

Post- och telestyrelsen

Med e-post: marknadsreglering@pts.se

29 september 2023

Open Infras svar på PTS remiss

Inledningsvis vill vi säga att vi har vissa förhoppningar om att PTS genom reglering ska kunna komma till rätta med de avarter av ineffektiva, framför allt lokala, monopolister som i dagsläget har tillgång till effektiva metoder att hålla konkurrensen borta från sina inmutade områden. Om kostnadseffektiva aktörer som Open Infra ges möjlighet att köpa lämpligt kostnadsbaserat grossisttillträde kommer bredbandspriserna sänkas högst väsentligt. PTS analyser är dock inte i alla avsnitt helt övertygande avseende vad marknadsdominans i praktiken bygger på.

En kostnadseffektiv utmanare kan aldrig placeras i samma grupp som en lokalt kommunägd monopolist med 70 procent marknadsandel eller mer. Som nätägare är vi verksamma i ca 80 kommuner, vår marknadsandel är aldrig i närheten av ens 50 procent i någon kommun. Det förefaller helt orimligt att en aktör som utmanar kommunala monopol över huvud taget ska löpa den minsta risk att regleras i egenskap av att ha betydande marknadsmakt, det är inte bra för investeringsklimatet i branschen. Det finns företag som har förutsättningar att utmana och det finns företag som har lokal dominans som de vill försvara.

Hur konkurrensen skiljer sig åt varierar stort mellan kommunerna, i vissa fungerar konkurrensen bra och i andra inte alls. Vissa har resonabla priser på markavtal och schaktvillkor, andra inte. Det är ofta mest påtagligt i tätort men även konkurrensförhållande på landsbygd skiljer sig mycket åt från kommun till kommun. Det geografiska område där konkurrensvillkoren är tillräckligt enhetliga för att kunna utgöra en marknadsavgränsning är "kommun".

Enligt etablerad rättspraxis (C/2018/2374) omfattar en relevant geografisk marknad ett område där de aktuella företagen deltar i utbudet och efterfrågan av de aktuella produkterna eller tjänsterna, enhetliga, och som kan särskiljas från angränsande områden där de rådande konkurrensvillkoren är märkbart annorlunda. Områden där konkurrensvillkoren är heterogena utgör inte enhetliga marknader. Sverige består av ett mycket stort antal ägare av fibernät, vissa stora nationella, andra regionala eller ytterst lokala. Att som PTS avgränsa den geografiska marknaden till respektive näts utbredning förefaller inte vara i linje med etablerad rättspraxis.

Vi vill också framföra en generell synpunkt på prisutvecklingen. De senaste årens inflation har höjt kostnaderna för alla som bygger och äger fibernät. Vi har fått se betydande kostnadshöjningar för el, diesel, asfalt och aktiv utrustning vilket har haft betydande inverkan på kostnadsbasen. Kostnadsökningarna har inte fått fullt genomslag på våra relationspriser, sannolikt för att vi är konkurrensutsatta. Vi har långt fler bredbandskunder än många stadsnät men vi kan aldrig luta oss tillbaka mot en dominerande ställning och höja priserna som det passar. När vi går in med

open infra

fibererbjudande i städer där det finns ett etablerat stadsnät erbjuder vi fiber till ett betydligt lägre pris än vad slutkunderna kan få från det lokala stadsnätet. Vi är utmanaren som sänker priserna för kunderna. Reaktionen från den lokala monopolisten är aldrig att möta upp med ett förbättrat erbjudande, de vet att de "äger" tillräckligt stor del av sin marknad och att om vi blir till för stort besvär kommer kommunen obstruera med schakttillstånd och annat som omöjliggör vår utbyggnad i deras stad. Det krävs inte särskilt mycket operativ erfarenhet från den svenska bredbandsmarknaden för att veta vilka som kan agera som ett bolag med SMP och vilka som är prispessande utmanare. Många av stadsnäten är helt öppna med sin åsikt att de tycker det var bättre på Televerkets tid. I många kommuner är vi redan där med en kommunalt ägd helt vertikalt integrerad monopolist i både staden och på landsbygden.

