



➔ Telenor Norge AS
Snarøyveien 30
1331 FORNEBU

Vår ref.:
0902010-123 - 411.7

Vår dato:
9.12.2011

Deres ref.:

Deres dato:
30.9.2011

Saksbehandler:
Ståle Øverland

www.npt.no

Rapportering av regnskapsmessig skille i marked 15 for 1. halvår 2011

Post- og teletilsynet (PT) viser til Telenors rapportering av regnskapsmessig skille for 1. halvår 2011.

Telenor oppgir at rapporteringen viser at Telenor sin sluttbrukervirksomhet ville hatt et positivt resultat hvis denne var skilt ut som en egen enhet og hadde stått overfor samme tilgangspriser som kjøpere av hhv. MVNO-tilgang og nasjonal gjesting hos Telenor. Det at rapporteringen viser negativt resultat for tale/SMS for MVNO-tilgang kan etter Telenors vurdering ikke tillegges vesentlig vekt, siden det etter Telenors oppfatning ikke gir mening å måle lønnsomheten på et lavere nivå enn det bundlede produktet.

Telenor viser videre til vurderinger fra professor Trond Bjørnenak (Bjørnenak) vedrørende detaljeringsnivå og PTs prinsipper for fordeling av inntekter og kostnader i Telenors rapportering. Bjørnenak er kritisk til fordeling av felleskostnader på henholdsvis tale/sms og data, og skriver blant annet at: "Konklusjonen av denne diskusjonen er derfor at det er vanskelig å forstå et krav om RMS på et aggregeringsnivå som gir et svært vilkårlig lønnsomhetsbilde. Det synes innlysende at et skille mellom tale/sms og data i mobilnettet representerer et slikt aggregeringsnivå".

PTs vurderinger:

1. *Vurdering av Telenors rapportering av regnskapsmessig skille for første halvår 2011*

Rapporteringen av regnskapsmessig skille for MVNO-tilgang og tilgang til nasjonal gjesting i tidligere marked 15 for første halvår 2011 er basert på PTs vedtak 5. august 2010 og 29. oktober 2010.

På tross av endringer både på inntekts- og kostnadssiden følger sluttresultatene for første halvår 2011 de samme hovedtrekkene som tilsvarende rapportering for fjerde kvartal 2010, som PT mottok 1. juli 2011. Resultatene for MVNO-tilgang og tilgang til nasjonal gjesting er samlet sett positive, mens resultatet for tale/sms ved MVNO-tilgang er negativt.

Det fremgår av PTs vedtak 5. august 2010 og senere korrespondanse med Telenor, at PTs vurdering av om Telenor etterlever forbudet mot diskriminering på pris ikke utelukkende vil bero på rapporteringen av regnskapsmessig skille, men også på økonomiske analyser på et mindre aggregert nivå, jf. også SDs vedtak 6. april 2011.

I tilknytning til Telenors rapportering av regnskapsmessig skille for fjerde kvartal 2010 jf. rapporteringen av 1. juli 2011, gjorde PT oppmerksom på at tilsynet arbeidet med andre økonomiske analyser, herunder prisklemmetester. PT presiserte videre at tilsynets vurdering av at regnskapsmessig skille-rapporteringen isolert sett ikke ga grunnlag for å konkludere med at Telenor i perioden ikke har etterlevd krav til ikke-diskriminering, ikke var til hinder for at tilsynet basert på andre økonomiske analyser vil kunne komme til en annen konklusjon. PT har nå utarbeidet en modell for prisklemmetester, slik det er redegjort for tidligere. Modellen vil bli forelagt aktuelle parter for kommentarer på nyåret.

På den bakgrunn vurderer PT at regnskapsoppstillingene i Telenors rapportering for 1. halvår 2011 isolert sett ikke gir grunnlag for å konkludere med at Telenor ikke har etterlevd kravet til ikke-diskriminering i perioden for rapporteringen, men vil gjøre en ny vurdering når den endelige modellen for prisklemmetester foreligger.

2. Aggregeringsnivå og fordeling av felleskostnader i rapporteringen av regnskapsmessig skille

EU-anbefalingen¹ om regnskapsmessig skille omfatter kostnadsfordeling også ned på tjenestenivå: *"The purpose of imposing such obligations is to make transactions between operators more transparent and/or to determine the actual cost of services provided"*. I ERGs kommentarer² til denne anbefalingen nevnes også kostnadsallokering til individuelle tjenester: *"Clear attribution to individual services and or to network components is fundamental to the improvement of transparency and of the quality of information provided by costing systems used for regulatory purposes. Therefore, detailed scrutiny by NRAs in this matter may be required"*.

Dette tilsier etter PTs vurdering at fordeling av felleskostnader til enkelttjenester er en rimelig fremgangsmåte dersom formålet er å isolere kostnadene knyttet til tjenester hvor overprising er et potensielt konkurranseproblem og en andel av felleskostnader bør hensyntas. Det er også i praksis vanlig å fordele kostnader ned på enkelttjenester internasjonalt i de ulike LRIC-modellene. LRIC-modellene for mobil beregner for eksempel enhetskostnader for taleminutt, SMS og per MB data, og i LRAIC+++ resultatet er det foretatt en fordeling av felleskostnader ned på et slikt detaljnivå. Det kan også vises til at det i Danmark er fattet vedtak om prisregulering av grossistmarkedet for terminering av sms.

