

חוות דעת בנושא:

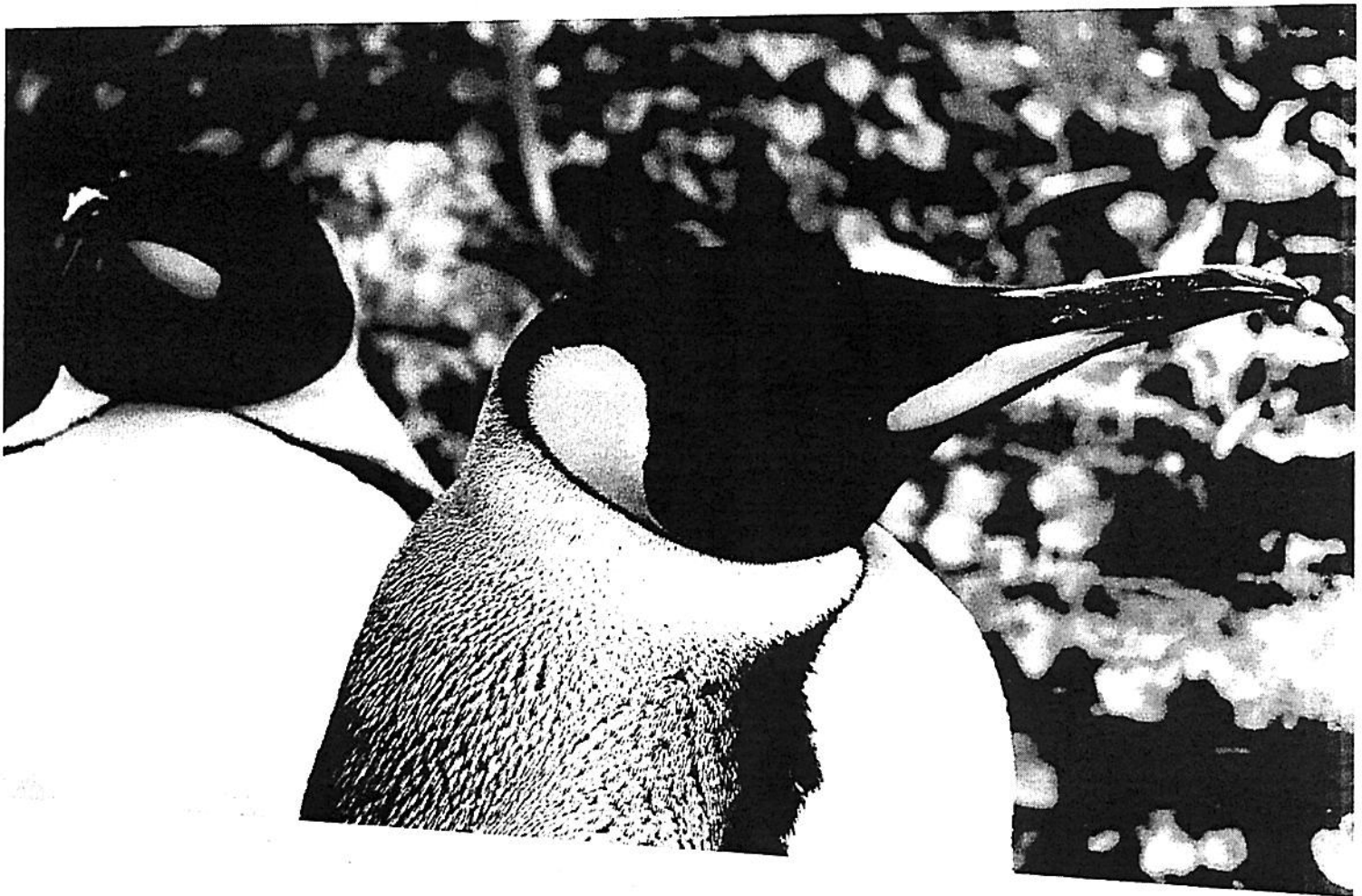
בחינת מצבם הכלכלי של בעלי הרישיונות במסגרת שימוע שיעור ההשקעה
בהפקות מקור

החלטת המועצה לשידורי כבלים ולוויין מס' 3-16/2014 מיום 30.10.2014

מוגשת על ידי

חברת TASC

עבור חברת הוט מערכות תקשורת בע"מ



תוכן עניינים

פרק 1: הקדמה ותקציר מנהלים.....	3
פרק 2: הניתוח מבוסס על קונסטרוקציה כלכלית שגויה שמוסיפה חלק מרווחי הוט טלקום לתחום השידורים ללא הנמקה.....	7
פרק 3: הבחינה הכלכלית שנעשתה לוקה בחסר והתבססה על נתונים שגויים.....	9
פרק 4: בנטרול נתוני הוט טלקום, ובניגוד למה שהציגה חברת הייעוץ - כבר כיום הוט אינה עומדת במבחן יחס התזרים לכלל החוב, ובהתחשב בפירעון ההלוואות המלא של החברה גם לא במבחן הנזילות ההולמת.....	12
פרק 5: קבלת ההחלטה על שינוי חובת ההשקעה בהפקות מקור חייבת להיעשות בהתחשב בשינויים שעובר השוק בתקופה הנוכחית והעתידית.....	13
פרק 6: העלאת חובת ההשקעה בהפקות מקור רק מחריפה את חוסר השוויוניות הרגולטורית בשוק השידורים.....	15
פרק 7: סיכום.....	16
נספח.....	17

פרק 1: הקדמה ותקציר מנהלים

בהחלטתה מס' 3-16/2014 מיום 30.10.14 הזמינה המועצה לשידורי כבלים ולווין את המעוניינים בכך להציג בפניה עמדות הנוגעות לשיעור ההשקעה של בעלי רישיונות בהפקות מקומיות. כחלק מבחינת הנושא בידי המועצה, שכרה המועצה חברת ייעוץ חיצונית עבור קבלת חוות דעת בנושא מצבם הכלכלי של בעלי הרישיונות. במסגרת זו הועברו להתייחסותנו ביום 20.9.2015 "מבחני יכולת כלכלית" של חברת הוט עליהם תתבסס חוות הדעת ("עבודת חברת הייעוץ"). חוות דעת זו מהווה התייחסות כלכלית במענה לעבודת חברת הייעוץ.

בפתח הדברים, ובטרם נתייחס לגופם של הדברים הנוגעים לניתוח הכלכלי שבוצע ולקשיים הרבים המצויים בו, עלינו לציין כי אנו מוצאים פגם בשימוש בניתוח מצבה הכלכלי של הוט כסיבה להעלאת שיעור ההשקעה בהפקות מקור. ההחלטה לשנות את שיעור ההשקעה בהפקות מקור צריכה להתבסס על הסתכלות על שוק השידורים בכללותו, תחום הפקות המקור בשוק זה ומקורות המימון שלהן, ועל הצורך בהתערבות ואופן ההתערבות, אם בכלל, בתחום הפקות המקור. במסגרת זאת (וכפי שיפורט בהרחבה בפרקים 5 ו-6 לחוות דעת זו), ראוי להביא בחשבון, בין היתר, את אלה: האם בכלל קיים כשל שוק בתחום הפקות המקור המחייב התערבות והגדלת מחויבויות רגולטוריות; מהו היקף ההשקעה הכולל בהפקות מקור בשוק השידורים, ומהי תרומתו של כל גורם שידור לפיתוחו של שוק זה; מהו האיזון הראוי והנכון בהשקעה בתכנים מסוגים שונים; מהו המצב התחרותי, הקיים והצפוי, בשוק השידורים; מהו המצב הרגולטורי בשוק ואלו שינויים נדרשים בו; אלו שינויים מתרחשים בעולם המדיה ומהי מידת השפעתם על תחום הפקות המקור ועל מצבם הכלכלי הנוכחי והצפוי של גורמי השידור הרב-ערוצי ועוד.

