

1-3



נספח ב-1

רשימת תיקים חלקית בהם הכנתי חוות דעת כלכלית כמומחית בתחום:

- **ניתוח שוק תרופות המזון לתינוקות** – אגב כניסת מתחרה חדש לשוק – חו"ד מומחה שהוגשה לרשות ההגבלים העסקיים מאי 2013.
- **תרופות פטנט ותרופות אתיות** – הניתוח התחרות של חברות תרופות גנריות בחברות אתיות בעלות פטנט על תרופות, אגב תום תקופת הפטנט – חו"ד מומחה עבור חברה גנרית ותצהיר לבית משפט – פברואר 2013
- **משק המים וההתפלה** – הניתוח התחרות והריכוזיות בתחום לקראת מכרז ההתפלה העתידי – עבור רשות המים ומשרד האוצר – פברואר 2013
- **ניתוח שווקי יבוא הנפט והתזקיקים, מסופי יבוא דלקים, צנרת ומתקני אחסון** – עבור משרד התשתיות והאוצר לקראת סיום זיכיון חברת קצא"א – ינואר 2013
- **ניתוח שוק המלוונות בישראל** – ליווי מיזוג בין בתי מלון – חו"ד ותצהיר לבית משפט – ספטמבר 2012
- **ניתוח שוק תוכנות .NET** – במסגרת בוררות על תביעת נזק כנגד פרקטיקות אנטי תחרותיות של בעל מונופולין – אוגוסט 2012
- **ניתוח המלצות ועדת זליכה** (לקידום תחרות בתחום הרכב) לפצל את הבעלות בין יבואנים לבין חברות ליסינג – עבור 4 יבואני רכב - יוני 2012
- **ניתוח שוק היריעות והרשתות לחממות** – ליווי מיזוג גניגר ופולישק – מאי 2012
- **ניתוח שוק המלט והובלת המלט** – במסגרת הועדה לקידום תחרות בשוק המלט – אפריל 2012
- **ניתוח חוק משק הגז הטבעי** – האם קיים חשש תחרותי מכניסת מתחרה פוטנציאלי לשיווק גז טבעי, והשינוי הנדרש בחוק – מרץ 2012
- **ניתוח שוק הפוטו וולטאי** – חוות דעת כלכלית עבור הרשות לשירותים ציבוריים חשמל / משרד התשתיות, המנתחת את התחרות והריכוזיות בתחום האנרגיות המתחדשות בכלל ותחום החשמל הסולארי לצורך החלטות מדיניות בחלוקת רישיונות ליצרנים פרטיים – פברואר 2012.
- **ניתוח שוק הדלק והשינויים שעבר בעשור האחרון** – במסגרת תביעה ייצוגית כנגד פז, דלק וסונול על חוזי ההתקשרות עם תחנות – פברואר 2012
- **ניתוח המלצות ועדת טרכטנברג להסרת המכס על יבוא שימורי הטונה** – במסגרת ועדת קדמי לקידום התחרות בתחום המזון. חוות דעת מטעם 5 יצרני שימורי טונה מקומיים – דצמבר 2011
- **ניתוח שוק מרכזי הקניות** – במסגרת מיזוג של רשת מרכזים – ספטמבר 2011



- **ניתוח שווקי ההסעות וכוח הרכש הקיים לעיריות ולמדינה בתחום זה** - תביעת נזק של חברות הסעה את העיריות והמדינה. במסגרת זו נתתי חוות דעת מומחה מטעם העיריות ומשרד החינוך לבית המשפט לגבי העדר הגבל עסקי בין העיריות, ולכן העדר נזק - ספטמבר 2011, אפריל 2012.
- **תביעת אסותא כבעלת מונופול** - חוות דעת כלכלית המנתחת את שוק הרפואה הפרטית ואת מעמדה של אסותא כמונופול בשוק ואת התנהגותה האנטי תחרותית - אוגוסט 2011.
- **ניתוח תחרותי של השינויים בשווקי התקשורת השונים, תשתיות, טלפון נייד, ISP, שיחות בינלאומיות** - במסגרת מיזוג בין פרטנר לבין 012, ייצוג פרטנר מול רשות ההגבלים העסקיים ומול משרד התקשורת - פברואר 2011.
- **ניתוח תחרותי של שוק הרכב ויבוא החלפים** כמומחית כלכלית מטעם ביהמ"ש המחוזי - מרכז - במסגרת תביעת יבואן מקביל לחלקי חילוף לרכב, את היבואן הראשי, בשל הגבל עסקי לכאורה - 2008 - 2010.
- **ניתוח שווקי יבוא מוצרי החשמל וקמעונאות החשמל** והפגיעה הצפויה אגב המיזוג, במסגרת התנגדות למיזוג אלקטרה - מינליין. ייצוג חברה מתחרה בתחום - נובמבר 2010.
- **הניתוח התחרותי של שווקי המרכזות לעסקים, מכשירי הסלולר וחברות הסלולר**, מגמות ושינויים בעולם התקשורת, במסגרת עסקת רכישת בזק על ידי יורקום - ייצוג הרוכש מול רשות ההגבלים העסקיים ומול משרד התקשורת - אפריל 2010.
- **ניתוח שווקי ייצור הנייר ויבוא הנייר והקידוגל**, במסגרת התנגדות להיטל היצף על נייר חום ממוחזר אותו ביקשה נייר חדרה להטיל. בחינת השוק מטעם ארבעת יבואניות וצרפניות הנייר, קרגל, אורדע-פרינט, בסט קרטון וי.מ.א. במסגרת ההליך ואל מול משרד התמ"ת והאוצר - אפריל 2010.
- **ניתוח שווקי זכויות יוצרים ויחסי הכוחות בין היוצרים לבין פלטפורמות השידור**. במסגרת בוררות בין תל"י לבין HOT - חוות דעת מומחה מטעם היוצרים לגבי מודל התמלוגים הראוי לפיו צריך להיקבע התשלום עבור שימוש ביצירות. בפני כבוד השופט בדימוס שמגר, ספטמבר 2009.
- **ניתוח שווקי המלט, הבניה והתשתיות והפגיעה הצפויה בתחרות בעקבות המיזוג** אגב בקשה למיזוג נשר - הנסון, ייצוג חברה מתחרה הפועלת בתחומים אלה. חוות הדעת אומצה על ידי רשות ההגבלים שהתנגדה למיזוג - אוגוסט 2009.
- **בחינה תחרותית של משק הגפ"מ** - ניתוח וכתובת המלצות רשות ההגבלים העסקיים לשינוי חקיקה בתמיכה להכנסת מגנונים תחרותיים במסגרת שינוי חוק משק הגפ"מ - 2007.
- **המלצות לשינויי חקיקה - ביטול הפטור לשתי"פ בין חברות תעופה בחוק ההגבלים**, חו"ד לועדת הכלכלה - 2007.



