

Gunnar Helgi Ólafsson
27. febrúar 2017

Svör Hringdu

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

Hringdu telur að sterk staða IPTV hafi góð áhrif á íslenskan myndmiðlunar markað þar sem dreifing á efni er auðveld og skilar efni vel til neytenda bæði hvað varðar gæði og magn efnis. Hringdu vill hins vegar taka fram að samtvinnun á sjónvarps- og fjarskiptaþjónustu hafi skaðleg áhrif á minni fjarskiptafyrirtæki sem eru ekki með sína eigin IPTV sjónvarpsþjónustu. Umtalsverða fjárfestingu þarf til að koma upp IPTV dreifingarkerfi. Því er ólíklegt að þriðja eða hvað þá fjórða slíka kerfið á smáum innlendum markaði eigi sér lífsvon. Samþætting IPTV við fjarskiptaþjónustu, sérstaklega internetþjónustu, getur skert samkeppnisstöðu smærri internetþjónustuaðila og má mögulega telja eina helstu ástæðu þess hve lengi Síminn hefur haldið hlutdeild sinni á internetþjónustumarkaði undanfarinn áratug.

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

Hringdu telur að staða neytenda hafi versnað eftir að IPTV náði umtalsverðri hlutdeild á markaði þar sem neytendur þurfa nú að greiða um það bil 1600 kr. á mánuði fyrir aðgengi sjónvarpsþjónustu. Þar sem dreifing á vinsælu sjónvarpsefni er í höndum fárra aðila telur Hringdu mikilvægt að neytendur geti valið sér þjónustuaðila á IPTV óháð því á hvaða dreifikerfi og hjá hvaða þjónustuaðila fjarskiptaþjónusta er keypt.

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

Hringdu telur það hafi slæm áhrif á íslenskan fjarskiptamarkað, bæði gagnvart neytendum og smærri þjónustuaðilum á markaði. Smærri þjónustuaðilar neyðast til að beina heildsöluviðskiptum sínum að ákveðnum aðila og neytendur þurfa jafnvel að velja síðri vöru þegar kemur að hraða og gæðum til þess að fá aðgengi að þeirri sjónvarpsþjónustu sem þeir kjósa. Ef sú staða verður varanleg að hægt sé að skilyrða aðgengi að vinsælu sjónvarpsefni við viðskipti við ákveðið fjarskiptafyrirtæki/fjarskiptanet skerðir möguleika neytenda á að velja fjarskiptaþjónustu sem best hentar þörfum þeirra.

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

Já, Hringdu telur að áhorf á ólínulegt sjónvarpsefni fari stöðugt vaxandi og því er mikilvægt að takmörkun ná ekki einungis til ólínulegs efnis, ef takmörkun taki einungis til línulegs efnis telur Hringdu að það verði samkeppnishamlandi fyrir íslenskan myndmiðlunar- og fjarskiptamarkað.

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

Hringdu telur að vaxandi vægi ólínulegs dagskrárefnis hafi það í för með sér að ný tekjulind myndast fyrir fyrirtæki með sína eigin IPTV þjónustu hvað varðar sölu á auglýsingum fyrir og eftir myndbrot á ólínulegu efni.

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

Nei, Hringdu telur það hafa samkeppnishamlandi áhrif á íslenskan myndmiðlunar- og fjarskiptamarkað. Íslenskir neytendur eru neyddir í viðskipti við ákveðið fjarskiptafélag þar sem þeir kjósa eina sjónvarpsþjónustu fram yfir aðra, þótt að gæði á öðrum fjarskiptaþjónustu sé lakari hjá því fjarskiptafyrirtæki. Hringdu telur einnig að smærri þjónustuaðilar á fjarskiptamarkaði njóti góðs á því að efni sé ekki einskorðar við ákveðið fjarskiptanet þar sem þeir geta boðið upp á internetþjónustu óháð því hvaða sjónvarpsþjónustu viðskiptavinur óskar eftir.

7. Annað sem umsagnaraðili vill koma á framfæri?

Efnisveita sem aflar sér tekna með sölu efnis, hvort sem er áskrifta að sjónvarpsrásum í línulegri útsendingu, áskrift að safni efnis sem horfa má á að hentugleika eða stakri dagsleigu á kvikmyndum hlýtur að vilja koma efni sínu á sem flest dreifinet, þ.e. IPTV kerfi. Takmarki efnisveitan dreifingu með einhverjum hætti hljóta aðrir hagsmunir að liggja að baki en þeir að hámarka tekjur af sölu efnisins.