Nasjonal kommunikasjonsmyndighet
Postboks 93
4791 Lillesand

Brevet er sendt elektronisk til mma@nkom.no med kopi til ivo@nkom.no

Vår ref.:	**Deres ref.:**	**Dato:**
112587-065	1804194-1	Oslo, 21. september 2018

Høringsinnspill til Nkoms vurdering av ny marked 15-regulering

Ice Communication Norge AS (Ice) viser til Nasjonal Kommunikasjonsmyndighets (Nkom) høring om vurdering av grunnlag og behov for videre og ny regulering av *markedet for tilgang til og samtaleoriginering i offentlige mobilkommunikasjonsnett* – marked 15. I denne sammenheng har Nkom bedt om innspill og synspunkter fra aktørene på forhold knyttet til de vurderinger Nkom skal gjøre. Nkom har stilt spørsmål til aktørene med frist for svar innen 21. september 2018. Ices svar følger under.

Høringsinnspillet inneholder forretningssensitiv informasjon og vi ber om at innholdet som er gulmarkert unntas offentlighet, jf. offentleglova § 13, jf. forvaltningsloven § 13 første ledd nr. 2. Nkom bes ta kontakt med Ice i forkant av eventuell offentliggjøring av dokumentet.

Kort om Ice i dag

Etter Ice's erverv av mobilfrekvensene i 800-, 900- og 1800 MHz-båndet i desember 2013, har selskapet hatt jevn vekst og en målsetting om å bygge det tredje mobilnettet i Norge. Ice har blant annet nådd 80 % populasjonsdekning levert på eget nett samt passert over 500 000 kunder (mobiltelefoni og MBB samlet). Videre skal Ice fortsette utbyggingen [redacted] og dermed bli en effektiv konkurrent til det etablerte duopolet.

Ice har så langt bygget ca [redacted] siter og leverer per Q2 2018 55 % av kundenes datatrafikk i eget nett (on-net). On-net-andelen er stadig økende etter hvert som Ice bygger ut eget nett. [redacted] I mai 2018 ble det inngått en ny og forbedret avtale med Telia om nasjonal gjesting (NRA). [redacted] Selskapet inngikk i juni 2018 videre en avtale med Nokia om leveranser av infrastruktur til Ices videre utbygging av nettet.

Ice er i vekst og har som mål å styrke markedsposisjonen ytterligere [redacted]

1. Konkurransen i mobilmarkedet er ikke bærekraftig, verken i grossistmarkedet eller sluttbrukermarkedene

Det norske mobilmarkedet er preget av et langvarig duopol bestående av Telenor og Telia. Til tross for at Ice er i en rask oppbyggingsfase og utfordrer de etablerte aktørene, har duopolet fortsatt over 90 % markedsandel og opererer med svært gode marginer.[1] Ice ønsker under dette kapitlet å komme med noen overordnede merknader til konkurranseproblemene i det norske mobilmarkedet samt betydningen av hva det tredje nettet har å si for konkurransen og hva marked 15-reguleringen må legge til rette for.

Styrket konkurranse i mobilmarkedet er viktig for å kunne oppnå rimelige og effektive mobiltjenester av god kvalitet. Duopolet har i praksis lyktes i nærmest å eliminere konkurransen fra aktører som opptrer som MVNOer og tjenestetilbydere[2] gjennom tilgangsvilkår som gjør lønnsom drift nær umulig.[3] Duopolsituasjonen har dessuten befestet seg de siste årene gjennom flere oppkjøp, herunder Telias kjøp av Tele2, mobilvirksomhetene til NextGenTel, Phonere og nå også Get/TDC dersom foretakssammenslutningen godkjennes av Konkurransetilsynet. Resultatet av denne duopolsituasjonen, er at vi i Norge har de høyeste mobilprisene på de minste datapakkene i Norden. [4]

1.1 Konkurransetilsynets bekymring for konkurransesituasjonen og kollektiv dominans i det norske mobilmarkedet

Konkurransetilsynet har uttrykt bekymring over konkurransesituasjonen i mobilmarkedet og Telenor og Telias kollektive dominans. Kollektiv dominans viser til en markedssituasjon med få, store aktører som dominerer et marked og som i fellesskap ser seg tjent med å koordinere atferden og unngå å konkurrere hardt med hverandre. En slik koordinering behøver ikke være uttalt (og dermed i strid med konkurranseloven § 10), men kan erfares gjennom gjentatt markedskontakt over tid.

Konkurransetilsynet har i sin praksis senere år undersøkt om forholdene ligger til rette for kollektiv dominans i de ulike delene av mobilmarkedet. I inngrepsvedtaket i saken om Telias kjøp av Tele2 og Network Norway, analyserte Konkurransetilsynet henholdsvis sluttbrukermarkedet for mobile tjenester og grossistmarkedet. Konkurransetilsynet konkluderer i sin analyse av sluttbrukermarkedet med følgende:

> *«Etter en samlet vurdering er Konkurransetilsynet kommet til at forholdene med foretakssammenslutningen vil legge til rette for en koordinert likevekt mellom TeliaSonera og Telenor, og at denne vil være stabil over tid. Konkurransetilsynet finner at TeliaSonera og Telenor med foretakssammenslutningen vil kunne enes om koordineringsbetingelser.»*[5]

Tilsvarende konkluderer Konkurransetilsynet med følgende om grossistmarkedet:

---

[1] Telenor Norge og Telia Norge hadde i 2017 en EBITDA-margin på hhv. 41,8 % og 33,3 %,

[2] I 2017 var samlet markedsandel etter omsetning for MVNOer og tjenestetilbydere (ikke eid av en operatør) 2,5 % i totalmarkedet for mobile tjenester (mobil, M2M og MBB; bedrift og privat). Dersom Konkurransetilsynet gir aksept for Telias kjøp av Get vil andelen reduseres ytterligere til ca. 1,9 %. Kilde: ekomstatistikken.nkom.no (bearbeidet).

[3] Se f.eks. «Små mobilselskaper taper stort», Dagens Næringsliv 3. september 2018, https://www.dn.no/privat/2018/09/03/1210/Telekom/sma-mobilselskaper-taper-stort

[4] Aftenposten: «Ny rapport viser store prisforskjeller i Norden: Norske mobilkunder får minst data for pengene», 26. april 2018, https://www.aftenposten.no/digital/Ny-rapport-viser-store-prisforskjeller-i-Norden-Norske-mobilkunder-far-minst-data-for-pengene-11870b.html.

[5] Konkurransetilsynets vedtak V2015-1 TeliaSonera/Tele2 og Network Norway, premiss 482, tilgjengelig på Konkurransetilsynets nettsider.

