

Post- och telestyrelsen

Endast som e-post till
, pts@pts.se

Stockholm 2018-09-10

Svar på remiss om PTS utkast till beslut om fastställande av företag med betydande inflytande på marknaden för lokalt tillträde till fiberbaserad och kopparbaserad infrastruktur (marknad 3a, PTS dnr 15-7200)

Com Hem AB har getts möjlighet att lämna synpunkter på PTS:s utkast till beslut om fastställande av företag med betydande inflytande på marknaden för lokalt tillträde till fiberbaserad och kopparbaserad infrastruktur ("Utkastet"), och får med anledning därav anföra följande.

1 Inledning – sammanfattning

Com Hem har ingenting att anföra utöver vad PTS kommit fram till i sitt beslutskast avseende marknaden för lokalt tillträde till kopparnätet. Av den anledningen kommenterar Com Hem nedan enbart PTS utkast vad avser lokalt tillträde till fiberbaserad infrastruktur.

PTS har i allt väsentligt gjort en riktig beskrivning och analys av slutkundsmarknaden. På sidan 53 i Utkastet konstaterar myndigheten att ”skillnaderna i faktiska slutkundspriser och förutsättningarna för prisbildning [är] så pass stora att dessa innebär att bredbandstjänster levererat över fiber- och kabel-tv-nätbaserat accessnät till enfamiljshus respektive till flerfamiljshus måste anses vara på olika produktmarknader på slutkundsnivå”. Detta är en riktig slutsats enligt Com Hem.

Därefter gör PTS en bristfällig analys av konkurrensituationen på dessa två identifierade produktmarknader på slutkundsnivå, för att sedan komma fram till direkt felaktiga slutsatser vad gäller definitionen av de produktmässiga och geografiska marknaderna på grossistnivå.

Com Hem utvecklar dessa brister i myndighetens analys och slutsatser i detta dokument, men vill sammanfattningsvis först lyfta fram följande.

1.1 Svartfiber till en- och flerfamiljshus tillhör inte samma produktmarknad på grossistnivå

Utgångspunkten för PTS analys av den grossistprodukt som ska tillhandahållas ska vara kommissionens rekommendation av den 9 oktober 2014 om relevanta produkt- och tjänstemarknader (Rekommendationen)¹ och det till Rekommendationen hörande förklaringsdokumentet (Förklaringsdokumentet)².

På sidan 14 i Utkastet uttolkar PTS Rekommendationens definition av marknad 3a enligt följande (Com Hems understrykning):

”Marknaden för lokalt tillträde via en fast anslutningspunkt (marknad 3a i Rekommendationen) är en grossistmarknad där leverantörer riktar sig till grossistkunder som sedan producerar slutkundstjänster med stöd av insatsvaran på grossistmarknaden.”

Av Förklaringsdokumentet framgår tydligt att fysiskt tillträde över fiber på marknad 3a ska vara funktionellt likvärdig med LLUB – det grossisttillträde som traditionellt tillhandahållits i kopparnätet. Det framgår vidare av Förklaringsdokumentet att tillträde ska tillhandahållas på ”user-by-user basis”, dvs. grossistkunden ska kunna köpa enskilda förbindelser till en kund åt gången.

Det är således tydligt att grossistkunden ska använda fysiskt tillträde för att producera slutkundstjänster och att tillträdet ska kunna köpas per enskild kund.

PTS bedömer att fysiska fiberanslutningar till fler- och enfamiljshus inte befinner sig på skilda produktmarknader (s.72), eftersom produkternas egenskaper, användning och pris inte skiljer sig från varandra i tillräckligt stor omfattning. Detta är en direkt felaktig bedömning:

- a) Grossistprodukten svartfiber är inte tillgänglig inom enfamiljshus-segmentet, annat än som reglerad produkt från SMP-operatören. Övriga nätägare på marknaden skulle kunna tillhandahålla produkten, men väljer att inte göra det. Svartfiber inom flerfamiljshus-segmentet är däremot allmänt tillgänglig

¹ 2014/710/EU

² SWD(2014) 298

från den absoluta merparten av nätägare. Detta är i sig bevis på att det föreligger väsentliga skillnader i *konkurrenstryck*. I flerfamiljshus-segmentet förekommer paralleletablering av svartfiber, alternativt är en paralleletablering av fiber ofta ett ekonomiskt och praktiskt alternativ. I enfamiljshus-segmentet är förhållandet det rakt motsatta; någon paralleletablering förekommer inte och kommer heller inte uppstå i framtiden. Redan av detta skäl ska svartfiber till enfamiljshus-segmentet och flerfamiljshus-segmentet betraktas som skilda produktmarknader på grossistnivå.

- b) SMP-operatören har definierat två separata produkter med väsentligt skilda avtalsvillkor, för fiber till villasegmentet och fiber till flerfamiljshus – Skanova Fiber Villa respektive Skanova Fiber 2009 (SF09). I det enda fall där fiber till enfamiljshus erbjuds skiljer sig produktens *egenskaper* från samma aktörs grossistprodukt för tillträde till flerfamiljshus.
- c) Svartfiber till flerfamiljshus förutsätter avtal med fastighetsägare för terminering av förbindelsen inom fastigheten och nyttjande av fastighetsnät för att nå slutkunder. Svartfiber till enfamiljshus används för att ansluta en enskild slutkund. *Användning* för dessa grossistprodukter skiljer sig därmed väsentligt.
- d) PTS har att bedöma marknaden i frånvaro av reglering. I frånvaro av reglering finns ingen grossistprodukt för fiber till enfamiljshus-segmentet. PTS kan därför inte utvärdera om produkternas *pris* skiljer sig. För det fall PTS ändå skulle jämföra (den nuvarande) SMP-operatörens produkter för enfamiljshus- respektive flerfamiljshussegmenten, så är prissättning för dessa väsensskild vad avser både prisstruktur och prisnivå. PTS påstående att produkternas pris inte skiljer sig saknar således grund.

1.2 Kommunikationsoperatörer köper inte tillträde på marknad 3a

PTS har dragit slutsatsen att de fiberanslutningar inom enfamiljshus-segmentet som används av en intern eller extern kommunikationsoperatör är att likställa med svartfibertillträde på marknad 3a. Detta är inte korrekt.

- a) Om endast en operatör har tillträde till en flaskhalsresurs främjas inte konkurrens, oavsett affärsmodell i nästa led. Ett grossisttillträde på marknad 3a måste vara allmänt tillgängligt.
- b) Merparten av marknadens fiberanslutna villor, ca 80 procent, har en kommunikationsoperatör (KO) som också är nätägare. Så kallad "self-supply", kan förvisso beaktas när marknadens potentiella volym och aktörers potentiella marknadsandelar ska undersökas vid frånvaro av faktiskt tillgängliga produkter. Däremot kan det som en operator producerar internt inte betraktas som en tillgänglig produkt i den produktmässiga avgränsningen av grossistmarknaden. Nätägare som också är kommunikationsoperatör köper inte grossisttillträde på marknad 3a av sig själva.
- c) I de fall nätägare inom enfamiljshus-segmentet väljer att anlita en extern KO, vilket är fallet i ca 20 procent av marknadens villafiberanslutningar, så görs detta vanligen genom att nätägaren upphandlar en tjänstekoncession där leverantören (kommunikationsoperatören, KO) under en avtalad tidsperiod kontrakteras att hantera grossistförsäljning mot tjänsteleverantörer (TL), samt drift och underhåll, för hela eller delar av nätägarens fibernät. Affärsupplägget innebär således att en nätägare anlitar en extern part för att hantera en specifik verksamhet enligt villkor uppställda av nätägaren. En tjänstekoncession är inte synonymt med grossisttillträde på marknad 3a.
- d) Nätägare som driver en KO-verksamhet, i egen regi eller genom extern part, tillhandahåller nästan undantagslöst svartfiber till flerfamiljshus (och företag) parallellt med KO-affären. Svartfiber till enfamiljshus-segmentet tillhandahålls däremot som regel inte av nätägare vid sidan om KO-verksamheten.

1.3 Grossistmarknaden för svartfiber är lokal och nätbaserad

PTS bedömer att grossistmarknaden för svartfiber är nationell, dvs. att det inte föreligger skillnader i konkurrenssituation i olika delar av landet. Detta är en felaktig bedömning.

