

"העסקה טובה לבזק, רעה לשוק"

פיני שמואלי-ניסן, שותף בחברת **BDO**, חושב שהעסקה תוביל לשוק תחרותי מצומצם

(צילום: תמר חציף)



פיני שמואלי-ניסן

"אני לא רואה בעסקת בזק משהו טוב או רע. אין בה משהו מיוחד בעיניי", אומר פיני שמואלי-ניסן, שותף בכיר בחברת הייעוץ **זיו האפט BDO**, על עסקת הרכישה של בזק. אבל כשמגדרים קצת יותר, הוא מודה שיש בה סכנה לתחרות בשוק התקשורת. "למעשה, מתחרה פוטנציאלי חמישי שהיה אמור להיכנס לא ייכנס, הוא

קנה את בזק ואנחנו נישאר עם 4 מתחרים. התרחיש שלפיו 012 סמייל תהפוך לקבוצה חמישית כבר לא יתממש", הוא מסביר. האם על הרגולטור ליצור קבוצה חמישית באופן מלאכותי? "ואז איך תתמודד עם האמירה הבאה: 'אלוביץ' יש בזק בינלאומי, לנחמי באי.די.בי יש 013 נטוויזן, ולפטריק דרהי מהוט יגידו לא? אני לא יודע איך אפשר. מבחינה הגיונית, אתה צודק, השוק מרוכז בידי מספר מצומצם של קבוצות, ר'012 היא זרוע התחלתית טובה מאוד להתחלת תחרות".

ומה באשר לשוק המרבוזות? בזק בינלאומי מתחרה בפנסוניק של ירוקום באותו מגרש.

"צריך להביא בחשבון שהשוק הזה עובר שינויים דרמטיים בעולם לאור המעבר ל-IP. אני לא יודע אם הדומיננטיות הזו תימשך. אני לא יודע עד כמה השוק הוא באמת גדול. מבחינה עקרונית, אין ספק שאתה צודק. אני חושב שיש דומיננטיות מאוד חזקה לשני המותגים האלה".

אותה בעיה קיימת גם בשוק הסלולר. לא הצליחו לפתח שוק למבירת טלפונים באלה מחוץ למפעילים, ובעת אלוביץ' ישלוט בפלאפון ביבואן נוקיה.

"אני מפרגן, מבחינת בזק זה מהלך טוב, מבחינת אלוביץ' זה מהלך טוב, ומבחינת השוק – בטוח בטוח הבינוני והארוך, התחרות תצטמצם או שלא תתפתח כפי שמצפים שתתפתח"

"לא רק שלא הצליחו, עכשיו הוא נסגר עוד יותר כי המפעילים והיבואנים הם כבר יחד, אז עכשיו גם אם תנסה, לא תוכל לפתוח שוק מקביל. במעט מדינות בעולם הורו למפעילים שלא למכור יותר ציוד קצה כדי להתמודד עם התופעה הזו, אבל ברוב העולם זה לא קיים. צמצמו קצת את ההגבלות על מעבר לקוחות בין חברות, אבל לא יצרו שוק מקביל.

אז העסקה טובה לנו או לא?

"אני חושב שהעסקה לא רעה בכלל לבזק, כי למעשה נכנס לחברה משקיע אסטרטגי, אבל מבחינת השוק, העסקה לא טובה, לדעתי. אני מפרגן, מבחינת בזק זה מהלך טוב, מבחינת אלוביץ' זה מהלך נכון וטוב, ומבחינת השוק – בטוח הקצר לא יקרה כלום, אבל בטוח הבינוני והארוך תהיה לכך השפעה. התחרות תצטמצם או שלא תתפתח כפי שהיינו מצפים שתתפתח".

צריך להשלים עם 4 מתחרים

שמואלי-ניסן סקפטי גם באשר לתרומה של הפרדות מבניות בין הפעילויות של החברות לתחרות בשוק. "בתחום הזה, ההפרדות המבניות האלה לא מקובלות", הוא אומר. "ההפרדה המבנית נועדה בעיקר לאפשר למתחרים להתמודד מול בזק. אם המתחרים שווים בכוחם לבזק – לדעתי אנחנו פחות או יותר בשלב הזה, סלקום ופרטנר לא נופלות מבזק מבחינת העוצמות והכוח שלהן – אז הפרדה מבנית לצורך תחרות, במצב שבו יש 4 קבוצות, מיותרת בעיניי. אתן לך דוגמה: ההפרדה המלאכותית הקיימת בתחום האינטרנט בין הגישה לקישוריות היא משהו שלא קיים באף מדינה, למיטב ידיעתי. כשבזק היתה מנופול ולא היו לה מתחרים או שהם היו תלויים בה, וכשהוט היתה חלשה מאוד, ההפרדה הזו היתה הכרחית, כי המצב היה ייחודי. יכול להיות שיש מגזרים שעדיין צריך לשמור עליהם, אבל ככלל, צריך לאט לאט לתת ל-4 הקבוצות האלה לפעול בצורה תחרותית ולהשלים עם זה שלא יהיו חמש קבוצות מתחרות.