

EKSAMENSOPPGAVER 2004, norsk versjon

1.

Hvilke av følgende påstander er riktige?

Forkortelsen RIH står for:

- a. Roaming Internet House
- b. Radical Idea Hunting
- c. Radical Innovation Hub

CRM står for:

- d. Customer Relations Management
- e. Call Response Management
- f. Content Rights Management

2.

Hvilke av følgende utsagn mener du normalt er gyldige for Incremental Innovation prosjekt?

- a. Nøkkelpersoner (key players) kommer og går i prosjektets tidlige fase.
- b. En tverrfaglig prosjektgruppe opererer ofte innen ett forretningsområde.
- c. Deltakerne inngår gjerne i tverrfaglige team, der hver enkelt har et klart definert ansvar innen sitt kompetanseområde.
- d. Uformell kontakt med de operative enheter er viktig, men prosjektgruppen bør unngå binding til en operativ enhet for tidlig i prosessen.
- e. Prosjektgruppen er sammensatt slik at den kompetansemessig dekker alle områder som anses nødvendig for å fullføre oppgaven.
- f. Operative enheter er involvert fra begynnelsen av.

3

Nedenfor gjengis noen motforestillinger som ofte blir brukt – dels mot inkrementell (incremental) innovasjon, dels mot radikal innovasjon. Hvilke av disse mener du kan forventes brukt for å motarbeide et nytt prosjekt basert på radikal innovasjon?

- a. Våre nåværende kunder vil ikke like dette.
- b. Vi har ikke mange nok kunder til å satse så mye på utvikling av et bakoverkompatibelt produkt.
- c. Hvorfor videreutvikle vårt eksisterende produkt når konkurrenten arbeider med en helt ny og revolusjonerende teknologi?.
- d. Hvis det ikke kan generere 100 millioner innen tre til fire år, er det ikke bryet verdt.
- e. Dette ligger utenfor vår forretningside
- f. Dette vil ødelegge markedet for vårt eksisterende produkt.

4

Hvilke påstander mener du er riktige?

- a. MVNO er en mobiloperatør som kjøper aksess til radionett fra en vanlig mobiloperatør.
- b. Det er to operatører som har fått lisens for bygging av 3G mobilnett i Norge.
- c. Grunnet nettverkseffekter og positiv feedback er det de største mobilterminalprodusentene som hittil har vist størst interesse for ”white label”-produksjon.
- d. Tradisjonelle markedsanalyser gjennomført i forkant av utviklingsprosjektet er viktig ved radikal innovasjon.
- e. QWERTY-tastaturets fortsatte dominans skyldes innelåsing og kollektive byttekostnader.
- f. QWERTY-tastaturets fortsatte dominans er i hovedsak et resultat av vellykket inkrementell innovasjon.

5.

Hvilke påstander mener du er riktige?

- a. Felles standarder for ny teknologi får aktørene til å konkurrere i markedet i stedet for om markedet.
- b. Informasjonsprodukt er billige å utvikle, men dyre å kopiere.
- c. Design high-end versjonen av produktet først og fjern deretter egenskaper slik at det blir en low-end versjon.
- d. Personlig prising (personalized pricing) innebærer en fast – og oftest lav - pris til personkunder.
- e. Gruppeprising (group pricing) innebærer en fast pris til grupper, bestemt primært av gruppens størrelse.
- f. Hvis du tvinges til å konkurrere i et commodity marked, vær aggressiv, men ikke grådig.

6

Hvilke råd mener du er riktige?

- a. Når du har to versjoner av et produkt, reduser prisen på high-end produktet og kvaliteten på low-end versjonen.
- b. Gjør det lett for kundene å oppgradere low-end versjonen til high-end versjon for å gjøre merket (brandet) mer populært.
- c. Når du er først i markedet med et nytt produkt, pris produktet så høyt som mulig før konkurrentene kommer på banen.
- d. Hvis markedet for ditt nye produkt ikke på forhånd lar seg segmentere, velg tre versjoner.
- e. Hvis informasjonsprodukt gjøres tilgjengelig on-line, verdøk denne i forhold til den trykkede versjonen.
- f. Hvis markedet preges av stor konkurranse, er nåverdien av din fortjeneste pr kunde lik byttekostnader pluss kvalitets- og kostnadsfordeler.

