

משרד התקשורת

הוועדה המייעצת להסדרת הרגולציה

על שוק השידורים (ועדת פילבר)

פרוטוקול ישיבה מיום 10/3/16

מטעם הוועדה

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

אבינועם רוזנבאום - מרכז הוועדה

הרן לבאות - אגף כלכלה, משרד התקשורת

עדי קופלוביץ - אגף כלכלה, משרד התקשורת

אסף וסרצוג - אגף כלכלה, משרד התקשורת

אוה מדז'יבוז' - יו"ר הרשות השנייה לטלוויזיה ולרדיו

הילה שמיר - הרשות השנייה לטלוויזיה ולרדיו

עו"ד דנה נויפלד - משרד התקשורת

עו"ד ליאת בלום

יפעת בטרואן - אגף תכנון, משרד התקשורת

אלידור בליטנר - משרד המשפטים

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

יחיאל שבי - דובר משרד התקשורת

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

רן שטרית - רמ"ט שר התקשורת

מטעם גופי והאינטרנט שזמנו לשימוע

YES - מיכל רפאלי כדורי סמנכ"לית רגולציה YES

YES - רון אילון מנכ"ל YES

שלמה: יום ארוך וקשה אה? אבל היתרון שלכם זה שאנחנו בסדר, אחרי
שלושה ימים. טוב חברים אנחנו בשימוע מסודר פורמלי שמוקלט,
מתומלל, ובמידת הצורך עשוי גם להתפרסם, אז קחו בחשבון
שכל מה ששייך לסודות מסחריים או דברים מהסוג הזה שלא נוח
לכם ואנחנו לא רוצים שיתפרסם, תתייחסו אליהם. כשאתם
מתחילים לדבר רק תזכירו שם ותפקיד לפרוטוקול. יש לנו חצי
שעה. זהו ונשמח לשמוע את מה שיש לכם להגיד.

8

מטעם גופי השידור:

רון אילון (YES):

רון אילון מנכ"ל YES: טוב תודה נעים מאוד תודה שהזמנתם אותנו. אני אקדים

ואומר שאם יהיו שאלות בדרך, תכוונו אותם על מה שמעניין

אתכם. אני אתחיל אולי בסקירה קצרה מנקודת המבט שלנו. מה

זה השוק הרב ערוצי ואיך אנחנו רואים אותו מתפתח לאורך

הזמן. צריך להגיד כך, בראשית חסמי הכניסה בשוק הזה היו

מאוד מאוד גבוהים בעיקר בשל העובדה שלהעביר וידאו ממקום

אחד לבית, היה דורש תשתית תיעודית, בראשית כמובן זה היה

כבלים, לאחר מכן הלוויין הדיגיטלי. היום החסמים האלה לא

קיימים. בהסתכלות ההיסטורית, אכן ברוב המדינות בעולם,

תפקיד חברות הכבלים והלוויין, היה תפקיד תשתיתי. הפצת

שידורים של בעלי ערוצים, ממקום אלף לצרכנים. עדיין המודל

הזה שולט בארה"ב. שולט הרבה פחות באירופה. קרי, החברות

האלה עוסקות בלאגד ערוצים שאינם בבעלותם כמעט להתערבות

בתוכן, ולהעביר אותם לבתי לקוחות. בישראל כמו בחלקים

1 באירופה המציאות הזאת שונה במשהו, והיא גם משתנה
2 במהירות. במה היא שונה? בכך שחברות הכבלים והלוויין
3 בישראל כמו במקומות אחרים באירופה, מחזיקים ערוצים
4 בבעלותם, קרי עוסקים גם ברכש תוכן באגריגציה שלו וגם
5 בהפקתו למעשה מפיצים גם את התכנים שלהם עצמם. אבל
6 השינוי השני והמהותי ביותר, זה השינוי הנובע מהעובדה שהיום
7 היכולת להפיץ תוכן, קיימת למעשה לכל אחד דרך רשת
8 האינטרנט, ועם כל השכלול שיש בדבר שקיים היום, אנחנו כמובן
9 נמצאים רק בתחילתה של דרך, ואין ספק שהשקעות בתשתית
10 לאורך השנים גרמו לכך, שיהיה עוד קל יותר להפיץ את התוכן
11 הזה. בשם הדוגמא, כשיס עלתה לאוויר, היא נדרשה מהיום
12 הראשון לחפור לוויין על מנת שישמש לה כתווך להעברת התוכן,
13 בלי שעלה אף לקוח אחד, חכירה כזו זה התקשרות ארוכת טווח
14 למשך מספר שנים. אם אני זוכר בזמנו זה היה ל 10 שנים. אולי
15 אפילו יותר. ואתה למעשה עושה השקעה כבדה מאוד בדיי ואן,
16 עוד לפני שעלית לאוויר. המצב היום שונה, הדוגמאות הם רבות,
17 אחת מהם זאת סלקום, השנייה זאת נטפליקס ויש עוד דוגמאות
18 רבות. התשתית קיימת, מונחת, הלקוחות משתמשים בה. חסמי
19 הכניסה בהיבט הזה, כמעט לא קיימים. כולנו צורכים יוטיוב.
20 כולנו צורכים וידאו באינטרנט בכל נקודה ונקודה. אנחנו לא
21 זקוקים לתשתית יהודית להפיץ את התוכן הזה, או לצורך אותו.
22 לכן הנטייה היום להסתכל על השוק הזה כשוק שיש בו חסמים
23 מרובים, זאת נטייה לא נכונה. ההיבט התשתיתי פטור, ושוב אני
24 אחזור להסתכל על סלקום ואני אגיד סלקום משלמת על

1 התשתית, בדיוק על פי מספר המנויים השולי שיש לה, כל מינוי
2 חדש שמתווסף, אז היא משלמת את הכמה שקלים לחודש עלות
3 הכמות בתשתית הזאת. יש לה פחות מנויים, יש לה פחות
4 הוצאות. יש לה יותר מנויים, יש לה יותר הוצאות. היא לא נדרשת
5 להקים מערכים. ולא נדרשת להשקיע השקעות כבדות. בהקשר
6 הזה צריך להסתכל על שלושה גלים של שחקנים בשוק, הגל
7 הוותיק וההיסטורי, זה כמובן החברות הרב ערוציות, הגל השני
8 שהגיע לישראל קצת באיחור, אבל גם הוא קיים מספר שנים
9 בעולם, זה גל שחקני האוטיטי. אותם שחקנים שלמעשה ממלאים
10 אותה פונקציה שממלאים השחקנים הרב ערוציים, המסורתיים
11 רק עושים את זה באמצעות רשת האינטרנט. כלומר, מאגדים
12 חבילות תוכן, חלקם בייצור עצמי, רובם תוכן של אחרים,
13 מסדרים את זה בערוצים, בויאודי, בשניהם ביחד, בכל
14 קומבינציה שהיא, ומעבירים את זה ללקוח, לרוב החבילות כאן,
15 הם חבילות רזות. אנחנו נדבר על בריטניה בתור דוגמא למפעיל
16 כזה ויש עוד מפעילים אחרים, שצומחים בצד המפעילים
17 המסורתיים. הגל השלישי, ואנחנו רק בראשיתו. זה הגל של ספקי
18 התוכן הגדולים בעולם, שיגיעו ישירות ללקוח. בהיבט הזה
19 נטפליקס גם היא עצמה, בסופו של יום הרבה יותר אדריגטור
20 מיצרן תוכן. נכון שהיא עובדת ברמה הבינלאומית, היא לא
21 נזקקת לקופסאות כי זו הדרך שהיא בחרה לעבוד בהם,
22 הקופסאות זה קופסאות שבבעלות הלקוח. אם קנית פלייסטיישן
23 אז אתה יכול להתחבר, או שאתה...מחשב וכן הלאה. אבל בסופו
24 של יום, נטפליקס היא אדריגטור. הגל הבא השלישי זה גל שמגיע

