

Post- och telestyrelsen

smp@pts.se

Remiss: Inhämtande av synpunkter på förslag till marknadsavgränsning på marknad 3a och 3b

Dnr: 15-7200

Stockholm 2017-08-31

IP-ONLYS SYNPUNKTER PÅ PTS FÖRSLAG TILL MARKNADSAVGRÄNSNING PÅ MARKNAD 3A OCH 3B

SAMMANFATTNING

Det av PTS redovisade materialet innehåller ett antal brister och felaktiga slutsatser. Att PTS bara redovisar delar av analysen med en inriktning där ett stort antal idag oreglerade nätägare riskerar att åläggas skyldigheter skapar stor regulatorisk osäkerhet. PTS genomför detta i en situation där vi står inför utbyggnad av de kommersiellt tuffaste bredbandsaccesserna på landsbygden. Det är förvånande att PTS genom sitt agerande riskerar att hämma möjligheterna att uppnå regeringens mål i bredbandsstrategin.

PTS bör skyndsamt revidera de nu föreslagna marknadsavgränsningarna och tydliggöra vilka konkurrensproblem myndigheten ser på marknaden för att minska den regulatoriska osäkerhet som myndigheten skapat.

KORT OM IP-ONLYS VERKSAMHET

IP-Only bygger och driver fibernät för anslutning av hushåll och företag i Sverige. Andra operatörer hyr accesser i IP-Onlys nät för att leverera tjänster till slutkunder. IP-Only erbjuder ett öppet nät med lika villkor för alla tjänste- och innehållsleverantörer för att konsumenterna ska kunna välja mellan konkurrerande erbjudanden. Öppenhet stimulerar utöver högre kvalitet och lägre priser också utvecklingen av nya tjänster. Utöver att bygga och driva fibernät erbjuder även IP-Only egna tjänster till vissa företagskunder. IP-Only har under de senaste åren genomfört stora investeringar och planerar att under kommande år genomföra stora investeringar i fiberutbyggnad

Sedan sommaren 2013 ägs IP-Only till 96 procent av EQT Mid Market Fond, vilken leds av ett av norra Europas ledande riskkapitalbolag för alternativa investeringar EQT.

PTS ÄVENTYRAR MÖJLIGHETERNA ATT NÅ BREDBANDSMÅLEN

IP-Only stödjer PTS ambition att ha en nära dialog med marknadens aktörer men PTS metodik att endast samråda en marknadsavgränsning är dock högst olämplig. PTS sätt att samråda material i den pågående marknadsanalysen skapar regulatorisk osäkerhet vilket påverkar investeringsklimatet negativt. Med nuvarande ansatts att delar av varje nätägare skulle avgränsas till en egen marknad finns risk för regleringsingripande mot ett stort antal aktörer som inte tidigare varit reglerade. PTS redovisar inte om marknaderna anses vara relevanta för reglering, vilka nätägare som anses ha betydande inflytande eller förslag till skyldigheter. I avsaknad av dessa delar borde PTS åtminstone beskrivit vilka konkurrensproblem som myndigheten ser på marknaden för att IP-Only och andra aktörer ska kunna bilda sig en uppfattning om vad myndigheten vill åstadkomma. Med nuvarande agerande lämnas IP-Only och andra aktörer i total ovisshet hur PTS kan komma att agera.

Utbyggnaden av bredband via fiber står under de närmaste åren inför några av de tuffaste utmaningarna när de kommersiellt svåraste SDUerna ska erbjudas möjlighet att ansluta sig. Att utbyggnaden når dessa hushåll är en förutsättning för att kunna uppfylla regeringens bredbandsmål till 2020 och 2025. I denna situation väljer PTS att på oklara grunder föreslå en marknadsavgränsning som öppnar för reglering som bland annat omfattar de SDUer som kommer att vara absolut svårast att investera till.

Att PTS i den troligtvis sista marknadsanalysen i enlighet med nuvarande regelverk väljer en helt ny inriktning är också förvånande när EU-kommissionen presenterat ett nytt förslag till styrande EU-direktiv. Det nya EU-direktivet skulle innebära en uppdelning mellan hur vertikalt integrerade företag och enbart grossistleverantörer regleras. Kommissionens ambition är att företag som enbart är grossistleverantörer inte ska åläggas mer ingripande skyldigheter än nödvändigt samtidigt som regelverket möjliggör mer omfattande ingripande om det är nödvändigt. Att PTS nu väljer en helt annan inriktning skapar stor osäkerhet på marknaden.

För IP-Onlys investerare innebär det underlag PTS presenterat en stor risk som kommer att påverka IP-Onlys möjligheter till finansiering och villkor för finansiering. IP-Only har visat sig vara en aktörer som är bra att på kommersiella villkor bygga till de SDUer som är finansiellt tuffast att nå på landsbygden. PTS agerande hotar IP-Onlys möjligheter fortsätta investera på liknande sätt som tidigare. Konsekvenserna riskerar att leda till en försenad utbyggnad och ett ökat behov av bidrag för att nå regeringens bredbandsmål.

PTS bör skyndsamt revidera de nu föreslagna marknadsavgränsningarna och tydliggöra vilka konkurrensproblem myndigheten ser på marknaden för att minska den regulatoriska osäkerhet som myndigheten skapat genom sitt samråd som publicerades den 16 juni 2017.

BREDBAND PÅ SLUTKUNDSMARKNADEN

FIBER OCH KABEL-TV PÅ SAMMA MARKNAD

Som PTS beskriver är den främsta användningen av bredband att få tillgång till internet och tv. Konsumenter köper idag vanligtvis bredbandstjänster med en hastighet av 100 Mb/s nedströms och 10 eller 100 Mb/s uppströms. IP-Only ser ingen tendens att den ökade efterfrågan på bandbredd som fortgått under ett par decennier kommer att mattas av. IP-Only delar PTS uppfattning att fiber är den vanligast förekommande

accesstekniken. I dag och i ett framåtblickande perspektiv av de närmaste åren är även bredband via kabel-tv nät substitut till fiber.

Fråga 3 PM slutkundsmarknaden:

Enligt PTS bedömning är konsumenter som bytt från en anslutning via xDSL till en anslutning via fiber inte benägna att byta tillbaka till den tidigare anslutningsformen. Om ni inte delar denna bedömning, vänligen motivera varför.

IP-Only delar uppfattningen att kunder som köpt bredband via fiber inte byter till xDSL.

OTYDLIGT VILKA KUNDER SOM INGÅR PÅ SLUTKUNDSMARKNADEN

PTS tar utgångspunkt i den av EU-kommissionen definierade slutkundsmarknaden med privatpersoner och småföretag. Enligt PTS är EU-definitionen av småföretag ett företag med färre än 50 anställda. PTS sammanfattar i slutet av analysen att slutkundsmarknaden omfattar hushåll och småföretag.

