

**Referens**

## Yttrande i PTS ärende dnr 15-7200 – synpunkter på utkast till marknadsanalys – marknaden för lokalt tillträde (marknad 1)

PTS har den 12 juni 2023 inlett samråd avseende marknaden för lokalt tillträde till infrastruktur via en fast anslutningspunkt (marknad 1, tidigare marknad 3a) och har bjudit in berörda aktörer att lämna synpunkter på PTS utkast till marknadsanalys på den marknaden. Telia Company AB (nedan "Telia") får med anledning härav inkomma med sina synpunkter på marknadsanalysen, innefattande svar på PTS ställda frågor i bilaga 2 i samrådet.

### 1. Sammanfattning

- Telia välkomnar PTS förslag till marknadsanalys och instämmer i stort i PTS slutsatser
- PTS arbete har tagit sex år, vilket är en alltför lång tid. Under denna period har den övergripande regleringen av Telias fiberprodukter fortsatt att gälla samtidigt som övriga nätägare byggt och utvecklat sina nät och marknadspositioner utan något som helst tillträdeskrav. Det är väsentligt att det fortsatta arbetet bedrivs skyndsamt för att så snart som möjligt få en ny reglering på plats som är anpassad till rådande marknadssituation
- Mobila lösningar är och kommer i allt högre utsträckning att bli ett fullgott alternativ för många hushåll. Boende i enfamiljshus uppfattar bredbandstjänster via mobila nät som ett konkurrenskraftigt alternativ till bredband via det fasta nätet
- Det är mycket viktigt att PTS nu fasar ut regleringen där det inte är motiverat och samtidigt inför en mer symmetrisk reglering där andra nätägare fortfarande vägrar tillträde på infrastrukturnivå

### 2. Allmänna synpunkter

#### *Bakgrund*

Nuvarande regleringsbeslut på marknad 3a är från februari 2015 där Telia ansågs ha ett betydande marknadsinflytande på en kombinerad fiber- och kopparmarknad och beslutet baserar sig på PTS marknadsanalys med data från omkring år 2013. 2015

**Organisationsuppgifter**

Telia Company AB  
Juristavdelningen, Regulatoriska frågor  
169 94 SOLNA  
Säte: Stockholm  
Org.nr: 556103-4249

**Besöks- och postadress**

Stjärntorget 1  
SOLNA

**Kontaktinformation**

Tel vx: 90 100  
Fax: 08-568 386 64  
[www.teliacompany.com](http://www.teliacompany.com)

års skyldighetsbeslut omfattar i princip samtliga möjliga skyldigheter enligt LEK, medan andra fiberaktörer saknat reglering. Som framgår av PTS marknadsanalys i samrådet har mycket hänt på marknaden i stort och på de marknader som PTS identifierat i analysen.

PTS bedömning i samrådet av hur grossistmarknaden ska avgränsas är nu tillbaka där PTS var vid samrådet under sommaren 2017. Redan då delade Telia och flera andra aktörer PTS bedömning av hur de relevanta marknaderna skulle avgränsas. Telia delar alltså den uppfattning PTS kommit fram till och anser följaktligen att PTS i huvudsak kommit rätt i samrådets marknadsanalys när det gäller att definiera marknaderna.

Många år har gått sedan 2017 och ett veto-beslut från EU-kommissionen avseende PTS ändrade förslag till marknadsavgränsningar 2019 har passerat. Under denna långa tid har den tämligen omfattande regleringen av Telias fiberprodukter fortsatt att gälla och tillämpats av PTS, medan andra nätägare byggt och utvecklat sina nät och marknadspositioner utan några som helst tillträdeskrav. PTS samråd antyder att en förändring i regleringsbördan är i antågande, vilket Telia anser är välkommet och nödvändigt. Telia vill i detta sammanhang understryka att det är ytterst angeläget att PTS nu kommer till ett snart avslut för att dels avveckla reglering där den inte är motiverad ("flerfamiljshusmarknaden"), och samtidigt genomföra en mer symmetrisk reglering där andra nätägare fortfarande vägrar tillträde på infrastrukturnivå ("enfamiljshusmarknaden").