- a) PTS gör bedömningen trots att man i sin analys på sidorna 76-79 bl.a. konstaterar följande att

- i. "Den svenska marknaden är fragmenterad sett till hur antalet aktörer fördelar sig mellan kommunerna.
 - ii. I 133 av Sveriges totalt 290 kommuner finns en nätägare med över 80 procent av antalet anslutningar; Telia i 66 kommuner, och de lokala stadsnäten i 63 kommuner"
- b) Vidare konstaterar PTS
 - i. "Telia prissättning av tillträde till det fiberbaserade accessnätet är geografiskt differentierad för FttB-produkter"
 - ii. "Mellan stadsnäten finns betydligt större skillnader i hyrorna för svart fiber än den prisspridning som Telias färgkoder innebär"
- c) Det är således ingen homogen fibermarknad PTS beskriver. Myndigheten finner emellertid ingen korrelation mellan Telias prissättning och dess marknadsandelar i olika regioner. Inte heller kan myndigheten finna ett statistiskt signifikant samband mellan stadsnätets prissättning och deras lokala marknadsandelar. Av detta skäl anser myndigheten, felaktigt, att marknaden är nationell.
- d) Av Riktlinjerna punkt 48 framgår: "Enligt etablerad rättspraxis omfattar en relevant geografisk marknad ett område där de aktuella företagen deltar i utbudet och efterfrågan av de aktuella produkterna eller tjänsterna, där konkurrensvillkoren är tillräckligt enhetliga, och som kan särskiljas från angränsande områden där de rådande konkurrensvillkoren är märkbart annorlunda (40). Områden där konkurrensvillkoren är heterogena utgör inte enhetliga marknader (41)."

2 Produktmässig avgränsning på slutkundsnivå

Com Hem instämmer i PTS analys och beskrivning av marknaden fram till sidan 53 i Utkastet, inklusive PTS:s slutsats att bredband till slutkunder i flerfamiljshus- respektive enfamiljshus-segmentet utgör skilda produktmarknader på slutkundsnivå.

Myndighetens beskrivning innehåller emellertid en rad sakfel i relation till förekomsten av fiber och kabel-tv inom dessa båda segment. Com Hem redovisar dessa i bilaga 2.

3 Konkurrenssituationen på slutkundsmarknaden

3.1 Kommentarer till PTS Utkast – Produktmässig avgränsning

Efter den produktmässiga marknadsavgränsningen ska regleringsmyndigheten undersöka om slutkundsmarknaderna är potentiellt konkurrensutsatta i frånvaro av reglering i grossistledet. Om en slutkundsmarknad är konkurrensutsatt ska regleringsmyndigheten fastställa att reglering inte behövs i grossistledet. Com Hem anser inte att en sådan undersökning och analys till fullo görs av PTS på sidorna 55–60 i dokumentet.

Under avsnittet för **slutkundsmarknaden för bredbandstjänster levererade över fiberbaserat accessnät och kabel-tv-nät till flerfamiljshus (2.4.1)** inleder PTS analysen av genom att konstatera att:

”Konkurrensen mellan leverantörer av fasta bredbandstjänster till flerfamiljshus är generellt sett god, vilket främst beror på att möjligheten att välja mellan och förhandla med olika accessnätoperatörer och KO är större i flerfamiljshus än i enfamiljshus.”

Därefter presenteras en sammanställning av olika aktörers marknadsandelar samt en översyn över geografiska skillnader i konkurrensvillkor (vilken kommenteras vidare nedan). PTS gör emellertid ingen ansats att kartlägga förekomsten av parallell infrastruktur och bedöma dess betydelse för Konkurrenssituationen inom produktmarknaden. Detta är en allvarlig brist eftersom förekomsten konkurrens på infrastruktur är vital för att konkurrens på slutkundsnivå.

Som Com Hem redovisar i bilaga 2 (baserat på PTS egen statistik) råder i de flesta fall infrastrukturkonkurrens på slutkundsnivå för den absoluta majoriteten av hushåll i flerfamiljshus. Hushåll har i mycket hög utsträckning möjlighet att välja mellan bredband över kabel-tv och bredband över fiber. Graden av parallelltablering av fiber fram till flerfamiljshus är också hög. En operatör som efterfrågar svartfiber till ett flerfamiljshus för att leverera bredbandstjänster till boende har ofta mer än en leverantör att välja mellan.

PTS har under den produktmässiga avgränsningen konstaterat att skillnader i faktiska slutkundspriser och förutsättningar för prisbildning är så stora att bredbandstjänster i enfamiljshus och flerfamiljshus är olika produktmarknader. PTS har därefter enligt Com Hems menande inte påvisat det finns brister i konkurrens inom marknaden för flerfamiljshus. PTS har tvärtom pekat på att konkurrensen är relativt god.

Det faktum att konsumentpriser inom flerfamiljshussegmentet är låga samt att infrastrukturkonkurrens råder i stor utsträckning fram till, och inom flerfamiljshus, gör att det kan ifrågasättas om det enligt Riktlinjerna finns skäl för PTS att utföra någon vidare analys av motsvarande grossistmarknad.

Under avsnittet för **slutkundsmarknaden för bredbandstjänster levererade över fiberbaserat accessnät och kabel-tv-nät till enfamiljshus (2.4.2)** konstaterar PTS följande:

"I enfamiljshusmodellen, i vart fall för enskilda hushåll, kan slutkunden vanligtvis inte påverka valet av accessnätsoperatör eller KO, utan kan enbart byta mellan de tjänsteleverantörer som finns att välja mellan i KO:ns leveransportfölj."

Det är en formulering som antyder att det finns konkurrensproblem inom produktmarknaden. PTS gör emellertid inte här någon ansats att analysera nuvarande och förväntad utbyggnadsgrad av fiber till småhussegmentet, eller förekomsten av, eller sannolikheten för, paralleletablering av infrastruktur. Com Hem vill därför förtydliga att paralleletablering av fiber till enfamiljshus inte förekommer och aldrig kommer att förekomma.

Enligt PTS egen bredbandskartläggning fanns det drygt en miljon fiberanslutna enfamiljshus i oktober 2017. Com Hem uppskattar att det därtill finns 7-800 000 enfamiljshus som är förberedda för fiberinstallation (s.k. "homes-passed"), vilket ger en genomsnittlig aktiveringsgrad om 55–60 procent inom fiberutbyggda villaområden. Det innebär att i storleksordningen 80 – 85 procent av marknadens ca 2 miljoner småhus redan är inmutade av en operatör. En avmattning i tidigare års snabba fiberutbyggnad kan därför förväntas under kommande regleringsperiod. Denna avmattning är i viss utsträckning redan synbar.

I takt med att nätägare inte längre försöker sälja in fiberanslutningar mot nya områden är det högst rimligt att förvänta sig att dessa aktörer kommer bli mindre försiktiga med att höja priset för redan anslutna hushåll. Avgiftshöjningar kan ske i form av direkta avgifter mot slutkunder (vilket skett i ett fall), eller avgifter mot tjänsteleverantörer i en KO-plattform (vilket skett i många fall). Varken grossistkunder/tjänsteleverantörer eller slutkunder har några alternativ när priser höjs, eftersom paralleletablering av fiber inte existerar inom småhussegmentet. Att prishöjningar redan synts på marknaden berör PTS på sidan 58. Myndigheten väljer emellertid att inte fästa någon större vikt vid de observationer som faktiskt gjorts (Com Hems kursivering).

"Under slutet av 2017 och början av 2018 aviserade ett antal operatörer redan genomförda eller kommande prishöjningar i såväl grossist- som slutkundsledet som framför allt, men inte uteslutande, rörde segmentet för enfamiljshus. Detta kan vara en indikation på att utbyggnadsfasens prisåterhållande effekt håller på att minska. Samtidigt sker de flesta prishöjningarna i nät som i utgångsläge har eller hade låga slutkundspriser jämfört med resten av marknaden och det är därför i nuläget inte möjligt att prognosticera en allmän dynamik uppåt."

Com Hem anser att PTS i sin analys underskattat betydelsen av och orsaken till de identifierade prishöjningarna, vilka föranletts av den totala bristen på infrastrukturkonkurrens och den begynnande avmattningen i fiberutbyggnad inom småhussegmentet. Vid en samlad bedömning borde myndigheten ha kommit till slutsatsen att slutkunderna i detta segment saknar valmöjlighet på infrastrukturnivå och att de prishöjningar som skett helt beror just på nätägarnas monopol på fiberanslutningen och den bristande konkurrenssituationen på slutkundsmarknaden. Vid avsaknad av en effektiv reglering finns således enligt Com Hem en stor risk för fortsatta prishöjningar i enfamiljshussegmentet.

3.2 Kommentarer till PTS Utkast – Geografisk avgränsning

Avseende den **geografiska avgränsningen av slutkundsmarknaden (2.4.1.3 och 2.4.2. 3)** hävdar PTS, med hänvisning till tjänsteanteckningar, att de större operatörerna i största möjliga mån har nationell prissättning. För Com Hems vidkommande är detta riktigt. Skälen till detta är huvudsakligen praktiska. Dels underlättar enhetlig prissättning vid marknadsföring, dels är det en system- och hanteringsmässig utmaning att hantera differentierade priser för en och samma slutkundsprodukt på olika lokala marknader. Detta innebär inte att underliggande kostnader och villkor inte varierar i olika regioner, utan snarare att Com Hem och säkerligen andra större aktörer väljer att anamma en "gungor-och-karuseller-strategi". "I största möjliga mån" innebär inte heller att priserna är desamma överallt. Com Hem tillämpar differentierade priser i de fall villkoren för att tillhandahålla tjänster via olika öppna nät uppvisar alltför stora skillnader.