PTS prövar inte om gränsdragningen av företag med färre än 50 anställda är relevant i Sverige. Analysen undersöker inte heller om det har betydelse vilket antal verksamhetsställen företagen har. IP-Onlys erfarenhet är att det primärt inte är antalet anställda i företaget som avgör vilket behov företaget har av bredband. I första hand är typen av verksamhet som bedrivs vid ett verksamhetsställe avgörande för behovet av bredband. Företag med många verksamhetsställen kan ha större behov av bredband för kommunikation inom företaget i jämförelse med ett företag med ett enskilt verksamhetsställe. Verksamheter med få anställda kan ha stort behov av bredband medan större företag i en annan bransch kan ha ett begränsat behov. Enligt IP-Onlys uppfattning finns det en skillnad mellan privatmarknaden och vissa företag som främst relaterar till tillgänglighet och åtgärdstider vid fel. Krav på hög tillgänglighet och korta åtgärdstider får inte bara genomslag i slutkundsledet utan även för nätägare i grossistledet. I ett framåtblickande perspektiv är det dock oklart hur efterfrågan av tillgänglighet och åtgärdstider kommer att utvecklas på privatmarknaden. Ett allt större beroende av bredband och utvecklingen av olika samhällstjänster som exempelvis hemsjukvård kan förändra dagens efterfrågan på privatmarknaden. Det är dock inte säkert att gränsdragningen av vilka företag som ingår på marknaden i slutkundsledet behöver vara avgörande för marknadsanalysens resultat med hänsyn till hur frågan om utbudssubstitution i grossistledet bedöms. Se mer om detta nedan. PTS måste dock tydliggöra i kommande underlag vilka företag som ingår på marknaden.

Det är oklart varför PTS avgränsar slutkundsmarknaden till hushåll och det är oklart vad som avses med hushåll i marknadsanalysen. I bredbandskartläggningen har PTS definierat hushåll som:

”stadigvarande bostäder vilket i sin tur definieras som adresser där minst en person är folkbokförd”¹

Privatpersoner har idag ett vidare behov än bredband bara till den bostad där de är folkbokförda. Det sker exempelvis en stor utbyggnad av bredband via fiber till fritidshus som rimligen bör ingå på marknaden.

Det är viktigt med en tydlig beskrivning av slutkundsmarknaden för att framförallt förstå vilka konkurrensproblem som PTS i ett senare skede av analysen ska försöka komma tillrätta med. Däremot är det olyckligt om avgränsningen av slutkundsmarknaden blir felaktig på ett sätt som leder till fel i avgränsningen av grossistmarknaden. För fiberägare är det med undantag för vissa verksamheter som kan ha krav på hög

¹ PTS mobiltäcknings- och bredbandskartläggning 2016, PTS-ER-2017:7

tillgänglighet och korta åtgärdstider egalit om det exempelvis är verksamhetsställen, villor, fritidshus, flerfamiljshus eller mobilbasstationer som ska anslutas inom ett område.

PTS ANALYS AV KOPPAR ÄR OFULLSTÄNDIG

IP-Only instämmer i PTS slutsats att bredbandstjänster via koppar inte är substitut till bredbandstjänster via fiber. Däremot är substitutionen asymmetrisk vilket innebär att bredbandstjänster via fiber är substitut till bredbandstjänster via koppar.

En relevant frågeställning är hur fiber kan vara substitut till koppar när priserna är så olika. Månadsavgiften för xDSL är högre i förhållande till bredband via fiber samtidigt som engångsavgiften för fiber är hög. IP-Only instämmer i både PTS och Frontier resonemang om att engångsavgiften för fiber även inkluderar en option på att kunna uppgradera vid ett ökat behov i framtiden och att fiberanslutning ger ett högre värde på fastigheten.² Optionen i kombination med att fiberanslutning ofta initialt erbjuds under en kampanjperiod medför att en majoritet av hushållen uppfattar fiber som substitut till xDSL. IP-Only har inte heller identifierat att hushåll som har köpt fiber samtidigt bibehåller xDSL eftersom xDSL skulle erbjuda något som kunderna inte kan få via fiber.

IP-Only är av den bestämda uppfattningen att fiber är substitut till koppar vilket även överensstämmer med den slutsats PTS kom till i den förra marknadsanalysen.³ PTS har inte redovisat några nya omständigheter som visar på att marknaden har förändrats beträffande den asymmetriska substitutionen mellan fiber och koppar.

PTS analys är i denna del ofullständig och saknar en bedömning av om fiber är substitut till koppar. För att göra en korrekt konkurrensrättslig analys räcker det inte att bara analysera om koppar är substitut till fiber utan PTS måste även pröva om fiber är substitut till koppar.

FÖR HUSHÅLL ÄR BREDBAND VIA KABEL-TV SUBSTITUT FÖR KOPPAR

PTS slutsats att bredband via kabel-tv inte är ett substitut till bredband via koppar är felaktig. PTS vilar sin slutsats på korspriselasticitetstudien.⁴ I studien konstateras att antalet respondenter som valt kopparprodukter är för få för att göra en robust substitutionsanalys. Att PTS ändå åberopar studien som sitt enda bevis för sin slutsats är inte tillförlitligt. I förra marknadsanalysen kom PTS till slutsatsen att bredband via kabel-tv var substitut till koppar på slutkundsmarknaden. IP-Only uppfattar att detta fortfarande gäller och PTS har inte redovisar några ändrade marknadsförhållande som tyder på att bredband via kabel-tv inte skulle vara substitut till bredband via koppar.

UTBYGGANDEN KOMMER ATT PÅGÅ UNDER MÅNGA ÅR

Utbyggnaden av fiber kommer att fortgå under den kommande perioden 2018-2020 därefter kommer utbyggnadstakten enligt PTS avta vartefter marknaden blir alltmer mogen. PTS tar därför ansatsen att en kommande reglering därför måste anpassas till ändrade marknadsförutsättningar. Den här förenklade analysen riskerar att få stora konsekvenser. IP-Only är av uppfattningen att de allra flesta hushåll i områden som ännu inte fått något erbjudande kommer att kunna erbjudas bredband via fiber under perioden fram till

² Ultrafast network developments, competition and the EU Telecoms Regulatory Framework, Frontier

³ Beslut om fastställande av företag med betydande inflytande på marknaden för lokalt tillträde till nätinfrastuktur (marknad 3a), sid 55, PTS dnr. 11-9306

⁴ Enkätbaserad substitutionsanalys mellan olika typer av fast bredband – redovisning av metod och resultat, PTS dnr. 15-7200

2020. Det innebär inte på något vis att utbyggnaden är klar. I de områden som har och kommer att erbjudas fiberanslutning köper inte alla utan efteranslutning till hushåll och företag som inte initialt köpt kommer att fortsätta under många år. Därutöver går utbyggnaden till fritidshus långsammare än till hushåll. Förtätning av mobil infrastruktur kommer att kräva allt fler fiberanslutningar och både privata och offentliga verksamheter utnyttjar fiber för nya tillämpningar som kräver anslutningar av delar i verksamheten som inte anslutits tidigare. Att i förväg reglera fiberaccesser som ännu inte byggts kräver att PTS påtar sig ett stort ansvar att regleringen inte förhindrar utveckling av affärsmodeller eller nya tillämpningar.

