

משרד התקשורת אגף כלכלה

13 בינואר 2020
ט"ז טבת תש"פ

לכבוד
מר נתנאל (נתלי) כהן
מנכ"ל משרד התקשורת
ירושלים

שלום רב,

**הנדון: מתן אפשרות לחברת IBC לספק שירות באנדל הפוך למנויי קצה פרטיים ושירותים
נוספים ללקוחות עסקיים גדולים - שימוע**

1. רקע

משרד התקשורת ("המשרד") פועל בין היתר, לקידום פיתוח תשתיות התקשורת בכלל, ובתחום התקשורת הנייחת בפרט, בד בבד עם קידום התחרות. חלק אינטגרלי בפעולות המשרד בהקשר זה היה קידום מיזם הסיבים על גבי רשת החשמל באמצעות חברת איי.בי.סי איזראל ברודבאנד קומפני (2013) בע"מ ("IBC" או "החברה").

מיזמי פרישת סיבים על גבי תשתית החשמל הם בעלי חשיבות מיוחדת לשוקי התקשורת הנייחת, שכן באמצעותם ניתן לפרוש רשת תקשורת נייחת עצמאית נוספת בהיקפי חפירה מצומצמים יותר באופן משמעותי (ועל כן גם בעלויות נמוכות יותר).

כפי שפורט בהרחבה במסמך השימוע לשינויים בחובת הפרישה האוניברסלית החלה על IBC, מחודש מאי 2018 ("שימוע IBC"), עלויות הפרישה הנמוכות יחסית של IBC (בעיקר באזורים בהם קיימת רשת חשמל עילית ובאזורים בהם נבנות שכונות חדשות), מעניקים ל-IBC אפשרות לפרישה מהירה של סיבים בהיקפים משמעותיים.¹ מכאן ש-IBC יכולה, תחת תנאים מסוימים, לפרוש רשת תקשורת נוספת, בהיקף פרישה נרחב ובזמן קצר יחסית, ובכך להביא להגברת התחרות ולתרום לקפיצת מדרגה טכנולוגית ברשתות התקשורת במדינת ישראל.

כאמור בשימוע IBC, התרומה הפוטנציאלית החשובה ביותר של IBC לשוק התקשורת היא הגברת התחרות, באמצעות הפעלת תשתית תקשורת נייחת איכותית במחיר סביר, אשר ייאלץ את המתחרים הוותיקים להגיב אליו באמצעות שדרוג רשתות התקשורת שלהם. לפיכך, ל-IBC האפשרות להוות הקטליזטור התחרותי אשר יביא לשדרוג רשתות התקשורת הנייחות במדינת ישראל, הן באמצעות הקמת הרשת של IBC עצמה והן באמצעות שדרוג הרשתות הנייחות של המתחרות.

¹ https://www.gov.il/he/Departments/publications/Call_for_bids/27052018

משרד התקשורת

אגף כלכלה

משכך, ועל מנת לעודד את המשך פעילותה של IBC נוכח מצבה הפיננסי הקשה, המשרד ביצע מספר שינויים באסדרה החלה על החברה וביום 31 ביולי 2019 שר התקשורת העניק לה רישיון כללי אחד מסוג כללי ייחודי (תשתית) ("הרישיון") אשר במסגרתו, בין היתר, עודכנה חובת הפרישה של החברה.

בשימוע IBC עלו, בין היתר, חששות מצד ספקי גישה כי הסרת חלק מהמגבלות לעניין החזקות של חברות תקשורת ב-IBC תביא לכך ש-IBC תפלה את ספקי הגישה לאינטרנט ("ספקי הגישה") הנסמכים על התשתית שלה. על מנת לתת מענה לחששות אלו, נקבעו ברישיון הוראות האוסרות על חברת IBC להפלות ספק גישה כזה או אחר.