> *«Etter dette finner Konkurransetilsynet at TeliaSoneras erverv av Tele2 vil legge til rette for at TeliaSonera og Telenor kan koordinere sin markedsadferd i grossistmarkedet.»*[6]

Konkurransetilsynet har også vurdert koordinerte virkninger i bedriftsmarkedet i forbindelse med Telias kjøp av Phonero. I varselet til partene konkluderte Konkurransetilsynet som følger:

> *«Konkurransetilsynet har etter dette kommet til at foretakssammenslutningen mellom Telia og Phonero vil føre til konkurransebegrensende koordinerte virkninger ved at foretakssammenslutningen vil øke sannsynligheten for at den fusjonerte enheten og Telenor kan koordinere sin markedsadferd og opprettholde priser som er høyere enn de priser som ville forekommet i fravær av foretakssammenslutningen.»*[7]

I analysen i begge disse sakene la Konkurransetilsynet i alle markeder vekt på at Telias kjøp av hhv. Tele2 og Phonero bidro til å fjerne en uavhengig aktør i markedet. I begge sakene fant Konkurransetilsynet dessuten at bortfallet av konkurranse som de enkelte oppkjøpene isolert sett ledet til, også medførte et prispress oppover, selv om en ser bort fra de koordinerte virkningene.

Konkurransetilsynet har også senere uttalt bekymring for konkurransesituasjonen i mobilmarkedet. Blant annet uttalte avdelingsdirektør Gjermund Nese i Konkurransetilsynet følgende til Aftenposten i april 2018:[8]

> *«– Konkurransen i det norske mobilmarkedet kunne vært bedre. Det er i dag bare to aktører med eget landsdekkende mobilnett og dette legger en demper på mulighetene til å oppnå effektiv konkurranse i markedet,*
> […]
> *– Et tredje mobilnett som er under bygging vil forhåpentlig legge til rette for økt konkurranse til beste for norske mobilkunder.»*

Tilsynets konsistente tilnærming understreker viktigheten av å legge til rette for at vi kan ha operatører i det norske mobilmarkedet som er sterke nok til å utfordre Telenor og Telias duopol.

1.2 Operatørkonkurranse og «mavericks» bidrar til lavere priser

Internasjonalt har det vært stor oppmerksomhet om sammenhengen mellom antall mobiloperatører og konkurranse etter en bølge av oppkjøp i Europa de siste 5-10 årene. Disse oppkjøpene har vært i nasjonale markeder der operatørkonkurransen endres fra fem til fire eller fire til tre mobiloperatører. Europakommisjonen har behandlet en rekke slike saker og konkludert med at konkurransen begrenses. Kommisjonen har også vært opptatt av å bevare rollen til såkalte «mavericks», typisk mindre aktører som opptrer aggressivt i markedet. Godkjennelse har derfor blitt gitt på betingelser som skal sikre fremvekst av ny konkurranse, enten i form av en ny operatør eller ved å sikre fordelaktige vilkår til aktører som baserer virksomheten på andre forretningsmodeller. Tre operatører ser imidlertid ut til å være en nedre grense for hva som kan aksepteres; ingen tre til to-transaksjoner har til Ices kjennskap blitt forsøkt gjennomført og dermed behandlet av Kommisjonen.

---

[6] *Ibid,* premiss 569.

[7] Varsel av 27. februar 2017 i saken Telia Company AB – Phonero AS, premiss 483. Konkurransetilsynet grep ikke inn i saken under henvisning til at kjøpet ville «*medføre effektivitetsgevinster som vil oppveie et eventuelt tap kundene påføres ved at konkurransen mellom Telia og Phonero elimineres gjennom foretakssammenslutningen*» (Konkurransetilsynets avgjørelse A2017-1 av 7. april 2018, premiss 20).

[8] Aftenposten, «Ny rapport viser store prisforskjeller i Norden: Norske mobilkunder får minst data for pengene», 26. april 2018.

Kommisjonen har også forbudt gjennomføring av fire til tre-transaksjoner i Storbritannia (2016) og Danmark (2015). Den danske saken gjaldt Telia og Telenors planer om å slå sammen sine mobilnett i Danmark, der partene trakk planene ettersom man etter lengre tids saksbehandling ikke lyktes med å foreslå vilkår som Kommisjonen kunne akseptere.[9] Kommisjonens bekymring var blant annet knyttet til at forholdene lå til rette for kollektiv dominans i mobilmarkedet i Danmark dersom Telia og Telenor hadde gjennomført planen om å slå sammen sine mobilnett:

> *«In Denmark, the Commission identified a risk that the merger could strengthen the mobile operators' ability and incentives to coordinate their behaviour, at least with respect to certain retail customers, by creating a duopolistic market structure where the merged entity and the former national monopolist, TDC, would together have had around 80% of the market, followed by the small player Hi3G.»*[10]

I en rapport publisert av Kommisjonen i 2017 som omhandler Kommisjonens håndheving av foretakssammenslutninger i mobilmarkedet trekkes behovet for å ivareta aktører som bryter det etablerte forretningsmønsteret i markedet (såkalte «disruptive firms» eller «mavericks») frem.

> *«Merger control has mainly focused on mobile markets. Mobile markets have recently witnessed a wave of mergers and the number of mobile operators in several European markets has reduced from four to three. Competition authorities have endeavored to preserve the beneficial role of the maverick operators and MVNOs, and cleared mergers upon the divestiture of spectrum and/or wholesale network capacity»*[11] (uthevet her)

1.3 Ofcoms kvantifisering av manglende konkurranse

En studie gjennomført av den britiske ekommyndigheten Ofcom har kvantifisert effekten av antall aktører og tilstedeværelsen av aktører som bryter det etablerte forretningsmønsteret i markedet (såkalte «disruptive firms» eller «mavericks») på prisdannelsen i mobilmarkedene.[12] I en omfattende økonometrisk analyse, med data fra 25 land over perioden 2010 til 2015, estimeres både effektene av antallet konkurrenter i markedene og effekten av om en eller flere av aktørene kan anses som maverick. De finner at begge forhold har stor betydning for prisdannelsen:

> *"Prices are between 17.2% and 20.5% lower on average in countries where there is one additional mobile operator AND a disruptive firm is in the market".*[13]

Det norske markedet inngår i grunnlaget for Ofcoms studie. Tele2 betraktes som en «maverick» frem til selskapet ble kjøpt av Telia. Om det norske markedet skriver Ofcom følgende:

---

[9] Da saken ble trukket foreligger ikke endelig beslutning. I forbindelse med at saken ble trukket uttalte kommisjonær Vestager imidlertid følgende: «*In this specific case, based on the Commission's in-depth analysis and evidence gathered, we are convinced that the significant competition concerns required an equally significant remedy. This means the creation of a fourth mobile network operator. What the parties offered was not sufficient to avoid harm to competition in Danish mobile markets*.», http://europa.eu/rapid/press-release_STATEMENT-15-5627_en.htm.

[10] «Recent developments in telecoms mergers», Competition merger brief 3/16, DG Competition, http://ec.europa.eu/competition/publications/cmb/2016/kdal16003enn.pdf

[11] «Economic impact of competition policy enforcement on the functioning of telecoms markets in the EU», av Lear, DIW Berlin and Analysys Mason, publisert av Europakommisjonen 2017, s. 36, http://ec.europa.eu/competition/publications/reports/kd0417233enn.pdf

[12] «A cross-country econometric analysis of the effect of disruptive firms on mobile pricing», Ofcom research document, 2016, https://www.ofcom.org.uk/__data/assets/pdf_file/0019/74107/research_document.pdf

[13] *Ibid.* s. 17, Ofcoms utheving.