Även Telia har funnit det nödvändigt att i relativ hög utsträckning tillämpa differentierade priser för tjänster som levereras via olika öppna nät. En sammanställning av Telias priser för bredbandstjänster i öppna nät redovisas i bilaga 1. Det är uppenbart att inte ens den största aktören har funnit det möjligt att tillämpa nationell prissättning, även om detta eftersträvas i största möjliga mån.

PTS anför att de tjänsteleverantörer som tillämpar differentierade priser uppger att detta görs på grund av kostnaderna skiljer sig från nätägare eller KO-operatörer. Enligt PTS skulle detta spegla kostnadsskillnader snarare än skillnader i konkurrens mellan olika tjänsteleverantörer. Com Hem finner resonemanget märkligt. Det är naturligtvis så att dessa kostnadsskillnader mellan olika nät återspeglar skillnader i konkurrensvillkor på nätnivå, vilka får genomslag i hela värdekedjan ända ut till priset mot slutkunder.

Även under detta avsnitt saknas ett framåtblickande perspektiv i myndighetens analys. PTS gör ingen ansats att bedöma förväntad eller förutsebar marknadsutveckling under kommande regleringsperiod. Com Hem bedömer att skillnaderna i underliggande kostnader från olika nätleverantörer kommer att öka – en sådan tendens är redan synlig. I takt med att fibermarknaden mätts och utbyggnadsfasens prisåterhållande effekt avtar, är det affärsmässigt rimligt att nätägare, i frånvaro av reglering, gradvis kommer att höja sina priser inom enfamiljshussegmentet där man har monopol och kan agera oberoende av kunder och konkurrenter.

PTS anför vidare att omständigheten att de största tjänsteleverantörerna har nationell utbredning talar för att konkurrensen är nationell. PTS ger emellertid ingen beskrivning av vad som avses med "nationell utbredning". Enligt Com Hems uppfattning finns det ingen tjänsteleverantör som är verksam i alla öppna nät på marknaden. En orsak är att vissa nät inte bedöms som intressanta ur kommersiell synpunkt. De är exempelvis för små, för dyra eller har andra villkor som av olika skäl inte är acceptabla för tjänsteleverantören (ex. leveransskyldighet i såväl flerfamiljshus som enfamiljshus).

Com Hem vill även anföra att det faktum att större tjänsteleverantörer har "nationell utbredning" inte är synonymt med att marknaden är nationell. Det avgörande är om det föreligger skillnader i konkurrensvillkor i olika delar av marknaden. Com Hem menar att så är fallet; främst på grund av att underliggande villkor på nätnivå skiljer sig mellan olika lokala marknader, men även eftersom det finns tydliga skillnader i tjänstutbud och priser från leverantörer på slutkundsnivå.

Enligt riktlinjerna ska den nationella regleringsmyndigheten ska ta hänsyn till befintliga marknadsförhållanden samt förväntad eller förutsebar marknadsutveckling under nästa översynsperiod i avsaknad av reglering. PTS ansats till detta görs under rubriken **regleringens betydelse för konkurrenssituationen på slutkundsmarknaderna (2.4.3)**.

Detta gör PTS med följande skrivning:

"Marknaden har vuxit primärt genom utbyggnad i enfamiljshussegmentet av såväl Telia som andra aktörer. Det finns anledning att anta att regleringen har främjat utvecklingen av god konkurrens och möjliggjort för alternativa operatörer att träda in och erbjuda tillträde i konkurrens med Telia. Det faktum att det finns en tillträdesreglering är i sig disciplinerande och skapar ett gott förhandlingsklimat även för icke-reglerade tillträden."

Enligt Com Hem är detta en undermålig och felaktig analys:

- För det första saknas en bedömning av förväntad och förutsebar marknadsutveckling i PTS formulering
- För det andra har PTS tidigare i Utkastet definierat två skilda produktmarknader på slutkundsnivå. Myndigheten bör därför göra en separat analys av regleringens betydelse för konkurrensen på båda dessa slutkundsmarknader

- För det tredje saknas totalt grund för påståendet att *”det finns anledning att anta att regleringen har främjat utvecklingen av god konkurrens”*

Vad gäller regleringens betydelse för konkurrensen på grossisttillträde till fiberaccess till flerfamiljshus är detta en produkt som är allmänt tillgänglig på kommersiella villkor från det absoluta flertalet av marknadens fiberleverantörer. Den enda reglerade operatören tillhandahåller dessutom sedan länge svartfiber till en prisnivå som understiger det tidigare kostnadsorienterade reglerade priset. Det är mycket svårt att argumentera för att regleringen har haft någon som helst betydelse för konkurrenssituationen på slutkundsmarknaden inom detta segment.

Vad gäller regleringens betydelse för konkurrensen på grossisttillträde till enfamiljshus talar redan det faktum att regleringen endast innefattar en operatör, som har en marknadsandel som understiger 30 procent, emot att regleringen skulle kunna ha någon större positiv inverkan på konkurrenssituationen på slutkundsnivå. Därtill har nuvarande reglering inte, ur ett reglerings- eller konkurrensperspektiv, varit särskilt lyckosam. Till följd av detta är det endast ca 20 000, eller 2 procent, av landets dryga en miljon fiberanslutna enfamiljshushåll som är anslutna med det reglerade tillträdet till en alternativ operatör. Två procent av totala antalet fiberanslutningar kan rimligen inte ha någon märkbar inverkan på konkurrenssituationen på den aktuella slutkundsmarknaden.

3.3 Com Hems slutsats och rekommendation avseende konkurrenssituationen på slutkundsmarknaderna

- PTS har inte påvisat att det föreligger konkurrensproblem på slutkundsnivå inom produktmarknaden för bredband till flerfamiljshus. PTS har tvärtom framfört att konkurrenssituation är allmänt god, samt tidigare påvisat att slutkundspriser inom denna produktmarknad är väsentligt lägre än i produktmarknaden för bredbandstjänster inom enfamiljshus. Det kan heller inte antas att regleringen har haft någon som helst inverkan på konkurrenssituationen på slutkundsnivå inom denna produktmarknaden – det är således inte pga. nuvarande reglering som konkurrenssituationen på slutkundsnivå är god. Com Hem förordar därför att PTS, i enlighet med Riktlinjerna p.18, fastställer att reglering inte längre behövs i grossistledet vad avser lokalt svartfibertillträde i grossistledet till flerfamiljshus.
- PTS har påvisat konkurrensproblem på slutkundsnivå inom produktmarknaden enfamiljshus. PTS har emellertid inte utfört en analys av konkurrenssituationen som i tillräckligt hög utsträckning tar hänsyn till förväntad eller förutsebar marknadsutveckling under nästa översynsperiod i avsaknad av reglering. Com hem förordar därför att PTS inför nästa samråd utvecklar analysen om konkurrenssituationen, och att myndigheten i detta sammanhang särskilt beaktar avsaknaden av infrastrukturkonkurrens inom marknaden samt att fiberpenetrationen under kommande regleringsperiod kan förväntas uppnå en mättnadsnivå där utbyggnadsfasens prisåterhållande effekt helt avtagit.
- PTS har inte på ett trovärdigt sätt visat att slutkundsmarknaden för fiberbaserade bredbandstjänster är nationell. Com Hem förordar att PTS vidareutvecklar den geografiska avgränsningen inför nästa samråd och särskilt beaktar de lätt verifierbara prisskillnader på slutkundsnivå som faktiskt råder mellan olika nät (se Bilaga 1).
- PTS har inte genomfört en modifierad Greenfieldanalys i enlighet med Riktlinjerna. Myndighetens analys av regleringens betydelse för konkurrensen är därtill felaktig. Com Hem förordar att PTS inför nästa samråd genomför, per respektive produktmarknad, en modifierad Greenfieldanalys som beaktar befintliga marknadsförhållanden samt förväntad eller förutsebar marknadsutveckling under nästa regleringsperiod i avsaknad av reglering baserad på betydande marknadsinflytande.

4 Produktmässig avgränsning av den relevanta grossistmarknaden

Grossistmarknaden för lokalt tillträde (marknad 3a) består av fysiskt och virtuellt tillträde till enskilda fiberaccesser till enfamiljshus och flerfamiljshus. Marknaden omfattar hela Sverige.