יחד עם זאת, ככל שמוטלות על IBC מגבלות המונעות ממנה להתחרות בבעלי התשתית, הרי שיש לבחון את ההיבטים הרלוונטיים בעניין הגברת התחרות משני צדי המתרס - לטעמנו, במצב השוק הנוכחי, בו IBC היא שחקן קטן בעל נתחי שוק מזעריים, הפגיעה בתחרות היא גדולה יותר כתוצאה דווקא מהטלת המגבלות על IBC.

להערכתנו, בכדי לאפשר ל-IBC להתבסס בשוק ולהתמודד מול קבוצות התקשורת הנוספות הקיימות בשוק, נדרש להרחיב את מתכונת פעילותה של החברה בשנים הראשונות בהם היא פועלת בהתאם למתכונת החדשה.

לאחרונה פנתה החברה למשרד במספר בקשות, וביניהן:

- א. להתיר לה לפעול בשיתוף פעולה עם ספקי גישה במתווה לפיו IBC וספק הגישה יתקשרו יחד עם לקוח הקצה, כך שספק הגישה יספק ללקוח הקצה את שירות תשתית לאינטרנט של חברת IBC ושירות גישה לאינטרנט, ו-IBC תספק ללקוח הקצה שירותים נלווים ובכלל כך תמיכה טכנית, שירות לקוחות ושירות גביה ("שירות באנדל הפוך").
- ב. לאפשר לחברה על פי הרישיון המיוחד של החברה, למכור שירותיה לחברות במגזר העסקי שאינן נחשבות לחברות גדולות ולשמש גם כ-ISP במתן שירותים לשוק העסקי. **בעקבות הבקשות האמורות, שוקל המשרד לאשר את הבקשות, תוך קביעת תנאים, בדרך שתתרום להגברת התחרות בשוק התשתית הנייחת ותוך הקטנת פערים בהשוואה לאסדרה החלה על מתחרותיה של IBC.**

2. שיווק ישיר למנויי קצה פרטיים

כיום IBC פועלת במתכונת ספק-ספקים, ואין באפשרותה לשווק את שירותיה באופן ישיר למנויי קצה, למעט ללקוחות עסקיים גדולים בהתאם לרישיון המיוחד שהוענק לה. כאמור, החברה מבקשת כי יתאפשר לה לספק באנדל הפוך, וזאת על מנת שלא תהיה תלויה לחלוטין בספקי הגישה בפיתוח מאגר הלקוחות שלה.

משרד התקשורת

אגף כלכלה

2.1 המלצות הצוות המקצועי בשנת 2016

בשנת 2016 בחן צוות מקצועי במשרד מספר בקשות של החברה, וביניהן בקשה של החברה להתקשר עם מנויי קצה וכן בקשה של החברה לשווק באנדל הפוך הכולל תשתית גישה לאינטרנט בבעלותה וגישה לאינטרנט באמצעות ספק אינטרנט (ISP).

לעניין הבקשה להתקשר עם מנויי קצה, ציין הצוות המקצועי כי הוא אינו רואה מניעה עקרונית לאשר לחברה להתקשר עם מנויי קצה. יחד עם זאת, הוצע שהבקשה תיבחן לאחר שמבנה הבעלות החדש יתברר וככל שתוגש בקשה כזו לאחר מכן, ישקול המשרד את התנאים לאישורה ואת אופן יישומה, לרבות אפשרות לקביעת כללי הפרדה מבנית במתכונת שתיקבע.

לעניין הבקשה לשיווק באנדל הפוך, הצוות המקצועי סבור היה כי הבקשה מתקשרת לבקשה לאפשר לחברה להתקשר עם מנויי קצה, וכי שירות באנדל הפוך הוא למעשה מקרה פרטי של התקשרות עם מנויי קצה. המלצת הצוות המקצועי לעניין זה היתה, כי הבקשה תידון לאחר שינוי מבנה הבעלות במסגרת הדיון הכולל התקשרות עם מנויי קצה.

