

Appendiks – Bakgrunn og fordykning av resonnement

Høringsuttalelse: Nytt felles parkeringsregelverk for offentlig og privat parkering

Det vises til høringsbrev av 3. mai 2014, med referanse 14/107-.

1 Introduksjon av EasyPark

EasyPark er et norsk selskap, med norske eiere som er markedsledende på mobile betalingstjenester for parkering i Europa. Vi tilbyr mobiltjenester for bilister som ønsker å forenkle parkeringshverdagen i over 350 byer i åtte land med samme modell. EasyPark gjør det mulig for parkerende å starte, stoppe og forlenge parkeringsavgiften med mobiltelefon. EasyPark er etablert i hele Norge og har 15 års erfaring i bransjen. Ved å være aktøren som er etablert flest steder, samarbeider med flest operatører og har flest sluttbrukere, innehar vi en betydelig kompetanse om mobilbetaling av parkeringsavgift. Som en sentral aktør i parkeringsbransjen ser vi positivt på høringsforslaget i sin helhet. Vi tror høringsrunden vil resultere i mange verdifulle innspill som vil gjøre forskriften enda bedre. For vår del er det spesielt punktene 15.5.1 og 17.4 (*Generelt om brukervennlige betalingsløsninger og Særlig om etterskuddsbetaling*) i arbeidsgruppens notat som gjør at vi velger å dele vårt syn på hva vi ser kan bli en rekke ulemper med ordlyden.

2 Bakgrunn

2.1 Et velfungerende system i dag

For å få en korrekt oppfatning av hva man burde gjøre i framtiden er det ofte bra å begynne med et statusbilde pr. 2014. I dag tilbyr omtrent 75 av 104 parkeringsoperatører i Norge mobiltelefonbetaling. 74 av disse 75 har en modell der sluttbrukeren betaler for tjenesten. 4 av 75 har valgt å tilby en kostnadsnøytral løsning parallelt med tjenesten hvor sluttbruker betaler. Kun én operatør har valgt å bare tilby en kostnadsnøytral løsning for mobiltelefonbetaling. Mobilbetalingsløsninger hvor sluttbruker betaler for bruk av tjenesten driver utviklingen fremover. Forbrukerens valgfrihet når det gjelder tjenesteleverandør og muligheten til å kjøpe de tjenestene kundene selv mener er best, har ført til innovasjon i bransjen. Som bilist kan man i dag selv velge leverandør eller de tjenester man mener passer best som alternativ til parkeringsautomaten. Dette som følge av at private tjenestetilbydere investerer betydelige beløp på å utvikle populære betalingsløsninger på eget initiativ.

For bilister er mobiltelefonparkering besparende i seg selv i forhold til p-automat, ettersom brukeren kan avslutte på eksakt tid og lettere unngår parkeringssanksjoner siden parkeringstiden kan forlenges uten å måtte gå tilbake til kjøretøyet.

Valgfriheten som operatørene nå har fører til at de aller fleste faktisk velger løsninger hvor sluttbruker betaler for betalingsløsningen. Dette har vært svært vellykket både i Norge og internasjonalt, og har bidratt til en innovativ bransje som har utviklet seg mer, ettersom utviklingen i en slik modell garanterer at den blir forbrukerdrevet. Innslaget av private aktører har blant annet muliggjort skreddersydde tjenester for bedrifter og andre personer som kan betale for ulike pakker og løsninger, basert på sine behov. Det kan også legges til at nesten alle internasjonale eksempler med vellykket implementering av mobilteknologi er basert på en markeds mekanisme der sluttbrukeren betaler. Dette gjelder blant annet i våre nordiske naboland og andre større markeder som Tyskland og Italia.

Ønsket om å ivareta muligheten for universelle betalingsløsninger bør fortrinnsvis sikres gjennom etterskuddsbetaling i universelt utformede betalingsautomater, og ikke gjennom mobiltelefonbetaling. Da vil det offentlige slippe store kostnader, samtidig som de private aktørene står for nødvendige investeringer og tilhørende risiko i et fritt marked. Allerede i dag er mobilbetalingstjenester like tilgjengelige for alle brukere, HC-brukere inkludert.