1 מספקי התוכן הגדולים שאומרים אנחנו רוצים לעשות מעשה
2 נטפליקס כמובן שנעבוד בעולם של אפליקציות. כל אחד שרוצה
3 לראות סדרה של HBO, יכנס לחנות של HBO ויצרוך אותה כפי
4 ש HBO יציעו לו אותה. אם זה פר צפייה או מנוי או כל דבר אחר.
5 מי ששותף לחזון הזה זה אפל טיוי שמאמינה מאוד שלשם הולך
6 עולם הטלוויזיה, ולפיכך גם משווקת את קופסת האפל טיוי. חנות
7 האפליקציות של עולם הטלוויזיה, ככה היא רוצה להיות. כל זה
8 כמובן מתקשר להבנה של מה ניתוח השוק, איפה אנחנו נמצאים
9 ומה אנחנו רוצים ולכן, איזה רגולציה צריך למסור. העיניניים
10 שאנחנו רואים על פעילות של חברות ישראליות בתחום הזה היא
11 קרי יס והוט זה כמובן העיניניים הבינלאומיים, היכולת של גופים
12 רב לאומיים לספק מכל מקום בעולם, תוכן לכל מקום בעולם,
13 לעשות את זה בעליות הפצה מאוד מאוד נמוכות, ומה שקשור
14 כאן בוועדה הזאת, זה כמובן ללא רגולציה. חסרי מגבלות, חסרי
15 חסמים וגם חסרי פיקוח לפחות לפי התשתית הרגולטורית
16 הנוכחית. עוד דבר שאני רוצה להגיד בפתח הדברים זה שאנחנו
17 חיים בשוק שהוא תחרותי, במספר היבטים. אני יודע שלפעמים
18 קשה לשכנע בזה, הפריספציה הנהוגה שהשוק הזה לא מספיק
19 תחרותי, או שיש דבר כזה לא תחרותי בכלל, אבל היום טלוויזיה
20 בישראל אני יכול לצרוך החל מרמת הדיגיטי, עם לא יודע
21 200,300,400 ₪ תשלום חד פעמי עבור לקומת המוצר שנקרא
22 סלקום טיוי, שאם אני לוקח אותו בטריפל, אני משלם בעצם על
23 טלוויזיה 50 ₪,....לפעמים לקומה של 100 ₪, ועבור לרמת
24 המחיר של הוא ועבור רמת המחיר של יס , שנע בין 200 ל 300 ₪.

1 סך הכל רינגי רחב מאוד ונכון שהמוצרים אינם זהים, אבל גם יש
2 היגיון בכך שהמוצרים אינם זהים. רמת השירות, ויותר מזה רמת
3 התוכן שניתנת בכל מוצר כזה היא שונה. ובהתאם גם המחיר. סך
4 הכל אם ניקח את מצבנו היום אפילו למצב לפני שלוש וארבע
5 שנים, אז השינוי, הוא שינוי מהותי. לפני הצרכן יש מגוון גדול של
6 אופציות, ברמות מחיר שונות. ובהחלט אנחנו רואים שהשוק הזה
7 נפתח. עוד נקודה על השוק, שהשוק הזה איננו גדל. אנחנו
8 הסתכלנו 10 שנים אחורה, כמות משקי האב היהודיים, משקי
9 הבית היהודיים בישראל, עלתה ברמה של 300,000. כמות
10 המנויים על הטלוויזיה רב ערוצית, כבלים ולוויין עלתה ב 30,000.
11 משהו כזה הוא סטגנאטי לחלוטין, איננו גדל ויש לכך כמה סיבות,
12 אני אומר אותם, אבל מה שחשוב למסקנה הכלכלית היא שבסופו
13 של דבר, גידול של שחקן אחד בשוק, כמעט בהכרח בא על חשבון
14 שחקן אחר ובסופו של דבר, אני מקווה שאני אשכנע שאנחנו
15 עוסקים בשוק שאם רמת ההוצאות בו קבועה ומתונה וגם את זה
16 אפשר להסביר למה, ואין לו אפשרויות של צמיחה, אז למעשה
17 אנחנו נמצאים בסעד של שחיקה מתמדת נקרא לה אפילו טבעית,
18 אף ללא מעורבות חיצונית ברמות הרווחיות בשוק הזה. מדוע
19 השוק הזה לא צומח בישראל. אז יש לה כמה סיבות, אנחנו שלא
20 בבחירה משרתים כמעט לחלוטין...של בתי אב יהודיים שאינם
21 חרדים. חרדים, כי ככה הם בוחרים. בני מיעוטים היינו שמחים
22 לשרת אותם אבל אנחנו נמצאים בנקודה גיאוגרפית שבה כל לוויין
23 שמדבר ערבית נמצא לנו מעל הראש. יש פה מאות רבות של
24 ערוצים בערבית, בחינם. אנחנו לא מסוגלים להתחרות בשפע הזה.

1 ואז נותר לנו למעשה אוכלוסיה יחסית מצומצמת לא משנה אם
2 אני לחלוטין מדייק, אבל בסדר גודל של 5-5.5 מיליון איש
3 שצורכים טלוויזיה רב ערוצית. לאנשים אנחנו מספקים תרבות.
4 קצב הגידול שלהם באוכלוסיה, יותר נמוך מהממוצע. הם גדלים
5 מעט. הסיבה השנייה היא פירטיות ואני יגיד את זה כאן,

6 מה אחוז החדירה שלכם מתוך 5.5 מיליון. כמה בתי זה ומה אחוז
7 החדירה?

שלמה:

8 בתי אב זה פחות מ 1.5, ב 1.47, ב 1.48 מיליון בתי אב מנויים על
9 כבלים ולוויין בישראל, תכף נעשה בשקט בצד את החשבון של
10 האחוזים. אחוז חדירה סביר, יש כאלה ויש מיליון בעולם
11 שנמצאות מעלינו, יש מיליון בעולם שנמצאות מתחתינו. השאלה
12 הגדולה שאני שואל את עצמי זה למה זה לא גדל.

רון:

13 כמה בתי אב יש בישראל.

אסף:

14 2.5 מיליון.

רון:

15 אז אם אנחנו מורידים 30 אחוזים בערך זה שני מיליון. אנחנו
16 מדברים נגיד על פוטנציאל רלוונטי 1.800, 1.900, אנחנו נמצאים
17 ב 1.470 כ 1.500 אנחנו נמצאים כמעט ב 80% חדירה פוטנציאלית
18 של הלוויין.

אסף:

19 זאת המדינה, בסוף אנחנו מספקים מוצר שאחוז החדירה שלו
20 הוא 60% ממי שגר כאן ומשלם כאן מיסים וחי.

רון:

21 מהבני מיעוטים לא ציפיתי, כמה בכל זאת או שממש אין כלום.