כלומר, עוד בשנת 2016 סבר המשרד, כי אין מניעה עקרונית באישור הבקשה. כיום, ולאחר שמבנה הבעלות החדש של החברה השתנה מחזיקות סלקום ישראל בע"מ וקרן תשתית ישראל III ש.מ.ב- 70% מהון המניות של IBC בחלקים שווים וחברת החשמל לישראל בע"מ מחזיקה ב-30% הנוספים.

2.2 מודל ספק ספקים

ככלל, אנו סבורים כי מתכונת הפעילות של IBC במודל של ספק-ספקים חשובה להתפתחות השוק ויש במודל מסוג זה כדי לתרום לפיתוח התשתיות באופן שוויוני לכל ספקי הגישה, וליצירת תמריצים תחרותיים שונים מקבוצות תקשורת שבסיס פעילותן קמעונאית. בפרט, יש בכך בכדי לחזק את התחרות על איכות התשתיות, בהשוואה לתרומה של חברה הפועלת במקטע הקמעונאי בעיקרה.

יחד עם זאת, חברה הנמצאת בתחילת דרכה, שעדיין לא ביססה מאגר לקוחות משמעותי, ותלויה לחלוטין בכוח השיווקי של ספקי הגישה, בסדרי העדיפויות ובאינטרסים העסקיים שלהם, תתקשה מאוד לחדור לשוק ולצבור מאגר לקוחות שיניבו הכנסה לאורך זמן ויאפשרו את פעילות החברה בטווח הארוך.

לפיכך, יש חשיבות לאפשר לחברה אפשרות לספק למנויי קצה שירות שיווק של ספקי גישה, לכל הפחות בשנים הראשונות לפעילותה במתכונת החדשה, כאשר היא עדיין שחקן קטן מאוד בשוק, וכאשר עסקינן במגבלות שאינן חלות על אף אחד מהשחקנים האחרים. יחד עם זאת, על מנת שלא לסטות באופן מהותי ממודל ספק-ספקים, שיתרונותיו תוארו לעיל, לעמדתנו, יש הכרח לשמור על החובה בגישה שוויונית לתשתית החברה. לפיכך ככל ש-IBC תתקשר ישירות עם מנויי קצה (יחד עם ספק ISP) יהיה עליה לעשות כן בתנאי שוויון מלאים, וללא כל העדפה של חברה בעלת זיקה בכל אופן שהוא. יתרה מכך, אין במתן האפשרות לספק שירות באנדל הפוך בכדי לצמצם את חובתה של IBC

משרד התקשורת אגף כלכלה

להמשיך לאפשר לכל ספק גישה לשווק את שירותי התשתית שלה באופן שוויוני מלא (במודל ספק ספקים).

עוד נציין בהקשר זה, כי ברישיון נקבעו הוראות בעניין הפרדה מבנית בין חברת IBC לבין חברה בעלת זיקה וכן הוראות בעניין איסור הפליה של חברה בעלת זיקה על ידי חברת IBC על פני בעל רישיון אחר.

על מנת לשמור ככל שניתן על מודל ספק-ספקים, אנו סבורים כי נדרש שהאישור יוגבל בזמן עד להתבססות פעילותה של החברה וכי האישור יותנה בכך שהחברה תבצע את שיווק ספקי הגישה באופן שוויוני ולא תתעדף ספק גישה כלשהו. כאמור, הוראות בדבר הפרדה מבנית ואיסור העדפה נקבעו ברישיון החברה ועל כן החשש שעלה במסגרת הבדיקות שביצע הצוות המקצועי בשנת 2016 קטן מהותית.

