

Póst- og fjarskiptastofnun
Suðurlandsbraut 4
108 Reykjavík

Reykjavík 24. febrúar 2017

Tilvísun: 2017022401

Undirritaður þakkar sérstaklega fyrir það að markaðsaðilar fái tækifæri til að tjá sig um stöðu IP sjónvarpsþjónustu á Íslandi. Undanfarin ár hefur vægi þessarar þjónustu verið að aukast mikið og samkeppnisstaða versnað á milli þeirra sem reka slík kerfi og þeirra sem ekki gera það. Símafélagið hefur um árabil leitað leiða til að bjóða slíka þjónustu en aðgangur og verðlagning hindrað slíkt. Stærð markaðarins gerir það nær ómögulegt að byggja upp þriðja kerfið í samkeppni við Símann og Fjarskipti/Vodafone.

Hér koma svör Símafélagsins við einstökum spurningum í erindi Póst- og fjarskiptastofnunar;

1. Hvaða áhrif hefur sterk staða IPTV hér á landi á íslenskan myndmiðlunar- og fjarskiptamarkað?

Ein afleiðing þess hve sterk staða IP sjónvarps er á Íslandi er að þau fjarskiptafyrirtæki sem reka IP sjónvarpskerfi eru nú í mun sterkari stöðu gagnvart öðrum fjarskiptafyrirtækjum, bæði að ná viðskiptavinum til sín frá öðrum fjarskiptafyrirtækjum og að halda viðskiptavinum í öðrum þjónustum. Það er áberandi á markaði að nú er boðin samþætting almennrar fjarskiptaþjónustu við sjónvarpsþjónustu með heildarpakka (Heimilispakinn hjá Símanum, Vodafone One hjá Fjarskiptum og Tilboðspakkar hjá 365 Miðlum).

Eins og greiningar (m.a. E.A.O. og C.I.) hafa sýnt er meirihluti heimila á Íslandi með IP sjónvarpsþjónustu og eru því óhjákvæmilega í viðskiptum við þau fyrirtæki sem einoka sjónvarpsþjónustumarkaðinn. Þar sem þau fyrirtæki bjóða einnig fjarskiptaþjónustu aukast verulega líkur á því að fólk velji að kaupa almenna fjarskiptaþjónustu með sjónvarpsþjónustunni í stað þess að skipta við fleiri en einn aðila. Samþætting þjónustu í heildarlausnum (pökkum) ýtir enn frekar undir það.

Leiða má að því líkum að hætta sé á að verðlagningu á almennri fjarskiptaþjónustu sé haldið lágrí þegar einnig er boðið sjónvarp. Með þessu skapast sú hætta að þessi fjarskiptafyrirtæki bjóði almenna fjarskiptaþjónustu með lægri framlegð en annars væri gert og taki hana þess í stað inn á sjónvarpsþjónustunni. Með öðrum orðum að almenn fjarskiptaþjónusta sé niðurgreidd af sjónvarpsþjónustu. Sé þessi raunin er um mjög alvarlegan hlut að ræða, ekki eingöngu vegna mismununar á samkeppnisgrundvelli þessara fyrirtækja gagnvart öðrum fjarskiptafyrirtækjum, heldur einnig skattalega þar sem sjónvarpsþjónusta ber 11% virðisaukaskatt en fjarskiptaþjónusta 24% virðisaukaskatt. Auk þess að geta talist alvarlegt brot á skattalögum (eða samkeppnislögum) skapaði slíkt verðmun á heildarverði til neytenda

milli fjarskiptafélaganna einmitt af þeim sökum að annar aðilinn innheimti hærri virðisaukaskatt en hinn aðilinn.

Sú staða að aðeins eitt fyrirtæki (Fjarskipti/Vodafone) bjóði IP sjónvarp á kerfi Gagnaveitu Reykjavíkur veldur því að markaðshlutdeild þess er hlutfallslega meiri á því kerfi en öðrum kerfum. Auk þess leitar fyrirtækið markvisst til viðskiptavina sinna í sjónvarpsþjónustu á kerfi Gagnaveitu Reykjavíkur sem ekki eru með aðrar þjónustur hjá því, bæði með markpóstum og símtölum. Þannig er fyrirtækið í þeirri stöðu að geta nálgast viðskiptavinum annarra fjarskiptafyrirtækja markvisst og gerir það ítrekað gagnvart hverjum og einum viðskiptavini. Símafélagið hefur staðfest dæmi um að hringt sé í viðskiptavinum reglubundið með nokkurra mánaða millibili í þeim tilgangi að selja heildarfjarskiptaþjónustu.

