Nasjonal kommunikasjonsmyndighet

Postboks 93

4791 Lillesand

Att.: Inger Vollstad

Oslo, 20.01.20

HØRINGSSVAR MARKED 15, SAK 1804194-68-419

Phonect AS («Phonect») viser til Nasjonal kommunikasjonsmyndighets («Nkom») sitt utkast til vedtak i Marked 15 den 13. desember 2019 og vedlagt følger våre kommentarer til punktene 7.2.5 og 7.5

1.1 Generelt

Phonect finner det forunderlig at det må gås enda en runde på disse elementene etter den omfattende jobben som er utført de siste 2 årene, spesielt tatt i betraktning at det tidligere i prosessen ble indikert at ny regulering skulle tre i kraft fra 1. november 2019.

Begrepet positiv bruttomargin (tilnærmet 0%) er etter vår mening ikke hensiktsmessig for å oppnå reel konkurranse. Vi mener aktørene må kunne oppnå en bruttomargin på minst 15-20 % (før egne kostnader) for å kunne fremme innovasjon og bærekraftig konkurranse, og det er slik vi tolker det hensikten med reguleringen. Vi mener at reguleringen av pris burde basere seg på reel kostnadsstruktur for å produsere tjenestene (pluss en rimelig inntjening), da det kun er slik man kan oppnå reel bærekraftig konkurranse i markedet og kundene kan få bedre produkter og mer fornuftige priser enn i dag. Dette vil igjen frigjøre midler til ny innovasjon og økt vekst i Bedrifts Norge. Vi skulle ønske NKOM hadde lagt opp til en slik struktur på reguleringen. Vi velger derfor å

kommentere de ulike punktene som er beskrevet i «Utkast til vedtak» som forespurt.

1.2 Oppsummering og konklusjon

Phonect velger å fokusere på enkelte elementer i kapitlene 7.2.5 og 7.5. Phonect mener i korthet at bulkkjøp må være vesentlig rimeligere enn kjøp av det regulære (og pris-lineære) produktet. For å fremme innovasjon og bærekraftig konkurranse i markedet er det ekstremt viktig at aktørene kan kombinere disse to variantene.

Det er viktig at prisene for en MVNO-aktør er vesentlig lavere enn for en tjenestetilbyder (for å fremme innovasjon, konkurranse og mangfold) for å hensynta investeringsbehovet en MVNO har sammenlignet med en tjenestetilbyder.

Phonect mener også at modellert aktør bør settes til 2 % (og ikke 3 % som vi har ment tidligere), da dette er mer oppnåelig for en eller to aktører i kommende reguleringsperiode.

Når det gjelder retting av priser i forbindelse med skvis, mener Phonect entydig at regulert part som setter aktører i skvis må rette prisene, betale tilbake mellomlegget og i tillegg straffes med bøter, slik at det faktisk er insitamenter for å etterleve spillereglene. Slik det er i dag virker det som det oppfordres til å holde markedet i skvis da man har alt å tjene på dette.

1.3 Kommentar til krav om ikke-diskriminerende prisstrukturer (7.2.5)

Det er positivt at Telenors grossisttilbud ikke skal ha en prisstruktur som favoriserer, hindrer eller begrenser tilgangskjøperes mulighet til å konkurrere i sluttbrukermarkedet (ref. pkt. 302). Prisstrukturen for data i dag er basert på en [redacted] Dette er et stort hinder for konkurransen og fungerer i praksis som en «skjult» fastavgift. Mye av konkurransen i markedet står fremdeles på mindre datamengder, noe som gjør at tjenesteleverandører har negativ margin og dermed ikke er konkurransedyktige hvis en sammenlikner med Telenors egne

tilbud ut i sluttbrukermarkedet. [redacted] tillegg er det interessant å se at prisen pr MB for en tilbyder er [redacted] noe som ikke kan forsvares logisk.

Phonect mener at dagens prismodell på data er et verktøy for å holde ARPU i markedet kunstig høy som igjen er en ulempe for konkurranse og sluttbrukerpriser.

Phonect mener det er på høy tid at man går til den endring at den trafikkavhengige prisen skal være lineær for å sikre større fleksibilitet og mulighet for uavhengig prising i sluttbrukermarkedet (ref. pkt. 308) og gå vekk fra skjulte substitutter for faste avgifter. Dette er også mer ihht modellene som brukes i andre deler av Europa.

