

Fjarskiptastofa

Guðmann B. Birgisson

Sent með tölvupósti

Akureyri, 17. júlí 2024

Efni: Svör frá Tengir vegna markaðsgreiningar á leigulínumörkuðum

Spurningalisti vegna markaður 4

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.

Höfum ekki athugasemdir við nýja skilgreiningu að svo stöddu.

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?

Teljum þörf á skýrari aðgreiningu milli fyrirtækjalausna á markaði 3 og markaði 4.

Telur félagið að farnetslausnir og/eða skýjalausnir geti veitt fastanetslausnum staðgöngu á þessum markaði?

Nei.

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.

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

Ekki sem við erum að bjóða upp á í dag.

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

Fjarskiptasambönd til stærri fyrirtækja og/eða kröfuharðari viðskiptavina m.t.t. fjarskiptaöryggis og lausna. Sveitarfélög og ýmsar stofnanir geta jafnframt fallið hér undir. Fjarskiptalausnir til stærri stofnanna [...] sem eru með starfsstöðvar víða um land, er dæmi um markhóp smásölumarkaðar, en þessi markaður tengist M14 mjög sterkum böndum enda byggja sérsniðnar lausnir gjarnan á vörum sem tilheyra hvorum markaði fyrir sig.

Farsímapjónusta til endanotenda sem byggir auðvitað á farnetsendum og aðgengi að þeim. Teljum þó að eingöngu lítill hluti farsímanotenda skipti milli þjónustuveitna út frá sendastöðum, en það

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

er þó vel þekkt og eru okkar tæknimenn m.a. með símkort frá tveimur þjónustuveitum í sínum sínum, vegna þess að dekkun er ekki sú sama milli svæða þrátt fyrir reikisamninga.

Þó ber að geta að við greiningavinnu í tengslum við þessa upplýsingaöflun, þá teljum við sér í lagi að fjarskiptabjónusta til fyrirtækja/heildsala á fjarskiptabjónustu vegna fyrirtækjasambanda sé á gráu svæði þegar kemur að því að skilgreina hvaða markaði hún tilheyrir, þ.e. markaði 4 eða 3. Þjónustuframboð Tengis býður upp á vörur vegna fyrirtækjasambanda sem henta mjög breiðri þjónustupörf og er vöruframboðið sniðið út frá eftirspurn. Þjónustuskilmálar fyrirtækjatenginga eru á fjórum mismunandi stigum, auk þess að smærri fyrirtæki og einyrkjar geta verið með vöru sem er með sama þjónustustig og heimilistenging (þjónustustig 5; lægsta þjónustustig ljósleiðaratenginga hjá Tengir).²

Míla afgreiðir „heimilistengingar til fyrirtækja“ sem tilheyra þá markaði 3, en fyrirtækjatengingar á GPON geta hins vegar innifalið allt að 5 VLAN. Tilgreint er aukið rekstraröryggi en skilgreining á markhópnum er bæði „lítil og meðalstór“ fyrirtæki og „fyrirtæki af öllum stærðum“.³ [Það er því mat Tengis að trúlega telji hluti tekna sem Tengir telur með á markaði 4 í þessum gagnaskilum, í raun til markaðar 3, þrátt fyrir að gæðaviðmiðið sé hærra en á almennum heimilistengingum]. Tengir hefur talið „metro“ tengingar til hággæðavöru og jafnvel vörur sem tilheyra „ljósbraut“, þar sem þær eru jafnframt með mun hærra þjónustustig en grunnvara fyrirtækjatenginga, „ljósbox“ vörur.

Endurskoðun á skilgreiningum Tengis milli markaða væri æskileg til að sem best væri hægt að samræma gagnaskil fjarskiptafyrirtækja. Þess ber að geta að við höfum m.a. leitað eftir upplýsingum frá Mílu um innan hvaða markaða félagið skilgreindi ákveðnar vörur, en við því hefur ekki enn fengist svar. Teljum þó að slíkt samtali milli FST og allra aðila á viðkomandi mörkuðum, sé mikilvægt og vonandi fæst það í kjölfar þessarar gagnaöflunar.