2.3 האסדרה החלה על בעלי התשתית

האסדרה על חברת בזק, החברה הישראלית לתקשורת בע"מ ("בזק"), המונופול בתחום תשתית התקשורת המוכרת שירותי אינטרנט, בקמעונאות ובסיטונאות, לכ-1.6 מיליון משקי בית, מאפשרת לקבוצת בזק לשווק באופן ישיר למנויי הקצה את שירותי התשתית שלה. יתרה מכך, לקבוצת בזק גם ניתנות שתי דרכים באמצעותן מתאפשר לה למכור בבאנדל תשתית וספק גישה: (א) חברת בזק משווקת למנויי קצה פרטיים שירות תשתית וספק גישה באמצעות מתכונת הבאנדל ההפוך. (ב) חברת בזק בינלאומי יכולה לשווק למנויי קצה פרטיים שירות תשתית וספק גישה באמצעות שימוש ברפורמת השוק הסיטונאי. כלומר גם לקבוצת בזק, המונופול בתחום התשתית הנייחת, קיימת זרוע קמעונאית בחברת בזק עצמה, ומתאפשר לה לשווק באנדל הפוך בתנאים שוויוניים לכל ספקי הגישה. בנוסף לכך קיימת בקבוצת בזק זרוע קמעונאית שמאפשרת לה לשווק ללא מגבלות.

האסדרה החלה כיום על הוט טלקום ש.מ ("הוט טלקום"), המוכרת שירותי אינטרנט לכ-700 אלף משקי בית, אינה מאפשרת בעת הנוכחית שיווק ספק גישה המוגדר כחברה בעלת זיקה בסל שירותים אחד. אולם הוט טלקום רשאית לשווק ספק גישה, שאינו חברה בעלת זיקה. ככל שיותר לה בעתיד לשווק ספק גישה שהוא חברה בעלת זיקה, תנאי רישיונה מחייבים במקרה זה שיווק שוויוני של שאר ספקי הגישה.

בהשוואה אל מול בעלות התשתית האחרות בשוק התשתית הנייחת, אנו סבורים כי בשנות הפעילות הראשונות של IBC במתכונתה החדשה, נדרש להעניק לחברה הגנה אפשרות להתקשר עם מנויי קצה בשוק הפרטי.

משרד התקשורת

אגף כלכלה

3. שיווק ישיר ללקוחות עסקיים

ל-IBC רישיון מיוחד למתן שירות תקשורת נתונים פנים ארצי נייח למנוי שהוא אחד מאלה ("לקוח עסקי גדול"):

א. גוף אשר היקף ההכנסות השנתיות שלו עומד על סך של 30 מיליון ₪ לפחות ואשר ביקש להקצות לו רוחב פס שנתי מצרפי של 1 Gigabit/sec לפחות.

ב. משרד ממשלתי, רשות מקומית או גוף שנתקיים בו אחד מאלה:

- (1) הממשלה או רשות מקומית משתתפת בתקציבו במישרין או בעקיפין;
- (2) הממשלה או רשות מקומית משתתפת בהנהלתו;
- (3) הממשלה או שר ממנים את רוב חברי הנהלתו.

3.1 מגזר הלקוחות העסקיים

היקף הפעילות במגזר העסקי הוא כ-1.4 מיליארד ₪ לשנה. המגזר העסקי הוא בעל חסמי כניסה ומעבר גבוהים מאוד והוא מהווה את תת-השוק בעל רמת התחרות הנמוכה ביותר מכלל תת-שוקי התקשורת. קבוצת בזק שולטת במגזר העסקי בכ-70% מההכנסות מתמסורת ותקשורת נתונים, ומתחרותיה הגדולות (הוט, פרטנר וסלקום) אוחזות כל אחת בנתח שוק מצומצם.²

בפרט, נתח השוק של הלקוחות העסקיים הגדולים מתאפיין ביתרון חזק לגודל הנובע בין היתר מהצורך לספק שירותי תקשורת בתוך זמן קצר למספר רב של סניפים בו-זמנית. לפיכך, שחקן שלא מחזיק ברשת בפרישה רחבה מאוד, ושאינו ביכולתו להשלים פרישה במקטעים בתוך זמן קצר, לא יוכל לחדור לשוק זה. ואכן IBC לא הצליחה בשש שנות פעילותה לייצר הכנסות משמעותיות מלקוחות עסקיים גדולים.

