

Fjarskiptastofa,
b.t. Guðmann Bragi Birgisson,
gudmann@fjarskiptastofa.is

Reykjavík, 10. júlí 2024

Efni: Gagnaöflun vegna markaðsgreininga á leigulínumörkuðum (markaðir 4/2016 og 14/2004)

Vísað er til tölvupósts frá Fjarskiptastofu (FST), dags. 19. júní sl., þar sem upplýsinga er óskað vegna markaðsgreininga á leigulínumörkuðum, n.t.t. hágæðatengingum í aðgangsnetum (markaður 4/2016) og stofnlínum (markaður 14/2004).

Hér að neðan freistar Nova þess að veita, eftir bestu getu, umbeðnar upplýsingar, en jafnframt er, eftir atvikum, vísað til fyrri svara Nova vegna gagnaöflunar í sama tilgangi frá 2020 og 2021.

1. Spurningalisti vegna markaðar 4 (lúkningarluti leigulína)

Inngangur

Frá fyrri greiningum FST hafa orðið allmiklar breytingar á markaði. Míla er ekki lengur hluti af Símasamstæðunni og starfar sjálfstætt, þó heildsölusamningur milli Mílu og Símans geri það að verkum að Síminn er enn lang mikilvægasti viðskiptavinur Mílu. Ljósleiðarinn fékk aðgang að tveimur mikilvægum þráðum í NATÓ ljósleiðara um landið og keypti í framhaldi ýmiss konar innviði af Sýn og tók yfir starfsemi þeirra. Bæði Míla og Sýn reka einnig internetgáttir sem gera aðilum mögulegt að vöndla þjónustu sem nýtir bæði virka og óvirka innviði. Nova hefur á sama tíma aukið uppbyggingu burðarnets um landið sem bæði nýtir bylgjur og er uppbyggt sem IP-MPLS net.

- 1. Á skilgreining sem fram kemur í tilmælum ESA um viðkomandi markað nr. 4 frá 2016 og skýringum framkvæmdastjórnar ESB við sambærileg tilmæli frá 2014 við um heildsölumarkað fyrir aðgang með fasttengingu af miklum gæðum hér á landi? Ef ekki, þá vinsamlegast rökstyðjið að hvaða leyti hún á ekki við hér á landi.*

Já, að mati Nova á hún við. Að auki álitur Nova að 5G tengingar geti að hluta talist til þessa markaðar einnig sem háhraða tengingar til fyrirtækja og einstaklinga, á það sérstaklega við þegar 5G standalone tækni hefur verið innleidd.

2. *Að hve miklu leyti á skilgreining PFS á markaði 6 í greiningunni frá 2014,¹ við um núverandi heildsölumarkað fyrir aðgang með fasttengingu af miklum gæðum hér á landi? Telur félagið að farnetslausnir og/eða skýjalausnir geti veitt fastanetslausnum staðgöngu á þessum markaði? Ef fyrirtækið telur að skilgreiningin eigi ekki við í dag, eða að litlu leyti, hvernig telur fyrirtækið að það eigi að skilgreina markaðinn í dag út frá markaðsaðstæðum þeim sem blasa við fyrirtækinu? Rökstyðjið.*

Að mati Nova á skilgreining FST enn við þrátt fyrir þær tæknibreytingar og þá þróun sem orðið hefur.

Vísað er til svars við spurningu 1 hér að framan varðandi farnetslausnir.

Hvað varðar skýjalausnir þá telur Nova ekki skýrt hvernig staðgangan ætti að eiga sér stað. Þær samskiptareglur (e. protocols) og miðlar sem skilgreindir eru hafa það markmið að flytja gögn milli tengipunkta. Tilgangur þess flutnings getur þróast t.d. ef gögn eru flutt vegna afritunar milli staða sem þróast í að gögn séu flutt milli skýjalausna í sama tilgangi. Að mati Nova myndi slík breyting ekki hafa áhrif á markaðinn m.t.t. staðgöngu. Líkur eru á að lúkningarluti geti „horfið“ inn í vöndlun þjónustu og þá sérstaklega þegar internetþjónusta er að auki boðin til fyrirtækjaviðskiptavina.

