

Nkom
Postboks 93
4791 Lillesand

Deres ref: 1804194

Bergen, 9. august 2019

Fjordkrafts svar på Telenors kommentarer til varsel om vedtak tilgang til mobilnett

Telenor sier i innledningen at hovedmålsetningen med reguleringen er å stimulere utbyggingen av det tredje nettet. De bestrider behovet for regulering og tilgangsplikt for andre aktører i deres nett. Hovedmålsetningen for reguleringen er etter vårt syn å stimulere til økt konkurranse i et marked med kun to store aktører. Etablering av det tredje nettet er kun ett av virkemidlene for å oppnå økt konkurranse. Mulighet for andre aktører å tilby mobile tjenester gjennom ulike tilgangsformer er et annet og vel så viktig virkemiddel. Det vil ikke være slik at man ved å gå fra to til tre aktører i et marked plutselig oppnår full konkurranse. Dersom et marked skal fungere tilfredsstillende er det behov for flere aktører, og i mobilmarkedet er det kun gjennom tilgang til eksisterende nett at dette kan oppnås.

Telenor hevder at det ikke finnes konkurranseproblemer i mobilmarkedet. NKOMs rapport for ekommarkedet i 2018 viser at kun 3,4% av omsetningen i mobilmarkedet leveres av andre aktører enn Telenor, Telia og Ice. Ice leverer 5,4% av mobiltjenestene. Man kan derfor fortsatt med god tilnærming si at mobilmarkedet fungerer som et duopol. Videre hevdes det 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 sier at det er urimelig at marginskvistestene gjøres basert på kampanjeprodukter, og viser til at det er andre prisplaner som har høyere 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. Fjordkraft mener derfor at det ikke er relevant å bruke skjulte prisplaner i marginskvistestene.

Telenor hevder at prisene i grossistmarkedet er kunstig lave. Det faktum at Telenor med jevne mellomrom ikke består marginskvistestene viser at dette ikke er tilfelle. Så lenge prisene ut til

kunde ligger omtrent på samme nivå grossistprisen, så faller dette utsagnet 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 Fjordkraft seg uforstående 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. Fjordkraft er nå den største tjenesteleverandøren i markedet, og har over en periode på mer enn to år brukt betydelige ressurser i salg og markedsføring. Fjordkraft 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. Fjordkrafts innstilling er fortsatt at størrelsen på den modellerte aktøren bør senkes ytterligere fra foreslåtte 3% til 2% i begge segmenter.

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.

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.

Med vennlig hilsen

Torkel Rolfseng

Direktør regulatoriske rammebetingelser

Mob: +47 911 85 995 | E-post: torkel.rolfseng@fjordkraft.no

Fjordkraft Kundeservice: 06100 (08-20) | www.fjordkraft.no