

Ventelo

KOMMUNIKATION FÖR DITT FÖRETAG

Post- och telestyrelsen
Marianne Treschow
Box 5398
102 49 Stockholm

Solna den 23 oktober 2009

Marianne,

Angående prissättningen på grossistprodukt för telefonabonnemang

Post- och telestyrelsen är i färd med att fatta ett nytt skyldighetsbeslut avseende bl.a. marknaden för fast tillträde. Inom ramen för detta beslut åläggs TeliaSonera att även framgent tillhandahålla en grossistprodukt för telefonabonnemang (GTA) till s.k. marginalbaserat pris. Enligt Ventelo Sverige AB måste PTS istället övergå till en kostnadsorienterad prissättningskyldighet för TeliaSonera där kostnaderna baseras på historiska.

Den prissättningsmodell som PTS förespråkar – den marginalbaserade prissättningsmodellen – kostar idag svenska slutkunder **minst 1,47 miljarder kronor för mycket varje år** – pengar som till största del istället utgör ren vinst för TeliaSonera. PTS anser att detta är ett pris som måste betalas – och som slutkunderna ska betala – för att inte försena ett tekniskifte mot IP. Detta antagande är helt felaktigt. **PTS är skyldig de drabbade slutkunderna en godtagbar förklaring till varför deras telefonräkningar ska vara så dyra.**

Införandet av en skyldighet att tillhandahålla GTA, vilket skedde 2005, har onekligen i vissa delar varit framgångsrik. Den 31 december 2008 fanns ca 4,47 miljoner abonnenter som hade PSTN-telefoni. Av dessa tillhandahölls ca 1 miljon av andra operatörer än TeliaSonera.

I väsentliga delar har dock den s.k. GTA-reformen inneburit ett misslyckande. PTS åläggande av skyldigheten att tillhandahålla GTA baserade sig på bedömningen att det inte rädde effektiv konkurrens på marknaden för tillhandahållande av tillträde till det allmänna telefoninätet via en fast anslutningspunkt. Konkurrensen på en marknad är, enligt gällande sektorspecifik lagstiftning, inte effektiv om där finns en eller flera aktörer med betydande inflytande.

En operatör har betydande inflytande på en marknad om den kan agera autonomt i förhållande till sina konkurrenter, t.ex. genom att genomföra prishöjningar. I denna del är det uppenbart att TeliaSoneras dominerande inflytande på den aktuella marknaden kvarstår ograverat.

PSTN-abonnemang levereras över en av Skanova levererad kopparprodukt benämnd S50. 2001 var priset på S50 71 kr/mån. I sin tillsyn bedömde PTS att detta pris var korrekt kalkylerat enligt en modell baserad på historiska kostnader. TeliaSoneras slutkundspris var då 125 kronor/månad inklusive moms. I januari 2004 förlängde TeliaSonera sina avskrivningstider på bl.a. det kopparbaserade accessnätet från 12,5 procent till 5 procent årligen, vilket framgår av TeliaSoneras årsredovisningar. Totalt

Ventelo

KOMMUNIKATION FÖR DITT FÖRETAG

minskade TeliaSoneras avskrivningar i Sverige med ca 1,8 miljarder kronor under 2004. Om man gör det mycket försiktiga antagandet att hälften av denna minskning var hänförlig till kopparaccessnätet och att detta uppgick till ca 5 miljoner anslutningar innebar de förändrade avskrivningstiderna en kostnadsminskning med ca 15 kronor per månad. TeliaSoneras pris för såväl S50 som dess slutkundspris låg kvar på 71 kr/mån respektive 100 kr/mån, trots att kostnaden hade sjunkit till ca 56 kr/månad. Trots lägre kostnader *höjde* Skanova Access helt plötsligt priset på S50, från 71 kr/mån till ca 84,70 kr/mån, våren 2009. I samband därmed höjde TeliaSonera sitt slutkundspris på PSTN-abonnemang till 145 kr/mån inkl. moms. Eftersom GTA-priset är baserat på TeliaSoneras slutkundspris tvingades övriga operatörer att också höja sina PSTN-priser för att inte öka tappa sina redan negativa marginaler på tjänsten.

Det skedda innebar att ca 4,5 miljoner svenska konsumenter och företag fick högre telefonräkningar. Det är ett misslyckande som kostar svenska fasttelefonikunder minst 1,47 miljarder kronor per år!

