4 הרבה דברים בפרטנר היו טרום תקופתי ואני מתמודד איתם, זה  
 5 חלק מתפקיד, אתה לא מגיע עושה אלט קונטרול דלית, יש דברים  
 6 טובים שקרו, כן פרטנר בעבר כבר הייתה בעולם הטלוויזיה,  
 7 פרטנר טיוי, וכי וכי. לפני שנים ארוכות, אורנג' שתיים היה,  
 8 ...השקעות שהיו בעניין הזה וכנראה שזה הקדים את זמנו. גם  
 9 היום אנחנו נמצאים יש לנו את האורנג' טיוי שנמצא בפלטפורמת  
 10 הסלולר, שזה רק הולך ופורח עם עשרות אלפי צפיות, אנשים  
 11 רוצים לצרוך את התוכן הזה, אנחנו בוחנים עוד פעם, להיכנס  
 12 לתפיסתי כמנכ"ל, אנחנו נהיה במקום שמתאים, שמתאים  
 13 רגולטורים שמתאים צרכנית, כדי להיכנס בצורה משמעותית,  
 14 ולהביא בשורה שהיא בשורה משמעותית, ולא לעשות דברים  
 15 שהם הולכים ליד, ולקטוף נישות כאלה ואחרות שגם זה אפשר,  
 16 אבל זה לא באסטרטגיה שלנו.   
 17   
 18   
 19   
 20   
 21  עודדנו באופן לגיטימי, לא זכינו באון לגיטימי. אין טענה  
 22 זה הכל ביזנס אבל, הראנו שכאשר אנחנו מוצאים איזה שהוא  
 23 משהו שהוא יכול לעבוד גם מבחינת השוק בשורה גדולה, וגם  
 24 מבחינתנו, אז אנחנו נמצאים שם בהשקעות, וביכולת. יש לנו גם

1 בעלי שליטה שהם באמת גם מגיעים בעצמם לתחום של תוכן  
2 ולתחום של מדיות. אנחנו שואבים ידע והבנה של מה שקורה  
3 בעולם ומנסים להבין איך אפשר ליישם את זה בישראל.

4 **מטעם גופי השידור:**

5 **\_\_\_\_\_ (פרטנר):** שלום לכולם, תודה על ההזדמנות להציג את העמדה שלנו,  
6 בזמן הקצר שיש לנו, אני מבקש לשתף אתכם ולמקד בנושא אחד  
7 מבין הנושאים שקיבלתם בעמדה, שם לקראת ההופעה בוועדה,  
8 ואנחנו רואים אותו כנושא המרכזי שמהווה את קושי הכניסה  
9 לשוק הטלוויזיה. לא בכדי אתם רואים את הקשיים שאני מכיר  
10 עכשיו בחודשים האחרונים, וגם את התקופה שקדמה לכך.  
11 והקושי הזה הוא פתיר, זאת אומרת אם איזה פורום להבנתנו  
12 שיכול לקבל את ההחלטה, מתמקד בנושא של חובה למכור תכנים  
13 לשחקנים חדשים, במחירים שיאפשרו כניסה לשוק, כי זה לא רק  
14 יסייע, אם תהיה חובה למכור דבר כזה, אלא גם שיהיו מחירים  
15 שיאפשרו את הדבר הזה נקרא לזה בשם הקוד מאסט צל כי כך  
16 אנחנו גם מכנים את זה בניירות העמדה שלנו וזה גם אני משער  
17 בהמשך דברינו. זה יהיה הדרך לקצר את זה, כי כרגע מדובר על  
18 חסם מרכזי ביכולת להיכנס לשוק ששחקנים חדשים העלויות שם  
19 הם יקרות ובסופו של דבר קשה להביא מודל שיאפשר כניסה  
20 לשוק הזה מבלי שתעשה בו רפורמה אמיתית.

21 **דנה:** כמה הצעתם, מה היתה ההצעה שלכם לכדורגל?

22 **\_\_\_\_\_:** לא יודע אם היתה פומבית, שקל שחנה.

