

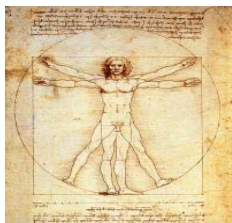


Quali nuove regole per la “information superhighway” europea?

Andrea Renda

Senior Research Fellow, CEPS

Torino, 6 dicembre 2005

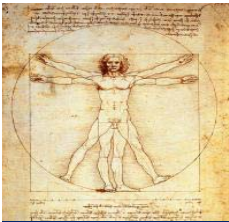


Introduzione

L'Europa è dietro agli Stati Uniti e al Far East nel settore delle comunicazioni elettroniche.

Ma gli obiettivi sono più che ambiziosi...

- ***L'ICT è il motore dei Lisbon Goals***
 - *“Achieving the Lisbon strategy depends on take-up of ICT across all sectors” (Viviane Reding)*
- ***La banda larga non è diffusa***
 - *Solo il 10,5% di diffusione negli EU15 (max 3Mbps)*
- ***Europa a più velocità***
 - *“I cannot see how Europe can go into the knowledge economy with the infrastructure of the industrial era still in place in some regions” (Viviane Reding)*
- ***Il quadro regolamentare non basta***
 - *I2010: Banda larga, IPRs, contributo degli stakeholder, better regulation...*



Il quadro regolamentare

Aumento della concorrenza, diminuzione della regulation

1998

**Dal monopolio
alla concorrenza
retail**

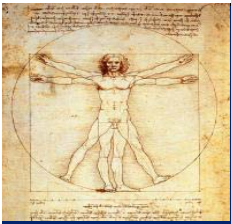
2003

**Nuovo Quadro
Regolamentare
"ladder"**

2007?

**Dalla regulation
al diritto antitrust**

Dall'obbligo di accesso alla facilities-based competition



Qualche speranza...

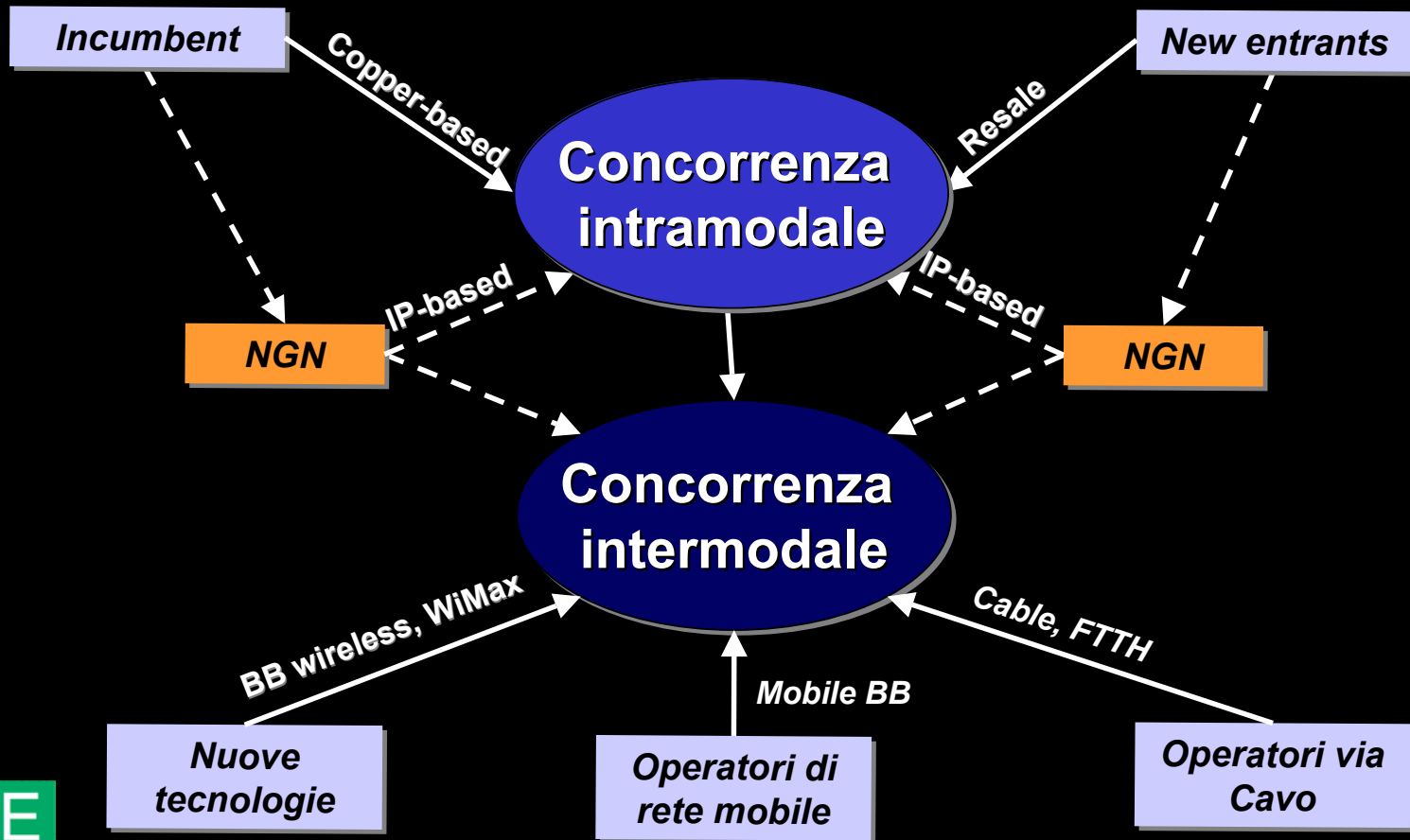
“The goal is to have sustained effective competition without on-going regulatory intervention; for example, to have competing companies delivering services over their own infrastructures, and not being dependent on access being provided by a stronger competitor.”

