

Post- och telestyrelsen  
GD-kansli  
Sara Andersson

[sara.andersson@pts.se](mailto:sara.andersson@pts.se)

Karlskrona den 23 maj 2007

## Remissvar över utredningsarbete om vertikal separation för förbättrad konkurrens i accessnätet

---

Därtill beredda möjlighet, enligt PTS inbjudan av den 3 maj med efterföljande informationsmöte den 11 maj 2007, får Telenor-bolagen Telenor Sverige AB, Bredbandsbolaget B2 AB samt Glocalnet AB ("Telenor") härmed inkomma med följande synpunkter.

### 1 INLEDNING

#### 1.1 Nuvarande reglering har misslyckats

Sverige har idag en av de mest *incumbent*-vänliga regleringarna inom EU. Det mobila samtrafikpriset är lägst i Europa, det fasta samtrafikpriset är bland de högsta i Europa, och bitström existerar överhuvudtaget inte.

Trots detta är konkurrenstrycket på mobilsidan bland de högsta i Europa, i huvudsak beroende på effektiv infrastrukturkonkurrens samt ett ömsesidigt ekonomiskt beroendeförhållande av att bedriva samtrafik som innebär att meddelade regleringsbeslut i praktiken fått genomslag trots överklaganden och inhibition.

När det gäller tillträdet till Telias accessnät är läget ett annat. Här finns endast i mycket begränsad utsträckning en parallell infrastruktur, och något ömsesidigt beroendeförhållande föreligger inte heller. Telia saknar helt ekonomiska incitament att vara en effektiv och kundorienterad leverantör av grossistprodukter till sina konkurrenter.

Försök att med användning av hittills tillgängliga regleringsverktyg enligt LEK framtvunga ett beteende hos Telia som motsvarar normalt ställda krav och förväntningar på en effektiv och kundorienterad leverantör av grossistprodukter, har misslyckats. Något som även har uppmärksamats av EU-kommissionen, och som föranlett till kritik av Sveriges sätt att implementera det gällande regelverket (se den senaste implementeringsrapporten från mars

i år, sidorna 269-270<sup>1</sup>, där Kommissionen bl a uttalar att "*The Competition Authority has been receiving more complaints from the sector as a consequence of the de facto absence of sector-specific regulation while PTS decisions make their way through the judicial system*", Telenors understrykning).

## 1.2 Misslyckandets orsaker och konsekvenser

Orsakerna till den nuvarande regleringens misslyckande har tidigare (åtminstone delvis) belysts av Utredningen om översyn av lagen om elektronisk kommunikation, som även föreslagit en rad förändringar i det nuvarande regelverket. Även vid ett eventuellt genomförande av de förändringar som utredningen föreslagit, kommer regelverket med stor sannolikhet dock inte att erbjuda någon lösning när det gäller de viktigaste orsakerna till att PTS inte lyckas genomdriva en effektiv reglering på det aktuella området.

Den ena huvudorsaken är att Telias informationsövertag allvarligt urholkar PTS möjligheter att utforma effektiva regleringsbeslut, och motsvarande gäller beträffande PTS möjligheter att bedriva en effektiv tillsyn. LEK-utredningen föreslår inga förändringar som hanterar dessa problem.

Den andra huvudorsaken är att det inte är förknippat med någon ekonomisk risk för Telia att fördröja effekten av PTS regleringsbeslut genom att överklaga och ansöka om inhibition (i kombination med att kriterierna för erhållande av inhibition är mindre stränga än i många andra länder). LEK-utredningen föreslår att en särskild möjlighet att väcka talan om skadestånd införs, men det är högst tveksamt om detta ensamt kommer att utgöra en tillräcklig, neutraliserande faktor för att förändra Telias ekonomiska incitament.

Det är också Telenors inställning att den generellt gällande konkurrensrätten inte erbjuder någon lösning på problemet.

Sammantaget bidrar ovanstående till ett bestående regulatoriskt underskott, som Telia (i dess egenskap av en vertikalt integrerad aktör) har såväl goda incitament som möjligheter att utnyttja. All faktisk erfarenhet visar också att Telia *har* utnyttjat detta, och att det allttjämt sker.

Resultatet för konkurrensen, och för Sverige som en tidigare framstående IT-nation, har varit förödande.

