

Post- och telestyrelsen
smp@pts.se

Datum	Sidnr
2017-09-05	1 (12)
Handläggare	
Elin Ersson elin.ersson@teliacompany.com Tel: +46 70 297 4499	
Referens	
Hk JR SE695/2017	
Ert datum	Er referens
2017-06-16	15-7200

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

Telia Company (Telia) har beretts möjlighet att lämna synpunkter på PTS förslag till marknadsavgränsning på marknad 3a och 3b och lämnar följande synpunkter.

Inledning

Nätinfrastrukturmarknaden i Sverige skiljer sig ur många aspekter väsentligt från genomsnittssituationen i Europa. Den har, i takt med att mobil- och fibernäten byggts ut och kabel-TV-näten uppgraderats, förändrats från ett nationellt de facto monopol i koptarnäten till en marknad med hundratals nätägare i form av operatörer, stadsnät, fastighetsägare och byalag. Såväl fibernät som kabel-TV-nät har vuxit och fiber är idag den största infrastrukturen för fast bredband. Fiberaccessnäten i Sverige ägs av över 180 aktörer och det finns idag stadsnät i cirka 200 av Sveriges 290 kommuner. Från ett regulatoriskt perspektiv innebär detta en stor utmaning eftersom nuvarande regelverk snarare är anpassat utifrån en situation med en enda stor nationell nätägare. Telia delar därför PTS uppfattning att situationen och utvecklingen på marknaden innebär att den nu gällande regleringen behöver förändras. I slutänden handlar det framförallt om att hitta en reglering som är proportionerlig och som inte riskerar att utbyggnad stoppas eller konkurrensen snedvrids.

Slutkundsmarknaden

Enligt PTS finns skäl som talar för att slutkundsmarknaden för fasta bredbandstjänster till hushåll och småföretag utgörs av två relevanta produktmarknader. Den ena omfattar bredband levererat över fiberbaserat accessnät och kabel-tv-nät och den andra bredband över koptarbaserat accessnät. Mobila bredbandstjänster ingår enligt PTS inte på slutkundsmarknaden. Telia delar PTS uppfattning angående uppdelningen av marknaden, men anser däremot, till skillnad mot PTS, att mobilt bredband kan betraktas som ett substitut till koptarbaserat tillträde och för vissa kunder även till fiberbaserat tillträde. PTS använder själva i många sammanhang benämningen fast bredband via mobilnätet som en beskrivning när kunder via mobilnätet får tjänster som ur kundens perspektiv motsvarar fast bredband via koptar eller fiber.

Organisationsuppgifter

Telia Company AB
Juristavdelningen, Regulatoriska frågor
169 94 SOLNA
Säte: Stockholm
Org.nr: 556103-4249

Besöks- och postadress

Stjärntorget 1
SOLNA

Kontaktinformation

Tel vx: 90 100
Fax: 08-568 386 64
www.teliacompany.com

För en del storförbrukare av data med höga krav på både hastighet och total volym är fast bredband via fibernät sannolikt första alternativet, men för en del av marknaden är mobilt bredband ett alternativ. Idag erbjuds mobila produkter med volymtak på mellan 100-200 GB och vissa har helt tagit bort volymtaket på några produkter. För framförallt den grupp bredbandskunder som fortfarande har xDSL är mobilt bredband ett substitut, i synnerhet eftersom hastigheten i genomsnitt är högre via mobilnäten.

