

Tilgangsprising og konkurranse i telesektoren

Steinar Vagstad, Universitetet i Bergen

- Bakgrunn
- Tilgang, tilgangsprising og konkurranse
- Regulering

Litt bakgrunn

- Frå monopol til konkurranse
 - 1993-94 : mobil
 - 1998- : tilgang til fastnettet, nummeropplysning m.m.
- Meir avansert prising
 - Ikkje-lineær prising/ menyar av kontrakter
 - Kontrakter tilpassa ulike ringevolum og -mønster
 - Diskriminering mellom "on-net" og "off-net"
 - Konsekvens av høge termineringsprisar (?)
 - "Familie & Venner" o.l.
 - Undermengde av on-net-samtalar
- Frå monopolregulering til konkurranseregulering (PT+KT)
 - Vanskelegare: ein monopolmodell, mange konkurransemodellar
 - Kompliserande kostnadsstruktur med faste kostnader å fordele
 - "Interconnect": må samarbeide om det meste

Termineringsprisar og -kostnader

Ex: ein Telenor-kunde ringer til ein NetCom-kunde

- *Originering* i Telenors nett, *terminering* i NetComs
- Telenor-kunden betaler Telenor for samtalen
- Telenor betaler NetCom for termineringstenesten
 - Betaling for tenesten kallast *termineringspris*
- Termineringsprisen underlagt regulering
 - P.t. 60-65 øre/min

Kor mykje kostar slik terminering?

- Gjennomsnittskostnad (for eksempel LRIC)?
 - Størrelsesorden 40-45 øre/min
- På marginen?
 - Null!

Korleis virkar høge termineringsprisar?

Kjem an på korleis konkurransen artar seg...

- Korleis blir konkurransen dempa?
 - byttekostnader, stillteiande samarbeid, produktdifferensiering, ...

Ulike teoretiske konkurransemodellar

- Lineær prising \Leftrightarrow (meny av) toledda tariffar
- Resiproke eller asymmetriske termineringsprisar?
- Nytte av å bli ringt opp? (Call externality)
- Betaler mottakar?
 - Burde mottakar betale?...
- Uniform \Leftrightarrow diskriminerande prising
- Balansert \Leftrightarrow ubalansert ringemønster
- Entry eller ikkje?
 - Med eller utan eigen infrastruktur?
- Symmetrisk eller asymmetrisk markedsstruktur?
- Korleis ser reguleringa ut?

Nokre modellar der "dyr" terminering dempar konkurransen

Felles struktur i modellane:

1. Termineringsprisen blir fastsett
2. Ulike operatørar tilbyr kontrakter til kundane sine
3. Kundane vel operatør, kontrakt og ringer

Lineær og uniform prising (Armstrong 1998, Laffont-Rey-Tirole 1998a):

- høge termineringsprisar + kostnadsbasert trafikkprising
⇒ Høg gjennomsnittspris (for eksempel monopolpris...)

Toledda tariffar med eller utan uniform prising (Laffont-Rey-Tirole 1998b, Gans-King 2001):

- Markup på tilgang reduserer overskuddet som kan trekkjast inn gjennom fastleddet i kontraktene – typisk lite og ingenting å vinne (Tangeås 2007a)
 - Konkurransen om å tilby effektive kontrakter: sette kostnadsbasert pris på bilateral tilgang (Tangerås 2007b)

Modellar der dyr terminering dempar konkurransen (forts...)

Diskriminere mellom on-net og off-net trafikk + ringeklubbar + byttekostnader (Gabrielsen og Vagstad 2008)

- Dyr terminering
 - ⇒ høge off-net-prisar
 - ⇒ "tariff-mediated network externalities"
 - ⇒ "venner" vel same operatør
 - ⇒ innelåsing
 - ⇒ dempa konkurranse

Asymmetri

- Nettverkseksternalitetar fordel for dei store, ulempe for dei små
 - Dyr terminering reduserer entry (Calzada-Valetti 2007)
 - Tyrkia 1998-2001: duopol, termineringspris på 0,015 €/min
 - 2001: to nye lisensar lagt ut, terminering auka til 0,200 €/min
 - 2003: regulering: terminering til 0,12 €/min

Oppsummering av konkurransedempende verknader av dyr terminering

- Kan redusere konkurransen mellom eksisterende selskap
- Spesielt fordelaktig for dei største selskapa
- Kan redusere (avskrekke) entry

Regulering

- I dag: Asymmetrisk regulering, med ganske høge termineringsprisar
 - Telenor "strengare" regulert enn NetCom (65⇔91 øre/min i 2007)
 - Symmetrisk frå 1.7.2008 (60 øre/min)
 - "Kostnadsbasert" frå 1.7.2010 (45 øre/min)
 - Asymmetrien ugunstig for Telenor, gunstig for NetCom
 - Familie & Venner-liknande ringeplanar knytt til on-net florerer
 - Relativt dyrt å ringe ut av nettet
 - Å få NetCom-termineringsprisen ned på Telenor-nivå reduserer, men løyser ikkje dette problemet

Regulering forts...

- Alternativ regulering
 - Forby diskriminering mellom on-net og off-net trafikk?
 - Tar bort symmetriske nettverks insentiv til å sette høg termineringspris
 - Virkar dessverre dårlegare i forhold til asymmetriske nett og i forhold til entry...
 - Pålegg terminering til grensekostnad (dvs. gratis)?
 - Tar bort alles insentiv til å ta høgare prisar for off-net samtalar
 - Mogleg problem: insentiv til å bygge ut kapasitet i nettet?
 - Truleg ikkje noko problem så lenge *originering* ikkje er regulert på tilsvarande vis...