Från att 2001 ha varit ledande inom Europa i fråga om bredbandspenetration, ligger Sverige idag kring ett mediokert genomsnitt, klart sämre än övriga Norden. Nationellt har vi dessutom fått en segregering på slutkundsmarknaden, där den stora andel hushåll som finns i glesbygdsområden har en väsentligt lägre penetrationsgrad när det gäller bredband bland Internetanvändare än hushållen i mer tätbebyggda områden. Och i de fall man trots allt har bredband, så saknas oftast alternativ till Telia. I sådana områden, utan konkurrens, betalar man också i genomsnitt 40-100 procent mer för bredbandsaccessen än i mer konkurrensutsatta tätortsområden. Produktutbudet, tex när det gäller tillgång till VoIP och IPTV, är dessutom betydligt fattigare. Motsvarande bild och problem gäller för företagsanvändare.

För en mer utförlig beskrivning av problemen, se bifogad sammanställning, [Bilaga 1](#).

---

<sup>1</sup>

[http://ec.europa.eu/information\\_society/policy/ecommm/doc/implementation\\_enforcement/annualreports/12threport/sec\\_2007\\_403.pdf](http://ec.europa.eu/information_society/policy/ecommm/doc/implementation_enforcement/annualreports/12threport/sec_2007_403.pdf)

### 1.3 Nya lösningar måste till snabbt

Behoven att söka och utvärdera alternativa, kompletterande möjligheter att regleringsvägen avhjälpa de stora problem som kännetecknar tillgången till Telias insatsvaror för fast telefoni och framförallt bredband har länge varit helt uppenbara. Sett mot den bakgrunden är 2005, 2006 (och snart även 2007) förlorade år. Under den perioden har Telias systematiska försvårande av konkurrensen inneburit att Telia kunnat stärka sin redan från början dominerande ställning ytterligare. Inte därför att Telias erbjudanden till slutanvändarna varit bättre eller billigare, utan därför att det i praktiken ofta saknats alternativ när Telia effektivt stängt ute konkurrerande operatörer från att få tillgång till accessnät och andra insatsvaror.

Telenor välkomnar därför det särskilda utredningsuppdrag som regeringen nyligen har lämnat till PTS.

Tiden har emellertid nu blivit mycket knapp. Bedömare räknar med att det totalt kommer att tillkomma ytterligare cirka 900.000 hushållskunder till bredbandsmarknaden innan den är mättad, och att över 400.000 av dessa skaffar bredband redan under innevarande år. Därefter beräknas antalet nya kunder på bredbandsmarknaden snabbt avta.

*Tidsfaktorn är således av helt avgörande betydelse*, och det är viktigt att direkt göra klart att alltför långtgående eller ambitiösa lösningar nu därför i praktiken kan bli verkningslösa redan av det enkla skälet att de tar för lång tid att implementera. Som en jämförelse kan nämnas att Ofcoms motsvarande konsultation med marknaden avseende Open Reach ägde rum redan år 2005 och att det då dessutom redan fanns en för ändamålet användbar lagstiftning på plats i Storbritannien. "För lite, för sent", brukar man ibland säga. I det aktuella fallet föreligger en uppenbar risk för att det nu istället kan bli för *mycket*, för sent.

Det faktiska läget i Sverige är emellertid idag sådant, att det är svårt att föreställa sig att en mindre långtgående lösning än en eller annan form av funktionell separation skall kunna komma till rätta med de svårtartade konkurrensproblem som kännetecknar tillträdet till accessnäten. Lösningen får dock inte bli så långtgående och komplicerad att den tar för lång tid att implementera.

Samtidigt är det viktigt att ha klart för sig att en funktionell separation inte ensamt kommer att lösa samtliga problem, dvs det kommer fortsatt föreligga behov även av annan reglering på området. Lösningen får därför heller inte bli så långtgående eller komplicerad att ett effektivt genomdrivande ianspråk tar allt regulatoriskt fokus eller merparten av de regulatoriska resurserna hos PTS.