3. *Eru einhverjar tengingar á fyrirtækjamarkaði eða til farsímasenda sem ekki rúmast innan ofangreindrar nýrrar skilgreiningar á markaði 4?*

Hvað varðar tengingar í farsímasenda þá telur Nova að þau sambönd rúmist innan skilgreiningarinnar á markaði 4. Vart hefur verið við aukna vöndlun á fyrirtækjamarkaði þar sem sambönd eru notuð, en þá er t.d. um að ræða kaup á „heildarþjónustu“ eða vöndlun við t.d. internetþjónustu.

¹ Samanber túlkun á þeirri skilgreiningu í ákvörðun PFS nr. 5/2020

4. *Hvaða smásöllumarkaður eða smásöllumarkaðir tengjast viðkomandi heildsöllumarkaði að mati félagsins?*

Að mati Nova er í auknum mæli um að ræða vöndlun þjónustu að þessu leyti, og þá algengast varðandi hágæða internetþjónustu til fyrirtækja og háhraða tengingar við útlönd, sér í lagi í tengslum við gagnaver.

5. *Hvaða heildsöluþjónustur eru í boði hjá fyrirtækinu, sem fyrirtækið notar til innri nota eða sem aðgangsbeyðendur nota í innri starfsemi sína, t.d. til að tengja farsímasenda, eða til þess að bjóða tengingar til fyrirtækja í smásölu?*

Nova nota í innri starfsemi sinni MPLS/IP, Bylgjulengdir, Svartan ljósleiðara, kopar og örbylgjur.

6. *Hvernig telur fyrirtækið eðlilegast að flokka þjónustur, t.d. eftir flutningsmiðli, tæknilausnum og/eða bandbreidd, miðað við stöðu á markaðnum í dag og með tilliti til fyrirsjáanlegrar þróunar næstu 3-5 ár?*

Vísað er að nokkru leyti til fyrri svara Nova, þar sem áhersla hefur verið lögð á að flokkun sé einföld. Hafa ætti að leiðarljósi þá eiginleika sem mestu máli skipta fyrir þjónustu tengingar og burðargetu, s.s. hraða, bandbreidd og latency.

Eins áður hefur komið fram er vöndlun þjónustubátta að verða algengari. Flokkun þarf að tryggja að gunninnviðir, einkum ljósleiðari og bylgjur, séu aðgreindar með þeim hætti að verðlagning þeirra þátta sé gagnsæ, til þess að koma í veg fyrir óeðlilega niðurgreiðslu milli þjónustubátta.

7. *Hverjir eru heildsöluþjónustur á tengingum sem lýst er í spurningu 5 og hver var árleg velta gagnvart sérhverjum þeirra á árinu 2023? Ef fyrirtækið starfar á smásöllumarkaði er óskað eftir lista yfir 20 veltuhæstu kaupendur leigulínuþjónustu, þ.m.t. IP þjónustu, ásamt veltu fyrir sérhvern kaupanda á árinu 2023, sundurliðað eftir tæknilausn. (Listi yfir viðskiptavinum)*

[]

Varðandi upplýsingar um veltu gagnvart heildsölukaupendum er vísað til skjals í fylgigögnum merkt: []²

Varðandi upplýsingar um veltu 20 stærstu á smásölumarkaði er vísað til skjals í fylgigögnum merkt: []³

8. *Hvaða heildsöluþjónustur kaupir fyrirtækið eða selur, sem notaðar eru til þess að bjóða tengingar til fyrirtækja í smásölu eða tengja farsímasenda? Hverjir eru seljendur eða kaupendur heildsöluþjónustunnar?*

Hvað varðar tengingar sem seldar eru á smásölumarkaði til fyrirtækja er staðan svipuð og áður. Nova er í heildsöluviðskiptum við Mílu, Ljósleiðarann og Tengi til að bjóða þjónustu til fyrirtækja á þeim markaði, sbr. tafla hér að neðan.

	Dark Fiber	MPLS	VLAN	Bylgjur	Kopar
Míla	x	x	x	x	x
Ljósleiðarinn		x	x	x	
Tengir	x		x		
Aðrir	x				

Fyrir sambönd í senda þá hefur helst orðið sú breyting að Nova kaupir sambönd af Ljósleiðaranum í stað Sýnar eftir kaup þess fyrrnefnda á innviðum hins síðarnefnda.