4.1 Kommentarer till PTS Utkast

Det finns enligt Com Hem en rad tydliga brister i PTS resonemang i avgränsningen av den relevanta grossistmarknaden. Detta tar framför allt sin utgångspunkt i uppdelningen av lokalt svartfibertillträde till flerfamiljshus respektive enfamiljshus.

Flerfamiljshusmarknaden karaktäriseras av att konkurrensen på grossistsidan är väl utvecklad. I många fall finns alternativa leverantörer av svartfiber till den aktuella fastigheten till konkurrenskraftiga villkor och priser, alternativt kan det vara ekonomiskt och praktiskt rationellt att parallelltablera fiber.

Enfamiljshusmarknaden karaktäriseras av den totala avsaknaden av konkurrens i grossistledet. Ingen parallelltablering förekommer och kommer heller inte att ske i en framtid. Slutkunden är helt inlåst till den nätägare som byggt accessen till hans fastighet. Även konkurrenterna är helt utlämnade åt nätägarens villighet att tillhandahålla fysiskt tillträde för att kunna nå slutkunden med sina tjänsteerbjudanden.

Under avsnittet avseende **Lokalt Fysiskt Tillträde (2.5.5.3)** framför PTS inledningsvis att tillträde till fiberaccessnät har tillhandahållits på marknaden av Telia och andra nätägare sedan mitten av 1990-talet. Com Hem anser att myndigheten tydligare borde betonat att detta endast gäller fiber till flerfamiljshus (och företagsmarknaden). Inom enfamiljshus-segmentet kan en grossistkund inte köpa fysiskt tillträde till fiberaccessnät annat än från den reglerade SMP-operatören. Övriga nätägare skulle kunna tillhandahålla fysiskt eller virtuellt tillträde till detta segment men väljer att inte göra det.

Com Hem noterar även att PTS på sidan 68 anser att en fiberanslutning till ett flerfamiljshus är mer kostnadseffektiv för grossistkunden, vilket tyder på att myndigheten uppmärksammat att det föreligger skillnader i pris och egenskaper mellan svartfiber till flerfamiljs- och enfamiljshus-segmenten. Detta återspeglas dessvärre inte i myndighetens slutsatser längre fram i Utkastet.

Enligt PTS definition av **lokalt virtuellt tillträde (2.5.5.4)** består detta av följande beståndsdelar:

- Det fysiska överföringsmediet i form av svart fiber
- Ändutrustning hos slutkunden enligt leverantörens tekniska specifikation
- Ändutrustning i lokal accessnod i form av optisk linjeterminal och Ethernet-switch
- Backhaul från leverantörens Ethernet-switch till grossistkundens lokala anslutningspunkt

Det är enligt Com Hem en riktig beskrivning när det gäller virtuellt tillträde till fiberaccessnät till enfamiljshus. Det är emellertid inte en riktig beskrivning när det gäller fiberaccessnät till ett flerfamiljshus (FttB), eftersom den vitala komponenten fastighetsnät inte inkluderats. Eftersom fastighetsnät inte innefattas i allmänna kommunikationsnät kan det inte omfattas av en generell SMP-reglering och kan heller inte ingå i ett virtuellt tillträde. Ändutrustning hos slutkund kan heller inte förutsättas ingå i ett virtuellt tillträde i flerfamiljshus eftersom denna vanligen enligt PTS (s.71) ägs av fastighetsägaren.

Tillträde till fastighetsnätet, fysiskt eller virtuellt, kräver avtal med fastighetsägaren. Virtuellt tillträde till fiberaccessnät till flerfamiljshus kan, i likhet med fysiskt tillträde, endast sträcka sig fram till fastighetens anslutningspunkt (normalt i källarplan). Ett sådant tillträde är därmed ointressant och överflödigt på marknaden, eftersom det förutsätter att nätägaren även har en Ethernet-switch i fastigheten, vilket nätägaren endast har i det fall denne även har avtal med fastighetsägaren att nyttja fastighetsnätet.



Även på denna punkt föreligger alltså en avgörande skillnad mellan enfamiljshusegmentet och flerfamiljshusegmentet. PTS kan reglera ett tillträde till enfamiljshusegmentet, men är förhindrade att reglera motsvarande tillträde, som sträcker sig hela vägen till slutkunden, till flerfamiljshusegmentet.

När PTS undersöker **utbytbarhet på efterfrågesidan (2.5.5.5)** mellan fiber till enfamiljshus respektive flerfamiljshus, så jämförs grossistprodukternas *användning, egenskaper och pris,*

Beträffande grossistprodukternas användning anför PTS på sidan 70 att

”En anslutning till ett småhus i allmänhet kan användas för att leverera ett separat slutkundsabonnemang, medan en anslutning till ett flerfamiljshus i allmänhet kan användas för att leverera flera slutkundsabonnemang, givet att tillträde till fastighetsnätet erbjuds.”

Att den förra – tilltänkta, eftersom den inte finns tillgänglig i frånvaro av reglering - grossistprodukten kan användas för att ansluta en enskild slutkund, medan den senare grossistprodukten förutsätter avtal med en juridisk person för att terminera förbindelsen och nyttja fastighetsnät är i högsta grad väsentliga skillnader i användning.

När det gäller användning och egenskaper har svartfiber till ett flerfamiljshus mer likheter med svartfiber till företag på marknad 4, än med svartfiber till småhus (som generellt inte är tillgänglig på marknaden) – det är i själva verket en och samma produkt hos de flesta nätägare. Under rubriken egenskaper anför PTS längst ner på sidan 70:

”Vad gäller enfamiljshus är det inte är ovanligt att KO upphandlar svartfibertillträden till hela bostadsområden istället för till enstaka anslutningar.”

Detta är i grunden fel. KO upphandlar aldrig varken enskilda eller bulk-anslutningar av nätägare – det är tvärtom (se vidare avsnitt 4.2 nedan). Formuleringen antyder vidare att det visst förekommer att KO köper enstaka anslutningar, vilket det inte gör eftersom nätägare inte tillhandahåller grossisttillträde till enskilda fiberaccesser till enfamiljshus.

På sidorna 71–72, under rubrikerna ”skillnader i affärsmodeller och tillträdespriser till enfamiljshus och flerfamiljshus” och ”slutsatser”, gör PTS följande skrivningar:

”Fiber till enfamiljshus har hittills inte erbjudits på kommersiella villkor i någon större utsträckning av andra aktörer än den reglerade.”

Det är anmärkningsvärt att myndigheten tonar ned det faktum att produkten över huvud taget inte erbjuds av en enda aktör förutom den reglerade. I frånvaro av reglering skulle denna produkt inte finnas.

”Trots att detta faktum i sig inte behöver innebära en direkt prisskillnad kan frånvaron av villafiberprodukter på marknaden antas ha en dämpande effekt på konkurrensen.”

Frånvaro av en produkt innebär rimligen en oändlig prisskillnad. Det innebär även en dämpande effekt på konkurrensen.

”Priset på anslutningar till flerfamiljshus kan dock jämföras med priset på anslutning till enfamiljshus sett till den potentiella intäkten per hushåll.”

Eftersom PTS har att bedöma marknaden i frånvaro av reglering så kan PTS svårligen jämföra priset på anslutning till enfamiljshus med någonting överhuvudtaget. I frånvaro av reglering är kan prisskillnaden inte definieras.

Om trots allt, i frånvaro av en kommersiellt tillgänglig grossistprodukt, SMP-operatörens pris för den reglerade produkten Fiber Villa används för jämförelse, så bör det ställas mot SMP-operatörens motsvarande produkt för anslutning till flerfamiljshus (och/eller företag) – Skanova Fiber 2009 (SF09).

Pris för grossisttillträde till en redan fiberansluten villa är 936 kr i engångsavgift, och 140 kronor per månad. Priset är nationellt. Månadskostnad för en avtalsperiod på två år (vilket är en vanlig bindningstid för konsumenttjänster) blir då 179 kr.

Pris för SF09 är beroende av leveransort, längd på fiberförbindelsen och avtalstid på fiberhyran, men inte av antalet lägenheter i den fastighet som ska anslutas. För en standardmässig villaadress i en förort till Stockholm (grön prislista), med 1,1 kilometers förbindelselängd och två års avtalstid, blir priset engångsavgift 25 000 kr (även för en redan existerande fiber), och 1845 kr per månad. Med engångsavgiften utslagen över 24 månader blir månadsavgiften: 2887 kr per månad.

Prismodell och prisnivå skiljer sig väsentligt mellan de båda fiberprodukterna, trots att de i båda fallen rör sig om tekniskt likvärdiga produkter. Skillnaden är stor även räknat per ansluten lägenhet i ett flerfamiljshus – en större fastighet ger en mycket låg anslutningskostnad per lägenhet, en mindre fastighet ger en hög kostnad.