Sammanfattningsvis är IP-Onlys bedömning att det efter 2020 inte bör finnas några större geografiska områden där fiber inte erbjuds men att förtätning och utbyggnad kommer att fortsätta under en lång tidsperiod. En uppfattning från PTS att all fiber är färdigutbyggd till 2020 och att regleringsingripanden krävs riskerar att hindra nödvändiga investeringar i fiber för att förtäta och ansluta de privatpersoner och företag som ännu inte valt att ansluta sig. Därtill tillkommer utbyggnad av bredband för att tillgodose nya tillämpningar. Ett regleringsingripande skulle även riskera att förhindra de möjligheter till parallelltablering av fiberinfrastruktur som finns.

BESKRIVNING AV SITUATIONEN I HUSHÅLLEN

PTS beskriver att slutkunderna gått från datoranslutning till routeranslutning. Att hushållen har flera datorer var redan fallet i samband med den förra marknadsanalysen. Det genomsnittliga antalet datorer var redan då över två per hushåll.⁵ Sedan den förra marknadsanalysen har i första hand antalet surfplattor och smarta mobiler ökat. Andelen hushåll som har både dator, surfplatta och smart mobil var 58 procent redan 2016. IP-Onlys uppfattning är att hushållen i allt större utsträckning har router med WiFi för att ansluta hemmets terminaler. De flesta terminaler som används är idag trådlöst anslutna. Vissa terminaler har både WiFi och mobilaccess som t.ex. smarta telefoner och vissa surfplattor. Användarna vill i detta fall ha en sömlös övergång i anslutningen till internet och vill ha en trådlös zon med bra kapacitet till en fast kostnad i hemmet. PTS bör uppdatera sin beskrivning av hushållens situation.

Fråga 2 PM slutkundsmarknaden:

Enligt PTS uppfattning finns ett antal slutkunder som väljer att avstå från fiberanslutning när denna möjlighet ges, t.ex. genom att inte anmäla intresse eller avstå från att teckna avtal. PTS uppfattning är att det kan bero på att denna grupp slutkunder inte anser att kostnaden är motiverad utifrån deras behov. Delar ni denna bedömning? Vänligen motivera utifrån er observation av era kunders dataanvändning.

IP-Onlys uppfattning är att de som främst väljer att avstå från att köpa fiberaccess när fiber erbjuds i ett område är de som inte använder internet samt de som planerar att flytta. Därefter kommer den grupp PTS beskriver som anser att priset är för högt för att byta teknologi i nuläget.

GRUPPAVTAL UTGÖR EN EGEN MARKNAD

Slutkundsmarknaden för bredband via fiber och kabel-tv är inte homogen. Den största skillnaden som förekommer mellan olika erbjudanden är gruppavtal och erbjudanden för enskilda avrop av slutkunder i MDUer. Som PTS beskriver i sin promemoria utgör gruppavtal ett avtal mellan fastighetsägaren och

⁵ Svenskarna och internet 2016, IIS

tjänsteleverantören där fastighetsägaren ofta kan utnyttja sin köparmakt för att pressa ner priset. Köparmakten som fastighetsägarna utövar är så stark att den även får genomslag i grossistledet. KO-leverantörer tvingas hålla lägre priser i gruppavtal än vid enskilda avrop i MDUer. Se vidare IP-Onlys beskrivning av grossistmarknaderna.

VILKET KONKURRENSPROBLEM VILL PTS ÅTGÄRDA?

I beskrivningen av slutkundsmarknaden saknas en beskrivning av vilka konkurrensproblem som PTS har identifierat. I sammanfattningen ger PTS en beskrivning av hur viktigt regleringen av Telia varit för inträde på marknaden. Den här delen av analysen är bristfällig eftersom PTS inte redovisar uppgifter om vilka nya inträden som inträffat på marknaden tack vare regleringen av Telia. Det saknas också en analys och slutsatser hur Telias marknadsandelar har påverkats av regleringen sedan PTS senaste beslut på bredbandsmarknaderna. För att förstå regleringens effektivitet uppmanade EU-kommissionen PTS att inför den pågående marknadsanalysen ingående beakta konkurrensdynamiken inom alla marknadssegment och på detaljnivå samla in uppgifter per geografiskt område.⁶

Att PTS inte beskriver vilka konkurrensproblem myndigheten uppfattar skapar stor osäkerhet på marknaden om vilka åtgärder PTS eftersträvar. Även om beskrivningen av konkurrensproblem är beroende av marknadsavgränsningen är ändå syftet med PTS arbete att eftersträva långsiktigt hållbar konkurrens. PTS måste ha bildat sig en generell uppfattning om vilka problem som finns på marknaden och vilka konsekvenser konkurrensproblemen får. PTS tillvägagångssätt minskar förutsättningarna för långsiktigt hållbar konkurrens eftersom myndigheten bidrar till regulatorisk osäkerhet som påverkar investeringsviljan negativt.

GROSSISTMARKNADERNA

DEN UPPDELNING SOM PTS FÖRESLÅR I GROSSISTLEDET MELLAN SDU OCH MDU ÄR FELAKTIG

IP-Only uppfattar att det finns en skillnad i slutkundsledet och grossistledet mellan gruppavtal och övriga erbjudanden via fiber och kabel-tv. Den uppdelning som PTS gjort mellan SDU och MDU är inte korrekt och IP-Only redovisar nedan ett antal skäl emot den föreslagna uppdelningen.

Inledningsvis finns några grundläggande förutsättningar för aktörer som bygger och driver fiberinfrastruktur. Vid investering i fiber är det ett antal parametrar som är helt avgörande för beslut om utbyggnad; potentiell intäkt, densitet av kunder och kostnad för utbyggnad. Om kunderna är privatpersoner i villor, flerfamiljshus, fritidshus, mobiloperatörer, småföretag eller större företag har begränsad betydelse. Det avgörande är den intäkt som kunderna kan generera i relation till kostnaden. Villor är ofta billigare att bygga till per meter i relation till flerfamiljshus och företag på grund av större andel mjukmark. Samtidigt är densiteten kunder i områden med villor ofta lägre. Att ansluta flerfamiljshus är ofta dyrare per meter men densiteten kunder är högre. Samtidigt får operatören oftast bekosta fastighetsnätet i flerfamiljshus vilket ökar kostnaden ytterligare. För IP-Only är det viktigt att få så många kunder inom ett geografiskt område att köpa oavsett vilken kundkategori de tillhör. IP-Only delar inte PTS uppfattning att det är mer kostnadseffektivt att bygga till MDUer än SDUer.