Grossistmarknad 3a

I sitt förslag delar PTS upp marknaden för lokalt tillträde, marknad 3a, i tre delmarknader. Telia delar PTS uppfattning att en uppdelning av produktmarknaden när det gäller fysiskt tillträde är befogad. Telia instämmer även huvudsakligen i de bakomliggande resonemangen PTS för fram beträffande hur affärsmodeller ser ut vid å ena sidan fiber till småhus och å andra sidan till fiber till flerfamiljshus. Även den syn PTS har att duplicering av fiberanslutningar i flerfamiljshus är och kommer vara väsentligt mer vanligt än fiber till småhus, där duplicering inte sker annat än i undantagsfall och då av t.ex. lokala politiska skäl delas av Telia

Enligt Telia, vilket även redogörs för under fråga 4 och 5 nedan, går skiljelinjen mellan de två marknaderna vid de fastighets- eller verksamhetstyper där flera nät eller nätägare finns eller kan komma att finnas och i princip oavsett vilket byggsätt som använts. Som PTS anger har FTTH använts i stor utsträckning till småhus-/villamarknaden och FTTB till företags- och flerfamiljshusmarknaden. Den regeln har dock undantag då byggsättet FTTH i vissa fall också används i flerfamiljshus och FTTB till områden med småhus, med lokala spridningsnät till enskilda hus. Det gör att det blir en marknadsavgränsning på en marknad för fysiskt tillträde som riskerar att medföra att tillträde ändå inte är möjlig. Telia inser behovet av att ha någon form av avgränsning mellan de två marknadssegmenten men en "ren" avgränsning till över eller under 10 lägenheter (som i och för sig är i rimlig storleksordning) riskerar att bli fel. Avgränsningen, i vart fall när det kommer till eventuellt tillträde, bör därför kvalificeras på något ytterligare sätt. Motiven för att avgränsa den "SDU"-marknad PTS resonerar kring bör enligt Telia också utvecklas något.

Förutsättningar för paralleletablering saknas i praktiken på SDU, enligt PTS, vilket i sin tur innebär att en nätägare har marknadsstyrka genom redan anslutna fastigheter, liknande ett naturligt monopol, och någon direkt konkurrens från andra nätägare finns sannolikt inte. PTS gör därför bedömningen att det finns indikationer på att varje enskilt fibernät till småhus och mindre flerfamiljshus skulle kunna utgöra en egen geografisk marknad. I kommissionens pågående översyn diskuteras en symmetrisk reglering för att hantera detta. Det finns dock behov av det i Sverige redan nu. Telia välkomnar därför att PTS vill uppnå en sådan reglering med sitt förslag.

På marknad 3a ingår inte, enligt PTS, tillträde till kabel-tv-nätet. I och med att PTS även inkluderar virtuellt tillträde borde rimligen även kabel-tv-nät ingå i MDU-delmarknaden eftersom det, vad Telia erfar, är både tekniskt och ekonomiskt möjligt med ett sådant tillträde.

Grossistmarknad 3b

PTS gör i sitt förslag till marknadsavgränsning bedömningen att centralt tillträde via fiber och kabel-tv-nätet utgör en relevant produktmarknad och centralt tillträde via

kopparnätet en annan. Enligt PTS preliminära bedömning är båda marknaderna nationella då det enligt PTS inte finns sådana betydande skillnader i konkurrensvillkor inom landet som motiverar en avgränsning av olika geografiska delmarknader. Telia delar i huvudsak PTS bedömning såväl avseende produktmarknad som geografisk marknad.

Sammanställning av svar på frågor från PTS förslag till marknadsavgränsning på marknad 3a och 3b

Slutkundsmarknaden

1. Innebär den tekniska utvecklingen under de kommande 3-4 åren att bredband till fast anslutningspunkt levererat via mobilnätet kommer kunna uppnå hastigheter i paritet med de trådbundna teknikerna? (koppar, fiber, kabel). Om så är fallet, beskriv utvecklingen så utförligt som möjligt samt hur det kommer påverka efterfrågan. Utgå gärna från respektive teknik i ert svar.

Telia ser redan idag att slutkunderna köper Mobila tjänster som substitut till xDSL och att de uppenbarligen anser att den bandbredd som en mobil uppkoppling erbjuder är tillfyllest.

2. 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.