> «[W]*e consider that, in general, Tele2 takes a disruptive approach in the markets in which it operates. There is evidence to suggest that this has also been the case in Norway. However, it failed to win any spectrum in the 800, 900 and 1800 MHz auction in 2013 and has subsequently been sold to Teliasonera in early 2015. This indicates that the Norwegian market may no longer include a disruptive firm in the future.*»[14]

Ofcoms studie understreker dermed både betydningen av å legge til rette for minst tre operatører i det norske markedet og å legge til rette for aktører som kan utfordre etablerte strukturer. Estimert samlet priseffekt av å ha ytterligere en operatør og en «maverick» i markedet er estimert til opp mot 20 %.[15]

Gevinsten av å legge til rette for (minst) tre operatører i det norske mobilmarkedet kan over tid derfor være svært betydelig. En nylig gjennomført studie av Forbrukerrådet av mobilpriser og mobilbruk i Norden viser dessuten at mobilprisene i Norge ligger vesentlig over prisene i Norden for øvrig.[16] Forbrukerrådet finner at gjennomsnittlig inntekt per bruker (ARPU) ligger 30-50 % lavere i Sverige, Danmark og Finland enn i Norge. Samtidig er databruken mye høyere i disse landene (70-80 % høyere i Sverige og Danmark, 340 % høyere i Finland). Forbrukerrådet konkluderer på denne bakgrunn:

> *«Vår påstand er derfor at norske aktører tar seg godt betalt for datatrafikk, sammenlignet med mobiltilbydere i andre nordiske land. Norge har den klart høyeste mobil-ARPUen og den klart laveste datatrafikken per mobilabonnement.»*

I det norske mobilmarkedet med en omsetning på ca. NOK 20 milliarder årlig kan gevinsten av å legge til rette for at en får minst tre operatører og dermed styrket konkurranse over tid derfor være svært betydelig.

1.4 Mobilkonkurransen avgjørende i konvergerende kommunikasjonsmarkeder

Telias annonserte kjøp av Get og TDC Norge vil styrke duopolet og de koordinerte virkningene i mobilmarkedet videre og bidra til at duopolet utbredes på tvers av alle ekommarkedene.[17] Ekommarkedene er i rask konvergens der mobile tjenester vil stå i sentrum for å kunne tilby sømløse tjenester til sluttbrukerne.[18] I Telias melding til Konkurransetilsynet fremstår også konvergens som et sentralt motiv for kjøpet av Get, jf. der to av de «sentrale nøkkelpunktene» Telia lister opp som bakgrunnen for oppkjøpet er:

> «• *Å kunne lansere nye produkter og tjenester i koblingen mellom mobiltjenester, TV og bredbånd.*
> • *Å kunne tilby datakommunikasjonstjenester basert på fastnettbasert infrastruktur, der mobiltjenester inngår som en komplementær del.»*[19]

Ice deler oppfatningen om at konkurransen mellom faste og mobile løsninger vil øke i tiden fremover. 4G gir allerede hastigheter tilstrekkelig for manges behov, og lansering av 5G vil over de kommende årene øke kapasiteten i mobilnettene betydelig og kunne danne utgangspunkt for å tilby tjenester som fullt ut erstatter

---

[14] *Ibid,* s. 30. Merk at Ofcom ikke har vurdert Ice som eventuell «maverick» i rapporten, jf. også uttalelse på rapportens side 14 om at en maverick må ha «sufficient scale to compete with larger operators and act as a competitive constraint» .

[15] [redacted]

[16] Forbrukerrådet, «Bredbånd – Forbrukerutfordringer i markedet for høyhastighetsbredbånd», 2018, https://fil.forbrukerradet.no/wp-content/uploads/2018/05/2018-02-28-forbrukerutfordringer-i-bredbandsmarkedet.pdf

[17] Oppkjøpet er for tiden til behandling i Konkurransetilsynet.

[18] Se f.eks. E24, «-Folk bør jo kunne skru ned parabolen fra hyttetaket», E24, 22. juli 2018 https://e24.no/digital/telia/tv-bredbaand-og-mobil-gror-sammen-slik-seg get-sjefen-for-seg-fremtiden-med-telia/24398747

[19] «Melding av foretakssammenslutning – Telia Company AB kjøper samtlige aksjer i Get AS», 28. august 2018, s. 6.

stedbundne tjenester. [redacted]

Konvergensen, sammen med utbredelse av duopolet til ikke bare å omfatte mobilmarkedet, men til å omfatte kommunikasjonsmarkedet i full bredde, understreker derfor betydningen av at styrket konkurranse – ikke bare i mobilmarkedet som sådan, men i kommunikasjonsmarkedene som helhet – er avhengig av flere aktører som kan utfordre og disiplinere duopolet.

1.5 Marked 15-regulering og betydningen av det tredje nettet

Ved utpeking av tilbyder med sterk markedsstilling, såkalt SMP («Significant market power»), etter reglene i ekomloven kapittel 3, kan en SMP pålegges tilgangsforpliktelser med mer etter ekomloven kapittel 4. Nkom har i de tre foregående marked 15-vedtakene fra 2006, 2010 og 2016 konkludert med at de tre kumulative vilkårene for sektorspesifikk ex-ante regulering, herunder at 1) det foreligger høye og varige etableringshindre i markedet, 2) markedet tenderer ikke mot bærekraftig konkurranse, og at 3) alminnelig konkurranserett er ikke tilstrekkelig til å ivareta hensynene bak den sektorspesifikke reguleringen, har vært oppfylt. Som beskrevet i forarbeidene til ekomloven, så er et av de viktigste formålene bak den sektorspesifikke reguleringen å sikre etablering av konkurranse i tidligere monopolmarkeder[20]. Dette gjelder også for marked 15-reguleringen. Forpliktelsene som en SMP pålegges er med dette begrunnet i formålene om å oppnå virksom og bærekraftig konkurranse.

Nkom har presisert premiss 8 i gjeldende marked 15-vedtak at:

> *«Denne avgjørelsen har tatt utgangspunktet i et tidsperspektiv på to til tre år. ESA fremhevet imidlertid i sine kommentarer at ny vurdering må gjennomføres umiddelbart dersom utviklingen i markedet tilsier at markedet tenderer mot bærekraftig konkurranse.»*

Uttalelsen ovenfor gir uttrykk for at marked 15-reguleringen er en midlertidig løsning inntil virksom og bærekraftig konkurranse foreligger. I premiss 433 i markedsanalysen inntatt i vedlegg 1 til gjeldende marked 15-vedtak skriver Nkom at:

> *«Å få etablert et tredje mobilnett som kan bidra til å fremme ekomlovens formål ved å legge til rette for bærekraftig konkurranse, har i lengre tid vært et sentralt mål for norsk mobilregulering.»*

Nkom viser i denne sammenheng videre til at denne målsetningen kommer blant annet til uttrykk i Samferdselsdepartementets vedtak klagevedtak i marked 7 19. mai 2009 overfor Network Norway, punkt 3.13.1, hvor det fremgår at:

> *"Samferdselsdepartementet viser til det telepolitiske målet om rimelige og fremtidsrettede tjenester [...]. Virkemiddelet for å nå dette målet er bærekraftig konkurranse og det tredje nettet er viktig for å oppnå bærekraftig konkurranse. Samferdselsdepartementet mener derfor det er viktig for utviklingen i det norske mobilmarkedet at det etableres et tredje nett som kan være en fullverdig konkurrent til dagens to nettilbydere."*

Videre trekker Nkom frem Regjeringens ekomplan fra 2016[21] hvor det er uttalt en målsetting om:

---

[20] Ot.prp.nr.58 (2002-2003) side 30
[21] Meld. St. 27 (2015-2016): Digital agenda for Norge, kapittel 25.3

«At den sektorspesifikke konkurransereguleringen skal legge til rette for minst tre konkurransedyktige mobilnett.»