רק לאחר בדיקה אובייקטיבית, על בסיס מכלול הנסיבות כאמור של שוק השידורים, ואם, ורק אם נמצאה הצדקה אובייקטיבית להעלאת שיעור ההשקעה - על המועצה לפנות לבחינת מצבה הכלכלי של הוט.

זאת ועוד, גם בחינת מצבה הכלכלי של הוט, צריכה להתקיים על רקע בחינה מקיפה של שוק הטלוויזיה הרב-ערוצית בכללותו, מצבו הנוכחי, והשינויים הצפויים בו, ובתוך כך לקחת בחשבון כי מדובר בתקופה עתירת שינויים, אשר משפיעים לרעה על היציבות הפיננסית של החברה. החלטה על שינויים רגולטוריים בתקופה זו עשויה להכביד על החברות הפועלות בשוק, ולזעזע את השוק עוד יותר.

לגופו של עניין, בחינה של עבודת חברת הייעוץ מעלה כי נפלו בה מספר פגמים מהותיים, כאשר העיקרי שבהם הינו השימוש בקונסטרוקציה כלכלית שגוייה המייחסת את נתוני הוט טלקום, שהינו ספק שירותים של חברת הוט שידורים, לחישוב הרווחיות של הוט שידורים, זאת ללא הצדקה או ביסוס חוקי. נוסף על פגם עיקרי זה, כפי שנפרט להלן, בעבודת חברת הייעוץ נפלו מספר פגמים מהותיים אחרים המשפיעים על תוצאות הבחינה שביצעה ובכללם שימוש בנתונים משנה בודדת תוך התעלמות משינויים דרמטיים הצפויים להשפיע השוק בשנים הבאות; שימוש בנתונים לא מדויקים ועוד. בנוסף, מציינת העבודה מחקר השוואתי בי"ל, אך גם במסגרת המידע הנוסף שהועבר היא נמנעת מלספק את המקורות והרציונל למחקר.

להלן הפגמים העיקריים העולים מעבודת חברת הייעוץ ומבחינת נקודת המבט של המועצה:

1.1 הניתוח הכלכלי שביצעה חברת הייעוץ מבוסס על קונסטרוקציה כלכלית שגויה שמוסיפה חלק מרווחי הוט-טלקום לתחום השידורים, ללא הנמקה

לפי הקבוע בחוק התקשורת (בזק ושידורים), התשמ"ב-1982, בחינת מצבה הכלכלי של הוט לצורך קביעת שיעור ההשקעה בהפקות מקור, צריכה להתייחס למצבו הכלכלי של בעל הרישיון הכלכלי לשידורי כבלים מפעילותו בתחום השידורים (סעיף 6ה(א2) לחוק).

על אף האמור, וללא כל הצדקה או ביסוס חוקי, הניתוח הכלכלי שנעשה על ידי חברת הייעוץ מתבסס על ההנחה כי רווחיה של הוט טלקום כתוצאה מדמי המעבר שהוט שידורים משלמת לה צריכים להיות מיוחסים למצבו הכלכלי של בעל רישיון הכבלים. אנו מוצאים מספר סיבות לכך שהקונסטרוקציה הכלכלית שנבנתה שגויה:

- כידוע, הוט טלקום מספקת לחברת הוט שידורים שירותי תשתית, ומכאן ההתחשבנות הכספית בין הצדדים. רווחיותה של הוט טלקום כתוצאה מהבעלות על רשת תקשורת נובעת מההשקעה בבניית הרשת ומהמשך השקעות ברשת התקשורת ולא מפעילות השידורים. רווחיות זו משקפת תשואה סבירה על הנכס שבדידה ועל כן, הרי שייחוס רווחיות זו לתחום השידורים, כפי שנעשה בבחינה הכלכלית, חוטא למטרת הבחינה עצמה – "בדיקת המצב הכלכלי של בעל הרישיון הכלכלי לשידורי כבלים בפעילותו בתחום השידורים..."
- דמי המעבר המשולמים בידי הוט שידורים להוט טלקום עבור השירותים שהוט טלקום מספקת משקפים את עלות שכירת התשתית ואספקת שירותים נוספים, בתוספת רווח סביר. חישוב דמי המעבר עולה בקנה אחד עם הקביעה של משרד התקשורת בנוגע לעלות ערוץ (שעל בסיסה נקבעו דמי המעבר בשנת 2014) ועם הדוחות שהגישה הוט לרשות לניירות ערך בעניין זה. מנגד, חברת הייעוץ לא טענה כי דמי המעבר אינם משקפים עלות סבירה ולא הסבירה בכל דרך מדוע יש הצדקה לבחון את רווחיות הוט טלקום כחלק מבחינה מצבו הכלכלי של בעל רישיון השידורים. בפרט צורמת התייחסותה של חברת הייעוץ לדמי המעבר כמקשה אחת של תשלום המועבר לחברת התשתית, כאשר זו כלל לא בחנה ממה תשלום זה מורכב, מהם הרכיבים הרלוונטיים להכללה (או אי-הכללה) בחישוב פעילות השידורים וכו'. כך למשל, כוללת חברת הייעוץ גם את התשלומים על שכירת הרשת לצד התשלומים עבור ציוד הקצה – מבלי לבחון זאת, לציין זאת או להצדיק את הכללת הרכיבים בחישוב פעילות השידורים.
- גם ככל שהחליטה חברת הייעוץ כי יש לייחס חלק מהכנסות הוט טלקום למגזר השידורים, השיוך נעשה באופן פשטני ושגוי. בעת שיוך רווחי הוט טלקום לתחום השידורים, חברת הייעוץ מניחה באופן שרירותי שדמי המעבר המשולמים על ידי הוט שידורים להוט טלקום מגלמים שיעורי רווח זהים לאלו של המכירות של הוט טלקום ללקוחות הקצה. גם באם החליטה חברת הייעוץ לייחס את רווחי טלקום לתחום השידורים, עליה לבחון לעומק את מבנה דמי המעבר, העלויות שמרכיבות אותו, ולמצוא את שיעורי הרווחיות של סעיפי העלויות השונים ולנטרלם מרווחיות חברת הטלקום, ולא להשתמש בהנחה שגויה ופשטנית זו.