Vad gäller konkurrensen från bredband via mobilnäten är den enligt våra erfarenheter redan idag högst påtaglig, inte för alla kunder men för tillräckligt många för att vi måste beakta det i vår prissättning. Uppskattningsvis 20 till 30 procent av våra Homes Passed kunder väljer mobilt framför fiber och skulle vi höja priserna (SSNIP) upplever vi risken att lika många till skulle byta till den lösningen. Många kunder tycker att en hastighet på ca 50 Mbit/s är tillräckligt bra om fiberbredbandet blir för dyrt. 5G kommer göra konkurrensen från mobilt bredband ännu tuffare.

Open Infrans svar på frågor som rör slutsatser i utkastet till marknadsanalys

Fråga 1 - Avgränsning av slutkundsmarknaden, olika tekniker

Mellan bredbandstjänster via mobila nät och bredbandstjänster över fiber- och kabel-tv-nät förekommer det väsentliga skillnader vad gäller faktorer som påverkar tjänsternas kvalitet och kapacitet. Bredbandstjänster som erbjuds via mobila nät ingår därför inte på de relevanta slutkundsmarknaderna. Delar ni PTS bedömning att bredbandstjänster som erbjuds via vi mobila nät inte ingår på den relevanta produktmarknaden på slutkundsnivå? Motivera gärna varför.

PTS redovisar ingen närmare analys av vad som är den sk kärnprodukten, vilken är utgångspunkten för produktmarknadsavgränsningen. För slutkunden är det en bredbandsuppkoppling. Betalningsviljan och kapacitetsbehoven varierar. Prisskillnaderna mellan de bredbandstjänster som erbjuds via fiber respektive mobila nät är rimligtvis inte sådana att detta ensamt kan motivera en separation av dessa två marknader. Fiberkunden har i många fall gjort en ganska betydande engångsinvestering som inte helt kan bortses från. Vi anser att den i sammanhanget mest relevanta frågan är vilken hastighet som bredband via de mobila näten ska erbjuda för att tillräckligt många slutkunder ska kunna tänka sig att byta från fiber, om priserna höjs signifikant. Sett till normala konsumtionsmönster går den gränsen idag uppskattningsvis runt ca 50 Mbit/s nedströms och 10 Mbit/s uppströms, sannolikt högre om några år. Det är en hastighet som med råge kan överträffas med 5G FWA - för tillräckligt många slutkunder. Den tjänsten är redan lanserad i många länder. När hushållen i USA byter till något modernare än koppar/coax byter de det oftast till fiber men 5G FWA är den näst vanligaste, det säger en del. Inom analysperioden kommer 5G FWA finnas som massmarknadserbjudande även i Sverige och genom 5G-nätets täckning kunna erbjudas tillräckligt många slutkunder för att det ska anses tillhöra samma produktmarknad som fiber. Det bör i

sammanhanget inte heller glömmas bort att Kommissionen menar att för att produkter skall ses som substitut på efterfrågesidan är det inte nödvändigt att de tillhandahålls till samma pris. En lågkvalitativ produkt eller tjänst som säljs till ett lågt pris kan mycket väl utgöra ett effektivt substitut till en dyrare produkt av högre kvalitet. Det som är viktigt i detta fall är konsumenternas troliga reaktion på en relativ prisökning.

Genom detta kanske bredbandstjänster via mobilnät behöver ses tillhöra samma marknad som FWA och därmed som fiber. 5G FWA är länken mellan dessa marknader som tidigare inte funnits. Att FWA bara tillhandhålls lokalt, där mobiloperatörerna främst inriktar sig på geografiska områden där fiber inte finns installerat är en förenkling. Oavsett, vid en eventuell signifikant höjning av kostnaden för bredband via fiber kan mobiloperatörerna snabbt och utan större kostnad erbjuda tjänsten inom större delen av täckningsområdet. Med 5G-tekniken kommer kapaciteten i mobilnäten öka i sådan omfattning att de sannolikt kommer kunna ta hand om många FWA-kunder och kanske utgöra ett alternativ. Viss utbudssubstitution föreligger sannolikt.