1.4 Bulkprising

En bulkprismodell for å oppnå økt fleksibilitet og bedre muligheter for å utforme nye prismodeller i sluttbrukermarkedet ønskes velkommen. Det er ekstremt viktig at tilbyderne kan kombinere ulike mengder av lineær og bulkmessig prising for å skape innovasjon og konkurranse i markedet. Dette gjelder for kjøp av både data, taleminutter, SMS og MMS, og de ulike pakkene må kunne kjøpes separat. Modellen med 12 mnd. varighet på bulkene fremstår som hensiktsmessig. Prisen for et element kjøpt i bulk bør være vesentlig lavere enn kjøpt gjennom lineær modell da dette gir forutsigbarhet for produsent og innebærer et risikoelement for tilgangskjøper. Den lineære prisen på data må inkludere og ta hensyn til beregnet vekst de neste 12 måneder (for eksempel basert på et snitt av prognosene til Gartner og 1-2 andre globale konsulentselskap).

1.5 Pris- og regnskapsregulering (Kap. 7.5)

Det er viktig for Phonect at Telenor, og andre tilbydere med sterk markedsstilling, blir pålagt prisforpliktelser, herunder regulerte priser for tilgang. Det er også viktig at prisreguleringen hjemler tilbakebetaling ved påvist ulovlig høy pris, slik at ikke det ikke bare blir en prisjustering i etterkant av en ikke bestått marginskvistest slik det er i dag. I tillegg må det legges opp til at det betales en erstatning av reel differanse pluss en bot. Dermed unngår man at det spekuleres i å sette ned prisene etter en marginskvistest slik det muligens foregår i dag.

Phonect støtter NKOM i at Telenors tilgangspriser skal slik at MVNO-tilgang og tjenesteleverandørtilgang ikke settes i marginskvis (ref. pkt.423), og avtaler om MVNO-tilgang skal bestå full marginskvistest og testes samlet for privatmarkedet og samlet for bedriftsmarkedene (Ref. pkt. 428). NKOM legger til grunn at en tjenesteleverandørtilgang skal bestå krav om positiv bruttomargin for hvert enkelt produkt som inngår i testen (ref. pkt. 430). En videreføring en bruttomargintest for de representative produktene ved at hvert produkt som inngår i testen må ha positiv bruttomargin er svært viktig at videreføres, slik at ikke verdiskapningen ved å foredle og lage innovative produkter eller tjenester spises opp av grossistpriser uten margin slik det gjøres i dag. Dette kan ikke stykkes opp i segmenter, grupperinger eller liknende, men må være på produkt-/tjenestenivå. Det er viktig at det er de kommersielle porteføljene som må testes, slik at man får frem hva som er det reelle konkurransebilde. Det er viktig at ikke gamle og store porteføljer holder marginen høy, og det fremstår som om man ikke skviser margin. Varselet foreslår kun positiv bruttomargin, det holder ikke. Uavhengig om man er tjenesteleverandør eller MVNO har man kostnader som SAC, bemanning, systemdrift, kundesenter, administrasjon, drift, IT-systemer og andre investeringer, i tillegg til trafikkostnadene. Det må være et krav at en tjenesteleverandør skal kunne oppnå en produkt-margin på minst 15% for å dekke sine kostnader og bidra til bærekraftig konkurranse i markedet.

Det er også viktig å få med at Telenor «omgår» prisplan på bedrift ved å bruke prisplan på hovednivå med tilleggspakker av data. Dette lager en unaturlig bolk som testes mot. Her må en lage virtuelle prisplaner med gruppering av størrelse

på tilleggspakke som prisplan slik at de fanges med i de ulike gruppene av datapakker og blir en del av sammenligningsgrunnlaget.

I pkt. 415 mener NKOM at det er behov for å angi betingelser for det relative prisnivået mellom tilgangsformene, og det nevnes at tilgangsprisene for tjenesteleverandør tidvis har vært mer attraktive enn MVNO. I tillegg legges det opp til at tjenesteleverandør har mer beskjeden grad av behov for å gjøre egne investeringer og kjøper et bearbeidet produkt (ref. pkt 429). Phonect vil påpeke at det er store investeringer forbundet med å være Tjenestetilbyder, men dog ikke like store som det å være MVNO. Det må imidlertid være større forskjell mellom MVNO-tilgang i forhold til tjenesteleverandørtilgang enn det er i dag. Med det mener vi at man må skjerpe tiltakene ytterligere overfor Tjenesteleverandør, men enda mer overfor MVNO.