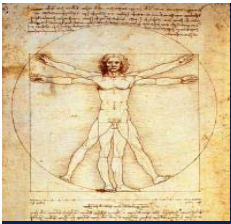
Viviane Reding

CEPS Task Force,

15 settembre 2005

Inter-market competition



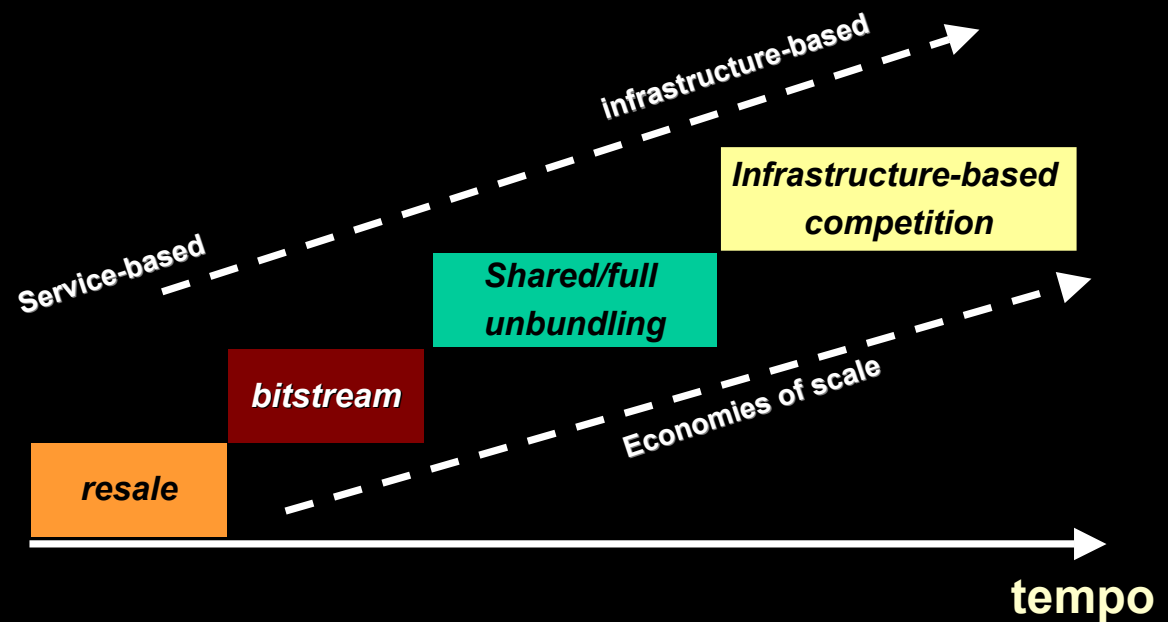


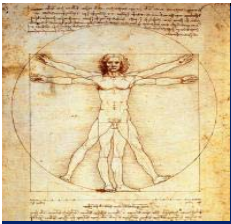
La “ladder of investment”

Il quadro regolamentare attuale impone uno sforzo titanico di definizione ex ante di mercati in costante cambiamento...

■ *Presupposti teorici*

- Non c'è conflitto tra l'accesso retail nel breve periodo e la facilities based competition nel lungo
- Il mandatory unbundling favorisce lo sviluppo della facilities-based competition





La “ladder of investment”

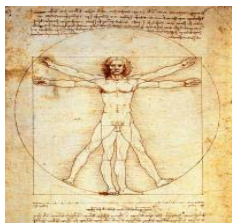
*Il quadro
regolamentare
attuale impone uno
sforzo titanico di
definizione ex ante
di mercati in
costante
cambiamento...*

■ *Presupposti teorici*

- Non c'è conflitto tra l'accesso retail nel breve periodo e la facilities based competition nel lungo
- Il mandatory unbundling favorisce lo sviluppo della facilities-based competition

■ *Richiede:*

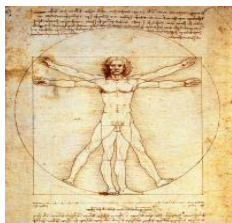
- *Micromanagement*
- *Aumenti e riduzioni di prezzo*
- *Access pricing molto complesso*
- *Adattamento alle condizioni geografiche*
- *Informazione completa sulle economie di scala*



Il quadro regolamentare

Il quadro regolamentare attuale impone uno sforzo titanico di definizione ex ante di mercati in costante cambiamento...

- **18 mercati**
 - *Un totale di 450 mercati!*
- **Three-criteria test (cumulativo)**
 - *Mercati con barriere all'entrata elevate e non transitorie, di natura strutturale, legale, regolatoria...*
 - *... la cui struttura non tenda verso un assetto effettivamente concorrenziale...*
 - *... e in cui la mera applicazione del diritto della concorrenza non risulta sufficiente*
- **Emerging markets**
 - *In linea di principio, non sono soggetti a regolamentazione*
 - *SSNIP test (ERG)*

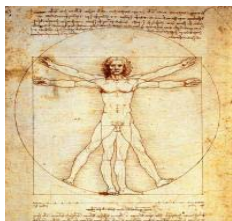


Ha funzionato? (I)

Il quadro regolamentare attuale è “copper-based”, inadatto alla nuova generazione delle reti IP-based. In due anni, è divenuto “preistorico”

■ ***NO: troppo complesso***

- ***Analisi di mercato interminabili***
- ***“Ladder” non ha evidenza empirica***
- ***3 criteri inutilizzati e “circolari”***
- ***Neutralità v. mercati emergenti?***
- ***Qual è il prezzo giusto?***
- ***Divergenze tra Stati membri (es. VoIP)***
- ***Carenza di investimenti pubblici e privati***



Ha funzionato? (II)

Il quadro regolamentare attuale è “copper-based”, inadatto alla nuova generazione delle reti IP-based. In due anni, è divenuto “preistorico”