Ja, det låter som en rimlig bedömning. Det finns flera olika förklaringar till att slutkunder väljer att avstå och där pris är en anledning. Vi har även många kunder som anger att de inte behöver mer bandbredd än vad de redan idag har med xDSL eller mobilt. I stora delar av landet är det fortfarande så att operatörerna kan erbjuda bra kapacitet med t ex xDSL, vilket gör att behovet i nuläget täcks. Användningen av tjänster varierar mellan generationer och detta kommer att suddas ut på sikt då det sker generationsväxlingar i villaområden etc. Priset kan i vissa fall vara ett skäl till att man avstår, då dagens prestanda med xDSL är tillräcklig för det behov man har. Det finns även kunder som väljer att ta installationskostnaden men samtidigt väljer att inte köpa fiberbaserade tjänster för att de inte har behovet i inledningskedet.

3. 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.

Det låter enligt Telia som en rimlig bedömning.

Marknad 3a – lokalt tillträde

1. Stämmer ovanstående beskrivning av Com Hems kabel-tv-näts utbredning? Om den inte stämmer, beskriv så utförligt som möjligt hur kabel-tv-nätets utbredning och funktion ser ut i Sverige.

2. 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.

Ja, när det gäller fysiskt tillträde till kabel-tv-nät bör det inte ingå på 3a-marknaden. Det gäller både Com Hems kabel-tv-nät och andra aktörers motsvarande nät.

3. Givet svaret på ovanstående frågor, finns det något att tillägga angående tillträde till Com Hems kabel-tv-nät som ett alternativ till lokalt tillträde till fibernätet?

Virtuellt tillträde till Com Hems kabel-tv-nät bör ingå på marknaden

4. 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.

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

Svar fråga 4 och 5: Telia delar PTS uppfattning att en uppdelning av produktmarknaden när det gäller fysiskt tillträde är befogad. Telia instämmer huvudsakligen i de bakomliggande resonemangen PTS för fram när det gäller hur affärsmodeller ser ut vid å ena sidan fiber till småhus och å andra sidan fiber till fiber till flerfamiljshus och att duplicering av fiberanslutningar i flerfamiljshus är och kommer vara väsentligt mer vanligt än fiber till småhus, där duplicering inte sker annat än i undantagsfall och då av t.ex. lokala politiska skäl.

Enligt Telia går skiljelinjen mellan de två marknaderna vid de fastighets- eller verksamhetstyper där flera nät eller nätägare finns eller kan komma att finnas och i princip oavsett vilket byggsätt som använts. Som PTS anger har FTTH använts i stor utsträckning till småhus-/villamarknaden och FTTB till företags- och flerfamiljshusmarknaden. Men den regeln har undantag där byggsättet FTTH också använts i flerfamiljshus och FTTB till områden småhus, med lokala spridningsnät till enskilda hus. Det gör att det är vanskligt att ha en marknadsavgränsning på en

marknad för fysiskt tillträde som riskerar att medföra att tillträde ändå inte är möjlig. Telia inser behovet av att ha någon form av avgränsning mellan de två marknadssegmenten men en "ren" avgränsning till över eller under 10 lägenheter (som i och för sig är i rimlig storleksordning) kan bli fel. Avgränsningen, i vart fall när det kommer till eventuellt tillträde, bör därför kvalificeras på något ytterligare sätt.

Motiven för att den "SDU"-marknad PTS resonerar kring bör enligt Telia utvecklas något. Var och en av de nätägare som anslutit enskilda fastigheter där paralleletablering inte kommer att ske kommer att ha en gatekeeper-position. Telia ser paralleller till skälen bakom att kommissionen definierat samtrafikmarknaderna avseende samtalsterminering.

6. Påverkas incitamenten att uppgradera befintlig infrastruktur om ett område redan har fiberinfrastruktur utbyggt? Finns det skillnader mellan uppgradering av kabel- respektive kopparinfrastruktur?