I pkt. 456 settes det et krav til 3 prosent markedsandel for test av tjenesteleverandørtilgang (på henholdsvis privat- og bedriftsmarkedet). Phonect synes det er bra at denne reduseres, men et nivå på 2 % er mer naturlig for både MVNO og tjenestetilbyder. Bakgrunnen for dette er at få av de største uavhengige aktørene i dag er på 3% markedsandel. Det er svært krevende, og det er ikke sikkert at vi ser en aktør med mer enn 2% markedsandel i neste periode.

Det samme gjelder for Nasjonal Roaming, der det vil komme nye aktører, hvor dette kan være en aktuell tilgangsform.

1.6 Testenes hyppighet

Phonect ønsker primært hyppigere tester enn hver 6 måned. Vi ser at det er store ressurser som benyttes til dette, og vil subsidiært anmode om rask konklusjon og at det kreves tilbakebetaling og bøter dersom den regulerte part holder aktører i marginskvis. Det må ikke på noen måte lønne seg å ta en kalkulert risiko for å oppnå markedsmessig konkurransefordel slik dagens modell gir mulighet for, uten annen konsekvens enn at man må redusere pris. Da har skaden allerede skjedd for aktører som Phonect og Telenor har oppnådd en konkurransefordel.

Phonect synes det er bra at det gis mulighet for å gjøre tester ut over faste intervaller dersom det skulle oppstå situasjoner som gir behov for det.

1.7 Retting av grossistpriser

I pkt. 462 vurderes det om Telenor skal ha mulighet for å øke sluttbrukerprisene dersom man ikke består marginskvistesten. Phonect mener at Telenor ikke må innrømmes rett til å øke sluttbrukerprisene for å avhjelpe marginskvis. Hva som er den kommersielt tilgjengelig portefølje av produkter skifter fort, og man kan ikke gå inn i etterkant si at man øker prisene på en portefølje som er på vei ut eller erstattes av nye produkter. Phonect støtter derfor NKOMs vurdering om at Telenor skal pålegges å rette en marginskvis ved å redusere grossistprisen (ref. pkt. 464).

Phonect mener det mest optimale for rettferdig konkurranse, er å stille krav til bestått marginskvistest før sluttbrukerprodukter kan tilbys i markedet for Telenor. Man vil da unngå at sluttbrukere blir berørt, samt man slipper de ulemper en test med tilbakeskuende perspektiv gir (ref. pkt. 466). Tilbakebetaling av differanser + bøter vil ved en slik test ikke være nødvendig og dermed gi mindre administrasjon i forbindelse med gjennomføring av testene.

NKOM konkluderer i pkt. 468 at det er forholdsmessig å stille krav om at Telenor ved brudd på marginskvisreguleringen skal rette ved å redusere grossistprisene. Dette mener Phonect ikke er nok. Det må i et slikt tilfelle betales differansen i perioden, samt erstatning og det må gis bøter. Hvis ikke kan man ta en kalkulert risiko hvor eneste konsekvens er en liten prisreduksjon i etterkant.

Det er viktig at NKOM er den som beslutter hvilke priser Telenor må redusere. Det bør ikke være opp til Telenor å avgjøre hvilke priser som skal reduseres dersom man har brudd på marginskvisreguleringen (ref. pkt. 471). I dag er data prisene den største bolken av trafikk, og denne vil bare øke fremover. Phonect mener det bør være en vekting mellom trafikk som følges fremover, og som benyttes som underlag når NKOM skal vurdere hvilke/hvilken pris som skal

reduseres. Det vil si at man blir pålagt å redusere pris på tale, SMS og/eller mobildata, men ta hensyn til trafikkutviklingen.

1.8 Tilbakebetaling

Phonect mener en tilbakebetaling for overpris ikke er nok. Dersom Telenor ikke består en marginskvistest må etteroppgjøret inneholde differansen for overpris, en erstatning, samt en bot for bruddet må reguleringen.

Vi håper med dette prosessen nå går sin gang slik at vi får på plass en ny regulering så raskt som mulig.

Med vennlig hilsen

Phonect AS

Torbjørn Hulbak

CEO

tlf. +47 92 45 57 97

epost: torbjorn.hulbak@phonect.no