Sett i lys av uttalelsene fra Regjering, Storting og Nkom, er Marked 15-reguleringen en midlertidig løsning som ved en nærmere anledning kan avskaffes når Ice har lykkes med å bygge ut det tredje nettet.

1.6 Nkom må legge til rette for en regulering som setter Ice i stand til å bygge ut det tredje nettet raskt

Ice har i dag en tilgangsavtale om nasjonal gjesting med Telia. Avtalen ble reforhandlet i mai 2018 og avtalen [redacted] Nkom har kommentert foregående SIM-avgift i gjeldende marked 15-vedtak[22] under markedsanalysen i vedlegg 1 premiss 450. [redacted]

[redacted] som følge av at Telenor er en regulert aktør mens Telia ikke er det, kombinert med at Telia leverer nasjonal gjesting til Ice. Ice legger til grunn at Telia også har god innsikt i Ices andel av trafikk i eget nett. [redacted] samtidig som Telia kan forholde seg til Telenors publiserte tilgangsvilkår.

[redacted] strammere samlokaliseringsforpliktelser for Telenor under ny regulering må sikres for at [redacted]

På bakgrunn av dette, må reguleringen, enten den omfatter Telenor alene som SMP eller Telia og Telenor som kollektiv SMP, legge til rette for (i) at Ice kan bygge ut eget nett raskt og effektivt [redacted] (ii) en prisregulering som innebærer at gjestingsavtale med Telenor eller Telia setter Ice i stand til å kjøpe nasjonal gjesting til priser som muliggjør at Ice kan tilby grossisttilgang (iii) rask og effektiv håndheving av brudd på reguleringen i motsetning til dagens system hvor Telenor utnytter mulighetene for å trenere over lang tid.

Markedsavgrensing

1. I analysen 1. juli 2016 avgrenset Nkom fem sluttbrukermarkeder: sluttbrukermarkedene for telefonikoblede mobiltjenester (hhv. privat og bedrift), dedikerte abonnement for mobilt bredbånd (hhv. privat og bedrift) og sluttbrukermarkedet for maskin-til-maskin kommunikasjon.

[22] Markedsanalysen i vedlegg 1 til gjeldende marked 15-vedtak, premiss 450

Det relevante grossistmarkedet omfatter grossisttilgang i alle offentlige GSM-, UMTS og LTE-nett for å tilby ordinære mobiltjenester (tale, SMS og datatjenester), mobilt bredbånd og M2M-tjenester for tilgang ved nasjonal gjesting, MVNO-tilgang og tjenesteleverandørtilgang. Nkom har senere presisert at tilgang til NB-IoT ikke inngår i det relevante grossistmarkedet[23].

Nkom ber om aktørenes synspunkter på følgende:

(a) Er det grunnlag for endringer i markedsavgrensingene på sluttbruker- og/eller grossistnivå?

Innplassering i eksisterende infrastruktur er viktig for å sikre raskere og mer effektiv utbygging av Ices mobilnett og således styrke konkurransen og fremme en tredje operatør som kan disiplinere og utfordre duopolet. Samlokalisering omfattes i dag av markedsreguleringen av markedet for tilgang til og originering i mobilnett. Ice anser imidlertid at samlokalisering utgjør et eget relevant marked, da dette er en tjeneste som tilbys uavhengig av øvrig grossisttilgang og som skiller seg distinkt fra slike tjenester. Nkom bør derfor vurdere å definere samlokalisering som eget marked da dette spiller en vesentlig rolle for nettutbyggere og ikke er effektivt nok regulert i gjeldende marked 15-regulering. Om ikke, må samlokalisering vies betydelig mer plass i revidert marked 15-vedtak, se utdyping i svar på spørsmål 6 a.

Ice vil eventuelt komme med utdypende kommentarer på et senere tidspunkt.

(b) Hvilke forhold kan begrunne endring i markedsavgrensingene?

Ice vil eventuelt komme med utdypende kommentarer på et senere tidspunkt.

(c) Er det andre forhold enn de som fremgår av Nkoms nåværende markedsavgrensinger som kan begrunne å fastholde markedsavgrensingene slik de er definert?

(d) Hvilken betydning vil 5G få for Nkoms markedsavgrensinger?

5G vil antageligvis kreve en fortetting av siter for å kunne tilby økte hastigheter på høye frekvensbånd. Med Telias kjøp av Get/TDC kontrollerer nå både Telenor og Telia viktig infrastruktur velegnet for utbygging av 5G, jf. for eksempel uttalelser fra Get og Telia i Inside Telecom 18. juli 2018[24]. Dette øker behovet for at Nkom særlig adresserer samlokalisering og innplassering i forbindelse med fremtidig marked 15-regulering eller som et eget marked.

Tre-kriterie-test

2. I analysen 1. juli 2016 konkluderte Nkom med at de tre kumulative vilkårene for sektorspesifikk ex-ante regulering var oppfylt. De tre vilkårene er 1) Det foreligger høye og varige etableringshindre i markedet, 2) Markedet tenderer ikke mot bærekraftig konkurranse, 3) Alminnelig konkurranserett er ikke tilstrekkelig til å ivareta hensynene bak den sektorspesifikke reguleringen.

(a) Er det grunnlag for endringer i konklusjonene på vurderingen av de tre kriteriene?

Til tross for at det gjennom mange år har blitt lagt til rette for at minst en tredje aktør i markedet skal kunne disiplinere duopolet, så har duopolet bestående av Telia og Telenor i dag fortsatt en markedsandel på over 90

[23] Nkoms brev til Telenor 23. mars 2018, sak 1504996-88
[24] https://www.insidetelecom.no/artikler/kan-bruke-get-nettet-til-a-gi-deg-5g-i-sofaen/442189

% i sluttbrukermarkedet og 100 % i grossistmarkedet. Marked 15-reguleringen må derfor videreføres med særlig vekt på å legge til rette for at minst en aktør skal kunne disiplinere duopolet i både grossist- og sluttbrukermarkedet. Som det fremgår av de øvrige svarene i høringsinnspillet, er alle de tre vilkårene fortsatt oppfylt. Markedsreguleringen må derfor videreføres.