Telia inser att PTS arbete med att genomföra marknadsanalysen varit både omfattande och komplex utifrån ett faktaperspektiv, inte minst till följd av historiken och då bredbandsmarknaden i Sverige skiljer sig påtagligt från situationen i många andra och tongivande EU-länder. Att det därmed kan krävas en större grad av marknadsstatistik och faktastöd för att styrka hur konkurrensen faktiskt ser ut är därmed förståeligt. Även om det tagit för lång tid anser Telia att marknadsanalysen visar att PTS tagit till sig av marknadsdata och faktauppgifter och har bedömt och förklarat den på ett bra sätt i marknadsanalysen.

I några delar förefaller dock PTS alltså vara osäker på vilka slutsatser som bör dras av sitt beslutsunderlag. Det är framför allt bedömningarna kring mobila bredbandstjänster och om konkurrensen mellan olika nätägare på marknaden för fiber till flerfamiljshus som enligt Telia inte blir korrekta eller inte beaktar hur aktörerna agerar.

#### *Det finns en väl fungerande konkurrens på slutkundsmarknaderna*

Telia instämmer i stort i PTS slutsatser om slutkundsmarknaderna och avgränsningarna där. PTS är dock inte tillräckligt tydliga när det gäller slutsatsen att det finns en väl fungerande konkurrens på slutkundsmarknaden. Den konkurrensen är bl.a. hänförlig till den allmänna infrastrukturkonkurrens som har etablerats i Sverige genom bl.a. den omfattande fiberutbyggnaden till enfamiljs- och flerfamiljshus och de svenska mobilnätens utbyggnad och kapacitetsökningar under många år. Olika nätägares utbyggnad av fiber till flerfamiljshusen har skett sedan över tjugo år, utbyggnad av fiber till enfamiljshus har skett i över tio år och mobila bredbandslösningar har snart funnits i 15 år.

Denna goda konkurrenssituation på slutkundsmarknaden finns också som en effekt av de affärsmodeller som marknaden har etablerat med kommunikationsoperatörer som på ett enkelt och effektivt sätt öppnat upp näten för tjänsteleverantörer och främjat konkurrensen inte minst på "enfamiljshusmarknaden". För boende i flerfamiljshus finns därutöver även konkurrens genom en rad olika aktörers erbjudanden om gruppavtal. Mobiloperatörerna erbjuder alternativa bredbandsaccesser till boende både i flerfamiljshus och i enfamiljshus, såväl i områden där fiberanslutning erbjuds och där fiber inte erbjuds.

Vad gäller mobila bredbandstjänster, som PTS fråga 1 även berör, vill Telia redan här framhålla att mobila lösningar är och kommer än mer att bli ett fullgott alternativ för många hushåll. Mobiloperatörerna har sedan några år genomfört landsomfattande utbyggnader av både 4G och 5G, i tätorter, förorter och glesbygd i hela landet. PTS beaktar dock inte hur mobilaktörerna marknadsför sina tjänster<sup>1</sup>, eller hur prissättning på efteranslutningar av fiber förändrats, inte minst Telias, efter att Fixed Wireless Access börjat tillhandahållas kommersiellt. Även "FWA-leverantörernas" uppfattning och marknadsföring av FWA som alternativ till fiber förtjänar att beaktas.<sup>2</sup> FWA kan användas som teknik vid bredbandsstöd. Härtill kommer att PTS vid en framåtblickande *ex ante*-analys bör göra antaganden om utvecklingen och inte endast använda (historisk) marknadsdata. Sammanfattningsvis anser Telia att det finns en väl fungerande konkurrens på slutkundsmarknaden och det bör komma till tydligt uttryck i marknadsanalysen.