Når det gjelder metoden for å fordele slike felleskostnader (joint costs) er PT innforstått med at det kan argumenteres for å bruke andre fordelingsnøkler enn tidligere fordelte kostnader. Tilsynet ser det imidlertid ikke som hensiktsmessig å endre gjeldende prinsipper, og viser i denne forbindelsen til følgende punkter:

- Fordeling på grunnlag av tidligere fordelte kostnader er etter vår vurdering en forutsigbar og praktisk tilnærming. Det er i tråd med PTs tidligere prinsipper for fordeling av felleskostnader til intern MVNO i marked 15, som ble fastsatt i vedtak av 16. mai 2007.

¹ COMMISSION RECOMMENDATION of 19 September 2005 on accounting separation and cost accounting systems under the regulatory framework for electronic communications (Text with EEA relevance) (2005/698/EC)

² ERG COMMON POSITION: Guidelines for implementing the Commission Recommendation C (2005) 3480 on Accounting Separation & Cost Accounting Systems under the regulatory framework for electronic communications

- I LRIC-modellene brukes normalt EPMU (equi-proportional mark-up) som grunnlag for fordeling av felleskostnader. Dette gjelder også de norske modellene, både for mobil- og fastnett. EPMU innebærer fordeling basert på tidligere fordelte kostnader, slik at PTs prinsipp for kostnadsfordeling i det regnskapsmessige skillet også er konsistent med det som gjøres på dette området.

Med hilsen

Lilly Beathe Bekkevold (e.f.)
fung. avdelingsdirektør

Ståle Øverland
seniorrådgiver

Post- og teletilsynet
Postboks 93

4791 Lillesand

Vår dato
01.10.2011

Deres dato
11.03.2011

Vår saksbehandler
Torbjørn Hauger

Vår referanse
TnR-2010-069

Deres referanse
0902010-81

REGNSKAPSMESSIG SKILLE I TIDLIGERE MARKED 15 FOR FØRSTE HALVÅR 2011

Vi viser til Post- og teletilsynets (PT) vedtak 5. august 2010 i tidligere marked 15, endring av vedtak datert 29. oktober 2010 og etterfølgende korrespondanse i saken. I henhold til vedtaket oversendes Telenors rapportering av regnskapsmessig skille basert på regnskapstall, priser og volumer for første halvår 2011.

Nærværende brev inneholder forretningshemmeligheter og det anmodes om at brevet i sin helhet unntas fra offentlighet og partsinnsyn, jf. offl. §13, jf. fvl. §§ 13 og 19.

I vedtaket 5. august 2010 ble Telenor pålagt å utarbeide et regnskapsmessig skille mellom nettvirksomheten og den interne tjenesteleverandørvirksomheten for sin mobilvirksomhet i Norge. PT har stadfestet at det er Telenors egne samtrafikkpriser som skal benyttes i regnskapsoppstillingen, og har videre angitt prinsipper for å fordele både inntekter og kostnader mellom tale/SMS og data. Mobiltjenestene selges bundlet, noe som medfører at valg av fordelingsprinsipper i stor grad bestemmer resultatet for hhv tale/SMS og data. Telenor er derfor enig med PT i at hvorvidt prisene for tilgang er i overensstemmelse med kravet til ikke-diskriminering må avgjøres ut fra en helhetsvurdering.

Regnskapsmessig skille MVNO-avtale:

Tall i mkr	MVNO	
	Tale/SMS	Data
Inntekter		
- Kostnader til nettoperatør		
- Ekstern varekost		
= Bruttofortjeneste		
- Kostnader intern sluttbrukervirksomhet		
= Resultat		
- Kalk. Rente (13,5%)		
= Resultat etter kalk. Rente	-150	549

Regnskapsmessig skille nasjonal gjesting avtale:

Tall i mkr	Nasjonal gjesting	
	Tale/SMS	Data
Inntekter		
- Kostnader til nettoperør		
- Ekstern varekost		
= Bruttofortjeneste		
- Kostnader intern sluttbrukervirksomhet		
= Resultat		
- Kalk. Rente (13,5%)		
= Resultat etter kalk. Rente	246	674

Inntekter omfatter inntekter som er fakturert sluttbrukere og inntekter fra samtrafikk til de samme sluttbrukerne. Inntektene som er fakturert sluttbrukerne hentes fra regnskapet og omfatter alle relevante tjenester som sluttbrukerne kjøper av Telenor Norge. Inntektene fra samtrafikk inkluderer inntekter på samtrafikk fra Telenors egen fastnettvirksomhet, som om mobil og fastnettvirksomheten i Norge var organisert i to adskilte selskaper, og det mellom dem var etablert en standard samtrafikkavtale. Inntektene baseres på Telenors egne samtrafikkpriser. I tillegg inkluderer inntektene også noen inntekter som kommer fra forhandlere og andre operatører, bl.a. salg av mobiltelefoner og porteringsinntekter.