5. Hvaða heildsölubjónustur 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?

Innri notkun hjá Tengir:

Samskiptareglur:

- Ethernet og Ethernet VLAN
- Bylgjulengdardeiling (CWDM) [notað á einum stað í kerfinu v/sumarhúsabyggðar]

Flutningsmiðlar:

- Svartur ljósleiðari

Heildsölubjónustur sem aðgangsbeyðendur nota í innri starfsemi sína:

Samskiptareglur:

- Ethernet og Ethernet VLAN

Flutningsmiðlar:

- Svartur ljósleiðari

² Sjá nánar fylgiskjal vegna þjónustuskilmála fyrirtækjatenginga hjá Tengir

³ Upplýsingar á heimasíðu Mílu eru talsvert misvísandi og eflaust að hluta úreltar, þar sem fyrirtækjatengingar um GPON eru t.d. tilgreindar að hámarki 500 Mb/s á einhverjum stöðum, 1 Gb/s á öðrum, en samkv. verðskrá er allt að 10 Gb/s hraði í boði á stór-höfuðborgarsvæðinu og á Akureyri. Þá eru tækniskilmálar og aðrir skilmálar sem Tengir eru aðgengilegir, varðandi mun á þjónustu Mílu kominn talsvert til ára sinna og því taldi Tengir ekki vænlegt að gera breytingar á því hvernig félagið skilgreinir þjónustur sínar úr frá þeim, til að samræma gagnaskil, að svo stöddu. Sjá m.a. https://www.mila.is/media/samningar/Vidauki-3-taekniskilmalar-GPON_1.8.2017.pdf

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?

Fastanet vs. Farnet

Bandvídd

Þjónustustig

7. Hverjir eru heildsölukaupendur á tengingum sem lýst er í spurningu 5 og hver var árleg velta gagnvart sérhverjum þeirra á árinu 2023?

[...]

Ef fyrirtækið starfar á smásölumarkaði 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)

[...]

8. Hvaða heildsölupjónustur kaupir fyrirtækið eða selur, sem notaðar eru til þess að bjóða tengingar til fyrirtækja í smásölu eða tengja farsímasenda?

[...]

Hverjir eru seljendur eða kaupendur heildsölupjónustunnar?

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 smásölupjónustan sé seld sem hluti af vöndli fleiri þjónustutegunda.

Erum að selja beint til endanotenda samböndum sem falla hér undir, en þetta eru ekki aðkeypt sambönd sem eru endurseld. Oft er aðeins um að ræða ljósleiðara/ljós línu. Kaupendur á smásölustigi, af vörum sem eru t.d. með háum gæðaviðmiðunum, aðgangi að bakvakt, stuttum viðgerðartíma og varasambandi, eru t.d. sveitarfélög og stærri fyrirtæki þar sem fjarskiptalausnir eru sniðnar að þörfum hvers og eins.

10. Hvert er þjónustusvæði fyrirtækisins, hvort sem um er að ræða heildsölu eða smásölu?

Þjónustusvæðið er allt norðurland eystra, Vopnafjarðarhreppur á austurlandi og Vatnsnes á norðurlandi vestra.

Lýsið einnig útbreiðslu eigin fjarskiptaneta á viðkomandi heildsölumarkaði eða tengdum smásölumörkuðum. Óskað er eftir að myndræn framsetning á korti fylgi.

Þjónustusvæðið tekur mið af útbreiðslu fjarskiptanets Tengis. Ljósleiðaranet Tengis, sem nær um fyrrgreint svæði.

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

Nei.

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?

Helst ber á aukningu í tengingar að fjarskiptamöstrum til rekstur farnetssenda og tengingar að myndavélum m.a. vegna löggæslu, sem þó falla mögulega undir M3. Þróun í endabúnaði og öðrum

búnaði sem styður aukinn gagnaflutning hefur jafnframt leitt til einhverrar aukningar á stærri tengingum til stórfyrirtækja.