Hur bra 5G-FWA kommer bli i Sverige är kanske lite för tidigt att säga, 4G-FWA har inte varit tillräckligt omfattande och bra för att sätta något större konkurrenstryck, inte ens i de kommuner där det kommunala stadsnätet har närmare hundra procent av fibermarknaden. Sannolikt beror det på att fiber har hög HC-penetration och konkurrenskraftiga priser, men vid en prishöjning finns FWA där som ett alternativ för många, frågan är om de är tillräckligt många. PTS slutsats är att de är för få för att utöva ett tillräckligt starkt konkurrenstryck gentemot bredband via fiber- och kabel-tv-nät, kanske är det så nu men på några få års sikt kan det förändras.

Fråga 2 - Avgränsning av slutkundsmarknad, uppdelning mellan en- och flerfamiljshus

Förutsättningarna för att förhandla om priser samt skillnaderna i faktiska slutkundspriser är så pass väsentliga att bredbandstjänster levererade över fibernät till enfamiljshus respektive till fiber- eller kabel-tv-nät till flerfamiljshus utgör olika produktmarknader på slutkundsnivå. Slutkundsmarknaden består därför av två olika relevanta produktmarknader, en för bredbandstjänster till enfamiljshus, och en för bredbandstjänster till flerfamiljshus.

Vid en analys av slutkundsmarknaden är det den bredbandstjänst som slutkunden efterfrågar och köper som är i fokus. Vi har svårt att helt förlika oss med PTS resonemang att slutkundsmarknaden är fastighetsägaren – inte konsumenten. De av Open Infras slutkunder som köper sin bredbandstjänst via vårt öppna nät kan välja mellan ett stort antal konkurrerande tjänstetillhandahållare. Det utbud och priser de möter i vår portal gör ingen skillnad på om de bor i hus eller lägenhet. Vår erfarenhet är att detsamma gäller för alla KO-plattformar samt att alla dessa erbjuder kunderna att förhandla pris genom att fritt välja tjänsteoperatör, den billigaste om de så önskar. Öppet nät är enligt vår uppfattning den vanligaste anslutningsformen, lika vanlig oavsett hustyp. Ur ett slutkundsperspektiv är det därför i det närmaste identiska förhållanden vid val av bredbandstjänst, vi tycker det är en faktor som talar emot en uppdelning av slutkundsmarknaden på en- respektive flerfamiljshus.

Att bolag som vi ibland kan motiveras att köpa svartfiber från en lokalt dominerande aktör för att ansluta ett flerfamiljshus eller kontorsbyggnad tycker vi inte är ett särskilt starkt argument för att separera och därmed indirekt friskförklara marknaden för bredband till flerfamiljshus. Dessa grossistpriser är lika överprissatta i förhållande till sin kostnad oavsett vad vi ska använda dom till och

därmed drabbar det slutkunderna, oavsett byggnadstyp. För övrigt är det en grov förenkling av marknaden i en- och flerfamiljshus, den består även av ett betydande antal av andra typer av hus, t ex fritidshus, servicehus, kontorshus etc. Merparten av husägarna eller verksamheterna i dessa typer av byggnader efterfrågar vanliga bredbandstjänster som erbjuds av i det närmaste alla fiberbolag i Sverige. Trenden i EU-lagstiftningen är också tydlig, att minska fastighetsägarnas makt som "gatekeepers". Det innebär att skillnaderna mellan hus typerna kommer bli ännu mindre.

Fråga 3 - Avgränsning av relevant grossistmarknad

Mot bakgrund av skillnader som föreligger vad avser förekomsten av kommersiellt utbud av lokalt tillträde, produktutformning, lönsamhet och prissättning, gör PTS bedömningen att det finns sådana skillnader i konkurrenssituation att det finns skäl att avgränsa olika relevanta produktmarknader även på grossistnivå, nämligen lokalt tillträde till fibernät som ansluter enfamiljshus (1-2 hushåll), och lokalt tillträde till fibernät som ansluter flerfamiljshus (bostadshus med mer än två lägenheter). Delar ni PTS bedömning att det finns skäl att avgränsa olika produktmarknader på grossistnivå?

