

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 innkommende innspill.

Oppsummering og konklusjon

Atea velger å fokusere på Telenor sine kommentarer i dette skriv. Telenor argumenterer i avsnittet «Tilgang for MVNOer og tjenesteleverandører» for at det ikke burde vært tilgangsplikt, og begrunner dette med behovet for høyere marginer for de som skal bygge nett, herunder spesielt det tredje nettet (Ice). Dette viser med all tydelighet at alternative tilgangsformer og konkurrerende tilgangskjøpere nettopp bidrar til økt konkurranse og lavere priser for kundene.

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 TELENOR

Atea mener det er viktig at det støttes oppunder 3 nett, men at videreutvikling av ICE sitt nett i kommende reguleringsperiode i liten eller ingen grad vil påvirke konkurransen i markedet (utover det som er i dag).

Markedet er avhengig av flere aktører for å skape et fungerende marked (utover de tre netteierne) både med tanke på 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.

I dagens marked er 3,4 % av omsetningen i markedet hos andre aktører enn netteierne, og ICE har 5,4 %. Dette er tilnærmet et duopol.

Videre hevder Telenor at tilgangsplikt med prisregulering av Telenor gjennom marginskvistester i deres nett vil gi ineffektive aktører og reduserte investeringer i nett. En tjenesteleverandør er med den foreslåtte reguleringen kun garantert en marginalt positiv margin. Det vil si at engrospris er marginalt lavere enn pris til kunde. Tjenesteleverandørene opplever derfor et voldsomt effektivitetspress. Det er derfor helt på sin plass å endre marginskvistestene slik at det blir kontinuerlig måling av produkter over tid, i motsetning til dagens måling av et øyeblikksbilde. Det er med dagens modell mulig å sette tjenesteleverandørene i marginskvis gjennom store deler av perioden, for så å bestå marginskvistesten i målingsøyeblikket. Den foreslåtte endringen vil bidra til at det faktisk kan være mulig å drive med positive marginer for tjenesteleverandørene. Antallet tjenesteleverandører, uavhengig av tilgangsform, er svært lavt, og flere har måttet legge inn årene den siste tiden. Konkurransen i mobilmarkedet er ikke tilfredsstillende.

Telenor hevder at det er urimelig at marginskvistestene gjøres basert på kampanjeprodukter, og viser til at det er andre prisplaner som har høyre priser. Det er imidlertid de markedsførte prisplanene som setter kundenes oppfatning av hvilket prisnivå mobile tjenester bør ligge på, og det disse markedsførte prisene som utfordrende selskaper må matche for å vinne kunder. Dette gjelder spesielt i dagens marked hvor det ikke er noen «store» tjenestetilbydere. Atea mener at det ikke er relevant å bruke skjulte prisplaner i marginskvistestene.

Det hevdes også, fra Telenor, at prisene i grossistmarkedet er urimelig lave. Med tanke på at Telenor ikke består marginskvistestene viser at dette ikke er tilfelle, sammen med det faktum at sluttbrukerprisen er tilnærmet lik grossistprisen, faller dette på sin egen urimelighet.

Telenor sier i sin kommentar til størrelsen på modellert aktør, at en effektiv aktør må ha leveranser til både bedrift og privat. Dette stiller Atea seg undrende til. De to segmentene er svært forskjellige i forhold til krav til systemstøtte, produkter og tjenester. Så lenge målet er å øke konkurransen i mobilmarkedet er det derfor viktig å ikke indirekte kreve at nye aktører må være tilstede i begge segmenter fra dag en. Atea er fortsatt langt unna å nå opp til foreslått modellert aktør på 3% markedsandel. Man kan heller ikke forutsette at alle aktører skal være samlet hos en tjenestetilbyder som eRate. Atea sin innstilling er fortsatt at størrelsen på dem modellerte aktøren bør senkes ytterligere fra foreslåtte 3% til 2% i begge segmenter (som tidligere foreslått).

Telenor sier at det ved innføring av bulkprising vil påløpe utviklingskostnader som tilgangskjøperne må dekke ved bruk av bulkkjøp. Dersom dette tillates vil det effektivt kunne utelukke denne prismodellen, da det ikke vil være mulig for tilgangskjøperne å vurdere rimeligheten av de påløpte kostnadene som Telenor eventuelt måtte oppleve. Dette punktet har potensiale til å endre markedsdynamikken noe, dersom det innføres og praktiseres på rett måte.