23 **\_\_\_\_\_:** הרפורמה הזאת היא לא משהו שצריך להמציא אותו או משהו

24 שהוא קיים אחד בעולם. עם כניסתם של שחקני האוטיטי בעולם

1 שמתמודדים עם אותם קשיים במקומות מסוימים הרגולטור  
2 התערב, וקבע נוסחה מסוימת שאם צריך, היא תוצע פה בכל  
3 מקום היא נוצחה אחרת, אבל היא עובדת על אותו עיקרון שבעצם  
4 מאפשר לשחקנים חדשים, לאור העובדה שמתחילים מאפס  
5 מנויים להיכנס לשוק באופן כזה שיכול לאפשר להם הצלחה  
6 בתחרות. הרפורמה הזאת יכולה להכניס תחרות בטווח זמן  
7 מידי. הרפורמה הזאת אם היא תתבצע על סמך מודלים  
8 שקיימים בעולם, עוד פעם לא צריך להמציא פה את הגלגל, תביא  
9 לתורדת מחירים, וליכולת של צרכנים לקבל מוצר טלויזיוני ראוי  
10 במחיר נמוך יותר ממה שהם משלמים.

11 כשאתה מדבר על מודלים קיימים בעולם רק, אתה תוכל לפרט **שלמה:**

12 כדי שנדע בדיוק למה אתה מתכוון, כי אני לא בטוח אם אנחנו..

13 אז יש פה דוגמא תגיד מה המקורות שלה ומה המדינות שהיא **■**  
14 יכולה פחות או יותר לתת רעיון..

15 **מטעם גופי השידור:**

16 **■ (פרטנר):** הפנינו מידע הזה בעמדה שלנו בכתב, בבלגיה יש חובת מכירה כזו,

17 באנגליה.

18 בדיוק, בחלק הזה שאנחנו מתמקדים בו והוא מבחינתנו הנושא **■**

19 המרכזי שיכול לאפשר תחרות, לחולל תחרות בלוחות זמנים

20 קצרים תוך הכנסת מתחרים חדשים, במחירים נמוכים

21 מהמחירים היום, היא מוכרת בעולם עם כניסת האוטיטי, כי זו

22 טכנולוגיה שהולכת וצוברת תאוצה בכל מה שקשור להעברת תוכן

23 בפלטפורמה הדיגיטלית, וגם היא נעשתה בישראל. זאת אומרת

24 בעבר, לפני יותר מעשור ותכף **■** שמכיר את זה, כי היה לדעתי



1 בתקופה שהוא היה [REDACTED] . נעשתה  
2 כבר רפורמה כזאת בישראל שאפשרה לחולל תחרות. אז לפני  
3 שנחזור לסיכום הנקודה הזאת, אולי [REDACTED] מהניסיון שלו הוא  
4 הכיר את זה, נספר מה קרה אז שאפשר להכניס תחרות לשוק  
5 הטלוויזיה הרב ערוצית בישראל.

6 טוב אני פה היום על תקן היסטוריון, אני מקווה שאני אסגור את שלמה:  
7 רוב העובדות. אז קודם כל מה שהיה אז, אנחנו ניסינו בכל כוחנו  
8 ואני אומר את זה פה על השולחן, לדאוג לזה שאף אחד לא יכנס  
9 לשוק. ראינו מונופול שמח וטוב לב. ומשרד התקשורת ובזק מאוד  
10 רצו את זה לשבור. מה שמשרד התקשורת עשה הוא בעצם נגע  
11 בכל הרבדים. הוא נגע ברובד הטכני בזה שהוא לא אפשר לעבור  
12 לדיגיטלי. במשך 18 חודש יצר חלון פירינג שהמשמעות שלו זה  
13 שהם יכולים בעצם לקנות את כל סרטי המחיר החדש למשך 18  
14 חודש.