9. *Í hvaða þjónustutegundum á smásölustigi notar fyrirtækið heildsöluaðföng sem falla undir skilgreiningu á markaði fyrir aðgang með fasttengingu af miklum gæðum? Vinsamlegast lýsið helstu einkennum þjónustunnar, notendahóp og markaðssetningu, t.d. hvort smásöluþjónustan sé seld sem hluti af vöndli fleiri þjónustutegunda.*

Nova og á rekur í samstarfi við Sýn fyrirtækið Sendafélagið sem starfrækir víðfeðmt sendanet. Sendafélagið er lang stærsti viðskiptavinur í smásölu í umræddum flokki netsambanda. Mikið er um sérlausnir til að tengja senda, en það sem helst einkennir tengingar eru mikil bandvidd, lítil

² Fylgiskjal inniheldur trúnaðarupplýsingar

³ Fylgiskjal inniheldur trúnaðarupplýsingar

pakkatöf og lágt latency. Aðrir viðskiptavinir sem kaupa í smásölu þjónustu eru að sækjast eftir miklum bitastraumi og ýmiskonar sérlausnum, lítið sem ekkert er selt af þjónustu í vöndli. Hvað varðar markaðssetningu þá er hún lítil á þessu sviði, en fyrirtæki hafa leitað til Nova fyrir ýmiskonar sérlausnir tengdar nettengingum.

10. *Hvert er þjónustusvæði fyrirtækisins, hvort sem um er að ræða heildsölu eða smásölu? Lýsið einnig útbreiðslu eigin fjarskiptaneta á viðkomandi heildsölumarkaði eða tengdum smásölumörkuðum. Óskað er eftir að myndræn framsetning á korti fylgi.*

Nova hefur aukið uppbyggingu eigin burðanets frá fyrri svörum til FST en tilgangur þess er sá sami og áður hefur verið lýst, þ.e. það er notað af farneti Nova (sendar) sem og til að flytja netumferð annarra viðskiptavina (heildsala og smásala). []⁴

11. *Hefur fyrirtækið þörf fyrir einhverja heildsöluþjónustu á viðkomandi sviði, sem ekki er í boði í dag?*

Breytingar hafa orðið á markaði frá fyrri svörum félagsins með sjálfstæði Mílu og með færslu NATÓ leiðara til Ljósleiðarans. Samtal um verð og lausnir er opnara og framboð og svigrúm til samninga annað en var. Ljóst er að enn ríkir þó mikil fákeppni og eiga því fyrri svör enn við að nokkru leyti. Dýrt er að fara inn á litla markaði víða um land, þar sem tengingar um langar vegalengdir til að tengjast burðarneti Nova eða fjarskiptakjarna geta reynst dýrar. Þörf á ódýrari samböndum á því enn við.

12. *Hvaða þættir hafa verið mest áberandi í þróun framboðs, eðli eftirspurnar, verðlagningar og markaðssetningar á þjónustum sem fyrirtækið telur falla undir nýja skilgreiningu á markaði 4 undanfarin 5 ár?*

⁴ Yfirlitsmynd telst til trúnaðarupplýsinga

Eins og fjallað var um í inngangi hafa orðið breytingar á markaði, einkum tengt Mílu og Ljósleiðaranum, sem aukið hafa þjónustuframboð sitt, auk brotthvarfs/samdráttar Símans og Sýnar af heildsölumarkaði. Framboð þjónustu hefur ekki tekið stökkbreytingum, en Míla hefur nú úr fleiri möguleikum að spila bæði hvað varðar bylgjur og MPLS-TP þjónustur, en fyrirtækið hefur endurnýjað búnað eftir yfirtöku neta frá Símanum. Sama á við um Ljósleiðarann sem er að byggja hvort tveggja upp á NATÓ leiðara. Samtal um verðlagningu er betra þar sem þjónustuframboðið og samkeppnin hefur aukist, en Sýn bauð mjög takmarkaða þjónustu um NATÓ leiðarann þegar fyrirtækið naut þeirrar þjónustu. Eftirspurn eykst vegna aukinnar netnotkunar og því veruleg þörf á samböndum til að þjónusta viðskiptavini í farnetum, sérlausnum og fastanetum.