1.2 הבחינה הכלכלית עצמה, אותה ביצעה חברת הייעוץ עבור המועצה, לוקה בחסר

נוסף על הפגם העיקרי בעבודת חברת הייעוץ נפלו עוד מספר פגמים מהותיים, אשר משפיעים על תוצאות הבחינה שנעשתה:

- הפגם הראשון מתייחס לשימוש בנתוני השוואה בינלאומית ללא הבאת תימוכין למקורות ההשוואה: חברת הייעוץ ציינה כי נערכה השוואה בינלאומית אך לא ציינה כלל אילו חברות שימשו להשוואה, ואף לא אם אלו חברות שידורים, חברות כבלים או חברות תקשורת. כמו כן, לא ניתנו נימוקים מדוע חברות אלו הינן בנות השוואה להוט שידורים ולא פורט האופן בו חושבה הרווחיות הממוצעת כפי שהציגה
- פגם שני טמון בכך כי הבחינה מבוססת על נתוני 2014 בלבד ללא הסתכלות צופה פני עתיד. מובן כי בחינת מצבה הכלכלי של הוט צריכה להיעשות על רקע השינוי הצפוי בפרמטרים פיננסיים משמעותיים. נתונים ראשוניים לשנת 2015, אשר הועברו למועצה בחודשים האחרונים, מעידים על ירידה הן במספר המנויים והן בהכנסה הממוצעת ממנוי, דבר אשר ללא ספק יפגע במצבה הפיננסי של הוט וברווחיותה. כמו כן, בולטת גם ההחלטה להתבסס על

יכולת החזר ההלוואה לפי שנת 2015 בלבד, כאשר ניתן לראות (וחברת הייעוץ אף מציגה זאת בעצמה בעבודתה) כי לוח הסילוקין בנוי כך שהחזר ההלוואות צפוי לגדול באופן משמעותי בשנים הקרובות - כך שבשנת 2019 לבדה יעמוד החזר על [REDACTED]

■ פגם שלישי מצביע על כך שעבודת חברת הייעוץ התבססה על הדו"חות המאוחדים של הוט, תוך התעלמות מהנתונים הרלוונטיים למגזר השידורים שהעבירה הוט למועצה בעבר. כך למשל, בעוד הוט העבירה למועצה נתוני רווחיות תפעולית ש [REDACTED] ש"ח, חברת הייעוץ השתמשה בנתון ש [REDACTED] ש"ח. באופן דומה, הוצאות הפחת שהעבירה הוט למועצה עומדים על [REDACTED] ש"ח, כאשר חברת הייעוץ לקחה בחשבון [REDACTED] ש"ח. בשני המקרים לא הובא הסבר מספק לבחירה בנתונים אלה. כך, הרי שהשימוש בנתונים השגויים מעידים שוב על כך שהעבודה שנעשתה לא מייצגת נכונה את מצבה הכלכלי של החברה, ושתמונת המצב הפיננסית העולה מהם לוקה בחסר.

1.3 בנטרול נתוני הוט טלקום ובניגוד לעמדת חברת הייעוץ, הוט אינה עומדת במבחן יחס התזרים לכלל החוב, ובעתיד צפויה שלא לעמוד גם במבחן הנזילות ההולמת

בחניה של המבחנים הפיננסיים שהגדירה חברת הייעוץ, תוך שימוש בנתונים הנכונים וללא שימוש בנתוני הוט טלקום מעלה כי בניגוד לנטען בידי חברת הייעוץ הוט שידורים אינה עומדת באחד המבחנים הפיננסיים המהותיים - מבחן יחס התזרים לכלל החוב. התבססות על הפרמטרים שהציגה חברת הייעוץ, הנוגעים לפעילות השידורים עצמה, מובילה לנתון של ייצור מזומנים אשר עומד על [REDACTED] על חוב פיננסי רלוונטי בסך [REDACTED] ש"ח. בהתחשב בכך, יחס התזרים לכלל החוב עומד על כ-8% - נמוך משמעותית מהרף המינימלי אותו קבעה חברת הייעוץ, העומד על 20%.

נוסף על כך, יש לבצע את מבחן הנזילות ההולמת גם עבור שנים עתידיות על מנת לבדוק את יציבותה של החברה. הסתכלות אמיתית על פירעון ההלוואות הצפוי של הוט מראה כי בשנת 2019 הוט עתידה שלא לעמוד במבחן הנזילות ההולמת. למעשה, בנטרול נתוני הוט טלקום, ותוך הסתכלות אמיתית על נתונים עתידיים אין החברה עומדת באף אחד מהמבחנים שקבעה חברת הייעוץ.

1.4 קבלת ההחלטות על שינוי חובת ההשקעה חייבת להיעשות בהתחשב בשינויים שעובר השוק

נוסף על הפגמים בעבודה הכלכלית של חברת הייעוץ, על המועצה להתחשב במספר גורמים נוספים מהותיים בבואה לבחון את העלאת שיעור ההשקעה בהפקות מקור:

- ראשית, עליה להתחשב בשינויים שעובר השוק בתקופה הנוכחית והעתידית, מתוך ראיית טובתו של צופה הטלוויזיה הרב-ערוצית. בכלל זה, על המועצה להתחשב בכך שהחל משנת 2012 הגדילה הוט את השקעתה בהפקות מקור ב-20 מ"ח בשנה; בנוסף יש להתחשב בכך שיש להסתכל על התגברות התחרות בשוק השידורים בארץ, ובכלל זה באמצעות הרחבה ניכרת של מספר ערוצי השידורים הטריסטריאליים וחוק תאגיד השידור הציבורי ועוד. התפתחויות אלו, הצפויות בשוק בעת הקרובה, מלמדות כי כלל לא בטוח כי קיים כשל במכסת הפקות המקור שלהן יזכה צופה הטלוויזיה הרב-ערוצית. כלל לא בטוח ששוק הפקות המקור עתיד להימצא בכשל בשנים הקרובות, כך שנדרשת התערבות רגולטורית כה מהותית כדי להסדיר זאת.
- בנוסף, על המועצה לקחת בחשבון כי התערבות בשיעור ההשקעה בהפקות מקור, בעת ששחקניות טלר"ע חדשות אינן מחויבות בשום חובת השקעה מכל סוג שהוא, מחריפה את חוסר השוויוניות הרגולטורית בשוק השידורים, ויוצרת מגרש משחקים לא מאוזן בעליל. בבואה להגדיל את חובת ההשקעה של השחקניות המסורתיות, בזמן ששחקניות חדשות בשוק אינן מחויבות בהשקעה מינימלית, כובלת המועצה את ידיהן של השחקניות המסורתיות ומגבילה את מרחב התמרון התחרותי שלהן. כתוצאה, היא מביאה הלכה למעשה לפגיעה בטובת הצרכן.

מכל האמור לעיל עולה כי עבודת חברת הייעוץ אינה משקפת נאמנה את מצבה הכלכלי של הוט. בראייתנו יש לבחון את מצבה של חברת השידורים בלבד ללא שימוש בנתוני חברת הוט-טלקום, אשר אינם משקפים את רווחיות תחום השידורים. נוסף על כך יש להקפיד כי תיעשה בחינה ראוייה של שיעור ההשקעה בהפקות מקור בהתייחס להתפתחויות בשוק ויכולת המענה של שחקניות הטלר"ע לתחרות.