#### *Grossistmarknaden lokalt tillträde till flerfamiljshus, MDU*

Vad gäller konkurrensen mellan nätägare på flerfamiljshusmarknaden noterar Telia att PTS enligt marknadsanalysen gör bedömningen att konkurrensen inte är så stark<sup>3</sup>. Telia delar inte den bedömningen. Enligt Telia är konkurrensen på flerfamiljshusmarknaden mycket stark och det finns goda förutsättningar att parallelltablera fiber. PTS anger att de ca 7 procent parallelltablering som är idag inte innebär någon nämnvärd konkurrens mellan fibernätägarna. Möjligen beror PTS mer återhållsamma bedömning på att PTS anser sig sakna stöd i det dataunderlag PTS inhämtat omkring år 2020. En mer kvalitativ utredningsmetod hade sannolikt gett PTS stöd för en annan bild.

Till saken hör att grossistmarknaden för fiber till flerfamiljshus inte är en separat marknad från marknaden för fiber till exempelvis företag. Kommersiellt och utifrån ett utbudsperspektiv är det inte en annan marknad utan samma marknad för fiberanslutning av kommersiella fastigheter.<sup>4</sup> Att PTS enligt kommissionens marknad 1 endast analyserar en del av den gör dock inte att man kan bortse från hur hela marknaden fungerar. Telia vill därvid framhålla följande aspekter:

<sup>1</sup> Se t.ex. operatören 3's marknadsföring under sommaren 2023 av mobilt bredband med router för hemmet – "Bredband för hemmet", "surfa upp till 1000 Mbit/s (normalhastighet 3-600 Mbit/s)", "Typ som fiber, men via luften", "Snabbt och enkelt att komma igång".

<sup>2</sup> "Fiber: FWA can be viable where there is only one fiber provider and consumers want choice." [emr-monetization-fwa-growth-opportunity.pdf](#) (ericsson.com)

<sup>3</sup> Sidan 97 i PTS analys

<sup>4</sup> Sådana anslutningar sker vanligtvis med byggtekniken FTTB.

- Nätägarna har i regel inte kunskap om var andra nätägare har byggt ut sina nät (t.ex. stadsnät har dock större möjligheter till följd av regleringen att få information om var Telia har fibernät). Offerter baseras på var nätägarens egna nät finns och kan byggas ut från.
- Nätägare som tillhandahåller fiberanslutning till flerfamiljshus och andra kommersiella byggnader vet i regel inte vid offerttillfället vad grossistkunden avser att använda fibern till, eftersom offerter ofta skapas genom det affärssystem som nätägaren tillämpar (t.ex. Telia Wholesales kundportal resp. stadsnätens Ceasar2). Om det avser ett flerfamiljshus eller ett företag kan som bäst analyseras i efterhand.
- Grossistkunderna upphandlar ofta fiberanslutningar vid större affärer från flera berörda nätägare.
- Priserna på fiber till flerfamiljshus och andra kommersiella byggnader inom en viss geografi skiljer sig typiskt sett inte åt. Priserna är vidare relativt likvärdiga mellan nätägarna, sannolikt till följd av att aktörerna anpassar sig till den reglerade aktörens (offentliga) priser, eller marknadsledande nätägares priser på en ort (t.ex. Stokabs).
- När det gäller fiber till flerfamiljshus är det inte fibern till huset som är flaskhalsresursen utan istället är det i många fastigheter fastighetsnätet som är flaskhalsen. Det är inte ovanligt att fastighetsägare kräver hög ersättning för att ge operatören möjlighet att leverera sina tjänster i nätet. Något som i sig riskerar att medföra högre priser för slutkunderna.

*Även fiberföreningars och andra liknande aktörers mindre nät ska ingå i marknadsanalysen*

PTS anger i utkastet att analysen omfattar accessnät som är allmänt tillgängliga. Fiberaccessnät som t.ex. samfälligheter, byalag och fiberföreningar har byggt ut bedömer PTS dock inte vara allmänt tillgängliga eftersom de inte står öppna för en vid krets av användare att ansluta sig till nätet. PTS stöder sig på ett uttalande i propositionen till den tidigare lagen (prop. 2002/03:110 s. 120). Där hänvisas emellertid i sin tur till flera uttalanden i förarbetena till telelagen (1992/93:200, ss. 88, 91f och 99). I dessa senare uttalanden framgår det tydligt att frågan om nätet står öppet för en vid krets av användare bara är ett av flera kriterier vid bedömningen av om nätet är allmänt tillgängligt.