Uppgradering av kopparnät till fiber sker i princip inte alls i småhus/-villaområden med utbyggd fiber, dvs. incitamenten saknas. Incitamenten ökar ju fler brukare det är per adress inom området.

7. 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.

Ju lägre pris, desto högre anslutningsgrad.

8. 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 bedöms från affär till affär.

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

Enbart någon procent av den totala SDU försäljningen är gruppavtal. På landsbygden är det vanligare när avtal tecknas med "Byalag" och Fiberföreningar.

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

Lönsamheten för en aktör som begär tillträde påverkas av hur många kunder som kan dela på en tillträdesinvestering snarare än om det är SDU eller MDU kunder.

11. 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.

Enligt Telia är hindren inte så stora för den som idag tillhandahåller tillträde på SDU att även tillhandahålla tillträde till MDU och vice versa. Frågan är vad tillhandahållaren har för produkter eller hur denne kan lansera nya produkter.

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

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

Fråga 12 och 13: Det är antalet SDU:er, MDU:er och företag på tillträdespunkten som avgör operatörens business case. Om befintligt nät finns relativt nära den tänkta adressen, finns goda förutsättningar att etablera fiber till fastigheter som redan är fiberanslutna eftersom det då finns möjlighet till en rimlig återbetalningstid på investeringen. Det är snarare tillgången till fiber och inte om den finns innanför eller utanför tätort som är avgörande för om parallelltablering är ekonomiskt möjlig. Dock finns det typiskt sett mer fiber utbyggt inom en tätort.

14. Vilken effekt har konkurrensen i utbyggnad av fiberinfrastruktur på marknadssituationen? Svara utifrån påverkan på i) priset på svart fiber ii) KOavgifter iii) anslutningsavgifter, samt iv) slutkundspriser.

I de områden vi möter konkurrens är det framförallt anslutningsavgiften som rabatteras. I vissa fall förekommer paketeringar med en slutkundstjänst som konkurrensmedel.

i) mindre – affärsmodellerna hos nätägaren är styrande, ii) mindre – påverkas av bl.a. avgifter hos fastighetsägaren eller nätägaren, iii) stor effekt, iv) mindre – affärsmodellerna hos nätägaren är styrande

15. 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?

Utbyggnadsfasen för SDU-segmentet börjar avta och har i praktiken redan planat ut i tätort. Utanför tätort kvarstår en del dyr utbyggnad.

16. Vilken påverkan har Telias prissättning av svart fiber på konkurrensituationen och prisbilden vad gäller i) tillträde till infrastruktur ii) villkor för KO-tillträde, samt iii) tjänsteleverans till slutkund?

17. Skulle det i nuläget vara intressant för er att anlägga fiberinfrastruktur i ett SDU-område där fiberinfrastruktur redan finns utbyggt? Skulle incitamenten förändras givet i) höjning av svart fiber-priset från nätägaren med existerande infrastruktur ii) höjning av slutkundspriser från nätägaren med existerande infrastruktur, samt iii) den marknadsdrivna utbyggnaden har nått sin gräns. Om möjligt ange hur stor höjning som skulle krävas för var och ett av alternativen iii

Generellt inte i SDU-områden eftersom nätet sannolikt byggts först efter att en högre belägningsgrad uppnåtts och då knappast någon fastighetsägare skulle vara beredd att betala en ny anslutningsavgift. Prinsnivån på svartfiber till SDU skulle behöva vara mångdubbelt högre för att motivera utbyggnad utan anslutningsavgift och en större marknadspotential måste finnas. I och inför själva utbyggnadsfasen finns dock konkurrens mellan olika aktörer på marknaden

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

Kommunernas hantering av grävtilstånd, markavtal och annat som är förenat med utbyggnad av fiber beror på dess situation (tätort-glesbygd) och egna intressen, t.ex. genom innehav av egen bredbandsorganisation/stadsnät. Läget är i princip olika i varje kommun.

19. 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?

