

Nasjonal Kommunikasjonsmyndighet (NKOM)
Pb. 93
4791 Lillesand

Deres ref.: 1804194

Oslo, 09.08.19

eRate kommentarer til høringssvar

Viser til varslet vedtak i markedet for tilgang til og samtaleoriginering i mobilnettet (marked 15) 31. mai 2019, og tilhørende høringssvar pr. 28. juni 2019.

eRate registrerer at enkelte aktører legger uforholdsmessig mye vekt på å kommunisere sin forståelse av reguleringen, og at hovedformålet med reguleringen er å stimulere til utbygging av et tredje mobilnett, og toner ned hvilken betydning MVNO og Tjenesteleverandører har for konkurransen i mobilmarkedet.

eRate, som tilgjengeliggjør de fleste mobiloperatørene i det norske markedet, er den aktøren som faktisk bidrar til økt konkurranse for sluttbrukere. Vi opplever ikke at det er bærekraftig konkurranse i mobilmarkedet, verken som tjenesteleverandør eller MVNO. Ei heller vil et tredje mobilnett skape nødvendig konkurranse for tilgangskjøpere, og grossistprising, i kommende reguleringsperiode.

eRate støtter NKOMs konklusjon om at Telenor må utpekes som tilbyder med sterk markedsstilling, og pålegges særskilte forpliktelser, men mener at de foreslåtte virkemidler bør skjerpes ytterligere, særlig overfor Tjenesteleverandør og MVNO.

Med vennlig hilsen
eRate Norway AS

Henning Thoresen
Chief Commercial Officer

tlf. +47 926 38 100
epost: henning@erate.no

Dokumentet er godkjent elektronisk og ekspedert uten underskrift

eRate kommentarer til andre aktørers kommentarer

Etter å ha lest gjennom Telenor sine kommentarer registrerer vi at de er «prinsipielt» uenig (og dermed programforpliktet til å være uenig) i at det eksisterer et reguleringsbehov i dette markedet. Telenor er, etter vår oppfatning, den aktøren som legger hovedvekt på at formålet med reguleringen er å stimulere til den politiske målsetningen om utbygging av det tredje nettet og mindre vekt på konkurransen i sluttbrukermarkedet og forsøker å dreie fokus vekk fra at de faktisk har sterk markedsstilling og må reguleres slik NKOM har kommet frem til.

Telenor hevder den foreslåtte prisreguleringen beskytter Telenors konkurrenter og resulterer i høyere priser for forbruker, mindre innovasjon og et smalere produkttilbud. eRate ser dette som et sannsynlig resultat dersom man ikke regulerer markedet, og konkurransen kun står mellom netteierne. Det er nettopp aktører som eRate som muliggjør mer relevante tilbud satt sammen med andre produkter og tjenester, konkurransedyktige priser og innovasjon noe som bidrar positivt til markeds- og konkurranseutviklingen. Dette er avhengig av at man regulerer grossistmarkedet.

Det er interessant at Telenor kun ser de tre nettverkseierne som konkurrenter, og legger liten vekt på tjenesteleverandører som utfordrer og skaper konkurranse som gir sluttbrukere bedre vilkår og nye relevante produkter og tjenester. Det legges stor vekt på at konkurransen øker fordi ICE har etablert seg, og marginalt øker sin geografiske dekning. At de i tillegg hevder at det er denne konkurransen som har vært primærmålet for all regulering i mobilmarkedet vitner om liten forståelse, eller kunnskap, om sluttbrukermarkedet og deres alt for sterke markedsstilling.

Utfordringen nå er at de to eksisterende nettene i Norge er blant verdens beste, og mest solide nett. Det gjør oppgaven til ICE betydelig vanskeligere, og det vil dessverre ta mange år før infrastrukturen til ICE vil kunne være en viktig faktor i utviklingen av bærekraftig konkurranse i markedet, uavhengig av tilgjengelig kapasitet i ICE sitt nett. Med andre ord, ICE er dessverre ikke posisjonert til å kunne spille en aktiv rolle i grossistmarkedet. Noe som tilsier at man må regulere tilgang for tjenesteleverandør og MVNOer

Telenor hevder det ikke er nødvendig med omfattende tilgangsregulering for MVNOer og tjenesteleverandører, og henviser til at markedsutviklingen viser at det er konkurranse i sluttbrukermarkedet. Dette er fordi det har kommet på mange nye aktører gjennom eRate. Noe som tilsier at det må være tilgangsregulering for MVNOer og Tjenesteleverandører, og at det må skjerpes, slik at konkurransen opprettholdes og blir bærekraftig.