2. Hvaða áhrif hefur sterk staða IPTV hér á landi á stöðu neytenda þegar kemur að aðgangi að vinsælu sjónvarpsefni?

Almennt má reikna með að þróunin sé jákvæð, með IP sjónvarpi virðist framboð á efni hafa aukist og er auk þess aðgengilegt í ólínulegri dagskrá og/eða í svokölluðum leigum. Þessi þjónusta var ekki í boði áður þegar sjónvarpi var dreift yfir eldri dreifikerfi.

Hinsvegar virðast IP sjónvarpsrekendur markvisst, sanku að sér einka dreifingarrétti og læsa efni innan sinna kerfa, ýmist alfarið eða með því að gera það eingöngu aðgengilegt í línulegri dagskrá til annarra IP sjónvarpsrekenda með það að markmiði að byggja samkeppnishindranir. Þetta er sérstaklega áberandi hjá Símanum sem ekki býður sjónvarpsþjónustu á kerfum Gagnaveitu Reykjavíkur (væntanlega með hagsmuni dótturfélagsins Mílu í huga).

3. Hvaða áhrif hefur það á samkeppni á fjarskiptamarkaði að ákveðið efni sé bundið við tiltekið net.

Eins og fram kemur í svari við spurningu 2 þá hefur þetta bein áhrif á val einstakra viðskiptavina á því hvaða aðgangskerfi þeir þurfa að vera á, t.d. á VDSL kerfi Mílu frekar en ljósleiðara hjá Gagnaveitu Reykjavíkur (í tilviki IP sjónvarpsþjónustu Símans).

Vissulega er Míla að byggja upp ljósleiðarakerfi á þeim stöðum sem Gagnaveita Reykjavíkur er með ljósleiðara en eftir sem áður mun þetta hafa áhrif á þá valkosti sem fólk hefur. Auk þess má færa rök fyrir því að með þessu sé tvöföld uppbygging ljósleiðarakerfa (sem þó er góð) látin ganga fyrir því að ljósleiðaravæða þau svæði sem ekki eru með ljósleiðara í dag. Þessi slagur er því mögulega óbeint að hafa áhrif á uppbyggingu ljósleiðarakerfa á jaðarsvæðum.

4. Skiptir máli hvort slík takmörkun (spurning 3) nái eingöngu til ólínulegs efnis?

Það skiptir umtalsverðu máli. Ólínulegt áhorf er að aukast gríðarlega eins og staðfest hefur verið í alþjóðlegum rannsóknum (m.a. McKinsey og Global Industry Analysts). Innlendar rannsóknir virðast ekki sýna þetta eins vel en á móti má benda á að bæði sá hópur sem notaður er í þessar mælingar er ekki þverskurður af þeim hóp sem notfærir sér ólínulegt efni

og auk þess getur verið að sú venja að hafa sjónvörp í gangi á heimilum skekki þetta hlutfall verulega. Sá tími sem sjónvarpið er í gangi með línulegri dagskrá telst því með óháð því hvort verið sé að horfa á efnið vegna þess hvernig mælingabúnaðurinn virkar.

Að því gefnu að ólínulegt áhorf fari vaxandi þá aukast um leið samkeppnishamlandi áhrif þess að fjarskiptafyrirtæki, sem eru í þeirri stöðu að geta takmarkað dreifingu efnis við sín kerfi eða sína þjónustu, geri slíkt. Má í því sambandi nefna að verði af fyrirhuguðum samruna Fjarskipta og 365 Miðla hefur sameinað fyrirtæki dreifingarrétt á gríðarmiklu magni efnis og er þar með í sterkri stöðu hvað þetta varðar.

5. Hvaða vægi hefur ólínulegt dagskrárefni í samhengi við vöruframboð fjarskiptafyrirtækja nú og nánustu framtíð?

Vægi ólínulegs dagskrárefnis eykst stöðugt sbr. svar við spurningu 4. og jafnvel má leiða að því líkum að IP sjónvarpsþjónusta án ólínulegs efnis sé lítið eftirsóknarverð fyrir stóran hóp neytanda, sér í lagi yngri aldurshópa. Neyslumynstrið er að breytast mjög hratt. Nú er orðið mögulegt að gera hlé á útsendingu hjá neytanda þó byrjað hafi verið að horfa á línulegt efni. Skilin eru því sífellt að verða óskýrari og neyslumynstur því svipað óháð hvort um línulega eða ólínulega dagskrá er að ræða.

