



Nasjonal kommunikasjonsmyndighet
Pb. 93
4791 LILLESAND
Kun sendt per epost til firmapost@nkom.no

Date
06/12/2023

Vår ref: 2023-468

KOMMENTARER TIL ANDRE AKTØRERS INNSPILL TIL NKOMS VARSEL OM VEDTAK I MARKEDET FOR TILGANG OG SAMTALEORIGINERING

Telenor viser til e-post fra Nkom av 14. november med lenke til offentliggjorte høringsinnspill med tidsfrist for kommentar til disse.

Telenor ønsker i det følgende å gi enkelte kommentarer til disse høringsinnspillene. Opplysninger markert med [**Uoff.**] er forretningshemmeligheter og må unntas offentlighet.

Det er avgjørende at Nkom lytter til at flere aktører nå tar til orde for å avvikle reguleringen. Det fremheves at fortsatt regulering i tråd med varslet ikke vil fremme målet om nettverkskonkurransen, snarere tvert imot. Dette er i tråd med og underbygger Telenors argumenter om at det ikke er grunnlag eller behov for fortsatt regulering. Dette må få innvirkning på Nkoms vurderinger og konklusjoner, og resultere i at reguleringen avvikles nå.

Dersom Nkom allikevel går videre med regulering må denne endres og lempes betydelig for å legge til rette for nettverkskonkurransen, og ikke tjenestekonkurransen slik reguleringsutkastet nå legger opp til.

Enkelte kommentarer til Lyse Teles (Ices) hørings svar

Lyse Tele skriver at Ice allerede i dag er en grossistaktør i mobilmarkedet og nå øker bemanningen for å satse i dette markedet. Lyse Tele skriver:

“Ice er også godt i gang med å bygge en organisasjon internt som skal håndtere grossisttilgang. Ice har altså både teknisk og faktisk mulighet til å tilby ett fullverdig grossistprodukt.”

Dette viser at Lyse Tele har evne og vilje til å etablere seg som en konkurrent i grossistmarkedet, også til eksterne kunder. Nkoms beskrivelse og vurdering av Ice som aktør i grossistmarkedet er derfor feil i den varslede reguleringen. Dette må påvirke Nkoms vurdering av grossistkonkurransen både i dag og i løpet av reguleringsperioden.



Det er også viktig at Lyse Tele mener at “grossistmarkedet er modent for deregulering” blant annet fordi reguleringen motarbeider deres muligheter til å konkurrere i grossistmarkedet og at den foreslåtte reguleringen virker negativt på innovasjon. Når det gjelder prisreguleringen skriver Lyse Tele blant annet følgende:

*“Slik Nkom har utformet forslaget til prisregulering for MVNOer og tjenesteleverandører, vil det i praksis **frata Ice muligheten til å konkurrere** ved å tilby attraktive løsninger til grossistkunder, og slik effektivt kunne konkurrere med Telenor i grossistmarkedet.”*

...

*“Nkom påpeker viktigheten av at det tredje nettet kan konkurrere om å tilby grossisttilgang. Dersom Telenor blir pålagt en slik prisregulering som varselet legger opp til, vil det i praksis bety at **det norske grossistmarkedet settes på pause i reguleringsperioden**. Nkom skriver selv at tiden med regulering går mot slutten. Det er derfor naturlig at også grossistkundene i et slikt tilfelle må orientere seg om de øvrige tilbudene som foreligger i markedet, ettersom de heller ikke kan forvente at reguleringen skal vare evig.” (vår utheving)*

Telenor har tidligere påpekt at reguleringen fremmer tjenestekonkurranse på bekostning av nettverkskonkurranse og økt grossistkonkurranse. Nkom har i varselet ikke hensyntatt dette i tilstrekkelig grad.

