Nasjonal Kommunikasjonsmyndighet
Postboks 93
4791 LILLESAND

Deres ref. 1804194-1

Oslo, 21. september 2018

eRate besvarelse om regulering av mobilmarkedet

Viser til deres invitasjon om å besvare NKOMs spørsmål til vurdering av ny regulering i mobilmarkedet.

For eRate er det følgende viktig:

1. eRate mener det er viktig at det fattes et nytt og skjerpet vedtak om regulering av mobilmarkedet.
2. Prisreguleringen må skjerpes, og mer korrekte verktøy bør brukes for å teste priser for Tjenesteleverandører, MVNO´er og NR for å hindre dagens marginskvis for tilgangskjøpere.
3. Det må legges mer til rette for konkurranse på annet enn kun pris for å skape innovasjon og utvikling av relevante sluttbrukertjenester.

eRate stiller gjerne i møte med NKOM for å utdype sine svar.

Tekst som skal hemmeligholdes og unntas offentlighet er merket gult i dokumentet.

Dersom det skulle være spørsmål til besvarelsen, ta gjerne kontakt med undertegnede.

Med vennlig hilsen
eRate Norway AS

Ove Vik
CEO

tlf. +47 997 55 550
epost: ove@erate.no

Høringskommentarer fra eRate Norway AS

Oppsummering

1. eRate mener det må fattes et nytt og skjerpet vedtak om regulering av mobilmarkedet. Konkurransen har blitt svekket i perioden fra nåværende vedtak ble fattet. Bakgrunn for dette er at det har blitt færre utfordrere og konkurrenter i markedet med volum som er relevant for konkurransen (Hello, Phonero, NextGenTel, TDC/Get). I samme periode har Telenor og Telia økt sine markedsandeler målt i omsetning, Telenor med organisk vekst og Telia ved oppkjøp av aktører.

2. Det er svært viktig at det blir ny skjerpet prisregulering med skarpere og mer korrekte verktøy for å teste priser for både Tjenesteleverandører, MVNO og NR. Det er således viktig å tette «hullene» i dagens vedtak som tillater Telenor å holde sine tilgangskjøpere i kontinuerlig marginskvis. Dette kan gjøres ved brudd får tilbakevirkende kraft, eller et vedtak som tar høyde for «periodisering» i testene.

3. Det må legges til rette for konkurranse på andre arenaer enn kun pris alene. Vi ser det som samfunnsnyttig og stimulerende for konkurransen at det drives innovasjon i nye produkter og tjenester for sluttbrukeren. Lønnsomhet er en grunnforutsetning for å finansiere tjenesteutvikling og innovasjon.

   eRate har 2 konkrete forslag for å skape konkurranse på andre områder enn pris:

   I. Ta tilbake prinsipper fra tidligere vedtak om investeringsstigen. Det må i større grad være mer lukrativt å kjøpe tilgang som MVNO og NR enn Tjenesteleverandør. MVNO´er er ofte industrielle og langsiktige aktører som vil bidra til konkurranse og innovasjon over tid. Dette er aktører som er villige til å investere bredere og langsiktig.

   II. Når nettverksoperatører lansere nye tjenester til sine sluttbrukere må tilgangskjøper ha samme mulighet til å lansere produktet til samme tid. Det betyr at tilgangskjøper må få teknisk dokumentasjon samtidig som operatør selv har tilgang til å jobbe med det. Test må kunne gjøres til samme tid også med pilotkunder.

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.

   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.

   NKOM ber om aktørenes synspunkter på følgende:

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

   eRate mener at NKOM bør opprettholde avgrensing, men NB-IoT og LTE-M må inngå i markedet for M2M tjenester. NB-IoT og LTE-M er avgjørende kommunikasjonsteknologi for et IoT/M2M marked som er i sin spede begynnelse. Det vil være konkurransevridende dersom man stenger aktører ute slik at operatørene med egne nett kan bygge seg en sterk markedsposisjon, og samtidig holde andre aktører ute i startfasen. Dette er et marked som kommer til å være meget prissensitivt, og det er lite som skal til for at produkter og tjenester ikke er konkurransedyktige, og dermed ute av markedet. Prisen for pakkedata vil bety mye for produkter som benytter NB-IoT og LTE-M.