- **ניתוח שווקי איסוף הגרסאות, התכה וייצור מטילי פלדה, שיווק מוטות מצולעים לבניה לאורך 10 שנים** - ניתוח מגמות מחירים בעולם, היצוא והיבוא של המוצרים לישראל, והשלכות כניסת מתחרה מרכזי לכינוס נכסים, ורכישתו על ידי מתחרה חדש (2 חו"ד מומחה במסגרת הליך ערר על ההתנגדות למיזוג יהודה פלדות ומפעלי פלדה מאוחדים) - פברואר 2003 ותצהיר משלים ינואר 2007.
- **ניתוח בעיות התחרות בשוק כרטיסי האשראי והפתרון שבהסכם הסליקה הצולבת** בין חברות כרטיסי האשראי (חו"ד מומחה במסגרת הליך אישור הסדר כובל בבית הדין להגבלים עסקיים תיק ה"ע 810/06) - אוקטובר 2007.
- **ניתוח בעלות משותפת של חברות הדלק הותיקות בחברת פי-גלילות והשלכותיה על שוק ניפוק התזקיקים ואיחסון התזקיקים** במסגרת הליך הפרטת פי גלילות ופירוק הבעלות המשותפת בה (תצהיר בתמיכה לשינוי צו מוסכם לפירוק והפרטת פי גלילות, בין פי חברת נפט בע"מ, סגול ישראל בע"מ, סונפקו בנק סטרייט קורפוריישן, דלק חברת הדלק הישראלית בע"מ ופי גלילות מסופי נפט וצינורות בע"מ לבין הממונה על הגבלים עסקיים) - ספטמבר 2006.
- **ניתוח שווקי התעופה הסדירה, תעופת השכר והתחרות בניהם מול הצרכן ומול סוכני הנסיעות; ניתוח שווקי הובלת המטען באוויר; ניתוח שוק מסופי המטען; ניתוח שוק שירותי הקרקע למטוסים רגילים ומטען**. הניתוח נעשה במסגרת הליך הפרטת אל-על ומכירת מניותיה לכנפיים (בורביץ) בעלי חברת התעופה ארקיע (2 תצהירים במסגרת הליך ערר אל-על ועוברי ארקיע על הוראות מכירת ארקיע במסגרת אישור מיזוג כנפיים - אל על) - פברואר 2005.
- **ניתוח השינויים הצפויים במשק האנרגיה בעקבות הליך פיצול והפרטת בז"ן** - ניתוח התחרות הצפויה בין בתי הזיקוק, יכולת יבוא התזקיקים והשלכות הפיצול על תרחישים שונים לאחר הפיצול וההפרטה בשווקי התזקיקים השונים, בין היתר בשוק הגפ"מ והדלק (תצהיר מומחה במסגרת הליך מיזוג דור-אלון וסגול) - ינואר 2005.
- **רפורמת השמים הפתוחים** - עבודה כלכלית לתמיכה במתן רישיון למוביל נקוב שני בקו התעופה מישראל לארה"ב - הוגש במסגרת ועדת שר התיירות לבחינת פתיחת השמיים. בחינת ההבטחות שניתנו על ידי המדינה במסגרת הפרטת אל-על. בחינת ההשפעות התחרותיות של הכנסת מוביל נוסף לקו -2004.
- **ניתוח כלכלי של שיתופי הפעולה בין זכייניות ערוץ 2 (הליך הטלנובלות)** - ניתוח הדינמיקה בשוק דו-צדדי מכירת זמן פרסומת לחברות המדיה, ומשיכת הצופים לצורך מקסום הרייטינג ומשמעות כניסת ערוץ 10 לתחרות וכתגובה לערר ישראל 10 שידורי הערוץ החדש בע"מ נ' הממונה על הגבלים עסקיים ורשת חברת תקשורת והפקות (1992) בע"מ וטלעד אולפני ירושלים בע"מ ושידורי קשת בע"מ) - מרץ 2004.



- **ניתוח כלכלי של רכישת גרוטאות להתכה וייצור מטילי פלדה -** לביסוס היותה של יהודה פלדות בעלת מונופולין (תצהיר במסגרת הליך ערר על הכרזת יהודה פלדות כבעל מונופולין ברכש גרוטאות ברזליות) - מרץ 2004.
- **ניתוח שוק זכויות היוצרים, והשפעת שיתוף פעולה בין חברות הכבלים (ICP) על רכש תכנים ותוכניות** (שני תצהירים בתמיכה לעמדת הממונה בתיק בתיק הע 502/04, ערר שהגישה אשכולות – החברה לזכויות מבצעים של אמני ישראל על החלטת הממונה להעניק לחברות הכבלים פטור מן החובה לקבל את אישור בית הדין לשיתוף הפעולה ביניהן, וכן ערר אשכולות כנגד הארכת אישור מיזוג הכבלים) - 2004.
- **עבודה כלכלית לצורך המלצה לרשות השנייה בנוגע למעבר ממשטר של שלושה זכייניות לשתי זכייניות** – על בסיס חוק הרשות השנייה - 2003.
- **מחקר שוק מקיף של כל שווקי התקשורת הקשורים לתשתיות הכבלים ומתחריהם במסגרת מיזוג חברות הכבלים** – שווקי הטלוויזיה הרב ערוצית – מעמד הכבלים והתחרות מצד הלוויין; הטלפוניה – כניסה לטכנולוגיות מתקדמות והיעילות בתשתית אחודה; האינטרנט המהיר ומעמדה של בזק; תשתיות התמסורת; שווקי ייצור הערוצים על ידי מפיקי ערוצים עצמאיים והחובות המשפטיות רגולטוריות החלות; שוק רכישת התכנים בישראל וההפקה (שני תצהירים בתמיכה לעמדת הממונה בתיק הע 7005/02 - ערר שהגישה חברת די.בי.אס. שירותי לוויין (1998) בע"מ על אישור בתנאים של מיזוג חברות הכבלים – אוגוסט 2002 ותצהיר משלים באוקטובר 2002.
- **בחינה כלכלית של הגבלת החופש השישי בתעופה בין ישראל שויץ, איטליה וגרמניה** – הוגש במסגרת בג"ץ כנגד מנהל התעופה האזרחי. בחינת כלכלת רשת של Hub & Spoke בתעופה לישראל וממנה, היתרונות בהגדלת כמות הטיסות לישראל וטענות היעילות של אל-על - 2002.
- **ניתוח שווקי התחבורה והתחנות הציבוריות** במסגרת הרפורמה לפתיחת התח"צ לתחרות. **הכרזה על אגד ונצב"א** כעל מונופולין בהפעלת קווי תחבורה ציבורית, ובעלים של תחנות מרכזיות, הכרזה על ההסדרים ביניהן כהסדרים כובלים - 2001.
- **ניתוח שוק תשתיות התקשורת רחבות הפס** – בחינת מעמדה של בזק בתחום תשתיות רחבות פס למעבר אינטרנט כתמיכה **להכרזת בזק כבעלת מונופולין ב- ADSL** (תשובה לתמיכה בערר 1/01 בזק החברה הישראלית לתקשורת בע"מ נ' הממונה על הגבלים) – מרץ 2001.
- **חות דעת במסגרת ניתוח כלכלי של שוק יבוא הרכב, יבוא החלפים ומוסכי השירות** לתמיכה באישור בית המשפט **לצו יבואני הרכב**, צו מוסכם עם 18 יבואני הרכב לגבי כללי התנהגות בקשר ליבוא חלפים ומוסכים שירות - אוגוסט 2001.
- **ניתוח שוק המטענים והלוגיסטיקה** - חקירת מעמדה של ממ"ן כמסוף מטען אוירי מול מסופי המטען הימיים, שוק האחסנה בערובה והמסופים העורפיים, וכן התהוות שוק לוגיסטיקה (הליך בית משפט הע' 9/99 אמנה (תשי"י) חברה להחסנה וערובה בע"מ ואח' נ' הממונה על ההגבלים העסקיים ואח', במיזוג לוגיסטיקה (ממ"ן) – מזל 99) - פברואר 2000.



- **הכרזה על חברת חשמל** כבעלת מונופולין בייצור, הולכה ואספקת חשמל – כתמיכה בהליך החקיקה של חוק החשמל, והליך התנגדות להסדר כובל בין רמת חובב וחברת חשמל. במסגרת ההליך נותח שוק החשמל בישראל, משמעות היותו מונופול טבעי בהולכה, ויכולת התחרות ברמת הייצור והשיווק וכן נעשתה השוואה בינלאומית לשוקי חשמל בהם קיימים מודלים שונים של תחרות –1999.

פרסומים בתחום ניתוח התחרות, הגבלים עסקיים והרגולציה:

- **"כללי אצבע לניתוח סטטי של מיוזגים אופקיים"** – מחקר בבסיסו החלטות במיוזגים אופקיים, המציע כללי אצבע לניתוחם לאור רמת הריכוזיות במשק הישראלי. תאגידים ח/2 (5/2009).
- **כתיבת Guide Lines לבחינת מיוזגים ולניתוח שווקים של רשות ההגבלים העסקיים** - הגדרת שוק וכוח שוק לצורך ה- P-Review שנעשה על ידי ארגון ה-OECD במסגרת בחינת קבלת ישראל לארגון (7/2008) (לא פורסם).
- **"הגדרות שוק שונות במסגרת אותה בחינת מיוזג - מתיאוריה למעשה - המקרה של מיוזג החברות דור אלון וסונול"** תאגידים ח/2 (5/2008).
- **"ידגולציה ובירוקרטיה בין ירושלים לחל-אביב: הקשר בין המגזר הציבורי למגזר העסקי"** חלק מצוות הכתיבה כנס קיסריה (4/2008).

2-3

הקרב על הכסף הגדול: למי שייכות הזכויות על פורמטים טלוויזיוניים?