Om vi har förstått regelverket korrekt är det så att om fiberaktörer som är aktiva på marknaden för fiber till villa relativt enkelt kan ställa om och adressera även fiber till flerfamiljshus föreligger sk utbudssubstitution, vilket talar emot en separation av de två marknadssegmenten. Vi Open Infra är ett av flertalet exempel på fiberbolag som har börjat verksamheten i ett segment (villa/fritidshus) och sedan med framgång och utan signifikanta merkostnader expanderat erbjudandet till andra segment, flerfamiljshus, företag etc. I de flesta fall är stadsmiljön blandad och har man byggt till villor passerar man automatiskt relativt många flerfamiljshus. Det är kostnadsmässigt inte heller något problem att dra ny fiber från ett fibrerat villaområde något hundratal meter till ett flerfamiljshus. Alla med operativ marknadserfarenhet vet detta och det har gjorts otaliga gånger av olika aktörer. Enda anledningen till att utbudssubstitutionen inte alltid är effektiv och omedelbar i kommuner med dominerande stadsnät är att de kan både obstruera med schaktillstånd och vägra hyra ut svart fiber. Vi hoppas PTS kommer adressera det problemet.

Det finns många olika variabler som delar upp marknaden i segment som till viss del har särdrag av olika slag. Just den uppdelning som PTS har föreslagit är knappast någon av de mer relevanta eller förekommande på marknaden. Det är klart att det är viss skillnad i form av t ex köparmakt om flerfamiljshuset är stort eller litet men det är bara en av många påverkande variabler.

PTS analys landar även i att högkvalitativa fasta bredbandsanslutningar som främst säljs till stora och medelstora företag inte ingår på slutkundsmarknaden för fasta bredbandstjänster. Vi håller med om att sådana högkvalitativa tjänster (VPN) har unika produktegenskaper. Därmed inte sagt att de byggnader som stora och medelstora företag sitter i ska exkluderas, det finns alltid ett mycket brett behov av många olika typer av bredbandstjänster till dessa typer av byggnader, både enkla och i vissa fall även avancerade. I detta fall finns det helt enkelt inte ett tillräckligt starkt samband mellan byggnad och bredbandstjänst för att komma till den slutsatsen.

Delar ni bedömningen att gränsdragningen är ändamålsenlig? Om inte, beskriv hur en gräns enligt er uppfattning bör dras och varför?

Det finns många olika variabler som delar upp marknaden i segment som till viss del har särdrag av

olika slag. Just den uppdelning som PTS har föreslagit är knappast någon av de mer relevanta eller förekommande på marknaden. Det är klart att det är viss skillnad i form av t ex köparmakt om flerfamiljshuset är stort eller litet men det är bara en av många påverkande variabler. Det finns helt enkelt inte någon tydlig gräns vid just 2 st lägenheter, eller vid något annat antal lägenheter heller. Om det fanns en kostnadsbaserad grossisttjänst att tillgå skulle vi kunna använda den för att ansluta alla storlekar av hus och alla typer av kunder.

Ett annat sätt att se på saken är att fråga sig hur många lägenheter det behöver vara i ett flerfamiljshus för att andra fiberbolag i realiteten ska kunna konkurrera om affären. Om det inte fanns svartfiber att hyra till kostnadsbaserat pris kan vi åtminstone konstatera att det vore affärsmässigt omöjligt att adressera dem med 2 st lägenheter, vid 100 st lägenheter är det nog oftast möjligt. I de kommuner där det finns ett dominerande stadsnät tillhör det verkligen undantagen att de till ett rimligt pris hyr ut svartfiber till sin konkurrent.

Värt att ta i beaktande är att även om alla typer av hus inkluderas i definitionen har många stadsnät en ställning av sådan ekonomisk styrka att det i *betydande omfattning* kan uppträda oberoende av sina konkurrenter, sina kunder och i sista hand av konsumenterna. Det ändamålsenliga vore därför att inkludera alla typer av byggnader.

Fråga 4 - Avgränsning av geografisk marknad, lokalt tillträde till enfamiljshus

Nätägare som byggt fibernät till enfamiljshus möter inte något nämnvärt konkurrenstryck från andra nätägare. Det är inte heller möjligt att gruppera olika nätägares nät för att identifiera andra möjliga geografiska marknader. Produktmarknaderna för lokalt tillträde till enfamiljshus är därför geografiskt avgränsade till respektive nätägares nät.