הילה:

22 אולי מגיע ל 10,000.

רון:

23 אוקיי אמרתם חרדים הוצאתם, אבל דתיים שהם לא חרדים?

אווה:

- 1 **רונ:** עוד פעם כל אחד לפי טעמו, חרדים זה מחסום חברתי. יש גם
2 כאלה שבוחרים להיות.
- 3 **שלמה:** אם לוקחת את הכנסת כחתך כדי להבין את ומאחר ויש 18
4 מנדטים של ציבור חרדי, נגיד שש חצי מזה רק 15. מצד שני יש
5 נגיד אולי, פלוס מינוס 16,17 מנדטים תעשי את החשבון על
6 מכפלות בבתי אב.
- 7 **רונ:** הסיבה השנייה שהשוק הזה לא צומח, כי בכל זאת האוכלוסיה
8 הגם לא חרדית, ולא בני המיעוטין גדולה, ..
- 9 **דוברת:** מה החלוקה בינכם לבין הוט בשר הזה?
10 **רונ:** 42%, 43% יס והשאר הוט מתוך החלוקה הזאת. הסיבה השנייה זה
11 פיראטי. יש שימוש נרחב בפלטפורמות פירטיות בישראל, אנחנו
12 מחלקים אותם לשניים, מגזר רוסי שהפירטיות שם מאופיינת
13 בספקים שגובים כסף, עושים קופסאות, עושים למעשה שימוש
14 בפלטפורמת האוטיטי, בלי שהם הכריזו על כך בפומבי. כמו
15 כמעט סלקום. אנחנו מעריכים את סך המנויים, שתי החברות
16 המרכזיות בתחום הזה כגדולות יותר מעל 60,000 מנויים
17 שמחוברים רק לזה. משדרים שם...
- 18 **אוה:** יש מאפיין גיאוגרפי או לא?
19 **רונ:** לא, זה בכל הארץ. משדרים שם ליניארית מאוד ערוצים על
20 עשרות אלפי, קוראים לזה חברה פרטי ויאודי.
- 21 **אוה:** באיזה עלות?
22 **רונ:** בין 75 לחודש ל 100 שם, ...האחרון זה 90 שם ל 95 ש"ח לחודש.
23 סוכנים מקומיים, הכל פה טלוויזיה לכל דבר ועניין. מדינה בתוך
24 מדינה קבוצה אחת. הקבוצה שנייה זה החינם באינטרנט, ניתן

1 לזה שם קודקודי אבל יש גם אחרים אתרי סטרימינג שיש שם
2 בשני הפלטפורמות דרך אגב בראשונות, הרוב גנוב, אחת הכל,
3 השנייה הרוב, והעולם של קודי, אתרי סטרימינג וכן הלאה, הכל
4 גנוב. ורבים רבים העושים בהם שימוש רבים מהאנשים
5 שמגדירים את עצמם כצרכני דיגיטלי למעשה הם לא רק צרכני
6 דיגיטלי, הם צורכים את ערוץ 2 בדיגיטלי, אבל מורידים סרטים
7 וסדרות בפלטפורמות אינטרנטיות וזה אחת הרעות החולות
8 והקשות שחטרות. אני יכול להגיד כך, לפחות מהנוקשים את
9 יס בחצי שנה האחרונה וזה מספר שהולך וגדל, עזבו אותנו
10 לפלטפורמות פיראטיות. בקרב האוכלוסייה הרוסית %
11 מהנוקשים את יס, בחצי שנה האחרונה עזבו לפלטפורמות
12 פיראטיות. תופעה שהולכת ומתעצמת ויש לה גם סוג של
13 לגיטימיות ציבורית זאת אומרת אני לא רוצה לבייש פה אף אחד,
14 אני לא יודע אם אתם מתביישים בזה או לא, אבל אם אני יעשה
15 פה סקר ויגידו אמת, אז אני בטוח שכמעט כולכם פה ידכם נגעה
16 במקלדת, וצפיתם בתוכן פיראטי ויש פה גם קבוצה...

17 בהרגלי צפייה, יש צרכנים ושילמו ויורדים..

יהב:

18 יש צרכנים ששילמו ויורדים, יש צרכנים שזה בדיוק מה שהם
19 עושים. ככל שהנגישות עולה וככל שהמשקם משתמש משתכללים,
20 ומי שנגע בקודי ראה את זה, רואה אחרי ההתקנה כמה זה קל, זה
21 מה שהם עושים, וזה גם קצת יותר עמוק מזה, כי למעשה זה
22 מעקר מתוכן את עולם התוכן. זאת אומרת אם אנחנו משקיעים
23 משאבים בשטיסל, ורוצים ששטיסל יהיה גורם מבדר, אז אתה
24 יכול להיות מנוי של סלקום ולראות שטיסל זה לא או, או.

יוו:

- 1 דובר: או לעבור לערוץ 1.
- 2 רונ: אתה הולך למוטב, לפתרון הבסיס שנוח לך, לדייטיטי, או סלקום
- 3 טיוי. ואתה עושה השלמות צפייה, אתה לא מרגיש בחיסרון.
- 4 דובר: איך אתה עושה השלמות צפייה.
- 5 רונ: התופעה שאנחנו רואים זה בעצם הפיכת הפלטפורמות בסוג של
- 6 קומודותי. זה במקרה הטוב, ובמקרה הפחות טוב, יציאה
- 7 לחלוטין מהפלטפורמה. אז אמרנו מגוון של מחירים.
- 8 אונה: יש לי שאלה קטנה, לגבי האוכלוסיה הרוסית שאמרת, מה
- 9 מוגדרת פה אוכלוסיה רוסית, דוברי רוסית, כי הרי משנות ה 90
- 10 בעצם אין כבר עלייה, מה אתה מגדיר, אמא שלי שעלתה ב 74 לא
- 11 רואה תוכן רוסי.
- 12 רונ: זה הגדרה שהיא נתונה לפרשנות היא לא חד...אנחנו מאפיינים
- 13 הכל מנקודת מבט שיווקית, שלוש קטגוריות של אוכלוסיה רוסית
- 14 רלוונטית, אחת של המבוגרים שבאמת נולדו בארצות אחרות,
- 15 גדלו בארצות מזרח אירופה רוסיה, ברית המועצות לשעבר, הגיעו
- 16 לכאן עם דפוסי צפייה מסוימים. השנייה משפחות שנולדו לפחות
- 17 אחד מהם נולד בברית המועצות לשעבר, אבל מאופיינות בשמירה
- 18 עלה תרבות הרוסית זאת אומרת הם דואגים לחנך עדיין את
- 19 הילדים בשפה הרוסית, לשמור על מאפיינים תרבותיים כמו גם
- 20 שהם סופחים מהתרבות הישראלית זה לא או,או.
- 21 אונה: כמה הקהל הזה בערך אתם מעריכים אותו?
- 22 רונ: ביס אנחנו מדברים על סדר גודל של [REDACTED] בתי אב.
- 23 מטעם הוועדה:

1 יפעת בן חיי: רגע, והמגזר הערבי שאמרת שצלחות ה...קולטים גם קליטה של יס

2 בעצם?

