

Høringssvar vedr. markedsanalyse M3HC

Det er vigtigt at fremme både investeringer og konkurrence - den balance er udmærket opnået i analysen, men kan blive bedre.

Det er vigtigt, at der skabes gode konkurrenceforhold på coax-nettene.

Organiserede kunder med egen infrastruktur bør betragtes som et selvstændigt kundesegment.

1. Generelle bemærkninger

DI støtter generelt linjen i markedsanalysen og skal rose styrelsen for det store arbejde, der er lagt i det. Det er et godt bud på at ramme en balance, der både sikrer fortsatte investeringsincitamenten samt fornøden konkurrence.

DI støtter generelt udpegningen af SMP'ere. DI kan dog samtidig frygte, at den geografiske afgrænsning betyder, at konkurrenceforholdene på coax-nettene ikke bliver ordentligt adresseret. DI har tidligere vurderet, at det er relevant, at de store byer bliver udskilt som geografiske markeder, for herved at kunne regulere forholdene på coax-nettet på en ordentlig måde.

Givet, at dette ikke er efterkommet, bliver det endnu mere vigtigt, at den i nærværende udpegning af SMP'ere og opdeling af markeder alligevel skaber den nødvendige grobund for at sikre gode konkurrenceforhold på coax-nettene. Der følger konkrete kommentarer herom nedenfor.

2. Konkrete bemærkninger

Organiserede kunder

Analysen giver et godt billede af vigtigheden af at adressere de organiserede kunder. Cirka 40 % af markedet udgøres af denne type kunder. Derfor er det helt essentielt, at man særskilt vurderer om der er konkurrenceproblemer i forhold til denne gruppe.

DI er derfor ikke enig i vurderingen af, at de ikke udgør et selvstændigt kundesegment. På mange punkter adskiller de sig fra almindelige forbrugere særligt ved ofte at eje egen infrastruktur. Det er derfor relevant at tage udgangspunkt i denne sidstnævnte gruppe som særligt kundesegment.

Det er relevant, at kunne pålægge visse af de store organiserede kunder forpligtelser vedr. netadgang.

DI mener fortsat, at større grupper af organiserede slutbrugere bør betragtes som udbydere. Der findes flere foreninger med organiserede kunder, der er væsentlig større end traditionelle udbydere på markedet. Ved at betragte dem som udbydere, kan man udpege dem som SMP'ere med tilhørende forpligtelser, der selvfølgelig skal afspejle deres særlige forhold. En relevant forpligtelse kan fx være, at de ikke alene skal åbne i forhold til en udbyder, men til flere.

Alternativt kan en sådan vigtig forpligtelse opnås gennem reglerne om symmetrisk regulering.

Høj og lavkapacitetsmarked

DI støtter, som nævnt i tidligere høringssvar, opdelingen i form af et høj- og lav-kapacitetsmarked.

Geografiske delmarkeder

DI støtter generelt opdelingen i delmarkeder som overordnet følger de større elforsyningsområder. Det giver en overordnet ramme, der kan adressere konkurrenceudfordringer. Dog, som ovenfor beskrevet, vurderer DI, at det er relevant også at udskille de største byområder og de coax-net, der er beliggende her. Erhvervsstyrelsen anfører på side 78 netop, at "den procentvise dækning med coax-net i et område godt [kan] være højere end fiberdækningen, da coax-net typisk dækker byområder og dermed befolkningstætte områder."

Det bedste eksempel herpå er i området med Radius Elnet hvor fiberdækningen er 47,3 %, coaxdækningen 69,3 % mens den overlappende infrastruktur er nede på 7,1 %. Dette område er således et godt eksempel på, at det ikke er tilstrækkeligt alene at adressere fibernet.

Det er vigtigt for konkurrencen, at kunne pålægge forpligtelser i forhold til coax-net.

DI anbefaler således, hvis de geografiske delmarkeder ikke rykkes, at afgørelsen i medfør af at udpege TDC og Norlys som SMP i henholdsvis Radius-området og N1-området også adresserer coaxnettet ved pålæggelsen af forpligtelser.