Nyckeln till framgång ligger nu därför i att söka en optimal balans mellan å ena sidan *effekt/resultat* och å andra sidan *implementeringstid/kostnad*. Lösningen måste vara tillräckligt ingripande, detaljerad och tydlig för att hantera de mest väsentliga problemen, samtidigt som man måste undvika att spendera tid och resurser på sådana tänkbara beståndsdelar i en separation som saknar reella förutsättningar att faktiskt bidra till att lösa konkreta och specifika problem (se vidare under punkterna 2 och 3 nedan).

### 1.4 Telias roll och ansvar som ägare av accessnäten

Telia talar numera mycket och gärna om frivilliga åtaganden. Detta är dock, som Telenor tyvärr måste uppfatta det, en "frivillighet" under galgen.

Om Telia menar allvar med talet om frivillighet kan man redan imorgon sätta igång att vara en effektiv och kundorienterad leverantör av grossistprodukter. Så kommer med största

sannolikhet dock inte att ske, eftersom Telia saknar ekonomiska incitament för detta i nuläget. En sådan grossistverksamhet borde (även med den begränsade avkastning på insatt kapital som kostnadsorienterad prissättning medger) egentligen ha goda förutsättningar att utgöra ett intressant affärsområde för sin utövare. Telias faktiska agerande vittnar dock om att man hittills valt att inte betrakta eller bedriva sin ifrågavarande grossistverksamhet på det sättet. Orsaken till detta är av allt att döma att Telia ansett sig ha mer att vinna på att värna den egna slutkundsaffären genom att tvärtom vara en motvillig och undermålig leverantör av grossistprodukter (se vidare under punkt 3 nedan).

Samtidigt vore en reell frivillighet tyvärr det enda som har förutsättningar att i omedelbar närtid komma till rätta med problemen.

## **2 PTS FRÅGOR TILL MARKNADENS AKTÖRER**

Fråga 1: Vilka är de viktigaste principerna för utformningen av en ändamålsenlig och framtidssäker modell för likabehandling och transparens i accessnätet ?

### **2.1.1 Allmänna utgångspunkter**

Såsom anförts ovan föreligger idag ett bestående regulatoriskt underskott, som Telia (i dess egenskap av en vertikalt integrerad aktör) har såväl goda incitament som möjligheter att utnyttja. All faktisk erfarenhet visar också att Telia *har* utnyttjat detta, och att det alltså sker.

I andra länder där man ställts inför liknande problem (t ex i Storbritannien, Nya Zeeland och Italien) har man valt att tillgripa vertikal separation (främst i form av en funktionell separation) som lösning. Detta är ett regleringsverktyg som är mycket kraftigt ingripande, och av ett sådant slag att det endast bör tillgripas undantagsvis. Det faktiska läget i Sverige är emellertid idag sådant, att det är svårt att föreställa sig att en mindre långtgående lösning än någon form av funktionell separation skall kunna komma till rätta med de svårtartade konkurrensproblem som kännetecknar tillträdet till accessnäten.

Såsom anförts ovan är dock numera tidsfaktorn av helt avgörande betydelse, innebärande att alltför långtgående eller ambitiösa lösningar i praktiken kan bli verkningslösa redan av det enkla skälet att de tar för lång tid att implementera.

Det är därför viktigt att regeringens uppdrag till PTS, på sätt som skett, givits en relativt bred ram. Utgångspunkten för den sektorspecifika regleringen måste hela tiden vara att söka den minst ingripande, eller omvänt mest proportionerliga, lösningen. Det kan också ligga en förrädisk lockelse i att alltför snabbt och okritiskt tillmäta den faktiska effekten av en separation i sig en överdriven betydelse. Problembilden kan framstå som enkel och uppenbar på övergripande nivå, men förutsätter en mer detaljerad och djupgående analys för att säkerställa att föreslagna åtgärder faktiskt träffar behoven.

### **2.1.2 Principer för en ny modell**

Mot ovanstående bakgrund, och med hänsyn till de konkurrensproblem som en separation skall åtgärda, är det Telenors inställning att utformningen av en ändamålsenlig och framtidssäker modell för likabehandling och transparens i accessnäten bör kännetecknas av, eller innefatta, följande principer och beståndsdelar:

### 2.1.2.1 Separat affärsenhet

Modellen skall innefatta att reglerade grossistprodukter placeras i en egen affärsenhet (fortsättningsvis kallad "Nätverksamheten"). Förmodligen borde helst även relevanta icke-reglerade grossistprodukter ingå i Nätverksamheten (vilket dock i så fall torde förutsätta frivillighet från Telias sida).