En mangel ved Lyse Teles hørings svar er informasjon om deres eget Tårnselskap og dets planer. Det fremgår i en artikkel fra Inside Telecom, [Tårnselskapet har satt opp sitt første tårn - Insidetelecom.no](https://insidetelecom.no) at Tårnselskapet planlegger å bygge 600 tårn der de også skal gi tredjeparter tilgang. Det er en helt ny utvikling som Nkom ikke har hensyntatt ved vurderingen av hvor viktig tilgang til Telenors tårn er for Lyse Teles nettutbygging. Dette viser at behovet/nødvendigheten av tilgang til Telenors tårn er betydelig mindre enn det Nkom legger til grunn.

Planlagt egenbygging illustrer også at Lyse Tele nå har tilstrekkelig kapital til å gjøre denne typen investeringer på egenhånd og at det er en betydelig endring sammenliknet med situasjonen Ice var i før selskapet ble kjøpt av Lyse. Nkom ser i flere sammenhenger ut til fortsatt å vurdere Ices situasjon uten å ta hensyn til nytt eierskap og vesentlig endret kapital situasjon

Videre er det en betydelig risiko for at en så streng prisregulering som Nkom legger opp til kan virke som en etableringshindring for både for Tårnselskapet som en ny aktør og Telias tårnselskap, og dermed føre til mindre konkurranse i samlokaliseringsmarkedet.



Lyse Teles høringsinnspill kan gi inntrykk av at Telenor Infra ikke leverer samlokaliseringstjenester i tråd med dagens regulering. Telenor er ikke enig dette. Telenor Infra har et tett samarbeid med alle sine kunder og legger betydelige ressurser i å levere gode tjenester raskt og innenfor reguleringen. Telenor har også økt ressurstilgangen for å møte økt etterspørsel fra blant annet Ice.

Telenor vil i det følgende gi enkelte kommentarer til Lyse Teles høringsinnspill vedrørende samlokaliseringsregulering.

Lyse Tele skriver i sitt hørings svar at:

«I dag tilbyr både Telia og Ice samlokalisering gjennom sine respektive tårnselskaper, på kommersielt fremforhandlede vilkår og priser til tross for at hverken Telia eller Ice er pålagt denne forpliktelsen. De vilkår og priser som tilbys av de ikke-regulerte aktørene er imidlertid svært tett knyttet til de vilkår og priser den regulerte tilbyderen plikter å tilby.»

Her vil Telenor påpeke at Lyse Teles påstand om at priser tilbudt av ikke-regulerte aktører er tett knyttet til prisene den regulerte tilbyderen tilbyr ikke medfører riktighet. Sammenligning av samlokasjonspriser i det norske markedet, som Telenor har gjort tilgjengelig for Nkom tidligere i prosessen, viser at det tvert imot er svært stor forskjell på prisnivået Telia og Ice tilbyr, og de regulerte prisene Telenor tilbyr.

Leveringstid på samlokasjonsordre

Lyse Tele anfører:

Dessverre opplever Ice at Telenor ofte bruker lang tid på å behandle anmodningene fra Ice. Dette gjelder særlig at Telenor har utfordringer knyttet til for få ressurser når det gjelder saksbehandling, planlegging av ressursbehov og utsendelse av entreprenører. En presisering av hvor lang tidsbruk Nkom mener er akseptabelt for klargjøring og gjennomføring av innplassering vil bidra til å gjøre dette arbeidet mer effektivt. Dette er en situasjon som Telenor i stor grad selv rår over. At for eksempel mangel på ressurser knyttet til saksbehandling skal legitimere utvidet tidsbruk fra Telenors side er vanskelig å se gode grunner for, når Ice har gitt Telenor prognoser i god tid før aktivitetene skal gjennomføres.

For å tydeliggjøre hva som er akseptabel tidsbruk for klargjøring og gjennomføring av innplassering foreslår Ice derfor at følgende presisering tilføyes avsnitt 293:

«Avtaler om samlokalisering skal sluttforhandles uten ugrunnet opphold. Tilbud om samlokalisering skal normalt foreligge innen seks uker. Dersom anmoder takker ja til tilbud om innplassering, skal klargjøring for innplassering påbegynnes og gjennomføres uten ugrunnet opphold. Klargjøringer som ikke krever tredjepartsavklaringer skal



normalt ferdigstilles innen seks uker. Klargjøringer som krever tredjepartsavklaringer skal normalt påbegynnes innen fire uker».