7

Hvilke påstander og råd mener du er riktige?

- a. Veletablerte markedsledere og incumbents foretrekker normalt høye byttekostnader.
- b. Loyalitetsprogram bidrar til innelåsing (lock-in).
- c. Motarbeid aktører som selger produkt som er komplementære til dine egne produkt.
- d. Før du går inn i en markedskrig om en ny standard, prøv å få til en avtale eller allianse med din potensielle konkurrent.
- e. For en deltaker i et nettverk øker gjerne verdien av nettverket med kvadratet av antall deltakere.
- f. Kollektive byttekostnader (collective switching costs) oppstår når kjøpers og selgers byttekostnader ikke kan separeres.

8

Hvilke påstander og råd mener du er riktige?

- a. Positiv feedback virker oftest til fordel for store nettverk, og imot små nettverk.
- b. Standarder for ny teknologi virker ofte til fordel for konsumenter/kunder og leverandører av komplementære produkt.
- c. Standarder for ny teknologi virker ofte til fordel for incumbents og leverandører av substituttprodukt.
- d. Unngå å differensiere prisene mellom eksisterende og nye kunder dersom byttekostnadene er høye.
- e. Når du har vunnet standardkrigen, stå imot fristelsen til å investere i forbedring av produktet ditt hvis det ikke samtidig er mulig å oppnå bakoverkompatibilitet.
- f. Når du har vunnet standardkrigen, styrk ditt produkt ved å gjøre komplementære produkt lett tilgjengelig

9

Hvilke påstander mener du er riktige?

Et radikalt innovasjonsprosjekt (radical innovation project) har potensiale til å sikre ett eller flere av følgende kriterier:

- a. Et produkt med helt nye egenskaper.
- b. Forbedring av kjente produkttegenskaper med en faktor på 5 eller større.
- c. Betydelig kostnadsreduksjon (30% eller mer).
  
- d. Radikal innovasjon (radical innovation) sikrer normalt langsiktig konkurransedyktighet for eksisterende produkt.
- e. Disruptive produkt er innledningsvis ofte dyrere og mindre pålitelige enn etablerte produkt.
- f. Disruptive produkt er ofte enklere og mer brukervennlige enn etablerte produkt.

10

Hvilke påstander mener du er riktige?

- a. Pakking (bundling) av informasjonsprodukt skaper ofte redusert churn.
- b. Innføring av konkurranse i de europeiske telemarkedene førte til større prisreduksjoner for bedriftskunder enn for privatkunder(konsumenter).
- c. Lavere teletakster utenom travel time fører normalt til mindre dødvektstap.
- d. Differansen mellom Produsent- og Konsumentoverskudd omtales ofte som Dødvektstap.
- e. Det antas at Regulatørens prissetting har som mål å maksimere landets sosiale velferd (welfare) i videste forstand.
- f. En MVNO kan ha sin egen HLR og MSC, men ikke BSC og VLR.

11

Hvilke påstander mener du er riktige?

- a. Konkurransen i telemarkedet reguleres både av generelle konkurranseregler/konkurranselov og et eget regelverk for telekommunikasjon
- b. I telemarkedet gjelder konkurranseregler/konkurranselov bare for televirksomhet med sterk markedsstilling.
- c. Konkurranseloven håndhever ex ante regulering.
- d. Det viktigste formålet med konkurransereglene/konkurranseloven er å fjerne etableringshindre for nye aktører i markedet.
- e. Konkurranseloven har forbud mot misbruk av dominerende markedsstilling.
- f. Ekomloven er en underavdeling av Konkurranseloven.

12

Noen påstander om sektorspesifikk regulering av telemarkedet følger nedenfor. Hvilke mener du er riktige?

- a. Sterk markedsstilling defineres for avgrensede produktmarked.
- b. Det samlede tilbudet av offentlige teletjenester i Norge utgjør et avgrenset relevant produktmarked i telesektoren.
- c. Operatører med mindre enn 50 % markedsandeler i et relevant produktmarked kan ikke ha sterk markedsstilling i dette markedet.
- d. Ex ante regulering betyr like regulatoriske forpliktelser og rettigheter for alle aktører i markedet.
- e. Med asymmetrisk regulering forstås at det gjelder ulike konkurransevilkår for ulike tjenester.

