

Handläggare

Post-och telestyrelsen  
[smp@pts.se](mailto:smp@pts.se)  
Dnr: 15-7200

## Yttrande på utkast till beslut angående marknaderna för lokalt och centralt tillträde (marknad 3a och 3b)

Svenska Stadsnätetsföreningen är en bransch- och intresseorganisation som representerar stadsnät i 200 kommuner. Stadsnäten är nätägare av ny modern IT-infrastruktur och säljer grossistprodukter till både operatörer och tjänsteleverantörer. 94 procent av stadsnäten ägs av kommunerna som tidigt började bygga ut det svenska bredbandsnätet. Föreningen företräder en majoritet av de aktörer som aktivt investerar i ny modern infrastruktur för bredband i Sverige.

Stadsnätetsföreningen verkar för öppna stadsnät, en modell som har varit mycket framgångsrik. Modellen öppna nät innebär att stadsnätet bär ansvaret för det öppna nätet och ska säkerställa att lika och icke-diskriminerande villkor efterlevs samt ska säkerställa god konkurrens i nätet.

### Yttrandet

Stadsnätetsföreningen tackar för möjligheten att få yttra sig över PTS beslutsutkast angående marknaderna för lokalt och centralt tillträde (marknad 3a och 3b).

### Skillnader i konkurrensvillkor - geografiska marknaden

*Sammantaget anser PTS att det inte föreligger sådana skillnader i konkurrensvillkor i olika delar av landet som skulle motivera en avgränsning av geografiska delmarknader och ge upphov till olika regleringsbehov.*

PTS lyfter fram i sin analys att priset i de allra flesta näten ligger mellan 250 och 360 kronor per månad och normalt sett tillkommer inga ytterligare avgifter. Vidare att tjänsteleverantörer uppger att prisskillnaderna beror på att de möter olika kostnader från nätägarna eller kommunikationsoperatörerna. PTS slutsats är att differentieringen indikerar kostnadsskillnader, snarare än geografiska skillnader i konkurrensen mellan tjänsteleverantörer. Stadsnätetsföreningen håller med PTS slutsats.

När det gäller stadsnätens priser varierar de eftersom varje stadsnät har olika parametrar som kostnadsmässigt skiljer sig åt och varje stadsnät måste göra sin egen produktkalkyl för sina infrastrukturprodukter. Produktkalkylen består av parametrar som t ex etablering, gräv- och fiberkostnader, driftorganisation och felavhjälpning. Ett stadsnät som vill ta fram ett fast pris för en geografisk zon bygger sitt pris på marknadssituationen och hänsyn tas till en median på investeringskalkyl, förväntad intäkt per kund, omsättning i kundbasen, prisförändringar över tid mm. Därför möter tjänsteleverantörerna priser, som beror på olika kostnader.

Olika aktörer erbjuds samma pris och villkor för likvärdig tjänst. De som köper mer ska kunna erbjudas standardiserade volymrabatter, vilket innebär att grossistpriset kan variera pga volymer.

När det gäller de kommunala stadsnäten finns det också som PTS beskriver begränsningar i deras tillväxtmöjligheter. Stadsnät ska i första hand vara verksamma inom sina respektive hemkommuner och kan inte fritt expandera utanför dessa på grund av de juridiska begränsningar som följer av lokaliseringsprincipen i 2 kap. 1 §. kommunallagens (2017:725). Det saknas skäl att anta detta förhållande kommer att ändras i någon väsentlig utsträckning under de tre år som nästkommande regeringsperiod omfattar. Stadsnäten behöver dock samarbeta över gränserna, men Stadsnätetsföreningen bedömer inte heller att det kommer att ske väsentliga förändring av de juridiska begränsningar som följer av lokaliseringsprincipen i 2 kap. 1 §. Kommunallagens de kommande tre åren.

PTS finner inte tillräckligt stöd att komma till en slutsats om att vissa delar av landet präglas av märkbart annorlunda konkurrensvillkor och därför är PTS slutsats att den geografiska marknaden är nationell. Stadsnätetsföreningen instämmer i PTS bedömning.

### **Produktmässig avgränsning av den relevanta grossistmarknaden**

Den svenska marknaden är inte bara unik den fungerar också som en förebild för övriga Europa. I Sverige har migreringen från kopparnätet till fibernätet gått mycket fort och en viktig faktor är tillgång till fiberinfrastruktur som både operatörer och tjänsteleverantörer kan nyttja för att träda in på bredbandsmarknaden och erbjuda slutkunderna fiberbaserade bredbandstjänster med hög överföringskapacitet till internationellt sett låga priser. Andra viktiga faktorer är att det finns en tydlig efterfrågan och en betalningsvilja som innebär att operatörer kan investera i att ansluta villahushåll. Det är förutsättningar som inte finns på någon annan internationell marknad.

#### *Olika faser av utbyggnad*

Telia och stadsnäten har byggt ut fiber i Sverige sedan mitten av 1990-talet och utbyggnaden har skett i olika faser. I början var det fokus för de kommunala stadsnäten på att bygga ut fiber för sin egna kommuns verksamhet. Men 1998 konstaterade PTS att det fanns 138 stadsnät och 28 procent<sup>1</sup> av de kommunala stadsnäten erbjöd operatörer möjlighet att hyra grossistprodukter.

I början av 2000-talet kom de så kallade Rosengrenpengarna (2001-2007), vilket var den dåvarande regeringens satsning på bredbandsutbyggnaden. Nu inleddes nästa fas, vilket innebar en kraftfull utbyggnad av fiber som omfattade både hushåll och företag. Våren 2016 var 80 procent av hushållen boende i flerfamiljshus anslutna till fiber medan endast 20 procent av enfamiljshusen var anslutna. Främst bestod den stora skillnaden i att merparten av fiberutbyggnaden i Sverige sedan 2001 var koncentrerad till flerfamiljshus. Det ansågs länge vara en för stor utmaning att förse villor med fiber.