Under rubriken "prisförändringar" anför PTS först följande:

"Telias villafiberpriser har legat relativt oförändrade sedan år 2011. Under 2017 höjdes dock kvartalsavgiften för fiberanslutning till villa från 384 kr till 420 kr, samtidigt som lönerna som är en väsentlig del i kostnaden att bygga nät särskilt till enfamiljshus har gått upp. Generellt är alltså nivån på tillträdespriserna för enfamiljshus att betrakta som relativt oförändrade de senaste åren."

Och sedan följande:

"Generellt har alltså priserna sänkts och servicekvaliteten höjts vad gäller anslutningar till flerfamiljshus".

Efter att PTS avskaffat Telias skyldighet att tillhandahålla kostnadsorienterad prissättning för reglerat tillträde, höjer Telia först kvartalsavgiften för villafiber med 9,4 procent och därefter engångsavgiften med 106 procent (från 454 kr till 936 kr). Telia har även höjt grossistpriset för nyinstallation av fiber med ca 20 procent (detta pris har förvisso aldrig varit reglerat). Att myndigheten beskriver en tydlig och väsentlig ökning av priser med termen "relativt oförändrade" är mycket anmärkningsvärt.

PTS menar att prisökningar för just villafiber beror på löneökningar utan att på något sätt redovisa hur mycket dessa har ökat eller hur stor del av kostnaden för att bygga nät som utgörs av löner. Varför lönekostnaden för att anlägga nät skulle ge sådan kostnadspåverkan på redan anlagd villafiber, när pris för nyinstallation också höjts markant, förklaras inte. Det är vidare underligt att löneökning påverkar priset för fiber mot redan anlagd fiber i enfamiljshus-segmentet, medan pris för redan anlagd fiber i flerfamiljshussegmentet inte påverkas.

Vad det gäller prisutvecklingen för fiber till flerfamiljshus konstaterar PTS:

"Genomsnittskostnaden för Skanova Fiber 2009 har alltså minskat. Därutöver har servicenivåavtalen förbättrats, engångsavgifterna har sänkts och antalet anslutningspunkter i flerfamiljshus har utökats. En sådan produktförbättring och indirekt sänkning av tillträdespriset till flerfamiljshus kan vara ett sätt för accessnätoperatörer att vinna en upphandling till ett flerfamiljshus där operatören redan har ett befintligt avtal, alternativt vinna en upphandling till ett nytt flerfamiljshus." (Com Hems understrykning).

Det är exakt så en konkurrensutsatt marknad fungerar. Det är konkurrenstrycket som leder till lägre pris och bättre servicenivå, annars vinner man inga upphandlingar. När sedan PTS kommer fram till "slutsatser" bara lite längre ned på samma sida summeras konkurrensanalysen mycket förvånande på följande sätt:

”Vad gäller priser har dessa sänkts och servicekvaliteten höjts vad gäller anslutningar till flerfamiljshus. Motsvarande gäller inte för enfamiljshus, dock tycks prisökningarna i detta segment bero snarare på skillnader i underliggande kostnader än sådana skillnader i konkurrenstryck som kan anses vara tillräckliga för att betrakta anslutningar till flerfamiljs- respektive enfamiljshus som två skilda produktmarknader på grossistnivå.”

Detta är enligt Com Hem den mest avgörande felaktigheten i PTS:s Utkast. Myndigheten har konstaterat att priser har ökat på svartfiber till enfamiljshus och minskat på svartfiber till flerfamiljshus, men finner inga skillnader i konkurrenstryck. Detta är ur flera aspekter anmärkningsvärt:

- a) PTS jämför med prisutvecklingen för det reglerade tillträdet av fiber till enfamiljshus. PTS ska utvärdera marknaden vid frånvaro av reglering. Vid frånvaro av reglering existerar ingen grossistprodukt för svartfiber till enfamiljshus, ej heller pris eller prisutveckling att jämföra med.
- b) PTS jämför skillnader i prisutveckling när det är skillnader i faktiskt pris som är avgörande för konkurrensvillkor. Om PTS, trots att man har att utvärdera konkurrensvillkor vid frånvaro av reglering, utvärderar den reglerade produktens pris, så är skillnader i prisstruktur och prisnivå mellan fiber till enfamiljshus och flerfamiljshus väsensskilda.
- c) PTS påstående att skillnader i prisutveckling tycks bero på underliggande kostnader är grundlös. PTS menar alltså i slutänden att det är löneökningar som förklarar prisökningar på svartfiber till enfamiljshus (men inte till flerfamiljshus), som gör att myndigheten inte kan fastslå att det råder skillnader i konkurrenstryck.

Denna illa underbyggda och i grunden felaktiga slutsats får till följd att PTS lika felaktigt fastställer att svartfiber till enfamiljshus och svartfiber till flerfamiljshus ingår på samma produktmarknad på grossistnivå.

4.2 Kommunikationsoperatörer köper inte lokalt tillträde till svartfiber

En kommunikationsoperatör köper inte grossisttillträde till enskild fiberaccess till en- eller flerfamiljsfastigheter för produktion och leverans av egna slutkundtjänster.

I frånvaro av en faktiskt tillgänglig grossistprodukt inom enfamiljshus-segmentet gör PTS en ansats att likställa den svartfiber som en kommunikationsoperatör använder i dess verksamhet med tillträde på marknad 3a. Detta är i grunden fel.

Den absoluta merparten av marknadens fiberanslutningar inom enfamiljshus-segmentet (ca 80 procent) kontrolleras av en nätägare som också är kommunikationsoperatör. Att en operatör nyttjar svartfiber internt kan inte likställas med en allmänt tillgänglig grossistprodukt. Myndigheten kan förvisso räkna med intern användning av en produkt (s.k. ”self-supply”) när marknadens potentiella volym och aktörers potentiella marknadsandelar ska undersökas vid frånvaro av faktiskt tillgängliga produkter. Men det är helt orimligt att en sådan fiktiv produkt skulle kunna anses ha samma eller likvärdiga egenskaper, användning, och pris som en allmänt kommersiellt tillgänglig produkt. Internt nyttjande av fiber inom en operatörs egna verksamhet är inte en grossistprodukt och kan inte anses ingå på produktmarknaden för lokalt tillträde till fiberaccessnät.

I det fall nätägare anlitar en extern kommunikationsoperatör så görs detta vanligen genom upphandling av en tjänstekoncession. Det är således inte kommunikationsoperatören som upphandlar en stor mängd fiberanslutningar av nätägaren (såsom PTS hävdar på s.71), utan tvärtom, nätägaren som upphandlar en tjänst genom vilken leverantören (kommunikationsoperatören) uppdras att hantera en specifik verksamhet – nätägaren är kund till kommunikationsoperatören. Kommunikationsoperatörens roll är vanligtvis att hantera drift och underhåll av hela eller delar av nätägarens fibernät, samt avtalsrelationer och försäljning av transmissionstjänster till tjänsteleverantörer. Utformning av betalning mellan parterna regleras vanligen i ett tjänstekoncessionskontrakt där olika former av intäktsdelning (revenue sharing) inte är ovanligt.



Inte heller i detta fall är det möjligt att hävda att en sådan tillgång till fiberanslutningar inom enfamiljshussegment som en kommunikationsoperatör erhåller genom en tjänstekoncession med nätägare, kan ingå på samma grossistmarknad som grossisttillträde till enskilda fiberaccesser till flerfamiljshus – dvs. att dessa två varianter av tillgång till svartfiber skulle ha samma eller likvärdiga egenskaper, användning och pris.

En extern eller intern kommunikationsoperatörs nyttjande av fiberförbindelser i den egna verksamheten kan därmed på intet sätt likställas med en grossistprodukt och ska därför inte tas med vid avgränsningen av produktmarknad på grossistnivå. Kommunikationsoperatörer är inte verksamma på marknad 3a, vare sig som köpare eller säljare.

Nätägare som driver en kommunikationsoperatörverksamhet, i egen regi eller genom extern part, tillhandahåller nästan undantagslöst grossisttillträde till enskilda fiberaccesser till flerfamiljshus (och företag) parallellt med kommunikationsoperatörsaffären. Grossisttillträde till enskilda fiberaccesser till enfamiljshussegmentet tillhandahålls däremot som inte av nätägare vid sidan om kommunikationsoperatörsverksamheten (annat än av SMP-operatören). Tillträde till svartfiber kontrolleras av nätägare.

Com Hem vill även understryka att svartfibertillträde under marknad 3a är avsett för den operatör som tillhandahåller bredbandstjänster direkt till slutkund över den köpta förbindelsen. Detta anförs också av PTS på sidan 14 i Utkastet:

”Marknaden för lokalt tillträde via en fast anslutningspunkt (marknad 3a i Rekommendationen) är en grossistmarknad där leverantörer riktar sig till grossistkunder som sedan producerar slutkundstjänster med stöd av insatsvaran på grossistmarknaden.”