3 Ulemper med ordlyden i 15.5.1 og 17.4

3.1 Begrenset innovasjonskraft og skjev betalingsfordeling

Den viktigste forutsetningen for at private skal investere i å drive næringsvirksomhet er at de har inntekstpotensiale på tjenestene sine. I den anledning er vi bekymret over formuleringen i høringsnotatets punkter 15.5.1 og 17.4:

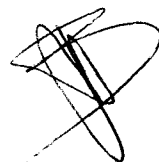
« Mobiltelefonbetaling må være en kurant betalingsløsning for alle parkerende. Det betyr at det må være mulig for alle å benytte denne. Løsningen kan derfor ikke utelukkende tilbys denne gruppen brukere eller at det stilles krav om forutgående abonnement hos tjenestetilbyderen/parkeringssselskapet for å benytte tjenesten. Det bør heller ikke stilles særskilte krav eller forutsetninger for at denne gruppen skal kunne bruke løsningen. ..»

«Det er imidlertid grunn til å understreke at en slik løsning, for å kunne anses som tilstrekkelig brukervennlig (og for så vidt universelt utformet), ikke må være dyrere i bruk enn annen betalingsmåte. Det kan således ikke være slik at det er en høyere pris for mobiltelefonbetaling enn for annen betaling.»

Dessverre vil ordlyde medføre store konsekvenser for innovasjonskraften slik det er formulert nå. Frankrike har valgt en modell der forbrukeren ikke betaler og således har private investeringer uteblitt og markedet utviklet seg tregt. I Frankrike har bransjens utvikling stått langt mer stille enn andre markeder fordi de private aktørene har fått lite spillerom. Dersom forskriften sier at det skal være et krav om at mobilbetaling skal være en universelt utformet betalingsløsning, men ikke kan være dyrere enn vanlig betaling vil det i praksis lede til dyrere tjenester og mindre innovasjon. Man kan tenke seg to scenario, en for private og en for kommunale parkeringsoperatører:

For de private parkeringsaktørene tror vi det vil være lite ønskelig å bli tvunget til å bekoste egne løsninger for mobilbetaling, og kostnadene for dette vil sannsynligvis resultere i økte takster for bilistene. I praksis vil da alle bilistene subsidiere en betalingsløsning som ikke alle benytter. De selskapene som ser nytte i å drifte sin egen løsning har allerede investert i dette i dag. Et eksempel fra virkeligheten hvor en stor privat operatør har allerede testet en løsning der SMS brukes som grensesnitt med betaling via mobilfaktura. Løsningen møter kravene i forskriften om å fungere uten registrering, på alle telefoner og med standardisert grensesnitt og er dermed universelt utformet. Så langt er alt bra, men utfordringen med denne praksisen er at prisen er justert opp 25 % for å dekke kostnadene til betalingssystemet. Ergo må alle bilister betale en høyere sluttsum ettersom sluttprisen er satt til den høyeste prisen av tilgjengelige betalingsalternativ. Dessuten forsvinner verdien av å drive innovasjon, og det er uheldig ettersom nye tjenester ikke vil endre prisen. Eksempelet illustrerer godt hvordan markedet for betaling av parkering vil se ut dersom kravene til universell utforming skal ivaretas gjennom merkostnadsnøytral mobiltelefonbetaling.

Om kommunale parkeringsoperatører ikke kan øke parkeringstakstene for å dekke kostnaden for en mobilbetalingstjeneste som følge av merkostnadsnøytralitet må kommunene dekke dette på annen måte. Midler som kunne vært benyttet til skole, helse og omsorg vil i stedet subsidiere de som vil benytte ny teknologi. Om de velger å øke takstene så blir det igjen at alle må betale for en nytte som kun tilfaller de som benytter mobilteknologi. Som eneste tilbyder av mobile betalingstjenester vil det offentlige måtte utvikle, drifte og vedlikeholde disse tjenestene over hele landet. Det vil bli en omfattende ordning som vil legge beslag på mange skattekroner og som spesielt i de mindre kommunene vil bli svært krevende å håndtere og å finansiere. Den teknologiske utviklingen på feltet går svært fort, hvilket arbeidsgruppen også selv skriver. Vi er derfor skeptiske til om alle offentlige aktører vil ha kapasitet til å håndtere utviklingen, de nødvendige løpende investeringer, tekniske oppdateringer og kundeadministrasjonen dette medfører.