IP-Only differentierar inte grossistpriset till tjänsteleverantörer mellan SDU och MDU. Telia differentierar sitt erbjudande för Öppenfiber mellan SDU och MDU men med IP-Onlys kunskap om Telias prissättning är den

⁶ Kommissionens beslut i ärende SE/2015/1687: Lokalt tillträde i grossistledet via en fast anslutningspunkt i Sverige.

genomsnittliga prisskillnaden under 10 procent. Vid en kontroll av Bredband2s slutkundspriser för bredband via Telia SDU och MDU förekommer lägre priser för SDU på vissa hastigheter och den genomsnittliga prisskillnaden är 2,8 procent lägre för MDU i förhållande till SDU för hastigheter mellan 100 och 1000 Mb/s. Motsvarande jämförelse av Bahnhof's priser visar till och med att den genomsnittliga prisskillnaden är 1,7 procent lägre för SDU än för MDU. Det finns ingen tydlig prisskillnad i slutkundsledet mellan SDU och MDU som tyder på att de skulle tillhöra olika marknader.

Prisskillnaden i grossistledet mellan gruppavtal och individuella avrop är betydande. [REDACTED]

PTS beskrivning av hur bredband via fiber levereras i flerfamiljshus är inte korrekt. Tidigare levererades bredband som PTS beskriver ofta via CAT 5/6 nät. Idag byggs fiberbaserade fastighetsnät där anslutningen av fastigheten ofta utgör en singel fiber eller ett fiberpar per lägenhet. Det nuvarande sättet att bygga fiber till MDU och SDU skiljer sig därmed inte nämnvärt åt.

PTS försök att kategorisera mindre MDUer som SDU påvisar snarare att MDU och SDU tillhör samma marknad. Det räkneexempel som PTS redovisar har missvisande parametrar.⁷ Investeringen för att ansluta fastigheten är för låg. Om utgångspunkten är att parallell infrastruktur finns inom 100 m bör kostanden uppgå till minst $100 \text{ m} * 800 \text{ kr/m} = 80\,000 \text{ kr}$. En kalkylränta på 10 procent är rimlig. Återbetalningstiden bör max vara den avtalstid som är möjlig att uppnå. En längre återbetalningstid än avtalsperioden som PTS antagit är inte realistisk eftersom det redan finns fiber till fastigheten och det inte går att kalkylera med att investeringen ger några intäkter efter avtalsperioden. Med ett antagande om en lång avtalstid på 8 år skulle kalkylen ändå indikera en minsta kundvolym på 114 kunder.

IP-Only ifrågasätter att siffrorna om parallell infrastruktur som PTS redovisar för SDU och MDU är rättvisande. Utöver nationella siffror bör PTS undersöka om det finns skillnader mellan olika geografiska områden. Exempelvis bör Stockholms stad exkluderas där marknadsförhållanden skiljer sig kraftigt från resten av landet genom att Telia och Stokab har mycket parallell infrastruktur. Ett räkneexempel visar att om Stockholms stad exkluderas och parallell etableringsgraden i Stockholm antas vara 100 procent är parallell etablering för MDUer i resten av landet endast 11,9 procent i jämförelse med 30 procent om Stockholm inkluderas. Den skillnad som PTS redovisar i parallell etablering av fiber mellan MDU och SDU förefaller vara missvisande och stödjer inte den uppdelning PTS föreslår.

Om nätägare erbjuder konkurrenskraftiga villkor för fiberanslutning i villaområden är det inte troligt att parallell infrastruktur kommer att etableras. Däremot öppnar icke konkurrenskraftiga villkor för parallell etablering. IP-Only har ett flertal exempel på områden där IP-Only etablerat fiber för anslutning av villor i områden där andra nätägare tidigare anslutit andra villor. Detta inträffar när den nätägare som initialt byggt fiber inte erbjuder konkurrenskraftiga villkor till resterande byggnader i området.

Ett annat skäl som PTS framför för uppdelningen mellan MDU och SDU är att Telia tillämpar en prissättning som skiljer sig mellan stora och små MDUer. Att utgå från Telias prissättning kan vara missvisande eftersom Telias prismodell i stor grad kan ha påverkats av PTS reglering som infördes 2010. Vid införande av kostnadsorienterad prisreglering enligt LRIC för fiber försökte PTS undvika att snedvrída konkurrensen och påverka investeringsincitamenten. PTS beslutade om en prismetod som gav Telia utrymme för en prissättning som differentierade mellan SDU, små MDUer och större MDUer.⁸ Det är osäkert hur prissättningen skulle utformats om marknaden inte skulle reglerats. PTS måste åtminstone undersöka andra

⁷ Promemoria grossistmarknaden 3a, sid 23

⁸ LRIC prismetod för grossistprodukter – rev g, PTS dnr: 10-420

leverantörers prissättning och analysera hur prissättning kunde ha utformats i avsaknaden av reglering om Telias prissättning ska användas som argument för en uppdelning av marknaden.

På sidan 30 i Promemoria grossistmarknad 3b skriver PTS:

”I promemorian med den preliminära marknadsavgränsningen av marknad 3a har PTS uppfattningen att småhus-segmentet utmärks av nätbaserade marknader. En avgörande skillnad mellan 3a- och 3b-marknaderna är att en aktör på 3b-marknaden inte behöver ha ett eget nät för att vara aktiv som säljare. Det gör att substitutionen på utbudssidan är mer närliggande mellan småhus och flerfamiljshus, varför PTS bedömer att det inte är möjligt att skilja dessa åt på marknad 3b.”

Samtidigt anger PTS att de delvis vertikalt integrerade operatörerna Telia, Bredbandsbolaget och Com Hem i stor utsträckning har nationell prissättning medan övriga tjänsteleverantörerna med en större marknadsandel (Bahnhof, Bredband2 och AllTele) tillsammans med mindre tjänsteleverantörer differentierar sina slutkundspriser på grund av att de möter olika kostnader från nätägare eller kommunikationsoperatörer. Således anser PTS att det är i kommunikationsoperatörsledet utjämning sker av prisskillnader som vissa nätägare har mellan MDU och SDU. Det här resonemanget är felaktigt och visar på att den av PTS påstådda skillnaden mellan MDU och SDU inte existerar i verkligheten.