פרק 2: הניתוח מבוסס על קונסטרוקציה כלכלית שגויה שמוסיפה חלק מרווחי הוט טלקום לתחום השידורים ללא

הנמקה

לפי הקבוע בחוק התקשורת (בזק ושידורים), התשמ"ב-1982, בחינת מצבה הכלכלי של הוט לצורך קביעת שיעור ההשקעה בהפקות מקור, צריכה להתייחס אך ורק לפעילותה בתחום השידורים (סעיף 6הו(א2) לחוק). על אף האמור, וללא כל הצדקה או ביסוס חוקי, הניתוח הכלכלי שנעשה על ידי חברת הייעוץ מתבסס על ההנחה כי רווחיה של הוט טלקום (אשר הינה ספק שירותים, ככל ספק אחר) כתוצאה מדמי המעבר שהוט שידורים משלמת לה צריכים להיות להבחן במסגרת בחינת מצבו הכלכלי של בעל רישיון השידורים. בהתאם להנחה שגויה זו, נבנתה קונסטרוקציה כלכלית מוטעית אשר מייחסת חלק מפעילות הוט טלקום לפעילות השידורים ובהתאם לכך גוזרת את הרווחים, ההוצאות, פעילות המימון והפחת של הוט שידורים, ועל כן היא משנה באופן משמעותי את תוצאות המבחנים הפיננסיים שנבדקו. מעבר לכך שלהנחה זו לא ניתן כל נימוק או הסבר, היא מציעה, הלכה למעשה, דרך חדשה לגמרי להעריך את פעילות השידורים ללא כל נימוק ומבלי לבחון את מבנה העלויות הרלוונטי של דמי המעבר. בפרט, בחירת חברת הייעוץ לכלול את רווחיות חברת הוט טלקום במסגרת בחינת המצב הכלכלי של תחום השידורים הינה שגויה ממספר סיבות:

- 2.1 רווחיה של הוט טלקום נובעים מהנכסים שברשותה ומשקפים תשואה סבירה על הנכס עצמו
ראשית, יש לציין כי רווחיותה של הוט טלקום כתוצאה מהבעלות על רשת תקשורת הינה סבירה, כאשר היא נובעת מההשקעה בבניית הרשת ומהמשך השקעות ברשת ולא מפעילות השידורים. על כן, הרי שייחוס רווחיות זו לתחום השידורים, כפי שנעשה בבחינה הכלכלית, חוטא למטרת הבחינה עצמה כפי שקבוע בחוק – "מצבו הכלכלי של בעל רישיון כאמור בפעילותו בתחום השידורים".
אין כל בסיס חוקי, או הצדקה לייחוס רווחיה של הוט טלקום, או חלקם, לניתוח מצבו הכלכלי של בעל הרישיון לשידורים לעניין חובת ההשקעה בהפקות מקור. הנמקה שכזו גם לא הובאה בעבודת חברת הייעוץ.
- 2.2 דמי המעבר משקפים את התשלום הראוי עבור השירותים שהוט טלקום מספקת להוט שידורים
כידוע, ובין היתר על פי הוראות הרגולציה, קיימת הפרדה מבנית וחשבונאית בין הוט שידורים להוט טלקום, כאשר דמי המעבר המשולמים על ידי הוט שידורים להוט טלקום משקפים את עלות שירות שכירת התשתית, בתוספת רווח סביר עבור אספקת השירות. בפרט, דמי המעבר משקפים תשלום עבור מספר שירותים המסופקים להוט שידורים בידי הוט טלקום ובכללם שימוש ברשת תקשורת, שימוש בצידוד קצה, התקנות ושימוש במערכת ה-IT. כמו כן, חישוב דמי המעבר עולה בקנה אחד עם הקביעה של משרד התקשורת בנוגע לעלות ערוץ (שעל בסיסה נקבעו דמי המעבר בשנת 2014) ועם הדו"חות שהגישה הוט לרשות לניירות ערך בעניין זה.
בהתחשב בכל זאת, צורמת התייחסות חברת הייעוץ לדמי המעבר כמקשה אחת של כספים שעוברים בין הוט שידורים להוט טלקום, אשר מתוכם נגזרים רווחי מגזר השידורים. חברת הייעוץ לא בחנה בעבור מה משולמים דמי המעבר, מה משקל כל אחד מרכיבי התשלום השונים ומהי הרווחיות מכל אחד מרכיבים אלו. כך למשל, מכלילה חברת הייעוץ את הכספים המועברים בשל שכירת הרשת יחד עם אלו המועברים כתשלום על שימוש בצידוד הקצה, זאת ללא שנימקה את הצורך בהתחשבות אף באחד מעלויות אלו בחישוב הרווחיות של תחום השידורים.
יש לציין כי אופן חישוב וגובה דמי המעבר נבחנים על ידי הוט טלקום מעת לעת, ומבוצעים בהם שינויים, בין היתר, בהתאם לקביעות משרד התקשורת ביחס לעלויות השירות.

ייחוס נתוני הוט טלקום לפעילות השידורים בוצע באופן פשטני ושגוי

אפילו וככל שהייתה הצדקה לייחוס נתוני הוט טלקום (או חלק ממרכיבי דמי המעבר) לבדיקת איתנות פעילות השידורים, הרי שאופן החישוב בוצע באופן שרירותי ושגוי. בעת שיוך רווחי הוט טלקום לתחום השידורים, חברת הייעוץ מניחה באופן שרירותי שדמי המעבר המשולמים על ידי הוט שידורים להוט טלקום מגלמים שיעורי רווח זהים לאלו של המכירות של הוט טלקום ללקוחות הקצה. למעשה, כל הפרמטרים שהובאו בחשבון עבור נתוני הוט טלקום, במסגרת בחינת העמידה במבחנים השונים, מבוססים על יחס הכנסות הוט טלקום מפעילות המיוחסת לשידורים (כ-43% מסך הכנסות הוט טלקום) ומפעילות הטלקום הנוותרת (כ-57% מסך ההכנסות) עבור פעילות האינטרנט והטלפוניה. כך, למשל, גם חלוקת הרווח התפעולי, גם חלוקת הפחת וגם חלוקת עלויות המימון בוצעו לפי אותו המפתח, כאשר ברור כי אין כל היגיון בשמירה על מפתח זה (כיוון שלא קיים יחס ישיר בין מדדים אלו). כמו כן, הנחה זו נעשית ללא כל הנמקה או הסבר. יתירה מזו, הנחה זו מטה בצורה משמעותית את תוצאות המבחנים שנעשו, אשר כתוצאה כלל לא משקפים את מצבה הפיננסי של הוט שידורים. שוב, השלכה זו נעשית ללא הסבר או הנמקה ובאופן שרירותי.

פרק 3: הבחינה הכלכלית שנעשתה לוקה בחסר והתבססה על נתונים שגויים

על מנת להעריך את יכולתה הכלכלית של הוט שידורים נעזרת המועצה בעבודת חברת הייעוץ. כפי שנכתב בפרק הקודם וכפי שנפרט להלן, נפלו פגמים מהותיים, היורדים לשורשה של הבחינה הכלכלית, ומעלים ספק רב באשר לממצאים שחברת הייעוץ מגיעה אליהם בעבודתה. ראש וראשון, כאמור בפרק 2, הניתוח הכלכלי בעבודת חברת הייעוץ מבוסס על קונסטרוקציה כלכלית שגויה שמוסיפה חלק מרווחי הוט טלקום לתחום השידורים ללא הצדקה, ואף ללא הנמקה. יתרה מזאת, במסגרת הבחינה נפלו שלושה פגמים מקדמיים אחרים; הראשון - שימוש בנתוני השוואה בינלאומית ללא העברת נתונים מספיקים; השני - הבחינה מבוססת על נתוני 2014 בלבד ואינה מסתכלת על השינויים העתידיים הצפויים בשוק השידורים; השלישי - הנתונים הפיננסיים ששימשו לצורך בחינת מצבה הכלכלי של הוט אינם מדויקים ואינם מייצגים בצורה מלאה ומדויקת את מצבה של הוט שידורים.