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.

[...]

15. Telur fyrirtækið að IP-MPLS þjónusta sé nýtt eða sé nothæf til að veita þjónustu í aðgangsnnetinu eða aðeins í stofnnetinu?

Við erum hvergi með þetta virkt eins og er, en þetta er hluti af stofnnetinu. Þetta er nothæft til að veita þjónustu til endanotenda sem tengjast þeirri stöð þar sem slíkur búnaður er til staðar og gæti því undir ákveðnum kringumstæðum nýst á aðgangsnnetinu.

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

Þetta tryggir bandbreidd (stýrður gæðaflutningur) og varaleiðir, þannig að já við teljum að þetta ætti að tilheyra þessum markaði.

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.

Gæti verið staðgönguvara að hluta til en mögulega með lakara rekstraröryggi, nema t.d. ef keyptar séu tvær aðskildar leiðir.

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 tilheyri markaðnum, eins og verið hefur fram að þessu, er ennfremur óskað eftir gjaldskrá fyrir slíka þjónustu ef fyrirtækið býður upp á hana í aðgangsnnetinu, þ.m.t. til farsímasenda.

[...]

18. Telur fyrirtækið að samkeppnisvandamál⁴ séu til staðar á heildsölumarkaði fyrir aðgang með fasttengingu af miklum gæðum eða á tengdum mörkuðum á heild- eða smásölustigi?

Já. Míla sem eru með stofnnet um allt landið tengja saman staðbundið aðgangsnnet sitt við og um stofnnet og selja þjónustuveitum samsetta vöru til endursölu. Það er því þannig að þegar fyrirtæki sem eru með starfsstöðvar á mörgum stöðum um landið óskar eftir samböndum hjá þjónustuveitum sem veita GSM, síma og gagnaflutning eða annað, að eingöngu rætt við það félag

⁴ 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.

sem eru með eigin landsdekkandi net, en þekkt er að Síminn sem þjónustuveita er háð og í föstu sambandi við Mílu á allan hátt.

[...]

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 alls ekki.

20. Óskað er upplýsinga um heildartekjur af lúkningarhluta 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 stofnneta 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.

[...]

[...]

Spurningalisti vegna markaður 14

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?

Teljum hann að miklu leiti enn eiga við.

Við teljum ekki að farnetslausn geti veitt fastanets- eða örbylgjusamböndum staðgöngu á stofnlínumarkaði.

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

Stofnlínumarkaðurinn er mikilvægur hlekkur í aðfangakeðjunni og tengist í raun öllum öðrum fjarskiptamörkuðum. Getum ekki séð að það sé hægt að takmarka þetta svar með einhverjum hætti, fjarskiptafyrirtæki geta byggt breitt þjónustuframboð sitt á þeim heildsöluvörum sem keyptar eru á þessum markaði.

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

Samskiptareglur

- Ethernet og Ethernet VLAN; ethernet sambönd af miklum gæðum og með bandvidd upp að 100gig

- [...]

Flutningsmiðlar

- Svartur ljósleiðari, vörur; single fiber og dual fiber

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?

Eftir því hvort um ræðir fasta- eða farnet, hver bandvidd er í boði/eftir bitastraumsþjónustu og jafnframt eftir þjónustustigi.

5. Hvert er þjónustusvæði fyrirtækisins á viðkomandi markaði? Lýsið einnig útbreiðslu eigin fjarskiptaneta á viðkomandi markaði.

Ljósleiðarnet sem nær um allt norðausturland ásamt staðbundnu ljósleiðaraneti á Vopnafirði og um hluta Langanesbyggðar (liggur um Langaneströnd, frá Finnafirði að Bakkafirði). Netið er byggt upp nánast alfarið sem P2P (virk dreifing með netskiptum, e. optical switched point-to-point network) aðgangsnét út frá aðgangsstöðvum sem staðsettar eru í sveitafélögum á starfssvæðinu.