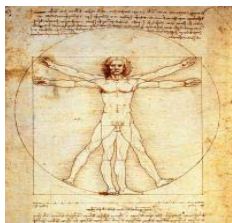
■ ***NO: Il mondo è cambiato***

- ***Definizione del mercato “one-sided”***
- ***Mercati sovranazionali (es. VoB)***
- ***Operatori “multi-play”***
- ***Focus sulla intra-platform competition***
- ***Gestione inefficiente dello spettro***
- ***Scarsa attenzione ai contenuti***
- ***Scarsa attenzione agli IPRs (es. DRM)***

La “review” dei mercati rilevanti

La Commissione ha da poco aperto la consultazione sui mercati rilevanti, e già le proposte di semplificazione fioccano...

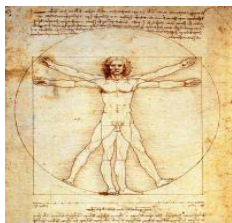
- **Proposte più accreditate (es. FICORA)**
 - **Ridurre i 3 criteri a 2**
 - **Eliminare tutti i mercati retail**
 - **Eliminare 5 mercati wholesale**
 - **Raccolta sulla rete fissa (n. 8)**
 - **Servizi di transito nella rete fissa (n. 10)**
 - **Fornitura wholesale di segmenti di linee (n. 14)**
 - **Raccolta nelle reti mobili (n. 15)**
 - **International roaming per reti mobili (n. 17)**
 - **Aggiungere nuovi mercati**
 - **Wholesale PRS**
 - **Wholesale SMS termination**



È sufficiente?

NO!





Proposte di riforma

La necessità di proteggere gli investimenti porta a modificare sia l'approccio regolamentare, sia quello antitrust

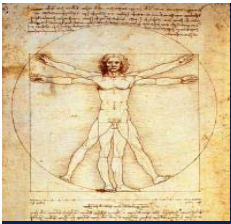
■ ***Enduring economic bottlenecks***

- ***Semplificare/accorpare la lista dei mercati***
- ***Bottlenecks “economici”***
 - ***DRM***
 - ***Contenuti premium***
 - ***brevetti***

■ ***De-regulation***

- ***Ex post (better) competition policy***
- ***inter-platform e inter-market competition***
- ***Rispetto del system design (interoperability)***

Ma la regulation è path-dependent...



Competition Policy?

The four-pronged Magill/IMS test

Per imporre obblighi di accesso, il diritto della concorrenza applica il test di Magill/IMS. Si tratta di circostanze eccezionali.

Le nuove guidelines sembrano proteggere gli investimenti...

- 1. Did the dominant firm refuse to supply IP-protected information which was indispensable/essential for competitors to effectively compete in a secondary market?*
- 2. assuming it was indispensable, was it indispensable to produce new products/services for which there was an unsatisfied consumer demand?*
- 3. was the allegedly abusive conduct capable of posing a credible threat of eliminating all competition from the secondary market?*
- 4. was the refusal objectively justified?*



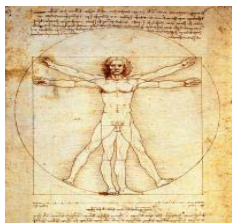
Competition policy?

“In the assessment of a refusal to supply it must be also kept in mind that the indispensable input ... often is the result of substantial investment entailing significant risks... For this reason, the investor should normally be free to seek compensation for successful projects... taking the risk of failed projects into account. To achieve such compensation, it may be necessary .. to exclude others from access to the input for a certain period of time ... even when this entails eliminating effective competition during this period”

European Commission

Draft Guidelines on the application of Art. 82, §219 (08.06.2005)

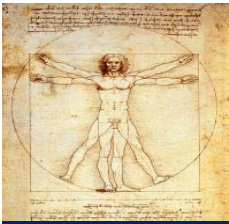




È sufficiente?