Spesifikasjon av inntekter:

Tall i mkr	Tale/SMS	Data
Etablerings og abonnementsinntekter		
Trafikkinntekter inland		
Trafikkinntekter utland		
Andre inntekter sluttbrukere		
Inntekter fakturert sluttbrukere		
Termineringsinntekter Tale		
Termineringsinntekter SMS		
Termineringsinntekter MMS		
Termineringsinntekter		
iPhone		
Nummerportering		
Øvrige inntekter		
Andre inntekter		
Sum inntekter		

Kostnader til nettoperatør omfatter de kostnadene Telenors interne sluttbrukervirksomhet ville betalt til intern nettoperatør hvis det mellom disse var etablert en MVNO-avtale eller avtale om nasjonal gjesting. De avtaler som er benyttet i regnskapsmessig skille oppstillingen er Telenors standard MVNO avtale og avtale om nasjonal gjesting med Network Norway. Kostnaden er beregnet ved å multiplisere det volum av taletrafikk, SMS og datatrafikk som genereres av og termineres til sluttbrukerne med gjeldende priser i henholdsvis MVNO-avtale og avtale om nasjonal gjesting. Det er ikke benyttet høyere rabattsats enn den som er oppnådd av kjøperen av tilgang med minst volum i perioden det rapporteres for. Eventuell engangsavgift (yearly maintenace fee) er fordelt over avtaleperioden og inkludert i kostnaden til nettoperatør.

Spesifikasjon av kostnader til nettoperatør MVNO avtale:

Tall i 1000					MVNO		
			Volum	Pris (kr)	Rabatt	Tale/SMS	Data
Tale	on-nett						
	off-nett	originert					
		terminert					
SMS	on-nett						
	off-nett	originert					
		terminert					
Data							
Innholdstjenester							
Yearly maintenace fee							
Sum tilgangskostnad							

Kostnadene for data er beregnet i henhold til nedenstående spesifikasjon:

Abonnement	
C	Mobilt Bredbånd Av&Til
C	Mobilt Bredbånd Betal for bruk
C	Mobilt Bredbånd Dag&Natt
C	Mobilt Bredbånd Fri Bruk
C	Mobilt Bredbånd Kveld & Helg
C	Mobilt Bredbånd Litt Bruk
C	Mobilt Bredbånd 39
C	Mobilt Bredbånd 99
C	Mobilt Bredbånd 149
C	Mobilt Bredbånd 199
C	Mobilt Superbredbånd L
C	Mobilt Superbredbånd M
C	Surfpad L
C	Surfpad M
C	SurfPad Day
C	Mobilsurf + Mobilsurf Kontroll
C	iPhone-ringeplaner
C	Taleabonnement eks iPhone
B	Mobilt Bredbånd Fri Bruk
B	Mobilt Bredbånd Large
B	Mobilt Bredbånd Kveld & Helg
B	Mobilt Bredbånd Litt Bruk
B	Mobilt Bredbånd Medium
B	Mobilt Bredbånd Small
B	Mobilt Bredbånd Total
B	Bedriftspakke Medium
B	Bedriftspakke Small
B	Bedriftspakke Total
B	Mobilsurf
B	Taleabonnement
	MMS alle abonnement
	Sum

Spesifikasjon av kostnader til nettoperør nasjonal gjesting avtale:

Tall i 1000		Volum		Pris (kr)		Nasjonal gjesting	
						Tale/SMS	Data
Tale	on-nett						
	off-nett	originert					
		terminert					
SMS	on-nett						
	off-nett	originert					
		terminert					
Data							
Innholdstjenester							
Abonnement							
Sum tilgangskostnad							

Ekstern varekost tar utgangspunkt i totale vare- og trafikkostnader i Telenor Norge og fordeles mellom intern sluttbrukervirksomhet, tjenesteleverandører, eksterne MVNOer og "Utlendinger i Norge" etter volum, og inkluderes i regnskapsoppstillingen. Ekstern varekost inkluderer samtrafikk til Telenors egen fastnettvirksomhet, som om mobil og fastnettvirksomheten i Norge var organisert i to adskilte selskaper, og det mellom dem var etablert en standard samtrafikkavtale.

Spesifikasjon av ekstern varekost MVNO:

Tall i mkr	MVNO	
	Tale/SMS	Data
Trafikkostnader innland		
Trafikkostnader utland		
iPhone		
Nummerportering		
Andre kostnader		
Sum ekstern varekost		

Spesifikasjon av ekstern varekost nasjonal gjesting:

Tall i mkr	Nasjonal gjesting	
	Tale/SMS	Data
Trafikkostnader innland		
Trafikkostnader utland		
iPhone		
Nummerportering		
Andre kostnader		
Sum ekstern varekost		

Interne kostnader for sluttbrukervirksomheten omfatter alle kostnader sluttbrukervirksomheten pådrar seg for å kunne selge og levere tjenestene til sluttbrukerne. Typiske aktiviteter/prosesser vil være salg, markedsføring, kundeservice, fakturering, drift av serviceplattformer, drift av IT-systemer og relevante støttesystemer, økonomistyring og ledelse, samt øvrige stabsaktiviteter.

Kostnader for Telenors interne tjenesteleverandør er identifisert ved å benytte informasjon fra produktregnskapet fra 2010. Her har vi informasjon om hvilken andel av kostnadsbasen for Telenor Norge som er relatert til den interne tjenesteleverandør for mobilvirksomheten i Norge. Denne informasjonen har vi pr. divisjon, og sammenholdt med informasjon pr. divisjon fra finansregnskapet, har vi funnet relevant kostnadsbase for vår interne tjenesteleverandør for første halvår 2011. Kostnader for tjenesteplattformer og kapitalbinding er holdt uendret fra foregående år. Disse kostnadene er i hovedsak stabile, og beste estimat på neste periodes kostnader er foregående periodes kostnader.