Sammanfattningsvis saknas det stöd för den marknadsuppdelning som PTS föreslagit mellan MDU och SDU. Det finns snarare indikationer på att det finns skillnader mellan gruppavtal och avtal för enskilda avrop av kunder i MDUer.

Fråga 4 PM grossistmarknad 3a:

Anser ni att den uppdelning av produktmarknaden i SDU och MDU som beskrivits ovan är lämplig? Vänligen motivera ert svar, t.ex. med hänvisning till hur ni resonerar vid utbyggnad och försäljning.

Nej, se beskrivning av ovan.

Fråga 5 PM grossistmarknad 3a:

Tycker ni att denna definition av MDU och SDU vad gäller antalet hushåll ($SDU \leq 10$ lägenheter, $MDU > 10$ lägenheter) är lämplig? Vänligen motivera.

Nej, se beskrivning ovan.

Fråga 7 PM grossistmarknad 3a:

Hur påverkas anslutningsgraden i områden som erbjuds fiberinstallation av skillnad i anslutningsavgift? Vilken effekt får en höjning respektive sänkning av anslutningsavgiften i andelen hushåll som anmäler intresse, enligt er erfarenhet? Om möjligt ge konkreta exempel.

Det råder i stor utsträckning ett marknadspris. IP-Only har provat med olika anslutningsavgifter men det är svårt att dra tydliga slutsatser. Anslutningsgraden påverkas i större utsträckning av vilka alternativa bredbandstjänster som finns samt vilka kundkategorier som finns i området. Vilken typ av verksamhet som bedrivs av företagen, sammansättningen av olika hushållstyper samt fritidshus påverkar anslutningsgraden.

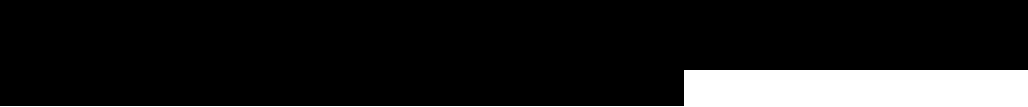
Fråga 8 PM grossistmarknad 3a:

Hur många hushåll ska minst ingå i ett flerfamiljshus/samfällighet/bostadsrättsförening för att hushållen ska erbjudas ett kollektivavtal/gruppanslutning? Beskriv hur förutsättningarna för olika typer av anslutning förändras i takt med antal hushåll.

Det är svårt att identifiera en specifik storlek. Det är mer beroende av hur fastighetsägaren bedriver sin verksamhet. Ur IP-Onlys perspektiv är detta primärt en affär mellan fastighetsägare och tjänsteleverantör.

Fråga 9 PM grossistmarknad 3a:

I vilken utsträckning förekommer gruppavtal till samfällighetsföreningar (samfälligheter)? Hur stor andel av er försäljning till SDU-marknaden utgörs av gruppavtal med samfällighetsföreningar?

Gruppavtal med samfällighetsföreningar förekommer men är ingen betydande del av SDU kunderna i IP-Onlys nät. 

Fråga 10 PM grossistmarknad 3a:

Är tillträde till SDU-segmentet enskilt lönsamt eller behöver det kombineras med MDU-tillträden för att vara kommersiellt intressant?

Se beskrivning ovan att det primärt inte är kundtypen som är styrande för om utbyggnad kan genomföras eller ej.

Fråga 11 PM grossistmarknad 3a:

Vad krävs för att börja tillhandahålla tillträde till SDU respektive MDU i ett område där ni i nuläget endast tillhandahåller en av dessa produkter? Vänligen beskriv, inklusive er bedömning av hur enkel och snabb en sådan omställning skulle vara.

Är inte aktuellt eftersom IP-Only levererar fiber oberoende av kundtyp. En omställning mellan att leverera till SDU respektive MDU är omedelbar.

KABEL-TV EN DEL AV GROSSISTMARKNADEN FÖR LOKALT TILLTRÄDE

Fråga 2 PM grossistmarknad 3a:

Delar ni bedömningen att Com Hems kabel-tv-nät inte ska ingå på marknaden för lokalt tillträde till fibernätet? Vänligen motivera så utförligt som möjligt.

Delat fysiskt tillträde till kabel-tv nät är komplicerat. Däremot utgör inget av de skäl som redovisas av PTS på sidan 20 i Promemoria grossistmarknad 3a något hinder mot virtuellt tillträde. I likhet med tillträde till Telias nät krävs att tillträdande operatör tar sig till punkten för lokalt tillträde till kabel-tv nät. Att de aktuella punkterna geografiskt ligger på andra ställen i förhållande till Telias telestationer eller att Com Hem själva hyr infrastruktur fram till dessa punkter utgör inget hinder för tillträde. Även vid lokalt tillträde till Telias nät krävs ofta hyrda fiberförbindelser för att ansluta telestationer. Att fastighetsnät eller områdesnät ägs av någon annan part är även vanligt förekommande vid bredband via fiber. Self supply av lokalt tillträde via kabel-tv nät utgör en viktig insatsvara för konkurrens på slutkundsmarknaden för bredbandstjänster via fiber och kabel-tv nät.

GROSSISTMARKNADEN FÖR FIBER ÄR STÖRRE ÄN DEN AV PTS DEFINIERADE SLUTKUNDSMARKNADEN

PTS beskrivning av utbudssubstitution visar på det ologiska i uppdelningen mellan MDU och SDU. Först skriver PTS att det knappast finns några operatörer som av affärsmässiga skäl bara bygger till enbart MDU eller SDU.⁹ Sedan för PTS ett felaktigt resonemang om att en aktör skulle behöva vara verksam på nationell nivå för att vara verksam på MDU marknaden. Till sist konstaterar man att en aktör på lokal nivå skulle kunna träda in på MDU marknaden. Om PTS är av uppfattningen att en nätägare måste kunna leverera till alla MDUer i Sverige för att vara på den aktuella marknaden kommer PTS troligen inte att hitta några leverantörer på den aktuella marknaden.

Om vi blickar bakåt på utvecklingen för fiberleverantörer kan vi se att många nätägare började leverera till större företag och kommunal verksamhet. Därefter började utbyggnad till flerfamiljshus, mobilbasstationer och villor för att under senare tid även omfatta fritidshus. Det finns inget som tyder på att det skulle finnas några hinder för nätägare att träda in på andra marknadssegment. Vid investering i fiber är det ett antal parametrar som är avgörande; potentiell intäkt, densitet av kunder och kostnad för utbyggnad. Om kunden är privatpersoner i villor, flerfamiljshus, fritidshus, mobiloperatörer, småföretag eller större företag är inte relevant. Det som är viktigt är den intäkt som kunderna kan generera i relation till kostnaden.