En sådan åtgärd förbättrar möjligheterna till effektiv transparens och tillsyn. Samtidigt ges ökade förutsättningar för effektiv tillämpning av service level agreements (SLA), se vidare punkten 2.1.2.2 nedan. Därtill ges Nätverksamheten ökade möjligheter att uppställa egna mål och strategier, samt att säkerställa erforderliga resurser för att uppnå målen.

### 2.1.2.2 Internt referenserbjudande

Modellen skall innefatta ett internt referenserbjudande mellan Nätverksamheten och Telias slutkundsverksamhet (fortsättningsvis kallad "Slutkundsverksamheten"), jmf också kap 5.2.5.2 i ERG:s senaste "remedy"-dokument<sup>2</sup>.

Processer mellan Nätverksamheten och Slutkundsverksamheten skall vara likvärdiga processerna mellan Nätverksamheten och externa grossistkunder. Processerna måste inte vara identiska, men resultatet och utleveransen från processerna bör vara likvärdiga.

Det interna referenserbjudandet skall innehålla klart definierade SLA-nivåer för de mest centrala parametrarna för beställning, leverans, drift och underhåll. Parametrar och nivåer skall återspegla motsvarande parametrar och nivåer i ett externt referenserbjudande. Även gränssnitt inom Nätverksamheten kan behöva förses med SLA. Så kan exempelvis vara fallet om LLUB levereras till "DSL wholesale" samt "co-location" tjänster levereras till DSL wholesale, i vilket fall sådana tjänster bör täckas av SLA som är synligt och tillgängligt för extern grossistkund.

Vidare skall det interna referenserbjudandet innefatta en beskrivning av de rutiner, processer och system som används av Slutkundsverksamheten vid beställning, leverans, drift och underhåll i den mån dessa avviker från de rutiner, processer och system som är tillgängliga för Nätverksamhetens externa grossistkunder. Särskild vikt skall därvid tillmätas den information från Nätverksamheten som Slutkundsverksamheten har tillgång till. Eventuella förekommande avvikelser får dock inte vara av ett sådant slag att slutkunder hos extern grossistkund upplever en sämre kvalitet än slutkunder hos Slutkundsverksamheten.

Det interna referenserbjudandet skall även innefatta information om den infrastruktur, med anslutande system, som används i Nätverksamheten, t ex i fråga om nättopologi, fyllnadsgrader, placering av kopplingspunkter, ledningslängder, och så vidare. Icke-diskriminering skall säkerställas.

Nätverksamheten skall också ha en skyldighet att löpande hålla PTS informerat beträffande eventuella ändringar ovan nämnda rutiner, processer och system.

---

<sup>2</sup> [http://www.erg.eu.int/doc/meeting/erg\\_06\\_33\\_remedies\\_common\\_position\\_june\\_06.pdf](http://www.erg.eu.int/doc/meeting/erg_06_33_remedies_common_position_june_06.pdf)

### 2.1.2.3 Rapportering

Modellen skall innefatta en löpande rapportering från Nätverksamheten till PTS som utvisar i vilken grad som Nätverksamheten uppfyllt definierade SLA-nivåer, dels gentemot Slutkundsverksamheten och dels gentemot externa grossistkunder.

### 2.1.2.4 Ny funktionalitet m m

De externa grossistkunderna skall erhålla information om och tillgång till ny eller vidareutvecklad funktionalitet och tjänster i sådan tid att de externa grossistkunderna har möjlighet att använda sådan funktionalitet/tjänst i erbjudanden på slutkundsmarknaden lika tidigt som Slutkundsverksamheten.

Nämnda skyldighet skall gälla sådan funktionalitet/tjänst som är knuten till den verksamhet som bedrivs i Nätverksamheten, på ett sådant sätt att de externa grossistkunderna saknar möjlighet att själv utveckla funktionaliteten/tjänsten.

Skyldigheten skall även innefatta information om infrastruktur, med anslutande system, som används i Nätverksamheten, t ex i fråga om nättopologi, fyllnadsgrader, placering av kopplingspunkter, ledningslängder, och så vidare.