Spesifikasjon av kostnader for intern sluttbrukervirksomhet:

Tall i mkr	
Salg- og kundeledelse	
- herav Provisjoner	
- herav Salgs- og salgssøtteaktiviteter	
- herav Distribusjonskostnader	
Markedsstyring	
Kundebetjening	
Styring- og støtteprosesser	
- herav IS-kostnader	
Fakturering og innkreving	
Leveranse	
Produktstyring og andre prosesser	
Tjenesteplattform kostnader	
Avskrivninger	
Sum kostnader intern sluttbrukervirksomhet	—

Fordeling av inntekter og kostnader mellom tale/SMS og data

Telenor er bedt om å rapportere regnskapsmessig skille for hhv tale/SMS og data. I produktet "data" inkluderer vi alle tjenester som produseres via pakkesvitsjet data, mens tale/SMS er produkter som realiseres via tale og SMS i tilgangsavtalene. Kolonnen for data inneholder følgende produkter:

- Pakkesvitsjet data fra tale- og mobilt bredbånd abonnement
- MMS
- Trådløs sone
- Internasjonal gjesting pakkesvitsjet data og MMS
- Innholdstjenester levert over pakke-data

Inntekter som oppstår som en følge av at en kunde forbruker et bestemt produkt er fordelt direkte til tale/SMS eller data. Dette kan være trafikk som er priset pr. enhet (pr. samtale, minutt, SMS, MMS, MB etc.). Videre er inntekter som oppstår som en følge av at kunden abonnerer på et produkt fordelt direkte til tale/SMS eller data. Dette kan være mobilt bredbånd abonnement, SMS-pakker etc. Der månedsprisen for et taleabonnement inkluderer en gitt mengde tale/SMS og/eller data, fordeles en andel av abonnementsinntekten ut på disse produktene. Terminerte inntekter blir fordelt direkte til tale/SMS eller data.

Vi deler inn abonnementene i tre grupper, og fordeler ovenstående direkteinntekter mellom tale/SMS og data i hver av gruppene. Abonnementsgruppene er Taleabonnement, Mobilt bredbånd abonnement og Telemetri abonnement.

Fellesinntekter er inntekter som oppstår uten å være direkte relatert til forbruket av en tjeneste. Disse fellesinntektene består i hovedsak av abonnementsinntekter, og blir først tilordnet hver av de tre abonnementsgruppene. Deretter blir fellesinntektene fordelt mellom tale/SMS og data etter direkte inntekter i hver av de tre abonnementsgruppene.

Tilgangskostnad knyttet til forbruk av minutter, SMS og MB fordeles direkte til tale/SMS og data. Eventuell yearly maintenance fee og betaling for SIM kort fordeles etter direkte tilgangskost.

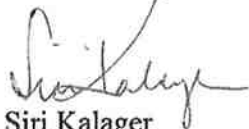
Direkte trafikkkostnader blir fordelt til tale/SMS og data etter hvilket produkt som forårsaker trafikkkostnaden. Felles trafikkkostnader blir fordelt etter allerede fordelt tilgangskost og direkte trafikkkostnader.

Der vi kan identifisere driftskostnader som gjelder enten tale/SMS eller data, blir denne kostnaden fordelt direkte til gjeldende produkt. Dette kan være provisjoner mobilt bredbånd, kostnader SMSC etc. Felles driftskostnader og kalkulatorisk rente fordeles ut på produktene tale/SMS og data etter allerede fordelte kostnader.

Rapporteringen viser at Telenor sin sluttbrukervirksomhet ville hatt et positivt resultat hvis denne var skilt ut som en egen enhet og hadde stått overfor samme tilgangspriser som kjøpere av MVNO- eller nasjonal gjesting tilgang hos Telenor. Rapporteringen viser negativt resultat for tale/SMS for MVNO tilgang, uten at dette etter Telenors mening kan tillegges vesentlig vekt. Tale/SMS og data bundles i sluttbrukermarkedet og selges i hovedsak som ett produkt, og det vil etter Telenors oppfatning ikke gi mening å måle lønnsomheten på et lavere nivå enn for det bundlede produktet. Det er PTs angitte metodikk for fordeling av felleskostnader som gir dette resultatet, og Telenor vil som tidligere kommunisert fremholde dekningsbidrag for tale/SMS og data som en mer relevant fordelingsnøkkel for felleskostnader.

Telenor har bedt professor Trond Bjørnenak vurdere detaljeringsnivå og PTs prinsipper for fordeling av inntekter og kostnader i Telenors rapportering av regnskapsmessig skille i marked 15. Disse vurderingene oversendes vedlagt dette brev.

Med hilsen
Telenor Norge AS



Siri Kalager
Regulatorisk direktør

Vurdering av regnskapsmessig skille for tale/sms og data (MARKED 15)

Av

Professor Trond Bjørnenak, Norges Handelshøyskole

Dette notatet er skrevet på oppfordring fra Telenor. Problemstillingen er redegjort for i notat fra Torbjørn Hauger (10/8 2011) og presisert i telefonmøte 12. og 16. august. Notater og vurderingene er basert på etablerte teoretiske retningslinjer for fordeling av kostnader (kalkylelitteraturen). Det vises til referanser for utdyping av momenter. Notatet starter med en presentasjon av bakgrunn og problemstilling. Deretter diskuteres estimeringsusikkerhet og aggregering knyttet til valg av nivå for regnskapsmessig skille. Det tredje avsnittet tar for seg mulige fordelingsmetoder dersom man velger å fordele kostnader på et lavt aggregeringsnivå. Mulige konsekvenser av tilfeldige fordelinger belyses i avslutningen av notatet.