להלן פירוט הקשיים המקדמיים המרכזיים בעבודת חברת הייעוץ:

3.1 חברת הייעוץ מציינת כי בוצעה השוואה בינלאומית של רווחיות חברות דומות אך היא אינה מביאה תימוכין

למקורות ההשוואה

חברת הייעוץ ציינה כי "נערכה השוואה בינלאומית ביחס לחברות דומות על מנת לבחון את הרווחיות המקובלת של החברות". בהמשך ציינה החברה את שם המקור ממנו נלקחו הנתונים ואת נתוני הרווחיות הממוצעים באירופה ובארה"ב. ואולם, מלבד ציון עובדות אלו בלבד, לא צירפה החברה כל התייחסות/דוגמא/פירוט להשוואה שביצעה - כך, למשל, לא ציינה החברה כלל אילו סוגי חברות שימשו להשוואה: האם מדובר בחברות שידורים, חברות תקשורת או חברות כבלים; כמו כן, לא ניתנו נימוקים מדוע חברות אלו הינן בנות השוואה ל-הוט שידורים (לא כל שכן, אילו חברות נבדקו) ולא פורט האופן בו חושבה הרווחיות הממוצעת כפי שהציגה. כלומר, הלכה למעשה חברת הייעוץ לא הצביעה כלל על הרווחיות הנורמטיבית של חברות שידורים כלשהן. לכן, בשל העובדה כי הנתונים שצורפו לסקירה אינם ממצים, הרי שלא ניתן להתייחס לבחינה הכלכלית ולמסקנותיה באופן ממצה. בראייתנו, מן ההכרח לקבל מחברת הייעוץ את ההשוואה הבינלאומית המלאה שנערכה, וזאת על-מנת להתייחס באופן מיטבי לבחינה אליה נתבקשנו להגיב.

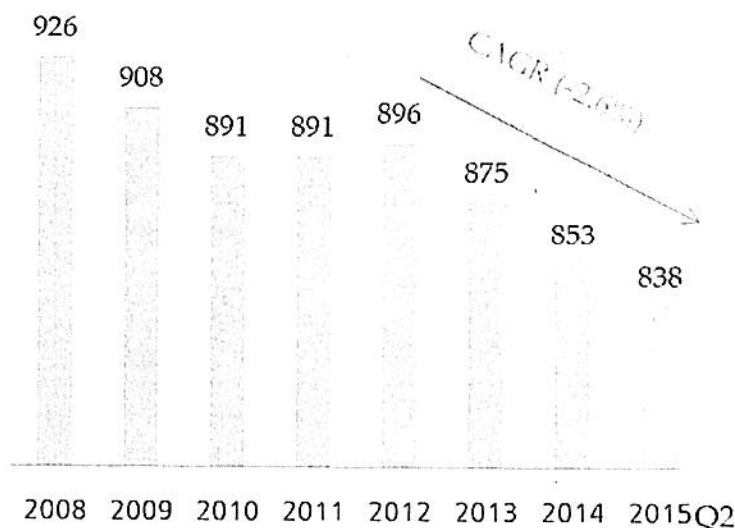
3.2 הבחינה הכלכלית מבוססת על נתוני 2014 בלבד, ללא הסתכלות צופה פני עתיד

סוגית שינוי שיעור ההשקעה בהפקות מקור נדונה על רקע תקופה עתירת שינויים בשוק השידורים, שהינו שוק קטן, המצוי בשחיקה מתמדת ושיציבותו הפיננסית מצויה בסכנה משמעותית. שינויים כגון התכווצות שוק הטלר"ע (טלוויזיה רב ערוצית) בישראל לצד צמיחתן של פלטפורמות OTT וכניסת שחקנים חדשים לשוק (ללא חובת רישוי ומחויבויות רגולטוריות כלשהן), התגברות הצפייה בתוכן חוקי ופיראטי ברשת, כניסת נטפליקס לשוק הישראלי, התחזקות מערך עידן+ בערוצים נוספים, רפורמת השוק הסיטונאי על משמעויותיה השונות, הרפורמה ברשות השידור, המעבר הצפוי של שחקניות ערוץ 2 מזיכיון לרישיון - כל אלו הם שינויים מרחיקי לכת המתרחשים במקביל והשפעתם המצטברת עשויה להיות דרמטית על המצב הכלכלי של הוט שידורים.

למרות כל האמור, בעבודת חברת הייעוץ בולט העדר ההתייחסות למגמות הצפויות בשוק ולהשפעתם על מצבה הכלכלי של הוט שידורים. הבחינה מבוססת על נתוני 2014 בלבד ואינה מנתחת את השפעת השינויים העתידיים הצפויים בשוק השידורים על המצב הכלכלי של הוט שידורים. הבחינה אף מתעלמת ממבנה ההתנהלות הפיננסי של הוט שידורים, ועל כן, אינה מציגה נאמנה את מצבה הפיננסי של הוט שידורים.

כך למשל, חסרה תחזית להשפעת השינויים בשוק על הפרמטר המרכזי המוצג בסקירה - הרווח התפעולי התזרימי של הוט, וצורמת היציאה מנקודת ההנחה כי מה שהיה ב-2014 הוא בדיוק מה שיהיה גם ב-2016 והלאה בשנים שלאחריה. בראייתנו, אין כל סיבה להניח כי לשינויים הרבים העתידיים להתרחש בקרוב בשוק לא צפויה כל השפעה על נתון זה - ומכאן שחייבת להיות התייחסות לרווח התפעולי התזרימי של הוט גם בשנים הבאות. כמו כן, בולטת גם ההחלטה להתבסס על החזר ההלוואה הצפוי לחברה בשנת 2015 בלבד, כאשר ניתן לראות (וחברת הייעוץ אף מציגה זאת בעצמה בעבודתה) כי לוח הסילוקין בנוי כך שהחזר ההלוואות צפוי לגדול באופן משמעותי בשנים הקרובות (החזר "בולט") - כך שבשנת 2019 לכדה יעמוד החזר על מעל מיליארד ש"ח, פי 12 מההחזר בשנת 2015.

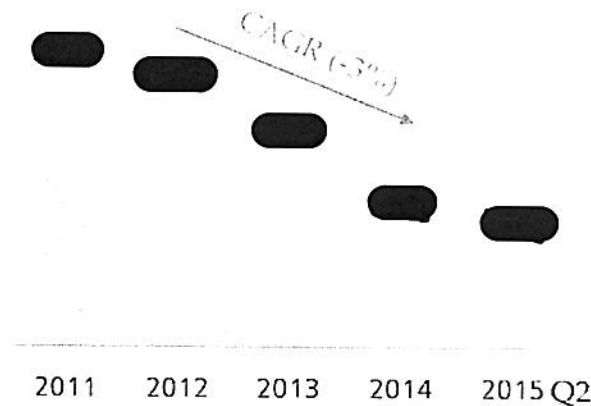
צורמת במיוחד העובדה כי בחינת מצבה הכלכלי של הוט התבצעה מבלי לקחת בחשבון נתונים הנמצאים זה מכבר בידי המועצה בדבר שחיקה במגוון פרמטרים מרכזיים כבר בשנת 2015, דוגמת מספר המנויים וההכנסה הממוצעת למנוי במגזר השידורים. מבט על נתונים מהותיים אלו עבור שנת 2015 מראה את הבעייתיות הרבה בבחינה שנעשתה, לאור מצבה הכלכלי של החברה כפי שעולה מדו"חות 2015: גרף מספר 1: מנויי טלוויזיה של הוט (אלפי בתי אב) 2008-2015¹



ניתן להיווכח כי מספר בתי האב המנוי על שירותי הטלוויזיה של הוט יורד באופן עקבי בכ-2.6% בשנה מאז 2012, והגיע ברבעון השני של 2015 ל-838 אלף בתי אב, בהשוואה ל-926 אלף בתי אב בשנת 2008.