### 2.1.2.5 Sekretess

Information om Nätverksamhetens affärsrelation till extern grossistkund, liksom information som Nätverksamheten erhåller om extern grossistkunds affärsförhållanden inom ramen för en sådan affärsrelation, får inte tillgängliggöras för Slutkundsverksamheten eller annan extern grossistkund.

Ovanstående sekretessskyldighet skall innefatta (men ej vara begränsad till) information om vilka köp av grossistprodukter och tjänster som sker, samt information om slutkunders val av tjänsteleverantör och köp av tjänster från denne. I den mån grossistpriset är utformat på sådant sätt att man därigenom implicit erhåller kunskap om slutkunders val och köp (t ex vid rabatter för leveranser av flera produkter till samma slutkund) skall dock detta i sig inte anses utgöra brott mot sekretessskyldigheten.

### 2.1.2.6 Ekonomiska sanktioner

Modellen skall innehålla effektiva sanktioner för det fall att det föreligger negativ avvikelse mellan faktiskt utfall och definierade SLA-nivåer för leveranser till Slutkundsverksamheten respektive externa grossistkunder. Sanktionerna skall vara utformade på ett sådant sätt att det saknas ekonomiskt incitament att inte uppfylla definierade SLA-nivåer.

### 2.1.2.7 Särredovisning

Enligt Telenors inställning bör frågan om prisdiskriminering behandlas separat från frågan om funktionell separation, eftersom funktionell separation, med Telenors ovanstående synsätt och modellbeskrivning, tar sikte på "operationell" diskriminering (se vidare under punkt 2.2 nedan). När skyldighetsbeslut som innefattar icke-diskriminerande pris föreligger, är dock särredovisning ett ändamålsenligt (och nödvändigt) verktyg för uppföljning och tillsyn av sådana skyldigheter.

### 2.1.3 Förklarande, kompletterande kommentarer

Det är utomordentligt viktigt att samtliga i punkterna 2.1.2.1 - 2.1.2.7 ovan angivna principer och beståndsdelar ingår i den nya modellen. I annat fall föreligger en uppenbar risk för att nuvarande tillstånd av vad EU-kommissionen betecknar som "*de facto absence of sector-specific regulation*" kommer att bestå.

Telenor vill också framhålla att den ovan beskrivna modellen enbart framstår som relevant och ändamålsenlig under förutsättning att det faktiskt föreligger en grundläggande skyldighet att iakttä icke-diskriminering (eller likabehandling) beträffande sådana produkter och tjänster som modellen förutsätts hantera.

För att modellen skall vara framgångsrik, och framförallt "framtidssäker", räcker det därför inte att enbart implementera själva modellen. Det krävs därutöver att skyldighetsbeslut utformas och meddelas på sådant sätt att nya produkter och tjänster i Nätverksamheten fångas upp och täcks av regleringen utan "leveransavbrott". Detta gäller produkter och tjänster som är av ett sådant slag att de dels inte kan utvecklas på egen hand av externa grossistkunder (jmf punkt 2.1.2.4 ovan) och dels ligger "nära" (ifråga om faktisk användning, nytta eller lösning) sådana produkter och tjänster som redan tidigare är föremål för reglering.

Telenor är införstått med att en modell av ovan beskrivna slag kommer att medföra nya kostnader för Telia. Såsom sagts tidigare ovan, är emellertid det faktiska läget i Sverige idag sådant att det är svårt att föreställa sig att en mindre långtgående lösning (än en sådan form av funktionell separation som beskrivits under punkt 2.1.2 ovan) skall kunna komma till rätta med de svårtartade konkurrensproblem som kännetecknar tillträdet till accessnäten.

Samtidigt kräver den beskrivna modellen inte lika stora investeringar i system- och processutveckling som t ex Open Reach-modellen i England. En sådan kostsam separation framstår inte som ändamålsenlig för en så pass liten marknad som den svenska, i vilket sammanhang kan noteras att BTs verksamhet på Nordirland undantagits från ett antal av de annars i Open Reach-modellen ingående skyldigheterna (såvitt Telenor förmodar, baserat på liknande hänsyn).

Framförallt har den beskrivna modellen *förutsättningar att kunna implementeras relativt snabbt* (när verkställbara regleringsbeslut väl föreligger). Enligt Telenors inställning erfordras en implementeringstid om maximalt 6 månader, medan mer långtgående och komplicerade lösningar mycket väl kan kräva en implementeringstid om 2-4 år eller mer.

