

28-09-2023, FINAL

Post- och telestyrelsen
Box 6101
102 32 Stockholm

Insänt via e-post till följande adress:
marknadsreglering@pts.se

Yttrande över utkast till marknadsanalys – marknaden för lokalt tillträde (marknad 1)

Tele2 Sverige AB ("Tele2") har tagit del av det utkast till marknadsanalys – marknaden för lokalt tillträde (marknad 1), som Post- och telestyrelsen ("PTS") remitterade den 12 juni 2023, med dnr. 15–7200 ("Förslaget"). Tele2 får härmed inkomma med följande yttrande.

1. Inledning och övergripande synpunkter

På övergripande nivå konstaterar Tele2 att Förslaget baseras på ett mycket gediget, ambitiöst och noggrant analysarbete. I den analys som PTS presenterar i Förslaget tar PTS korrekt hänsyn till de grundläggande marknadsförhållanden som har avgörande effekt på hur marknaden för fasta bredbandstjänster i Sverige i praktiken utvecklas. I synnerhet vill Tele2 uppmärksamma att PTS på ett korrekt sätt har tagit hänsyn till följande förhållanden:

- i. Att det helt saknas såväl faktisk som potentiell infrastrukturkonkurrens på marknaden för lokalt tillträde till enfamiljshus ("SDU-grossistmarknaden"). Detta obestridliga faktum utgör, tillsammans med enfamiljshusens och tjänsteleverantörernas mycket svaga position i förhållande SDU-nätägarna och de av SDU-nätägarna utvalda kommunikationsoperatörerna ("KO"), samt SDU-nätägarnas förmåga och incitament att missbruka sin dominerande ställning (denna förmåga och dessa incitament föreligger alldeles oavsett om en nätägare är "wholesale-only" eller inte), centrala grunder för behovet av tillträdes- och prisskyldigheter för nätägare på SDU-grossistmarknaden.
- ii. Att ett virtuellt lokalt tillträde ("VULA-tillträde") inte kan substitueras med vare sig ett virtuellt centralt tillträde eller den typ av virtuellt tillträde som på den svenska bredbandsmarknaden tillhandahålls av KO ("KO-tillträde"). Inte minst är det viktigt att PTS korrekt konstaterar att möjligheterna till differentiering för en köpare av KO-tillträde inskränker sig till att erbjuda olika abonnemangstjänster, kundsupport och pris, och att även möjligheterna till differentiering av kundsupport och pris är begränsade vid KO-tillträde eftersom KO-köparen endast kontrollerar en del av tjänsteproduktionen och att KO:s relationsavgifter utgör ett golv för slutkundspriset. Vid ett korrekt avgränsat VULA-tillträde, som ger VULA-köparen tillgång till hela den dedikerade kapaciteten mellan nod och slutkund, har VULA-köparen däremot mycket goda möjligheter till kontroll och produktdifferentiering.
- iii. Att fastighetsägarna spelar en avgörande roll såväl på slutkundsmarknaden för bredbandstjänster levererade över fiber- eller fiberkoaxnät till flerfamiljshus ("MDU-slutkundsmarknaden") som på marknaden för lokalt tillträde till flerfamiljshus ("MDU-grossistmarknaden").

Inte minst är det viktigt att PTS korrekt konstaterar att fastighetsägarna har en stark förhandlingsposition gentemot nätägare och KO, vilket grundar sig på fastighetsägarnas kontroll över flaskhalsresursen fastighetsnät, vilket bland annat innebär att fastighetsägare kan teckna gruppavtal, att fastighetsägare ensidigt kan besluta om vilken affärsmodell som ska tillämpas vid tillhandahållande av bredbandstjänster till de boende i fastigheten(-erna), att fastighetsägare kan byta ut en KO eller tjänsteleverantör och att fastighetsägare kan besluta att avtal med KO och/eller tjänsteleverantörer, och därmed med underliggande nätägare, ska konkurrensutsättas med vissa mellanrum. Det är också viktigt att PTS uppmärksammar att fastighetsägarna, genom tillämpningen av näthyror, har förmåga att tillgodogöra sig hela det överskott som en reglering av nätägarnas svartfiberpriser på MDU-grossistmarknaden skulle kunna ge upphov till.