¹ מקור: דו"חות כספיים של הוט

גרף מספר 2: ARPU מגזר השידורים (בש"ח) ב-הוט, 2011-2015²



ההכנסה החודשית הממוצעת למנוי משידורים ב-הוט יורדת בעקביות ב-3 השנים האחרונות, ועומדת כיום על [REDACTED] ש"ח בלבד, בהשוואה ל-[REDACTED] ש"ח ב-2011. זהו קיטון משמעותי בפרמטר שהינו קריטי בעת בחינת יכולותיה הכלכליות של החברה. הדעת נותנת שהתגברות התחרות בשנים הקרובות תגרוור ירידה משמעותית נוספת בפרמטר זה ולכן הרווחיות התפעולית צפויה להיפגע.

בהתחשב בכך, הרי שהסתכלות מעמיקה על מצבה הכלכלי של הוט שידורים הצפוי לשנים הקרובות, לעומת הסתכלות נקודתית על שנת 2014 (כפי שהובא בבחינה הכלכלית) נותנת תמונת מצב מדויקת יותר, אשר מעידה על התכווצות הפעילות וירידה משמעותית ברווחים של הוט שידורים. זאת, כאמור, בניגוד לעולה מהבחינה הכלכלית שביצעה חברת הייעוץ, אשר אינה לוקחת בחשבון את השינויים המשמעותיים שהתרחשו ועתידיים להתרחש בשוק השידורים.

3.3 הנתונים הפיננסיים ששימשו לבחינת המצב הכלכלי של הוט שידורים אינם מדויקים

למרות שהוט שידורים העבירה את נתוני החברה לסוף שנת 2014, נעשתה הבחינה הכלכלית בעבודת חברת הייעוץ על סמך נתונים מהדו"חות הכספיים המאוחדים של הוט, ולא מהנתונים הרלוונטיים למגזר השידורים שהועברו ע"י הוט למועצה.

נתוניה של הוט שידורים שהועברו למועצה ביום 3.8.2015 לצורך הבחינה הכלכלית מראים תמונה מדויקת של המתרחש בתחום השידורים בקבוצה, ואילו הדו"חות המאוחדים, שעליהם מבוססת עבודת חברת הייעוץ, מתייחסים רק לחלק הארי מפעילות השידורים של הקבוצה. השימוש בנתונים השגויים מעידים שוב על כך שהעבודה שנעשתה לא מייצגת נכונה את מצבה הכלכלי של החברה, ושתמונת המצב הפיננסית העולה מהם לוקה בחסר.

כך, לדוגמא, בעוד הוט הציגה למועצה רווח תפעולי של [REDACTED] מלש"ח, בחרה חברת הייעוץ להשתמש בנתון ש-[REDACTED] מלש"ח, זאת ללא כל הסבר לסיבה בבחירה בנתון זה³. באופן דומה, הוט הציגה הוצאות פחת בשנת 2014 של כ-[REDACTED] מלש"ח, ואילו חברת הייעוץ הציגה להוט שידורים הוצאות פחת של [REDACTED] מלש"ח.

² מקור: הוט

³ כל שציגה התייחס לתוספת של "הכנסות אחרות" בגובה של כ-40 מלש"ח, ללא פירוט למרכיבי ההוצאות הללו ולהצדקה להכללתן

פרק 4: בנטרול נתוני הוט טלקום, ובניגוד למה שהציגה חברת הייעוץ - כבר כיום הוט אינה עומדת במבחן יחס התזרים לכלל החוב, ובהתחשב בפירעון ההלוואות המלא של החברה גם לא במבחן הנזילות ההולמת

כאמור, חברת הייעוץ הציגה שני מבחנים במטרה להעריך את יכולתה של הוט לעמוד בחובת השקעות בהפקות מקור - מבחן הנזילות ההולמת ומבחן יחס התזרים לכלל החוב. תחת זאת, היא לקחה בחשבון הן את פעילות השידורים והן את פעילות התשתית של חברת הוט טלקום. ואכן, באם מנטרלים את נתוני הוט טלקום מהחישוב שביצעה חברת הייעוץ, עולה כי הוט שידורים אינה עומדת במבחן יחס התזרים לכלל החוב, אותו הציגה חברת הייעוץ. יתרה מזאת, הסתכלות על פירעון ההלוואות המלא של החברה, מראה כי כבר בשנת 2019 הוט לא תעמוד אף במבחן הנזילות ההולמת. למעשה, הסתכלות אמיתית על הנתונים מראה כי הוט אינה עומדת באחד המבחנים כבר כיום וצפויה בעתיד שלא לעמוד בשניהם.

מבחן יחס התזרים לכלל החוב בוחן מהו היחס בין ייצור המזומנים של חברה מסוימת ובין סך החוב הפיננסי של החברה - כאשר אם מדובר על מגזר פעילות מסוים, יש להתמקד בתזרים ובחוב הרלוונטיים לאותו מגזר פעילות בלבד. בהתחשב בכך, על-מנת לבחון האם פעילות השידורים של הוט עומדת במבחן זה, יש לקחת בחשבון מספר נתונים, הרלוונטיים כאמור לפעילות השידורים של הוט בלבד. התבססות על הפרמטרים שהציגה חברת הייעוץ במסגרת הבחינה שביצעה ושקלול הפרמטרים הללו¹, מוביל לתוצאות מעוותות של ייצור מזומנים מפעילות השידורים בסך של [REDACTED] מ"ש"ח וחוב פיננסי רלוונטי בסך של [REDACTED] בהתחשב בכך, הרי שיחס התזרים לכלל החוב עומד על [REDACTED] והינו נמוך משמעותית מ- [REDACTED] שהוא הגבול המינימלי אותו הציגה חברת הייעוץ. יתירה מזו, אם מתייחסים לנתונים הנכונים של פעילות השידורים, כפי שהעבירה הוט למועצה (עבור רווח תפעולי של [REDACTED] מ"ש"ח ועלויות פחת של [REDACTED] מ"ש"ח), הרי שתוצאות המבחן הנ"ל הינן אף נמוכות יותר.

מבחן הנזילות ההולמת בוחן את היחס בין השימושים, שהם פירעון ההלוואות והמשך ההשקעות הנדרשות, ביחס למקורות שהם הרווח התזרימי של החברה (FFO), יתרות המזומנים שלה ונגישות לקווי אשראי בנקאיים. כאמור בפרק 4, הסתכלות נכונה על מצבה של הוט צריכה לכלול התייחסות לצפי העתידי של מצבה הפיננסי. בדיקה של מבחן הנזילות ההולמת ביחס לפירעון ההלוואות הצפוי להוט בשנת 2019 (באותה מתודולוגיה בה השתמשה חברת הייעוץ), ללא כל שינוי בנתונים פיננסיים אחרים, מראה כי הוט אינה עומדת במבחן. ברור כי כל התפתחות שלילית בנתון פיננסי אחר של הוט (כגון הרווח התזרימי, יתרת המזומנים או ההשקעות הנדרשות) אף תחמיר את מצבה של הוט ותרחיק אותה עוד יותר מעמידה במבחן הנזילות ההולמת.