Fælles engrosplatforme

DI støtter Erhvervsstyrelsens vurdering af, at det er gavnligt, hvis der kan samarbejdes om fælles engrosplatforme. For de alternative udbydere, er der omkostninger ved at lave en grænseflade op mod hver platform. Infrastrukturejerne har også betydelige omkostninger ved at lave en platform og eventuelt slå platforme sammen, men det hører med til historien, at det er hos operatøren at marginerne er mindst, så derfor bør der sættes på fælles platforme – i bedste fald måske baseret alene på en national platform eller standard.

Engrosplatforme bør efterstræbe at anvende flere ens standarder.

Da dette kan forekomme urealistisk bør man alternativt tilstræbe, at de forskellige platforme anvender ensartede standarder fx for adresseopslag, skift af udbyder mv.

Netejere, der er i proces med at åbne deres net, bør ligeledes tilstræbe at basere sig på én af de eksisterende engrosplatforme.

Endelig er det relevant, at der er lige adgang for alle alternative udbydere til platformene og at platformene i videst mulig omfang er uafhængige af netejerne. Det gælder i særdeleshed i forhold til at udforme konkrete produkter. Baggrunden for ønsket er, at engrosplatformene kan ende med at være uberørt af konkrete forpligtelser på SMP'erne og derfor bør man fokusere på platformene på anden vis.

Ubestykket adgang til fiber

Adgang til ubestykket fiber vurderes at være vigtig for konkurrencen. Betydningen af adgangen skal ikke aflæses i forhold til hvor meget det er anvendt, men snarere i form af den opdragende effekt muligheden har for markedet. Således giver alene eksistensen incitament for markedet til at finde fleksible virtuelle løsninger (BSA). Det anbefales at fastholde muligheden.

Det har en konkurrencefremmende effekt at fastholde ubestykket adgang til fiber.

For at understøtte effekten bør prisstrukturen, som foretages i medfør af bl.a. LRAIC-processen, sikre, at de enkelte komponenter i et produkt afspejler den reelle underliggende omkostningsstruktur – og derved tillader markedet en mere fri og konkurrencepræget sammensætning af produkter.

Prisklemmer

DI vurderer, at det er essentielt at kunne sætte ind over for eventuelle meget lave marginer. Risikoen for prisklemmer er betydelige givet at markedet har store vertikalt integrerede aktører. Vi kan ende i en situation, hvor der er åbne net, men ingen forretningsmodeller for alternative udbydere og dermed begrænset konkurrence til følge. Derfor bør der sikres en mulighed for både at holde øje med udviklingen i marginerne samt forbeholdes en mulighed for at kunne gribe ind, hvis de bliver for lave. Både i regulerede tilfælde og ved tilsagn.

Det er vigtigt for konkurrencen at fastholde et prisklemmetilsyn

I forhold til kommende tilsagn bør styrelsen være opmærksom på, at det er omkostningsfuldt for de alternative operatører hvis tilsagn ender med at tilbagetrække en adgang til et net, fx coax-net, som i dag er åbne i nogle områder.

Videre bør vilkår og priser være klart formulerede og enkle at føre tilsyn med. Det har vist sig problematisk for markedet, at indrette sig efter de såkaldte "rumleriller". Tilsagn bør videre give adgang for alle udbydere til et givent net og ikke bare valgfrihed for netejere til at vælge én alternativ udbyder. Endelig bør en konkret dato for reel åbning af et net være fast og eventuelt kunne sanktioneres.

Delmarkeder

DI støtter generelt opdelingen af delmarkeder med de ovenfor afgivne kommentarer. Det forudsættes, at de angivne delmarkeder opretholdes selvom der sker konsolidering af elforsyningsområderne fx i tilfældet Radius og Cerius.

DI uddyber meget gerne ovenstående.

Med venlig hilsen

Morten Kristiansen, Chefkonsulent, DI