- f. Ex post regulering betyr ulike regulatoriske forpliktelser og rettigheter for ulike aktører i markedet.

13

I et definert produktmarked er det flere tilbydere av den definerte tjenesten. Ingen av tilbydere har mer enn 20 % markedsandel.

Hvilke reguleringsformer kan være aktuelle i dette markedet?

- a. Asymmetrisk
- b. Ex post
- c. Sektorspesifikk
- d. Generell konkurranseregulering
- e. Ex ante
- f. Ingen

14

Hvilke påstander mener du er riktige?

- a. Hovedformålet med den sektorspesifikke telereguleringen er å oppnå bærekraftig konkurranse i markedet.
- b. Ex ante forpliktelser kan bare pålegges i markeder der det er operatører med sterk markedsstilling (SMP).
- c. Post- og teletilsynet må gjennomføre markedsanalyser før det fastslås om det er tilbydere med sterk markedsstilling i et produktmarkedet.
- d. Konkurransetilsynet har myndighet til å overprøve Post- og teletilsynets vedtak.
- e. Samferdselsdepartementet kan overprøve Konkurransetilsynets vedtak.
- f. SMP-forpliktelser er et virkemiddel i ex post regulering.

15

Hvilke påstander mener du er riktige?

- a. Alle tilbydere av teletjenester til offentligheten i Norge må ha konsesjon fra myndighetene.
- b. Alle tilbydere av offentlige teletjenester plikter å tilby alle sine tjenester til kostnadsorienterte priser.
- c. Det er regulatorisk krav at gjensidig tilgang til tilbydernes kundedata skal inngå i samtrafikkavtaler.
- d. Alle tilbydere av offentlig elektronisk kommunikasjonstjeneste har rett og plikt til å forhandle om samtrafikk.
- e. Tilbydere med sterk markedsstilling i et relevant produktmarked har alltid plikt til å inngå avtale med andre tilbydere om samtrafikk innenfor dette produktmarkedet.
- f. Tilbydere med sterk markedsstilling i ett eller flere relevante produktmarked har alltid plikt til å inngå avtale om samlokalisering med andre tilbydere.

16

Et selskap tilbyr fast nasjonal og internasjonal offentlig telefontjeneste for husholdninger og har en markedsandel på ca 1 prosent i hvert av disse markedene. Selskapet tilbyr også trådløs aksess til Internett og har ca 2 prosent av dette markedet. I en salgskampanje tilbyr selskapet 20 prosent rabatt på en produktpakke som omfatter alle de nevnte tjenestene. Det gis ingen rabatt når tjenestene tilbys enkeltvis.

Gir rabatt-tilbudet etter din oppfatning grunn til reaksjon?

- a. Fra Post- og teletilsynet
- b. Fra Konkurransetilsynet
- c. Fra begge tilsyn
- d. Fra Samferdselsdepartementet
- e. Fra EFTAs konkurranseovervåkningsorgan ESA
- f. Ingen reaksjon fra noen instans

17

Selskapet under oppgave 16 ønsker tilgang til flere tjenester og fasiliteter hos Telenor som har sterk markedsstilling i markedet for fast offentlig telefontjeneste (originering, terminering og transitt), i markedet for tilgang til det faste aksessnett (LLUB) og i markedet for overføringskapasitet (aksess og transport).

Selskapet hevder at reguleringsbestemmelsene forplikter Telenor til å yte selskapet en rekke tjenester på bestemte vilkår. Hvilke av selskapets påstander, nevnt nedenfor, mener du er korrekte?

- a. Kostnadsfri leie av digitale samband (overføringskapasitet) med kapasitet opp til 2 Mbit/s
- b. Innsyn i Telenors kunderegister for ADSL
- c. Samtrafikkavtale for telefontjeneste
- d. Plassering av antenneutstyr i Telenors anlegg
- e. Spesialpris (rabatt) på alle tjenester som Telenor skal levere selskapet, begrunnet med selskapets beskjedne markedsandeler
- f. Gratis assistanse fra Telenor til installasjon av selskapets antenneutstyr i Telenors anlegg

18

Hvilke påstanden mener du er riktige?