Av uttalandena i den sistnämnda propositionen framgår att näten i princip kan vara av två slag, öppna eller enskilda (slutna). Allmänna nät är till skillnad från enskilda eller slutna nät *öppna för abonnemang* (s. 88). Ett av kännetecknen för att ett nät ska anses allmänt tillgängligt är att det står öppet för en vid krets av användare att ansluta sig till nätet. Ett *annat* exempel som framförs på vad som bör förstås med ett allmänt tillgängligt nät är att alla inom ett visst *geografiskt avgränsat område* kan ansluta sig till ett nät. Det är också tillräckligt att redan en *på visst sätt avgränsad användarkategori* kan använda nätet för att det ska anses som allmänt tillgängligt. Dessutom torde *sammankopplingen med det allmänna telenätet och den därav följande möjligheten för abonnenterna i de respektive näten att ringa till varandra* i sig också medverka till att det nya nätet kan betraktas som allmänt tillgängligt (s. 91). Det senare bekräftas av uttalandet (s. 99) att även *mindre fastighetsnät och vissa företagsnät* som i sig saknade betydelse för ett effektivt telekommunikationssystem och därför inte krävde tillstånd, *även om de ansågs ingå i ett allmänt tillgängligt telenät*.

Det avgörande för frågan om näten är allmänt tillgängliga är alltså om näten är öppna för abonnemang och sammankopplade med andra öppna nät så att det blir möjligt för alla anslutna användare att kommunicera med varandra, oavsett till vilket nät användaren är ansluten. Alla dessa sammankopplade nät, oavsett storlek, anses som allmänt tillgängliga. Däremot är privata eller slutna nät där kommunikationen enbart sker inom den slutna kretsen av användare, t.ex. ett företags, en myndighets eller samfällighets intranät, inte allmänt tillgängliga nät.

Konsekvenserna av PTS synsätt blir att samma tjänst blir olika reglerad beroende på vilket nät som abonnenten är ansluten till. Nät som inte anses allmänt tillgängliga faller utanför tillämpningsområdet för LEK och därmed för PTS tillsyn. Risken blir då att abonnenter som är anslutna till samfälligheter och liknande nät får ett sämre skydd än andra abonnenter då kraven på nätsäkerhet, integritet och tjänsternas kvalitet kan sättas lägre än som följer av regleringen.

Telia anser att även dessa nät ska ingå i analysen eftersom de är allmänt tillgängliga.

### **3. Svar på PTS frågor och Telias synpunkter i anslutande frågor**

#### **3.1. PTS 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.*

- a) Delar ni PTS bedömning att bredbandstjänster som erbjuds via vi mobila nät inte ingår på den relevanta produktmarknaden på slutkundsnivå? Motivera gärna varför.
- b) Om nej, beskriv varför.

Telias svar:

Som Telia berört ovan i avsnitt 2 kan slutsatsen att bredbandstjänster via mobila nät inte skulle ingå på slutkundsmarknaden för bredbandstjänster ifrågasättas, inte minst utifrån den tidshorisont som analysen ska spegla. Redan idag kan det noteras att marknadsaktörerna agerar utifrån att bredband via mobila nät är en konkurrerande tjänst till fiberanslutning och bredband via fibernät (och kabel-tv-nät) vilket kan ses i prissättning av efteranslutning av fiber till villor och av aktörers marknadsföring av (mobila) bredbandstjänster för hemmet. Mobilt bredband för hemmet är just en tjänst som säljs (och förmodligen köps) för att täcka det behov som finns i ett hushåll med marknadsförda hastigheter upp till 1000 Mbit/s.

Bredbandstjänster via mobila nät torde uppfattas som ett konkurrenskraftigt alternativ jämfört med priserna till framför allt bredband till boende i enfamiljshus. Beaktar man därutöver enfamiljshus som inte är fiberanslutna kan prisskillnaderna vara högst betydande.