3.2 האסדרה החלה על בעלי התשתית

ברישינות של קבוצת בזק וקבוצת הוט קבועות הוראות לעניין הפרדה מבנית בתוך כל אחת מהקבוצות וכן נקבעו הוראות המאפשרות לשווק בתנאים מסוימים "סלי שירותים משותפים", דהיינו, חבילות שירותים הכוללות שירות של חברת האם בקבוצה ביחד עם שירותים של חברת בת אחת או יותר. ההוראות המפורטות ברישינות לעניין זה, נוגעות הן לצורך בהגשת בקשה לשיווק סל שירותים משותף לבחינת המשרד והן לתנאי לעמידת סל השירותים המשותף בדרישות הקבועות לכך ברישיון (דוגמת דרישת הפריקות ודרישת "הסל המקביל"). הוראות הרישינות לעניין שיווק סלי שירותים משותפים אינן מבדילות בין סלים המיועדים למגזר הפרטי וסלים המיועדים למגזר העסקי, וכיום אין מניעה לשווק למגזר העסקי סל שירותים משותף העומד בתנאי הרישינות. עוד נציין, כי עבור חברות הבנות בקבוצות בזק והוט, שאינן בעלות תשתית תקשורת קווית, אין מניעה או מגבלות בשיווק שירותיהן למגזר עסקי.

על מנת לעודד את התחרות בענף התקשורת במגזר העסקי הבינוני-גדול, אשר כפי שתואר לעיל נשלט בידי בזק, נקבע בהחלטה מיום 18 באפריל 2019 לעניין שיווק סלי שירותים משותפים של

² נתחי שוק המביאים לאינדקס הרפינדל-הירשמן של מעל 0.5!

משרד התקשורת

אגף כלכלה

קבוצת הוט למגזר העסקי ("החלטת מגזר עסקי בהוט") בין היתר, כי קבוצת הוט³ תהיה רשאית לשווק סלי שירותים משותפים למגזר העסקי הבינוני-גדול, הכוללים שירותי תקשורת של כל בעלי הרישיונות בקבוצה, וזאת ללא צורך בהגשת בקשה לאישור המשרד מראש. לעניין זה מגזר עסקי בינוני-גדול, מוגדר כמנוי אשר בבעלותו תעודת עוסק מורשה, והממוצע השנתי של חשבונותיו החודשיים בחברה, מיום הצטרפותו לשירות, צפוי להיות לכל הפחות 2,000 ₪ (ללא מע"מ).

3.3 אספקת שירות אינטרנט למגזר העסקי מקצה לקצה

בהתחשב בחוסר הצלחת החברה לחדור לתחום המגזר העסקי הגדול, ביקשה החברה כי יתאפשר לה, בפעילותה במגזר העסקי בלבד, לשמש גם כ-ISP, כלומר לספק שירותי אינטרנט מקצה לקצה, מבלי להסתמך על גורם שלישי במתן השירותים. במסגרת הבדיקה שנערכה בנושא זה, הציגה החברה למשרד את הקשיים שהיא נתקלת בהם בניסיון להעניק רמת שירות גבוהה ללקוחות באמצעות ספק גישה נפרד.

4. המלצות

מהסקירה שערכנו לעיל עולה כי המגבלות החלות על IBC הן נרחבות יותר באופן משמעותי מהמגבלות המקבילות המוטלות על השחקניות החזקות ביותר בשוק התשתית הנייחת, ואשר מחזיקות בו בכוח שוק משמעותי (קבוצות בזק והוט). לא מצאנו הצדקה תחרותית שלא לאפשר לחברה לספק את השירותים המפורטים בסעיף 1 לעיל. להיפך, במצב הנוכחי בשוק התקשורת, כאשר היקף פעילותה של IBC אינו מעורר חשש להפעלת כוח שוק, הרי שהותרת המגבלות על מתן השירותים האמורים עלולה ליצור פגיעה בתחרות.