15 זה בעצם מגבלה טכנולוגיה, נקרא לזה ככה. [REDACTED]:

16 זה טכנולוגיה, אבל זה גם אפשר להם להביא סרטים חדשים ..... שלמה:

17 רק שלא מחר יעברו לקיי פרו בלי מחשבה. [REDACTED]:

18 תראה קיי פרו אז היה אני לא אגיד זה דיגיטלי, זה הדיגיטלי שלמה:

19 אפשר גם את החלון שידור יותר מוקדם, הוא נגע בנושא של

20 המאסט צל, והמאסט צל זה אולי היה הרכיב הכי משמעותי שיש

21 בשוק, כי בעצם זה שילוב של הפלטפורמות של הערוצים

22 העצמיים של הקשר בניהם ושל מה שחשוב שיקרה. אני אתן

23 דוגמא. אם יש ערוץ של ילדים שהערוץ שלו הוא [REDACTED] שקל

24 אבל הוא מקבל הפקות מקור ב [REDACTED] שקל, אנחנו אומרים לו

1     אנחנו רוצים לקנות אותך, הוא חושב על שני דברים. אחד, אז הם  
 2     ייקנו, ההפקות מקור הם יהיו משויכות כמוכן למי ששילם  
 3     עליהם. אבל מאוד יכול להיות שאם אני ימכור את זה היום  
 4     לפרטנר, אז ההפקות מקור יעברו ממני לערוץ אחר בתור דוגמא.  
 5     הדבר הזה גורם להם קודם כל לשבת על הכיסא מאוד לא בנוח.

6     אני לא הבנתי את מה שאמרת מה זאת אומרת? **אווה:**

7     בעצם הפלטפורמות היום שולטות בערוצים העצמיים דרך הרבה **שלמה:**  
 8     רכיבים שהם לא רכיבים נקרא לזה אולי גלויים. הוט יכולה  
 9     להחליט או יס למי היא נותנת את הכסף של הפקות המקור.

10    יש להם שיקול דעת איפה לשים את הכסף הזה. **■:**

11    לא זה ברור. אני לא הבנתי את העניין של השרשור של החומר של **אווה:**  
 12    התוכניות לערוצים אחרים זה היה משפט אחרון שאמרת.

13    הם יכולים לקחת תקציב הפקות המקור בערוץ אחד ולהעביר **שלמה:**  
 14    אותו לערוץ אחר.

15    זה בסדר גמור אבל מה **■** אמר, או שהבנתי לא נכון זה **אווה:**  
 16    שנעשית מכירה של תכנית והיא יכולה לעבור לערוצים אחרים?

17    אני אתן את הדוגמא, זה לא משהו שקרה אבל נניח היום אני **■:**

18    אעבור לערוץ כמו **■** בסדר? נניח שיש לו הפקות מקור  
 19    כמו **■** שקל הפקות מקור בשנה. אני אגיד לו אני רוצה  
 20    לקנות אותך. הוא יחשוב פעמיים כי אם הוא יחשוב שבזה שהוא  
 21    מוכר את עצמו אלי אז הוא מסכן את הכסף שלו עם **■**, ואולי **■**  
 22    מחר תיתן לו רק **■** במקום **■** אז זה בשבילו  
 23    שיקול. בערוץ הזה אני אומר לכם היה מאוד שמח שאתם הייתם

1 אומרים לו שאתה חייב למכור וזה המחיר. זה היה גם מקל עליו  
2 את הקשר מול הוט ויס.  
3 אני רוצה רגע לשבור את הדין. יש יתרון בזה שאתם ביום  
4 האחרון. אני כבר אחרי שגלגלנו כמה רעיונות עם כמה גורמים  
5 אחרים. יש כאן דברים שלא נכתבו בנייר, ושמחים לעלות פה על  
6 השולחן, אני אשמח לשמוע את התגובה שלכם. תחשבו, לא  
7 חייבים להגיב במידי. כולנו מסכימים ב... של הפלטפורמות שהוא  
8 יוצר חסמי כניסה הנחת העבודה של כולנו, היא שאנחנו רוצים  
9 לפתוח את השוק הזה ורוצים לאפשר. יש שני גורמים מרכזיים.  
10 נגיד ככה היום שיש להם תלונות כלפי הפלטפורמות. האחד זה  
11 ....כספיים כמוכן. אתם מכירים את הטענות והשני זה היוצרים  
12 העצמאיים שאתה מדבר עליהם. כל הגופים, המפיקים  
13 העצמאיים, יש כ 15 פלוס מינוס מפיקי ערוצים שהם היו אומרים  
14 אותו דבר. אנחנו נמצאים באיזה חיבוק דב כזה של הפלטפורמות  
15 שאנחנו לא יכולים. אתה מכיר את כל הבעיות האלה. אנחנו  
16 זרקנו פה איזה רעיון ראשוני כאילו שבא ואמר שיאפשר לכל  
17 הערוצים האלה להתעגל ולהפוך להיות איזה מן גוף עצמאי שלא  
18 תלוי בפלטפורמות שאנחנו כרגולטור נפתח את הדרך. זאת  
19 אומרת נחייב את הפלטפורמות. מה הם עושות היום, הם חיים  
20 היום בחממה נוחה. יש שם כסף שהפלטפורמות נותנות להם והם  
21 בעצם הופכות להיות מלכודת דבש אצל הפלטפורמות. אנחנו  
22 אומרים בוא נעשה משהו במקום, קחו תפיקו בעצמכם. תמכרו  
23 את התכנים תהיה לכם חובה. המפיקים העצמאיים תמצאו את  
24 מקורות המימון לצורך העניין, אנחנו יודעים שהתוכן הוא הכוח