- iv. Att slutanvändarna på SDU-slutkundsmarknaden, när de tillhandahålls slutkundstjänster genom ett KO-tillträde och i avsaknad av en reglering av SDU-grossistmarknaden, har att välja mellan tekniskt, produktmässigt och prismässigt sett homogena tjänster för vilka nätägaren och/eller KO bestämmer alla relevanta kvalitetsparametrar och för vilka KO:s relationsavgifter utgör en begränsning av marginalerna för priskonkurrens. PTS:s slutsats att slutanvändarna på SDU-slutkundsmarknaden helt saknar förmåga att välja en annan KO och/eller andra tjänsteleverantörer än den/de som valts av nätägaren är helt korrekt. Dessa iakttagelser från PTS:s sida visar *de/s* vilka skillnader som föreligger mellan de valmöjligheter som erbjuds slutkunder på MDU-slutkundsmarknaden respektive SDU-slutkundsmarknaden, *de/s* det konkreta behov som föreligger på SDU-grossistmarknaden av både tillträdes- och prisskyldigheter för nätägare med betydande marknadsinflytande.

Sammanfattningsvis **tillstyrker Tele2** de centrala bedömningar som PTS presenterar i Förslaget, det vill säga (a) att bredbandstjänster som erbjuds via mobila nät inte ingår på samma relevanta produktmarknad på slutkundsnivå som bredbandstjänster som erbjuds via fiber- och fiberkoaxnät; (b) att den relevanta produktmarknaden på grossistnivå omfattar endast lokalt tillträde till fibernät; (c) att produktmarknaden på grossistnivå består av två separata relevanta marknader – SDU-grossistmarknaden respektive MDU-grossistmarknaden; (d) att den relevanta geografiska marknaden är nätbaserad; (e) att marknadsavgränsningen innebär att varje nätägares fiberaccessnät, som ansluter SDU respektive MDU, utgör en egen relevant marknad; (f) att MDU-grossistmarknaderna generellt sett inte har sådana särdrag att det är motiverat att införa skyldigheter; och (g) att SDU-grossistmarknaderna generellt sett har sådana särdrag att det är motiverat att införa skyldigheter.

I det följande besvarar Tele2 de specifika frågor som PTS ställer i Förslagets Bilaga 2.

2. Svar på PTS:s frågor

PTS-fråga 1: *Delar ni PTS bedömning att bredbandstjänster som erbjuds via vi mobila nät inte ingår på den relevanta produktmarknaden på slutkundsnivå? Motivera gärna varför.*

Tele2s svar: **Ja, Tele2 delar PTS:s bedömning** att bredbandstjänster som erbjuds via mobila nät inte ingår på den relevanta produktmarknaden på slutkundsnivå. Anledningarna till detta är flera. En av de viktigaste är att de bredbandstjänster som tillhandahålls via mobilnät, inklusive den absoluta merparten av de bredbandstjänster som marknadsförs som "FWA-tjänster", i normalfallet *inte* baseras på någon dedikerad kapacitet.

28-09-2023, FINAL

Bredbandstjänster som tillhandahålls via mobilnät baseras i normalfallet på delad kapacitet i radiodelen, vilket innebär att bredbandstjänsternas kvalitet varierar från fall till fall beroende på vilken kapacitet som den enskilda kunden vid var tid kan tilldelas, vilket i sin tur beror på en mängd olika parametrar, bland annat på hur många andra samtidigt användare som finns i respektive cell.

PTS-fråga 2: *Delar ni PTS bedömning att det finns skäl att avgränsa olika produktmarknader på slutkundsnivå? Motivera gärna.*

Tele2s svar: **Ja, Tele2 delar PTS:s bedömning** att det finns skäl att avgränsa olika produktmarknader på slutkundsnivå. Anledningarna till detta är flera (Tele2 hänvisar härvidlag till bolagets tidigare yttranden i samma ärende), varav de viktigaste är de följande:

- i. På MDU-slutkundsmarknaden finns två typer av slutkunder – fastighetsägare och hushåll. På SDU-slutkundsmarknaden finns bara en typ av slutkund, och det är respektive hushåll.
- ii. På MDU-slutkundsmarknaden företräder fastighetsägaren flera hushåll, i flera fall tusentals hushåll, och kan därmed förhandla om tjänster för ett kollektiv, t ex teckna gruppavtal. På SDU-slutkundsmarknaden är detta i normalfallet inte möjligt.
- iii. På MDU-slutkundsmarknaden är det slutkunden (fastighetsägaren) som väljer vilken/vilka affärsmodell(-er) som ska tillämpas vid var tid för respektive fastighetsnät, t ex att KO-modellen ska tillämpas för det fiberbaserade fastighetsnätet. På SDU-slutkundsmarknaden är det nätägaren som väljer vilken affärsmodell som ska tillämpas.
- iv. På MDU-slutkundsmarknaden är det slutkunden (fastighetsägaren), för det fall slutkunden (fastighetsägaren) har valt att tillämpa KO-affärsmodellen, som väljer KO. Slutkundens (fastighetsägarens) val av KO är i normalfallet tidsbegränsat, och den vid var tid valda KO:n konkurrensutsätts i upphandlingar med jämna mellanrum. På SDU-slutkundsmarknaden är det nätägaren som väljer KO, och denna KO är ofta nätägarens egen KO.
- v. På MDU-slutkundsmarknaden kan slutkunderna (fastighetsägare och hushåll) i normalfallet välja mellan slutkundstjänster som tillhandahålls över två konkurrerande fastighetsnät – fiber-LAN och fiberkoaxnät. På SDU-slutkundsmarknaden kan respektive hushåll välja mellan slutkundstjänster som tillhandahålls över endast ett nät – fibernätet.

PTS-fråga 3(a): *Delar ni PTS bedömning att det finns skäl att avgränsa olika produktmarknader på grossistnivå?*

Tele2s svar: **Ja, Tele2 delar PTS:s bedömning** att det finns skäl att avgränsa olika produktmarknader på grossistnivå. Anledningarna till detta är flera (Tele2 hänvisar härvidlag till bolagets tidigare yttranden i samma ärende), varav de viktigaste är de följande:

- i. De objektiva egenskaperna skiljer sig åt mellan MDU- och SDU-tillträde: MDU-tillträdet är en FttB-produkt medan SDU-tillträdet är en FttH-produkt. MDU-tillträdet/FttB-produkten kan inte ensamt användas för att tillhandahålla slutkundstjänster till ett enskilt hushåll.

MDU-tillträdet/FttB-produkten måste kompletteras med en nyttjanderätt till det fastighetsnät som sammanbinder ändpunkten för MDU-tillträdet/FttB-produkten och anslutningspunkten för det enskilda hushållet. SDU-tillträdet/FttH-produkten kan däremot ensamt användas för att tillhandahålla slutkundstjänster till ett enskilt hushåll.

- ii. Användningen skiljer sig åt mellan MDU- och SDU-tillträde: MDU-tillträde erbjuds till och används på kommersiell basis av både KO och vertikala tjänsteleverantörer. SDU-tillträde erbjuds till och används på kommersiell basis endast av KO. SDU-tillträde erbjuds alltså inte på kommersiell basis till vertikala tjänsteleverantörer. Det enda undantaget är Telia, som har en skyldighet att tillhandahålla SDU-tillträde till alla, inklusive vertikala tjänsteleverantörer. Annorlunda uttryckt: För att erbjudas kommersiell möjlighet att köpa SDU-tillträde idag måste en vertikal tjänsteleverantör starta en helt ny verksamhetsgren och också bli en KO.
- iii. Prissättningen skiljer sig åt mellan MDU- och SDU-tillträde: För det första tillhandahålls SDU-tillträde inte överhuvudtaget på kommersiell basis till vertikala tjänsteleverantörer, medan MDU-tillträde gör det. Effekterna för vertikala tjänsteleverantörer av avsaknaden av kommersiellt tillhandahållande av SDU-produkter motsvarar de effekter som skulle ha följt av att SDU-tillträde var oändligt mycket dyrare än MDU-tillträde, d.v.s. att SDU-tillträdet blir kommersiellt irrelevant.

För det andra skiljer sig Telias prissättning på MDU-tillträde åt från Telias prissättning på SDU-tillträde.