På grund av att parallelltablering i princip inte sker på SDU-marknaden kommer nätägaren ha en gatekeeper-roll för access till den aktuella fastighetsägaren. Det är likt den kontroll en operatör har vid terminering av samtrafik men mer omfattande då det styr andra operatörers tillträde. Frågan är om inte dessa omständigheter gör att varje enskilt nät som kontrollerar fysiskt tillträde till fibernät till villor m.fl. inom SDU-segmentet inte bara är en geografisk marknad utan även är en egen produktmarknad.

Marknad 3b – centralt tillträde

Fråga 1. Anser ni att de nyckelegenskaper för centralt tillträde som PTS beskrivit ovan, stämmer överens med er syn på nyckelegenskaper för centralt tillträde? Saknar ni någon viktig egenskap? Utveckla gärna ert svar.

Beskrivna egenskaper stämmer i huvudsak. Dock beskrivs det som att virtuella tillträden tillhandahålls utan specificerad kvalitet, tillgänglighet eller servicenivå, vilket är fel.

Det förekommer även lokalt anslutna virtuella tillträden utöver centrala och regionala.

Fråga 2. Anser ni att PTS beskrivning av virtuella tillträden på lager 2 respektive lager 3 är tekniskt och ekonomiskt korrekt? Saknas någon väsentlig teknisk eller ekonomisk aspekt? Utveckla gärna ert svar och specificera vad ni anser saknas i beskrivningen.

Ja, virtuellt tillträde används både på Lager 2 och Lager 3 idag. Däremot är Lager 2 oftast med lokalt virtuellt tillträde

Fråga 3. Vad anser ni är skillnaden mellan tillträden på lager 2 respektive på lager 3? Tekniska, ekonomiska eller andra skillnader?

I befintlig KO-modell på den svenska marknaden är det framförallt en teknisk skillnad. Hos Zitius är Lager 2 oftast enbart tillgänglig lokalt, medan Lager 3 kan finnas tillgängligt lokalt, regionalt eller centralt/nationellt. Rent tekniskt är ofta Lager två helt transparent kommunikation där Lager 3 normalt är på IP-nivå.

Fråga 4. Säljer eller köper ni centralt tillträde på lager 2 eller 3 direkt av en nätägare eller genom en annan aktör, t.ex. en kommunikationsoperatör? Beskriv gärna förhållanden mellan nätägare och inblandade operatörer utförligt.

Telia har avtal med kommunikationsoperatörer där både överlämning på Lager 2 och Lager 3 finns. Zitius är KO och säljer både Lager 2 och Lager 3.

Fråga 5. Vad avser centralt virtuellt tillträde på lager 3, säljer alternativt köper ni detta i form av enstaka förbindelser eller enbart genom en kommunikationsoperatör?

Tjänster riktade till konsumentmarknaden säljs genom kommunikationsoperatör. Vi har även datakom/företagstjänster som säljs som enstaka förbindelser.

Fråga 6. Anser ni att ovan angiven beskrivning av kommunikationsoperatörsmodellerna är fullständig och korrekt? Om inte, förklara er syn. Finns det någon ytterligare typ av kommunikationsoperatörsverksamhet som är vanligt förekommande och av betydelse för den aktuella marknaden?

Ja. Den är korrekt.

Fråga 7. Har ni som nätägare möjlighet att tillhandahålla enstaka virtuella accessförbindelser till grossistkunder, om en kommunikationsoperatör är verksam i nätet? Om inte, förklara varför.

Det förekommer hos en del av nätägarna i Zitius univers.

Fråga 8. 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.

Denna information har redan redovisats i den produktinformation som skickats till PTS.

Fråga 9. Stämmer enligt er uppfattning PTS beskrivning i 2015 års beslut av de tekniska förutsättningarna för kabelbaserade tillträden? Utveckla gärna ert svar. Instämmer ni i Com Hems beskrivning av de tekniska begränsningarna som beskrivits ovan?