Lyse Tele argumenterer her i praksis for at Telenor Infra skal pålegges et bemanningsnivå som ikke styres av sunn forretningsmessig drift, men heller ut ifra hva som er optimalt for Ice' behov i en situasjon der Ice i praksis ikke påføres noen kostnad av ekstrabemanningen. Krav som settes med dette utgangspunktet vil åpenbart ikke føre til samfunnsøkonomisk effektiv bruk av ressurser, og er således ikke egnet som en del av en fornuftig regulering.

Telenor Infra ønsker, i likhet med Ice, at prosessen med å innplassere Ice på Telenor Infras siter skal være så effektiv som mulig, og har derfor gjort tiltak for å øke prosesseringskapasiteten i H2 2023 fra [REDACTED]. Men, økt kapasitet innebærer økte kostnader, Telenor Infra kan derfor ikke bygge opp ubegrenset kapasitet, men må basere sin virksomhet på sunn forretningsmessig drift for å møte etterspørselen i markedet.

Telenor Infra har gjort tilgjengelig kapasitet for prosessering av nye innplasseringer fra Ice som svarer til den kapasiteten Telenor Infra har gjort tilgjengelig for Telenor Norge, og prosessen går tilsvarende hurtig.

Når det gjelder det konkrete forslaget til justering av tekst i avsnitt 293, er det i særdeleshet problematisk med tanke på større utbyggings-/oppgraderingsprogrammer som for eksempel Lyse Teles Kjerag. Her blir sitene bestilt i store «batcher» på f.eks. 200 siter om gangen. Det er da ikke realistisk å prosessere alle disse sitene i parallell med tanke på kapasitet i alle ledd (både i Infra og underleverandører). Dermed vil noen av sitene nødvendigvis måtte påbegynnes senere, og således ikke kunne ferdigstilles innen det svært ambisiøse tidskravet Ice her foreslår.

Med dette sagt, vil Telenor presisere at bestilling i form av batcher er ønskelig, da dette gir forutsigbarhet og god mulighet til å planlegge levering, men det lar seg altså i liten grad kombinere med regulerte tidskrav av den typen Ice foreslår.

Anleggsbidrag

Telenor Infras praksis for anleggsbidrag er i tråd med føringene Nkom legger i kapittel 7.5.10.3 i «Varsel om vedtak i markedet for tilgang til og samtaleoriginering i offentlige mobilkommunikasjonsnett» av 27. oktober 2023.

Prinsippet er at kunden som trigger behov for oppgradering tar kostnaden for dette. Dersom oppgradering omfatter forhold som allerede er en del av Telenor Infras generelle vedlikeholdsplan, belastes ikke kunden for denne delen av oppgraderingen.



Eksemplene som tas frem av Lyse Tele angående fjerning av asbest og forsterking av gulv er i tråd med Telenor Infras praksis som beskrevet ovenfor og Nkoms føringer. Asbestfjerning og gulvforsterkning er tiltak som ikke ville vært nødvendig hvis ikke det kommer en ny innplassering eller oppgradering av eksisterende innplassering på siden. Kostnaden som oppstår er således utløst av kunden, som derfor må dekke kostnaden.

Andre aktører

Chili mener reguleringen ikke virker og bør avvikles, og at et deregulert marked vil føre til sunnere konkurranse og økt innovasjon til fordel for sluttbrukerne, gjennom bedre tilbud av tjenester og lavere priser. Dette må vektlegges av Nkom.

Når det gjelder Fjordkraft minner Telenor om at dette er en vertikalt integrert aktør med Telia som en betydelig eier og leverandør av grossisttilgang. Det er vanskelig å se at tilgangsnekt er en aktuell problemstilling eller at fortsatt regulering av Telenor er avgjørende for at selskapet skal lykkes.

Med hilsen Telenor

Camilla Carlsson
Leder myndighetskontakt og regulatorisk