b) ***Hvilke forhold kan begrunne endringer i markedsavgrensingene?***

   Dersom en ikke klarer å ta med ny transmisjonsteknologi som NB-IoT, LTE-M og 5G etc. blir en nødt til å se på markedsavgrensninger på nytt. Vi har i dag fått tilbud på NB-IoT og LTE-M som har en annen prisstruktur enn for annen data, noe vi frykter ikke vil være konkurransekraftig. For oss er det viktig at en oppfatter data uavhengig av teknologi.

c) ***Er det andre forhold enn de som fremgår av NKOMs nåværende markedsavgrensninger som kan begrunne å fastholde markedsavgrensningene slik de er definert?***

   Ikke som eRate kan se per i dag.

d) ***Hvilken betydning vil 5G få for NKOMs markedsavgrensninger?***

   eRate anser 5G som ny transmisjonsteknologi som må falle inn under de etablerte markedsavgrensningene. Det er helt essensielt at 5G inkluderes i de markedsavgrensinger som er etablert for å bevare konkurranse i markedet. Det vil si at det er likegyldig om data sendes over 2G,3G,4G eller 5G.

   eRate ønsker å tilføye at det er viktig at Tjenesteleverandører og MVNO´er får informasjon og teknisk spesifikasjon av teknologi som 5G i god tid. Vi har erfart at vi har fått tilgang til slik dokumentasjon så sent at vi ikke er i stand til å lansere på samme tidspunkt som operatøren selv. Konsekvensen av å være «bakpå» med slike nye produktlanseringer kan i ytterste konsekvens være å ikke kvalifisere som leverandør i det hele tatt da forespørselen ofte er som en leveranse. Vi har erfart at sluttbrukere av Telenor er i «pilottest» av produkter før vi har kjennskap til tekniske spesifikasjoner, kommersielle betingelser eller om vi får tilgang.

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?***

eRate ser ikke at det er grunnlag for endring i konklusjonene. Vi opplever at det er mindre konkurranse nå enn ved innføring av forrige vedtak. Siden forrige vedtak er Hello, NextGentel og Phonero sine kundebaser solgt til operatørene, og som har resultert i en økt markedsandel målt i omsetning for operatørene. Telenor har i perioden for nåværende regulering økt sine markedsandeler målt i omsetning fra 58% til 58,5%, mens Telia har økt fra 33,4% til 34,7%. I tillegg vil Telia øke sin andel ytterligere dersom kjøpet av TDC/Get blir godkjent.

Vi tror at aktørene som har solgt sine kundebaser selger på grunn av lav eller manglende inntjening på produktene, og en oppfattelse om at det er for vanskelig å konkurrere i et marked med dagens rammebetingelser.

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

eRate ser ingen forhold som kan begrunne endring i NKOMs konklusjoner, snarer tvert imot, vi ser at grunnlaget for konklusjonene er styrket siden forrige reguleringsvedtak.

c) ***Hvilke forhold kan begrunne <u>å opprettholde</u> NKOMs konklusjoner under de enkelte kriteriene? Underbygg gjerne svaret med konkrete eksempler***.

eRate ser en rekke barrierer for å etablerer seg i mobilmarkedet i Norge. De eksisterende operatørene bruker store summer på markedsføring. De fleste aktører som har etablert seg i markedet under nåværende reguleringsvedtak har måtte selge med svært lave marginer, også i enkelte perioder med negativ bruttomargin. Som en leser av fjorårets regnskap, og artikkel i Dagens Næringsliv[1], hos disse aktørene, er det kun én aktør som har positive resultater. Erate stiller spørsmål til om Phonect sitt positive resultat kommer fra annen eksiterende virksomhet som fasttelefoni og IP-telefoni. Det betyr i praksis at det er ingen utfordrere som tjener penger på mobiltelefoni i Norge. En kan ikke se at det er reduksjon i listepriser/signalpriser siste periode etter EU roaming ble inkludert i.