Bakgrunn

Post- og teletilsynet (PT) pålegger Telenor å rapportere regnskapsmessig skille (RMS) på mobilområdet. Formålet med dette er å overvåke at prisene for tilgang i det eksterne markedet settes slik *at like effektive aktører som Telenor kan oppnå en normal fortjeneste i sluttbrukervirksomheten*. Rapporteringen innebærer at Telenor lager en regnskapsmessig oppstilling som viser resultatet for Telenors sluttbrukervirksomhet gitt at denne ville kjøpt tilgang av Telenors nettoperatør. Det regnskapsmessige resultatet for Telenors sluttbrukervirksomhet skal således gi et signal om prisene settes på et riktig nivå, dvs. på ikke-diskriminerende vilkår. Dersom avkastningskravet inkluderes i kapitalkostnadene¹ settes normalt grensen ved positive produktresultater.

PT har videre fastsatt at Telenor skal utarbeide separat rapportering for henholdsvis tale/SMS og data. Kravet er innført for å kunne kontrollere ikke-diskrimineringsforpliktelsen for hvert av disse produktene. Med dette siktes det til at hvert av produktene skal dekke fullfordelte kostnader. Dette notatet tar opp følgende problemstillinger:

1. I hvilken grad er det rimelig å fordele kostnader på så detaljerte «produkter»?
2. Hva er de største fordelingsmessige problemstillingene ved en slik fordeling?
3. Dersom man skal fordele kostnadene hva er da anbefalt fordelingsmetode?
4. Hva er mulige konsekvenser dersom man tvinges inn i en gitt vilkårlig fordeling?

Disse momentene diskuteres i de følgende avsnittene. De to første problemstillingene belyses i neste avsnitt, men de to neste problemstillingene diskuteres i egne avsnitt deretter.

¹ Med kapitalkostnader siktes det her til kalkulatoriske rentekostnader og avskrivninger. Normalresultatet er derfor dekket inn gjennom kapitalkostnaden.

Estimeringsusikkerhet og aggregeringsnivå

Estimering av produktlønnsomhet innebærer varierende grad av usikkerhet. Registreringssystemet og fordelingssystemet er avgjørende for usikkerhetsnivået. Både inntekter og kostnader kan være vanskelig å knytte til produkter, spesielt dersom disse er definert på et detaljningsnivå som gjør det vanskelig å separere så vel inntekter, fordi produktet inngår i et pakkeprodukt, som kostnader, fordi kostnadene ikke kan knyttes til det enkelte produkt basert på årsakssammenhenger.

På inntektssiden er produktene tale/SMS og data typisk pakket ved salg. Abonnementer selges med en viss mengde av de ulike produktene og i mange tilfeller er også tilbakebetaling av subsidiert telefon en del av pakken. Selv i de tilfeller der man har definert ulike priser på de ulike sluttproduktene, for eksempel betaler spesifikt for datatrafikk, kan ikke disse inntektene betraktes som entydig henførbare til datatrafikk. En abonnent vil typisk bruke de ulike produktene, bla. datatrafikk, som en del av den totale bruken, uavhengig av individuell prising. Det er således kundeforholdet som er avgjørende for inntekten for for eksempel datatrafikken og ikke bruken i seg selv. Det er derfor problematisk å splitte inntektene selv i disse tilfeller. Inntekten for tale/SMS og data kan derfor bare entydig separeres i tilfeller dere kunder kun kjøper ett av produktene. Enhver fordeling av fellesinntekter og totale inntekter fra en abonnent vil være beheftet med betydelig grad av usikkerhet.

For kostnadene er problemene enda større. Dette kan lettest belyses ved å skille mellom ulike kategorier av kostnader. Vi benytter ofte følgende inndeling av kostnader:

Direkte kostnader. Dette er kostnader som henføres direkte til produktet gjennom måten kostnadene er kodet på i et registreringssystem (ikke nødvendigvis regnskapssystemet). Typiske eksempler er varekost hvor man direkte henfører kostnaden basert på registrert mengde eller pris. Merk at for Telenors sluttbrukervirksomhet vil slike varekostnader være basert på interne priser og mål på forbruk. Dette innebærer imidlertid ikke at varekostnaden er direkte for Telenor sin virksomhet totalt. Man kan således direkte registrere deler av varekostnaden til disse produktene selv om de kostnadmessig ikke er direkte hos nettoperatøren. Det kan også være slik at prisene for tale/SMS og data sees i sammenheng og derfor ikke fullt ut er separable, selv om trafikkmengden er separabel. Dette er et vesentlig poeng fordi det medfører at selv for direkte kostnader er det en iboende usikkerhet i kostnader for hhv tale/SMS og data.

Indirekte kostnader. Dette er alle kostnader som ikke lar seg henføre direkte til produktet². For at disse kostnadene skal kunne tilordnes produktet må man velge en fordelingsnøkkel. Hovedkriteriet for fordelingen av kostnader bør være kausalitet, dvs. hva som forårsaker kostnadene. Dette er for eksempel presisert i Konkurransetilsynets rapport 1/2005, «På like vilkår».