PTS anger i sin sammanfattande bedömning (avsnitt 3.3.6.5) att det föreligger väsentliga skillnader mellan bredbandstjänster över fiber- och kabel-tv-nät och mobila bredbandstjänster vad gäller "faktorer som påverkar tjänsternas kvalitet och

kapacitet”. Det är tämligen självklart att olika tekniker kan ge olika tekniska egenskaper, som dessutom kan iaktas genom olika mätningar och specifikationer. Det behöver i sig inte innebära att användarna uppfattar att dessa faktorer skiljer tjänsterna åt påtagligt. Telia vill i det sammanhanget också notera att PTS anger (s. 51) att ungefär 326 000 slutanvändare (ca 23,4 procent av abonnemangen för mobilt bredband) har mobilt bredband med obegränsad datavolym och (s. 52 f) att enligt PTS kundundersökning uppgav 12 procent att de enbart använder mobilt bredband och ytterligare 14 procent av de svarande uppgav att de skulle kunna tänka sig att göra det.

Det finns även studier som gjorts på marknaden och som visar att hushåll i flera fall väljer bort fiber till förmån för mobilt bredband. Region Värmland har t.ex. låtit konsultfirman A-focus göra en studie<sup>5</sup> med syfte att öka kunskapen om varför vissa invånare i länet väljer att inte ansluta sin fastighet till ett fibernät och hur stort intresset är för fiberuppkoppling bland dem som inte är anslutna. Resultatet i studien visar att en stor del av den grupp som inte har fiber idag har tagit ett medvetet och rationellt beslut att inte skaffa fiber. De flesta tycks ha vägt för- och nackdelar och kommit fram till att deras behov kan tillgodoses genom mobil uppkoppling till internet.

PTS anger också i sin sammanfattande bedömning att kapaciteten i mobilnäten under den kommande regleringsperioden inte kommer att räcka till för att tillgodose databehoven hos en stor andel typiska slutanvändare. Telia ifrågasätter (bland annat) relevansen av den bedömningen för att avgöra om mobilt bredband är ett substitut för användarna till bredband via fiber- och kabel-tv-nät.

### **3.2. PTS 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.*

- a) *Delar ni PTS bedömning att det finns skäl att avgränsa olika produktmarknader på slutkundsnivå? Motivera gärna.*
- b) *Om nej, beskriv varför.*

Telias svar:

Telia delar PTS bedömning att det finns skäl att dela upp och avgränsa slutkundsmarknaden i två olika marknader (tjänster till kunder i enfamiljshus resp. i flerfamiljshus) som PTS gjort. Telia instämmer i PTS beskrivning av skillnader i avsnitt 3.3.8.

---

<sup>5</sup> Bortfallsanalys fiberanslutningar på uppdrag av Region Värmland – A-focus, Februari 2023

### 3.3. **PTS 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).

- a) Delar ni PTS bedömning att det finns skäl att avgränsa olika produktmarknader på grossistnivå?
- b) Delar ni bedömningen att gränsdragningen är ändamålsenlig? Om inte, beskriv hur en gräns enligt er uppfattning bör dras och varför.

Telias svar:

Telia anser precis som PTS att det finns skäl att avgränsa olika produktmarknader även på grossistnivå. Detta då dessa två produktmarknader uppvisar stora skillnader på väsentliga områden. Gränsdragningen är också enligt Telia ändamålsenlig.

### 3.4. **PTS 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.*

- a) Delar ni PTS bedömning att den geografiska marknaden omfattar respektive nätägares nät (som ansluter enfamiljshus)?
- b) Om ni inte håller med, förklara varför och hur ni anser att den geografiska marknaden bör avgränsas?

Telias svar:

Telia delar PTS bedömning att produktmarknaderna för lokalt tillträde till enfamiljshus bör geografiskt avgränsas till respektive nätägares nät.

**3.5. PTS 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 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 att 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.

- a) Delar ni PTS bedömning att den geografiska marknaden omfattar respektive nätägares nät (som ansluter flerfamiljshus)?
- b) Finns det enligt er uppfattning ytterligare omständigheter som stödjer slutsatsen att marknaden är nätbaserad?
- c) Om ni inte håller med, förklara varför och hur ni anser att den geografiska marknaden bör avgränsas?