- a. Tilbydere av offentlig telefontjeneste skal gis kostnadsfri tilgang til kunder knyttet til tilbyder med sterk markedsstilling.
- b. Kunder med aksesstilknytning hos tilbyder med sterk markedsstilling kan fritt velge andre tilbydere for levering av trafikk tjenester.
- c. Tilbyder med sterk markedsstilling på tilgang til offentlig telefontjeneste i fastnett skal tilby fast forvalg og prefiksforvalg til kostnadsorienterte priser.
- d. Kunder som sier opp sitt fastnettabonnement og erstatter dette med mobilabonnement har rett til å få overført sitt fastnettnummer til mobilabonnementet.

- e. Ved samtrafikk må originerende tilbyder betale for terminering i det samtrafikkerende nett.
- f. Alle tilbydere av offentlig telefontjeneste plikter å formidle anrop til nødnetten, gratis for kunden.

19

Hvilke påstander mener du er riktige?

- a. Summen av konsumentoverskudd og produsentoverskudd kalles ofte dødvektstap.
- b. Lisenser for bygging av 3G-mobilnett ble i Norge, Sverige og Finland tildelt etter "skjønnhetskonferanse" (beauty-contest).
- c. Lisenser for bygging av 3G-mobilnett ble i UK og Tyskland tildelt etter auksjon.
- d. Hovedbegrunnelsen for tredelingen av Televerket (Telenor) i 1988 var at det skulle åpnes for konkurranse på abonnentutstyr.
- e. Positive nettverkseksternaliteter bidrar til positiv feedback i et marked.
- f. Grunnet lavere LLUB-priser, er det ventet at MVNO vil få en sterkere posisjon i 3G-markedet enn de så langt har oppnådd i 2G-markedet.

20

Bruk boksen til ved hjelp S-kurver og tekst å forklare hvorledes en etablert markedsleder kan havne i en kompetansefelle (competence trap).

21

Bruk boksen til å forklare begrepene RIH, Idesamler (Gatherer), Idejeger (Hunter) og sammenhengen mellom disse.

22

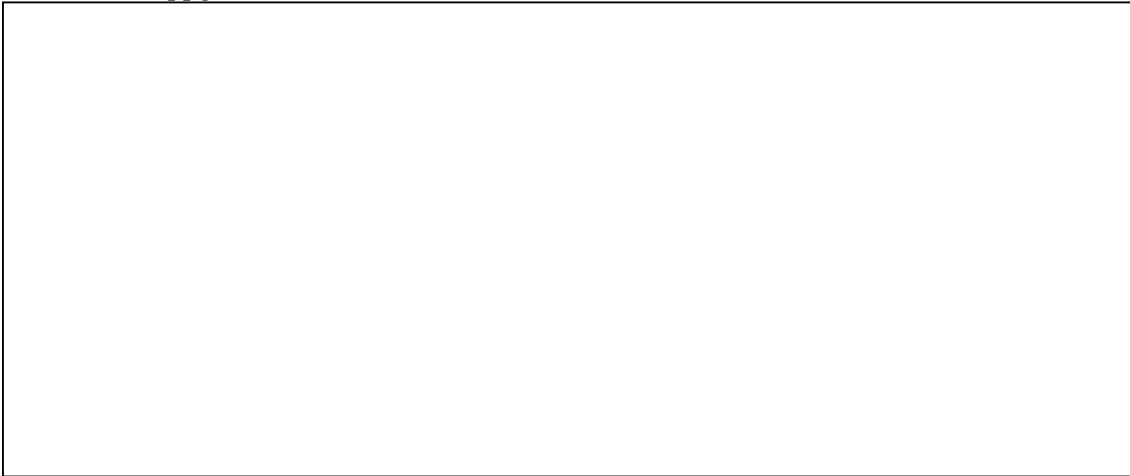
Bruk boksen til å forklare

- a. Hva menes med samtrafikk i telereguleringen?
- b. Forklar hovedtrekkene i de teleregulatoriske bestemmelsene som gjelder for samtrafikk.
- c. Hvilke kategorier aktører kan være interessert i produktet "originering".

Svarboks til oppgave 20

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for the student's answer to task 20.

Svarboks til oppgave 21

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for the student's answer to task 21.

Svarboks til oppgave 22

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for the student's answer to task 22.