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

Det 3. nettet har i realiteten kommet for kort i egen utbygging. eRate ser dessverre ikke at det tredje nettet vil være en aktør i grossistmarkedet i neste vedtaksperiode (2-3 år.). eRate er imidlertid svært positive til en 3. aktør i grossistmarkedet i Norge.

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

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

5G tar utgangspunkt i å koble betydelig flere tjenester og enheter til nettet. Det skal går raskere og være mer effektivt. Det betyr at det vil være et betydelig antall aktører som har produkter og tjenester som trenger tilgang til denne teknologien. Man er avhengig av at det er mange aktører med teknologi som bruker 5G som bærer for å få fart i dette markedet. Dersom det finnes noe som hemmer konkurransen i dette markedet, vil de store operatørene kontrollere dette markedet og hindre, eller betydelig redusere innovasjon, og fjerne tilgangskjøperes konkurranseevne. Eksempler på enheter foruten mobiltelefoner som vil nyttiggjøre seg 5G er TV, bærbare datamaskiner, biler og andre mobile flater med behov for konnektivet med stor båndbredde, rask respons og høy hastighet.

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?***

eRate mener Telenor har like sterk, om ikke sterkere, markedsstilling i dag enn ved forrige reguleringsvedtak ble fattet. Telenor har lykkes med organisk vekst i flere av sine markedsutløp.

b) ***Hvilke forhold kan begrunne endring i NKOMs konklusjon?***

Telia har siden forrige vedtak økt sin kundebase gjennom kjøp av Phonero og NextGenTel sine kundebaser, tross underliggende negativ organisk vekst[2]. Dette har gjort at markedet i større grad kan defineres som et duopol, enn ved det tidspunkt forrige vedtak ble fattet. Dersom kjøpet av TDC/GET godkjennes, vil Telia sin posisjon forsterkes ytterligere gjennom tilførsel av TDC sin bedriftskundebase.

c) ***Hvilke forhold kan begrunne <u>å opprettholde</u> NKOMs konklusjon?***

eRate mener konklusjonen må opprettholdes som et minimum.

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

Til tross for at befolkningsdekningen er noen lunde lik, har eRate en oppfatning om at sluttkunder oppfatter dekning og kvalitet mellom Telenor og Telia svært ulikt. Telenor har sterk fordel av å ha en oppfattet bedre dekning enn Telia. Potensielle kunder av eRate har gjort kundeundersøkelser som viser signifikant forskjell, og Telenor er foretrukket i kundes eksisterende kundemasse. Telenor har et fortrinn i arealdekning i Norge. I tillegg til dekning, er det en oppfatning om at Telenor har høyere kvalitet og kapasitet. Vi tror at denne persepsjonen vil øke, i favør Telenor, de kommende årene med NB-IoT, LTE-M og 5G.

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

Ref. pkt. b. Telia får i det stille lov til å bygge seg større mens Telenor er regulert. Dette fører til proteksjonistiske tiltak hos Telenor for at ikke wholesalekunder skal bygge seg større for så å bli solgt

[2] https://www.nkom.no/marked/ekomtjenester/statistikk/det-norske-ekommarkedet-rapporter

til andre nettoperatører (les. Telia). Dette svekker konkurransen i grossist markedet.

5. To eller flere aktører kan også ha sterk markedsstilling sammen, såkalt kollektiv SMP3. 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.
Tre kriterier 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 koordinerte adferden nås.

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

Et ikke fungerende grossistmarked der det ikke er konkurranse om tilgangskjøpere. I tillegg der det ikke er noen reell sammenheng mellom grossistpriser og prisene i sluttbrukermarkedet.

eRate har ved flere anledninger prøvd å skape konkurranse i grossistinnkjøp, men uten å oppleve konkurranse om å få eRate som kunde.

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

eRate har ingen innspill som taler i 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?***

eRate mener det er lite konkurranse mellom aktørene, og at nettoperatørene ønsker å nedprioritere grossistmarkedet til fordel for egne merkevarer. Telenor stryker regelmessig på testene fra dagens reguleringsvedtak noe som tyder på at Telenor selv ikke har kommersiell interesse av grossistmarkedet. eRate opplever helle ikke at Telia er spesielt interessert i å få eRate som grossistkunde. eRate har aldri opplevde proaktivitet, eller interesse, fra Telia for å få eRate som kunde.