För att återvända till den uppdelning PTS gjort av slutkundsmarknaden mellan små och övriga företag behöver vi även analysera utbudssubstitution. Den fråga som PTS bör besvara är om fiberleverantörer till andra företag än småföretag kan ställa om för att även leverera till privatpersoner och småföretag. Som beskrivits ovan har det i stor utsträckning redan hänt men PTS behöver även teoretiskt bedöma om det vore möjligt idag. Som IP-Only beskrivit ovan är den största skillnaden mellan privatpersoner och vissa företag att företagen ställer högre krav på tillgänglighet och åtgärdstider. Högre tillgänglighet och åtgärdstider ställer i första hand större krav på nätövervakning, fältservice och i viss utsträckning av hur nätet byggs med avseende på t.ex. diversitet. Det finns inget som förhindrar en leverantör till mer krävande företag att

⁹ Sidan 26, PM grossistmarknad 3a

omedelbart träda in på marknaden för att börja leverera till privatpersoner vilket även visat sig historiskt på svenska marknaden.

Sammanfattningsvis är IP-Only av den uppfattningen att grossistmarkanden för lokalt tillträde bör utökas och åtminstone omfatta anslutning till villor, fritidshus, flerfamiljshus, verksamhetsställen oberoende av storlek samt mobilbasstationer.

MARKNADEN FÖR LOKALT TILLTRÄDE ÄR NATIONELL

PTS påstående att marknaden är begränsad till den enskilda operatörens nät är inte riktigt oavsett om marknaden bara omfattar SDU eller om den mer korrekt omfattar både SDU och MDU. I PTS analys saknas en bedömning av om marknaden ska utökas från en enskild operatörs nät till att omfatta ett större geografiskt område. Om PTS tar ansatsen att varje operatörs nät utgör en egen marknad måste PTS bedöma om operatören kan sätta priset för tillträde oberoende av andra operatörer. I det material PTS presenterat saknas en sådan analys.

I nuvarande marknadssituation måste IP-Only vara konkurrenskraftiga både på engångsavgift (NRC) och månadsavgift (MRC) i förhållande till konkurrenter. Utbyggnaden i nya områden sker ofta i konkurrens där en operatör behöver uppnå tillräcklig densitet av kunder inom ett område för att ha möjlighet att bygga. Variationer i engångsavgift förekommer men det finns ett marknadspris kring 20 000 kronor som det finns en acceptans hos flertalet kunder i SDU att betala. När en fastighetsägare står inför beslut om att köpa fiber är det inte bara engångsavgiften som är avgörande utan även vilket tjänsteutbud och vad månadskostnaden kommer att bli för de tjänster som kunden önskar köpa. Det är avgörande för att fastighetsägaren ska köpa en fiberanslutning att IP-Only kan presentera vilka tjänsteleverantörer som tillhandahåller tjänster. Den månadsavgift som IP-Only debiterar tjänsteleverantörer i eget nät är enhetlig i hela landet och vid sidan av att vissa andra nätägare har en mindre differentiering mellan SDU och MDU är det som beskrivits ovan gruppavtal där priserna avviker kraftigt. Eftersom slutkunder väger in tjänsteutbud och månadsavgift vid köp av fiberanslutning råder konkurrens inte bara mellan nätägarnas engångsavgifter utan även månadsavgifter.

IP-Only kan inte sätta månadsavgiften till tjänsteleverantörerna oberoende av andra nätägares månadsavgifter. Hypotetiskt skulle en nätägare kunna erbjuda tjänsteleverantörerna en lägre månadsavgift för kunder i nya områden som ska byggas ut. Det är dock osannolikt att den prissänkningen skulle slå igenom som ett lägre ordinarie pris slutkundsledet. Idag förekommer kampanjer med lägre pris inledningsvis på ett antal månader från både nätägare och tjänsteleverantörer i syfte att få kunden att aktivera en tjänst. Kunder som beställer fiber och betalar en engångsavgift men inte aktiverar en tjänst innebär en förlust för nätägaren. IP-Onlys engångsavgift till SDU och månadsavgift till både existerande och nya kunder påverkas således av konkurrenternas prissättning.

Även vid försäljning i MDU är priset konkurrensutsatt. I många fastigheter finns redan möjlighet att köpa bredbandsaccess via koppar eller kabel-tv nät. Av de två alternativen har ofta erbjudanden via kabel-tv nät de lägsta priserna. För att fiber ska vara konkurrenskraftig i förhållande till kabel-tv måste IP-Onlys månadsavgift möjliggöra ett konkurrenskraftigt pris från tjänsteleverantörerna. IP-Only kan bekräfta slutsatsen i PTS priselasticitetsstudie att det finns en utbytbarhet mellan bredbandstjänster via kabel-tv nät och fiber.¹⁰

Sammanfattningsvis är månadsavgiften konkurrensutsatt och viktig för att förmå nya kunder att köpa fiberanslutning. Månadsavgifterna differentieras inte mellan olika områden där IP-Only levererar fiberaccess.

¹⁰ Enkätbaserad substitutionsanalys mellan olika typer av fast bredband – redovisning av metod och resultat, PTS dnr. 15-7200

IP-Only kan inte sätta priset oberoende av andra nätägare vilket medför att marknaden därmed inte kan avgränsas till IP-Onlys eget nät.

I föregående beslut konstaterade PTS att skillnaderna i konkurrensvillkor inte var tillräckligt stora för att marknaden inte skulle vara nationell.¹¹ PTS har inte redovisat någon analys av skillnader mellan olika områden eller vilka förändringar som föranleder PTS att komma till en annan slutsats i förhållande till förra marknadsanalysen. Enligt EU-kommissionen ska lokala eller regionala delmarknader endast definieras om märkbart och objektivt skilda konkurrensförhållanden klart kan identifieras av regleringsmyndigheten.¹² Utöver en generell skillnad i paralleletablering har PTS inte redovisat vilka skillnader i konkurrensförhållanden som råder mellan olika områden för att komma till slutsatsen att varje SDU ska avgränsas till varje enskilt nät. IP-Only efterfrågar att PTS redovisar vilka skillnader som förekommer i de geografiska område som skulle utgöra IP-Onlys marknad i förhållande till andra områden. En generell analys är inte tillräcklig utan analysen måste göras i förhållande till varje delmarknad som PTS avser att avgränsa.

Fråga 12 PM grossistmarknad 3a:

Vänligen beskriv, så utförligt som möjligt, er uppfattning om förutsättningarna för en operatör att paralleletablerna sig innanför respektive utanför tätort.