3 רון: לא, הם לא קולטים קליטה של יס. פשוט יש להם שפע גדול, ועוד

4 פעם, מגוון הטלוויזיה הערבית זה מכל הסקאלות, מטלוויזיה

5 שהיא מאוד נקרא לה פנדנאליסטית, דעת, אגינדה, עד טלוויזיה

6 מערבית לחלוטין. שהוליווד נמצאת שם, והסדרות החדשות

7 נמצאות שם. אתה לא חייב להיות מאוד זתי בשביל לראות רק

8 טלוויזיה ערבית. הדבר הנוסף שאני רוצה לציין כאן, זה עניין

9 המחיר, אנחנו נתפסים כיקרים, זה עניין שנואשנו להלחם בו. אבל

10 קצת עובדות. אם עושים השוואה של מחירי הרב ערוצים, מחירי

11 יס לצפון אמריקה, שזו בעינינו השוואה נכונה ואני גם יסביר למה,

12 אנחנו זולים עד זולים מאוד. אם עושים את ההשוואה הזאת

13 לחלקים לא קטנים באירופה, אנחנו יותר יקרים. מדוע זה קורה?

14 שתי סיבות או שלוש סיבות עיקריות. האחת שהצרכן הישראלי

15 דפוסי הצריכה שלו בכמות הממירים מאוד דומה לצפון אמריקה,

16 ולא דומה לאירופאים. משק בית ישראלי ממוצע הוא מעל [REDACTED]

17 ממירים למשק בית זה סעיף הוצאה כבד. משק בית אמריקאי

18 ממוצע גם הוא, שלושה ממירים למשק בית. משק בית אירופאי,

19 זה 1.1 ממירים למשק בית, זה עניין תרבותי ואירופה, כמעט לא

20 תמצאו בחדר השינה בוודאי לא בחדר הילדים ממיר, בישראל אם

21 כבר יש טלוויזיה ערוצית כמעט לא תמצאו בית, [REDACTED]

22 [REDACTED]

23 מטעם הוועדה:

- 1 שבי יחיאל: אם לא היית מציע להם את הממיר הזה בכל חדר כמה היה יוצא
2 כלומר הדפוסי זרם משתנים?
3 רון: לא, לא זה מה שהלקוחות רוצים הלקוח שמקבל החלטה לעבור,
4 שואל את עצמו השאלה השנייה אולי השלישית אחרי המחיר
5 והתוכן, כמה ממירים אתה נותן לי, זאת השאלה. גם סלקום כמה
6 שאנחנו יודעים מדווחת על נתון מפתיע של 1.8 ממירים לבית אב.
7 אמנם נמוך מהאיווי.. אבל מעל הציפיות של שחקני אוטיטי
8 בעולם. זה נתון אחד. הנתון השני, זה היקף בשפע התוכן שאנחנו
9 נותנים, ופה נכנסת ההשוואה לצפון אמריקה, לפחות במקרה של
10 יס אנחנו נותנים חבילות תוכן שבמובהק אפשר להגיד עליהם,
11 שהם מתומחרות מאוד גבוה בתו"ל, זאת בחירה שלנו. וחשוב
12 שזאת תישאר להיות בחירה שלנו. זאת בחירה לגיטימית. למשל
13 HBO, שאנחנו נותנים במסגרת יס, זו חבילה שבפני עצמה
14 בארה"ב עולה סטנד דלון 30 דולר. המרכיב השלישי זה גודל
15 השוק ורגולציה. השוק הזה קטן. אנחנו חיים בשוק של יתרון
16 וגודל. הוצאות התוכן של יס לא תשתנינה באופן מהותי. אם ליס
17 תהיה מתר עוד 100 או 200,000 לקוחות, אבל כמובן שהשורה
18 התחתונה בהשוואה לסך הכל מאוד תשתנה. זה נקודה אחת.
19 והנקודה השנייה זה רגולציה. הרגולציה בארץ היא כבדה. אני לא
20 איד את דעתי עליה, אולי נגיע לזה בהמשך זה לא חשוב, חשוב
21 שהיא עובדה קיימת. והיא גוזרת מבנה הוצאות מסוים. למשל
22 העדר פרסום, משפיע מאוד על שורת הרווח של חברות רב
23 ערוציות. מה גם שבמחזור זו תרומה קטנה. מקובל לדבר על
24 תרומה של כ 7% למחזור של חברות הרב ערוציות בעולם כתוצאה

1 מפרסום, אבל כל ה 7% האלה נמצאים בשורת הרווח, מה שעושה
2 הבדל בין להרוויח 7% על המחזור, או להרוויח 14% על המחזור,
3 הבדל דרמטי.

4 איפה אתם עומדים ברמת ההבידה מול חברות רב ערוציות עדי:
5 בעולם?

6 אנחנו עומדים ברמת ההבידה ברמה סבירה אני חושב שהנתון רונ:
7 הרלוונטי יותר, ואני מסביר למה זה נתון הרווחיות, אני חושב
8 שההסתכלות על הבידה היא הסתכלות שגויה, אינני לוקח
9 בחשבון קודם כל את אלמנט ההשקעות, שהוא עסק מתמשך
10 בעולמות של כבלים ולוויין, אנחנו גם אם לא נסיף אף לקוח
11 אחד, אנחנו כנראה נשקיע כ- [REDACTED] ממירים חדשים בשנה עם
12 ההתקנה שלהם על כל הכוח. כי זה המשמעות של להמשיך ולספק
13 שירות. העולם הזה הוא דינמי הוא מתפתח. הממירים שאנחנו
14 שמים היום, זה לא מה שהיה לפני 3 שנים וכן הלאה, ואני לא
15 מדבר על השקעות אחרות נדרשות, שעושים את הניתוח...ואני
16 שמח ששאלת את זה.

17 רגע, זה יהיה נכון לכולם בעצם לא? זאת אומרת בהשוואה שלך. עדי:

18 לחלוטין. לכן ההבידה קצת משקרת, לטוב או לרע. אני יכול רונ:
19 להגיד לכם שבהשוואה לדיירקט טיוי, נגיד משהו לרעתי רק כדי
20 להוכיח את כנות דבריי, בדיירקט טיוי הלויין, כיוון שהוא
21 בבעלותם רשום בסעיף ההשקעות. ביס, הלויין כיוון שהוא חכור,
22 רשום בסעיף ההוצאות. צריך להסתכל על פריקשלו, כשמסתכלים
23 על פריקשלו, כמה נותר לנו בסוף ביד כל שנה, שאמור לתמוך,
24 החזר הלוואות ורווח סביר, אז אנחנו נמצאים ברמת רווחיות,