מאחורי הצלחת גופי תוכן ישראליים למכור פורמטים לחו"ל, מתנהל קרב בין גופי השידור לחברות ההפקה על הכנסות עתידיות ■ בחברות ההפקה טוענים: גופי השידור מאלצים אותנו לוותר על הבעלות ■ הזכייניות משיבות: הזכויות שלנו כי אנו נוטלות את הסיכון

09:51 20.03.2013 מאת: נתי טוקר

כשהם חנוטים בחליפות כהות, עלו בימאר מנכ"ל קשת, אבי ניר, ויוצר הסדרה "הומלנד", גידי רף, לבמה בטקס פרסי גלובס הזהב, וקיבלו את פרס סדרת הדרמה הטובה בארה"ב. הסדרה, וההצלחה של הישראלים שעמדו מאחוריה, יצחו עניין גובר של שוק הטלוויזיה הבינלאומי במסך הישראלי הקטן. שוק הטלוויזיה הישראלי - גופי השידור המסחריים, פלטפורמות הכבלים והלוויין, חברות ההפקה והיוצרים הישראליים - מכון כיום לחו"ל. החלום ליצור סדרה עם תסריט מנצח, או לפתח פורמט לשעשוען מרתק ולמכור אותו למדינות רבות - הוא החלום הרטוב של אנשי הטלוויזיה. כמעט מדי שבע יוצאת הודעה מגוף שידור או חברת הפקה ישראלית על "הצלחה בינלאומית" של תוכנית טלוויזיה שלהם, שנמכרה לגוף שידור או חברת הפקה בינלאומית - וכולם מתמוגגים מהיצרניות הישראלית שכובשת את העולם. ואולם בשטח, לפני שתופרים חליפות לטקס הבא, הזירה הבינלאומית נהפכה לשדה קרב בין חברות ההפקה הישראליות לגופי השידור. היוצרים וחברות ההפקה מעלים טענות קשות על התנהלות כחנית וריכוזיות מצד גופי השידור, שמנשלים אותם מרחב הזכויות ברווחים עתידיים ממכירה. החלוץ המשמעותי של מכירת פורמטים ישראליים הוא אבי ארמוזה, שהקים ב-2005 חברה לפיתוח פורמטים והפצתם בחו"ל, אבל עד מהרה נכנסו לתחום חברות חדשות. לצד ארמוזה, חברת דרי מדיה, שהיתה עד אז פעילה בחו"ל בתחום הטלמבולות, נכנסה לתחום יצוא הפורמטים. בשנים האחרונות גם זכייניות ערוץ 2, קשת ורשת, נכנסו לתמונה בכל הכוח. הסכמים בינתיים נמוכים. השלב הראשון בעסקה למכירת תוכן טלוויזיוני - מתווסט (שבנוהג בדרך לצלם מחדש את הסדרה לפי השפה והתרבות המקומית) או רעיון לשעשוען - הוא הסכם אופציה בלבד תמורת אלפי דולרים בודדים. השלב השני, אם אכן הוא מתרחש, הוא שהגוף החכם - גוף שידור או חברת הפצה - עורך פיילוט. במקרה כזה, התשלום לבעל הזכויות בפורמט מגיע לעשרות אלפי דולרים בודדים. רק אם פורמט עולה לשידור, מצליח וממשיך לעונה שנייה ושלישית ונמכר למדינות נוספות, אפשר לרשום רווחים גבוהים. כמה אפשר להרוויח מפורמטים טלוויזיוניים ניתן ללמוד מהמקרה של "מי חצה להיות מיליונר". רק באחרונה הוחלט בבית משפט בארה"ב שדיסני תשלם 319 מיליון דולר לסוני - בעלת הזכויות בפורמט - לאחר שהתברר שהסתיירה חלק מהרווחים. תיא תקשורת ישראלית, בעלת אולפני הרצליה ומחזיקה בשרשרת דרך חברת אווסקו הבריטית בחברה שמחזיקה בזכויות, תקבל כ-18 מיליון דולר

מהסכום.

בישראל היו בשנים האחרונות לא מעט תכניות שהצליחו ושודרו בחו"ל, בהן: "הומלנד", שמבוססת על "חטופים" של קשת שודרה בארה"ב בהצלחה וגרפה חמישה פרסי גלובוס הזהב; "לעוף על המיליון" של יולי אוגוסט וערוץ 10; "מחברים" של קודה הפקות ו-HOT; ואחרות.

הרווחים ממכירת פורמטים לחו"ל היו עשויים להיות מנוע צמיחה משמעותי לשוק הטלוויזיה והיצירה הישראלית. ואולם בפועל, בכירי חברות ההפקה בישראל מודאגים מאוד בשנים האחרונות. הם טוענים כי התנהלות גופי השידור מולם - בעיקר קשת ורשת - בכל הקשור לבעלות על הפורמטים הטלוויזיוניים ולרווחים העתידיים, תגרום את כל השוק לקיפאון.

ספקיות האשראי של הזכייניות

התהליך של פיתוח פורמט חדש או סדרת דוקו או דרמה, עשוי להתחיל משני מקורות: בתרחיש אחד, מחלקת הפיתוח של גוף השידור עצמו מעלה את הרעיון, או מתקשרת עם יוצר פורמטים או תסריטאי, ואז פונה לחברת הפקה כדי לגבש את הפורמט, להפוך אותו למוצר טלוויזיוני ולהפיק אותו (במקרים רבים, כמו "ארץ נהדרת", גוף השידור עצמו מפיק את התוכנית). במקרה כזה, חברת ההפקה היא מעין קבלן ביצוע של גוף השידור. תרחיש שני הוא שחברת ההפקה ויוצרים מטעמה מגבשים פורמט טלוויזיה, מגיעים עמו לגוף השידור ומציגים אותו בפניו. אם יש הסכמה שעשויה להיות הצלחה לפורמט המוצע, הצדדים מנסים להגיע במשא ומתן להסכמים מסחריים.

חברות ההפקה המרכזיות בישראל הן אולפני הרצליה, יולי אוגוסט, גיל הפקות, דורי מדיה, טדי, אבוט המאירי וקופרמן. בכל מקרה, גופי השידור הם בעלי הממון בעסקאות כאלה, ובחב המפרקים הם אלה שמטלים את הסיכון המרכזי ומממנים את פיתוח הפורמטים ויצירת הפיילוט שנעדר לבחון את סיכויי ההצלחה. לפי חוקי הרשות השנייה, למפיקי התוכניות וליוצרים חייבת להיות שותפות בבעלות על ההפקות. בפועל, בכירי חברות ההפקה טוענים בשיחות שקיימנו עמם, שקשת ורשת משתמשות בכוחן הרב כדי לקבוע כללים דרקוניים: הסמכות המוחלטת למסחור הפורמטים נמצאת אך ורק בידי גוף השידור; אחוזי הרווח העתידיים של חברות ההפקה עשויים להגיע לכ-20% בלבד - וגם זה רק אחרי כיסוי כל ההוצאות של גוף השידור, כמו עורכי דין וטיסות לחו"ל, ותשלום דמי הפצה לחברת שמשווקת את הפורמטים בחו"ל.

בשנים האחרונות, עם הפסדי שוק הטלוויזיה וההידרדרות בהכנסות, נאלצו גופי השידור להקשיח את התנאים מול חברות ההפקה. מלבד תקופות ארוכות של קיפאון בשוק, הזכייניות הודיעו על קיצוצים בהפקות ודחיית תשלום עד אפילו שוטף פלוס 120, וברשת אפילו הגיעו למצב שבו חברות ההפקה הן ספקיות האשראי של החברה - באמצעות דחיית חלק מהתשלום עבור עבודתן עד לאחר השידור. במצב כזה, שוק ההפקה כולו - ובעיקר החברות הקטנות שפעילות בו - נמצא תחת איום קיומי.

בחברות ההפקה מסבירים שבמצב הנכחי, כדאיות העבודה להפיק תוכנית רק לשידור בשוק הישראלי היא נמוכה במיוחד. "אם אנחנו מקבלים 15% ממחזור ההפקה במקרה הטוב, זה רק מאפשר לנו להתגלגל הלאה. זו לא סיבה לקיים את העסק", אומר מפיק בכיר. רק פוטנציאל הרווח העתידי מהכנסות משידור בפלטפורמות מספות ובחו"ל, הוא שגורם לחברות להישאר פעילות. כעת, כשאחוזי הבעלות המסחרית על הפורמטים מתכווצים והולכים, בחברות ההפקה פסימיים מתמיד לגבי עתיד הענף.

שיאנית ה-VOD לא מכניסה כסף ליוצרה

עוד לפני ההכנסות ממכירות היצירות הישראליות לחו"ל, בחברות ההפקה כבר למעשה ויתרו על הכנסות מהשוק המקומי. בעידן מרובה הפלטפורמות של ימים, השידור בערוץ הטלוויזיה הליניארי הוא רק אמצעי אחד של הצפה להיחשף

לתכנים. לאחר מכן הוא כמובן יכול להוריד את התוכן בשיחתי ה-VOD של HOT ו-yes, לצפות בתוכן באתרי האינטרנט של גופי השידור ובאפליקציות בסמארטפונים ובטאבלטים - וזאת מבלי להזכיר את השידורים החוזרים במשך השנים בטלוויזיה.