Ur den enskilde slutkundens perspektiv är det i dagsläget få som enkelt kan byta fiberleverantör men de kan i KO-modellen enkelt byta bredbandstjänst, vilket är kärnprodukten i fråga. Paralleletablering är ännu inte tillräckligt omfattande i Sverige, det finns länder där det är mer vanligt. Den kanske mest signifikanta bakomliggande orsaken till detta är kommuners obstruktioner¹ med markavtal och schakttillstånd och dess villkor, ofta i syfte att skydda det egna stadsnätets ekonomiska intressen. Regeringen, KKV och PTS vid upprepade tillfällen misslyckats med att komma till rätta med detta.

I nästan 140 kommuner finns det ett kommunalt ägt stadsnät som har över 50 procent av slutkundsmarknaden, presumtionen för dominerande ställning i nära 100 av dessa kommuner överstiger marknadsandelen 70 procent. Av dessa kommunala stadsnät är det ett antal som är tjänstetillhandahållare i egen regi och inte erbjuder något öppet nät. De kommunala stadsnätens dominans är så omfattande i så många kommuner att reglering är motiverad. Deras verksamhetsområde är genom kommunallagen avgränsad till den egna kommunen, med mindre frihetsgrader. Det ger att den mest verklighetsförankrade geografiska marknadsavgränsningen är "kommun". I rekommendationen understryks att marknadsutvecklingen inneburit att konkurrensvillkoren kan variera avsevärt mellan olika områden i en och samma medlemsstat och att regleringsmyndigheten bör avgöra om det finns skäl att definiera separata subnationella relevanta geografiska marknader. Vi anser att den svenska marknaden kanske är den där det mest tydligt har etablerats subnationella geografiska marknader i form av kommuner. Den geografiska avgränsningen

¹ Jmf Hässleholm kommuns inställning till att bevilja andra fiberaktörer markavtal.

av marknaden ska göras så att den omfattar det område inom vilket konkurrensvillkoren är tillräckligt likartade och som skiljer sig från angränsande geografiska områden framför allt pga. Väsentliga skillnader i konkurrensvillkoren. Vi har svårt att se att någon annan geografisk avgränsning än "kommun" uppfyller det lika väl. I vissa kommuner saknas det en lokalt dominerande aktör och då kan konkurrensen fungera tillräckligt bra för att inte behöva regleras, i väldigt många kommuner är tyvärr situationen den motsatta.

Enligt etablerad rättspraxis (C/2018/2374) 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. Sverige består av ett mycket stort antal ägare av fibernät, vissa stora nationella, andra regionala eller ytterst lokala. Att som PTS avgränsa den geografiska marknaden till respektive näts utbredning förefaller inte vara i linje med detta. En geografisk marknad ska dessutom ha tydliga och stabila gränser över tid. Med tanke på den konsolidering som har inletts på den svenska marknaden där mindre nätägare köps upp eller slås samman känns PTS förslag på definition som allt annat än stabil över tiden.

Fråga 5 – Avgränsning av geografisk marknad, lokalt tillträde till flerfamiljshus

Nätägare på marknaden för flerfamiljshus kan visserligen möta ett visst konkurrenstryck från andra nätägare, pga. Faktisk paralleletablering eller hot om paralleletablering. Konkurrenstrycket är dock inte är så tydligt och väsentligt att det är möjligt att identifiera områden som är mindre eller större än respektive nät, där konkurrensvillkoren är homogena och väsentligen annorlunda än i andra områden. Sammantaget saknas förutsättningar för identifiera skillnader i konkurrensförhållanden mellan olika andra geografiska områden än nät. Produktmarknaderna för lokalt tillträde till flerfamiljshus är därför geografiskt avgränsade till respektive nätägares nät. Delar ni PTS bedömning att den geografiska marknaden omfattar respektive nätägares nät?

Även i de fall som ett stadsnät har mycket hög marknadsandel på den lokala geografiska marknaden finns det ett antal flerfamiljshus och företagsadresser som kan vara av sådan storlek att de kan välja andra alternativ, åtminstone Telia som kan ha kanalisation för gamla kopparnätet som de kan använda. Det sammantagna värdet av dessa måste ändå vara så marginella att de inte förändrar helhetsbilden, det behöver PTS undersöka närmare. Vi anser därför att den relevanta geografiska marknad som PTS har att pröva om någon nätägare har dominerande ställning är "kommun". Produktmarknaderna för lokalt tillträde till enfamiljshus respektive flerfamiljshus eller andra byggnadstyper ska inte separeras, de tillhör samma marknad.