Selv om det eksisterer en årsakssammenheng kan fordelingen være problematisk. Dette skyldes at fordeling av kostnader baserer seg på strenge antakelser. Fordelinger etter de kalkyleprinsipper i mer eller mindre raffinerte selvkostnadskalkyler³ antar at kostnadene er:

- separable, dvs. at en fordeling kan sees uavhengig av andre fordelinger og at ett produkts forbruk kan sees uavhengig av andre produkter
- lineære, dvs at kostnaden er lineært sammenhengende med den valgte fordelingsnøkkelen
- og homogene, dvs. at det kun er en faktor som er årsaken til kostnadene

For en nærmere redegjørelse av disse antakelsene vises det til Labro (2007), Bjørnenak (1994) eller Noreen (1991).

Normalt er det slik at jo mer detaljert man deler inne produkt- og tjenestespekteret, jo vanskeligere er det å oppfylle antakelsene. For eksempel kan faktureringskostnader være forårsaket av antall kunder, selv om antakelsene om linearitet og homogenitet også her er problematiske. For en fordeling av kostnadene på tale/SMS og data vil man i tillegg bryte med separabilitetsantakelsen. Dette innebærer at en fordeling av denne typen kostnader til et så detaljert nivå blir vilkårlige.

Begrepet felleskostnader benyttes misvisende om det meste av indirekte kostnader. Dette henger sammen med at vi på norsk har et noe mer snevert begrepsapparat enn for eksempel engelskpråklig litteratur. Både indirekte kostnader og felleskostnader av typen «Common cost» kan være knyttet til en tjeneste basert på årsakssammenheng. En økning av aktivitetsnivået vil derfor kunne drive dimensjoneringen av denne typen felleskostnader.

Felleskostnader som ikke dimensjoneres i forhold til aktiviteten kan betegnes som sanne felleskostnader, eller «joint costs». Dette er også betegnelsen som brukes av Bromwich og Hong (2000) for regnskapsmessig skille på disaggregert nivå i telesektoren. Skillet mellom tale/SMS og data vil innebære at store deler av kostnadene er sanne felleskostnader. Fordelingen av denne typen kostnader er og har vært et sentralt tema i fordelingslitteraturen. Dette utdypes i neste avsnitt.

² Årsaken til at de ikke lar seg henføre kan være at det ikke er praktisk mulig (mangler data) eller at kostnaden ikke er henførbare (egenskaper ved ressursen).

³ Aktivitetsbasert kalkulasjon, ABC-kalkyler, er et eksempel på en mer raffinert kalkyle.

Hovedpoenget er at sanne felleskostnader gir vilkårlige lønnsomhetsbilder. Jo større andel av kostnadene som ikke kan kausalt tilegnes et produkt, jo større blir estimeringsusikkerheten og jo mer vilkårlig blir lønnsomhetsbildet. Andelen som er sanne felleskostnader øker med økt detaljeringsnivå i produktspekteret. Inndeling i «produkter» som tale/SMS og data medfører en svært høy andel sanne felleskostnader.

Dersom de sanne felleskostnadene står for 10% av kostnadene er problemet mindre. Da vil forskyvningene i lønnsomhetsbildet bli relativt lite. Er de sanne felleskostnadene 30- 50% av totalkostnadene vil lønnsomhetsbildet kunne bli svært vilkårlig. Er fordelingsgrunnlaget i tillegg usikkert vil dette ytterligere forverre situasjonen.

Konklusjonen av denne diskusjonen er derfor at det er vanskelig å forstå et krav om RMS på et aggregeringsnivå som gir et svært vilkårlig lønnsomhetsbilde. De synes innlysende at et skille mellom tale/SMS og data i mobilnettet representerer et slikt aggregeringsnivå. Graden av sanne felleskostnader («joint costs») knyttet til driftskostnader, og deler av varekostnadene er så stor at dette kan gi et svært tilfeldig bilde av «produktenes» lønnsomhet. I tillegg kommer at man også på inntektssiden har store separabilitetsproblemer. Dersom man fremtvinger en vilkårlig fordeling på dette nivået bør man søke fordelingsmetoder som i minst mulig grad forstyrrer et reelt lønnsomhetsbilde.

Fordelingsmetoder for sanne felleskostnader

Konkurransetilsynets rapport «På like vilkår» gir følgende retningslinje for fordeling av felleskostnader:

Kostnader uten en kausal relasjon til produktene belastes i forhold til andre kostnader eller en annen, på forhånd fastlagt fordelingsplan. Ledig kapasitet og bedriftsnivåkostnader inngår i denne gruppen av kostnader. Ledig kapasitet bør imidlertid i utgangspunktet fordeles proporsjonalt med annen utnyttelse av denne ressursen. (Bjørnenak m.fl. 2005, s. 60)

Argumentene for fordeling i forhold til andre kostnader er knyttet til at dette er en størrelse som er lett tilgjengelig, enkel å kommunisere og kan i mange tilfeller representere en proxy for en indirekte driver av kostnader som ikke lar seg lett fordele. For sanne felleskostnader er dette imidlertid ikke en anbefalt tilnærming. I standardverk som Horngren m.fl. (2009), Kaplan og Anderson (1998) og Scapens (1991) anbefales at man fordeler «joint costs» på en måte som ikke forstyrrer lønnsomhetsbildet. Siden denne typen kostnader pr definisjon ikke er drevet av andre kostnader vil en slik fordeling «straffe» produkter for annen ressursbruk, som for eksempel en høy varekost.