13. *Hefur fyrirtækið áform um að taka upp nýjar þjónustur eða tækni eða leggja niður einhverjar þjónustutegundir á viðkomandi markaði á næstu 3-5 árum? Ef svo er óskast upplýsingar um tímasetningar slíkra nýjunga og/eða niðurlagningar, sem og lýsingu á viðkomandi tækni eða þjónustu í stuttu máli.*

[]

14. *Hefur fyrirtækið áform um að auka við net sín og/eða þjónustusvæði á næstu 3 árum? Ef svo er, þá er óskað eftir upplýsingum um útbreiðsluáform.*

Vísað er til svars við spurningu 13 hér að framan.

15. *Telur fyrirtækið að IP-MPLS þjónusta sé nýtt eða sé nothæf til að veita þjónustu í aðgangsnnetinu eða aðeins í stofnnetinu? Telur fyrirtækið að IP-MPLS þjónusta sé hluti af viðkomandi markaði? Rökstyðjið svarið.*

Já, Nova álitur þjónustuna vera hluti af viðkomandi markaði.

Mikil þróun hefur verið í IP-MPLS tækni og þegar slík net eru byggð ofan á öflugan innviði er hægt að tryggja afkastagetu og stöðuleika sem til þarf í aðgangsnnetum.

16. *Telur fyrirtækið að svartur ljósleiðari sé staðgönguvara við virka þjónustu á viðkomandi aðgangsmarkaði, líkt og niðurstaða PFS kvað á um í greiningunni frá 2014, og ýjað er að í*

greinargerð framkvæmdastjórnarinnar með framangreindum tilmælum um viðkomandi markaði frá desember 2020? Ef ekki, rökstyðjið.

Já, sú staða getur verið uppi, en Nova telur ekki hægt að alhæfa um slíkt. Auðveldara væri að svara spurningunni ef hún væri orðuð með eftirfarandi hætti; „Getur virk þjónusta verið staðgönguvara fyrir svartan ljósleiðara?“, en þar er svarið já, ef virka þjónustan er það vel útbúin að hún skili þeim gæðum sem þörf er á, eða t.d. 10G sambandi milli tengipunkta. Í sumum tilvikum virkar staðganga í báðar áttir, en ljóst er að svartur ljósleiðari hefur fjölbreytta notkunarmöguleika þegar virkar þjónustur eru tengdar við hann. Í þessu samhengi telur Nova rétt að svartur ljósleiðari eigi heima á markaði með virkum þjónustum þegar hægt er að tala um að virka þjónustan skili þeim gæðum sem krafa er gerð um, sérstaklega hvað varðar afköst.

17. *Óskað er eftir gjaldskrá fyrir alla flokka tenginga sem falla undir viðkomandi markað og notaðar eru til að veita þjónustu til fjarskiptafyrirtækja á heildsölustigi og/eða kaupenda á smásölustigi, þ.m.t. fyrir ljóslínur (svarta ljósleiðara). Þar sem ekki hefur verið tekin afstaða til þess hvort IP-MPLS tilheyrir markaðnum, eins og verið hefur fram að þessu, er enn fremur óskað eftir gjaldskrá fyrir slíka þjónustu ef fyrirtækið býður upp á hana í aðgangsnnetinu, þ.m.t. til farsímasenda.*

Sjá skjal í fylgigögnum merkt: []⁵

18. *Telur fyrirtækið að samkeppnisvandamál⁶ séu til staðar á heildsölumarkaði fyrir aðgang með fasttengingu af miklum gæðum eða á tengdum mörkuðum á heild- eða smásölustigi?*

Samkeppni hefur aukist, frá því sem lýst var í fyrri svörum félagsins, með fleiri valkostum, en ljóst er að enn ríkir mikil fákeppni á þessum markaði. Enn er sú staða uppi að nýta má innviði betur, en hátt verð sambanda myndar enn aukna áhættu þegar aukin þjónusta er fyrirhuguð. Helsta samkeppnisvandamálið sem blasir við er að þau félög (Míla og Ljósleiðarinn) sem ráða yfir mestu magni af grunninnviðum þ.e. ljósleiðara (dark fiber) vöndla nú í auknum mæli þjónustu sína, en saman eru vöndlaðar virkar og óvirkar þjónustur. Mikilvægt er að gagnsæi sé

⁵ Fylgiskjal inniheldur trúnaðarupplýsingar

⁶ Með vandamálum á sviði samkeppni er átt við óhagstæða formgerð markaðarins og/eða hvers konar atferli fyrirtækis með umtalsverðan markaðsstyrk sem er til þess ætlað eða sem leiðir til þess að keppinautar hrekjast af markaði, sem kemur í veg fyrir að mögulegir keppinautar komist inn á markaðinn og/eða kemur niður á hagsmunum neytenda.

tryggt í verðlagningu grunninnviða og þá sérstaklega notkun ljósleiðara til að koma í veg fyrir undirverðlagningu þeirrar þjónustu við vöndlun.