Telias svar:

PTS slutsats att den geografiska marknaden omfattar respektive nätägares nät delas av Telia. Detta då det, som PTS anger, utgör det område inom vilket det kan sägas råda homogena konkurrensvillkor.

**3.6. PTS 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.

- 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.
- b) Om ni inte delar PTS bedömning, vänligen förklara varför.
- c) 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.

Telias svar:

Telia delar PTS bedömning att det finns regleringsbehov på marknaderna för lokalt tillträde till enfamiljshus. Det är i dagsläget i princip endast möjligt att få tillträde till enfamiljshus i Telias nät. Övriga nät/nätägare beviljar inte tillträde på infrastrukturnivå.



### **3.7. PTS 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. Främst beror detta på tillgången på kommersiellt lokalt tillträde och fastighetsägarnas starka ställning. Trekriterietestet är således inte uppfyllt.

- a) Delar ni PTS bedömning att marknaderna för lokalt tillträde till flerfamiljshus har sådana särdrag att det saknas regleringsbehov? Motivera gärna varför.
- b) Finns det ytterligare omständigheter som stödjer denna slutsats?
- c) Om inte, förklara varför reglering behövs. Ange särskilt om detta avser en specifikt nät/nätägare.

Telias svar:

Telia delar PTS bedömning att det inte finns något regleringsbehov på marknaden. Det är i många fall ekonomiskt möjligt att parallelltablera fiber till flerfamiljshus och köparna på slutkundssidan är dessutom ofta starka upphandlare som inte sällan sitter på den verkliga flaskhalsen, vilket är fastighetsnätet. Telia har också i avsnitt 2 ovan beskrivit flera av de marknadsmekanismer som gör att marknaden inte behöver regleras.

### **3.8. PTS Fråga 8 – Betydande marknadsstyrning**

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

Telias svar:

Telia ser inget som talar emot att nätägare kan utöva betydande marknadsstyrning på sin egen marknad när det gäller enfamiljshus. Tvärtom ser Telia att bolaget regelbundet nekats tillträde alternativt möts av orimliga villkor. Detta oavsett vilken typ av ägare nätet har.

Det kommer heller aldrig att finnas någon möjlighet att bygga ytterligare fiber till enfamiljshus. Däremot kan mobila bredbandsprodukter ha viss återhållande effekt på t.ex. prissättning.

### **3.9. Fråga 9 – Skyldigheter**

Om ni delar PTS bedömning avseende regleringsbehov på marknaderna för lokalt tillträde till enfamiljshus,

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

*b) Förklara om detta gäller generellt eller på nätmarknader av olika typ och storlek*

Regleringen syftar till att åstadkomma en situation med förhållanden som liknar de som skulle ha gällt om det funnits en fungerande konkurrens på den aktuella marknaden och där operatörer ges möjlighet att köpa grossisttillträde hos nätägarna. Som PTS anger i det nu gällande SMP-beslutet<sup>6</sup> på marknaden behövs förutom en tillträdesskyldighet även andra skyldigheter för att kunna realisera tillträdet. Det kan t.ex. gälla samlokalisering och backhaul. Även denna typ av faciliteter behöver därför regleras. Dessutom är det av största vikt att en skyldighet om icke-diskriminering samt en skyldighet att publicera villkor för tillträdet införs. Någon mekanism som säkerställer att inte orimliga priser tas ut bör också införas, t.ex. en skyldighet att hålla rättvisa och skäliga priser.

Telia ser inte att det har någon betydelse vilken typ av ägare näten har utan det behövs för i princip samtliga nät att tillträdesreglering införs för att möjlighet till tillträde ska ges. Associationsformen spelar alltså enligt Telia inte någon roll för vilka skyldigheter och någon återhållande effekt har inte kunnat observeras av Telia.

Med vänlig hälsning

Elin Ersson

---

<sup>6</sup> [11-9306-rattelse-beslut-lokalt-tilltrade-1503201.pdf \(pts.se\)](#)