Dessa båda fördelar (tid, kostnad) med den ovan beskrivna modellen sammanhänger mycket med att den inte innefattar ett totalt avbrott av informationsflödet mellan Nätverksamheten och Slutkundsverksamheten (jmf Open Reach). Därmed säkerställs även att den samlade kompetensen hos Telia kan komma till användning för Nätverksamhetens fortsatta produkt- och tjänsteutveckling, liksom för rationella investeringsbeslut i övrigt beträffande den ifrågavarande infrastrukturen.

Det viktiga är emellertid, till skillnad från vad som gäller idag, att så sker på ett sätt som säkerställer likabehandling och transparens, och som därmed kommer hela den samlade marknaden till godo.

Fråga 2: Vilka existerande och potentiella konkurrensproblem skulle en sådan modell komma till rätta med ?

## 2.2 Problem som modellen hanterar

Den ovan under punkt 2.1 beskrivna modellen för funktionell separation tar rent allmänt sikte på att hantera problem med "operationell" diskriminering mellan å ena sidan leveranser till externa grossistkunder och å andra sidan intern "nedströmsverksamhet" i det idag helt integrerade Telia.

Telenor vill särskilt framhålla att modellen har goda förutsättningar att hantera såväl nuvarande som potentiella framtida konkurrensproblem av följande slag:

### 2.2.1 Grossistprodukt saknas

Grossistprodukter som motsvarar produkter som tillhandahålls Slutkundsverksamheten existerar överhuvudtaget inte (jmf Bitström).

### 2.2.2 Tilläggsfunktionalitet saknas

Grossistprodukter existerar visserligen, men för Slutkundsverksamheten tillgänglig tilläggsfunktionalitet (som ej kan framtas av extern grossistkund på egen hand) tillhandahålls ej som grossistprodukt.

### 2.2.3 Leveranstiden är för lång

Leveranstiden till externa grossistkunder är längre än leveranstiden till Slutkundsverksamheten.

### 2.2.4 Kvaliteten är för dålig

Kvaliteten på leveranser och drift/underhåll till externa grossistkunder är längre än kvaliteten på leveranserna till Slutkundsverksamheten.

### 2.2.5 Information saknas

Information om Nätverksamheten som Slutkundsverksamheten använder i samband med beställning, leverans, drift eller underhåll är inte tillgänglig för externa grossistkunder (alternativt tillhandahålls enbart mot ett högre pris).

Information om nya funktioner och tjänster i Nätverksamheten, som är så nära förknippade med de reglerade produkterna att det inte är möjligt för externa grossistkunder att framta dem på egen hand, görs inte tillgänglig för externa grossistkunder på sådant och i sådan tid att det är möjligt för dem att få ut sina egna slutkundsprodukter på marknaden vid samma tidpunkt som Slutkundsverksamheten.

Fråga 3: Skulle en modell med frivilliga åtaganden vara tillräcklig för att åstadkomma likabehandling och transparens i accessnätet? Vad skulle i så fall krävas?

### 2.3 Frivilliga åtaganden

Frivilliga åtaganden förutsätter en situation som skapar naturliga, ömsidiga möjligheter och incitament från såväl Telias som PTS (och i förlängningen marknaden, vars intressen PTS skall tillvarata) sida att nå en uppgörelse.

Föreligger en sådan situation kommer i praktiken en förhandling att äga rum. Telias incitament kan då främst vara att komma undan med en mindre betungande skyldighet än vad PTS annars avser att besluta om (en skyldighet som därmed typiskt sett egentligen får förutsättas nödvändig för att komma till rätta med identifierade problem). PTS incitament kan då främst vara att snabbare få till stånd ett förändrat beteende hos Telia, än vad ett skyldighetsbeslut med åtföljande överklagande och inhibition annars skulle medge.

Om förutsättningarna ser ut enligt ovan kan frivilliga åtaganden vara ett intressant alternativ, i första hand eftersom det medger en snabbare implementering (ett fortsatt lagstiftningsarbete med efterföljande regleringsbeslut kommer, vid överklagande och inhibition, inte resultera i verkställbara beslut förrän tidigast om ett par år, innebärande att frivillighet (avtal, viten) utgör den enda lösningen i närtid på dagens problem).