I dag ivaretas ansvaret av private aktører med risikovilje og -evne, samt spesialkompetanse innen mobilteknologi i henhold til en konsesjonsmodell som er en velfungerende ordning.

3.2 Kostnader for mobilteknologi

Kostnadene for mobilteknologi er på grunn av utviklingstakten fortsatt høy. Vi vil derfor nyansere bildet som det nedenforstående gir.

«Siden mobilbetalingsløsninger kan benytte eksisterende infrastruktur, vil de eneste kostnadene som ligger i en slik løsning være de som ligger i å administrere og drifte ordningen. Det vil i første rekke være avhengig av prisingen av slike tjenester fra de som tilbyr det. Det er grunn til å tro at dersom dette blir et krav vil flere se markedet som interessant. Det vises blant annet til at da Oslo kommune i 2009 utlyste anbud på dette mottok de tilbud fra en rekke aktører. Norpark har tidligere opplyst at bare en leverandør som opererer i Norge.»

For det første er ikke eksisterende infrastruktur en moden teknologi, og den krever fortsatt store investeringer. Dette gjelder både SMS-teknologi og i enda større grad alle andre teknologier. For det andre må det nevnes at bare den kommunikasjon via SMS som nevnt i pkt. 15 har tre elementer som vil påvirke transaksjonskostnaden. I sin enkleste form må det sendes bekreftelse til kunden ved oppstart og avslutning. I tillegg kommer SMS for påminnelse om utløp eller varig parkering. Ved å inngå god avtale med teleoperatør har SMS-kommunikasjon en minstekostnad på 1,50 kr. pr. transaksjon utover en vanlig parkeringstransaksjon. For det tredje virker det som arbeidsgruppen har oversett et vesentlig poeng i forhold til kostnaden for kort og mynt. Bilistens kostnadsbilde likestilles mellom kort og mynt, men betalingskort krever faktisk allerede i dag registrering hos en bank og har som oftest måneds og/eller årsavgifter for forbrukeren.

Ettersom forbrukeren får mer når de betaler med mobilen, det koster mer å produsere mobiltransaksjoner, og at bransjen fortsatt er i kraftig utvikling som fortsatt krever store investeringer, så er vi overbeviste om at markedsprissetting er det eneste hensiktsmessige for å bevare tilbudet til forbrukerne som vi har i dag.

3.3 Kundevennlighet innebærer tilgjengelighet

Alle i betalingsbransjen er enige om at brukervennlighet i forhold til betalingsløsninger i stor grad handler om dekning og tilgjengelighet. De fleste forbrukere som har American Express eller Diners kort har også et Visa/Mastercard. Men de fleste som har et Visa/MasterCard har ikke American Express eller Diners. Årsaken er enkel. Visa/Mastercard fungerer overalt, mens de andre ikke gjør det. Dog finnes det nytteverdi for alle i hver sin målgruppe. Dette må anses å være et velfungerende marked der forbrukeren betaler for det betalingskortet de ønsker.

Eksempelet ovenfor er viktig. Ingen av p-operatørens lokalt utviklede mobilbetalingsløsninger som finnes i dag kan benyttes på tvers av operatørene. Dette betyr i praksis at de egne løsningene som operatørene må bekoste vil føre til at kundene må forholde seg til en betalingsløsning for hver operatør og må sies å være et lite kundevennlig scenario for fremtidens mobilbetalingsløsninger. Om vi skulle sammenligne dette med mobiloperatører vil det bety at hver enkelt kommune selv skulle anskaffe en lokal aktør for mobiltelefoni, og at det skulle være kostnadsnøytralt å ringe. Dersom vi hadde hatt denne modellen skulle vi ikke kunne ringe i Oslo med samme telefon/SIM som vi bruker i Drammen, og ingen nye tjenester skulle utvikles ettersom å ringe ikke skulle koste noe ekstra. EasyPark legger til grunn at det er en utilsiktet konsekvens av forslaget til ny forskrift som denne regjeringen ikke ønsker. I stedet tror vi det er bra om mobilbetaling av parkering fungerer som online bookingsystemer. Man kan gå direkte til et hotells nettside (som med p-automaten) og da får man en pris, men om man benytter en bookingside som dekker alle hoteller i alle byer og land så man slipper lete. Som med mobilbetaling koster det litt mer, men er for de fleste forbrukere enklere og mer bekvemt.