אלא שלמפיקים וליוצרים אין סיכוי כמעט לקבל אחוז כלשהו מהרווחים על השידור בפלטפורמות האלה. המקרה הידוע הוא של הסדרה "עספור", שמשודרת חינם ב-VOD של HOT ונהפכה לשיאנית הצפיות בו. למחת זאת, המפיק, אודי סגל, לא זכה לראות אפילו שקל אחד מיותר מ-20 מיליון הצפיות בסדרה ב-VOD, שכן HOT לא משלמת ליוצרים עבור השידור בפלטפורמה זו לתכנים ששודרו בערוצי למשך 15 שנה. גם במקרה שהצופה משלם עבור ה-VOD, שיעור הרווח של היוצרים וחברת ההפקה מזעריים.

בכיר הבקיא בתחום מציג דוגמה שבה הצופה משלם 5 שקלים עבור צפייה בסדרה של ערוץ מסחרי שעלתה ל-VOD - גוף השידור (קשת, רשת או ערוץ 10) והפלטפורמה מתחלקות ביניהם שווה בשווה בהכנסות. ואולם גוף השידור, ששידור לראשונה את הסדרה, גובה 30% דמי עמלה, ורק לאחר הורדת העמלה משאיר למפיק 30% מההכנסות - ואת השאר לוקח גוף השידור. המשמעות היא שלאחר מסים והורדת העמלות וחלקם של הפלטפורמות וגוף השידור, לחברת ההפקה וליוצרים נותר כחצי שקל ביד בלבד מכל 5 שקלים.

עסקות במתווה דומה קיימות גם מול גופי הסלולר, ואפילו מול חברת התעופה אל על או הערוץ הישראלי בארה"ב, ולמעשה כל פלטפורמה נוספת שבה הערוצים המסחריים משווקים תוכן ששודר אצלם. השוק החדש שנפתח לחו"ל עשוי היה להיות הזדמנות לחברת ההפקה וליוצרים כדי למקסם את ההכנסות מפעילותן. ואולם כרגע המאבק הקשה שמסתתר מאחורי הקלעים על זכויות היוצרים מדאיג את בכירי ענף ההפקות והיוצרים.

הכוח הכלכלי נמצא בידי הזכייניות הכסף הגדול של שוק התוכן הישראלי נשלט על ידי קשת, רשת וערוץ 10. לפי דו"ח הרשות השנייה, בין 2006 ל-2010 הוציאה קשת 1.48 מיליארד שקל על הפקות מקומיות, ואילו רשת הוציאה 1.32 מיליארד שקל. ערוץ 10 משקיע גם הוא כ-250 מיליון שקל בשנה בתוכן מקומי. בסך הכל, שלוש הזכייניות שולטות על לפחות 800 מיליון שקל בשנה.

גם HOT ו-yes מחויבות להשקיע בתוכן מקומי. לפי מועצת הכבלים והלוויין, השקעתן יחד בשוק התוכן המקומי ב-2011 הגיעה ל-300 מיליון שקל. בנוסף, הערוצים הייעודיים 24 ו-9 הזרימו לשוק באותה שנה כ-50 מיליון שקל. המשמעות היא שהכוח הכלכלי בשוק התוכן המקומי נמצא בעיקר בידי הזכייניות בשונה מהשוק האמריקאי, למשל, שבו יש חברות הפקה יציבות פיננסית שמסוגלות להשקיע לבדן בשלבים הראשוניים בתוכן טלוויזיוני ולנסות למכור אותו, בישראל חוב חברות ההפקה זקוקות לגופי השידור כדי לקדם תכנים חדשים. בנוסף, סף הכניסה לתחום ההפקות הוא נמוך, ובשוק יש חברות רבות וקטנות שכולן נאלצות להתחרות על נתח מההוצאה של גופי השידור על תוכן מקומי. מנגד, מספר גופי השידור מצמצם, ולטענת חברות ההפקה הריכוזיות בתחום זה גורמת לעיוותים בשוק. בכירים בשוק ההפקות יוצרים חלוקה בחרה בין התנהלות קשת ורשת, לבין זו של ערוץ 10 וחברות הכבלים והלוויין. לדבריהם, בעוד שהשלושה האחרונים מאפשרים חלוקה שווה של ההכנסות ממכירת פורמטים, קשת - ובעקבותיה רשת - הקשיחו את התנאים בשנה האחרונה, ודורשות יותר ויותר זכויות מסחריות. לטענתם, המצב כיום הוא שלמפיק וליוצרים נותרים לעתים רק כ-20% מהרווחים, וגם אלה רק לאחר כיסוי כל עלויות ההפצה.

בזכייניות ערוץ 2 לא מכחישים שהן דורשות אחוזים גבוהים מההכנסות, אבל מבהירים שהסיבה לכך נעוצה בכך שהזכייניות הן שנטלות את הסיכון המרכזי.

"כשאנחנו הולכים לפריקט משותף עם חברת הפקה, אם משקיעים לפעמים 5-6 מיליון שקל, והסיכון כולו אצלנו. אם המפיק גם לוקח חלק בסיכון, שיעורי הרווח שלו עשויים להיות גבוהים יותר", אומר בכיר באחת הזכייניות. אלא שבחברת ההפקה דוחים את הטענה. לדבריהם, הסיכון שמטלות הזכייניות אינו כה גבוה, שכן בכל מקרה הן מכסות את עלויות ההפקה מפרסומות בשידור הראשוני - ערוץ הכנסות שלא זמין לגוף הפקה. בנוסף, טוענים בחברות, גם במקרים שבהם חברת הפקה באה עם מוצר מוכן שלא דורש השקעות מספות לפיתוח, והמפיק דורש אחוזים גבוהים יותר ברווח, הזכייניות דוחות אותו ומעדיפות לרכוש פורמט שבו התוכן יהיה בידיהן.

"אנחנו מוכנים שניקח כולנו את הסיכון, אבל שייתנו לנו גם 50% מההכנסות מהפרסומות - אבל הם לא מוכנים", אומר בכיר בתחום ההפקות. חברות הפקה רבות מנסות באחרונה לדלג מעל השוק הישראלי. הן מפתחות פורמטים ופונות ישירות לגופי שידור בינלאומיים ולחברות הפצה - בעיקר בעזרת ארמוזה. ואולם בחברות מבהירים שבמצב כזה, "ידינו קשורות. קשה מאוד למכור תוכן שעדיין לא שודר במדינת המקור ולא השיג נתוני רייטינג גבוהים. לכן אנחנו זקוקים לגופי השידור", מסביר בכיר בתחום ההפקות. גורם אחר בשוק מוסיף כי "זה לא מספיק שנציג פיילוט. בחו"ל רוצים מאתם סדרת שלם שכבר שודרה, ואת זה אין לנו יכולת להפיק לבד. זה לא השוק האמריקאי כאן שחברה יכולה להפיק לבדה במאות מיליוני דולרים".

הקרבת המהותי יותר בין חברות ההפקה לגופי השידור הוא לא רק על אחוזי הרווח, אלא על השליטה - כלומר מי הבעלים בפועל של התוכן. בעידן הנכחי של ריבוי הפלטפורמות, הכוח עבר מהידיים של גופי השידור והפלטפורמות, לידיים של הגופים שמחזיקים בבעלות על התוכן. גוף שיש בידו מאגר של תוכניות ופורמטים, והוא זה שמחזיק בסמכויות לנהל אותו, יכול ליהנות מערך מוסף. במצב השוק הנכחי, מי שמקבל את הבעלות על התוכן הם גופי השידור - לא חברות ההפקה.

בהסכמים הנכחיים עם זכייניות ערוץ 2, מתחייבים המפיקים שהפצת התוכן תהיה בבלעדיות בידי גוף השידור. קשת מחזיקה בחברת קשת אינטרנשיונל, היושבת בלונדון, שמפיצה תכנים של הזכיינית ברחבי העולם. רשת מצדה, חתומה על חוזה עם ITV הבריטית שמפיצה את תכניה בעולם. ערוץ 10, החלש יותר, איפשר עד לאחונה למפיקים להחליט לבדם באמצעות איזו חברה להפיץ את התוכן, אך באחרונה חתם על חוזה בלעדי להפצת תכנים באמצעות דורי מדיה. בערוץ מדגישים כי לחברות ההפקה עדיין תהיה יכולת לקבל החלטות בעניין, והכל ייסגר באמצעות משא ומתן.

"כל אחד צריך לבדל עצמו במשהו. אנחנו לא יכולים לתת הרבה כסף, אז לפחות אם נותנים ליוצרים את מה שמגיע להם - חלוקה שווה בהכנסות ממכירה", אומר בכיר בערוץ 10. למרות זאת, גם במקרה של הערוץ המפיקים חוששים כי בעתיד ערוץ 10 ילמד מגופי השידור החזקים, וישלול מחברות ההפקה את הבעלות בפועל על התוכן.