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

eRate erfarer at Telia og Ice har full kontroll på prisnivåene som Telenor har i grossistmarkedet. Vi erfarer at prisene endres seg likt, og i samme forholdstall. Det ville ikke skjedd om det ikke var god informasjon om prisnivåene hos Telenor. Telenor på sin side gir ikke signal om at de har innsikt i prisnivåene hos Telia, men forholder seg til maksimal pris mulig å ta i nåværende regulering.

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?***

eRate har ingen innspill som taler for endring. eRate mener det er svært viktig at det er tilgangsplikt for å stimulere til konkurranse.

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

eRate mener forpliktelsene må opprettholdes, men det må også være større forskjell mellom MVNO-tilgang og Nasjonal roaming, sett opp mot tjenesteleverandørtilgang.

Etablering av nye aktører i markedet krever at det er tilgang på flere tilgangsformer da det er satsinger i de forskjellige markedsavgrensingene. Vi ser at endringstakten som kommer fremover på teknologisiden, vil det være nødvendighet å være på MVNO-tilgang for å kunne konkurrere på annet enn kun pris. eRate jobber for at mobilen skal få større relevans hos forbrukeren, og vil ved hjelp av en åpen API økonomi skape innovasjon og flere relevante tjenester for sluttbrukeren. Et eksempel kan være integrasjon mot smarte hjem.

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?***

Erate har ingen innspill som taler for endring her.

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

Dette vil øke konkurransen da en kan kjøpe tilgang i de forskjellige markedsavgrensingene og ved flere markedsutløp. Det kan og gjøre ICE mer aktuelle i grossistmarkedet dersom en kan kjøpe tilgang der til markedsavgrensinger som ikke er like sensitiv på oppfattet dekning som andre.

Standardavtale og offentliggjøring

8. Telenor er i gjeldende vedtak pålagt å utarbeide og offentliggjøre standardavtale for tilgang. Innholdet i standardavtale skal speile et tilbud om tilgang til de tilgangsformene som omfattes av 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?***

eRate mener at standardavtalene fungere slik de er tiltenkt. Avtalene skaper transparens mellom tilgangskjøpere og regulerende myndighet slik at det er lett å etterfølge.

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

eRate mener at det å fjerne standardavtaler vil gjøre det vanskeligere for tilgangskjøpere å forhandle om tilgang med operatør. eRate mener allikevel det burde være mulig å avvike fra standardavtalen med avvikende vilkår på annet en bruttopris. Eksempler på dette er volumrabatt, avtaleperiode eller andre forpliktelser. Dette vil være med til å skape mer forutsigbarhet for grossist og tilgangskjøper og gi økt varig konkurranse. Her må det defineres en måte man skal kunne gi avvikende vilkår uten å bryte med ikke diskrimineringen.

9. Kravet til offentliggjøring av standardavtale omfatter ikke prisinformasjon.

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

eRate ser ingen forhold som taler for å endre på dette kravet.

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

Dersom prisinformasjon offentliggjøres, vil den allerede svake konkurransen i grossistmarkedet fjernes helt. Da ville de som ønsker å konkurrere om en grossistkunde vite eksakt hva konkurrenten tilbød. Vi frykter vi at den praksis som vi opplever i dag, ved at Telia legger seg marginalt under Telenor, vil bli ytterligere forsterket.

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?***

eRate mener at kravet fungerer som tiltenkt, og sikrer alle tilgangskjøpere like vilkår og en fair konkurranse.