(b) Hvilke forhold kan begrunne endring i Nkoms konklusjoner under de enkelte kriteriene? Underbygg gjerne svaret med konkrete eksempler.

Dette vil evt. utdypes på et senere tidspunkt.

(c) Hvilke forhold kan begrunne å opprettholde Nkoms konklusjoner under de enkelte kriteriene? Underbygg gjerne svaret med konkrete eksempler.

Telenor og Telia besitter i dag 100 % markedsandel i grossistmarkedet gjennom og ha kjøpt opp store deler av markedet de siste årene samtidig som nyetableringer uteblir. Så sent som i september 2018 ble det påpekt i Dagens Næringsliv at tilnærmet samtlige grossistkunder hos Telenor og Telia går med underskudd[25]. Den alminnelige konkurranseretten har i denne sammenheng ikke vist seg å være tilstrekkelig til å ivareta hensynene bak den sektorspesifikke reguleringen da markedet er mer konsentrert i 2018 enn det var i 2016.

(d) Hvilken rolle vil det tredje nettet spille i de nærmeste årene for muligheten til å oppnå bærekraftig konkurranse i grossistmarkedet?

Ice som eier og operatør av det tredje mobilnettet i Norge har som mål å kunne tilby tjenester i grossistmarkedet, for å effektivt disiplinere og utfordre duopolet. [redacted]

Ice er selv avhengig av grossisttilgang, og vil være det frem til Ices eget nett er utbygget med tilnærmet full befolkningsdekning, [redacted] Ice kunne bidra til å disiplinere duopolet på pris og tjenestekvalitet samt legge til rette for vekst av MVNOer og tjenesteleverandører og på denne måten også

[25] https://www.dn.no/telekom/lars-ryen-mill/telenor/ice/sma-mobilselskaper-taper-stort/2-1-403934

bidra til økt innovasjon og konkurranse. Ice som leverandør av grossisttilgang vil med dette komme norske mobilkunder til gode.

3. Hvilken betydning bør 5G få for konkurransesituasjonen i sluttbrukermarkedene og grossistmarkedet de nærmeste årene?

[redacted]

Utpeking av tilbyder(e) med sterk markedsstilling

4. I vedtaket 1. juli 2016 konkluderte Nkom med at Telenor alene hadde økonomisk styrke innenfor det relevante markedet til å i stor grad kunne opptre uavhengig av konkurrenter, kunder og forbrukere, med andre ord sterk markedsstilling.

(a) Er det grunnlag for å endre konklusjonen om at Telenor har sterk markedsstilling?

Mobilmarkedet er fortsatt preget av en stabil kollektiv dominans som legger til rette for at Telenor og Telia koordinerer sin markedstilpasning. Se utdyping i svar på spørsmål 5 a.

(b) Hvilke forhold kan begrunne endring i Nkoms konklusjon?

Se utdyping i svar på spørsmål 5 a.

(c) Hvilke forhold kan begrunne å opprettholde Nkoms konklusjon?

Ice er enig i at konklusjonene som gjelder utpekning av Telenor som SMP må opprettholdes, men som en kollektiv SMP med Telia, se utdyping i svar på spørsmål 5 a.

(d) Vil dekningsforskjeller og/eller oppfatning av dekning i mobilnettene gi grunnlag for konkurransefordeler som er av betydning for vurderingen av sterk markedsstilling i de nærmeste årene?

Dekningsforskjellene mellom Telia og Telenor er så begrenset at slike forskjeller ikke gir grunnlag for vesentlige konkurransefordeler dem i mellom. Ice erfarer imidlertid at dekningsforskjeller er av vesentlig betydning for bedriftsmarkedet og offentlig sektor, og mindre viktig i privatmarkedet. [redacted]

(e) Hvilken betydning mener dere Telias kjøp av Get TDC Norge vil ha for vurderingen av sterk markedsstilling (forutsatt at kjøpet godkjennes av Konkurransetilsynet)?

Ice er av den oppfatning at konkurransekraften til mindre operatører i mobilmarkedet, både privat og bedrift, kommer til å bli betraktelig svakere med to store operatører som kan levere ende-til-ende leveranser av fast

bredbånd, mobil og innhold. Ice er videre bekymret for koordinerte virkninger i ekommarkedet som helhet ved en gjennomføring av foretakssammenslutningen mellom Telia og Get/TDC

Det vil være svært uheldig for konkurransen (og dermed Ice) at markedet domineres av to store aktører som blir stående alene om å kunne tilby et fullt tjenestespekter til sluttbrukere i bedrifts- og privatmarkedet og som vil få kontroll over sentral infrastruktur for utbygging av mobilnett. Telenor og Telia blir nr. 1 og 2 i nær sagt alle sluttbrukermarkeder, og situasjonen speiles i stor grad i Sverige, der med Telia som den største aktøren.

Telia vil med foretakssammenslutningen ta kontroll på viktig infrastruktur i form av Get og TDCs infrastruktur for overføring og datakommunikasjon. Samtidig vil Gets infrastruktur ut mot sameier og borettslag [redacted] særlig i forbindelse med utbygging av 5G, være av stor verdi for Telia i tillegg til at Telia i fremtiden kan lansere 5G mot denne kundemassen i tillegg til andre tjenester. Gets hussentraler kan bli potensielle nye 5G-basestasjoner for Telia, som gir dem en mulighet til en fortetting av nettet og dermed mulighet til å tilby kapasitet [redacted] Fastnettet i dag er i dessuten i stor grad regionale eller lokale monopoler med lite overlappende infrastruktur der Telenor og Telia får nå kontroll over en betydelig andel av disse gjennom eierskap og avtaler med lokale leverandører.

Den kollektive dominansen Telenor og Telia har i dagens mobilmarked vil med foretakssammenslutningen utbres til å gjelde hele ekommarkedet, og multimarkedskontakten, både i Norge og Sverige, vil styrke stabiliteten i en koordinert likevekt.

Ice frykter at dette kan lede til (i) økte priser til kundene, (ii) utvidet bruk av vilkår som virker innelåsende på kundene tilsvarende de en ser i bedriftsmarkedet i dag og som Telenor og Telia vil ha sammenfallende interesse av å innføre, og (iii) svekkede incentiver til innovasjon og utrulling av nye tjenester.

Oppsummert er Ice særlig bekymret for at konkurransen svekkes ved [redacted] at Telia tar kontroll med (i) viktig infrastruktur i form av Get og TDCs infrastruktur for overføring og datakommunikasjon, (ii) Gets infrastruktur ut mot sameier og borettslag [redacted] særlig i forbindelse med utbygging av 5G, og (iii) Gets innholdstjenester. Ice anser at konvergensen mellom mobile og faste tjenester samt svekkelse av betydning av tradisjonell TV-distribusjon vil medføre at det i fremtiden vil bli stadig viktigere å kunne tilby innhold. Muligheten til å utfordre de store operatørene svekkes vesentlig dersom Telia i fremtiden velger å tilby innholdet i Gets TV-pakker til Telias kunder, enten eksklusivt eller til fordelaktige vilkår[26] (og Telenor gjør det samme med Canal Digitals tjenester).