Sjá einnig umfjöllun um möguleg samkeppnisvandamál í svari við spurningu 21.

19. *Telur fyrirtækið ástæðu til að skipta markaðnum landfræðilega? Ef svo er, með hvaða hætti færi þá best á því að mati fyrirtækisins? Rökstyðjið.*

Nei, óljóst er hver tilgangur slíkrar skiptingar ætti að vera þar sem á mjög fáum, ef einhverjum, svæðum ríkir nægileg samkeppni til þess að það hafi einhver áhrif. Þó hugsanlega til bóta að setja þak á km. gjald og vegalengdir á landsbyggðinni.

20. *Óskað er upplýsinga um heildartekjur af lúkningarluta leigulína árin 2020, 2021, 2022 og 2023 miðað við landið allt, sundurliðað eftir innri tekjum og ytri tekjum (bæði stofngjöld og mánaðargjöld) og eftir tæknilausnum. Innri tekjur geta t.d. verið sala til farsímadreifikerfis fyrirtækisins ef um slíkt er að ræða, til stofnmeta fyrirtækisins og til götuskápa eða annarra tengistaða vegna bitastraums. Í kjölfarið kemur til greina að óska eftir slíkum upplýsingum niður á sveitarfélög eða aðrar landfræðilegar einingar.*

Sjá skjal í fylgigögnum merkt: []⁷

21. *Annað sem fyrirtækið vill koma á framfæri?*

Að mati Nova ríkir en nokkur óvissa um verð á markaðnum þar sem samningur milli Mílu og Símans er ekki opinber, en milli þessara aðila eiga sér stað umfangsmestu viðskiptin á markaðnum. Að mati Nova er Míla markaðsráðandi á mörgum þjónustupáttum markaðanna og því þurfa eftirlitsaðilar að tryggja að þau verð sem Símanum býðst séu eðlileg miðað við þau verð sem öðrum fjarskiptafyrirtækjum er boðið, bæði þegar fjallað er um einstaka þjónustupætti sem og vöndlun þeirra. Upplýsingar um það eftirlit þarf að vera sýnilegt og niðurstöður þess birtar reglulega til þess að tryggja trúverðugleika um verðlagningu.

⁷ Fylgiskjal inniheldur trúnaðarupplýsingar

2. Spurningalisti vegna markaðar 14 (stofnlínur)

1. *Að hve miklu leyti á skilgreining PFS á markaði 14 samkvæmt tilmælum ESA um viðkomandi markaði frá 2004 í greiningunni frá 2015 ennþá við um markaðinn hér á landi í dag? Telur fyrirtækið að farnetslausnir geti veitt fastanetssamböndum eða örbylgjusamböndum staðgöngu á þessum markaði? Ef fyrirtækið telur að skilgreiningin eigi ekki við í dag, eða ekki að öllu leyti, hvernig telur fyrirtækið að það eigi að skilgreina markaðinn í dag út frá þeim markaðsaðstæðum sem blasa við félaginu í dag?*

Nova álitur skilgreiningu PFS enn eiga við, sjá svör við lið 1 og 2 í kafla 1 hér að framan.

2. *Hvaða smásölumarkaður eða smásölumarkaðir tengjast viðkomandi heildsölumarkaði að mati félagsins?*

Eins segir í grunnskilgreiningunni er „Um er að ræða markað fyrir flutningsgetu sem seld er **fjarskiptafyrirtækjum** til að tengja saman net þeirra og dreifingarstaði.“

Hér er lykilatriði að það eru fjarskiptafyrirtæki sem eru að kaupa þjónustu til þess að t.d.:

- Tengja saman net t.d. aðgangsnét í bæjarfélagi við burðarnet
- Leggi í burðarneti
- Leggi frá burðarneti til fyrirtækjaviðskiptavinar með þörf fyrir mikla bandbreidd
- Leggi senda inná burðarnet

Dæmi hér að framan mynda notkun á smásölumörkuðum sem við á. Að mati Nova ber hér að skilgreina fjarskiptafyrirtæki þröngt t.d. í samhengi við Fjarskiptalög. Ekki er nægilegt að fyrirtæki geti verið skráð hjá FST sem „fjarskiptafélag“ heldur þarf fjarskiptafélagið að vera söluaðili fjarskiptaþjónustu til að skilgreining eigi við.