שלמה:

1 בסדר. ובדיוק כמו שתמיד יש את הדילמה הזאת, היא מי צריך  
 2 את מי אם התוכן את הפלטפורמה או הפלטפורמה את התוכן. אז  
 3 בוא נאמר הוא כיוון חשיבה אחר. תפיקו באופן עצמאי. אנחנו  
 4 נכריח את הפלטפורמות לאפשר לכם לשדר את התכנים שלכם על  
 5 הפלטפורמות במחיר סביר כאילו שלא יגרמו למצב של או שהם  
 6 חוסמות אתכם מצד אחד או שהם לוקחים מחירים בלתי  
 7 סבירים. מאסט ביי כזה איזה דמי מעבר. אני שואל אתכם באותו  
 8 כיוון. הרעיון בגדול, ואז נגיד ככה נזרקה פה כיוון שכבר הבנתי  
 9 שזה יצא לתקשורת לפני שעתיים אז עכשיו נדבר על זה.  
 10 הפלטפורמות באו וזרקו פה נגיד הבוקר איזה רעיון והם אמרו  
 11 אנחנו רוצים לקנות את ה די טי טי, את המערך של עידן פלוס.  
 12 אנחנו רוצים לקנות ולשדר בחינם לכולם. הזכייניות, סליחה לא  
 13 הפלטפורמות. תנו לנו את האפשרות כאילו כבסיס. אני בא ואומר  
 14 זה מאוד עמוק אפילו. אבל לנסות להקים פלטפורמה חדשה,  
 15 שלישית, אלטרנטיבית שתהיה לה את האפשרות, או תקבל נגיד.  
 16 הכוונות היו כאן באופן כזה שיוצר איזון בינם לבין הפלטפורמות  
 17 האחרות ותהיה את האפשרות להחליט, או לרכב על  
 18 הפלטפורמות, או להגיע אל הלקוחות באופן עצמאי. עכשיו אתם  
 19 כחברת תקשורת, למשל אם אתם מתחברים למשל לפלטפורמות,  
 20 זה לטבעי שהזכייניות יעברו מחר ויקימו מערך תשתית חדש או  
 21 יקנו את מערך התשתית מהמדינה. אבל אתם כחברת תקשורת זה  
 22 הרבה יותר סביר. מצד שני הם גם כן. זאת אומרת יכול להיות  
 23 בזה איזה סוג של וינ וינ שבו כל מי שמרגיש שהפלטפורמות  
 24 עושקות אותו, יצא החוצה ויקים לעצמו דרך גישה חדשה להגיע