5. To eller flere aktører kan også ha sterk markedsstilling sammen, såkalt kollektiv SMP[27]. I en slik vurdering står Kommisjonens/ESAs retningslinjer sentralt. Kommisjonen vedtok nye SMP-retningslinjer 26. april 2018, det forventes at ESA vil vedta tilsvarende retningslinjer. For å kunne påvise at to eller flere aktører sammen har kollektiv SMP, må Nkom vise at markedet har egenskaper som tilrettelegger for koordinert adferd og stilltiende samarbeid. Kommisjonen legger i sine retningslinjer for kollektiv stor vekt på de tre kumulative kriteriene fra Airtours-saken[28]. De tre kriteriene er 1) Markedet må være tilstrekkelig transparent, 2) Stilltiende samarbeid må være mulig å opprettholde over tid, 3) Konkurrenter eller kunder må ikke kunne hindre at målene for den koordinert adferden nås.

---

[26] Slik Telia gjør i Danmark, jf. punkt 5 over.

[27] Kommisjonens nye SMP-retningslinjer benytter «joint SMP» når det gjelder sektorspesifikk regulering og «joint dominance» der det refereres til saker fra alminnelig konkurranserett. Nkom legger tilsvarende terminologi til grunn her.

[28] Airtours v Commission (T-342-99)

(a) Hvilke forhold taler for en konklusjon om kollektiv SMP i det norske markedet?

Konkurransetilsynet har de siste årene uttrykt en bekymring over konkurransesituasjonen i mobilmarkedet og Telenor og Telias kollektive dominans. Kollektiv dominans viser til en markedssituasjon med få, store aktører som dominerer et marked og som i fellesskap ser seg tjent med å koordinere atferden og unngå å konkurrere hardt med hverandre. En slik koordinering behøver ikke være uttalt (og dermed i strid med konkurranseloven § 10), men kan erfares gjennom gjentatt markedskontakt over tid. Konkurransetilsynet har i sin praksis senere år undersøkt om forholdene ligger til rette for kollektiv dominans i de ulike delene av mobilmarkedet. I inngrepsvedtaket i saken om Telias kjøp av Tele2 og Network Norway, analyserte Konkurransetilsynet henholdsvis sluttbrukermarkedet for mobile tjenester og grossistmarkedet. Konkurransetilsynet konkluderer i sin analyse av sluttbrukermarkedet med følgende:

> *«Etter en samlet vurdering er Konkurransetilsynet kommet til at forholdene med foretakssammenslutningen vil legge til rette for en koordinert likevekt mellom TeliaSonera og Telenor, og at denne vil være stabil over tid. Konkurransetilsynet finner at TeliaSonera og Telenor med foretakssammenslutningen vil kunne enes om koordineringsbetingelser.»*[29]

Tilsvarende konkluderer Konkurransetilsynet med følgende om grossistmarkedet:

> *«Etter dette finner Konkurransetilsynet at TeliaSoneras erverv av Tele2 vil legge til rette for at TeliaSonera og Telenor kan koordinere sin markedsadferd i grossistmarkedet.»*[30]

Konkurransetilsynet har også vurdert koordinerte virkninger i bedriftsmarkedet i forbindelse med Telias kjøp av Phonero. I varselet til partene konkluderte Konkurransetilsynet som følger:

> *«Konkurransetilsynet har etter dette kommet til at foretakssammenslutningen mellom Telia og Phonero vil føre til konkurransebegrensende koordinerte virkninger ved at foretakssammenslutningen vil øke sannsynligheten for at den fusjonerte enheten og Telenor kan koordinere sin markedsadferd og opprettholde priser som er høyere enn de priser som ville forekommet i fravær av foretakssammenslutningen.»*[31]

I analysen i begge disse sakene la Konkurransetilsynet i alle markeder vekt på at Telias kjøp av hhv. Tele2 og Phonero bidro til å fjerne en uavhengig aktør i markedet. I begge sakene fant Konkurransetilsynet dessuten at bortfallet av konkurranse som de enkelte oppkjøpene isolert sett ledet til, også medførte et prispress oppover, selv om en ser bort fra de koordinerte virkningene.

Konkurransetilsynet har også senere uttalt bekymring for konkurransesituasjonen i mobilmarkedet. Blant annet uttalte avdelingsdirektør Gjermund Nese i Konkurransetilsynet følgende til Aftenposten i april 2018:[32]

> *«– Konkurransen i det norske mobilmarkedet kunne vært bedre. Det er i dag bare to aktører med eget landsdekkende mobilnett og dette legger en demper på mulighetene til å oppnå effektiv konkurranse i markedet,*

---

[29] Konkurransetilsynets vedtak V2015-1 TeliaSonera/Tele2 og Network Norway, premiss 482, tilgjengelig på Konkurransetilsynets nettsider.
[30] *Ibid,* premiss 569.
[31] Varsel av 27. februar 2017 i saken Telia Company AB – Phonero AS, premiss 483. Konkurransetilsynet grep ikke inn i saken under henvisning til at kjøpet ville «*medføre effektivitetsgevinster som vil oppveie et eventuelt tap kundene påføres ved at konkurransen mellom Telia og Phonero elimineres gjennom foretakssammenslutningen*» (Konkurransetilsynets avgjørelse A2017-1 av 7. april 2018, premiss 20).
[32] Aftenposten, «Ny rapport viser store prisforskjeller i Norden: Norske mobilkunder får minst data for pengene», 26. april 2018.

[…]

– Et tredje mobilnett som er under bygging vil forhåpentlig legge til rette for økt konkurranse til beste for norske mobilkunder.»

Tilsynets konsistente tilnærming understreker viktigheten av å legge til rette for at vi kan ha operatører i det norske mobilmarkedet som er sterke nok til å utfordre Telenor og Telias duopol.

Ice anser at det vil være svært uheldig for konkurransen (og dermed Ice) at markedet domineres av to store aktører som blir stående alene om å kunne tilby et fullt tjenestespekter til sluttbrukere i bedrifts- og privatmarkedet. Telenor og Telia blir nr. 1 og 2 i nær sagt alle sluttbrukermarkeder, og situasjonen speiles i stor grad i Sverige, der med Telia som den største aktøren.

Den kollektive dominansen Telenor og Telia har i dagens mobilmarked vil med foretakssammenslutningen utbres til å gjelde hele ekommarkedet, og multimarkedskontakten, både i Norge og Sverige, vil styrke stabiliteten i en koordinert likevekt.

Ice frykter at dette kan lede til (i) økte priser til kundene, (ii) utvidet bruk av vilkår som virker innelåsende på kundene tilsvarende de en ser i bedriftsmarkedet i dag og som Telenor og Telia vil ha sammenfallende interesse av å innføre, og (iii) svekkede incentiver til innovasjon og utrulling av nye tjenester.

(b) Hvilke forhold taler mot en konklusjon om kollektiv SMP i det norske markedet?

(c) I hvilken grad anses det å være konkurranse mellom de to landsdekkende nettene om å tilby grossisttilgang i det norske markedet?