3. *Hvaða heildsöluþjónustur eru í boði hjá fyrirtækinu, á markaði fyrir stofnlínuhluta leigulína?*

IP-MPLS

4. *Hvernig telur fyrirtækið eðlilegast að flokka þjónustur, t.d. eftir flutningsmiðli, tæknilausnum og/eða bandbreidd, miðað við stöðu á markaðnum í dag og með tilliti til fyrirsjáanlegrar þróunar næstu 3-5 ár?*

Mikilvægt er að flokka þjónustur á þessum markaði eftir skilgreiningu notanda og notkun þeirra, sbr. það sem fjallað er um í svari við spurningu 2 hér að framan. Notkun hugtaksins fjarskiptafyrirtæki í þröngri merkingu er þar lykilatriði.

5. *Hvert er þjónustusvæði fyrirtækisins á viðkomandi markaði? Lýsið einnig útbreiðslu eigin fjarskiptaneta á viðkomandi markaði. Óskað er eftir upplýsingum um heildarlengd stofnlínukerfis sundurliðað eftir flutningsmiðli (kopar, ljósleiðari, örbylgja). Óskað er eftir að myndræn framsetning á korti fylgi.*

Vísað er í svar við spurningu 4 í kafla 1 hér að framan. Áréttað er að Nova á ekki þá grunninnviði (ljósleiðara, kopar og annað slíkt) sem nýttir eru til að búa til þá netþjónustu sem fyrirtækið veitir, heldur kaupir Nova slíka innviði af öðrum aðilum í öllum tilvikum. Nova á og rekur sitt sendakerfi sem nýtir umrædda innviði.

6. *Hverjir voru kaupendur fyrirtækisins á tengingum, þ.m.t. svörtum ljósleiðara, á markaðnum á árinu 2023? Gefið upp veltu af viðskiptum við þá 20 stærstu, sundurliðað eftir tæknilausnum. (Listi yfir viðskiptavinum)*

Sendafélagið er eini viðskiptavinur Nova í þessu samhengi.

7. *Hvaða heildsölubjónustur kaupir fyrirtækið, á heildsölumarkaði fyrir stofnlínuhluta leigulína? Hverjir eru seljendur þjónustunnar og hver var veltan á árinu 2023, sundurliðað eftir tæknilausn, þ.m.t. svartur ljósleiðari? Í hvaða þjónustutegundum notar fyrirtækið stofnlínur sem aðföng?*

Sjá töflu hér að neðan:

	Dark Fiber	MPLS	VLAN	Bylgjur	Kopar
Míla	x	x	x	x	
Ljósleiðarinn	x		x		
Aðrir	x				

Sjá svar við spurningu 2 hér að framan (dæmi) um þjónustutegundir aðfanga hjá Nova.

Vísað er til upplýsinga um veltu (kostnað af keyptri þjónustu) í fylgigögnum; []⁸

8. *Hefur fyrirtækið þörf fyrir einhverja heildsöluþjónustu á viðkomandi sviði, sem ekki er í boði í dag?*

Sjá svar við spurningu 12 í kafla 1 hér að framan, en þarfir eru sambærilegar þeim sem þar er lýst í tilviki markaðar 14 einnig.

9. *Hvaða þættir hafa verið mest áberandi í þróun framboðs, eðli eftirspurnar og verðlagningar stofnlína undanfarin 5 ár?*

Sjá svar við spurningu 12 í kafla 1, en þarfir eru sambærilegar þeim sem þar er lýst í tilviki markaðar 14 einnig.

10. *Hefur fyrirtækið áform um að taka upp nýjar þjónustur eða tækni eða leggja niður einhverjar þjónustutegundir á viðkomandi markaði á næstu 3-5 árum? Ef svo er, óskast upplýsingar um tímasetningar slíkra nýjunga og/eða niðurlagningar.*

Sjá svar við spurningu 13 í kafla 1.