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

eRate ser ingen forhold som taler for at ikke-diskriminering bør endres, snarer tvert imot. eRate har vært en kjøper i grossistmarkedet i 13 år, og har ikke opplevd at netteier har hatt reelle insentiver til å forhandle med tilgangskjøper. Dette vil gjøre at Telenor kan gi tilgangskjøper, som ikke er oppfattet som konkurrenter på samme nivå som andre aktører, bedre vilkår og derav ødelegge for konkurransen for de som oppfattes som reelle konkurrenter. Det er tøffe nok etableringshindre som det er, om en ikke må bekymre seg om en har forhandlet god nok avtale ovenfor andre tilgangskjøpere i et marked hvor det er få tilgangskjøpere med små markedsandeler. Det vil skape rom for en «splitt og hersk» taktikk fra operatørene som vil være til stor ulempe for konkurransesituasjonen. Volumrabatten som er tenkt å gi konkurransekraft til de som investerer og gjør en større innsats mener eRate fungerer godt som mekanisme, og som belønner de langsiktige aktørene som bygger og investerer i egen virksomhet. Selve volumrabatten bør gjøres «brattere» og gjøre at høyere volum belønnes ytterliggere. Dette vil ikke favorisere mindre aktører som kun har til hensikt å bli solgt. Dette er et av de viktigste innspillene fra eRate til nytt vedtak, og som vi vektlegger tungt. Det er viktig å skille mellom ikke-diskriminering og avvikende vilkår, slik at ikke nettoperatør «gjemmer» seg bak ikke-diskrimineringen i en forhandlingsfase.

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?***

eRate mener at dette kravet fungere som tiltenkt. Det gjør det mulig å konkurrere i alle markedsavgrensinger med én «prisplan» på innkjøp. For eRate er dette viktig. Vi vil samtidig understreke at prisen i det første dataintervall er for høy, og i praksis erstatter en fastpris, men dette vil kunne rettes slik at det fungerer optimalt med nye virkemidler rundt prisregulering. Selve modellen er god og vil fungere godt om ny teknologi som NB-IoT, LTE-M og 5G inkluderes i dagens markedsavgrensinger.

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?***

Nei, dagens modell skaper nødvendige rom for å kunne utforme prisplaner. Spesielt viktig er det for det neste store markedet, IoT og M2M, som er i veldig tidlig fase og at konseptet om én prisplan opprettholdes. Vi tror at flere modeller vil gjøre det mer uoversiktlige og vanskelig å følge opp i en ny reguleringsperiode.

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 oppfølgingen av at Telenor ikke diskriminerer på pris mellom selskapets egen sluttbrukervirksomhet og eksterne kjøpere av tilgang.

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

eRate mener hensikten bak regnskapsmessig skille er god, og et effektivt verktøy for ikke-diskriminering, men mangler innsikt i hvordan kostnadene allokeres. Vi vet litt for om hvordan det fungere i praksis.

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

eRate har ingen innspill her da vi har for dårlig innsikt i dagens modell for allokering av kostander mellom nett og sluttbrukervirksomheten. Vi er undrende til hvordan skillet mellom OPEX og CAPEX i tilfeller som salgsprovisjon, terminalsubsidiering og SWAP-produktene.

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

Det bør være en sjekk mot bruttomargintester slik at det ikke forekommer marginskvis mellom tilgangsformer oppover i investeringsstigen (Tjenesteleverandør → MVNO → Nasjonal roaming). eRate er overbevist om at i fremtiden med NB-IoT, LTE-M, 5G og farten på teknologiutviklingen er at aktører må investere seg opp i tilgangsform for å bidra positivt til konkurransearenaen, med innovasjon, nye produkter og tjenester samt konkurransedyktige priser. [redacted] har til hensikt å skape konkurransekraft for våre kunder, og kunders sluttkunder i form av konkurransefordeler i form av produkt og tjenester, ut over

pris. Pris er dog en nødvendighet for å ha et overskudd til å drive med utvikling av tjenester og drive innovasjon. eRate er veldig tydelige på at en bør ha større fordeler i pris oppover i investeringsstigen mht. tilgangsform, på både brutto pris og volumrabattintensiver. Dette er en nødvendig forutsetning for å skape konkurranse på andre nivåer enn pris alene.