Enligt Telia stämmer i stort PTS beskrivning. Det är dock enligt Telia fullt tekniskt möjligt att bygga en KO-modell över Coax-infrastruktur och på så sätt skapa ett virtuellt tillträde på nivå 3b.

Fråga 10. Stämmer enligt er uppfattning PTS beskrivning av de kommersiella möjligheterna för att erbjuda kabelbaserade tillträden?

Ja

Fråga 11. Vilka konkurrensproblem motiverar enligt er uppfattning reglering av en virtuell tillträdesprodukt på regional och nationell basis över kabel-tv-nät?

Kabelnätet är ett slutet nät som ingen annan aktör har möjlighet att nå. Operatörer tvingas istället investera i parallell infrastruktur för att nå dessa kunder. Något som inte alltid är ekonomiskt försvarbart.

Fråga 12. Givet att sådana problem finns, är ni intresserade av att köpa en virtuella tillträdesprodukt på regional och nationell basis över kabel-tv-nät med ovan, av PTS, beskrivna egenskaper? Skulle ett reglerat tillträde med kostnadsbaserat reglerat pris vara av intresse? Utveckla gärna ert svar.

Fråga 13. PTS ansåg i 2015 års beslut att produkter på lager 2 och 3 var substituerbara, är ni av samma uppfattning? Förklara varför eller varför inte.

De är i huvudsak substituerbara. Lager 2 produkter skalar dock inte upp så bra i nationella nät.

Fråga 14. Ser ni några skillnader, utöver affärsmodellen, mellan virtuella tillträden som tillhandahålls genom KO-modellen och andra virtuella tillträden (med regional eller nationell tillträdespunkt) över fiberbaserade accessnät? Om, ja förklara på vilket sätt

Fråga 15. Saknar ni någon central tillträdesprodukt, baserad på virtuella förbindelser med regional eller nationell tillträdespunkt, över det fiberbaserade accessnätet? Om ja, beskriv utförligt den produkt ni har behov av. Är ni beredda att betala ett kostnadsorienterat pris för en sådan produkt?

Fråga 16. a. Skulle ni, om ni i dagsläget inte är verksamma på marknad 3b, snabbt och utan avsevärda kostnader och kommersiella risker, kunna träda in på marknaden genom att börja tillhandahålla virtuella accessförbindelser med nationell eller regional tillträdespunkt?

Telia tillhandahåller kommersiella produkter på KO-lagret som enligt vår bedömning täcker in marknadens behov. Förändringar av aktuell modell på marknaden skulle driva kostnader samt innebära kommersiella risker i de fall affärslogiken förändras. Telia vill inte återupprepa resan med bitström på DSL där vi tvingades ta fram en produkt som både ökade våra kostnader och även hade ett lågt kommersiellt intresse på marknaden.

b. Om ja, under vilka förutsättningar?

Under förutsättning att ett kommersiellt kommunikationsoperatörsavtal tecknas.

c. Skulle både lager 2 och 3 kunna tillhandahållas?

Enbart Lager 3

d. Beskriv vad som skulle krävas för ett sådant inträde, exempelvis investeringar, tidshorisont etc.

Investering i stödsystem och tester av funktionalitet. Tidshorisont kanske 12 månader.

Fråga 17. Vilka hinder finns det för att konkurrensutsätta kommunikationsoperatörer när/om ni vill anlita en extern kommunikationsoperatör till nät? Är utbudet av kommunikationsoperatörer begränsat?

Normalt upphandlas extern kommunikationsoperatör enligt lagen om upphandling av koncessioner. Tjänstekoncessioner regleras från 1 januari 2017 i lag (2016:1147) om upphandling av koncessioner (LUK). Därmed kan man säga att den marknaden är konkurrensutsatt förutsatt att regelverket för upphandling följs.

Fråga 18. Förekommer det konkurrens mellan kommunikationsoperatörer när en fastighetsägare vill teckna avtal med en kommunikationsoperatör? Motivera gärna ert svar.