- 1 אל הלקוחות. אנחנו נבנה את הסיוע הנדרש ברמה הרגולטורית.
- 2 בעצם לצורך העניין ייווצר פה איזה מן גוף מפעיל שלישי, מתחרה
- 3 שלישי של כל המערך הזה.
- 4 השאלה היא בעניין הזה עוד פעם אנחנו נצטרך ללמוד את זה : [REDACTED]
- 5 בצורה מסודרת.
- 6 אני מעלה את זה משתי סיבות א: כדי שלא נצטרך ללכת הלך שלמה:
- 7 חזור מבחינת השימועים, אנחנו נעלה את זה פה.
- 8 אני רק רוצה להגיד בעניין הזה שהרפורמה של המאסט סייל היא : [REDACTED]
- 9 יכולה לייצר שינוי מידי וגם מאוד מאוד פשוט. כי במודלים שיש
- 10 בעולם, עוד פעם ישלחו אליכם אם צריך, ישלחו בצורה יותר
- 11 מקורית את הנוסחאות מדברות על נוסחה ממש מתמטית על של
- 12 עלות תוכן שהמדידה שלה היא פר לקוח. ואז זה מבטיח
- 13 ששחקנים חדשים שאין להם לקוחות, הם גדלים לאט לאט, וככל
- 14 שהם יותר גדולים, הם משלמים יותר. לכן יש פה יכולת להכניס
- 15 שינוי מידי בטווח זמן קצר תוך הורדת עלויות מיידית.
- 16 זה גם המודל שנלחם במקרה : [REDACTED]
- 17 אז תכף יתנו דוגמאות כי להבנתי מהחומר שאני ראיתי, הערוצים : [REDACTED]
- 18 המשמעותיים בזמנו... ברור שיש פה משהו שהוא מרכזי ומהווה
- 19 את המסה המרכזית של הצפייה. וגם פה אנחנו מדברים על
- 20 נוסחה כוללת לגבי כלל התכנים שתאפשר לטווח זמן מאוד מאוד
- 21 קצר ברגע שתתקבל החלטה, ליישם את המודל הזה להכניס
- 22 שחקנים חדשים לשוק במחירים זולים ולחולל מהפכה של ממש
- 23 בכל מה שקשור לאופן שבו אנשים משלמים היום על צריכת תוכן
- 24 טלויזיוני רב ערוצי.

- 1 אסף: אני רוצה רק לחזד עוד שאלה, בזמנו כשאז בין [REDACTED] זה היה
- 2 בדרך כלל גם בלעדיות על תוכן וגם היה מעט מאוד ערוצים
- 3 יחסית. עכשיו זה קצת יותר מורכב. השאלה היא באמת לאיזה
- 4 ערוצים הם מתכוונים. האם יש ערוצים ספציפיים האם כל ערוץ
- 5 שיש לצורך העניין עכשיו על [REDACTED] אתם רוצים שימכרו אותו.
- 6 [REDACTED]: אני חושב ככה, קודם כל אני רוצה שנעבור... שהחסם כניסה הכי
- 7 משמעותי והכי איך נקרא לזה יגרום לשינוי [REDACTED]. עכשיו
- 8 [REDACTED] זה יותר מורכב. מצד אחד ערוצים עצמאיים, מצד שני,
- 9 גם יש להם מספיק כוח כדי לעצור כל כניסה. סתם בתור דוגמא.
- 10 אם [REDACTED] אומרים לך אנחנו רוצים [REDACTED]
- 11 שקל ואתה יודע שבלי זה אין כניסה, אז או שתשלם או
- 12 שתישאר בחוץ.
- 13 אסף: בוא נגיד ילדים תוכן ישראלי תוכן נסער.
- 14 [REDACTED]: זה טיפה יותר פשוט כי יש [REDACTED] אז
- 15 הבחירה ותמיד יש איזה כמה שהם יותר מקופחים אצל [REDACTED]
- 16 אז איתם אפשר להיכנס. עדיין במותגי [REDACTED] זה אתה יודע
- 17 בישראל זה מותגים שהם מאוד [REDACTED]
- 18 משמעותיים.
- 19 דובר: זאת אומרת אתה לא אומר [REDACTED], אתה אומר בוא נזהה
- 20 איזה חבילה של [REDACTED]....
- 21 אם אתם רוצים תחרות בגדול... דובר:
- 22 ככל שזה יותר רחב, התחרות תהיה יותר גדולה. דובר:
- 23 ...הרכיבים העיקריים בטלוויזיה הרב ערוצית [REDACTED] דובר:
- 24 [REDACTED] הנישות הם פחות חשובות כדי