6. Er það mikilvægt fyrir samkeppnishæfni íslenskra efnisveitna að geta einskorðað efnið við tiltekið fjarskiptanet?

Þvert á móti hlýtur það að vera glapræði. Eina ástæðan fyrir slíkri einskorðun væri að vernda aðra hagsmuni. Slíkir hagsmunir eru greinilega til staðar á íslenskum IP sjónvarpsmarkaði þar sem stærstu fjarskiptafélög landsins hafa komið sér upp IP sjónvarpskerfi og t.a.m. Síminn takmarkar bæði ólínulegt efni við sína eigin IP sjónvarpsþjónustu (og þar með aðgangsnét dótturfélags síns) og heimilar þar að auki ekki dreifingu á IP sjónvarpsþjónustu sinni á öðrum kerfum.

7. Annað sem umsagnaraðili vill koma á framfæri?

Verðlagning á gagnaflutningi IP sjónvarpsþjónustu (fast verð og eingöngu innheimt fyrir myndlykil) er með öðrum hætti en almenn gagnaflutningsþjónusta (innheimt verð fyrir hvert GB eða lágmarks magn af GB). Notendur IP sjónvarpsþjónustu greiða ekki fyrir gagnaflutning sem af þessu hlýst þrátt fyrir að hann geti verið umtalsvert meiri en almennur gagnaflutningur (áætla má að 4Mb straumur sé um 1,3GB/klst). Þetta skapar samkeppnismun á milli lokaðra IP sjónvarpskerfa og OTT sjónvarpsþjónustu/efnisveitna. Þetta atriði gæti þurft að skoða.

Símafélagið er þeirrar skoðunar að nauðsynlegt sé að taka alfarið fyrir alla takmörkun á dreifingu línulegs eða ólínulegs efnis til annara IP sjónvarpsrekenda eða tiltekinna fjarskiptaneta.

Símafélagið telur nauðsynlegt að það sé tryggt að IP sjónvarpsþjónustukerfi séu í boði í heildsölu, bæði með innifaldri dreifingu en einnig til eigin dreifingar. Ljóst er að Síminn er

með yfirburðastöðu og hljóti því að teljast markaðsráðandi og Fjarskipti/Vodafone lítið minni, því þyrfti að skylda báða þessa aðila til að bjóða IP sjónvarpsþjónustu sína í heildsölu. Mikilvægt er að kostnaðargreina heildsöluþjónustuna annars vegar með dreifingu og hinsvegar án dreifingar (til eigin dreifingar). Það er talsverður munur á kostnaði þar sem umtalsverður hluti kostnaðarins liggur, í hlutarins eðli, í gagnaflutningi. Eins þarf að tryggja aðgang að ómerktum endabúnaði og eigin auðkenningu (branding) á viðmóti IP sjónvarpskerfisins. Síminn býður IP sjónvarpsþjónustu í heildsölu í dag en enginn verðmunur er á því hvort kaupandann (fjarskiptafélagið) sjái um dreifinguna eða ekki. Það eru einnig takmarkanir á því á hvaða dreifikerfum má dreifa þjónustunni (með í besta falli ótrúverðugum rökum). Slík takmörkun útilokar mörg heimili, bæði á höfuðborgarsvæðinu og ekki síður á landsbyggðinni. Síminn er með óeðlilega hátt aðgangsgjald fyrir eigin auðkenningu (branding) og býður ekki ómerktan endabúnað. Þá þarf einnig að skoða innheimtu á áskriftum, hún þarf að geta verið í gegnum kaupandann (fjarskiptafélagið). Að lokum er bent á að síðast þegar Símafélagið leitaði til Fjarskipta/Vodafone þá fengust þau svör að sjónvarpsþjónusta væri ekki í boði í heildsölu. Með fyrihuguðum samruna Fjarskipta og 365 Miðla eykst til muna mikilvægi þess að þetta sé skoðað.

Fyrir hönd Símafélagsins ehf



Brjánn Jónsson
Framkvæmdastjóri