

Nasjonal kommunikasjonsmyndighet

Postboks 93
4791 Lillesand

DERES REF:

DERES DATO:

VÅR REF:
23/00301-1

DATO:
Svolvær 01.10.2023

Unntatt offentlighet Offl § 2

Nasjonal kommunikasjonsmyndighet - Høring markedsanalyse

Lofotkraft Bredbånd mener at Nkom markedsanalyse gir et godt bilde av bredbåndsmarkedet. Vi er enige i konklusjonen om at sluttbrukermarkedet for standardisert bredbånd bør omfatte bredbåndsprодукter basert på fiber, HFC (kabel-TV-nett) og fast trådløst bredbånd (FTB) i 4G og 5G mobilnett.

Markedsanalysen baserer seg på grunnlagsdataene fra 2022. Disse grunnlagsdataene vil endres i løpet av 2023, og kan for noen av områdene endre eller forsterke konklusjonen mht. om en tilbyder har markedsrett i definerte SMP områder. Virksomheten til Lofotkraft Bredbånd er definert inn under Troms og nordlige del av Nordland. Markedsandelfordelingen i sluttbrukermarkedet i dette området viser at Telenor og GlobalConnect har de høyeste markedsandelene i privatmarkedet målt i antall aksesser. Det er imidlertid en lav grad av markedskonsentrasjon, og vi deler konklusjonen om at konkurransen i sluttbrukermarkedet er tilstrekkelig fungerende.

Telenor får økt markedsandel i Troms og nordre Nordland pga. 5G-utbygging

Lofotkraft Bredbånd (LKB) har sitt fibernett i kommunene Vågan, Vestvågøy, Flakstad, Moskenes, Værøy og Røst. Analysen dokumenterer at LKB er største tilbyder av fiber i alle kommuner. Telenor har parallell stamfiber gjennom hele Lofoten og har i løpet av 2023, og i forbindelse med sin 5G utbygging, utvidet sin fiberportefølje i Lofoten. Telenor sin markedsandel på fiber vil øke i 2023 sammenlignet med 2022 tallene som er grunnlaget for Nkoms analyse.

Konkurrerende produkter har vært FTB via 4G med kapasitet fra 10 til 60 Mbps, levert av Telenor og Telia. Telenor er først ute med å oppgradere sitt mobilnett til 5G i Lofoten, og vi registrerer økt konkurranse fra FTB tilbud via 5G rettet mot våre kunder i etablerte fiberområder. Det tilbys internett fra 200-500 Mbps bundlet med tv. FTB tilbudet prises lavere enn våre produkter levert over fibernettet. Konkurransen har resultert i frafall av kunder og fallende priser. Etter hvert som Telenor fullfører sin 5G utbygging, forventer vi økt konkurranse i alle kommunene i Lofoten. Det er etter vår mening tilstrekkelig grad av substituerbarhet mellom et FTB produkt via 5G og produkter levert over vårt fibernett.

Økt behov for offentlig finansiering av utbygging i distriktene

Deregulering/regulering av et marked skaper usikkerhet og uforutsigbarhet som er negativt for investeringer. Uforutsigbarhet gir økt risiko. I Lofoten har gjennomsnittlig investering pr kunde vært betydelig høyere enn i andre deler av landet. Et fall i priser som følge av konkurranse vil resultere i en svakere kontantstrøm. Konsekvensen er at det vil ta lengre tid før en investering blir lønnsom. Lofoten har en høy penetrasjon av fiber, og det som gjenstår å bygge ut (primært i kommunene Vågan og Vestvågøy) har en høy utbyggingskostnad. I kombinasjon med et fall i kontantstrøm kan dette medføre økt behov for offentlig finansiering til utbygging av høyhastighets internett til de som ikke har et tilbud per idag.

Nett-tariff bør gjenspeile variasjoner i topografi, avstand og befolkningstetthet

Bredbåndsselskapene er både netteier og leverandør av tjenester. Det er usikkerhet mht. hvordan en fremtidig tredjepartsadgang skal prises (nett-tariff), og dette skaper igjen usikkerhet om kontantstrømmen fra en «nett-tariff» vil forsvare bredbåndsselskapenes investeringer i fibernett. Det er også slik at investeringene varierer som følge av topografi, avstand og befolkningstetthet. En nett-tariff bør gjenspeile slike ulikheter. Det at fiberaktørene har bygd fibernetene under forskjellige forutsetninger indikerer at det bør være forskjellige nett-tariffer (prising av tredjepartstilgang) i ulike områder.

Behov for å etablere en «hub» for effektiv kommunikasjon mellom aktørene

Da energimarkedet ble deregulert, ble el-nettene først regnskapsmessig skilt fra kraftomsetningen. Senere ble nettselskapene etablert i egne selskaper, for å hindre kryss-subsidiering og for å bidra til like konkurransevilkår i kraftmarkedet. Nett-tariffen er definert forskjellig fra selskap til selskap, og inntektsramme blir beregnet ut fra selskapenes investering, driftskostnader og tillatt avkastning. Energimarkedet ble dermed et virtuelt nasjonalt marked, ettersom fysisk distanse ble nøytralisert som konkurransefaktor. En Elhub ble etablert for å standardisere kommunikasjonen mellom sluttbruker, kraftleverandør og netteier.

En effektiv konkurranse betinger en stor grad av digitalisering for effektiv kommunikasjon mellom netteier, leverandør av tjenester og kunde. Således er Elhuben som kommunikasjonsplattform i energimarkedet et eksempel på hvordan man skaper rammebetingelser for et fungerende marked. Det er et behov for å bygge en tilsvarende plattform som effektiviserer kommunikasjonen som grunnlag for å etablere konkurranse i det definerte markedet.

Tredjepartsprising må ikke etablere markedsbarrierer basert på volum

Et fungerende marked forutsetter at det er mange aktører som tilbyr produkter/tjenester, og mange aktører som etterspør produkter/tjenester. Et fungerende marked betinger også en markeds plass. I høringen er det foreslått 9 markeder. Dersom målet er økt konkurranse i disse markedene, betinger det at tredjepartsprising ikke lager barrierer basert på volum. Ellers er det grunn til å tro at konkurranse fra tilbydere bare blir etablert i områder som har et stort kundegrunnlag.

Med vennlig hilsen
for Lofotkraft Bredbånd AS

Espen Thorvaldsen
daglig leder

Dokumentet er elektronisk godkjent, og har derfor ingen håndskreven signatur.