- 1 לייצר ובמחיר נמוך. איך אתה מייצר את המחיר הנמוך? על ידי  
2 זה שאתה עושה איזה שהוא מנגנון שהוא... כמו שאמר אותו [REDACTED].
- 3 דובר: [REDACTED] יותר קל לי, אני אומר יש שם [REDACTED] ערוצים והם  
4 דומיננטיים, .... [REDACTED] ישראלי רואה אותם, קל לי לאתר  
5 אותם אני יודע להתמודד עם זה. [REDACTED] כמו שאמרת יש  
6 כמה. היכולת לנהל תכניות בין הערוצים תוכן זר, תוכן ישראלי,  
7 קל גם לערבב וזה גם מעורבב היום. אני אגיד לך היום תוכן  
8 [REDACTED] מחר יהיה [REDACTED] לא אבל פה  
9 חשוב להבין את זה. איך אתם מחר כפרטנר אחרי שיש מאסט  
10 סייל על [REDACTED], באים מחר [REDACTED], מה קורה זאת אומרת  
11 איך אתם באים.
- 12 דובר: אנחנו לא באים [REDACTED] אנחנו באים לבעלי ערוצים. אנחנו  
13 באים אומרים אוקיי אנחנו רוצים את הערוץ שלך, אנחנו רוצים  
14 הצעת מחיר ואז הוא אומר מחיר. אם המחיר עושה לנו שכל  
15 בתוך התכנית וזה נראה, אז אנחנו ממשיכים את הדיבור. אם הוא  
16 אומר חברה אני רוצה מחיר שאנחנו יודעים שזה בערך כ 50 או  
17 60% מעלויות שלו או ממה [REDACTED] מותנית. אנחנו מבינים  
18 שהוא איתם באיזה שהוא קשר שיהיה קשה מאוד לשבור אותו,  
19 ואנחנו הולכים אחורה.
- 20 דובר: המאסט סייל הוא על הפלטפורמות הוא לא על הערוצים.  
21 דובר: הוא מוכרח להיות גם על הערוצים. מה זאת אומרת?  
22 דובר: שהערוצים האלה אין להם רישיון הם לא בפיקוח של אף אחד.  
23 והמאסט סייל היה [REDACTED] זה מה שאני אומר.

- 1 דובר: זה פורמלית. מה נאמר בהחלטה אני אסביר לכם כדי שיהיה
- 2 ברור. נאמר שמה שלא משודר אצל [REDACTED]
- 3 [REDACTED]. לא ישודר.
- 4 דובר: אני אתן לך דוגמא, תראו את הדוגמא שאתם כולכם קראתם. אני
- 5 בא [REDACTED]. אתם הרי יודעים [REDACTED] אם היא הייתה צריכה
- 6 לשלם את העלויות, זה יותר מכל ההכנסות שלה. איך היא שילמה
- 7 את זה? איך זה קרה. עכשיו יבוא [REDACTED] יגיד חברה אני רצה
- 8 עכשיו איקס שקלים. מה איזה כוח יש לנו עליו? אין לנו שום כוח.
- 9 אם אין מאסט סייל על המפיקי ערוצים או איזה שהוא מנגדנון
- 10 שמאפשר לקנות אותו באיזה שהוא מחיר.
- 11 דובר: אז אנחו מציעים את אותו מנגנון...לא צריך להמציא את
- 12 הגלגלים מחדש.
- 13 דובר: נכון, אבל בעולם שבו [REDACTED] היו בערך 20 ערוצים, כל
- 14 ערוץ היה מאוד מבודד ומאוד ברור.
- 15 דובר: קל לך לאתר את זה. היום כמות הערוצים שהייתה פעם [REDACTED]
- 16 היום יש לך רק [REDACTED]. זאת אומרת אז המבחר הזה מצד
- 17 אחד כביכול מאפשר לך, זה שאומר אני רוצה [REDACTED] אני
- 18 רוצה [REDACTED] אלה הבייסיקים...
- 19 הדו: הבעיה היא שאם אני היום קונה ערוץ מסוים, [REDACTED] מחר
- 20 בבוקר [REDACTED] יכול להפוך להיות ריק מתוכן. ואני לא רוצה
- 21 לשבת ברגולציה ובטח לא המועצה להגיד להם, אה פעם היה פה
- 22 [REDACTED]....
- 23 דובר: כשאני חותם חוזה עם [REDACTED], אני חותם גם מה התכולה
- 24 של הערוץ. זאת הדאגה שלי.