Fråga 6 – Trekriterietestet, lokalt tillträde till enfamiljshus

Marknaderna för lokalt tillträde till enfamiljshus har sådana särdrag att det är motiverat att införa skyldigheter för företag som har betydande marknadsinflytande. Detta beror främst på avsaknaden av infrastrukturkonkurrens i kombination med avsaknad av tillgång till grossisttillträde som ger grossistkunderna reella möjligheter att konkurrera effektivt. Trekriterietestet är således uppfyllt. Delar ni PTS bedömning att marknaderna för lokalt tillträde till enfamiljshus har sådana särdrag att det

generellt sett finns ett regleringsbehov? Motivera gärna varför.

I en kommun med ett dominerande stadsnät finns det definitivt bestående hinder för marknadsinträde, paralleletablering är både praktiskt och ekonomiskt omöjligt. I dessa kommuner är marknadsstrukturen definitivt sådan att de utan reglering inte är sannolika att utvecklas mot effektiv konkurrens. Det finns många kommuner som uppfyller trekriterietestet men definitivt inte alla.

Stämmer PTS bedömning att det generellt saknas kommersiell tillgång till lokalt tillträde (från andra än Telia, som i nuläget är reglerat)? Om inte vänligen förklara. Ange särskilt om detta avser en specifikt nät/nätägare.

I de fall det finns någon form av lokalt tillträde att köpa så är det svart fiber. I de fall som svart fiber finns att köpa är den enligt vår uppfattning alltid överpriserad. Ett talande exempel på det är STOKAB som förvisso föredömligt erbjuder svartfiber och inte konkurrerar om slutkunderna men som har priser som är långt över en kostnadsbaserad prissättning.

Fråga 7 – Trekriterietest, lokalt tillträde till flerfamiljshus

Övergripande strukturer och egenskaper på marknaderna för lokalt tillträde till flerfamiljshus i Sverige innebär att marknaderna inte kan anses ha sådana särdrag att det är motiverat att ålägga skyldigheter i syfte att motverka konkurrensproblem. Framst beror detta på tillgången på kommersiellt lokalt tillträde och fastighetsägarnas starka ställning. Trekriterietestet är således inte uppfyllt. Delar ni PTS bedömning att marknaderna för lokalt tillträde till flerfamiljshus har sådana särdrag att det saknas regleringsbehov? Motivera gärna varför.

Vi delar inte PTS slutsats att enfamiljshus och flerfamiljshus tillhör olika marknader. Alla hustyper tillhör en och samma produktmarknad, därmed inte sagt att det inte finns skillnader. Särdraget för lokalt tillträde till flerfamiljshus i Sverige är att det på nationell nivå fungerar relativt väl men att de lokala variationerna är betydande. I kommuner där stadsnätet har en dominerande ställning, är vertikalt integrerade och kommunens allmännytta är en betydande fastighetsägare av flerfamiljshus är trekriterietestet uppfyllt med råge. Där är konkurrens och marknadsdynamik lika frånvarande som i Sverige innan avmonopoliseringen av Televerket. På dessa lokala marknader behövs kostnadsbaserad tillträdesreglering på grossistnivå, svart fiber eller liknande.

Mellan de aktörer som är aktiva i en stor del av Sverige och inte heller har gamla monopolisttillgångar i form av kanalisation är konkurrensen mycket hård, marknadsproblemet är att vi hindras från att träda in på många lokala marknader i Sverige.

På lokala marknader där stadsnätet inte har en marknadsandel överstigande drygt 30 procent fungerar det i huvudsak tillräckligt bra för att inte motivera SMP-reglering. Den svenska KO-modellen anser vi fungera väl överlag men i de kommuner där stadsnätet har över 50 procent marknadsandel är det frågan om ens stadsnäten med extern KO erbjuder tillräcklig konkurrens.