I sin kommentar mener Telenor det ikke bør være marginskvisregulering på tjenesteleverandør- og MVNO-kontrakter. Dette er eRate helt uenig i. 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.

eRate mente at markedsandel for referanseoperatør burde reduseres til 2% i sin besvarelse i september 2018, men ser at konkurransen ikke fungerer og mener denne må reduseres til 1% for både Tjenestetilbyder- og MVNO-tilgang. Bakgrunnen for dette er at de største uavhengige aktørene i dag er på 1% markedsandel. Det er svært krevende, og det er ikke sikkert at vi ser en aktør med mer enn 2% markedsandel i neste periode. Telenor trekker frem eRate sin markedsandel for å begrunne hvorfor man ikke bør senke markedsandel for testet aktør. Det er viktig å påpeke, og som NKOM også nevner i reguleringsvarselet, at eRate ikke har sluttkunder selv og markedsandelen Telenor henviser til er summen av flere aktører som går gjennom eRate med eget brand. Noe som taler for at markedsandel for referanseoperatør må reduseres.

Vi mener med bakgrunn i det norske markedet, og aktørene som er der, er for bruttomargintestene en endring fra 5% til 1% 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.

NKOM viderefører en bruttomargintest for de representative produktene ved at hvert produkt som inngår i testen må ha positiv bruttomargin. Det er svært viktig at dette videreføres, slik at ikke verdiskapningen ved å foredle og lage innovative produkter eller tjenester spises opp av grossistpriser uten margin. 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 store porteføljer holder marginen høy, og det fremstår som om man ikke skviser margin.

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 at brudd får tilbakevirkende kraft, eller et vedtak som tar høyde for «periodisering» i testene. Problemet med dagens regulering er at den gir Telenor insentiver for å holde markedet i marginskvis. Det at den er tilbakeskuende gjør at markedet konstant kan være i marginskvis, noe den også er, og verken NKOM eller tilgangskjøpere har i dag virkemidlene til å endre på dette. Det må modelleres en vekstmatrikse basert på historisk utvikling, for de elementene tilgangskjøperne betaler for, som simulerer utviklingen i markedet. Dette må så tas i bruk for å beregne marginskvis i kommende periode. Insentivene for å bryte reguleringen må fjernes. Brudd på marginskvis må straffes med erstatning til tilgangskjøpere som har lidd under marginskvisen, samt bøter for at Telenor ikke respekterer reguleringen. I dag er det ingen konsekvenser for Telenor om de stryker på testen, de blir bare bedt om å justere prisene i etterkant – og da blir det forretningsmessig rasjonelt for Telenor å holde markedet i konstant marginskvis, dvs. holde grossistprisene høye lengst mulig.

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. Et godt eksempel på dette er koblingen mellom mobil og strøm slik Fjordkraft har gjort. Lønnsomhet er en grunnforutsetning for å finansiere tjenesteutvikling og innovasjon.

Det kan virke på flere av svarene og kommentarene som om det er en oppfatning av at det ikke er store kostnader ved å være tjenesteleverandør. eRate vil påpeke at det er store investeringer forbundet med å være Tjenestetilbyder, men dog ikke like store som det å være MVNO. Det bør 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 punktet om ikke-diskriminering mellom egen virksomhet og eksterne virksomheter er Telenor uenig i at tilgangskjøper skal ha de samme mulighetene til å tilby produkter i sluttbrukermarkedet som Telenors egen virksomhet, og det pekes på at tilgangskjøper selv må ta ansvar for å skaffe seg kompetanse og kunnskap for å gjøre dette selv. Det er viktig å påpeke at det ikke står på vilje, kompetanse eller kunnskap for å få til dette, men tekniske begrensninger som krever teknisk tilrettelegging hos Telenor. Dette vil settes opp i samme teknisk prioriteringskø som alt annet Telenor ønsker å gjøre på egenhånd. Et urealistisk argument.