Ice anser konkurransesituasjonen i grossistmarkedet som svak. Duopolet Telenor og Telia har i praksis lyktes i nærmest å eliminere konkurransen fra aktører som opptrer som MVNOer og tjenestetilbydere[33] gjennom tilgangsvilkår som gjør lønnsom drift nær umulig.[34] Duopolsituasjonen har dessuten befestet seg de siste årene gjennom flere oppkjøp, herunder Telias kjøp av Tele2, Phonero, privatkundene til NextGenTel og nå også Get/TDC dersom foretakssammenslutningen godkjennes av Konkurransetilsynet.

[redacted]

[33] I 2017 var samlet markedsandel etter omsetning for MVNOer og tjenestetilbydere (ikke eid av en operatør) 2,5 % i totalmarkedet for mobile tjenester (mobil, M2M og MBB; bedrift og privat). Dersom Konkurransetilsynet gir aksept for Telias kjøp av Get vil andelen reduseres ytterligere til ca. 1,9 %. Kilde: ekomstatistikken.nkom.no (bearbeidet).

[34] Se f.eks. «Små mobilselskaper taper stort», Dagens Næringsliv 3. september 2018, https://www.dn.no/privat/2018/09/03/1210/Telekom/sma-mobilselskaper-taper-stort

[redacted]

(d) I hvilken grad har netteierne kjennskap til tilgangsvilkårene hos andre netteiere?

Ice har innsyn i Telenors standardavtaler med unntak av priser, jf. punkt c over.

Virkemidler

Dersom analysen av sterk markedsstilling resulterer i at det utpekes én eller flere aktører med sterk markedsstilling, skal den eller disse aktørene pålegges særskilte forpliktelser etter ekomloven kapittel 4. Pålegg av særskilte forpliktelser vil være innrettet mot å avhjelpe faktiske eller potensielle konkurranseproblemer og skal være egnet til å fremme bærekraftig konkurranse. Spørsmålene i denne delen er stilt under forutsetning om at det er grunnlag for å utpeke tilbyder(e) med sterk markedsstilling.

Tilgangsplikt

6. Telenor er i gjeldende vedtak pålagt å imøtekomme enhver rimelig anmodning om nasjonal gjesting, MVNO-tilgang, tjenesteleverandørtilgang og samlokalisering.

(a) Hvilke forhold taler for å endre én eller flere av disse forpliktelsene?

Telenors samlokaliseringsplikt avhjelper noe på behovet for samlokalisering og på bakgrunn av dette, mener Ice at denne tilgangsplikten må opprettholdes frem til et tredje konkurrerende mobilnett er etablert, også ved eventuell utpekning av Telenor og Telia som kollektiv SMP. Ice erfarer at saksbehandlingstiden for svar på søknad om samlokalisering hos eier av infrastruktur avhenger av det varslede volumet av innplasseringer som varsles i forkant. Ice erfarer at vilkårene som gis for innplassering i praksis fungerer som et avslag, grunnet krav om utskifting av hytte eller oppgradering av mast med kostnader som er høyere enn de kostnader Ice ville hatt ved å bygge egen mast. I de tilfellene der avslag gis, følger det normalt ikke svar om alternative løsninger ved for eksempel å tilby redusert antall antenner, lavere plassering i mast eller indikere tilgengelig strømkapasitet. Ice får ofte tilbakemelding om at mastene er overbelastede som ved innplassering vil belaste Ice med et urimelig anleggsbidrag til gunst for de som allerede er innplassert og de som kommer inn på et senere tidspunkt.

Videre opplever Ice det som svært problematisk og urimelig at Ice som samlokaliserende part pålegges å betale høye anleggsbidrag og relaterte kostnader for tilpasning av eksempelvis en hytte, mast eller strømtilførsel uten at Ice får innsyn i de faktiske utleggene. Ice vet derfor ikke hvilke eventuelle påslag eksempelvis masteeier tar for arbeidet. Videre har ikke Ice mulighet til å påvirke entreprenørprisene som eier av infrastruktur viderefakturerer til Ice. Dersom masteeier reduserte leien som Ice må betale tilsvarende anleggsbidraget, ville eier av infrastruktur ha et incentiv til å få utført tilpasninger til en best mulig pris. Ice trenger også innsyn i bakgrunnen for leieprisen på den enkelte site.

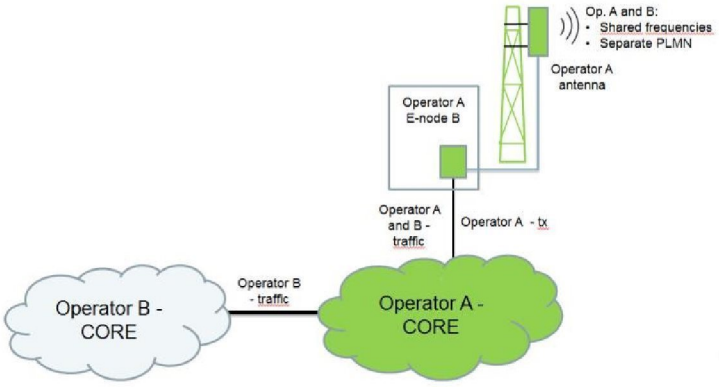
Samlokaliseringsforpliktelsene som en operatør underlegges i dag, må derfor også sørge for at fordeling av kostnader på site reflekteres i leieprisen samlokaliserende part betaler, eventuelt at reguleringen legger opp til at samlokaliserende part gis eierskap i site ved investering av anleggsbidrag. Videre bør regler for saksbehandlingstid gå klarere frem av de forpliktelser en SMP underlegges samt at føringer for hva som kan utgjøre et begrunnet avslag fra site-eier, må være klarere og strengere.

Plikt om å tilby nasjonal gjesting må opprettholdes dersom Ice er avhengig av slik avtale med Telenor og evt. Telia dersom de underlegges SMP-regulering. I et nytt marked 15-vedtak, må derimot avtaler om nasjonal gjesting utformes slik at en aktør som er avhengig av en NRA settes i stand til å konkurrere om kunder i grossistmarkedet, herunder MVNO- og SP-kunder, når dette skjer i kombinasjon av bruk av nasjonal gjesting og eget nett.

Videre er det ønskelig med [redacted] RAN sharing som ny forpliktelse for å kunne bygge ut nett raskere og mer kostnadseffektivt. [redacted]

Flere løsninger for RAN-sharing finnes, men de mest relevante gir muligheter for å dele aktivt utstyr og frekvenser på basestasjonene. [redacted]

RAN-sharing og denne type løsninger som nevnt ovenfor, er praktisert i en rekke land rundt om i verden, blant annet Sverige, Danmark, Storbritannia, Tsjekkia, Ungarn, Russland og Kina. Spørsmålet er om RAN-sharing er en tilgangsform ICE kan utnytte seg av gjennom eksisterende regulatorisk rammeverk. Se figur under:



Figur unntas offentlighet

[redacted]

(b) Hvilke forhold taler for å opprettholde disse forpliktelsene?

Se svar på spørsmål 6 a.