¹ תחת רווח תפעולי של 56 מ"ש"ח ועלויות פחת של 186 מ"ש"ח

פרק 5: קבלת ההחלטה על שינוי חובת ההשקעה בהפקות מקור חייבת להיעשות בהתחשב בשינויים שעובר השוק בתקופה הנוכחית והעתידית

כאמור, מבלי לפגוע בכל האמור לעיל ביחס לפגמים שנפלו בעבודת חברת הייעוץ, בעת קבלת ההחלטה על שינוי שיעור הפקות המקור, יש להסתכל על שוק הפקות המקור והשידורים בכללותו, ועל השינויים הצפויים בו, מתוך ראיית טובתו של צופה הטלוויזיה הרב-ערוצית. כפי שנפרט להלן, בהתחשב בשינויים הנוכחיים והצפויים בשוק בתקופה הקרובה, הרי שלא רק ששוק היצירה הישראלית לא צפוי להיפגע, אלא הוא אף צפוי לגדול כתוצאה מכניסת שחקנים חדשים ומגופים נוספים שצפויים להשקיע בשוק הפקות המקור. תוספת הפקות המקור בשוק השידורים צפויה להשפיע על צופי הטלר"ע ועל התוכן שירצו לקבל מחברות הכבלים והלוויין. כך, ייתכן ויווצר אף חוסר בתחומי תוכן אחרים, שאינם הפקות מקור – אשר גם הם מהותיים לצופה הישראלי. כלומר, כלל לא בטוח כי הכשל הפוטנציאלי אותו מנסה לסמן המועצה, אכן צפוי להתממש, ועליה לשקול את החלטתה תוך התמקדות בנקודת מבטו של צופה הטלוויזיה הרב-ערוצית ובהתחשב בהצעת הערך הכוללת אותה הוא מקבל. בהתחשב בכל זאת, להלן פירוט כמה מהשינויים הצפויים והשפעתם על השוק:

5.1 הרחבת בסיס ההכנסה לחישוב שיעור ההשקעה בהפקות המקור משנת 2012 הגדילה כבר את ההשקעה של הוט בהפקות מקור ב-20 מש"ח בשנה

הוט השקיעה בהפקות מקור סכומים ניכרים העולים על 1.7 מיליארד ש"ח בעשור האחרון. חשוב לזכור כי חובת ההשקעה אף גדלה, הלכה למעשה, החל משנת 2012: אז, בהתאם להחלטת המועצה, נכללו גם ההכנסות בגין ציוד קצה בבסיס חישוב ההכנסה ממנה גוזרים את היקף ההשקעה. כפועל יוצא, הוציאה הוט  מש"ח נוספים כל שנה, בין השנים 2015-2012. לא סביר בעת הזו לערוך שינוי נוסף ולהגדיל, בפעם השנייה בתוך שלוש שנים, את החלק מההכנסות אשר מחויב בעל הרישיון להשקיע בהפקות מקומיות.

5.2 המצב התחרותי בשוק והשינויים בעולם המדיה ישפיעו על תחום הפקות המקור

המצב התחרותי של שוק השידורים בישראל עובר שינויים רבים שכן קיימת ואף צפויה כניסת שחקנים חדשים, זאת במקביל להתחזקות פלטפורמות קיימות (כמו עידן+ למשל). כך, צפוי ומתבקש שהשחקנים החדשים בשוק הטלוויזיה יתנו דחיפה לשוק הפקות המקור; בין אם בשל רגולציה אשר מתבקש שתחייב את אותם שחקנים לשאת ולהתחלק בנטל, בין אם בשל רצון לענות על צרכי השוק הישראלי ובין אם כדי לתת מענה תחרותי להצעות הערך של השחקנים הקיימים. על כן, נכון להמתין עד להתייצבות השוק ולבצע בחינה מחודשת של שוק הפקות המקור לפני קבלת החלטות רגולטוריות בנושא.

בפרט, בין השינויים בשוק השידורים הצפויים לדחוף את שוק הפקות המקור:

5.2.1 הרחבה ניכרת של מספר ערוצי השידור הטריסטריאליים

למען עידן+ פוטנציאל התחזקות משמעותי בתקופה הקרובה. המערך כבר קיבל את האישורים הנחוצים על מנת להתרחב בתשעה ערוצים ובהם ערוצים נושאים דוגמת ספורט, סרטים וטבע. על שלושה מתשעת הערוצים החדשים צפויה להיות מוטלת חובת הפקות מקור ישראליות בשיעורים של 8%-12%, עובדה שעשויה להגדיל את עוגת ההשקעה בהפקות מקור מקומיות.

5.2.2 חוק תאגיד השידור הציבורי

במסגרת הרפורמה ברשות השידור הוחלט על הקמת תאגיד השידור הציבורי שיחל לפעול מה-31 למרץ 2016, ובמסגרתו תורחב חובת המימון של הפקות המקור ל-200 מיליון ש"ח לפחות לשנה, תוך חלוקה לז'אנרים; סוגה עילית, תוכניות לילדים ונוער ותוכניות מקור בשפה הערבית. בשנים האחרונות, בשל מצבה הכלכלי הרעוע לא עמדה רשות השידור במחויבותיה לרכישת הפקות מקור, וצפוי שלאחר הקדמת

התאגיד והסדרת פעילותו תורחב בצורה משמעותית עוגת הפקות המקור בישראל. כמו כן, מובן כי צופה הטלר"ע יהנה גם מתוספת הפקות המקור בהן ישקיע התאגיד

5.2.3 מעבר שוק הטלוויזיה הטרסטריאלית למשטר רשיונות

לאור השינוי הצפוי, עתידים להיות 3 ערוצי טלוויזיה טרסטריאלית לצופה הישראלי (קשת, רשת וערוץ 10). כפי שניתן לראות, ערוצים אלו משקיעים בעיקר בתוכן ישראלי, ואף מחויבים בהשקעה בהפקות מקור. כך, צופה הטלר"ע עתיד לקבל "מנת הפקות מקור" מוגברת כתוצאה מהמעבר ל-3 ערוצי שידור – כך שכלל לא בטוח כי ידרוש דווקא תוספת של הפקות מקור מספק הטלר"ע אליו הוא מנוי

אם כן, לאור השינויים המתרחשים והצפויים, כפי שצויין לעיל – עולה כי צופי הטלוויזיה בישראל אינם עתידים להיפגע, ואף ההיפך הוא הנכון, כאשר סביר להניח כי יהנו מאותה "מנת" הפקות מקור ממנה הם נהנים כיום, אם לא ממנה גדולה יותר. כך גם בהסתכלות על גופי היצירה השונים, הצפויים ליהנות מתקציבים נוספים אשר יזרמו לשוק. בהתחשב בכך, כפי שפורט לעיל, כיוון שלא קיים כשל בשוק הטלר"ע ובתחום הפקות המקור – הרי שקבלת החלטה על הגדלת שיעור המחויבות להשקעה בהפקות מקור בעת הנוכחית, אינה סבירה.

פרק 6: העלאת חובת ההשקעה בהפקות מקור רק מחריפה את חוסר השוויוניות הרגולטורית בשוק השידורים

שוק הטלר"ע מאופיין כיום בחוסר שוויוניות בחובות הרגולטוריות של השחקניות השונות בשוק, המתבטא בין היתר בכך שעל חברות הכבלים והלוויין מוטלת חובת השקעה בהפקות מקור, בעוד שעל שחקניות טלר"ע חדשות, דוגמת סלקום, לא מוטלת כל חובה. כך, בבואה להגדיל את חובת ההשקעה על שחקניות הטלר"ע המסורתיות (בזמן ששחקניות חדשות הנכנסות לשוק אינן מחויבות אפילו בהשקעה מינימלית) כובלת המועצה את ידיהן של השחקניות המסורתיות ומצמצמת משמעותית את מרחב התמרון התחרותי שלהן. בהתחשב בכך, שני קשיים עיקריים עולים:

6.1. היעדר חובת השקעה בהפקות מקור למתחרות חדשות מהווה "מגרש משחקים לא מאוזן"

סלקום השיקה זה מכבר את שירותי הטלוויזיה שלה, המועברים באמצעות האינטרנט (OTT). מדובר במוצר הכולל מוקד שידורים, חווית צפייה טלוויזיונית, מדרך שידורים, אסטרטגיה שיווקית המציגה את המוצר כמתחרה ישיר לשידור הרב-ערוצי, וסממנים רבים נוספים שמבהירים כי מדובר בטלר"ע לכל דבר ועניין. ישנן אינדיקציות לכך שגם גופי תקשורת נוספים צפויים להיכנס לשוק – כך למשל נטפליקס אשר הודיעה כי מתכננת להשיק את שירותיה ב-200 מדינות בסה"כ עד לסוף שנת 2017, בכללן גם ישראל.