גם במקרים של HOT ו-yes המפיקים נתקלים בקשיים. בשתי החברות מקיימים קשרים ישירים עם חברות הפצה, כמו דורי מדיה, ADD של ירון ליכטנשטיין והדס מוזס, ובאחרונה yes חתמה על חוזה להפצת תכנים באמצעות קשת. "אנחנו עומדים על כך שגפיץ את התכנים שלנו באמצעות החברה שבבעלותנו. יצרנו קשרים חזקים בחו"ל שעלו לנו הרבה כסף, שאין אותם לחברות ההפקה, ואין סיבה שלא נשתמש בהם", אומר בכיר באחת הזכייניות. אותו בכיר גם מסביר מדוע הזכייניות בוחרות להפחית מראש את כל ההוצאות, כמו עורכי דין וטיסות, מרווחי המפיק. לדבריו, "יש מפיקים שבאים אלינו עם רעיון כללי בלבד. אנחנו אלה שמפתחים אותו וגורמים לו להבשיל. אז זה הגיוני שלא נקזז את ההוצאות? ככל שמישהו מגיע עם רעיון סגור יותר, כך הוא מקבל יותר

אחוזים".

"חברת ההפקה נהפכו לקבלני משנה"

בכל חברת ההפקה הישראליות מסכימים כי המצב הנכחי בעייתי עבור שוק התוכן המקומי. ואולם רבים מהם חוששים להיחשף, להציג את עמדתם בפומבי ולהתראיין בשמם לכתבה זו. בחברות ההפקה טוענים כי העוצמה של הזכייניות כה רבה, עד שהם חוששים להוביל מהלך שכזה, מחשש שהוא יפגע בסיכוייהם העתידיים לעבוד עם גופי השידור. החשש של גופי ההפקה בא לידי ביטוי באחזקה בדיונים של ועדה ברשות השנייה לטלוויזיה ורדיו, בראשות יו"ר ועדת הטלוויזיה ברשות יעקב שחם.

הוועדה, שאמורה לדון בכשלים שוק ולגבש פתרונות, כבר קיימה מפגשים עם ראשי הזכייניות. ואולם כמה מחברות ההפקה שזומנו להביע את עמדתם בפני הוועדה נמנעו מלהגיע, מחשש כי הדבר יפגע בהם. בפועל, כל חברות ההפקה - גם כאלה שעובדות בצמוד לזכייניות החזקות - מסכימות שדרוש שינוי מהותי בשוק. "יש כאן תופעה של כיפוף ידיים בלתי מסחרי, ואנחנו נאלצים להיות ממושמעים כי אנחנו מוכרחים", אומר מפיק בכיר. "אנחנו ממילא עובדים בתקציבים כל כך נמוכים, ואין לנו אופק כלכלי, אז אתה שואל את עצמך למה. גופי השידור מנצלים את התחרות הקשה בשוק ההפקה והיצירה".

בכירים בתחום ההפקות חוששים שהמצב יגרום למוות אטי של שוק ההפקות, וישאיר את תחום היצירה הטלוויזיונית בידי הזכייניות בלבד. "התוצאה היא שכולם, כל חברות ההפקה, נהפכו לקבלני משנה בלבד של גופי השידור", אומרת בכירה בתחום. "אין לנו שום יתרון יחסי בכך שאנחנו מביאים את הרעיונות, מחברים בין היוצרים ומפתחים את התעשייה הישראלית".

בכיר אחר בתחום סבור שהתהליך הזה הוא תחילת סופן של חברות הפקה רבות. "החברות ימותו. לחברת הפקה בלי זכויות אין עתיד. היצירה הישראלית אמורה לצמוח מלמטה, מעוזרי הפקה קטנים שבאים עם רעיון גדול. התהליך של השארת הזכויות בידיים של גופי השידור החזקים יהרוג את השוק ויפגע בפלורליזם", אומר בכיר בתחום.

בוקסה:

"הרשות השנייה בוחנת מודלים שונים לחלוקת ההכנסות מיצירות"

<< הבעיה שעומדת כרגע בפני השוק הישראלי אינה ייחודית לו. גם במדינות אחרות בעולם גופי ההפקה נאלצו להתכופף בפני גופי השידור, שהשתלטו על הבעלות על התוכן. הדוגמה הבולטת ביותר היא בריטניה, שבה נעשתה חקיקה מקיפה בתחום ב-2003, שבין השאר הגדירה מהם התעריפים שרשאים גופי המדיה לשלם עבור זכויות הפורמטים. זו גם בין השאר הסיבה לכך שזכיינית ערוץ 2 קשת בחרה להקים את חברת ההפקה שלה בבריטניה - שם היא מתפקדת כחברת הפקה, ומעוניינת לשמור על זכויות התכנים לעצמה. לפי כללי הרשות השנייה, זכייניות הטלוויזיה מחויבות להזרים 65% מהשקעותיהן בתוכן להפקות חיצוניות, ולא להפיק בעצמן. המטרה בחקיקה היתה להגביר את הפלורליזם ואת שוק היצירה הישראלי. החוק הגדיר כהפקה קניה רכישת תוכנית שבה יש חלוקה בין הגוף המשדר לחברת ההפקה במגע לזכויות המסחר, אך לא נכתב מה שיעור החלוקה המותר בחוק.

"העולם השתנה, היצירות נמכרות לחו"ל ומפצות בכל המדינות החדשות, ומתחילה להיות דינמיקה של רוחים מיצירה מעבר לשידור שלה", אומרת איילת מצגר, המנכ"לית בפועל של הרשות השנייה לטלוויזיה ורדיו. "המצב שנמצא מפריע ליוצרים, ובצדק. אם מתכוונים לבחון את הנושא הזה בדיוק בשל הטענות האלה. כיום אם בשלב של חלוקת הזכויות בעולם, ועורכים התייעצויות. יש מודלים שונים מבריטניה וצרפת, ואם מנסים למצוא את המודל הנכון".

מצגר מכירה את טענות הזכייניות, שלפיהן הן אלה שמטלות את הסיכון ולכן רשאיות לדרוש יותר אחוזים ברווחים העתידיים. "השוק הישראלי שונה - אין כאן

מפיקים שיכולים לשים כסף על השולחן", היא אומרת. "צריך למצוא יחד עם הזכיינים והיוצרים מודל שיבטיח המשך של שוק יצירה ומוטיווציה של מפיקים להיכנס לפרויקטים כאלה".
נתי טוקר

מפיקים שיכולים לשים כסף על השולחן", היא אומרת. "צריך למצוא יחד עם הזכיינים והיוצרים מודל שיבטיח המשך של שוק יצירה ומוטיווציה של מפיקים להיכנס לפרויקטים כאלה".
נתי טוקר

3-3

סגור חלון

שנה 3-3

גלובס
זירת העסקים של ישראל

"אם הייתי מפיק ישראלי, הייתי עוזב לבריטניה"

יו"ר איגוד המפיקים הבריטיים, ג'ון מק'וויי, קורא לחוקק בארץ חוק בדומה לזה שקיים בבריטניה, שלפיו 85% מההכנסות על מכירת תוכנית בחו"ל יגיעו לכיס המפיק; ומזהיר כי אם דברים לא ישתנו - "היצירה הישראלית תתייבש"

לי-אור אברבך, לונדון 3/4/13

"רשתות הטלוויזיה שונאות אותי, הן לא רוצות בקיומי, אבל הן חייבות לעבוד אתי" - כך אומר ג'ון מק'וויי, אחד האנשים החזקים בתעשיית הטלוויזיה הבריטית.

מק'וויי, אירי במוצאו, העומד בראש איגוד המפיקים הבריטי, הוביל לפני עשור מהפכה חקיקתית שעקרה את מרבית הזכויות על היצירה הטלוויזיונית מידי גופי השידור, והעבירה אותן אל ידי המפיקים. כעת, כששוק התוכן הבינלאומי נושא עינו אל העשייה הטלוויזיונית בישראל, הוא קורא למפיקים שלנו לצאת למלחמה על מה שלדבריו שייך להם.

"מניסיוני אני אומר שהישראלים נמצאים במקום רע מאוד כמו במדינות רבות סביב העולם", אומר מק'וויי בראיון ל"גלובס". "משלמים להם פחות ופחות ככל שהזמן עובר, והם לא מקבלים שום דבר על פרי עמלם. זה פוגע ביצירתיות ובגמול על זה. אולי המוניטין שלך הופך לטוב יותר, אבל זה לא ממש משנה.

"פה, בבריטניה, זה אחרת: אם היצירתיות היא שלנו אז לנו הרווח, והאפשרות לקחת את היצירה סביב העולם שייכת למפיק ולא לגוף המשדר. דמיין לעצמך שאם תיקח פורמט שיש לו חיים של 30 שנה, זה מתגמל אותנו לאורך כל הדרך. ללא השיטה הזו, אי-אפשר לבנות סקטור אמיתי או לבנות עסקים, וכך אתה מאבד את היכולת לפתח ענף".