- 1 **דובר:** חברים תגידו בתור דוגמא. אם אתם תגידו שהמנגנון היה כזה,
- 2 שכל מי שלא מגיע להסכמה, מגיע לבוררות אצלכם, אתם
- 3 מסתכלים על סך כל ההכנסות שלו, מחלקים למספר
- 4 המנויים... ובזה נגמר הסיפור.
- 5 **הדן:** יהיה לנו טוב כי אחרי זה נוכל לצאת לשוק הפרטי ולהיות בוררים
- 6 אבל בגדול.... עשית אותנו עכשיו, זה הרבה כסף.
- 7 **■:** יש שתי דרכים עקרוניות להתמודד עם הקונצרט שאתה העלית.
- 8 אני חושב עכשיו, לא נדחה אותו לשום דבר. יש שתי
- 9 דרכים... להתמודד עם זה. אחת: זה לקבוע רשימה של ערוצים
- 10 ולהתחיל לרדוף ולבדוק איתם שהם לא עושים סייפונים, שזה
- 11 אתה לא רוצה לעשות. שנית: לעשות מאסטל רחב שזה לא משנה
- 12 לאן זה ילך אנחנו נהיה שם.
- 13 **אסף:** אתה אומר, הטכניקה היא מהותית. כל מה שהוגדר כזיאנר ■
- 14 ■ לא יגיע למאסטר.
- 15 **■:** נכון אתם לא תיכנסו לתמונה בכל מקרה...
- 16 **אוה:** הכי חשוב כערוץ או כתוכן?
- 17 **■:** כערוץ.
- 18 **■:** לחשוב גם על מקרים של ■... שהתכנים האלה יוצאים
- 19 מהערוצים ועוברים ■.
- 20 **אוה:** כערוץ או כתוכן, בוא נסגור את זה אחת ולתמיד.
- 21 כמו שהתחלתי להגיד יש אפשרות שגם התוכן יברח מהערוצים
- 22 וייכנס לויאודי זה לא כל כך פשוט אבל זו אפשרות אמיתית ולכן
- 23 לא היינו שוללים את העניין של גם ויאודי. לא נן שזה לא ילך

1 אנחנו רוצים להיות שם. נוכל לספק את התוכן הזה בסופו של  
2 דבר לצופה הסופי.

3 שלמה: הויאודי חייב להיות בילדאין. גם אם לא בצעד ראשון, בצעד שני,  
4 כי זה מה שאתם אומרים העולמות החדשים, עושים רגולציה פעם  
5 אחת וזהו.

6 אסף: בעניין של תוכן, אם יש עוד נקודות שרוצים להעלות אז אולי  
7 נצטט את זה ואם לא אז...

8 : מה שמאוד חשוב שלבעלי הערוצים ובעלי הפלטפורמות יהיה  
9 ברור שיש מנגנון שאם לא מגיעים להסכמה, נכנסים אליו והוא  
10 מהיר וחד משמעי.

11 אסף: אני רוצה להביא תוכן זר, בסדר. תוכן זר על פניו אתה אומר אין  
12 כבר יותר בלעדיות, או יש בלעדיות. נשים את זה שניה אחת בצד  
13 כן, לא זה לא לדיון הזה. אין בלעדיות בסדר, כל אחד יכול לרכוש  
14 תוכן. עכשיו לצורך העניין באה חברה מסוימת ורוכשת מספר נגיד  
15 תכניות ומפזרת אותם על פני ערוצים. זאת אומרת היכולת שלי  
16 להבין כמה שזה ערוץ כלשהוא לצורך העניין, מאוד מוגבלת  
17 לרגולטור, אני לא יודע לתמחר כמה שווה התכנית. אם לא קנו  
18 את זה פר תכנית. קשה לי לדעת כמה שווה התכנית. אתה מסכים  
19 איתי.

20 שלמה: דרך אגב בתכנים מסוימים יש תג מחיר לכל לרכיב מחיר.

21 אסף: בוא נצא מנקודת הנחה שאני כרגולטור לא רוצה, גם משרד  
22 התקשורת.... רגולטור, הבנתי יותר אפילו. השאלה היא איך אתה  
23 יודע להיכנס לעולם של תפעול תכניות פר כי זה בלתי אפשרי.