En absolut grundförutsättning måste då emellertid vara att åtagandena hanterar de nuvarande problem som ligger i Telias ekonomiska incitament och informationsövertag, samt att åtagandena är effektivt sanktionerade i ett för Telia bindande avtal. Ett sådant avtal måste ha effektiva och klart definierade sanktioner i händelse av att Telia inte uppfyller avtalet, och vidare måste avtalet ha en varaktighet som sträcker sig långt framåt i tiden.

Telenor kan emellertid inte se hur en lösning med frivilliga åtaganden skulle kunna fungera idag.

Telenor förmodar att frågan om frivilliga åtaganden formulerats bl a mot bakgrund av den "frivilligt" implementerade Open Reach-modellen i England. Det är i så fall viktigt att komma ihåg att det då redan fanns en implementerad lagstiftning som erbjöd omedelbar tillgång till tvingande regleringsverktyg. BT hade därmed klara och starka incitament att göra "frivilliga" åtaganden. BT hade också klara och starka incitament att verkligen se till att uppfylla åtagandena.

I nuläget saknas helt sådana förutsättningar och incitament i Sverige, innebärande att varje eventuellt försök att idag implementera en lösning liknande Open Reach (dvs i det här sammanhanget en lösning som bygger på "frivillighet") sannolikt är dömt att misslyckas, i vart fall med någon större grad av effektivitet i fråga om implementeringstid och efterlevnad.

Såsom anförts tidigare ovan (se punkt 1.4) är det ingenting som hindrar att Telia, om Telia bara själv vill, redan imorgon sätter igång att vara en effektiv och kundorienterad leverantör av grossistprodukter. Varje eventuellt seriöst initiativ från Telias sida av det slaget (dvs som bygger på en *reell* frivillighet) skall givetvis välkomnas, och tas under seriöst beaktande av marknadsaktörer.

Det är dock viktigt att lagstiftningsarbetet fullföljs utan fördröjning (dvs oberoende av en eventuell lösning baserad på reell frivillighet), och att det resulterar i en möjlighet att även tillgripa en tvångsvis separation (dvs en separation baserad på lagstiftning och regleringsbeslut) av det slag som beskrivits under punkt 2.1.2 ovan.

---

Telenor ser gärna ett möte med PTS i närtid, för att diskutera och ytterligare tydliggöra vårt förslag till lösning i dess olika beståndsdelar.

**TELENOR SVERIGE AB**  
Legal & Regulatory

Peter Halonen

## **Bilagor**

Bilaga 1 - Problemen på bredbandsmarknaden

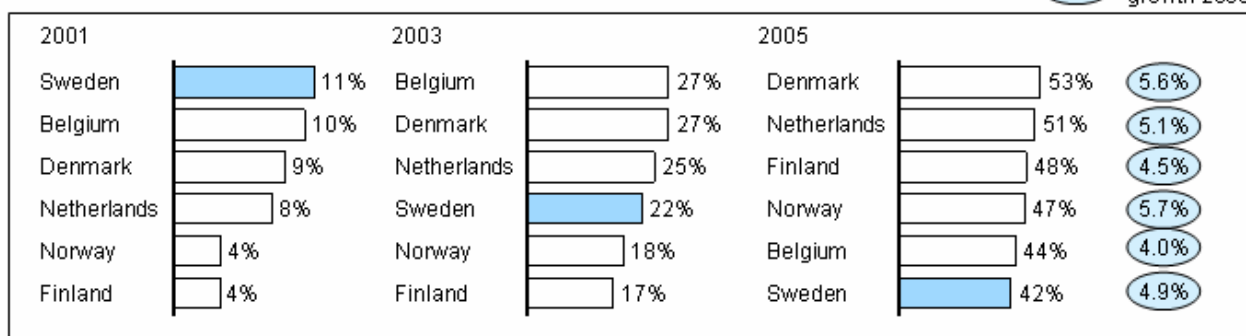
## BILAGA 1 – Problemen på bredbandsmarknaden