Även ur detta perspektiv ska kommunikationsoperatörer nyttjande av fiberanslutningar räknas bort vid den produktmässiga avgränsningen. Kommunikationsoperatörer erbjuder inte slutkundstjänster.

Det bör avslutningsvis understrykas att hela syftet med reglering av grossisttillträde är att främja konkurrens. Det förutsätter naturligtvis att mer än en operatör ges möjlighet att använda grossisttillträdet. Om endast en operatör ges tillgång till tillträde inom hela eller delar av ett nät främjas inte konkurrens.

4.3 Com Hems slutsats och rekommendation av den produktmässiga avgränsningen av grossistmarknaden

PTS har identifierat två separata produktmarknader på slutkundsnivå, bredbandstjänster över fiber- och kabel-tv-nät till flerfamiljshus respektive bredbandstjänster över fibernät till enfamiljshus.

PTS ska därefter identifiera de motsvarande grossistmarknaderna för att bedöma om de kan komma i fråga för förhandsreglering. I denna del av Utkastet når PTS slutsatsen att det är en och samma marknad. Detta är en i grunden felaktig slutsats. Produktmarknaden på grossistnivå utgörs av två separata produkter: Svartfibertillträde till flerfamiljshus respektive svartfibertillträde till enfamiljshus. Dessa två produkter uppvisar avgörande skillnader vad avser

- Tillgänglighet
- Pris
- Egenskaper
- Möjlighet till reglering
- Substituerbarhet

Tillgänglighet

Grossistprodukten svartfiber erbjuds inte inom enfamiljshus-segmentet (annat än som reglerad produkt från SMP-operatören). Com Hem kan idag inte köpa grossisttillträde till enskild fiberaccess till ett enfamiljshus från en enda leverantör förutom nuvarande SMP. Svartfiber inom flerfamiljshussegmentet är däremot allmänt tillgänglig från den absoluta merparten av nätägare. En produkt som inte ens finns allmänt tillgänglig kan rimligen inte anses ingå på samma produktmarknad som en i verkligheten existerande produkt (än mindre anses ha samma egenskaper, användning och pris).

Pris

PTS har att bedöma marknaden i frånvaro av reglering. I frånvaro av reglering tillhandahålls inte grossisttillträde inom enfamiljshussegmentet över huvud taget. Skillnaden i pris mellan de båda produktmarknaderna på grossistnivå är därmed oändligt.

Om PTS trots allt tar med den reglerade produkt som SMP-operatören tillhandahåller inom enfamiljshus-segmentet, så är den prissatt till 140 kr/mån. SMP-operatörens produkt för svartfiber till flerfamiljshus varierar med leveransort, avtalslängd och förbindelselängd. Stadsnätens pris för en svartfiber till ett flerfamiljshus kostar enligt PTS egen analys mellan 500 och 4000 kr/mån, med ett medelvärde på 1700 kr/mån (s.81). Pris mellan dessa mellan fiber till flerfamiljshus och enfamiljshus är bevisligen inte samma eller på något sätt likartade.

Egenskaper

Svartfiber till flerfamiljshus förutsätter avtal med fastighetsägare för terminering inom fastigheten och nyttjande av fastighetsnät för att nå slutkunder. Svartfiber till enfamiljshus når hela vägen till slutkunden. SMP-operatören har definierat två separata produkter med två separat avtalsvillkor för fiber till enfamiljshus-segmentet och fiber till flerfamiljshus – Skanova Fiber Villa respektive Skanova Fiber 2009. I det enda fall som fiber till enfamiljshus erbjuds, skiljer sig produktens egenskaper, användning och pris väsentligen från samma aktörs grossistprodukt för tillträde till flerfamiljshus.

Möjlighet till reglering

Eftersom fastighetsnät inte innefattas i allmänna kommunikationsnät kan det inte omfattas av en generell SMP-reglering och kan heller inte ingå i ett virtuellt tillträde. Ändrustning hos slutkund kan heller inte förutsättas ingå i ett virtuellt tillträde i flerfamiljshus eftersom denna vanligen enligt PTS (s.71) ägs av fastighetsägaren. Fysiskt eller virtuellt grossisttillträde till enskild fiberaccess till flerfamiljshus kan därför inte regleras av PTS.

Substituerbarhet

De produkter som erbjuds inom flerfamiljshussegmentet, till exempel Skanovas SF09, kan av kostnadsskäl inte användas för tillträde till enfamiljshus. Den reglerade produkt som SMP-operatören erbjuder för tillträde till enfamiljshus kan över huvud taget inte köpas för tillträde till flerfamiljshus. Produkterna är med andra ord inte substituerbara, trots att de ur ett tekniskt perspektiv handlar om identiska eller likartade svartfiber.

Sammanfattningsvis anser Com Hem att PTS dragit felaktiga slutsatser rörande den produktmässiga avgränsningen av grossistmarknaden.

Den relevanta grossistmarknaden ska omfatta samtliga fiberaccesser på marknaden, indelade på följande två delmarknader:

- Fysiskt grossisttillträde till enskild fiberbaserad access till flerfamiljshus

- Fysiskt och virtuellt grossisttillträde till enskild fiberbaserad access till enfamiljshus

5 Geografisk avgränsning av den relevanta grossistmarknaden

5.1 Kommentarer till PTS utkast

Eftersom PTS enligt Com Hem uppfattning har gjort en felaktig avgränsning av produktmarknaden på grossistnivå, så blir även den geografiska marknadsavgränsning felaktig. Telias marknadsandel är exempelvis mindre inom enfamiljshus-segmentet än inom segmenten för flerfamiljshus och företag. En uppdelning av produktmarknaderna på grossistnivå i fiber till enfamiljshus-segmentet respektive flerfamiljssegmentet skulle enligt Com Hem göra det än tydligare att grossistmarknaden för fibertillträde inte är nationell. Men även om utgångspunkten är att produktmarknaderna för enfamiljshus- och flerfamiljshus-segmentet är en och samma, vilket Com Hem hävdar är fel, så är det tydligt att marknaden inte kan anses vara nationell.

PTS anger självt att man i den geografiska marknadsavgränsningen, enligt kommissionen, ska hänsyn tas till bland annat följande parametrar för att bedöma eventuella skillnader i konkurrensförhållanden mellan olika områden:

- Aktörernas storlek och antal
- Marknadsandelarnas fördelning
- Prisskillnader
- Efterfrågekarakteristik
- Skillnader i produktfunktionalitet eller marknadsföringsstrategier
- Skillnader i förekomsten av inträdeshinder

PTS inleder sin analys under rubriken "marknadsaktörernas storlek" (s.77) med att konstatera att "*Via fiberbaserade accessnät har totalt 72 procent av Sveriges hushåll och 67 procent av Sveriges arbetsställen möjlighet att få bredbandstjänster levererade. Förekomsten av fiberbaserade accessnät varierar kraftigt mellan Sveriges kommuner*". (Com Hems understrykning)

Samt vidare att "*Telias fiberbaserade accessnät har en relativt varierad spridning över landet, och till detta nät är omkring 1,7 miljoner av landets omkring 5,7 miljoner hushåll och arbetsställen anslutna. Härutöver finns ett stort antal fibernät med olika ägare, men i de flesta fall med lokal täckning. Det hör till undantaget att det finns fler än två större nätägare i samma kommun.*" (Com Hems understrykning)

Telias marknadsandel uppgår enligt PTS till 37,6 procent; den näst största aktören har 10,3 procents marknadsandel.

Kommentar: Enligt Com Hems beräkningar uppgår Telias marknadsandel inom småhussegmentet till 29 procent. Aktör två enligt PTS:s sammanställning av marknadsandelar i Utkastet är inte verksam inom enfamiljshus-segmentet. En geografisk marknadsavgränsning ger ett annorlunda resultat om den genomförs separat för enfamiljshus- respektive flerfamiljshus-segmenten.

Under rubriken "marknadsandelarnas fördelning" (s.78) anger PTS vidare att "*Den svenska marknaden är fragmenterad sett till hur antalet aktörer fördelar sig mellan kommunerna. I 133 av Sveriges totalt 290 kommuner finns en nätägare med över 80 procent av antalet anslutningar; Telia (lila färg) i 66 kommuner och de lokala stadsnäten (blå färg) i 63 kommuner. I kommuner utan en sådan enskild nätägare med över 80 procent av anslutningarna (vit färg) är det vanligast förekommande att Telia och det lokala stadsnätet tillsammans äger majoriteten av antalet anslutningar.*

Att det i många kommuner finns en nätägare med hög andel av antalet anslutningar innebär inte i sig att dessa nätägare har marknadsakt. (Com Hems understrykning)

Att en så pass hög marknadsandel som 80 procent inte i sig skulle betyda att en nätägare har marknadsakt finner Com Hem märkligt. I kommissionens Riktlinjer (p.55) anför att en marknadsandel som överstiger 50 procent enligt rättspraxis är att betrakta som extremt stor, och att en sådan marknadsandel i sig självt är ett tecken på att det föreligger en dominerande ställning. Ju större marknadsandel och ju längre tid som marknadsandelen behålls, desto sannolikare är det att den utgör en viktig preliminär indikation på betydande marknadsinflytande.

