

Hørings svar Marked 15, sak 1804194

Bakgrunn

Atea viser til Nasjonal kommunikasjonsmyndighets («Nkom») sitt varslede vedtak i Marked 15 den 31. mai 2019 og vedlagt følger våre hovedkommentarer til denne.

Oppsummering og konklusjon

Det er bred enighet om at konkurransen i mobilmarkedet ikke er preget av bærekraftig konkurranse. Sett i et slikt lys stiller Atea seg undrende til at endringsforslagene i det varslede vedtaket er noe begrenset. Av positive endringer kan nevnes størrelsen av regulert markedsandel fra 5 % til 3 % (selv om vi mener at 2 % vil være mer treffende slik dagens marked er), mulighet for kjøp i bulk (selv om det blir interessant å se hvordan dette vil fortone seg i praksis) og tilbakebetaling av overpris. Men at man velger å ikke øke muligheten for bruttomargin og at man velger å ikke regulere nye produktområder (ennå), vil ikke bedre konkurransen i markedet.

Lasse Grøndal
Leder Atea Mobil

Dokumentet er godkjent elektronisk og ekspedert uten underskrift

Atea sine kommentarer

REGULERING

Atea støtter NKOM sin konklusjon om at Telenor på nytt må utpekes som tilbyder med sterk markedsstilling, og pålegges særskilte forpliktelser. Atea mener imidlertid at virkemidlene som foreslås bør skjerpes ytterligere.

NKOM ønsker å stimulere tjenestekonkurranse og innovasjon på produktnivå for fremtidsrettede mobiltjenester. Det er avgjørende å legge til rette, og stimulere til at aktører kan etablere seg med rammebetingelser som gir mulighet for lønnsomhet, langsiktighet og innovasjon.

BRUTTOMARGIN FOR TJENESTELEVERANDØRER

Å pålegge Telenor generell tilgangsforsikning for tjenesteleverandører og MVNO'er er avgjørende for å fremme innovasjon og konkurranse i markedet. Atea mener prisreguleringen må skjerpes ytterligere, da dagens forslag (positiv margin, som i praksis betyr 0-1 %), bare motiverer oppstart av nye aktører som vil selge seg ut når de får en viss størrelse (da det ikke er lønnsomt nok å drive selskapet videre, sammenlignet med å selge kundebasen til en av de store aktørene). Bruttomarginen bør legges til 15 %.

Utfordringen rundt etterslepet på prisene, med tanke på B2B, er ikke løst. Dette kunne vært løst ved at alle tilbudte priser (hos regulert aktør) blir samlet, vektet med tanke på størrelse, og dette hadde vært grunnlaget for reguleringen. Dette da det er i tilbudsfasen konkurransen skjer, ikke 6-9 mnd senere hvor tilbudte priser blir synlige i en marginskivistest.

ALTERNATIVE INNKJØPSFORMER

Det er positivt at NKOM legger opp til mulighet for bulkkjøp. Det er veldig viktig at man sørger for at dette blir et alternativ (hvor man kan velge å kjøpe en viss andel data i bulk til mange brukere) samtidig som man kan kjøpe etter dagens modell til enkelte brukere. Dette vil fremme innovasjon og gi nye muligheter for gode løsninger til markedet.

REFERANSEOPERATØR

Referanseoperatør er foreslått redusert fra 5 % til 3 %. Gitt markedet i dag og i den nye reguleringsperioden, er det svært liten sannsynlighet at noen aktører kommer over 2%. Atea anbefaler dette som nivå på referanseoperatør for både tjenesteleverandører og MVNO'er.

HVA SKAL REGULERES?

Nye produktområder (5G, NB-IoT, LTE-M osv) åpner for mye innovasjon, spesielt innenfor B2B. Her begrenses mulighetene til andre aktører betydelig, ved at regulert aktør kjører «piloter» på ny teknologi som en del av avtalen med kundene (eksempel NB-IoT med Posten, 5G med Kongsberggruppen). Regulert aktør har valgt å tilby NB-IoT og LTE-M til aktørene (frivillig), men prisen som er tilbudt er vesentlig høyere (og annerledes priset enn annen data) enn hva slutt kunder er tilbudt (eksempelvis Drammen kommune). Disse nye produktområdene må reguleres, dersom man ønsker økt produktinnovasjon og konkurranse i markedet. Det skal også nevnes at informasjonsplikten det legges opp til anses som positivt.

Atea imøteser egen høring på marginskvismodellen og de operasjonelle prinsippene denne skal benytte.