הפתרון? חקיקה

בשנת 2003 חוקק חוק התקשורת הבריטי המקיף, שכלל אספקטים שונים של הסדרה. בהם, לאחר מאבקים שהוביל מק'וויי, גם הכרה בזכויות על ההון האינטלקטואלי של המפיקים על יצירתם.

על-פי החוק הבריטי היום, הזכויות על שידור תוכנית בטלוויזיה מתחלקות בין המפיק לגוף השידור 50-50, וכך גם ההכנסות. 85% מהזכויות על מכירות ה-VOD שייכות למפיק, וכך גם הזכויות על השיווק הבינלאומי של היצירה וכל התוצרים הנלווים לה - משחקים, ניו-מדיה ומוצרי צריכה, אם מיוצרים.

"היסטורית זה התחיל גם פה מ-50-50, בין המפיקים או היוצרים ובין הרשתות", אומר יו"ר איגוד המפיקים הישראלי, אסף אמיך. "הרעיון הוא שהשידור הוא רוב ההחזר שגוף השידור מקבל. לאורך השנים גופי השידור הבינו שיש עוד אפשרות נוספת להפוך לגוף תוכן, ומאז המצב של המפיק נמצא בהידרדרות מתמדת, עד לזה שהיום חברות הפקה חזקות בשוק, שבאות עם פורמט שפיתחו אפילו ללא גוף השידור, הגוף יכול לבקש עד 80% מהזכויות. זה אומר למעשה שהמפיקים לא מקבלים שום דבר, כי אנחנו יודעים שהזכויות זה רק אחרי ההפצה.

"זה חמור ומאיים על כל שוק ההפקה בישראל, ברמה שלא מעט חברות הפקה חושבות היום

לפתח ישירות לחו"ל, כי הן יודעות שאם הן ימכרו לחו"ל קודם הן ירוויחו הרבה יותר, מאשר שינסו קודם בארץ. זה משהו שאנחנו מנסים לפתור."

- באיזו דרך?

"בחקיקה. כשהקימו את הטלוויזיה המסחרית בישראל, היו מודעים שיש הרבה חברות מסחריות שתהיה להם מוטיבציה להיות מקוריים, ולא רצו שגופי השידור יחזיקו בכל התוכן, ולכן יש חובה לקנות הפקה מקומית מהשוק ולא רק להפיק, ואנחנו אמורים להיות הבעלים. ברגע שנגמר הקטע של הזכויות, אין סיבה ממשית ששוק ההפקה בארץ יתקיים, אין מודל כלכלי שהוא יכול להתקיים על-פיו. הנושא הזה יקבע את פניו של התוכן הישראלי בשנים הבאות."

- ג'ון מק'וויי, רק 15% אצלכם עוברים לגוף המסדר? זה ממש מופרך בכל הקשור לשוק הישראלי.

"שיגידו תודה. אחרי שקיבלנו כל מה שדרשנו, זרקנו להם משהו, כדי שיסתמו את הפה."

- אי-אפשר להתעלם מהנימה האגרסיבית, אתה לא רואה את עצמך שותף של הגופים המסדרים? הם האויב?

"שותפים? בהחלט, היום אפילו יותר, בדברים מסוימים. לפני שקיבלנו את הזכויות האינטלקטואליות, תמיד היינו משלמים 100%, לא הייתה תחרות אמיתית. היום אני יכול להתחרות מול רשתות על מחיר ועל יצירות. אפשר לקבל שוק אמיתי. אם אני לא אוהב את מה שמציעים לי, אני יכול ללכת הלאה."

לשיטתו של מק'וויי, החזרה של הכסף לשוק, משמעה העברת מרבית ההכנסות למי שבאמת אכפת לו מהיצירה - המפיק.

"הברודקאסטים הם קצרי-רוח", הוא פוסק, "אם התוכנית מצליחה, הם ישלמו הלאה וישקיעו. אם לא, אז יפסיקו את העבודה ויניחו את המוצר על המדף, ואם אין לך זכויות עליו - איבדת אותו לנצח. המצב החוקי בבריטניה מאפשר לך להמשיך ולמצוא פתרונות ליצירה, לשווק אותך בעצמך לחו"ל או למכור לגוף שידור אחר במדינה."

"הכסף שחוזר מהיצירות לא נשאר בתוך התעשייה. אנחנו, המפיקים, לא גדולים היום יותר מה-BBC, זה לא באמת פגע בברודקאסט. כסף שנכנס לברודקאסט נכנס לכיסים שלהם, והם לא ישקיעו שוב בתעשייה."

"הדבר הטוב אצל המפיקים, זה שהם אוהבים את היצירה לאורך כל הדרך, הם לא יוותרו ויעזבו, אלא ישקיעו שוב ושוב, ומהלך כזה יפתח את העושר של המדינה. הרשתות לא מעוניינות לפתוח את זה, אין להן יחס לעושר אינטלקטואלי."

"הברודקאסטים משקרים"

קשה להתעלם מהעובדה שאחרי 2003 אכן חלה פריחה אמיתית בשוק ההפקה בבריטניה. אפשר לראות את זה רק על-פי המשרדים רחבי הידיים של איגוד המפיקים במרכז לונדון ובכמות אנשי הצוות שממלאה את המקום השוקק. בישראל, מעסיק האיגוד 3 אנשים.

"מאז, כל חברות ההפקה הגדולות שלנו עברו לניו-יורק ופתחו שם סניפים, כי שווה לנו לפתח יותר ויותר, ובזכות החוק אנחנו גם יכולים לעשות את זה כלכלית", אומר מק'וויי.

- יגידו הרשתות שאתה לא מסכן דבר - הסיכונים כולם שלהן. הן משקיעות בפיתוח, בהפקה, בפילוט, בשידור, בקידום, והן אלה שמפיצות לחו"ל. לכן, מן הראוי שעיקר ההכנסות יהיו שלהן.

"זו תגובה קלאסית של ברודקאסט, אז אני מציע שתבדוק מה גודל ההחזר שהם מקבלים על ההשקעה. כל שידור מכניס רווח, זה לא שהברודקאסט באמת אחראי על הפיתוח. אני אצטרך למצוא את הנרטיב, את הלוקיישן, אצטרך להשקיע. הוא ישלם עוד כמה אלפים כדי לקחת את זה כמה צעדים קדימה.

"הרי הם עושים זאת כדי לסנדל אותי לעבוד איתם. ברגע שהם שמים כמה אלפים זניחים, אני הופך למחויב להם, גם אם הם לא יצאו להפקה בסופו של דבר. אני מוכר את עצמי. זה לא כסף שהם משקיעים באמת. אם אני, כמפיק, בא עם תוכנית, וזו תוכנית להיט, אני מבטיח להם שהברודקאסט עושה יותר כסף מפרסום, אחרת אני לא הייתי שם".

- אבל אתה יודע שהשוק הישראלי הוא שוק משברי. הייתה ירידה חדה בפרסום, וההכנסות ירדו.

"הם משקרים. הם לא כוללים את ההכנסות מה-VOD ומהפרסום ומהמכירות בעולם".

היום, לדברי מק'וויי, הכישרון הישראלי "מוחזק" בידיהם של גופי השידור הישראליים - קשת, רשת, ערוץ 10, הוט ו-yes. "הדבר המדהים הוא שאתם ממציאים, ויש לכם כישרון ברמה גבוהה, אבל הוא כולו בשיטה שלכם. זו שאלה שצריך להפנות לפוליטיקאים. אצלנו דבר לא נשאר לכוד, הכול יוצא החוצה וחוזר לשוק היצרני בכלכלה שלנו".

לדבריו, "היום, כמפיקים, אנחנו עושים כל מה שאנחנו רוצים ומוכרים כל תוכנית שבבעלותנו למשדרים ברחבי העולם. זה לא משנה את העובדה שאם אותה תוכנית הייתה משודרת גם בבריטניה, אז ערוץ 4 לדוגמה היה מקבל את כל הכסף מהפרסום.

"הרשתות רוצות לשלוט בתחרות או להרוג אותה. תפנימו - זה לא העניין שלהן מה אני עושה מחוץ למדינה. אם רוצים אקולוגיה חכמה של הפקה, צריך לקיים את הברודקאסטים ולדאוג לשוק ההפקה. יש לנו יזמות מצליחה שיכולה לעשות מיליונים, זה רק לטובת הברוקאסטרס, והם לא מפסידים פני".

- העובדה שהשיקול הבינלאומי נכנס לתמונה לשווקים מקומיים, משנה את התמונה?