TeliaSoneras faktiska kostnad per kopparaccess är så låg att ett slutkundspris för PSTN-abonnemang på även 100 kronor per månad skulle vara högt. **Antag dock att slutkundspriset skulle vara 100 kronor per månad.** I december 2008 fanns ca 4,46 miljoner kunder med PSTN-abonnemang. Ca 3,5 miljoner av dessa var TeliaSonera-kunder. TeliaSonera har angett att ca 60 procent av dess kunder inte har några rabatter på fast telefoni medan 40 procent har sådana rabatter. De som inte har någon rabatt betalar 145 kronor per månad. Antag, för enkelhetens skull att en TeliaSonera-kund i snitt betalar 135 kronor per månad, vilket är högt räknat. Om detta jämförs med ett pris på 100 kronor per månad uppgår överbetalningarna för TeliaSoneras kunder till (35kr x 3 500 000 x 12 =) 1,47 miljarder kronor per år. Och då är inte t.ex. Tele2:s eller Glocalnets kunder ens medräknade. **Totalt kan överuttaget av abonnemangavgifter säkerligen uppgå till minst 2 miljarder kronor per år!**

Eftersom Ventelo och andra GTA-operatörers pris är marginalbaserat ökade inte deras marginaler när TeliaSonera höjde sitt slutkundspris. Samtidigt hade TeliaSoneras kostnader för att tillhandahålla dessa tjänster i såväl slutkunds- som grossistled i princip inte ökat alls. **Prishöjningen på marknaden innebar således en gigantiskt värdeöverföring av pengar från svenska kunders plånböcker till TeliaSoneras kassa. Detta är ett oöverträffat exempel på såväl marknadens som regleringens misslyckande.**

TeliaSoneras agerande har möjliggjorts genom regleringen med marginalbaserat pris. Trots detta misslyckande vill PTS vidhålla den marginalbaserade prissättningen! PTS bedömning är att ett marginalbaserat pris även fortsättningsvis är den lämpligaste formen av priskontroll för GTA. PTS menar för det första (1) att ett marginalbaserat pris är det som bäst motverkar s.k. marginalklämning. PTS menar för det andra (2) att ett kostnadsorienterat GTA-pris skulle skapa för dåliga incitament att investera i LLUB. För det tredje (3) menar PTS att PSTN-telefoni inte får bli för billigt eftersom ett teknikskifte mot IP-baserad telefoni i så fall skulle försenas. **Samtliga dessa uppfattningar är felaktiga!**

(1) **Ett marginalbaserat pris är inte en förutsättning för att motverka marginalklämning.** Dagens marginalbaserade pris innebär per definition att marginalklämning föreligger, såvida inte TeliaSoneras konkurrenter är effektivare än TeliaSonera. Från TeliaSoneras slutkundspris dras TeliaSoneras kostnader i slutkundsledet. Till dessa kostnader läggs TeliaSoneras kostnader i grossistledet för att tillhandahålla produkten. Då den senare kostnaden inte är en kostnad som TeliaSoneras konkurrenter har, tvingas dessa som sagt, att vara effektivare än TeliaSonera i slutkundsledet för att hamna på samma marginal som TeliaSonera. Vidare visar exempel från andra länder att ett kostnadsorienterat pris i kombination med ett prisklämningstest kan vara en väl så fungerande reglering för att motverka prisklämning.

(2) Det är vidare **felaktigt att ett kostnadsorienterat pris skulle skapa för dåliga incitament att investera i LLUB.** PTS argument i denna del baserat på en felaktig uppfattning att en operatör skulle vara intresserad av att investera i LLUB för att enbart producera telefoni.

Här kan för det första konstateras att PTS tänker sig ett LRIC-baserat pris baserat på kostnaderna för att nyinvestera i kopparaccess. Det torde vara självskrivet att ingen effektiv operatör idag skulle nyinvestera i kopparaccess som alternativ till fiberaccess. En sådan kostnadsorienteringsmetod torde knappast heller PTS seriöst överväga.