Utbyggnaden till enfamiljshus tog fart 2016. Både efterfrågan och betalningsviljan var hög från hushållen i enfamiljshus. Två år senare var 61 procent av enfamiljshus fiberanslutna och motsvarande siffra för hushåll boende i flerfamiljshus var 87 procent.

#### *Efterfrågan på svartfiber till villa*

Under 2018 minskade utbyggnadstakten när det gäller fiber till villor och så även investeringarna, som PTS konstaterar i Bredbandskartläggningen 2018. I början av 2018 meddelade flera operatörer att de skulle sluta bygga egen fiber till villa för att istället fokusera på avtal med tredjepartsnätverk, som exempelvis stadsnätets öppna nät. Produkten hade inte tidigare efterfrågats hos stadsnäten och därför inte funnits i stadsnätets utbud historiskt. Istället har tjänsteleverantörer erbjudit sina tjänster i konkurrens med varandra i en så kallad tjänsteportal som stadsnäten tillhandahållit.

---

<sup>1</sup> SoU 1999:85

Operatörernas intresse för att hyra svartfiber-till-villa ökade. För att möta den växande efterfrågan genomförde Stadsnätetsföreningens ett arbete med att ta fram en standardiserad svartfiberprodukt för villamarknaden som lanserades i slutet av 2018, svartfiber-till-villa. Från Stadsnätetsföreningens sida har det varit viktigt att få tillräckligt med tid för att kunna arbeta fram en produkt som varken hämmar slutkundernas valfrihet eller missgynnar stadsnätets affärer. När en sådan produkt nu finns på plats finns också förutsättningarna för stadsnätet att kunna erbjuda svartfiber till villa för att leva upp till föreningens, marknadens och myndigheters syn på öppenhet. Den nationella fiberprodukten har tagits fram av Stadsnätetsföreningen tillsammans med stadsnät och operatörer.

Grossistprodukten svartfiber-till-villa ingår nu i den nya avtalsversionen av CESAR2-avtalet som gäller från 1 april 2019, något som underlättar för både operatörer och stadsnät. Enligt Stadsnätetsföreningens bedömning ligger priset för svartfiber till villa inom intervallet 140 - 200 kronor i månaden.

#### *MDU kontra SDU*

PTS konstaterar att i stort sett alla nätägare erbjuder tillträde till anslutningar till flerfamiljshus som grossistprodukt. Tillträde till fibernät till enfamiljshus har däremot hittills inte erbjudits på kommersiella villkor i någon större utsträckning av andra aktörer än den reglerade. Vilket är ett korrekt konstaterande av PTS. Skälet är att grossistprodukter till flerfamiljshus har funnits en längre tid på marknaden och svartfiber-till-villa är en ny grossistprodukt som bara funnits några månader på marknaden.

Flerfamiljshusen byggdes ut tidigare och utbygganden till enfamiljshus kom senare. Regleringen ska ha ett framåtblickande perspektiv och med rådande utveckling på marknaden kan man göra gällande att eventuella skillnader på grossistnivå mellan enfamiljshus och flerfamiljshus håller på att försvinna. Med andra ord så utvecklas marknaden själv i rätt riktning.

#### **PTS slutsats**

PTS står fast i sin bedömning att fiberanslutningar till en- respektive flerfamiljshus tillhör samma relevanta marknad. Vid en sammantagen bedömning av produkternas egenskaper, användning och pris finner PTS inte skäl som talar för en uppdelning mellan anslutningar till en- respektive flerfamiljshus. Alla fiberanslutningar tillhör således samma relevanta produktmarknad på grossistnivå. Stadsnätetsföreningen håller med PTS bedömning.

#### **Kommande förändringar i regelverket**

PTS skriver i sitt beslutsutkast: *Med rena grossistföretag avses företag som inte utövar eller kontrollerar ett företag som utövar någon slutkundsverksamhet på någon marknad för elektroniska kommunikationstjänster. Källa: sidan 158 i beslutsutkastet.*

Ovanstående citat från PTS är felaktigt. Enligt direktivet ska företaget betraktas som ett rent grossistföretag:

*Ett företag som är verksamt på en grossistmarknad och som levererar slutkundstjänster uteslutande till företagsanvändare som är större än små och medelstora företag bör betraktas som ett rent grossistföretag. Källa: Direktiv (EU) 2018/1972 - inrättande av en europeisk kodex för elektronisk kommunikation, (128).*

### Sammanfattningsvis

Utbyggnaden av bredband i Sverige via fiber står de närmsta åren inför tuffa utmaningarna när villor i kommersiellt svåra områden ska byggas ut. Våren 2019 konstaterar PTS att investeringarna på fibermarknaden minskar. I rådande marknadssituation är det viktigt att det inte sker stora förändringar för marknaden och att spelreglerna är långsiktiga och tydliga.

Stadsnätetsföreningen anser att beslutsutkastet som PTS gjort innehåller en faktabaserad, grundlig och väl genomförd analys av marknaden.

Stadsnätetsföreningen instämmer i PTS bedömning om att det är två separata marknader på slutkundsmarknaden, där den ena är bredband levererat över fiberbaserade accessnät respektive kabel-tv-nät och den andra är bredband levererat över kopparbaserade accessnät.

Stadsnätetsföreningen håller också med PTS bedömning att marknaden för lokalt tillträde till fibernät är nationell.

---

---