Trots att Sverige var ledande inom Europa år 2001 med en bredbandspenetration på 11%, så ligger Sverige i dagsläget (Q4-2006) bara kring EU snittet med 51%. Detta är betydligt lägre än Danmark (66%), Holland (62%), Finland (57%), och Norge (57%). Anmärkningsvärt är också att Sverige ligger nästan 10% lägre än EU snittet på andelen hushåll med PC som också har bredband (61% mot 70%).<sup>3</sup>

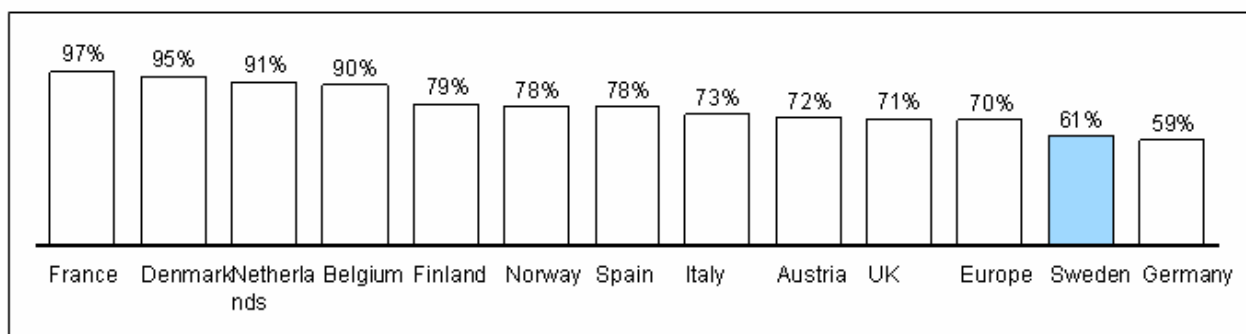
### Top 6 countries broadband penetration over time

Percent of households and SM sites

Avg. quarterly growth 2006



### Broadband penetration as a % of PC penetrated households (Q4-06)



Source: Analysys, Merrill Lynch Broadband Matrix (Q4-06);

## Exhibit 1: Sveriges utveckling inom bredband

Inom Sverige så har konkurrensproblemen resulterat i växande skillnader för bredbandsvillkoren i tätbebyggda områden gentemot glesbebyggda områden. Ungefär 50% av Svenska hushåll finns i tätbebyggda områden som präglas av stor konkurrens med flera bredbandsleverantörer. Dessa hushåll har tillgång till de lägsta bredbandspriserna i Europa, och ett rikt produktutbud med VoIP, IPTV, samt Kabel TV.

De resterande 50% av svenska hushåll har bara tillgång till en eller två bredbandsleverantörer, i många fall enbart TeliaSonera som har monopol på infrastrukturen. Dessa hushåll betalar 40-100% mer för bredbandsaccess än hushåll i områden med större konkurrens, och produktutbudet är betydligt fattigare i form av VoIP och IPTV. Konsekvensen av detta är att

<sup>3</sup> Source: Analysys, Merrill Lynch

bredbandspenetration är lägre i dessa glesbebyggda områden där bara 60% av alla hushåll med Internet har bredband gentemot 75% för hushåll i mer tätbebyggda områden. enligt TNS' marknadsundersökning.

Överlag finns det tydliga skillnader i slutkundspris, produktutbud, och redbandspenetration mellan hushåll / företag i områden med konkurrerande infrastruktur gentemot områden med enbart monopol infrastruktur. Hushåll / företag i tätbebyggda områden har tillgång till lägre priser och mer produkter medan hushåll / företag i glesbebyggda områden har inget annat val än att acceptera högre priser och ett mindre produktutbud. Notera att det ibland finns lokala variationer på detta, men överlag stämmer det.

Problemen i Sverige försvåras av att PTS beslut systematiskt överklagas till förvaltningsdomstolar där besluten ofta inhibiteras. Av dem 66 pågående överklaganden inom förvaltningsdomstolarna i April 2007, var TeliaSonera den överklagande parten i 32 av fallen. Ett exempel på vad detta innebär i praktiken ges av bitström skyldighetsbeslutet som fattades 24 november 2004 av PTS. Referenserbjudande från TeliaSonera presenterades först 12 mars 2007 och leverans av tjänst är inte trolig före hösten 2007, vilket är nära tre år efter skyldighetsbeslutet.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> Telekom Online, April 12, 2007.