7. Telenor skal i medhold av gjeldende regulering tilby tilgang uten bestemmelser om leveringseksklusivitet. Forbudet innebærer at tilgangskjøper med noen unntak kan inngå parallell tilgangsavtale med flere netteiere.

(a) Hvilke forhold taler for å endre denne forpliktelsen?

(b) Hvilke forhold taler for å opprettholde denne forpliktelsen?

Ice vil eventuelt komme tilbake med merknader til dette på et senere tidspunkt.

Standardavtale og offentliggjøring

8. Telenor er i gjeldende vedtak pålagt å utarbeide og offentliggjøre standardavtale for tilgang. Innholdet i en standardavtale skal speile et tilbud om tilgang til de tilgangsformene som omfattes av tilgangsplikten på ikke-diskriminerende vilkår. Standardavtalen skal effektivisere tilgangsplikten og kravet til ikke-diskriminering. Telenor kan i tillegg tilby tilgang til vilkår som fraviker standardavtalen under en forutsetning om at de avvikende vilkårene også gjøres tilgjengelig for andre tilgangskjøpere.

(a) Fungerer Telenors standardavtaler slik de er tiltenkt?

(b) Hvilke forhold taler for at kravene til standardavtale bør endres og hva bør endringene eventuelt bestå i?

[redacted]

9. Kravet til offentliggjøring av standardavtale omfatter ikke prisinformasjon.

(a) Hvilke forhold taler for å endre dette kravet?

(b) Hvilke forhold taler for å fastholde dette kravet?

Offentliggjøring av standardavtale med prisvilkår vil kunne medføre risiko for stilltiende prissamarbeid mellom duopolet.

Ikke-diskriminering

10. Telenor er i gjeldende regulering pålagt krav til ikke-diskriminering, både mellom eksterne tilgangskjøpere og mellom tilgangskjøpere og Telenors egen sluttbrukervirksomhet. Kravet innebærer blant annet at eksterne tilgangskjøpere skal ha likeverdige forutsetninger for å kunne konkurrere i sluttbrukermarkedet som Telenors egen sluttbrukervirksomhet.

(a) Fungerer kravet til ikke-diskriminering slik det er tiltenkt?

[redacted]

Ice bemerker likevel at overholdelse av ikke-diskrimineringsplikten må sees i lys av hva slags tilgang som tilgangskjøperen etterspør. En kjøper av nasjonal gjesting vil med dette kunne få bedre priser enn en kjøper av MVNO- eller SP-tilgang slik det forutsetningsvis følger av gjeldende marked 15-vedtakt punkt 382. [redacted]

(b) Hvilke forhold taler for at kravene til ikke-diskriminering bør endres og hva bør endringene eventuelt bestå i?

11. Telenor er i gjeldende vedtak pålagt å tilby en tilgangsavtale uten fastpriskomponenter på abonnementsnivå. Dette vil i praksis si at Telenor må tilby en tilgangsavtale som baseres på trafikkavhengige (variable) priser. Bakgrunnen for kravet er at tilgangskjøpere skal kunne ha likeverdige muligheter til å konkurrere og skape produktmangfold som Telenors egen sluttbrukervirksomhet.

(a) Fungerer dette kravet slik det er tiltenkt?

(b) Bør det stilles krav til å tilby andre prisstrukturer/metoder for at tilgangskjøpere skal kunne ha samme grad av fleksibilitet til utforming av sluttbrukerprodukter som Telenors egen virksomhet?

Volumavhengig prising på abonnementsnivå vil i stor grad ha samme virkning som fastpriselementer. [redacted]

Regnskapsmessig skille

12. Telenor er i gjeldende vedtak pålagt å rapportere regnskapsmessig skille. Rapporteringen skal vise om Telenor kunne oppnådd lønnsomhet dersom selskapets sluttbrukervirksomhet kjøpte tilgang til de vilkårene Telenor tilbyr i sine standardavtaler, og er et verktøy i oppfølgningen av at Telenor ikke diskriminerer på pris mellom selskapets egen sluttbrukervirksomhet og eksterne kjøpere av tilgang.

(a) Fungerer regnskapsmessig skille effektivt som verktøy for oppfølgning av kravet til ikke-diskriminering?

(b) Hvilke endringer bør det eventuelt gjøres i kravene til rapportering av regnskapsmessig skille?

(c) Hvilke andre verktøy bør eventuelt erstatte og/eller supplere regnskapsmessig skille som verktøy for oppfølgning av kravet til ikke-diskriminering?

Prisregulering

Prisregulering kan pålegges dersom en tilbyder kan utnytte sin markedsstilling til skade for sluttbrukere ved å opprettholde et uforholdsmessig høyt prisnivå eller ved å etablere prisklemmer for konkurrerende tilbydere.

I gjeldende regulering er Telenor pålagt å gi tilgang til sitt mobilnett med priser som forhindrer at tilgangskjøper settes i marginskvis. Pålegget følges opp av marginskvistester med seks måneders intervaller, og testene baseres på Telenors representative produkter og gjeldende tilgangspriser.

Tilgangspriser for tjenesteleverandørtilgang skal bestå en bruttomargintest, hvor kravet konkret innebærer at alle representative produkter skal hver for seg vise inntekter fra sluttbrukervirksomheten som overstiger de korresponderende tilgangskostnader.

Tilgangspriser for MVNO-tilgang skal bestå en full marginskvistest, hvor kravet konkret innebærer at en aggregert test av de representative produktene skal vise inntekter fra sluttbrukervirksomheten som overstiger summen av de korresponderende tilgangskostnader og kostnader til sluttbrukervirksomhet. Testene av tjenesteleverandørtilgang og MNVO-tilgang forutsetter et effektivitetskrav som tilsvarer fem prosent

markedsandel i privatmarkedet (samlet for telefonikoblede mobiltjenester og dedikerte abonnement for mobilt bredbånd) og fem prosent markedsandel i bedriftsmarkedet (samlet for telefonikoblede mobiltjenester og dedikerte abonnement for mobilt bredbånd).

Tilgang til nasjonal gjesting testes på samme måte som MVNO-tilgang, men her oppstilles det et effektivitetskrav som tilsvarer 20 prosent av det samlede markedet.

Nkom ønsker informasjon om erfaringene aktørene har fra gjeldende prisregulering.

13. Det bes om en vurdering av hvordan gjeldende prisregulering fungerer.

[redacted]

14. Hvilke forhold taler for å fastholde gjeldende prisregulering?

15. Hvilke forhold taler for å endre gjeldende prisregulering?

16. Det bes om eventuelle konkrete forslag til endringer av gjeldende prisregulering.

17. På hvilken måte er eventuelt vurderingene på de ovenstående spørsmålene om prisregulering ulike ved tilfellet én utpekt tilbyder med SMP og ved tilfellet kollektiv SMP?

Andre forhold

18. Er det andre forhold som er relevante for de vurderinger Nkom skal gjøre?

Ice vil utdype besvarte og ubesvarte spørsmål ved behov på et senere tidspunkt.

Med vennlig hilsen
Ice Communication Norge AS

Eivind Helgaker
Administrerende direktør