1 שהיא מתחת לממוצע העולמי וזה במצב של היום שאנחנו
 2 נחשבים מאוד יקרים בשוק שאיננו צומח. זו נקודת המוצא שלנו
 3 לכניסה לכל הרפורמות. בעברית פשוטה יס תרוויח בשנה הכי
 4 טובה שלה ולא מעט מלעשות...כתוצאה מירידת ה...לפי השפעה
 5 לטובה על הקטנת החוב באופן אקסוגני [REDACTED] שקלים. לא
 6 מתבייש במספר הזה אבל [REDACTED] שקלים זה לא
 7 מספר שמתחלקים איתו מספר המנויים, עושה איזה שהיא הבדל.
 8 אני רוצה תנודה קטנה בארץ, בהכנסת פר מני, או תנודה קטנה
 9 בכמות המנויים כדי שאנחנו נעבור לאדום, זה קורה מהר מאוד.
 10 שלושה ארבעה משפטים על עולם הגנות האלה, הגנות...לטעמי
 11 נדרשות בשעה שיש חסמי כניסה גבוהים לענף, או בשעה שאתה
 12 מתמודד מול גורם שיכול לנקוט מחירים טורפנית, להוציא אותך
 13 מתוך המשחק הזה. לא זה ולא זה המצב. הסיטואציה של סלקום
 14 לשם הדוגמא, יש לנו גם אחרים נמצאת בה היום, בכניסה לשוק,
 15 הרבה יותר טובה מהסיטואציה שהייתה כשיס נכנסה לשוק.
 16 חשוב להגיד את זה. כי הגנות שקיבלה יס כשנכנסה לשוק,
 17 הסתכמו בתשעה חודשים של הגנה שבה מהיום הראשון היא
 18 נתנה הפקות מקור. אנחנו נמצאים כבר 14 חודש אם אינני טועה
 19 עם סלקום באוויר ואלוהים יודע אם כמה חודשים רבים עם
 20 פלטפורמות רוסיות באוויר, שנמצאות למעשה בהגדרה הזאת עם
 21 הגנה טוטאלית ומלאה. הגנת ינוקאוט אסור שתהפך להיות כלי
 22 לניהול תחרות או ליצירת...תחרות. גם מהטעם שזה פוגע ביס,
 23 שזה טעם חשוב. אבל גם מהטעם שבסופו של דבר איננה מייצרת
 24 תחרות בת קיימא. היא מייצרת גופים שתלויים רק ברגולציה,

1 ואז כל הלחצים מתנקזים לכאן, תמשיכו את ההסדר או לא
2 תמשיכו את ההסדר, וכן הלאה. בסופו של יום האזרח איננו
3 מרוויח מכאן. יש אחד גורם בר מזל שהרוח נושבת בכיוונו היום,
4 ואחד אחר שלא. זה עניין ספוראלי לחלוטין. תחרות צריכה להיות
5 שווה, הוגנת, אמרתי חסמי כניסה נמוכים, בסוף היום מי שרוצה
6 להיכנס לתחום הטלוויזיה, צריך להיכנס לתחום הטלוויזיה. לא
7 לשלם מס שפתיים לאף אחד.

8 **אווה:** היו פה גורמים שציינו האת הגנות הינוקאוט שאתם קיבלתם
9 בזמנו כמודל שאליו הם שואפים.

10 **דוברת:** ואת יודעת את העובדות.

11 **אווה:** לא מה שאני באמת שואלת זה האם זה מודל שעליכם היה מקובל
12 כהגנת יונקאוט?

13 **רון:** לחלוטין.

14 **שלמה:** הם לא יוכלו להתכחש בוא נגיד ככה.

15 **מטעם גופי השידור:**

16 **מיכל רפאל-כדורי YES:** אנחנו לא רוצים להתכחש.

17 **רון:** אנחנו לא רוצים, גם לא יכולים וגם הזמן חלף. אבל גם אם נספור

18 אותו מהיום אנחנו גם לא מתכחשים. מה שכתוב בטיוטת הדוח

19 או בטיוטת הוועדה אני מדבר על 20%, אם יש שחקן של 20%

20 בשוק, או יס לא תהיה, או הוט לא תהיה. אז זה כמו להגיד אין

21 הגנה. קחו מהשוק הזה 20% בכל מתמטיקה שאתם רוצים,

22 מנויים או כסף, חברה אחת לא קיימת. וזה לא אזהרות בעלמה כי

23 בטח, יש פה רגולטורים מיומנים ואני בטוח ששמעתם את

24 האזהרות האלה.

- 1 בכל שוק. **הרן:**
- 2 אין ספור פעמים, וזה בעיית המודל של הלמון אבל הפוך, כולם **רונ:**
- 3 רקובים אולי יש לך אחד שניים. אבל זה השוק היחידי שבו
- 4 התמוטטה חברה, זה קרה. באמת קרסה. ונדרשה גם לעזרה
- 5 גולטורים כדי לצמוח ולהצליח. הדבר השני שחשוב להגיד כאן,
- 6 זה פג תוקף. הגנת ינוקא צריכה ליתן תקופת זמן מוגבלת וידועה
- 7 מראש. זה משחק תמידי, של להסתובב סביב נתח השוק
- 8 הרלוונטי, לחזור ו...
- 9 להגדיר את השוק לעשות עבודה כלכלית. **דוברת:**
- 10 השקעה בהפקות מקומיות. סדר השוק הקיים, זה גם בסוף יגע, **רונ:**
- 11 קראתי על הרצונות הנפלאים של מונופול הפרסום בטלוויזיה
- 12 ומונופול החדשות בטלוויזיה, להיכנס לרב ערוצי, לפחות כך היה
- 13 כתוב בגלובס, זה קשור גם בזה. אבל ההסדר שמדינת ישראל
- 14 הלכה והולכת איתו עד רגע זה, לגבי טלוויזיה, חילק את השוק
- 15 לשניים, שוק שנהנה מפרסומות ומחדשות, ובתמורה הוא ניתן
- 16 בחינם ללקוחות, זה שוק שגובה כסף קרי הרב ערוצי. ושעליו
- 17 מוטלת בנוסף גם חובה של הפקות מקור. גם על...אני רוצה
- 18 שתבינו דבר אחד, אין לי שום טענה מהותית על הפקות מקור,
- 19 זאת חברה חברתית לגיטימית של שלטון עם מישהו שעוסק
- 20 בתחום כזה, שהוא בסוף תחום תרבותי, צריך לעשות הפקות
- 21 מקור בהיקף מסוים, ברמה מסוימת וכן הלאה. יש לי טענה קשה
- 22 על כך שבאותה נשימה אומרים הפקות מקור, ואף יש שמבקשים
- 23 להגדיל אותם, אך אומרים תורידו את המחיר, או המחיר שלכם
- 24 היום תחרותי. אתם צריכים להחליט. מה המינון הנכון של

- 1 מחירים מול הפקות מקור. אנחנו בגאון נישא את הדגל של
2 הפקות מקור, אני יכול להגיד לכם שיש בזה גם הרבה מאוד
3 הנאה, כדי לעשות את זה, זה אחד מהחובות הרגולטוריות היותר
4 נעימות שיש, יש חובות רעות מאלו.
5 אחד מהמפיקים ציטט...ביחס.. יש לך הזדמנות לחזור... **יפעת:**
6 שאם לא יחייבו אותך אתה לא תעשה. **דובר:**
7 זה מעולם לא אמרתי. **רון:**
8 הוא לא אמר, הוא אמר הייתי עושה [REDACTED]. **דוברת:**
9 אני עדיין אומר לכם, אם לא יחייבו אותי הייתי עושה [REDACTED] אני **רון:**
10 יכול להגיד לכם [REDACTED]
11 אם אני מבינה נכון את הניתוב פה אז בעצם אתה אומר, אני סבור **יפעת:**
12 שצריך להפסיק את חובת ההשקעה...כ 50% ולמקד אותה רק
13 בדרמה ותעודה. עכשיו אני ישאל אותך שאלה אחרת, ככל
14 שתאומץ הנישה הזאת, האם אתה תשקיע בנוסף לארבעה או
15 ארבעה וחצי אחוזים בהפקות שהינם דרמה ותעודה?
16 יתכן. אני לחלוטין לא שולל את זה. תראו הדילמה שאני עומד **רון:**
17 בה, היא לא פשוטה. ואני נדרש להתחרות והמתחרים שלי, לא רק
18 שמציעים מחיר נמוך, אלא גם נטולי המשקולות האלה, אני בסוף
19 היום לא מסוגל להתחרות. כל עוד הרגולציה היא שווה, אני אומר
20 לכם, אני חי כמעט עם כל מספר...שהוא בתחום הסביר. אני גם
21 בטוח שאם נבוא ונראה, שאלה ההכנסות ואלה ההוצאות, אז
22 בסוף כיוון שהאינטרס הוא אינטרס משותף, והמטרה, היא מטרה
23 ציבורית, אז נעמוד בה. אבל ברגע שהמתחרים ואני לא רואה דרך
24 אחרת. המתחרים לא מחויבים בזה. ונטפליקס למי שלא יודע,