I grunden skiljer sig inte förutsättningarna för nyutbyggnad eller paralleletablering i ett område. Beslutet relaterar till intäktpotential, densitet och kostnad för att anlägga fiber. IP-Only upplever tuffare konkurrens i vissa landsbygdsområden än i vissa tätorter vid utbyggnad av fiber. Avgörande för konkurrenstrycket är närheten till fiber vilket är avgörande för kostnaden att ansluta nya kunder. Det är inte SDU, MDU, landsbygd eller storstad som är avgörande utan närheten till fiber från andra operatörer. Det är samtidigt inte bara kundunderlaget i det aktuella området som avgör möjligheten till utbyggnad. Många gånger kan utbyggnad av stomnätstråk för att nå områden i närheten utnyttjas för att sänka kostnaden i ett specifikt område. Kostnadsdelning med stomnätstråk kan i vissa fall vara till IP-Onlys fördel och i andra fall till konkurrenters fördel.

Fråga 13 PM grossistmarknad 3a:

Vänligen inkludera huruvida det enligt er uppfattning generellt sett är attraktivt att etablera en andra förbindelse till flerfamiljshus utanför tätort.

Går inte att svara generellt på den frågan. I det enskilda fallet är det närheten till existerande infrastruktur, kostnaden och intäktpotentialen som är avgörande.

Fråga 15 PM grossistmarknad 3a:

Givet att nuvarande tillträdesreglering på fiber kvarstår, under hur lång tid kommer utbyggnadsfasen av SDU-segmentet kvarstå enligt er uppfattning? När uppskattar ni att utbyggnaden avtar eller planar ut?

IP-Onlys har inte kunnat identifiera att IP-Onlys utbyggnad påverkas av nuvarande tillträdesreglering av fiber. Som IP-Only beskriver ovan kommer utbyggnad och förtätning att pågå under en lång tid framöver.

¹¹ Beslut om fastställande av företag med betydande inflytande på marknaden för lokalt tillträde till nätinфраstruktur (marknad 3a), PTS dnr. 11-9306

¹² EU-kommissionens förklaringsdokument 2014, avsnitt 2.5

Fråga 18 PM grossistmarknad 3a:

Delar ni denna bedömning om skillnader i hur kommuner agerar? Vänligen beskriv så utförligt som möjligt.

Som PTS beskriver har kommunerna en viktig roll i bredbandsutbyggnaden vilket beskrivits i detalj i olika sammanhang. Det förekommer kommuner, exempelvis Hässleholm där utbyggnad av IP-Only inte är möjlig på grund av kommunens agerande. IP-Only uppfattar att det inte har någon större betydelse för marknadsanalysen om den geografiska avgränsningen är nationell eftersom de lokala skillnaderna påverka alla nationella aktörer på marknaden. Lokal särbehandling av aktörer i en enskild kommun får stor lokal effekt men begränsad effekt på nationell nivå. Om marknaden däremot avgränsas till varje enskild operatörs nät måste förutsättningarna i varje kommun bedömas eftersom det exempelvis förekommer kommuner där privata och kommunala aktörer inte ges likvärdiga villkor.

Fråga 19 PM grossistmarknad 3a:

Givet att SDU utgör en egen produktmarknad, delar ni PTS bedömning att varje enskilt fibernät till småhus och mindre flerfamiljshus är en egen geografisk marknad?

Nej, som beskrivits ovan kan åtminstone inte det stora flertalet aktörer agera oberoende av varandra och därför är respektive operatör del av en större marknad. IP-Only kan inte utesluta att det förekommer nätägare som agerar oberoende av andra nätägare men det är en analys som PTS måste genomföra om myndigheten väljer att gå vidare med den beskrivna marknadsavgränsningen.

GROSSISTMARKNAD 3B

FINNS DE AV EU-KOMMISSIONEN DEFINIERADE MARKNADERNA I SVERIGE?

Det finns ett antal vanligt förekommande grossistprodukter på svenska marknaden. Svart fiber tillhandahålls för korta och längre förbindelser för många olika ändamål t.ex. anslutning av kapacitetskrävande kunder, mobilbasstationer och stomnätförbindelser. För anslutning av privatpersoner förekommer försäljning av svart fiber i liten utsträckning och främst som ett resultat av reglering av Telia. Tjänster på lager 2 är också vanligt förekommande på grossistmarknaden och används många gånger i samma syfte som svart fiber. Tjänster på lager 2 har dock ett bredare användningsområde och kan också tillhandahållas i större utsträckning än svart fiber. Grossisttjänster på lager 3 efterfrågas främst för tjänster till privatpersoner och företag med inte allt för krävande behov. Tjänster på lager 3 överlämnas vanligtvis på regional eller nationell nivå. Ibland väljer nätägare i stället för att tillhandahålla en tjänst på lager 3 att tillhandahålla en motsvarande tjänst på lager 2 med egenskaper för att möta efterfrågan hos slutkunder med inte allt för krävande behov. Dessa grossistmarknader har vuxit fram i Sverige utifrån aktörernas faktiska efterfrågan och leverantörernas faktiska utbud. IP-Only uppfattar att PTS i sin analys på grossistnivå inte tar utgångspunkt i de faktiska produkter som tillhandahålls utan i större utsträckning tar en teoretisk utgångspunkt i analysen av både marknad 3a och 3b. En teoretisk utgångspunkt ställer mycket stora krav på att marknadsavgränsning eller eventuella skyldigheter inte snedvrider eller minskar den faktiska konkurrensen som finns på de existerande marknaderna.

I sin analys av marknad 3b hänvisar PTS i stor utsträckning till EU-kommissionens rekommendation om relevanta marknader. IP-Only vill dock uppmärksamma PTS på att det är få egenskaper i den av EU-

kommissionen beskrivna marknaden som överensstämmer med de egenskaper som erbjuds på den svenska marknaden.

<i>Egenskaper för 3b i EU-kommissionens rekommendation för Centralt tillträde i grossistledet via en fast anslutningspunkt för massmarknadsprodukter</i>	<i>Egenskaper på de tjänster som tillhandahålls på den svenska marknaden idag</i>
best-effort kvalitet utan tillgänglighetsgarantier	Är under förändring drivet av ett ökat behov av tillgänglighet hos konsumenterna. Den pågående förändringen kan exemplifieras med: <ul style="list-style-type: none"> • PTS ändrade driftsäkerhetsföreskrifter¹³ • Branschavtal mellan SSNf och tjänsteleverantörerna där tillgänglighet och kvalitet definieras¹⁴
ingen symmetrisk överföring	Idag erbjuds och efterfrågas en mix av asymmetriska och symmetriska anslutningar
hög överbokningsfaktor	I grossistledet erbjuds främst tjänster med liten eller ingen överbokning
medger tillhandahållande av standardiserade slutkundstjänster eller ger grossistkunden begränsade möjligheter att differentiera sitt slutkundserbudande p.g.a. begränsad kontroll över transmissionsnätet	Idag erbjuds främst produkter för internet och tv. Exempelvis efterfrågas inte särskilda grossisttjänster för IP-telefoni. Detta är ett resultat av att grossisttjänster för internet har en allt bättre kvalitet vilket medger att slutkunderna använder förbindelsen till en mängd olika applikationer
Centralt tillträde tillhandahålls på lager 3	PTS påstående att det är mer kostnadseffektivt att tillhandahålla centralt tillträde på lager 3 än på lager 2 måste ifrågasättas med hänvisning till att överbokning i grossistledet är begränsad