PTS går därefter vidare och analyserar Telia och de olika stadsnätens prissättning.

På sidan 80 anför PTS att *”Telia prissättning av tillträde till det fiberbaserade accessnätet är geografiskt differentierad för FttB-produkter. Företaget har sedan mitten av 1990-talet erbjudit tillträde till svart fiber. Under flera år, dvs. även innan prisregleringen av fiber infördes i maj 2011, har företaget tillämpat olika prislistor för tillhandahållandet av svart fiber i form av produkten ”Skanova Fiber 2009”: grön prislista för större orter och gul prislista för övriga orter. Sedan januari 2010 tillämpar Skanova även en röd prislista för Stockholms innerstad och delar av Solna stad. Det finns dessutom en ofärgad prislista för de mindre orter som inte ingår i Telias s.k. fibermarknadsområden.”*

PTS konstaterar således att Telia inte har en nationell prissättning (annat än för produkten Fiber Villa). Även stadsnäten uppvisar variation i prissättning. PTS anför (s.81) att *”Mellan stadsnäten finns betydligt större skillnader i hyrorna för svart fiber än den prisspridning som Telias färgkoder innebär. De lägsta hyrorna ligger enligt PTS uppgifter vid ca. 500 kr per månad medan de högsta ligger omkring 4 000 kr per månad. Medelvärdet över alla kommuner är ca. 1 700 kr.”*

PTS finner emellertid därefter ingen korrelation mellan Telias geografiskt indelade prissättning och bolagets marknadsandelar i olika regioner. Inte heller kan PTS styrka ett statistiskt signifikant samband mellan stadsnätens priser och dess marknadsandelar. Av detta skäl enbart – bristen på korrelation och/eller statistiskt signifikant samband mellan pris och marknadsandelar – anser PTS inte att *”de skillnader som utredningen visar på är tillräckligt stora och relevanta för att dra slutsatsen att vissa delar av landet präglas av konkurrensvillkor som är märkbart annorlunda än i omkringliggande områden”*.

Enligt Com Hem saknas grund för denna slutsats. De parametrar som PTS inledningsvis under avsnittet anger att man enligt kommissionen ska ta hänsyn till inkluderar såväl marknadsandelar och prisskillnader – dock inte ett statistiskt säkerställt samband mellan dessa båda.

5.2 Com Hems slutsats och rekommendation avseende geografisk avgränsning av grossistmarknaden

I kommissionen Riktlinjer p.48 fastställs följande:

Enligt etablerad rättspraxis omfattar en relevant geografisk marknad ett område där de aktuella företagen deltar i utbudet och efterfrågan av de aktuella produkterna eller tjänsterna, där konkurrensvillkoren är tillräckligt enhetliga, och som kan särskiljas från angränsande områden där de rådande konkurrensvillkoren är märkbart annorlunda. Områden där konkurrensvillkoren är heterogena utgör inte enhetliga marknader.

PTS har konstaterat att det i 63 av landets kommuner finns ett lokalt stadsnät som aktör som har en marknadsandel på fibermarknaden som överstiger 80 procent; samt att Telia, i 66 andra kommuner, också har en marknadsandel som överstiger 80 procent.

Redan en marknadsandel som överstiger 50 procent ska enligt Riktlinjerna utgöra en tydlig indikation i sig för att marknadsdominans råder. Enligt Riktlinjerna bör det således i 63 av landets kommuner finnas en dominerande marknadsaktör som inte är Telia. Konkurrensvillkoren i dessa olika grupper av kommuner, dels de 63 kommuner där ett lokalt stadsnät är dominant, dels de 66 kommuner där Telia är dominant, och del de övriga 157 kommuner där de vanligen finns två aktörer, kan under inga omständigheter anses vara homogena.

Det är därför uppenbart att PTS analys och slutsats inte följer kommissionens riktlinjer. Enligt Com Hem överensstämmer slutsatsen inte heller med verkligheten. Det råder skilda konkurrensvillkor inom olika delar av landet inom grossistmarknaden för svartfiber.

Com Hem förordar därför att PTS gör om den geografiska avgränsningen av grossistmarknaden. En sådan förnyad analys ska emellertid göras först efter det att PTS också genomfört en ny produktmässig avgränsning av grossistmarknaden för lokalt tillträde.

6 Com Hems slutsatser

Com Hem anser att PTS varken har gjort en korrekt produktavgränsning på grossistmarknaden eller en korrekt geografisk avgränsning på slutkund- och grossistmarknaden.

En starkt bidragande orsak till att PTS kommer fram till dessa felaktiga slutsatser är att PTS uppenbart helt har missuppfattat och misstolkat KO-affären och den roll som KO har på marknaden.

Com Hem menar att PTS, redan baserat på vad man själv framför, måste komma fram till att slutkundmarknaden består av ett stort antal lokala marknader. Vidare visar PTS dokumentation att grossistmarknaden består av två separata produkter, fysiskt och virtuellt tillträde till flerfamiljshus och fysiskt och virtuellt tillträde till enfamiljshus, och att produktmarknaden för grossisttillträde till enfamiljshus är utpräglat lokal ner på enskild nät-nivå.

Com Hem uppmanar PTS att ta tillbaka det nu remitterade förslaget och återkomma med ett nytt förslag i linje med den marknadsanalys som PTS presenterade i juni 2017.

Dag som ovan

Prissättning av konsumenttjänster i öppna nät

En sammanställning av Telias prissättning i olika nät redovisas nedan³. Det är inte bara priserna som varierar över landet, utan också vilka tjänster som erbjuds. Det är inte alls ett enhetligt tjänsteutbud över hela landet, utan det varierar mycket från nät till nät. Notera att till dessa priser kommer också nätägarens nätavgift i de fall de förekommer.

Telia i annat nät	Tjänster slutkundspris per månad					
	10 /10	100/10	100/100	250/100	500/100	1000/1000
Servanet	129		159			599
Affärsverken Ronneby	329		379	379		999
Gästabudstaden	329	349	399			999
Halmstad stadsnät			379	499		999
Landskrona Energi			399	499	699	999
Ljungby stadsnät	329		399			999
Lunet			139			
Mittnät	329	349	399	499	699	999
Varberg			379	499		999
Pite Energi		299	339	499		
Skellefteå Kraft			399	499		999
Sollentuna Energi	299		399	499		
Sundbybergs stadsnät	329	349	399			
Svenska Stsadsnät (Telia-ägt)	329	339	379	499		
Utsikt			379	499		999
Wetternet	299	329	369	499	699	
Wexnet		99	149	259	399	
Zitius Market			379	499		999
Övik Energi		119	129	199	295	399
Affärsverken Karlskrona	329		379	499		999
Bjäre Kraft	329		379	499		999
Borlänge Energi	129		159	259	399	699
Falu Stadsnät	329		399	499	699	
iTUX Göteborg	269	299	379			
ume.net			139			
Öresundskraft	279		379			
Affärsverken Karlshamn	329		379	499		999
Borlänge Tunabyggen	329		379			
Fibra	279		379			
MKB	329					
Open Universe Sthlm	299					
Open Universe Örebro/Kumla	299					
Södertälje stadsnät	279					
Lägst / Högst	129 / 329	99 / 349	129 / 399	199 / 499	295 / 699	399 / 999

³ https://www.telia.se/privat/bredband/abonnemang-kontantkort/stadsnat?gclid=Cj0KCCQjw5NnbBRDaARIsAJP-YR9hhbuVtUnlcs92Ote6qUXHVZVzmU_WQ400Rg1Zz22jwbaUheGkGCYAvaAKEALw_wcB&gclsrc=aw.ds&dclid=CO6TtIPi89wCFYJUGAod1ooPLQ

Av tabellen framgår t.ex. att för tjänsten 100/10 är det högsta priset 353 % högre än det billigaste. Det krävs viss fantasi för att kalla det en nära enhetlig prissättning.

På Telias webb finns även en form av friskrivning inför leverans av tjänster via stadsnät:

SKAFFA TELIAS TJÄNSTER VIA DITT STADSNÄT

För stadsnätskunder gäller ibland andra priser än för kunder som är anslutna till Telias egna nät. Detta beror på de avtal vi har med varje stadsnät. I vissa stadsnät behöver du köpa till en CPE/switch för att ta del av vårt tv-utbud.