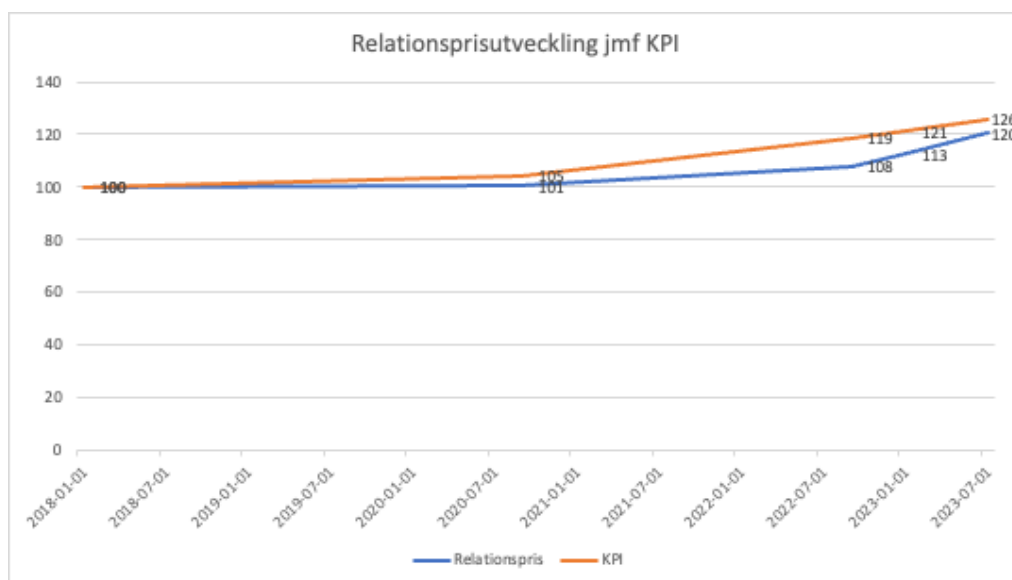
Fråga 8 – Betydande marknadsmakt

open infra

Vilka omständigheter kan enligt er uppfattning tala för eller emot att nätägare har, eller kan utöva, betydande marknadsinflytande på sin egen marknad för lokalt tillträde till fibernät till enfamiljshus?

En lokal marknadsandel på 50 procent eller mer i en kommun är åtminstone en mycket stark presumtion av SMP. När kommunen, direkt eller indirekt, är ägare till stadsnätet är det tyvärr så att marknadsmakten eskalerar genom hindrande agerande på relaterade områden, schaktvillkor etc. Så ska det naturligtvis inte fungera men ärligt talat, det vet vi ju alla hur det kan gå till. Om svart fiber erbjuds till konkurrenskraftiga priser är det en förmildrande omständighet, dessa stadsnät kanske uppfyller det som andra stadsnät behöver regleras för att göra.

En mindre nationell aktör som Open Infra m fl som har en marknadsandel nationellt på under 10 procent och aldrig mer än 30 procent i någon kommun har inte den graden av marknadsinflytande. Ser vi till vår prisutveckling, vilken kan avläsas i det sk relationspriset i förhållande till tjänstetillhandahållare i vårt nät har sedan 2018 höjts något till följd av den allmänna inflationen, men våra höjningar är lägre än KPI, se diagrammet nedan.



Fråga 9 – Skyldigheter

Om ni delar PTS bedömning avseende regleringsbehov på marknaderna för lokalt tillträde till enfamiljshus. Har ni någon uppfattning vilken typ av grossisttillträde som bör åläggas (t.ex. lokalt fysiskt och/eller virtuellt (VULA), annan skyldighet)? Förklara om detta gäller generellt eller på nätmarknader av olika typ och storlek.

I åtminstone hälften av Sveriges kommuner finns ett stadsnät med så stor andel av slutkundsmarknaden att presumtionen är att de är SMP. När PTS förhoppningsvis tillträdes reglerar dessa nät bör det omfatta svartfiber eller motsvarande till alla byggnader som stadsnätet har anslutna (HC) eller passerar (HP), oavsett hustyp. Svart fiber alternativt kanalisation till kostnadsbaserade priser är de nivåer som konkurrensutsätter störst andel av värdekedjan.