4 Oppsummering

Forenkling står sentralt i regjeringserklæringen og mye av det som regjeringen har kommunisert utad siden de ble valgt for et knapt år siden. Utdrag fra regjeringserklæringen:

«Regjeringen vil bidra til en enklere hverdag for folk flest».

Når en stor andel parkerende velger mobilbetaling, vitner det om at de ønsker å gjøre det til tross for at det koster mer enn betaling i fysisk automat. De velger denne løsningen fordi det gir dem mer tilbake i form av enkelhet, merverdier og flere tilbud. Dette er en forenkling og valgfrihet som kundene verdsetter. Bruken av mobile betalingstjenester vokste med nesten 100 prosent i fjor, og i storbyene foregår om kring 20 prosent av betalingene med mobiltelefon. Det er grunn til å tro at andelen vil fortsette å vokse i stor fart i årene som kommer. Markedskreftene setter allerede i dag selv prispress på tjenestene. 74 av 75 operatører har i dag allerede valgt en konsesjonsmodell ettersom det har vært den beste forretningsmodellen for operatøren. Det er et signal om hvor vellykket det har vært å bruke private tilbydere for mobiltelefonbetaling. Mange av operatørene er norske kommuner og vi vil oppfordre regjeringen til å la kommunene selv bestemme i størst mulig grad over betalingstjenester de vil tilby publikum. Det vil også være i tråd med innledningen i kapittelet om kommunalpolitikk i regjeringserklæringen:

«Kommunene er grunnmuren i det norske demokratiet. Regjeringen vil styrke lokaldemokratiet ved å flytte makt og ansvar til kommunene.»

For at brukerne skal ha et godt tilbud innen mobiltelefonbetaling er det avgjørende at markedet er preget av åpenhet og konkurranse. EasyPark legger til grunn at regjeringen ønsker at private aktører også i fremtiden skal fortsette å være en del av markedet for tjenester innen mobiltelefonbetaling. Våre erfaringer viser at parkeringsmarkedene som har flere aktører gir et best tilbud, fordi aktørene i markedet konkurrerer på pris, service og brukervennlighet. Dette er også noe som står sentralt på side 36 i regjeringserklæringen:

«Virksom konkurranse bidrar til effektiv bruk av samfunnets ressurser, holder kostnadene nede og fremmer innovasjon. Dette kommer forbrukerne til gode gjennom lavere priser, god kvalitet og et variert produktvalg.»

Ved å fjerne muligheten til og konkurrere om å tilby betalingsløsninger vil sannsynligvis mange innovasjonsdrivende faktorer forsvinne. Det hindrer utviklingen av bedre produkter og tjenester som burde komme kundene til gode. Med dagens modell hvor flere aktører i markedet råder reell konkurranse på pris og kundeservice som alle er tjent med.

Erfaringer fra resten av Europa viser at Danmark, Finland og Nederland er landene hvor mobiltelefonbetaling har utviklet seg best, og tilsynelatende gjør mest samfunnsnytte. Felles for disse landene er at flere aktører tilbyr tjenestene side om side. Ettersom aktørene konkurrerer blir prisene presset ned på enkle betalingstjenester (eksempelvis universelt utformede løsninger slik som SMS uten registrering), samtidig som det muliggjør mer utvidede og komplekse betalingstjenester som f.eks applikasjoner med mer avansert funksjonalitet som finansieres av den målgruppen som bruker dem. På den måten får man mest mulig ut av markeder som har en markedsprissetting.