Med jämförelsen av egenskaper ovan vill IP-Only påtala att det finns stora skillnader i egenskaper i relation till de gränsdragningar som EU-kommissionen beskriver i rekommendationen om relevanta marknader. Därför behöver PTS vara grundlig i sin analys och kan inte förlita sig på de slutsatser som EU-kommissionen gjort i sin analys. Det finns en marknad i Sverige där virtuella bredbandstjänster erbjuds i grossistledet. Mot bakgrund av att flertalet grossistleverantörer tillhandahåller tjänster både på de av PTS beskrivna marknaderna 3b och 4 måste PTS särskilt analysera gränsdragningen till marknad 4 med t.ex. hänsyn till om en aktör på den ena marknaden snabbt skulle kunna träda in på den andra marknaden. Eventuellt utgör de av PTS beskrivna marknaderna 3b och 4 samma marknad.

¹³ PTSFS 2015:2 Post- och telestyrelsens föreskrifter om krav på driftsäkerhet

¹⁴ <http://www.stadsnatsfabriken.se/pages/Avtalsdokument>

Fråga 1 PM grossistmarknad 3b:

Anser ni att de nycklegenskaper för centralt tillträde som PTS beskrivit ovan, stämmer överens med er syn på nycklegenskaper för centralt tillträde? Saknar ni någon viktig egenskap? Utveckla gärna ert svar.

IP-Only instämmer i att det finns en marknad för virtuellt tillträde på central eller regional nivå. Produktegenskaperna måste dock analyseras av PTS med hänsyn till att de egenskaper som tillhandahålls i Sverige i liten utsträckning överensstämmer med de egenskaper som EU-kommissionen definierat.

Fråga 7 PM grossistmarknad 3b:

Har ni som nätägare möjlighet att tillhandahålla enstaka virtuella accessförbindelser till grossistkunder, om en kommunikationsoperatör är verksam i nätet? Om inte, förklara varför.

IP-Only har i KO-tjänsten inte möjligheter att erbjuda tjänsteleverantörer att endast erbjuda enskilda kunder sitt tjänsteutbud. På sidan 21 andra stycket anger PTS att det inte finns "tekniska begränsningar att erbjuda tjänsteleverantörer valfrihet vad gäller vilka slutkunder som ska omfattas av tjänsteleverantörernas erbjudande". Detta är inte korrekt beträffande IP-Onlys nät. I dag finns tekniska begränsningar där IP-Only för enskilda slutkunder inte kan begränsa möjligheten att köpa tjänst av en tjänsteleverantör. Det är dock tekniskt möjligt för tjänsteleverantörer i IP-Onlys nät att på regional nivå välja att tillhandahålla eller inte tillhandahålla tjänster.

Som IP-Only tidigare beskrivit är en förutsättning för att sälja fiberanslutning till slutkunder att IP-Only kan redovisa vilka tjänsteleverantörer som slutkunden kan välja att köpa tjänster av. En fastighetsägare är inte beredd att köpa en fiberanslutning för en betydande engångsavgift utan att veta vilka tjänsteleverantörer eller vilket utbud som finns att välja mellan. PTS bör fråga sig bakgrunden till att vissa tjänsteleverantörer inte vill erbjuda sina tjänster till alla slutkunder anslutna i ett fibernät. IP-Only uppfattar att det är vertikalt integrerade företag som vill förhindra parallelltablering av ny infrastruktur och därför vill avstå från att erbjuda sina tjänster. Att möjliggöra parallelltablering av infrastruktur och begränsa möjligheten för vertikalt integrerade företag att överföra marknadsmakt bör ligga i samhället och PTS intresse.

För att köpa en enskild access till en kund erbjuder IP-Only även Ethernet Access som är en produkt som primärt avropas för anslutning av företag som har högre krav på tillgänglighet och åtgärdstider.

Fråga 8 PM grossistmarknad 3b:

I egenskap av kommunikationsoperatör, vad vill man kunna leverera i termer av:

a. Best effort, b. Quality of service, c. Tillgänglighet, d. Reparationstid

Specificera gärna om någon ytterligare egenskap är av stor vikt vid erbjudande av kommunikationsoperatörsprodukter. Bifoga gärna en teknisk beskrivning av er produkt.

Vilka egenskaper som erbjuds styrs främst av efterfrågan i slutkundsledet. I förhållande till nuvarande tjänsteleverantörsavtal pågår en revidering där den ökade efterfrågan på kvalitet, tillgänglighet och åtgärdstider som IP-Only redan i stor utsträckning tillhandahåller tjänsteleverantörer återspeglas i det reviderade branschavtalet.

MARKNADER SOM PTS BÖR ANALYSERA

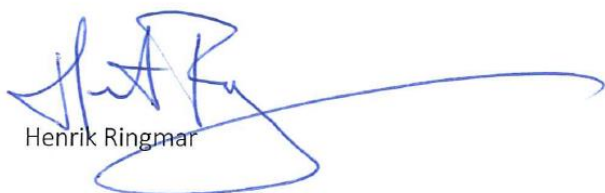
Utifrån det material som PTS redovisat och IP-Onlys kunskap om förhållandena på den svenska marknaden för bredbandstjänster är IP-Onlys av uppfattningen att PTS inleder med en korrekt ansats att utgå från bredbandstjänster via fiber. I slutkundsledet återfinns marknaderna:

- Den nationella marknaden för bredbandstjänster via fiber och kabel-tv. Gruppavtal utgör troligtvis en egen marknad.
- Vid analys av bredbandstjänster via koppar återfinns den nationella marknaden för bredbandstjänster via koppar, fiber och kabel-tv. Även ur denna marknad bör troligtvis gruppavtal exkluderas.

Utifrån dessa slutkundsmarknader har PTS att gå vidare och analysera grossistmarknaderna:

- Den nationella marknaden för lokalt tillträde via fiber och kabel-tv
- Den nationella marknaden för lokalt tillträde via koppar, fiber och kabel-tv
- Den nationella marknaden för centralt virtuellt tillträde. Vilka tjänster och underliggande infrastruktur som ingår på marknaden behöver analyseras djupare

Om PTS har frågor eller är i behov av uppgifter bistår gärna IP-Only för att snarast undanröja den regulatoriska osäkerhet som nu råder.



Henrik Ringmar