[redacted]

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.***

    eRate mener at prisreguleringen i gjeldende markedsvedtak ikke fungerer som tiltenkt. Under gjeldende vedtak har konkurransen på grossist og sluttbrukernivå blitt dårligere. Vi opplever at dagens vedtak er for svakt og at det utnyttes av nettoperatører til å beskytte egen virksomhet mot konkurranse. Mellom hver marginskvistest, i gjeldende reguleringsperiode, har Telenor holdt tilgangskjøperne i marginskvis. Når det testes med priser som er gjeldene på testens gjennomføringstidspunkt, og ikke med priser i den gjeldene periode, vil den reelle marginskvis være

mye kraftigere enn det målingene viser. Et viktig moment her er at Telenor virker å se på pristesten gir prisnivået, og forholder seg til det som et gitt nivå, og ikke et maks tak for pris.

14. ***Hvilke forhold taler for å fastholde gjeldende prisregulering?***

Det er særdeles viktig at mobilmarkedet blir regulert i en ny periode, og skjerpet. Slik som interessen og strategien er for grossistmarkedet oppleves fra operatørene, vil det være katastrofalt å fjerne en prisregulering.

15. ***Hvilke forhold taler for å endre gjeldende prisregulering?***

Utviklingen i duopolets markedsandeler både ift. antall kunder og omsetning, er et tydelig signal på at gjeldende regulering må strammes kraftig inn. Det samme gjelder det stadige bortfallet av tjenesteleverandører (Hello, Phonero, NextGentel, Get/TDC), som er et tegn på hvor store barrierer duopolet har hatt rom for å skape i markedet. Markedet trenger i aller høyeste grad en skjerpet regulering for neste periode med enda mer spissede og rettede virkemidler.

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

eRate har 5 konkrete forslag til endringer til dagens prisregulering:

I. Størrelse på modellert aktør i marginskvistesten på 5% er en urealistisk stor aktør i det norske markedets neste vedtaksperiode. De største uavhengige aktørene i dag er på 1% markedsandel. Det er ikke realistisk at vi ser en aktør med mer enn 2% markedsandel i neste periode. Vi mener med bakgrunn i det norske markedet, og aktørene som er der, er for bruttomargintestene en endring fra 5% til 2% på modellert aktør en viktig endring. Dette må gjelde både bruttomargin- og marginskvistestene for henholdsvis Tjenesteleverandører og MVNO´er. Det samme gjelder Nasjonal Roaming der det vil komme nye aktører hvor dette kan være en aktuell tilgangsform.

II. Grossistpriser, forbruksmønster og inntekt må være fra samme periode. Testen må ta for seg priser som var gjeldene i perioden for inntekter og forbruksmønster hentes fra, ikke det som er gjeldene når testen utføres. Ved kun to tester per år, kan en regulert operatør kontinuerlig holde sine grossistkunder i skvis uten korrekt «periodisering» i testene. En annen måte å gjøre dette bedre på vil være å gjøre testene mye hyppigere. Det er viktig at dersom en avdekker at markedet har vært i skvis må det få konsekvenser i form av tilbakebetaling til aktør som har betalt overpris. Dette bør være automatikk i slik at det ikke blir en uthalende og kostbar prosess for få tilbake.

III. I marginskvistesene bør det være et like representativt utvalg av prisplaner som inngår i testene, som på bruttomargintetene. Som kommentert før, har bruttomargintestene vært skarpere enn marginskvisteten. Konkurransen omfatter i stor grad kun produkter som har vært i salg siste 12 måneder. Årsaken til dette er at Telenor har en rekke kunder på gamle og dyre prisplaner som gir et helt feil bilde av inntektene, forbruksmønsteret og derav kostnadene. Disse prisplanene er heller ikke representative i det konkurransebildet tilgangskjøpere møter. Dersom en ikke klarer dette, må det på plass en mekanisme som beskytter investeringsstigen.

IV. Modellen som brukes under marginskvistestene må ta hensyn til den enorme utviklingen i datakonsumet. I dag legger man kun til grunn historisk forbruk av data uten å legge på vekstrate i datakonsumet. Dette medfører at beregningen av marginskvis ikke legger til rette for kommende periode prisene skal gjelde for. Dette fører til at tilgangskjøperne raskt settes i marginskvis igjen etter en test.

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

    eRate mener at forslagene over vil være uavhengige om det er en tilbyder med SMP eller om det er et tilfelle med kollektiv SMP.

Andre forhold

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

[redacted]