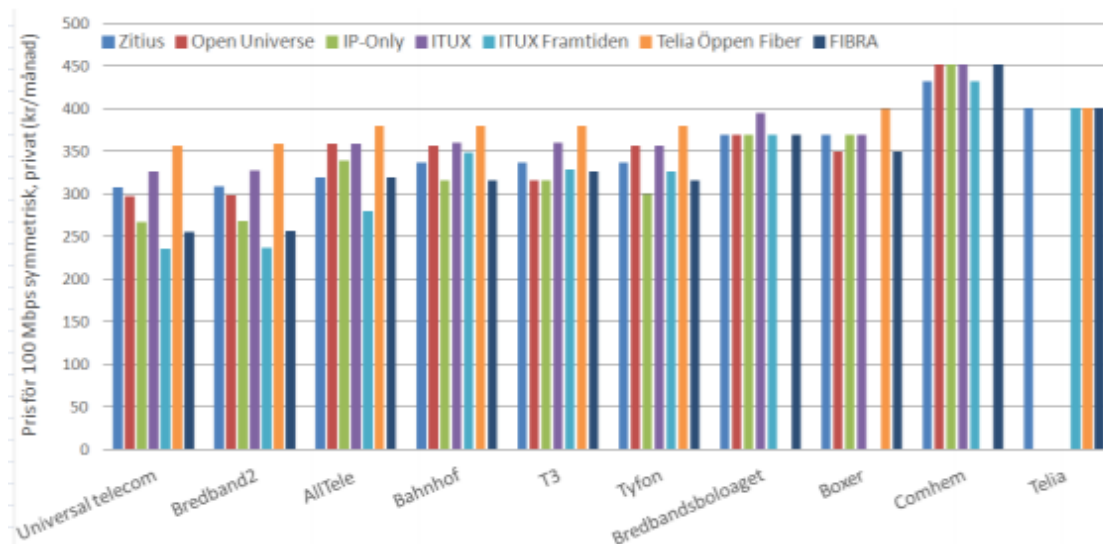
Läs mer under ditt stadsnät ovan, eller testa din adress för att se vad vi kan erbjuda dig.

Vidare tar många nätägare ut en månatlig abonnemangsavgift för själva fiberanslutningen direkt av slutkunden. Denna kostnad syns inte i tjänsteleverantörernas erbjudanden, men drabbar likväl slutkunderna med olika totalkostnader för samma tjänst i olika nät. Några exempel på detta visas i tabellen nedan (Källa: respektive stadsnäts hemsida).

Stadsnät	Nätavgift/månad	Kommentar
Halmstads stadsnät	165 / 125	
Lunet	219	Kommer från hösten 2018 ingå i tjänsteavgiften
Mittnät	60	
Varberg	89	"
Wexnet	150	
Falu stadsnät	60	

Sveriges Kommuner och Landsting SKL redovisar en i rapport Studie om Bredbandspriser i Sverige 2017⁴. Av studien framgår att det finns förhållandevis stora prisskillnader i leverantörers priser, inom och mellan olika öppna nät.

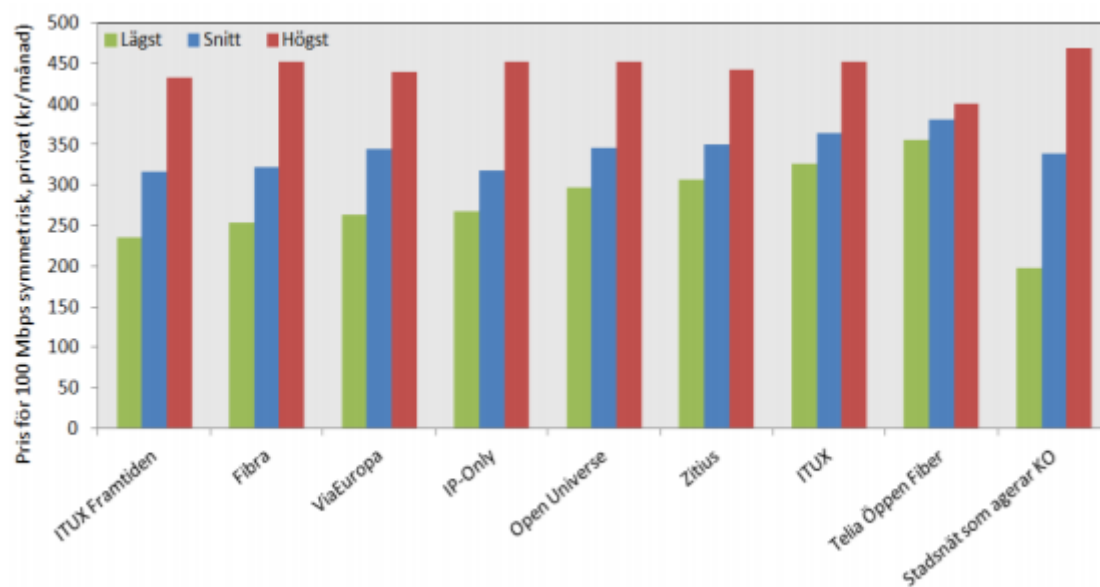
Figur: Priser för privatkunder för 100 Mbit/s symmetrisk från några olika leverantörer på olika KO



⁴ M. Forzati, J. Li, C. Mattsson, Studie om bredbandspriser i Sverige 2017, RISE Acreo rapport acr061393, Stockholm, juni 2017.

Även slutkundspriser inom och mellan KO skiljer sig enligt studien väsentlig. Rapporten ger sammantaget inget stöd för en nationell marknad på slutkundsnivå.

Figur: Prisvariation för 100 Mbps internetjänst inom olika KO: lägsta, högsta och snittpriset i kronor per månad. Pris för symmetrisk 100 Mbps.



Kommentarer rörande förekomst av fiber och kabel-tv

PTS:s inledande beskrivning avseende förekomsten av fiber och kabel-tv innehåller en rad sakfel som ger en missvisande grund för den fortsatta marknadsanalysen när det gäller konkurrensvillkor inom MDU (flerfamiljshus)- och SDU (enfamiljshus)-segmenten.

På sidan 31 anger PTS att "Idag är en majoritet (72 procent) av hushållen boende i flerfamiljshus anslutna till fiber medan i storleksordningen 28 procent av hushållen i enfamiljshus är anslutna".

Som referens anges myndighetens egen rapport, PTS mobiltäcknings- och bredbandskartläggning 2017 (PTS-ER-2018:7). Enligt denna rapport är det emellertid 72,36 procent av Sveriges samtliga hushåll (lägenheter) som är anslutna med fiber. Antalet fiberanslutna enfamiljshus uppgår enligt samma rapport till 1 052 400, eller drygt 51 procent (PTS uppger i rapporten 54 procent. Com Hems beräkning baseras på Statistiska centralbyråns uppgifter av antal småhus 2017, vilka uppgick till 2 069 353). Drygt en miljon fiberanslutna villahushåll i oktober 2017 överensstämmer mycket väl med Com Hems egna beräkningar. Dagens siffra torde uppgå till 1,2 miljoner.

Om 72 procent av landets samtliga hushåll, och 51 procent av marknadens småhus hade en fiberanslutning 2017, så ger en enkel kalkyl att andelen fiberanslutna hushåll i flerfamiljshus måste uppgått till 89 procent vid samma tidpunkt.

I Bredbandskartläggningen uppger PTS vidare att 37,5 procent av marknadens hushåll/lägenheter hade tillgång till kabel-tv-baserat bredband, samt att 78,5 procent av hushållen hade tillgång till bredband på 100 Mbit/s eller högre. Totalt antal hushåll var enligt rapporten 4 786 069.

Eftersom endast fiber och kabel-tv kan tillhandahålla bandbredder på 100 Mbit/s eller mer (på den svenska marknaden) innebär det att skillnaden mellan fibertäckning (72,36 procent) och täckning för bredband på 100 Mbit/s (78,5 procent), utgörs av hushåll som enbart har tillgång till bredband via kabel-tv, dvs. 293 865 hushåll. Det innebär vidare att resterande andel av de kabel-anslutna hushållen *även* har en fiberanslutning. Andelen kabel-tv-anslutna hushåll som även är anslutna med fiber uppgår (2017) därmed till 84 procent, och inte till 65 procent som PTS anger på sidan 31 i dokumentet. Kabel-tv-anslutna hushåll finns som PTS påpekar nästan uteslutande i flerfamiljshus. Den absoluta majoriteten av hushåll i flerfamiljshus har således tillgång till bredbandstjänster via fiber- och kabel-tv. Det råder alltså i mycket stor utsträckning full infrastrukturkonkurrens på slutkundsnivå inom produktmarknaden för flerfamiljshus.

Överlapp mellan kabel-tv och fiber, 2017

Approx. 84 % overlap between CTV and fibre
Totally: 3.7 million hh with fibre *and/or* CTV (78.5%)