11. *Hefur fyrirtækið áform um að auka við net sín og/eða þjónustusvæði á viðkomandi markaði á næstu 3-5 árum? Ef svo er, óskast upplýsingar um útbreiðsluáform.*

Sjá svar við spurningu 13 í kafla 1.

12. *Telur fyrirtækið að IP-MPLS þjónusta sé hluti af viðkomandi markaði? Rökstyðjið svarið.*

Já, að mati Nova getur það átt við. Sjá tæknileg rök í svari við spurningu 16 í kafla 1 að framan. Ítrekað er hér að um sé að ræða að fjarskiptafyrirtæki í þröngri merkingu sé kaupandi þjónustunnar.

⁸ Fylgiskjal inniheldur trúnaðarupplýsingar

13. *Telur fyrirtækið að svartur ljósleiðari sé staðgönguvara við virka þjónustu á viðkomandi markaði, líkt og niðurstaða PFS kvað á um í greiningunni frá 2015? Ef ekki, rökstyðjið.*

Já, að mati Nova getur það átt við, sjá svar við spurningu 12 hér að ofan.

14. *Óskað er eftir gjaldskrá fyrir alla flokka stofnlínutenginga, þ.m.t. fyrir svarta ljósleiðara. Þar sem ekki hefur verið tekin afstaða til þess hvort IP-MPLS tilheyrir markaðnum, eins og verið hefur, er einnig óskað eftir gjaldskrá félagsins vegna þeirrar þjónustu.*

[]

15. *Telur fyrirtækið að samkeppnisvandamál⁹ séu til staðar á heildsölumarkaði fyrir stofnlínuhluta leigulína eða á tengdum mörkuðum á heild- eða smásölustigi?*

Sjá svar við spurningu 18 í kafla 1, en þarfir eru sambærilegar þeim sem þar er lýst í tilviki markaðar 14 einnig. [] Mikil þörf er á auknu framboði á landsbyggðinni fyrir svartan fiber. Ef vörur af þessum markaði eru seldar til annarra fyrirtækja en fjarskiptafyrirtækja eins og fjallað er um þau í svari okkar við spurningu 2 hér að ofan, þá eru slík viðskipti í eðli sínu samkeppnisvandamál.

16. *Telur fyrirtækið ástæðu til að skipta markaðnum landfræðilega? Ef svo er, með hvaða hætti færi þá best á því að mati fyrirtækisins? Rökstyðjið.*

Sjá svar við spurningu 19 í kafla 1 hér að framan.

17. *Óskað er upplýsinga um heildartekjur af stofnlínuhluta leigulína árin 2020, 2021, 2022 og 2023 miðað við landið allt, sundurliðað eftir innri tekjum og ytri tekjum (bæði stofngjöld og mánaðargjöld) og eftir tæknilausnum. Innri tekjur geta verið sala til farsímadreifikerfis fyrirtækisins ef um slíkt er að ræða, vegna bitastraumsaðgangs í aðgangsneti og sala til IP nets fyrirtækisins. Í kjölfarið kemur til greina að óska eftir slíkum upplýsingum niður á landfræðilegar einingar, t.d. einstakar leiðir og/eða tiltekin afmörkuð landfræðileg svæði.*

⁹ Með vandamálum á sviði samkeppni er átt við óhagstæða formgerð markaðar og/eða hvers konar atferli fyrirtækis með umtalsverðan markaðsstyrk sem er til þess ætlað eða sem leiðir til þess að keppinautar hrekjast af markaði, sem kemur í veg fyrir að mögulegir keppinautar komist inn á markaðinn og/eða kemur niður á hagsmunum neytenda.

Að mati FST henta sveitafélagamörk vart fyrir slíka hugsanlega landfræðilega aðgreiningu á viðkomandi markaði, þar sem algengt er að stofnsambönd fari um fleiri en eitt sveitarfélög eða jafnvel mörg og byrjar samband þá í einu sveitarfélagi og endar í öðru.

Vísað er til fyrri svara félagsins varðandi ytri hlutann. Hér miðar Nova við að aðeins sé verið að tala um stofntengingar milli fjarskiptafélaga vegna nauðsynlegra samtenginga þeirra í milli.

Sjá skjal í fylgigögnum varðandi innri tekjur merkt: []¹⁰

18. Vill fyrirtækið koma einhverju á framfæri varðandi mögulegar breytingar á markaðsgerðinni og samkeppnisstöðunni á viðkomandi markaði eftir að Ljósleiðarinn fékk afnot af tveimur þráðum á NATO strengnum og keypti stofnnet og önnur fjarskiptanet Sýnar?