"עולם הבידור משתנה, אנחנו יכולים להפיק היום בקלות לסין, וזה מה שקורה. העולם משתעמם מדברים שנראים אותו דבר וצמא לחידושים. בעולם הדיגיטלי האימפקט התרבותי חשוב יותר ממשאבי הטבע, זה חשוב לחשיפה של המדינה, וזה דבר חשוב לשוק הישראלי.

"כל שקל שתוציא הממשלה שלכם על הסברה ותיירות, שווה פחות משקל שהושקע והביא להצלחה של סדרה כמו 'הומלנד' (מק'וויי מודה שהוא מעדיף את 'חטופים' בגרסתה העברית המשודרת אף היא באנגליה, ל"א). תראה את 'דאונטון אבי' הבריטית, שזוכה להצלחה ענקית. אנשים ברחבי העולם חושבים היום שככה אנחנו חיים פה".

- מה היית עושה היום לו היית מפיק ישראלי?

"אם לא תעשו דבר, תתייבש היצירתיות שלכם, והיזמות תתחסל. אם הייתי מפיק ישראלי, הייתי עוזב. למשל לבריטניה. כי פה יש לך את הזכויות האינטלקטואליות שלך. אם אתה מפיק חשוב, כדאי שתעבור לגור בלונדון. אתה יכול להפיק מפה, למכור לברודקאסטר

ישראלי ולהחזיר יותר כסף, מאשר אם הייתי יוצר מתל-אביב".

1-3



נספח ב-4

פרסום חבילות ערוצי הטלוויזיה בסלולר



תקשורת סלולרית. Orange



חיפוש

שירות לקוחות

תוכן

שירותים ואפליקציות

funfone

חבילות ומבצעים

תכניות

מכשירים ומוצרים

ראשי

לחבילות ומבצעים

אתה נמצא כאן: עמוד הבית > תקשורת סלולרית > חבילות ומבצעים > חבילת ערוצי TV

חבילת ערוצי TV

הצטרף עכשיו!

חבילת ערוצי TV

למסמך



לכל השירותים

שירותים פופולריים

גלישה במודם סלולרי

ניוט באמצעות Orange GPS

סנאץ וג'יבי - Orange forever

לכל המבצעים

חדשות ומבצעים

לחוויה הזו אין גיל

מתקדמים לטאבלטים של Orange ונהנים מעשרות ערוצי טלוויזיה בחינם



מידע נוסף

Smarty

המדריך האישי שלך לעולם הסמארטפון



מידע נוסף

חבילות חו"ל החדשות

רק 35 אג' לדקה, 5ms ו-1mb גלישה



מידע נוסף

הדפסה

הוסף למועדפים

Facebook

Twitter

16 אהבתי

מידע כללי

פרטי השירות

- עשרות ערוצים: ריאליטי, חדשות, ספורט, ילדים ועוד
- ספריית VOD הכוללת אלפי פרקים ממגוון ז'אנרים: ילדים, דרמה, בידור ומלכס, תחקירים ועוד
- משחקי ספורט בשידור חי, ליגת האלופות, יורוליג ועוד
- שידור חי של תכניות פריים טיים ושל אירועים חדשותיים מערוץ 2, ערוץ 10, CNN ועוד

תשלום

תשלום חודשי: 19.90 ש"ח לצפייה ללא הגבלה

הטבה בלעדית

חודש ראשון התנסות בשירות ללא תשלום

תנאי השירות

- החבילה מאפשרת צפייה בעשרות ערוצי טלוויזיה ומאות פרקים ותכניות ב-VOD. באמצעות אפליקציה או בפורטל הסלולרי של Orange וגוללת את כל תכני הוידאו: ובכלל זה ערוצים וקטעי VOD, המופיעים תחת קטגוריות ערוצים ושידורים VOD. בהתאמה, לדוגמה: שידורים חיים של ערוץ 2, ערוץ 10, ערוץ ספורט 5 פרקים מלאים של תכניות טלוויזיה, תקצירי משחקים ועוד.
- ההרשמה לחבילה מותנית באישור צריכת תוכן בחיוב מתמשך לפי סעיף 3.3. בהתאם להוראות משרד התקשורת, לאחר ביטול החבילה תוכל להמשיך ולהנות מצריכת תכנים אחרים בחיוב מתמשך, אלא אם תודיע לנו אחרת.
- התכנים ניתנים לצפייה במכשירי דור 3 תומכים בלבד שהושקו ברשת Orange הפתוחים לגלישה סלולרית (גלישה במסגרת החבילה אינה כרוכה בתשלום).
- הצפייה בתכנים מותאמת לנגן המקורי של המכשיר.
- ללקוחות המצטרפים לראשונה לחבילה, יינתן חודש ראשון ללא התשלום החודשי.
- ניתן לבטל את החבילה בכל עת.
- היצע התכנים בחבילה עשוי להשתנות מעת לעת.



נספח 3-5

אתרי אינטרנט רבים המאפשרים צפייה ישירה ביצירות אורקוליות (VOD) וצפייה בערוצי טלוויזיה On-Line (בזמן אמת)

אתרים שהתקבלו בחיפוש בגוגל של "צפייה ישירה בסדרות טלוויזיה"



Google צפייה ישירה סדרות טלוויזיה

אתרים שהתקבלו בחיפוש בגוגל של "צפייה ישירה בסדרות טלוויזיה"

Ivland - צפייה ישירה | טלוויזיה

www.ivland.co.il

ה-VOD של Ivland - על מנת שתוכלו לראות את כל הסדרות האולטרה HD של Ivland, עליכם להירשם. הצפייה ישירה היא חינם, והסדרות החדשות הולכות ונכנסות לאתר. ניתן להוריד את הסדרות לטלוויזיה או לטלפון.

צפייה ישירה - סדרות טלוויזיה - צפייה ישירה עם תרגום מובנה בחינם - כל מה...

www.ynet.co.il

האתר www.ynet.co.il מאפשר לצפות בסדרות טלוויזיה באינטרנט. הצפייה היא חינם, והסדרות החדשות הולכות ונכנסות לאתר. ניתן להוריד את הסדרות לטלוויזיה או לטלפון.

סדרות - צפייה ישירה - וואלה VOD - וואלה

www.walla.co.il

ה-VOD של וואלה מאפשר לצפות בסדרות טלוויזיה באינטרנט. הצפייה היא חינם, והסדרות החדשות הולכות ונכנסות לאתר. ניתן להוריד את הסדרות לטלוויזיה או לטלפון.

סרטים סדרות DVD מילדים - צפייה ישירה - וואלה VOD - וואלה

www.walla.co.il

ה-VOD של וואלה מאפשר לצפות בסדרות טלוויזיה באינטרנט. הצפייה היא חינם, והסדרות החדשות הולכות ונכנסות לאתר. ניתן להוריד את הסדרות לטלוויזיה או לטלפון.

לצפייה ישירה צפייה ישירה סדרות סרטים TVO - TV Online

www.tvonline.co.il

ה-TVO של TV Online מאפשר לצפות בסדרות טלוויזיה באינטרנט. הצפייה היא חינם, והסדרות החדשות הולכות ונכנסות לאתר. ניתן להוריד את הסדרות לטלוויזיה או לטלפון.

סדרות לצפייה ישירה - סדרות HOT

www.hot.net.il

ה-HOT של Hot Net מאפשר לצפות בסדרות טלוויזיה באינטרנט. הצפייה היא חינם, והסדרות החדשות הולכות ונכנסות לאתר. ניתן להוריד את הסדרות לטלוויזיה או לטלפון.

ישראלדיה | טלוויזיה | ערוצי טלוויזיה | מעלמות אוליין באינטרנט

www.israelia.net

ה-Israelia מאפשר לצפות בסדרות טלוויזיה באינטרנט. הצפייה היא חינם, והסדרות החדשות הולכות ונכנסות לאתר. ניתן להוריד את הסדרות לטלוויזיה או לטלפון.

סדרות לצפייה ישירה - טלוויזיה אוליין

www.israelia.net

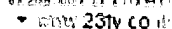
ה-Israelia מאפשר לצפות בסדרות טלוויזיה באינטרנט. הצפייה היא חינם, והסדרות החדשות הולכות ונכנסות לאתר. ניתן להוריד את הסדרות לטלוויזיה או לטלפון.

פדרות טלויזיה מעלות דבר האינטרנט וכלי משלום - באיזה אתר יש פדרות - סטיס



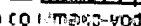
www.sips.co.il **סדרות סלידיה** מעלות, חן, סגנונות, זיל, ושלום, K-1000

הטלודר המינרלי



הוא 2500 מ"מ
אלו זמן ידו ורפיה ישיבה במשך 100 שניות של 45 ואם של קלאסית סטודנטים ... חזק
במיוחד, אלה קצת צפופה בשיעורם, אבל זהו יתרון גדול.