Dette kan illustreres med følgende eksempel. Anta at produktene har like inntekter (100), men forskjellige særkostnader (dvs. kostnader som kan identifiseres med det enkelte produkt, hhv 70 og 50). Anta at sanne felleskostnader er på et nivå (60) som medfører at produktene samlet er lønnsomme (inntekter 200, totale kostnader 180). Ved fordeling basert på andre kostnader får man da følgende:

Felleskostnader		60	
	Tale/SMS	Data	Totalt
Inntekter	100	100	200
Særkostnader	70	50	120
Netto bidrag	30	50	80
Andel særkostnader	58,3 %	41,7 %	
Fordelte felleskostnader	35	25	60
Produktresultat	-5	25	20

Tabell 1. Fordeling basert på andre kostnader

Tale/SMS blir her et ulønnsomt produkt, selv om dette er direkte misvisende. Samlet sett er de to fellesproduktene lønnsomme og produktet tale/SMS bidrar til denne lønnsomheten. Det er således fordelingen som gjør produktet ulønnsomt.

For å unngå denne typen problemer anbefaler litteraturen såkalte steriliseringsfordelinger, dvs. fordelinger som ikke virker forstyrrende på lønnsomhetsbildet. Målet med disse fordelingene er å hindre at lønnsomheten før fordeling forskyves av fordelte felleskostnader. De to vanligste metodene for slik fordeling er:

- Netto realiserbar verdi. Her regner man ut lønnsomheten til de ulike produktene før fordeling av sanne felleskostnader og tildeler sanne felleskostnader basert på andelen av den totale netto realiserbare verdien (bidraget) for hvert av produktene (inntekter – særkostnader).

Basert på samme eksempel som over får man da følgende tall:

Felleskostnader		60	
	Tale/SMS	Data	Totalt
Inntekter	100	100	200
Særkostnader	70	50	120
Netto bidrag	30	50	80
Andel netto bidrag	37,5 %	62,5 %	
Fordelte felleskostnader	22,5	37,5	60
Produktresultat	7,5	12,5	20

Tabell 2. Fordeling basert på netto bidrag

Vi ser nå at begge produktene blir lønnsomme, noe som også gir et riktig bilde av lønnsomheten.

Alternativ kan man fordele etter:

- Konstant fortjeneste margin. Her beregnes fellesproduktenes samlede fortjenestemargin, dvs. (Inntekter – særkostnader) / Inntekter. Fordelingen tilpasses slik at alle produktene oppnår samme fortjenestemargin (se for eksempel Horngren m.fl. 2009 for en utdyping).

I eksempelet gir dette følgende resultatet:

	Tale/SMS	Data	Totalt
Inntekter	100	100	200
Særkostnader	70	50	80
Felleskostnader	20	40	60
Fortjeneste	10	10	20
Fortjenestemargin	10 %	10 %	10 %

Tabell 3. Fordeling basert på lik fortjenestemargin.

Vi ser her at produktene nå er like lønnsomme målt i andelen produktenes fortjenestemargin. Målet med dette er å sikre at ikke ett produkt fremstilles som mer lønnsomt enn ett annet, så lenge produktene felles er lønnsomme.

Konklusjonen på denne diskusjonen er at dersom man ønsker å fremtvinge en fordeling av sanne felleskostnader («joint costs») bør man velge en fordeling basert på det enkelte produkts bidrag. Denne anbefalingen er i samsvar med standard læreboks anbefalinger på området.

Mulig konsekvenser av vilkårlig fordeling av sanne felleskostnader

Fordeling av sanne felleskostnader er normalt irrelevante for interne beslutninger, dvs. en fordeling som ikke bør påvirke beslutninger om for eksempel produktmiks eller prising i et selskap. Konsekvensen av vilkårlige fordelinger i beslutningsgrunnlaget kan derfor være redusert verdiskaping.

Man kan tenke seg to uheldige tilpasninger. For det første kan Telenor velge å tilpasse sluttbrukerprisene på enkelttjenester, pakkepriser eller produktmiksen på en ikke optimal måte for å sikre at produktene dekker sine kostnader. Det er særkostnader og kundens etterspørselsmønster (elastisiteter) som skal avgjøre optimal pris og produkttilbud, ikke vilkårlig fordeling av sanne felleskostnader. Verditapet består derfor i at sluttbrukerpriser og produkttilbud ikke settes optimalt og at marginsignalene til andre tjenesteleverandører i sluttbrukermarkedet blir misvisende.

Problemet kan illustreres med eksemplet i forrige avsnitt. Antar man at prisen i utgangspunktet var satt optimalt i tabell 1 er utfordringene å øke den rapporterte lønnsomheter på tale/SMS. Dette kan sluttbrukervirkosomheten gjøre ved å rebalansere priser og / eller justere produktsammensetninger. For eksempel kan man effektivt senke sluttbrukerprisen på data. Går volumet på data opp, vil mer av varekostnadene overføres til data og SMS/tale vil bli tildelt mindre av felleskostnadene. Alternativt kan man øke sluttbrukerprisen på tale/SMS. Dette kan gi redusert volum og mindre fordelte felleskostnader. Sist, men ikke minst kan man pakke produktene forskjellig (mer data i pakkeprisen). Alle eksemplene vil gi nye tilpasninger. Dersom alternative tilpasninger er mer lønnsomme ville de vært gjort uansett, er de mindre lønnsomme får man et tap som følge av at man ikke tilpasser priser og produktpakker til kundens etterspørsel. Merk at dette tapet også vil kunne gi mindre handlingsrom for konkurrerende sluttbrukerleverandører (lavere totale marginer), dvs. at en ikke optimal tilpasning av priser gir mindre verdiskaping i sluttbrukermarkedet totalt til fordeling mellom aktørene.