4.1 מנויי קצה פרטיים בהתאם לפעילות ברישיון כללי אחוד מסוג כללי ייחודי (תשתית)

לאור האמור לעיל, אנו סבורים שהתחרות והצרכנים ייצאו נשכרים משינוי מתכונת הפעילות של IBC וכי יש לתת אפשרות לחברה להתקשר עם מנויי קצה במתכונת של באנדל הפוך. אנו סבורים, כי בשנות הפעילות הראשונות של IBC (לאחר שינוי מתכונת הפעילות שלה ובהינתן שנתח השוק שלה כיום הוא מזערי), יש להעניק לחברה אפשרות להתקשר עם מנויי קצה במתכונת באנדל הפוך, על אף שהחברה מוגדרת בהחלטת הממשלה כאמור כחברה סיטונאית בלבד במגזר הפרטי. לעמדתנו, יש לאפשר לחברה לפעול בדרכי פעולה נוספות כיוון שביחס לחברות התשתית הנוספות, IBC טרם התבססה בשוק וטרם צברה מאגר לקוחות שיהווה בסיס לפעילותה, וייצרו הכנסות לאורך זמן לצורך הבטחת המשך פרישת תשתיותיה.

ההתקשרות תוכל להיעשות בתנאים הבאים:

³ עבור הוט טלקום והוט מובייל.

מ ש ר ד ה ת ק ש ו ר ת

אגף כלכלה

- א. הגבלת זמן והיקף מינויי קצה - אישור לשיווק באנדל הפוך יינתן לתקופה שלא תעלה על 5 שנים או 400 אלף מינויי קצה, המוקדם מבניהם. מספר מינויי הקצה לעניין זה יכללו את כל לקוחות החברה בכל סוגי החבילות, לרבות כאלו שאינם בבאנדל הפוך. עם התקיימות אחד התנאים המפורטים לעיל, וככל שהחברה תהיה מעוניינת בכך, היא תידרש להגיש בקשה מחדשת לשיווק באנדל הפוך. בקשה זו תיבחן, בין היתר, בשימת לב למצב התחרות, נתח השוק של החברה, מספר מנויי הקצה של החברה, מספר ספקי הגישה הפועלים באמצעות החברה ועוד.
- ב. שיווק שוויוני מול ספקי הגישה – IBC תוכל לשווק ספק גישה שהיא חברה בעלת זיקה בתנאי שוויון מלאים וללא כל אפליה. לצורך כך, התנאים שהחברה תציע לספקי הגישה יהיו זהים לחלוטין ללא כל החרגה מכל סיבה שהיא, ובכלל כך במחיר השירות שמוענק מצד החברה והן בתנאים התפעוליים, הטכניים וההנדסיים בממשק בין החברה לבין ספקי הגישה.
- ג. שיווק שוויוני מול מנויי הקצה - מנוי הקצה יהיה זה שיבחר את ספק הגישה בהתאם לשיקוליו. חל איסור מוחלט לשווק באופן מועדף ספק גישה, ובפרט חברה בעלת זיקה.
- ד. העברת מידע - כל מידע הקיים ב-IBC בנוגע למנויי הקצה, הנדרש לספקי הגישה לצורך אספקת השירות, יועבר ללא שיהוי לספקי הגישה באמצעות הקמת מישק API שיהיה פתוח וזהה לכל ספקי הגישה כאמור בסעיף 53 לרישיון.
- ה. כמות מינימלית של ספקי גישה – על מנת למנוע אפשרות של שיווק חברה בעלת זיקה בלבד, שיווק באנדל הפוך ייעשה לכל הפחות בשיתוף עם 2 ספקי גישה.
- ו. שמירה על חובות הפרדה מבנית ואיסור העדפה – ההוראות לעניין שמירת סודיות של מידע מסחרי בין החברה ובין חברה בעלת זיקה ואיסור העדפה הקבועות בסעיפים 14-15 ברישיון, יעמדו בעינם.

4.2 לקוחות עסקיים

בהתחשב בנתח השוק המזערי של IBC, חסמי הכניסה הגבוהים בתחום המגזר העסקי, וחשיבות פיתוח התחרות במישור זה, אין אנו מוצאים סיבה למנוע את כניסתה הקמעונאית של IBC גם לתחום המגזר העסקי הבינוני.