Óskað er eftir upplýsingum um heildarlengd stofnlínukerfis sundurliðað eftir flutningsmiðli (kopar, ljósleiðari, örbylgja).

Óskað er eftir að myndræn framsetning á korti fylgi.

[...]. Tengir rekur ekki kopar eða örbylgju kerfi.

Þjónustusvæði Tengis á stofnlínumarkaði liggur gegnum öll sveitarfélög á Norðurlandi eystra. Tengir getur afhent stofnlínu á markaði 14 frá/á milli aðgangsstöðva sem staðsettar eru á eftirtöldum stöðum:

- Siglufirði
- Ólafsfirði
- Dalvík
- Hrísey
- Árskógur (Dalvíkurbyggð)
- Hauganes (Dalvíkurbyggð)
- Hjalteyri (Hörgársveit)
- Brimnesborgir (Hörgársveit)
- Þelamörk (Hörgársveit)
- Akureyri (margar aðgangsstöðvar)
- Laugaland (Eyjafjarðarsveit)
- Hrafnagil (Eyjafjarðarsveit)
- Hallland (Svalbarðsstrandarhreppur)
- Svalbarðseyri
- Grenivík [takmarkaður forði]
- Stórutjarnir (Þingeyjarsveit)
- Breiðamýri (Þingeyjarsveit)
- Skútustaðir (Þingeyjarsveit)
- Reykjahlíð (Þingeyjarsveit)
- Húsavík
- Lundur (Norðurþing, Kelduhverfi)
- Kópasker
- Raufarhöfn (á 4. ársfjórðungi 2024)

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)

Sjá fylgiskjal.

7. Kaup á heildsölupjónustu.
 - a) Hvaða heildsölupjónustur kaupir fyrirtækið, á heildsölumarkaði fyrir stofnlínuhluta leigulína?
 - b) Hverjir eru seljendur þjónustunnar og hver var veltan á árinu 2023, sundurliðað eftir tæknilausn, þ.m.t. svartur ljósleiðari?
 - c) Í hvaða þjónustutegundum notar fyrirtækið stofnlínur sem aðföng?
[...]
8. Hefur fyrirtækið þörf fyrir einhverja heildsölupjónustu á viðkomandi sviði, sem ekki er í boði í dag?
Erum að bíða eftir og erum áhugasöm um að geta fengið afhenta ljósbylgju til þeirra staða þar sem við eigum ekki eigin ljósleiðarastofn.
Mögulega væri þörf á ljósbylgju á milli þéttbýliskjarna á fleiri stöðum eða annarra hagkvæmari lausna, þ.e. á hagkvæmari verðum en nú bjóðast.
9. Hvaða þættir hafa verið mest áberandi í þróun framboðs, eðli eftirspurnar og verðlagningar stofnlína undanfarin 5 ár?
Aukin bandvíddarþörf og eftirspurn og lækkun á kostnaði/bandvídd.
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.
[...]
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.
[...]
12. Telur fyrirtækið að IP-MPLS þjónusta sé hluti af viðkomandi markaði? Rökstyðjið svarið.
Já, Tengir telur að IP-MPLS þjónusta sé hluti af stofnlínumarkaði, því hún gefur færi á að bjóða vöru með tryggða bandbreidd og aukna þjónustu umfram t.d. hefðbundna vlan tengingu.
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 við teljum það geta verið.
14. Óskað er eftir gjaldskrá fyrir alla flokka stofnlínutenginga, þ.m.t. fyrir svarta ljósleiðara.
Sjá fylgiskjöl.

Þar sem ekki hefur verið tekin afstaða til þess hvort IP-MPLS tilheyri markaðnum, eins og verið hefur, er einnig óskað eftir gjaldskrá félagsins vegna þeirrar þjónustu.
Á ekki við.

15. Telur fyrirtækið að samkeppnisvandamál⁵ séu til staðar á heildsölumarkaði fyrir stofnlínuhluta leigulína eða á tengdum mörkuðum á heild- eða smásölustigi?