För det tredje beräknar PTS:s LRIC-modell en kostnad för MDU-tillträde och en annan kostnad för SDU-tillträde.

- iv. Förutsättningarna för konkurrens skiljer sig åt mellan MDU- och SDU-tillträde: För det första utsätts nätägare på MDU-grossistmarknaden för faktisk eller potentiellt konkurrens från andra nätägare. En köpare av MDU-tillträde kan i normalfallet trovärdigt hota med att byta ut en leverantör av MDU-tillträde med en annan leverantör av MDU-tillträde. På SDU-grossistmarknaden förekommer ingen faktisk eller potentiell infrastrukturkonkurrens, och det finns inga förutsättningar för att sådan infrastrukturkonkurrens ska kunna uppstå. En köpare av SDU-tillträde kan aldrig byta ut en leverantör av SDU-tillträde med en annan leverantör av SDU-tillträde.

För det andra kan slutkunderna (fastighetsägarna) på MDU-slutkundsmarknaden utöva motverkande köparmakt mot KO och nätägare, vilket disciplinerar nätägarna på MDU-grossistmarknaden. Någon motsvarande motverkande köparmakt har slutkunderna (hushållen) på SDU-slutkundsmarknaden inte. Någon motsvarande disciplinering av nätägarna på SDU-grossistmarknaden uppstår därför inte. Se svar på fråga 6, 7 och 8 nedan.

- v. Strukturerna för utbud skiljer sig åt mellan MDU- och SDU-tillträde: MDU-tillträde erbjuds till och används på kommersiell basis av både KO och vertikala tjänsteleverantörer. SDU-tillträde erbjuds till och används på kommersiell basis endast av KO. SDU-tillträde erbjuds alltså inte på kommersiell basis till vertikala tjänsteleverantörer. Det enda undantaget är Telia, som har en skyldighet att tillhandahålla SDU-tillträde till alla, inklusive vertikala tjänsteleverantörer.

28-09-2023, FINAL

Alla villkoren för en uppdelning av grossistproduktmarknaden i en MDU- respektive SDU-grossistmarknad är således uppfyllda.

PTS-fråga 3(b): *Delar ni bedömningen att gränsdragningen är ändamålsenlig? Om inte, beskriv hur en gräns enligt er uppfattning bör dras och varför.*

Tele2s svar: **Ja, Tele2 delar PTS:s bedömning** att gränsdragningen är ändamålsenlig.

PTS-fråga 4: *Delar ni PTS bedömning att den geografiska marknaden omfattar respektive nätägares nät (som ansluter enfamiljshus)?*

Tele2s svar: **Ja, Tele2 delar PTS:s bedömning** att den geografiska marknaden omfattar respektive nätägares nät (som ansluter enfamiljshus).

PTS-fråga 5(a): *Delar ni PTS bedömning att den geografiska marknaden omfattar respektive nätägares nät (som ansluter flerfamiljshus)?*

Tele2s svar: **Ja, Tele2 delar PTS:s bedömning** att den geografiska marknaden omfattar respektive nätägares nät (som ansluter flerfamiljshus).

PTS-fråga 5(b): *Finns det enligt er uppfattning ytterligare omständigheter som stödjer slutsatsen att marknaden är nätbaserad?*

Tele2s svar: Enligt Tele2 är **PTS:s analys** av faktisk och potentiell paralleletablering samt av effekterna av andra nätägares närvaro på gruppavtalspriser och på förekomsten av svartfiberaffärer **välgrundad, noggrann och tillfyllest för att dra slutsatsen att MDU-grossistproduktmarknaden bör vara geografiskt avgränsad till varje nätägares nät.**

PTS-fråga 6(a): *Delar ni PTS bedömning att marknaderna för lokalt tillträde till enfamiljshus har sådana särdrag att det generellt sett finns ett regleringsbehov? Motivera gärna varför.*

Tele2s svar: **Ja, Tele2 delar PTS:s bedömning** att marknaderna för SDU-tillträde har sådana särdrag att det generellt sett finns ett regleringsbehov. Anledningarna till detta är flera (Tele2 hänvisar härvidlag till bolagets tidigare yttranden i samma ärende), varav de viktigaste är de följande:

- i. De strukturella inträdeshindren på SDU-grossistmarknaderna är oöverstigliga: Såsom PTS noterar i Förslaget är den kommersiella utbygganden av fiberaccessnät till enfamiljshus i princip färdig. Enligt PTS:s beräkningar inom ramen för PTS:s bredbandskartläggning var 75,5 procent av alla enfamiljshus anslutna med fiber år 2022. För att de återstående 14,5 procenten ska kunna fiberanslutas kommer det att krävas stöd från det offentliga. Detta är allmänt vedertaget. Någon kommersiellt driven expansion eller nyinträde på de hittills icke-anslutna delarna av SDU-grossistmarknaderna kan på denna grund uteslutas.

Kommersiellt driven expansion eller nyinträde på de hittills anslutna delarna av SDU-grossistmarknaderna, det vill säga paralleletablering av fiber till redan anslutna enfamiljshus, är lika osannolik. Det främsta skälet för detta är att det helt saknas betalningsvilja för parallell fiber. Anslutna hushåll har redan betalat mellan 20 000 och 40 000 kronor i anslutningsavgift. Att något enfamiljshushåll skulle vara villigt att erlagga samma kostnad igen för att få enfamiljshuset anslutet av ytterligare en fiber är helt osannolikt. Att flera enfamiljshushåll i ett och samma kvarter skulle vara villiga att erlagga samma kostnad igen för att få enfamiljshuset anslutna av ytterligare en fiber är om möjligt än mer osannolikt. De strukturella inträdeshindren på SDU-grossistmarknaderna måste därför betraktas som oöverstigliga.

- ii. Det saknas marknadsdynamik på SDU-grossistmarknaderna: För det första kan det noteras, såsom framhålls i punkten (i) ovan, att det saknas faktisk parallell-etablering av fiber på SDU-grossistmarknaderna, och att några förutsättningar för framtida parallell-etablering inte finns. Nätägarna på SDU-grossistmarknaderna utsätts således inte för något direkt infrastrukturbaserat konkurrenstryck från andra nätägare på SDU-grossistmarknaderna.

För det andra erbjuds det inte något grossisttillträde till rimliga affärsvillkor som tillåter hållbara konkurrenskraftiga resultat för slutanvändarna på SDU-slutkundsmarknaden. Såsom nämnts ovan erbjuds SDU-tillträde till och används på kommersiell basis endast av KO. SDU-tillträde erbjuds alltså inte på kommersiell basis till vertikala tjänsteleverantörer. Det tillträde som erbjuds tjänsteleverantörer som vill tillhandahålla slutkundstjänster till SDU-hushåll, det vill säga KO-tillträde, medger endast tekniskt, produktmässigt och prismässigt sett homogena tjänster. Detta innebär att de kommersiellt tillhandahållna grossisttjänster som erbjuds tjänsteleverantörer som vill tillhandahålla slutkundstjänster till SDU-hushåll inte tillåter hållbara konkurrenskraftiga resultat för slutanvändarna.

För det tredje saknar hushållen på SDU-slutkundsmarknaden motverkande köparmakt gentemot KO och nätägare, vilket innebär att någon disciplinerande effekt inte uppstår på nätägarna på SDU-grossistmarknaderna. Sammanfattningsvis finns det inga konkurrenskällor "bakom" hindren för marknadsinträde på SDU-grossistmarknaderna.

PTS-fråga(b): 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.

Tele2s svar: Ja, Tele2 delar PTS:s bedömning att det generellt saknas kommersiell tillgång till lokalt tillträde (från andra än Telia, som i nuläget är reglerat).

PTS-fråga 7: Delar ni PTS bedömning att marknaderna för lokalt tillträde till flerfamiljshus har sådana särdrag att det saknas regleringsbehov? Motivera gärna varför.