Även med ett GTA-pris baserat på historiska kostnader kommer dock investeringarna i LLUB inte att påverkas. Oavsett vilken prissättningsmodell PTS använder kommer de operatörer som endast avser att tillhandahålla PSTN-telefoni till kunderna aldrig att investera i LLUB. Investering i LLUB sker för att producera *flera* tjänster över IP-teknik, d.v.s. både röst- och datatjänster. För den operatör som önskar leverera både telefoni och data till en kund kommer det att vara lönsamt att köpa LLUB (oberoende av om LLUB-priset är LRIC-baserat eller baserat på historiska kostnader), även om GTA priset skulle vara baserat på historiska kostnader; detta eftersom kostnaderna för LLUB-accessen då täcks av två intäcksströmmar (en för data och en för telefoni).

Prissättningen på GTA har således ingen betydelse för incitamenten att investera i LLUB.

(3) Slutligen är det **felaktigt att ett GTA-pris baserat på TeliaSoneras faktiska kostnader skulle försena ett teknikskifte mot IP-baserad telefoni.** PTS uppfattning om lämpligheten att använda ett marginalbaserat pris baseras på det helt grundlösa antagandet att ett lågt PSTN-pris skulle påverka teknikvalet hos *samtliga* kunder på marknaden. Så är inte fallet. PTS beaktar inte den varierade efterfrågan hos olika kundgrupper på marknaden.

Med dagens marknadspriser är, givet att priset är den enda styrande faktorn, valet mellan PSTN-telefoni och IP-telefoni helt beroende på om kunden önskar köpa fast bredband eller inte. Om det, som ovan gjorts, antas att TeliaSoneras kostnad för en kopparaccess är 56 kronor i månaden skulle det, även om PSTN-priset baserades på denna kostnad, vara billigare för kunder som vill köpa bredband att köpa IP-telefoni. Marknadspriset för IP-telefoni via bredbandet ligger idag, beroende på teknik i accessnätet, på mellan ca 50 – 69 kr/mån inkl. moms. *Alltså: Om kunden önskar köpa*

Ventelo

KOMMUNIKATION FÖR DITT FÖRETAG

fast bredband är det billigare med IP-telefoni. Om kunden inte önskar köpa fast bredband är det billigare med PSTN-telefoni.

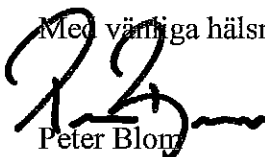
Av PTS rapport "Svenskarnas användning av Telefoni & Internet, Individundersökning 2008" framgår att 68 % av hushållen har tillgång till fast bredband i form av xDSL, LAN/Fiber eller Kabel-TV, d.v.s. tekniker som IP-telefoni kan levereras över. Andelen slutkunder med fast bredbandsaccess ökar för varje år. *Även om PSTN-priset skulle vara baserat på TeliaSonerars faktiska kostnader skulle det således för ca 70 procent av kunderna löna sig att köpa IP-telefoni, eftersom de samtidigt vill ha fast bredbandsaccess.*

Köpet av fast bredband handlar dock inte bara om möjligheten till internetaccess. Idag är IP-TV ett seriöst alternativ för många. Vissa kunder kanske väljer att investera i ett triple-play-abonnemang istället för PSTN-telefoni och t.ex. ett Boxer-abonnemang för TV, även om behovet av internetaccess är litet.

Det kan alltså konstaterats att ett PSTN-pris baserat på historiska kostnader endast skulle påverka teknikvalet hos en liten minoritet av de svenska slutkunderna; en minoritet som dessutom minskar för varje år. **PTS uppfattning att ett marginalbaserat pris krävs för att inte försena ett teknikskifte mot IP-telefoni är således helt ogrundad. Den är inte bara ogrundad, den kostar svenska telefonikunder minst 1,47 miljarder kronor varje år, pengar som i stora delar utgör ren vinst för TeliaSonera.**

PTS ska värna om slutkundernas intresse. Ett beslut att GTA-priset skall vara fortsatt marginalbaserat gynnar endast TeliaSonerars intresse och är till nackdel för kunderna. **Om detta är PTS önskan måste PTS förklara för miljontals kunder varför det ska vara så och varför det är förenligt med det regelverk som PTS är tillsatt att arbeta med.** Även Ventelo skulle var intresserat av att lyssna till den förklaringen.

Med vänliga hälsningar



Peter Blom
Verkställande direktör
Ventelo Sverige AB