1 מוגדר בעיני כמותחרה ואני מוכן להסביר גם למה. זה בלתי הגיוני
2 שאני יהיה גם במקום שנדרש להתחרות ולהזיל מחירים, וגם
3 במקום שנדרש למלא חובות לאומיות. לרגע אני אפילו אקצין
4 ואומר, הפכתם אותנו להיות לשכת המס התרבות של מדינת
5 ישראל, זה מה שהפכתם אותנו להיות.

6 מה התשובה שלכם על הטענה של הזכייניות על כך שבעצם היום
7 חמישים אחוז מזמן דמי הצפייה בפריים טיים, הם בעצם שלהם,
8 זאת אומרת הם הופכות להיות ספקיות תוכן בחינם שלכם? אתם
9 גורפים את הרווחים מהמנויים ואתם לא מקבלים כלום.

שלמה:

10 בעולם בלתי מוסדר השוק הזה מתפתח אחרת. איך הוא מתפתח
11 אחרת? אחד: היינו אנחנו גם ברוט קאסטלים, היינו גם בעלי
12 ערוץ חדשות אחד או יותר, היינו גם בעלי פרסומות, יותר מזה
13 היינו גם אלה שרשאים להגיש ללקוח את התוכן של האחרים
14 בדרך שאנחנו רוצים. כלומר אף אחד לא מחייב אותנו לקחת את
15 ערוץ 10 נדלן יוקרתי בכל קנה מידה, או ערוץ 22, או 9, או 24,
16 ולחייב אותנו לשעבד אותו לטובת מישהו. עכשיו אנחנו לא חיים
17 בעולם הזה. זה מאוד יפה 15 שנה במקרה של יס, יותר במקרה
18 של.. להיבנות ולבנות את ה 50% רייטינג הזה, על בסיס תשתיות
19 שאנחנו שמנו.

רון:

20 זה אומר אוקיי...15 שנה תוכן בחינם, התקזזנו.
21 אז אני טוען נורא פשוט. אנחנו לא התקזזנו. חייבים לנו כסף.
22 אניח לא חושב שערוץ 10 ואני לא אומר את זה בשביל הציניות,
23 והפולוגטיקה, אני לא חושב שערוץ 10 היה מגיע לרבע ממה שהוא

שלמה:

רון:

1 מגיע לולא הוא הופץ בחינם בכבלים ובלוויין. אני לא חושב שערופ
2 2 היה מגיע ל 70% מהרייטינג שהוא מגיע, לולא הופץ בחינם.

3 זה עבר אני מדבר על היום. שלמה:

4 לקחו לנו את המשאבים 15 שנה, בעזרת המשאבים האלה בנו את רון:

5 הרייטינג, עכשיו אמרו תשמע כזה רייטינג, איך אפשר לא לשלם
6 עליו, ממני הוא נבנה.

7 אתה יודע שערופ 1, היה לו 90% רייטינג ולא היה את יס והוט, דוברת:

8 אבל מדינת ישראל החליטה להוריד את האנטנות.

9 יכול להיות שנבנו מהמשאבים שלך, כרגע הם נמצאים במקום שלמה:

10 שבו הם באים ואומרים, רוצים אותנו, אנחנו רוצים כסף על זה,

11 אם לא, אנחנו גם מוכנים לרדת, שאלתי אותם על העניין הזה, מה

12 תעשו אם תבקשו כסף יגידו לכם לא תודה. אמרו אנחנו נסתדר

13 נגיד, אפרופו הם הביאו לנו איזה שהיא הצעה אחרת. אני שואל

14 אתכם במקרה ההפוך, מה קורה אם מחר בבוקר יבטלו את

15 המאסט קרי, יבואו ויגידו חברים, כמו בעולם, רוצים קנו, לא

16 רוצים, כמו שאתם קונים סי אן אן, כמו שאתם קונים כל דבר.

17 זה לא נכון שזה קורה לנו. דוברת:

18 אז תגידו לנו, תנו לנו תשובה על העניין הזה מכאן ולהבא. שלמה:

19 אחדף העובדה שהם באים לבקש ולא אנחנו. אני יודע שמבחינת רון:

20 הזמן שבו הם נמצאים עדיף להם לסגור את האופוזיציה היום,

21 קרי הם מספיק חזקים, הם רוצים לקבל היום את הכסף, בסופו

22 של חשבון אם נלך לתהליך הלוגי, הם חייבים לנו, זה נשמע טענה

23 ילדותית, אבל זה לא ייתכן ששני הגופים האלה, עבדו תחת

24 רגולציה, יבוא האחד ויגיד ההיסטוריה לא מעניינת. אני לא

- 1 עשיתי את זה מרצוני החופשי, אני לא התנדבתי, מדינת ישראל
2 אמרה אתה רוצה רישיון, חלק מהתנאים של הרישיון, זה א,ב,ג,
3 בבקשה שמדינת ישראל שכפתה עלי לעשות את זה תסדיר את
4 ההיסטוריה. שתיים: אם ערות 2 וערוץ 10, רוצים את היכולת
5 למסחר את התוכן שלהם גם דרך הפלטפורמות, בבקשה שלנו
6 יתנו לפרסם. שלוש: אם הם רוצים..
- 7 **דוברת:** רגע, אני רוצה לעצור אתכם, אתה אומר אנחנו נשלם להם בתנאי
8 שיהיו לנו פרסומות?
9 **דוברת:** לא אמרנו פרסומות.
10 **רו:** תנאי הכרחי חד פרסומות, שניים, אין יותר מונופול על חדשות,
11 לא מבין את המונופול הזה, לא מבין של מי הדם יותר כחול, כדי
12 שאלף יעשה חדשות והשני לא יעשה.
13 **שלמה:** מי החליט על חדשות כ...
14 **רו:** מדינת ישראל. שלוש: איפה הם ישבו בערוץ, בשלט, זה עניין שלי,
15 איך אני יעשה מו"מ כשמישהו מחזיק כבר 50%, אין לי דרך, זה
16 לא משא ומתן, זה מתן ומתן. רוצים לסדר את השוק, בוא נסדר
17 את השוק, נאפס את המונים ונצא לדרך למו"מ חופשי. ואז אני
18 קובע איפה הם בשלט, אני חושב שערץ 10 יחשוב שהוא שווה
19 איקס אם הוא יושב בערוץ עשר, והוא שווה ווי אם הוא ישב
20 בערוץ 124.
21 **דוברת:** רגע, היום ההסדר הוא שהוא לא ישב החל משנה הבאה, הם עברו
22 כולם לרישיונות, הם אמורים להיות 12, 16, זאת אומרת זה לא
23 10, 1 ו 22.,