Tele2s svar: Ja, Tele2 delar PTS:s bedömning att marknaderna för MDU-tillträde har sådana särdrag att det generellt sett saknas ett regleringsbehov. Anledningarna till detta är flera (Tele2 hänvisar härvidlag till bolagets tidigare yttranden i samma ärende), varav de viktigaste är de följande:

- i. Det finns marknadsdynamik på MDU-grossistmarknaderna: För det första kan det noteras att även om graden av faktisk parallell-etablering på MDU-grossistmarknaderna är begränsad, så är det ofta möjligt att som köpare av MDU-tillträde få bindande erbjudanden om MDU-tillträde från fler än en nätägare. Detta gäller särskilt när flera kommunala stadsnät kan förmås att anordna sällsamarbeten som täcker större geografiska områden. I flera fall utsätts således nätägarna på MDU-grossistmarknaderna för ett trovärdigt hot om direkt infrastrukturbaserad konkurrens från andra nätägare.

För det andra erbjuds det grossisttillträde till rimliga affärsvillkor som tillåter hållbara konkurrenskraftiga resultat för slutanvändarna på MDU-slutkundsmarknaden. Såsom nämnts ovan erbjuds MDU-tillträde till och används på kommersiell basis av både KO och vertikala tjänsteleverantörer. Vertikala tjänsteleverantörer använder MDU-tillträde bland annat för att tillhandahålla gruppavtalsbaserade tjänster över fibernät och såväl gruppavtalsbaserade som individuellt avtalade tjänster över fiberkoaxnät.

Vertikala tjänsteleverantörer som erbjuds MDU-tillträde har mycket goda möjligheter att differentiera sina tjänster både tekniskt, produktmässigt och prismässigt. Detta innebär att de kommersiellt tillhandahållna grossisttjänster som erbjuds tjänsteleverantörer som vill tillhandahålla slutkundstjänster till MDU-hushåll tillåter hållbara konkurrenskraftiga resultat för slutanvändarna.

För det tredje besitter fastighetsägarna en stark motverkande köparmakt på MDU-slutkundsmarknaden. Såsom noteras ovan kontrollerar fastighetsägarna flaskhalsresursen fastighetsnät, vilket bland annat innebär att fastighetsägare kan teckna gruppavtal, att fastighetsägare ensidigt kan besluta om vilken affärsmodell som ska tillämpas vid tillhandahållande av bredbandstjänster till de boende i fastigheten(-erna), att fastighetsägare kan byta ut en KO eller tjänsteleverantör och att fastighetsägare kan besluta att avtal med KO och/eller tjänsteleverantörer, och därmed med underliggande nätägare, ska konkurrensutsättas med vissa mellanrum. Fastighetsägarnas motverkande köparmakt på MDU-slutkundsmarknaden har disciplinerande effekter på nätägarna på MDU-grossistmarknaderna.

Sammanfattningsvis finns det flera konkurrenskillor "bakom" hindren för marknadsinträde på MDU-grossistmarknaderna.

PTS-fråga 8: *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?*

Tele2s svar: Enligt Tele2 finns det inga förhållanden som talar emot att nätägare har, eller kan utöva, betydande marknadsinflytande på sin egen marknad för SDU-tillträde. Alla faktiska och hypotetiska förhållanden talar entydigt för att nätägare har, eller kan utöva, betydande marknadsinflytande på sin egen marknad för SDU-tillträde.

De grundläggande skälen till detta är enkla. *För det första* kan det konstateras att varken slutkunder (hushåll) eller grossistkunder på SDU-marknaderna har några alternativ till de tjänster eller villkor som nätägaren beslutar att tillämpa. Om en SDU-slutkund vill ha en annan tjänsteleverantör än de som KO:n har valt, om en SDU-slutkund vill ha en annan KO än den som nätägaren har valt eller om en SDU-slutkund inte vill ha någon KO alls utan direkt vill teckna avtal med en vertikal tjänsteleverantör, är detta inte möjligt. Det enda alternativ som en SDU-slutkund har för det fall den är missnöjd med de val som nätägaren har gjort och gör, är att helt upphöra med att köpa tjänster över den fiber som SDU-slutkunden har betalat nätägaren för att installera. En SDU-slutkund är med andra ord helt "i händerna" på nätägaren, som inte begränsas av några disciplinerande effekter i något led.