- 1 תסתכל דרך הערוצים, תראה כמה הכנסה יש לערוץ ותחלק את : [REDACTED]
- 2 זה למספר המנויים ותעזוב מה יש בפנים. כי זה דבר קבוע. אתה
- 3 לא תדע אף פעם באיזה מחיר הוא קנה, ומה בפנים ואם יש
- 4 הוצאות תרגום והפקה וזה.
- 5 ואם זה ערוץ בית? הרן:
- 6 ערוץ בית אתה לא יכול לדעת. : [REDACTED]
- 7 הם גם עושים מישמש בתכנים. הרן:
- 8 אבל לזה יש את הנוסחה שראינו אותה במודלים עולמיים. אסף:
- 9 איך מתמחרים, ... : [REDACTED]
- 10 אני שואל שניה מה הבעיה עם .....קודם כל חוויתם בעיה הרן:
- 11 עם מיטלמין. דבר שני תחשבו על רייטינג מינוס הם מוכרים היום
- 12 פר ערוץ בגלל שהמודל שלהם הוא לא מודל טיוינג אלא הוא מודל
- 13 חבילה הכל כלול כזה. אז כשאתה מנסה לבודד עלות, אתה יודע
- 14 שהתוכן הפרימי הוא בעצם מסובסד, אז כשאתה רוצה לקנות
- 15 לבד את יס או הוא עולה 60 ש"ח אם הם בכלל מציעים אותו. ואז
- 16 זה לא משנה איזה מינוס רייטינג תעשה, אתה בחיים לא תגיע
- 17 לעלות שתוכל לעשות בה שימוש אטרקטיבי ללקוח שלך. עכשיו
- 18 אם אתה רוצה שאני אפקח על העלות שהם שמים במחיר סביר
- 19 ולהגיד לך אבל 60 ש"ח זה לא מחיר סביר, זה מכניס אותי
- 20 כרגולטור למשהו שכמאתיים ערוצים אני לא יצא מזה.
- 21 מה שאתה יכול לעשות, זה מה שעשו להוט כשיס נכנסה. הפילו שלמה:
- 22 על יס את הכללים של הוט. זאת אומרת שאת ערוצי הבית שלה,
- 23 שהיא תוציא החוצה למפיקים עצמאיים....

- 1 **הרן:** אנחנו קצת במגמה הפוכה היום, זאת אומרת היום יש בקשות  
2 רבות לתת להוט עוד ערוצים, הרי יש להם מגבלה של הממונה,  
3 עוד ערוצים עצמאיים, זאת אומרת אנחנו לא שם בהכרח, אני לא  
4 יודע איפה אנחנו עדיין. אנחנו גם חושבים על זה אנחנו לא שם  
5 בהכרח ללכת להקצנה של הפרדה מוחלטת לעצמאים.
- 6 **■:** כן באותם כללים של ■ ואז יהיה פשוט, כי אז כי אם יש לך את  
7 המפיקי ערוצים, גם נוסטלגיה גם לסרטים ולסדרות ואז בעצם  
8 הספורט, הילדים הסרטים והסדרות בחוץ ואז אין בעיה. לכל דבר  
9 יש מחיר לפי...הכל פשוט.
- 10 **הרן:** בספורט אין בעיה בכל מקרה, כי כל הערוצים הם עצמאים.  
11 **■:** ספורט אין בעיה, אבל יש בעיה למנגנון. אתה יודע אומרים מס  
12 סייב, אומר אין בעיה אני מוכן למכור, אין לו בעיה למכור רק תן  
13 לו מספיק כסף למכור לך הכל.
- 14 **דובר:** אוקיי המפתח זה הנוסחה.
- 15 **שלמה:** אנחנו מזמנים אתכם... לשבת עם אגף כלכלה, זאת אומרת אנחנו  
16 נצטרך בשבועות הקרובים לגבש, במקום שאנחנו נמציא את  
17 הגלגל, אתם בטח מנפנפים לי עם הניסיון וזה, אני אומר שתעבירו  
18 לנו...נציג אותם בהחלט. תודה רבה.  
19