- 1 **דוברות:** אם אני עושה מו"מ על הבית שלי, אני עושה מו"מ אני ימכור לו
2 איזה קומה שאני רוצה לפי מה שהוא משלם.
- 3 **שלמה:** זו הטענה הכי טובה כשמתחילים כאילו או הכל או לא כלום. אני
4 מדבר, קודם כל אני רוצה להבין, הוועדה רוצה להבין אמיתית,
5 אנחנו נמצאים בעולמות אחרים, אנחנו כל הזמן מדברים על זה,
6 שאנחנו מנסים לעשות הסדרה של שוק השידורים, אחרי 24 שנה
7 שלא עשינו. העולם השתנה. ב...אולי גם הנקודה הזאת השתנתה
8 כל הטענות שלך על העבר היו צודקות, יכול להיות גם שצריך
9 לקחת אותה בחשבון. אני אומר היום אנחנו נמצאים בנקודת זמן
10 אחרת.
- 11 **רונ:** במה היא אחרת? יש פרסומות לכולם, חדשות כולם יכולים
12 לעשות במה היא אחרת.
- 13 **שלמה:** יכול להיות שיש כשל שוק חדש, אחרת מהמובן, שיש היום
14 שמבנה השוק הוא אחר, או הגדלים בשוק אחרים, או
15 המוטיבציות או אני לא יודע מה הם אחרים, ואז יש מקום אולי
16 לנסות לחשוב, לסדר את מגרש המשחקים מחדש, ואפרופו זה מה
17 שאנחנו עושים פה, החלטנו, עושים כבר כל ביחד, אז עושים את
18 הכל ביחד. אז גם הנושא הזה עלה על השולחן. עכשיו אני אומר זה
19 לא צריך להיות של אוקיי אז הכל פתוח, הרגולטור, מותר לו גם
20 להתערב, זאת אומרת אני לא יבוא ויגיד לך תנהל מו"מ, מקובל
21 שהם יצאו מהנדלן שלהם הנוכחי. בסדר, כי זה באמת שווה כסף
22 וזה נבנה על תשתית... אבל מצד שני, לא יתנו לך כוח אין סופי
23 מוחלט להעניש, או להביע.
- 24 **מיכל:** למה, הם בדיטיטי, יש להם גישה לציבור גם לא דרכי.

- שלמה.ף. בסדר אני לא אומר, זה בדיוק כמו שהרגולטור עושה איזונים, 1
 למשל הוא לא מרשה לבעלי תשתיות לחיות בעלי ערוצים. כל מיני 2
 דברים עד היום הוא עשה כדי לייצר איזונים. אפשר לייצר 3
 איזונים חלקיים, ואיזונים שאנחנו קוראים להם דה רגולציות, 4
 זאת אומרת מינימלית, אנחנו נגדיר את גבולות המגרש, נגיד אתם 5
 לא חורגים מזה, בתוך זה תעשו מה שאתם רוצים. 6
- רון:** אתה צודק שהכל אפשר, זה לא שאי אפשר, אני חושב שזה לא 7
 נכון, לא הוגן, ולא רציונאלי. כי בסוף אני נשלח לנהל מו"מ עם 8
 מישהו שבעת הנוכחית, מחזיק נכס, לא 50% או 40%, אבל זה לא 9
 משנה את הטיעון. 40% מהרייטינג, אני עומד לפני מאפיונר, 10
 מונופול, עכשיו מי בנה את המונופול הזה, אתה ואני. מי בנה את 11
 המונופול? זה תוכמתם, הם הגיעו לזה, לוחות הברית מהר סיני 12
 היה כתוב ערוץ 2. לא. זה לא היה כתוב בלוחות הברית. אתה בנית 13
 בתוך מדינת ישראל, ואני בניתי על התשתית שלי, זה כל הסיפור 14
 כולו. עכשיו, אתה רוצה שנתעסק בתנאים שוויוניים? בטח ובטח 15
 אתם רוצים את הדיטיטי כפלטפורמת הפצה חליפית? מצוין. אני 16
 רוצה לחקים כמה ערוצים מסחריים שבא לי, ממומני פרסומות, 17
 תחת אותה רגולציה, ניפגש בעוד 5 שנים, ונראה למי יש 40% 18
 רייטינג. ומי חברת החדשות שלו פה מנענעת את כולם. 19
- מיכל:** שלמה, אתה מעמיד את זה כאילו זה רק אנחנו והם. סליחה 20
 מדינת ישראל נתנה להם כמה דברים, קודם כל נתנו להם 21
 זיכיונות, הם לא רישיונות, הם זיכיונות. הם קיבלו משאב מוגבל. 22
 הפרסומות היתה משאב מוגבל, היא ניתנה להם, ולא לי. החדשות 23
 היו משאב מוגבל. היא ניתנה להם ולא לי. קודם כל צריך להיגמר, 24

1 הם לא יהיו זכייניות יותר, הם יהיו ברישיונות. עכשיו אי אפשר
2 להגיד הם קיבלו את הנדל"ן הכי טוב, חברים אנחנו הפצנו אותם
3 בכל משלט, בהר החרמון, ביהודה ושומרון, בכל מחנה, לא היה
4 להם שום תשתית, סליחה, המדינה לא דאגה לתשתית הזאת.
5 לולא אנחנו, הם לא היו מגיעים לאף אחד במדינת ישראל.

6 אני ישאל את זה אחרת במקום להתחשבן על העבר, לגבי העתיד
7 כאופציה.

שלמה:

8 אני אומר לך מעשית. 4 שנות רגולציית מעבר, בעוד 4 שנים הכל
9 פתוח. אנחנו בברוטקאס, אתם ברב ערוצי.

דן:

10 אני תמיד חסיד של תקופת מעבר, אבל מעבר לזה, אני בא ואומר
11 ממה שאני מבין בדברים שלך, זה בעצם אתה אומר כאופציה, עד
12 היום עשינו חלוקה מאוד ברורה, או דמי מנוי או פרסומות, עם
13 חדשות, בלי חדשות, הכוונה היא, לערבב את כל השוק מחדש.
14 זאת אומרת לכולם מותר לעשות הכל.

שלמה:

15 יש שלוש מדינות בעולם שבהם אין פרסומות לרב ערוצי. אחת
16 מהם זאת ישראל.

דן:

17 אלבניה, קולומביה, ומלטה. אין בהם פרסומות.

מיכל:

18 אם יורשה לי עוד חמש דקות אחרונות. יש עניין נוסף שצריך לגבר
19 עליו זה נושא בעלות על התוכן. הרגולציה הנוכחית אומרת
20 שאנחנו מחויבים לא רק בהפקת מקור, אנחנו גם מחויבים ש 50%
21 מהפקות מקור שלנו, יהיו בערוצים חיצוניים, ופה צריך לשים
22 הבדל גדול שקל לטעות בו. ערוצים, להבדיל ממפיקים. אנחנו בעד
23 גורליזם.

דן:

24 זאת אומרת זה מספר ערוצים וזה לא מספר השקעות.