מנויים לצפייה ישירה | makoTV



• www.m30.com/m30-vpn

2004-04-28

צמיחה ישירה בכמה סגרים. חלונות קטנים ביום ג' ו-ד. חלונות 2 ו-3
בשלישה בדרום שלום. אזור מדרום המלואה. המחסור נולד



Movie Box - סדרות טלוויזיה ופרס לנצ'יה שירה: הודעה - רשימה אחת



www.bol.com.br/publicar/pesquisa?c=123456789

31209 L. DEBARTIS L. 3011/2000 27

... a team to manage the sources and the management of the sources.

צפ"ה בסדרות טלויזיה מינוס - צפ"ה ישירה בסדרות ללא תשלום - או מוחר במוסדה



590 - צמח-צביה בסדרות-עליונה וצמח-צביה-ישראל בסדרות-תחתונה

צפייה בסדרות: פורטל net ו-PocketTV

* www.phone 1el?p-34771

החברות המציינות לעיל הן חברות בעלות מעמד של "חברות בנות" של החברה, לפי סעיף 102(ג) לחוק החשבונאות, ולכן הן נבדקות על ידי חברת הביקורת.

YouTube צפייה ישירה כל צמצם העלמידה והסדנות



www.youtube.com/watch?v=c2G-vx1D2s

THE UNIVERSITY OF CHICAGO PRESS

[illegible]

http://www.simonstiles.blogspot.co.uk/2013/02/blog-post_18.html



על־ידיה יושרה וְהוֹדוּ לַיהוָה אֱלֹהֵינוּ



נספח 6-3

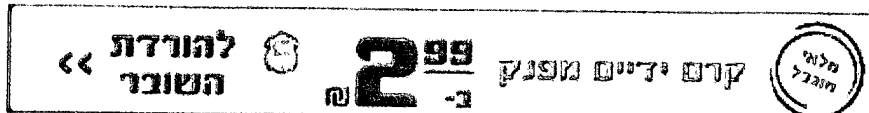
דוגמא לתוכן אורקולי הקיים באתר אינטרנט – תפוז – תחת הכותרות "טלויזיה"

"ריאליטי", "תרבות ומוסיקה", "ילדים" - <http://www.tapuz.co.il>

ראשי	משפחה	סלבס	ספורט	ריאליטי	תפוז עסקים	בריאות ואכל	טלויזיה	תרבות ומדינה	ילדים
פרסמו אצלנו	הורים	גל גדות	אופנועים	אור דניאל	הריון ולידה	מתכונים	אקססרים	שלמה ארצי	ביגו
תקנון	הורים לחיילים	בר רפאלי	MMA	רדיו לזון	אירועים	אורטופדיה	מייקאבר	מוזיקה	בניית אתרים
אודות	הורים לילדי	ציון ברור	אופניים	איתי ולך	מתנות ופינוקים	דיאטה	הרווק	זונבר לידר	דפי צביעה
נתבו לנו	היסודי	רוסלנה רודינה	בית'ר	ירדן עוז	ביגוד ואופנה	קינוחים	המתים	מוזיקה עברית	יובל המבולבל
בלוגיה	הורים	אסי עזר	ירושלים	מוטי גלר	טיפוח ואיפור	שקולד	המהלכים	אייל גולן	יצירה לילדים
תשלום על	למתבגרים	יהודה ונינט	ברצלונה	נסע דנינו	הכוונה	ייעוץ פסיכולוגי	משחקי הכס	ואן דירקשן	כמעט מלאכים
בלוגים	הורים לפעוטות	איתי תורג'מן	ליגת האלופות	כרמית סיאני	מקצועות	עוגות	הומלנד	מוזיקה שחורה	משחקי בישול
מומלצים בתפוז	הורים לתינוקות	נסלי דדון	מכבי חיפה	בטאל תבורי	רפואת חיות	ביקורת	מסעודת	רוני דלמי	משחקי בנות
תפוז עסקים	הריון ולידה	עוז והבי	מנבי ת"א	קרין כהן	מחמד	מסעודת	מאסטר שף	מירי מסיקה	משחקי
דרושים	חגונות	אלן לוי	מנצ'סטר	לירי בן דהן	חגונות ומוצרים	סוכרת	דקסטר	זהיו שירים	הלבשה
משינתאות	לקראת הריון	קוטי סבג	יוניסטר	חן אלתונה	קידום ובניית	תזונה	דמדומים	מצעדים	משחקים
כלבים	פרום הריון	עומרי חיון	ריאל מדריד	שירן איזנקוט	אתרים	אולל חלבי	חדשות	גדי גוב	משחקים
חתולים	ולידה	רנב	רכב	לפיד סידלר	אימון אישי	תזונות	סקיפול	פופ	ילדים
אימוץ בעלי	תאומים	שסח	NBA	ענבל אמירב	יעוצים	בר מים	סלויזיה	משה פרץ	פייסבוק
חיים				נעה חיו	ומספלים	בישול לילדים	דיט בחשינה	יהר אשדות	קסנטים
קופונים				לירן גולן	לקויות למידה	אוכל נשר	אין פגשתי את	MTV i-VH1	כיף כף
קווי מצוקה				הוריה ששון	שיווק ופרסום	מחשבון הריון	אתניקס	אמא	
לימודים				אנאל קור	רפואה		חטופים	שלומי שבת	
הלוואות				חני תנעמי	רפואה		טלנובלות	אביב גפן	
GPS				אוריאל כהן	משלימה		שקרניות	שרית חדד	
אפליקציות				ג'ניפר סנקל	חוגים		קסנות	ג'סטין ביבר	
אפיון חווית				איריס זנדר	צילום		מצב האומה	קרן פלס	
משתמש				יעל גל	שירותים		חי בלה לה לנד	סלינה גומז	
שילוט דיגיטלי				לאה שנייר	פיננסיים		צחוק מהעבודה	אנימציה	
				ליהיא גרינר	נרל"ן		הפיג'מות	ספרים	
				ניקול ראידמן	גרפיקה ודפוס		גיא פינס	משחקים	
				אביבית בר זוהר	שירותים		משפחה	ידיאו	
				לינה מחול	לעסקים		מודרנית		
				ענת צאיג	עיצוב הבית		Glee		
				לבנה גוגמן	ספורט ונושר		ניקיסה		
				לאון שוובסקי	עבודה		ימני הערפר		
				יניב אוזרץ	בארה"ב		בנות הזהב		
				טהוניה רובל			גולסטאר		
				דורין סגול			סרטים וקולנוע		
				דור דמרי			האח הגדול		
				גילי מיילי			המפץ הגדול		
				אהרון			האנטומיה של		
				צאצאשווילי			גריי		
				אבי לוי			The Voice		
				איציק ואלירן					
				מעין ובטאל					
				דנה ודבי					
				רומי וקורל					



תחפוז אנשים עולמות



facebook.com/ncs

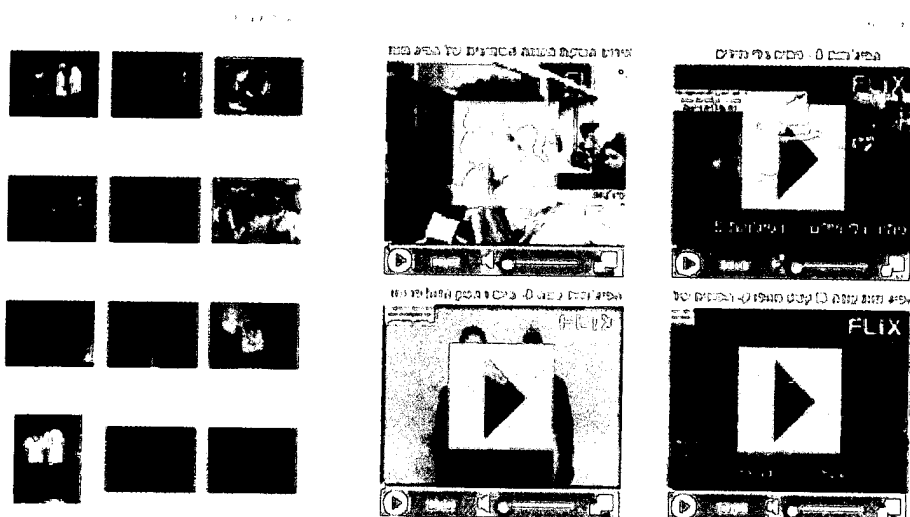
D-02.60 DMS700.23 900 81 100 002

מאג | החברים | תחילת הענין | הסופר | ויהי

המחלקה לבריאות הציבור | המרכז לבריאות הציבור | המשרד לבריאות הציבור | המשרד לבריאות הציבור | המשרד לבריאות הציבור

[illegible]

הפיג'מות



Page 2 of 3

[Downloaded from ascelibrary.org by University of California, San Diego on 06/07/14](#)