En alternativ tilnærming er å kreve at tilgangsprisen på tale/SMS settes ned. Dette vil asymmetrisk øke marginene på et produkt. Konsekvensen av dette er at marginene totalt øker og at det gir mer handlingsrom for aktører. Merk at marginene samlet er store nok til at like effektive aktører kan oppnå lønnsomhet på de to produktene samlet. På kort sikt vil da økte marginer gi muligheter for lønnsomhet for mindre effektive aktører, og dermed kunne gi et effektivitetstap. På lengre sikt kan man forvente at konkurransen vil drive ned prisene i sluttbrukermarkedet og man ender opp med en

ny tilpasning. Denne er imidlertid ikke nødvendigvis optimal siden prisene i tilgangsmarkedet er justert grunnet vilkårlige fordelinger og ikke markedsmessige beslutninger.

Kravet om vilkårlige fordelinger på dette nivået har heller ikke noe med diskriminering å gjøre. Det er vanskelig å se at man kan tolke at et diskrimineringskrav som et krav til dekning av kostnader ved en vilkårlig fordeling av sanne felleskostnader. Usikkerheten i både inntekts- og kostnadsfordelinger er så stor at det må være svært vanskelig å predikere hva resultatet blir på et så lavt aggregeringsnivå. Kravene til kalibrering av priser på et slikt grunnlag virker derfor svært urimelige og kan vanskelig begrunnes i et krav om ikke-diskriminering.

Konklusjonen på denne delen er derfor at konsekvensene av en regulering basert på tilfeldige fordelinger av sanne felleskostnader kan være ikke optimale priser av enkelt produkter eller pakker, eventuelt tilpasning i sammensetningen av pakker som ikke er optimale utfra kundens etterspørsel etter produktene. Konsekvensen vil kunne bli at marginene på kort sikt gir plass for mindre effektive aktører. Begge tilfellene vil kunne gi et samfunnsøkonomisk tap.

Konklusjoner

I dette notatet har vi diskutert problemstillinger knyttet til regnskapsmessig skille på et nivå hvor lite av inntektene og kostnadene objektivt kan knyttes til produktene. Generelt er det slik at jo større andel av kostnadene som ikke lar seg henføre til produktet basert på årsakssammenhenger jo mer vilkårlig blir lønnsomhetsbildet. I tillegg er det slik at jo mer usikkert grunnlaget for fordelingen av sanne felleskostnader er jo mer vilkårlig er fordelingen.

I tilfellet med skille mellom tale/SMS og data har man begge problemene. For det første har man en betydelig andel kostnader som ikke lar seg fordelene basert på årsakssammenheng til et så detaljert produktnivå. I tillegg er en fordeling basert på andre kostnader svært usikkert. Primært bør man derfor unngå en regulering basert på et så vilkårlig lønnsomhetsbilde som en slik kalkyle gir. Dersom man likevel ønsker å fremtvinge en fordeling bør man i tråd med litteraturen fordele kostnadene på en slik måte at man unngår uheldige lønnsomhetsforstyrrelser fra vilkårlige fordelinger. Fordeling basert på netto realiserbar verdi er i dette tilfellet å anbefale.

Konsekvensen av en vilkårlig fordeling vil kunne være at prisene ikke settes optimalt i sluttbrukermarkedet. Dette kan medføre et samfunnsøkonomisk tap og kan være til ugunst for marked totalt, Telenor og konkurrerende virksomheter i sluttbrukermarkedet.

Referanser

Bjørnenak, Trond (1994), Aktivitetsbasert kalkulasjon: Teknikk, retorikk, innovasjon og diffusjon, avhandling for graden dr. oecon. Bergen: Fagbokforlaget.

Bjørnenak, T, D M Dalen, N-H M von der Fehr, T E Olsen og G Torsvik (2005) På like vilkår? En analyse av konkurranse mellom offentlig og private foretak. Skrifter fra Konkurransetilsynet 1-2005.

Bromwich, M., Hong, C. (2000). Costs and regulation in the U.K. telecommunications industry. *Management Accounting Research*, 11, 137-165.

Horngren, C.T., Foster, G., Datar, S.M, Rajan, M og Ittner, C. (2009). *Cost Accounting – A Managerial Emphasis*, Prentice-Hall International, Inc., Englewood Cliffs, NJ.

Kaplan, R.S. og Atkinson, A. (1998) *Advanced Management Accounting*. Prentice-Hall International, Inc., Englewood Cliffs, NJ.

Noreen, E. (1991). Conditions Under Which Activity-Based Cost Systems Provide Relevant Costs. *Journal of Management Accounting Research* 3, 159-168.

Labro E (2007); Analytics of Costing System Design, in (ed.) Bhimani A, *Contemporary Issues in Management Accounting*, Oxford University Press, Oxford, 217-242.

Scapens, R.S. (1991). *Management Accounting. A review of recent Developments*. London: Macmillan.