Þegar Ljósleiðarinn keypti innviði Sýnar fór félagið mun lengra inn á markað um stofnlínur og tengda þjónustu en áður. Um leið varð einn af lykilbirgjum Nova einnig samkeppnisaðili félagsins um burðarnet á virku netlagi sem var óvænt. Í fákeppnisumhverfi um óvirka innviði (NATO streng) er enn mikilvægara að aðilar sem vilja reka virka netþjónustu fái tækifæri til þess á sanngjörnum verðum sem eru gagnsæ og komið sé í veg fyrir að vöndlun sé óeðlileg eins og fjallað hefur verið um hér að ofan.

Að öðru leyti er vísað til sjónarmiða sem áður hafa komið fram í svörum félagsins.

19. Annað sem fyrirtækið vill koma á framfæri?

Eftirlit FST er mikilvægt með óvirkum innviðum og gott væri að niðurstöður þess eftirlits væru birtar sbr. umfjöllun tengt samkeppnisvandamálum hér að framan.

¹⁰ Fylgiskjal inniheldur trúnaðarupplýsingar

3. Spurningar er varða báða markaðina

1. *Hvar telur fyrirtækið að mörkin milli markaða 4 og 14 liggi almennt séð hvað varðar netuppbyggingu og tengipunkta? Er fyrirtækið sammála þeirri niðurstöðu um mörk milli markaðanna sem fram kemur í ákvörðun PFS nr. 5/2020? Rökstutt álit óskast.*

Þar sem þróun tæknilausna er með þeim hætti að í raun er að mestu notuð sama tækni til að þjóna báðum mörkuðum þá mun tækniþróun leiða til þess að á því sviði verður ekki gerð aðgreining. Það er því mikilvægast að líta til gr. 2 í ákvörðun PFS nr. 5/2020 þar sem segir: „Hugtakið notandi í ákvörðunum PFS nr. 8/2014 og 21/2015 á við um aðgangsbeiðanda, þ.e. önnur fjarskiptafyrirtæki, en ekki endanotendur.“ Í þessu samhengi og í samhengi við dæmi sem nefnd eru í svari við spurningu 2 í kafla 2 hér að framan um stofnlínur. Telur Nova að mörkin liggi þar, þ.e. að aðeins fjarskiptafyrirtæki eiga viðskipta á markaði 14 um stofnlínur.

Af því leiðir að endanotandi á markaði um hágæðatengingar (markaður 4) getur verið notandi sem ekki er fjarskiptafyrirtæki enda kaupir sá aðili smásöluþjónustu af fjarskiptafyrirtæki sem „býr hana til“.

2. *Telur fyrirtækið að tengingar sem tengja farsímasenda við næstu símstöð/hnútpunkt tilheyri markaði 4, markaði 14, þeim báðum eftir atvikum, eða öðrum markaði? Rökstutt álit óskast.*

Nova álitur þær tilheyra markaði 14, sjá rökstuðning í svari við spurningu 1 hér að framan.

3. *Eru sambönd sem Farice nýtir innanlands frá afhendingarstöðum/skiptistöðum félagsins (POP), þ.m.t. í gagnaverum, að lendingarstöðum sæstrengja til útlandatenginga hluti af markaði 4, markaði 14 eða utan þessara markaða sem hluti af útlandasamböndum og þá jafnvel sérstakur markaður? Rökstyðjið.*

Farice er sérstakt fyrirtæki sem að mati Nova á ekki að sinna þjónustu á smásöllumarkaði, heldur aðeins að starfa á heildsöllumarkaði til fjarskiptafyrirtækja. Að mati Nova eiga afhendingarstaðir því að miðast við þarfir fjarskiptafyrirtækja sem sinna samböndum innan lands. Til einföldunar væri æskilegast að sambönd Farice væru á markaði 4 eins og önnur fyrirtæki sem ekki veita

smásölupjónustu, en gera mætti ítarlegri greiningu á því einnig hvort hér um væri að ræða sérstakan markað.

Gagnaver eru fyrirtæki sem ekki eru fjarskiptafyrirtæki og sambönd til þeirra því á markaði 4 sem fjarskiptafyrirtæki keppa á um að veita háhraða netþjónustu.