Já það eru samkeppnisvandamál til staðar að mati Tengis. Það er aðeins einn aðili á markaði, Míla, sem getur/er að bjóða samsetta vöru á öllu landinu óháð landfræðilegri staðsetningu notanda. Vöru sem samanstendur af stofnlínu, aðgangslínu og bitastraumsþjónustu. Þessi vöndull hefur mikil áhrif á samkeppni. Ásamt því að Míla er í reynd með heildsölusamning og því afar þétt samstarf við Símann, sem er markaðsráðandi smásöluaðili á landsbyggðinni. Síminn eingöngu nýtir sér þennan samsetta pakka samkvæmt upplýsingum Tengis og er Síminn þar að auki tæknilega háður Mílu varðandi allan netrekstur. Þetta leiðir til þess að viðskipavinir hafa ekki raunverulegt val og kemur því í veg fyrir nýtingu á öðrum ljóleiðarakerfum en þeirra sem eru í eigu/í rekstri Mílu. [...] Míla er að bjóða öðrum þjónustuveitum sambærilega vöndlaða pakka, ásamt því að bjóða markaðsstyrki ef viðkomandi þjónustuveitur færa viðskiptavinum sína af aðgangsneti staðbundinna ljóleiðaraneta eins og Tengis yfir á aðgangsnét Mílu.

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

Sveitarfélagsskipting væri allt of þröng skoðun.

Landið sem einn markaður gefur í raun bestu mynd af styrk, en engu að síður getur fjarskiptafyrirtæki, sem sinnt hefur staðbundnum svæðum, þegar svæðinu var ekki sinnt af öðrum félögum, eins og Tengir hefur gert í rúmlega tvo áratugi, fræðilega „átt“ aðgangslínu markaðinn á sínu starfssvæði. Tek fram að svo er samt ekki þar sem netið er staðbundið og nýta þarf stofnlínukerfi (þá í eigu samkeppnisaðila eða annarra) til að tengja notendur við þjónustuseljendur sem allir eru staddir á höfuðborgarsvæðinu.

Það gæti verið gagnlegt að skoða flutningsmöguleika milli landshluta en það eru þó í raun tengingar frá „sveitaneti“ að útlandagáttum sem skipta hérna miklu máli.

Þær tengingar sem gera fjarskiptafélögum mögulegt að bjóða upp á þjónustu frá „internetgátt“ viðkomandi þjónustuveitu inn að staðbundnu fjarskiptaneti eru forsenda þess að sá sem rekur viðkomandi fjarskiptanet, geti boðið þjónustuveitum heildstætt þjónustuframboð án milligöngu annarra fjarskiptafélaga/samkeppnisaðila.

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. 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.

⁵ 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.

Í mesta lagi kjördæmaskipting, en til vara væri landshlutaskipting (átta landshlutar), ef þörf væri á einhverri uppskiptingu á annað borð.⁶

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?

Nei, ekki að svo stöddu.

19. Annað sem fyrirtækið vill koma á framfæri?

Nei, ekki að svo stöddu.

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.

Tengir tekur ekki afstöðu að svo stöddu.

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

Tengir tekur ekki afstöðu að svo stöddu.

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

Tengir tekur ekki afstöðu að svo stöddu.

4. Mögulegt er að net fyrirtækja og sambönd sem seld eru um þau net og kerfi séu ekki jafn auðflokkanleg milli aðgangsneta og stofnneta eins og skilgreining markaða gerir ráð fyrir. Fjarskiptastofa óskar því eftir því að Tengir skipti tekjum milli viðkomandi markaða fyrir þær vörur sem þetta á við og ítarlegur rökstuðningur fyrir þeirri skiptingu fylgi.

[...]

Fyrir hönd Tengis,

Arna Rut Gunnarsdóttir

framkvæmdastjóri

⁶ <https://www.samband.is/sveitarfelogin/>