לפיכך אנו ממליצים, כי IBC תוכל למכור שירותי תקשורת ישירות ללקוח עסקי בינוני-גדול כפי שנקבע בהחלטת מגזר עסקי בהוט, קרי, לקוח אשר בבעלותו תעודת עוסק מורשה, והממוצע השנתי של חשבונותיו החודשיים בחברה מיום הצטרפותו לשירות צפוי להיות לכל הפחות 2,000 ₪ (ללא מע"מ). למען הסר ספק, כל השינויים המבוקשים כאמור בסעיף 4.1 לעיל לא יחולו על לקוחות אלו.

4.3 החלטת הממשלה

כידוע, בהחלטת ממשלה 2024, נקבע כי החברה תתקשר עם בעלי רישיונות בלבד, באופן שוויוני ופתוח לכל בעלי הרישיונות, לצורך אספקת שירותי בזק, ולא תתקשר במישור עם צרכנים פרטיים,

משרד התקשורת

אגף כלכלה

למעט לקוחות עסקיים גדולים באישור שר התקשורת. לכן, ככל שההמלצות בשימוע זה תגובשנה לכדי החלטה סופית, ידרש יהיה לתקן את החלטת הממשלה בעניין זה.

4.4 תיקון רישיונות החברה

ברישיון, הוגדר בסעיף ההגדרות בהתאם להחלטת ממשלה 2024, כי החברה תתקשר רק עם בעלי רישיונות. לפיכך ובהמשך לאמור בסעיף 4.3 לעיל, לאחר תיקון החלטת הממשלה, יידרש אף תיקון הרישיון בעניין זה. כמו כן, יידרש תיקון הרישיון עקב מתן שירותים למנויי קצה על כל המשתמע מכך ובכלל כד, קביעת הוראות צרכניות בדומה לחובות הקיימות על בעלי רישיונות ISP בעלי היקף פעילות דומה.

בנוסף, ברישיון המיוחד של החברה יידרש שינויים, ובכלל כד בהגדרת מנוי ורשימת השירותים. הנכם מתבקשים להעביר התייחסויותיכם לשימוע זה בכתב לידי מר רן אורנבך, בדוא"ל Rano@moc.gov.il וזאת לא יאוחר מיום 27 בינואר 2020.

בברכה,

ד"ר עופר רז-דרור

סמנכ"ל בכיר ומנהל מינהל כלכלה

העתק:

מר מימון שמילה, המשנה למנכ"ל ומנהל מינהל הנדסה, משרד התקשורת
מר איתן כסיף, סמנכ"ל בכיר פיקוח ואכיפה, משרד התקשורת
מר גדעון שטרית, מנהל אגף בכיר רישוי, משרד התקשורת
עו"ד ברוריה מנדלסון, סגנית בכירה ליועצת המשפטית, משרד התקשורת
מר עמי גילה, סגן מנהל מינהל כלכלה, משרד התקשורת
מר רן אורנבך, מרכז בכיר (רגולציה), משרד התקשורת
עו"ד חני ניסני, עוזרת ראשית (ייעוץ משפטי), משרד התקשורת

משרד התקשורת אגף כלכלה

מר אבי גרוסמן, מחלקת שווקים, רשות התחרות
מר עומרי בן חורין, אגף תקציבים, משרד האוצר
עו"ד דלית זמיר, היועצת המשפטית, רשות החברות
עו"ד יערה למברגר, משרד המשפטים
מר מיכאל תואתי, רשות החשמל

רשימת תפוצה:

מר אמיר לוי, מנכ"ל IBC
מר דודו מזרחי, מנכ"ל בזק
מר איציק בנבנישתי, מנכ"ל פרטנר
גבי טל גרנות, מנכ"ל הוט
מר אבי גבאי, מנכ"ל סלקום
מר יעקוב נדבורני, מנכ"ל אקספון