שלמה:

- רונ:** זה האם הקלטת והכסף הולך לבעל הערוץ, או הולך למפיק. מפיק
- 1
- 2 חברת הפקה שמאתוריו עומד יוצר, במאי וכן הלאה. או בעל ערוץ
- 3 שרגולציית הכבלים עוד לא יצאה לאוויר העולם, הייתה דאגה
- 4 גדולה להיטענותם של ערוצים. מוצדקת, לא מוצדקת, איננו
- 5 חשוב, וגם לא מענייננו. היום ויש ערוצים חזקים, רובם בבעלות
- 6 בין לאומית, אנחנו עדיין חייבים לממן אותם. מה אנחנו נממן
- 7 אותם? אני מעביר שיק לבעל ערוץ, הערוץ לוקח את השיק הולך
- 8 למפיק, בדרך גוזר את ה 10% שלו, אני צריך לממן אותו, המסך,
- 9 נהנה מפחות ואני נהנה מבעלים של...למה הדרישה הזאת?
- 10 הדרישה הזאת נובעת, אם אנחנו מבינים את התנועה בעולם,
- 11 מחברות שהיו צינורות שזה אנחנו, לעולם שבהם הפורטה, אני
- 12 מסתכל על משהו שצופה פני עתיד, הפורטה שלנו יהיה גם עיסוק
- 13 בתוכן, ערך ההפצה הרי ירד, כולכם יודעים להפיץ תוכן. אז אנחנו
- 14 צריכים להתחזק כגופים עסקיים בעולמות התוכן.
- אסף:** אתה מוכן להמיר את ה 50% ערוצים תיצוניים ב 50% מפיקים
- 15 עצמאיים.
- 16
- רונ:** אני מוכן להמיר את זה ביותר.
- 17
- אסף:** אתה מוכן להגביל גם כמות השימוש במפיקים עצמאיים, זאת
- 18 אומרת מתוך הסך הכל שיוצא ממפיקים עצמאיים, אחוז מסוים
- 19 יכול ללכת למפיק?
- 20
- רונ:** לחלוטין. כן.
- 21
- דוברת:** אתה מוכן להיות....בינך לבין המפיק?
- 22
- רונ:** אני מוכן להיות נוצ' פחות מקשת רשת וערוץ 10.
- 23

הרן:

1 אחת הטענות של המפיקים, אולי תזכירו בהקשר של ערוץ ומפיק,
2 יכול להיות שיש הבדל יכול להיות שאין הבדל בכלל. שלעניין
3 העצמאות. עכשיו מפיק בעצם זה קבלן נכון, ברגע שאתה תתקשר
4 ישירות עם מפיק, ואז יש לך קבלן הוא קבלן הפקה, אתה תוכל
5 להביא לו את היוצר פחות, מפה אתה יכול להגיד לו התוכן שלי
6 מתאים לי שגיבורי פאודה ישחקו בסדרה החדשה שלך, ויקראו
7 לה שם אחר ונושא אחר וקדימה. הערוץ יש לו איזה שהוא שוויון.

רון:

8 השוק מגוון, אין תשובה אחת. יש מודלים והם כל הזמן
9 מתערבבים ומשתנים. אם כבר צריך לאפיין מישהו בתור קבלן,
10 אז קבלן זה בעל הערוץ. זה לא הפוך. המפיק ברוב המקרים זה
11 גוף שמאגד תחתיו גופי יצירה, זאת אומרת הוא עומד בקשר קבוע
12 עם כותבים, הוא עומד בקשר קבוע עם במאים. הוא יודע לארגן
13 אותם, רוב הפעמים הכותבים הולכים קודם כל למפיק, כי הם לא
14 יודעים לדבר, לא בניסיון שלהם, ב...המסחריים עם גופי שידור.
15 לרוב מי שעושה את הקשר, עוד פעם, הרוב לא מוחלט. זה המפיק.
16 ואז הוא הולך לכאן או לכאן, לערוץ, או לגוף שידור. מבחינת מי
17 שכותב סדרת ילדים, נלך לשיר שלנו, ללכת ליש או ללכת לערוץ
18 הילדים, כמעט אותו דבר. אוקיי, זה גוף שידור. יש גם מקרים
19 אחרים שבהם כותבים פונים ישירות, זה במקרים היותר נדירים,
20 יש גם ערך זה מוקלט אז אני אומר זה, יש ערך חיובי ואני יכול
21 להביא לכם דוגמאות רבות מאוד, לתרומה של פלאפורמה של גופי
22 שידור לטיוב היצירה, אני יכול להגיד לכם שלמשל פאודה לא
23 הייתה נוצרת לולא התמיכה המתמשכת של יס. בוא נגיד לכם
24 ששטיסל לא הייתה נוצרת ללא התמיכה המתמשכת של יס. מה

1 משמעותה של התמיכה הזאת, המסע הזה של הפקה, זה מסע
2 שבמקרה הטוב ביותר בסדרת דרמה, לוקח שנתיים. במקרה
3 השכיח הוא לוקח 5.5 שנים, במקרה של פאודה הוא הגיע ל 4.5
4 שנים, זה מסע ארוך. יש בו עליות ומורדות, יש בו אנשים
5 שעוברים דברים אישיים. תחשבו אתם מתויבים לפרויקט 4.5
6 שנים. כותבים בו, משחקים בו, עושים בו דימוי. הגוף שעומד
7 מאחורי הדבר הזה בלתי כסף, בלשנות, בלתי עצות, והשתקן
8 הזה פתאום לא בא לו לשחק, או כן בא לו לשחק, זה יס. לולא זה
9 לא היתה הפקה. נהוג לצייר אותנו כאן בשולחן הזה כאנשים
10 שהם שיילוקים. זה לא המצב אוקיי.

11 אני רק רוצה להגיד להרן. תבין המפיק ברוב המקרים הוא סוג של
12 יזם, הוא בא אלינו, אני לא זוכרת מקרה אחד, בהיסטוריה שלנו
13 שאנחנו קמנו והלכנו למפיק.

14 בתפיסה בגדול יש הבדל בין הוט ליס.

15 רעיונות וסדרות לא נולדים אצלנו. בהגדרה ומדיניות ארוכת
16 שנים, היא גם מוצלחת. בדוקו זה עוד יותר מושטר. מנהלים
17 פעמיים בשנה מכרזים, יוצאים בקול קורא, שפה שכולכם
18 מבינים. גם בדרמה, רעיונות לא נולדים ביס.

19 אין לנו כותבים, אין אצלנו אנשים שכותבים.

20 לא חשבתי לרגע, לא שאלתי אצלכם מה יש, אצלכם אני
21 יודע...מוכרים.

22 לא במקרה אני באה ואומרת זה ההפך מהם, כן אנחנו מחפשים
23 את הרעיונות וזה מביא את זה לפלוראליזם, אנחנו מחפשים את
24 הרעיונות בשוק. חלקם דופקים אצלנו בדלת, חלקם אנחנו עושים

מיכל:

שלמה:

רון:

מיכל:

רון:

מיכל:

1 מכרזים ומבקשים שיבואו אלינו. אנחנו אף פעם לא לוקחים יוצר,

2 אנחנו רוצים לעשות עכשיו סדרה על מסתערבים, בוא נחפש

3 קופסא ונשים עליה...

4 הדרך הבטוחה ביותר שהיא עשתה בין מנויים זה שאני יכתוב

לנו:

5 תסריט. טוב תודה רבה.

6