כאמור, סלקום מהווה תחרות ישירה בשוק הטלר"ע לחברות הכבלים והלוויין, ולכן, הגדלת חובת ההשקעה של חברות הטלר"ע לצד היעדר חובה להשקעה מצד השחקניות החדשות בשוק, מקצין עד מאוד את חוסר השוויוניות בשוק ומחריף את תנאי התחרות הלא מאוזנת בין החברות – מהלך זה מעמיד את חברות הטלר"ע המסורתיות בעמדת נחיתות מובהקת ועם "ידיים קשורות" אל מול השחקניות החדשות.

6.2. הגדלה נוספת של שיעור ההשקעה בהפקות המקור תכביד על שחקניות הטלר"ע בתקופה של תחרות גוברת

כאמור, שחקני ה-OTT אשר נכנסו וצפויים להיכנס בעתיד יוצרים סביבה תחרותית קשה יותר עבור חברות הטלר"ע המסורתיות. השוק המשתנה מחייב את החברות בהתאמת התוכן המשוודר ובגמישות רחבה ביצירת הצעת ערך אטרקטיבית לצופה הישראלי. על כן, הכבדה נוספת על חברות הטלר"ע תגביל את אפשרות התגובה שלהן בעולם התחרותי המשתנה ותרחיב עוד את הפער הקיים ברמת האסדרה שלהן אל מול העדר האסדרה של מתחריהן. במצב שכזה, נמנעת מחברות הטלר"ע הוותיקות, ומהוט בפרט, האפשרות לייצר מענה מיטבי לתחרות העומדת בפניה. אמנם אין בסמכותה של המועצה להטיל על סלקום ומתחרות חדשות תקנות בנוגע לחובת ההשקעה בהפקות מקור, אך החלטה להגביר את חובת ההשקעה מתעלמת מפער זה ואף מקצינה אותו.

בהקשר זה, טענה לפיה שחיקה בהכנסות מחייבת "הגנה" על תקציבי הפקות המקור, מעלה אבסורד צורם – דומה הדבר לאדם שספג ירידה בשכרו והמדינה מגדילה את שיעורי המס שלו כדי להבטיח את התקבולים שלה ממסים (כך שלמעשה אותו אדם נענש פעמיים). ברור הוא כי מצב זה אינו הגיוני. כך גם הניסיון להגן על תקציבי הפקות מקור בתקופה של תחרות גוברת.

פרק 7: סיכום

ראשית, וכפי שפורט בהרחבה לעיל, אין כל היגיון ו/או צורך בביצוע בחינה כלכלית של מצבה הפיננסי של חברת הוט, ובוודאי כזו המבוצעת לצורך הצדקת שינוי שיעור חובת ההשקעה בהפקות מקור, בטרם מבוצעת בחינה מקיפה של הצורך התחרותי בשינוי שיעור זה. בראייתנו, על המועצה לבצע בחינה ממצה ומלאה של שוק השידורים ותחום הפקות המקור, בטרם היא פונה לניתוח מצבה הכלכלי של הוט כתנאי מספק להעלאת החובה. שינויים רבים המתרחשים בתקופה זו בשוק, ומשנים אותו מהיסוד – מחייבים שיקול דעת מעמיק ומשנה זהירות בהטלת מחויבויות גדולות יותר על השחקנים השונים בשוק, וטומנים בחובם סיכון אמיתי ביצירת חוסר-שוויוניות רגולטורי ומגרש משחקים לא מאוזן, שסופו שיביא לפגיעה בשירותים הניתנים לצרכן.

מעבר לכך, אותה הבחינה הכלכלית שביצעה המועצה באמצעות חברת הייעוץ החיצונית, לוקה בחסר ועושה שימוש בנתונים לא מספקים ולא נכונים. על חברת הייעוץ שביצעה את הניתוח להתחשב רק בנתונים אותם העבירה הוט למועצה זה מכבר, לגבי הוט שידורים, ולספק הסבר לרציונל הבדיקה. משלא עשתה זאת, הרי שתוצאות הבחינה כפי שהיא מציגה אינם תקפים, הלכה למעשה, ואינם משקפים נאמנה את מצבה הכלכלי של הוט שידורים.

נספח א': פרטי החתום על חוות הדעת

אני החתום מטה, אילן שחורי, נושא ת"ז מ [REDACTED] תבקשתי על ידי חברת מערכות תקשורת בע"מ (להלן: "חברת הוט") לחוות דעתי המקצועית בשאלות המצויות בתחום מומחיותי. שאלות אלו נוגעות, בין היתר, לשוק שידורי הטלוויזיה בישראל ולסוגיות רגולציה הקשורות אליו.

להלן חוות דעתי, אשר הינה תקפה נכון ליום זה, 20 באוקטובר 2015.

[REDACTED]
אילן שחורי

ואלה פרטי השכלתי:

- תואר ראשון במשפטים וכלכלה באוניברסיטת תל אביב, סיום בהצטיינות
- תואר שני במנהל עסקים (MBA) מבית הספר למנהל עסקים באוניברסיטת משיגן, ארה"ב, סיום בהצטיינות

ואלה פרטי ניסיוני המקצועי:

מנהל כללי של חברת TASC והשותף המוביל את התחום האסטרטגי עם התמחות בתחומי הטלקום והמדיה. הצטרפתי ל-TASC לפני 12 שנה לאחר שעבדתי בחברת הייעוץ Diamond Cluster International בארה"ב, שם עבדתי בתחום הטלקום והמדיה במשך 5 שנים. במסגרת עבודתי אני מוביל את מרבית הפרויקטים המבוצעים ב-TASC עבור החברות בתחום התקשורת והמדיה בישראל.

ואלה פרטי ניסיונה המקצועי של חברת TASC:

TASC הינה חברה לייעוץ אסטרטגי ופיננסי אשר נוסדה בישראל ב-1993. TASC ייחודית בהתמחותה בתעשיות ספציפיות, כאשר אחת מהתמחויותיה העיקריות הינה תעשיית הטלקום והמדיה. במסגרת זו, TASC מסייעת כבר כעשור למגוון השחקנים בתעשייה ובהם: קבוצות תקשורת, מפעילים סלולריים, שחקני טלוויזיה, גופי שידור, רגולטורים וכד' במגוון רחב של סוגיות אסטרטגיות וכלכליות. ל-TASC ניסיון עשיר והבנה מעמיקה הן בשוק התקשורת הישראלי, מבנהו, שחקניו וההתפתחויות הצפויות בו, הן בתחום הטלוויזיה והשידורים, והן בהכרות עם שווקים אלה בעולם, מאפייניהם לעומת מאפייני השוק הישראלי וההתפתחויות בהן.