Ja, se svar ovan.

Fråga 19. Kan priser på virtuella fiberaccessförbindelser med regional eller nationell tillträdespunkt skilja sig åt mellan olika delar av landet och mellan större flerfamiljshus (MDU) och enfamiljshus och mindre flerfamiljshus (SDU)? Ge gärna exempel.

Priset kan skilja sig åt enligt följande:

Näthyrnan som kommunikationsoperatör betalar till nätägare skiljer sig åt mellan olika nät.

Priset som tjänsteleverantör betalar till kommunikationsoperatör (relationsavgiften) kan skilja sig åt (ofta marginellt) mellan konkurrerande kommunikationsoperatörer.

I övrigt hänvisas till de uppgifter och underlag Telia redan skickat till PTS avseende prisnivåer.

Fråga 20 a. Finns det i dagsläget enligt er mening konkurrensproblem på marknaden som medför att det finns ett behov av reglering för kabel- och/eller fiberbaserad nätinфраstruktur på marknad 3b? Vilken eller vilka typer av reglering skulle bäst åtgärda dessa problem?

Nej. Telia ser inga konkurrensproblem på marknaden för fiberbaserat tillträde. För kabel/Coax nät så finns däremot en aktör som exklusivt når 70% av MDU marknaden.

b. Givet att PTS skulle ha en fortsatt tillträdesreglering på fiberbaserade accessnät på marknad 3a, hur ser behoven ut av en reglering för den (preliminära) marknaden för centrala virtuella tillträden över fiber- och kabelbaserad nätinфраstruktur på marknad 3b?

Telia ser inget behov av reglering på marknaden för nivå 3b om tillträde ges på nivå 3a.

c. Skulle ett reglerat lokalt virtuellt tillträde, i likhet med det som finns i 2015 års beslut för marknad 3a, kunna avhjälpa ev. konkurrensproblem på marknaden för centralt tillträde över kabel- och fiberbaserad nätinфраstruktur?

Fråga 21. Håller ni med om att produkten IP Stream Enhanced är en produkt på lager 3 som därmed ska anses ingå på marknaden för virtuellt centralt tillträde över kopparaccessnät? Om inte, vänligen förklara varför och vad ni tycker är en bättre beskrivning av produkten?

IPSE ger en aktör utan eget nät möjligheten att erbjuda sina slutkunder en Internetaccess. Det är den vanligaste tillämpningen för en bredbandsaccess varför den passar bra på grossistmarknaden för virtuellt centralt tillträde.

Fråga 22. Köper ni centralt tillträde över koppar? Vilka ytterligare produkter utöver produkten IP Stream Enhanced på marknaden för centralt tillträde över koppar köper ni?

Nej

Fråga 23. PTS ansåg i 2015 års beslut att produkter på lager 2 och 3 över koppar var substituerbara, är ni av samma uppfattning? Vänligen förklara varför eller varför inte.

Ja

Fråga 24 a. Finns det i dagsläget enligt er mening konkurrensproblem på marknaden som medför att det finns ett behov av reglering för kopparbaserade centrala virtuella tillträden på marknad 3b? Vilken typ av reglering skulle bäst åtgärda dessa konkurrensproblem?

Nej. Finns inga konkurrensproblem på marknad 3b. Tillträde ges på marknad 3a och det finns mobila lösningar som substitut till koppar

b. Givet att PTS skulle ha en fortsatt tillträdesreglering på kopparbaserade tillträden på marknad 3a, hur ser behoven ut av en reglering på marknad 3b?

Finns inget behov av reglering

c. Skulle ett reglerat lokalt virtuellt tillträde för kopparbaserade tillträden, i likhet med det som finns i 2015 års beslut för marknad 3a, kunna avhjälpa ev. konkurrensproblem?

Finns inget behov

Med vänlig hälsning

Elin Ersson