På motsvarande sätt saknas praktiskt genomförbara alternativ för grossistkunder på SDU-grossistmarknaderna. Om en tjänsteleverantör vill kunna tillhandahålla andra tjänster än de som KO:n har valt, om en tjänsteleverantör vill samarbeta med en annan KO än den som nätägaren har valt eller om en tjänsteleverantör inte vill behöva samarbeta med en KO alls utan direkt vill teckna avtal med SDU-slutkunden, är detta inte möjligt. Det enda alternativ som en tjänsteleverantör på SDU-marknaderna har för det fall den är missnöjd med de val som nätägaren har gjort och gör, är att helt upphöra med att tillhandahålla tjänster över nätägarens nät. En tjänsteleverantör är med andra ord också helt "i händerna" på nätägaren, som inte begränsas av några disciplinerande effekter i något led.

För det andra är det uppenbart att alla nätägare på SDU-marknaderna har incitament att missbruka sin marknadsinflytande, eftersom detta leder till högre vinster.

28-09-2023, FINAL

Härvidlag är det viktigt att notera att incitamenten för missbruk av marknads-makt är helt oberoende av huruvida nätägarna är privat eller kommunalt ägda, eller av huruvida nätägarna är så kallade "wholesale-only-nätägare" eller vertikalt integrerade operatörer. Eftersom alla SDU-nätägare, med försvinnande få undantag, är kommersiella aktieföretag, är det deras *uppdrag* att vara vinstmaximerande. Det enklaste sättet för en nätägare på SDU-marknaderna att maximera sina vinster är att successivt höja avgifterna för den egna KO:n, som i sin tur successivt höjer relationsavgifterna gentemot tjänsteleverantörerna, vilka i sin tur successivt höjer priserna gentemot slutkunderna. Eftersom tjänsteleverantörerna inte kan välja någon annan KO än den som nätägaren har valt, och eftersom slutkunderna inte kan välja några andra tjänsteleverantörer än de som KO har valt, kan detta ske riskfritt.

PTS-fråga 9(a): *Har ni någon uppfattning vilken typ av grossisttillträde som bör åläggas (t.ex. lokalt fysiskt och/eller virtuellt (VULA), annan skyldighet)?*

Tele2s svar: Enligt Tele2 bör skyldigheten att tillhandahålla grossisttillträde på SDU-grossistmarknaderna vara formulerat på så sätt att lokalt fysiskt tillträde ska tillhandahållas i första hand, medan VULA-tillträde ska tillhandahållas för det fall ett lokalt fysiskt tillträde inte kan tillhandahållas till tekniskt, praktiskt eller prismässigt relevanta villkor. Med det senare menas exempelvis de fall, vilka är vanliga i Sverige, där nätägare har placerat access-switchar i skåp nära slutkunderna med begränsad plats för fysisk samlokalisering. I dessa fall skulle lokalt fysiskt tillträde inte kunna genomföras på grund av platsbrist i access-switch-skåpen. I dessa fall skulle emellertid ett VULA-tillträde, som skulle tillhandahållas i de tekniklokaler där nätägaren har placerat aggregerings-switchar och där det i normalfallet finns gott om utrymme för samlokalisering, utgöra ett fullgott alternativ till lokalt fysiskt tillträde.

Centralt i detta sammanhang är att en VULA-skyldighet formuleras på så sätt att det är tydligt *de/s* att VULA-tillträdet ska ge den tillträdande operatören tillgång till en virtuell punkt-till-punkt-transmissionsförbindelse med hela den transmissionskapacitet som tekniken i accessnätet medger, d.v.s. i normalfallet 1 Gbit/s per förbindelse, *de/s* att den VULA-köpande operatören, vid utformning och aktivering av tjänster, inte ska vara beroende av någon funktionalitet som tillhandahålls av nätägaren (som exempelvis IP-adresstilldelning, multicast, eller liknande nätrelaterade funktioner). Om inte dessa krav uppfylls kommer ett VULA-tillträde inte att ge den tillträdande operatören den flexibilitet eller förmåga till differentiering som krävs för att ett VULA-tillträde ska kunna anses utgöra ett substitut till ett lokalt fysiskt tillträde.

PTS-fråga 9(b): *Förklara om detta gäller generellt eller på nätmarknader av olika typ och storlek.*

Tele2s svar: Svaret på fråga 9(a) gäller generellt.

* * *

Kontaktperson på Tele2

Carl-Johan Rydén
Regleringschef