



# Fastnetkunder betaler for mobilkrig

Mobilkrigen raser, og minutpriserne rasler ned for tiden. Mobilkunderne har grund til at glæde sig, mens fastnetkunderne i vidt omfang er dem, som betaler gildet. Regulering er formentlig uundgåelig, men bør indføres med omtanke

AF JONAS HOLM  
cand.polit. Jonas Holm  
Seniorkonsulent  
Ementor Danmark

Mobilkunderne har god grund til at glæde sig i disse tider. Minutpriserne falder hurtigere, end kunderne kan nå at skifte selskab. Priserne er nu så langt nede, at det for mange kun kan betale sig at bevare den faste telefon, hvis man samtidig har ADSL. Discountselskaberne har gjort deres indtog, og taletid på mobilnetten er blevet en standardvare på linje med sodavand, benzin og vaskepulver.

Konkurrencen vil presse priserne ned, indtil de afspejler de langsigtede økonomiske omkostninger for de mest effektive selskaber, mens de mindre effektive selskaber vil bukke under eller blive opkøbt. Dette er en af konklusionerne i en analyse af teleområdet i Danmark, som netop er offentliggjort af Ementor Danmark.

## Kompleks situation

Men er konkurrence ikke godt for forbrugerne – og er det ikke selskabernes egne penge, der bliver brændt af?

Både ja og nej. Situationen er nemlig mere kompleks end som så, da prissætningen på mobiltelefoni i modsætning til eksempelvis benzin, består af to komponenter: Dels en pris på udgående trafik, som er den pris, mobilkunden betaler, og den pris, som selskaberne annoncerer med og

konkurrerer på, dels en pris på indgående trafik, som er den pris, teleselskaberne opkræver af andre teleselskaber, når nogen ringer til mobilkunden.

Mængden af indgående trafik er tæt knyttet til mængden af udgående trafik. Når et selskab får flere kunder, og de ringer mere, så modtager selskabet også flere opkald fra kunder hos de andre selskaber, herunder fastnetkunder.

Denne sammenhæng er afgørende for mobilsektorerne, eftersom fortjenesten på at modtage (terminere) opkald fra andre net er betydelig højere end fortjenesten på at sælge udgående minutter.

Selskaberne har derfor et selvstændigt incitament til at sænke priserne på udgående trafik for at tiltrække kunder og dermed få en større del af den lukrative indgående trafik, uagtet om selskaberne tjener penge på de udgående minutter eller ej. Dermed kan priserne principielt komme helt ned under omkostningerne. Taberne er fastnetkunderne, som reelt er dem, der betaler gildet, når de ringer til en mobiltelefon til en langt højere pris end den, som mobilkunderne betaler for at ringe den anden vej.

## Ingen konkurrence

Når fortjenesten på at modtage opkald fra andre net er større end fortjenesten på selv at sælge mobilminutter, skyldes det, at der i modsætning til prisen på udgående opkald

stort set ikke er nogen konkurrence på at modtage opkald, da det enkelte selskab de facto har monopol på denne ydelse. Ingen andre end mobilsektoren selv kan terminere opkald til selskabets kunder.

Dette har ikke overraskende resulteret i en meget forskellig prisudvikling på indgående og udgående opkald. Mens prisen på at ringe fra en mobiltelefon er faldet drastisk gennem de sidste fem år og nu ligger under en krone (inkl. moms), har prisen på opkald til mobil ligget konstant på 1,20 kr. (ekskl. moms).

## Mangler konkurrence

Telestyrelserne rundt om i Europa har i stigende grad fået øjnene op for den manglende konkurrence på mobilterminering og er netop nu i gang med at vurdere konkurrencesituationen på baggrund af såkaldte markedsanalyser. Da EU-kommissionen i forvejen har defineret det relevante marked som værende markedet for terminering i de enkelte mobilnet, er resultatet imidlertid stort set givet på forhånd: Alle selskaber må forventes at blive vurderet som havende en dominerende stilling på terminering, da alle pr. definition har en markedsandel på 100 pct.

Det interessante spørgsmål er derfor ikke så meget om telestyrelserne vil gribe ind, men snarere hvordan de vil gribe ind. Vil der eksempelvis blive

*Fastnetkunderne betaler gildet, når de ringer til en mobiltelefon til en langt højere pris end den, som mobilkunderne betaler for at ringe den anden vej.*

stillet krav om omkostningsorientering ligesom på fastnetområdet? Det har man set i Storbritannien, og det bliver formodentlig også tilfældet i Danmark inden for en overskuelig fremtid.

## Halvering af prisen

Indføres omkostningsorientering kan det let føre til en halvering af prisen på terminering, svarende til at der årligt vil forsvinde knap en milliard kroner ud af mobilsektoren (og direkte væk fra selskabernes bundlinje).

En sådan regulering vil ramme mobilsektorerne endnu hårdere end den nuværende priskrig, hvor selskaberne i det mindste delvist kompenseres gennem øget trafik.

Der er næppe nogen vej uden om regulering af prisen på mobilterminering, og mobilsektorerne bør derfor allerede nu forberede sig på, at en af deres vigtigste indtægtskilder vil tørre ud i løbet af de næste tre-fem år.

## Tilpasning tager tid

Der er dog samtidig god grund til at advare mod, at en sådan regulering bliver indført fra den ene dag til den anden, da dette totalt vil underminere de investeringer, som teleselskaberne har foretaget, og foretager, på baggrund af den nuværende prisstruktur. Reguleringen bør i stedet fases ind over en årrække, hvorved selskaberne

får mulighed for at tilpasse deres forretning til de nye vilkår.

Omvendt er det også vigtigt, at IT- og Telestyrelsen melder klart ud, hvad mobilsektorerne kan vente sig, for at undgå den situation, hvor prisen på udgående opkald presses ned under omkostningerne, hvilket på længere sigt kan underminere incitamentet til at investere i ny teknologi og innovative tjenester.

Denne og andre problemstillinger for mobilsektoren er behandlet nærmere i rapporten »Fra 2G til 3G«, som netop er offentliggjort af Ementor Danmark.

Ønsker man at læse rapporten, kan den rekvireres hos Tor Nonnegaard-Pedersen, Ementor Danmark, på email:

tor.nonnegaard-pedersen@ementor.dk



Ved du hvor meget det koster ikke at have de rigtige it-kompetencer?

-lav en hurtig beregning på hvor meget du sparer ved at give dine medarbejdere den rette it-uddannelse!

DANSK IT har en helt unik ekspertise indenfor udvikling af certificeringsprogrammer og tests til kompetenceafdækning. Vi er førende indenfor uafhængige brugercertificeringer, og har i de seneste 4 år gennemført mere end 500.000 tests i Danmark.

På DANSK ITs hjemmeside kan du hurtigt og nemt beregne hvad spildtid, der opstår på grund af manglende it-kundskaber, koster dig og din virksomhed.

**Lav beregningen på: [www.quicktjek.dk](http://www.quicktjek.dk), hvor du også kan læse mere om DANSK ITs koncept QuickTjek®.**

Vil du vide mere, så kontakt seniorkonsulent Thomas R.B. Petersen på [tp@dansk-it.dk](mailto:tp@dansk-it.dk) eller på telefon 3317 9783.