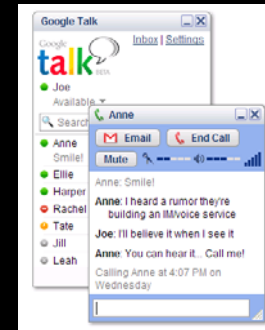
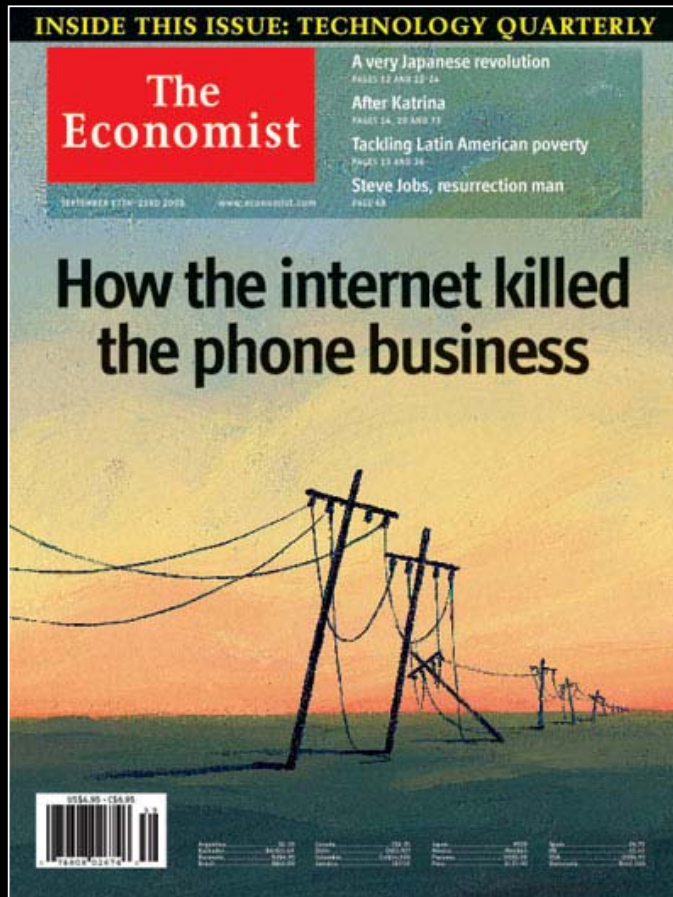
NO!





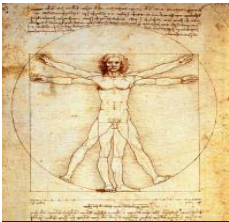
Skype-generation!

Con la migrazione verso la IP-based telephony, i nomadic players possono sfruttare la loro base installata di utenti su scala mondiale – senza bisogno di accesso



Economist su Skype (15 September 2005)

Skype can add 150,000 users a day (its current rate) without spending anything on new equipment (users bring their own computers and internet connections) or marketing (users invite each other). With no marginal cost, Skype can thus afford to maximise the number of its users, knowing that if only some of them start buying its fee-based services such as SkypeOut, SkypeIn and voicemail Skype will make money. This adds up to a very unusual business plan. Skype alone has 54m users.



Nomadic players

I nuovi competitor non hanno connotazione geografica, offrono servizi sulla rete e dispongono di un numero di utenti considerevoli

- **Chiunque abbia una base di utenti allargata può diventare un multi-service platform operator**
 - **Google → Google Talk, Video Viewer, WiFi**
 - **Yahoo! → SBC/Nokia phone**
 - **Microsoft → VoIP, Search, DRM etc.**
 - **AOL → portale di servizi, IM e offerta DSL**
 - **Apple iTunes → clip, TV e Motorola ROKR**
 - **eBay/Skype → VoIP e community**

Ha ancora senso parlare di 450 mercati rilevanti?





Andrea.Renda@ceps.be