

1984-12-28
Tomas Ohlin

Telekommunikation i konkurrens
.....

Bakgrund

Denna rapport kommenterar en del av situationen på det engelska telekommunikationsområdet, och söker dra några slutsatser för svenskt vidkommande av de engelska erfarenheterna.

Rapporten har tillkommit i samband med en av Teldok arrangerad och till stor del finansierad resa till England tiden 1984-10-28 -- 11-01. Vid resan deltog ca 15 personer från svenska företag, organisationer, verk och myndigheter.

Avsikten med resan var att ge deltagarna en bred uppfattning om aktuell tele- och datapolitik i England. I detta syfte delades resenärsgruppen upp i tre delar. De tre parallella grupperna kunde därmed sammantaget genomföra en mångfald besök, främst i London med omnejd - vid företag, organisationer och myndigheter med särskild anknytning till telekommunikation.

En rätt omfattande mängd dokument och erfarenheter samlades in vid dessa besök.

Författaren till denna rapport kompletterade de ovan nämnda besöken genom att personligen särskilt besöka dels Department of Industry och dels det relativt nystartade företaget Mercury Communications Ltd. Därmed gavs möjlighet att särskilt diskutera de i bl a England aktuella frågorna kring konkurrens på telekommunikationsområdet.

Bakgrunden till detta senare är inte minst den omfattande uppmärksamhet som på senare tid ägnats åt privatisering av offentlig verksamhet i England, och då särskilt "försäljningen av British Telecommunications" - det engelska televerket (nedan förkortat BT). Tre övergripande skäl till denna åtgärd, vilka angivits av den engelska regeringen, är:

- möjligheten till förbättrad effektivitet och därmed sänkta taxor för engelska teleanvändare
- önskan att sprida ägandet över BT
- behovet av pengar till samhällsätgärder på andra håll

Verksamhet inom British Telecom (BT)

BT är världens fjärde största teleförvaltning - ca 5 ggr så stort som svenska televerket. BT skapades 1839 - för att hantera en telegraflinje mellan Paddington och West Drayton. Inom landet finns nu 29 miljoner telefonapparater. Användningen av dessa innebär att BT dagligen ombesörjer genomsnittligt ca 50 miljoner lokala telefonsamtal och ca 10 miljoner långdistanssamtal.

Allt större del av verksamheten berör numera andra tjänster än telefoni, som kommunikation med text, radio, TV och - i detta sammanhang av särskilt intresse - data.

1984-04-01 sysselsatte BT ca 241 000 personer, varav 10 000 på deltid. Verksamhetens finansiella resultat framgår nedan:

	1983/84	1984/85 (prognos)
	(miljoner pund)	
Omsättning	6876	
Vinst före skatt	990	1350
Skatt	-	486
Vinst efter skatt	990	823

För BT har man inom den engelska regeringen, i samråd med de anställda, beslutat genomföra en omfattande omorganisation av verksamheten. Den organisatoriska indelningen av verket ska nu ske efter olika produktområden - med intäktsansvar för varje område. Man hoppas att därmed komma kunderna närmare, och nå en marknadsanknytning och förbättrad serviceanda inom verksamheten. En förhoppning är naturligtvis att ett förbättrat ekonomiskt resultat ska följa.

Omorganisationen hade till slutet av 1984 ännu inte hunnit träda i kraft, delvis på grund av det omfattande arbetet med att på den öppna aktiemarknaden försälja drygt hälften av verksamheten inom BT till privata ägare.

Ännu var flera övergripande intressefrågor obesvarade, t ex

- Ska man begränsa sitt intresse till telekommunikation, eller expandera in på det vidare informationsteknologi-området, t ex inom kontorsautomation?
- Vilken uppmärksamhet ska ägnas bredbandskommunikation, utgående från att det är hit som Mercury koncentrerar sina insatser?
- Ska BT arbeta internationellt eller "bara" nationellt?
- Kan man kombinera myndighetsfunktionen inom BT med den ökade betoningen på affärsdrivande verksamhet?

Svaren på frågor av denna typ beror naturligtvis av vad de nya ägarstrukturen efter försäljningen kommer att tycka.

Av utrymmesskäl kan här bara några glimtar ges från den nya situationen inom BT. Avsikten är enbart att ge en grund för beskrivning och diskussion av liberaliseringsåtgärder av olika slag.

BT:s marknadsorientering har redan avspeglat sig inom Prestel - beteckningen för BT:s verksamhet med videotex-/teledata. Från att tidigare ha varit "genomskinlig" common carrier (som det svenska televerket ännu anser sig vara) - utan ansvar för vad som överförs på näten - har man inom Prestel under 1984 övergått till att aktivt gå in i samarbete med olika grupper av informationsföretag. Man anser inte längre att det finns någon skarp gräns mellan nät och överförd information. Den ena kan inte marknadsföras och säljas fristående från den andra. Detta förhållande betonades av chefen för Prestel - Frank Burgess - vid konferensen Videotex International i Amsterdam nyligen, då han med eftertryck slog fast:

"The common carrier principle does not work!"

Detta måste anses som ett även för andra tillämpningsområden viktigt påpekande - Burgess har stor kunskap och lång erfarenhet av den typ av telekommunikation som Prestel definierar. Naturligtvis är det upp till envar att dra sina egna slutsatser av påpekandet.

Långsiktig planering inom BT har tidigare bedrivits inom Long Range Studies Division i Cambridge. Denna verksamhet har omfattat bl a miljöbeskrivningar och -analyser, samt kvalificerade undersökningar kring telekonferenser, regional planering m m. Olika datorstödda modeller har byggts. Vidare har inom BT funnits Long Range Strategic Division som har analyserat tillämpningsområden som kontorsautomation, satellitprojekt och kabel-TV.

Denna relativt samlade personalresurs för långsiktig analys ska nu delas upp, så att de olika produktområdena inom "nya" BT vart och ett kan utveckla kompetent planering.

En för BT ny verksamhet på planeringsområdet går ut på att bilda en kvalificerad rådgivande grupp forskare och externa tänkare (en think tank) för att få fram okonventionella och friska förslag på telekommunikationsområdet. Man rekryterar bl a från universitetshäll. De stora marknads- och organisationsförändringar som förestår för BT ansågs kräva hittills oprövade initiativ av bl a denna typ.

Satsningarna på reklam om den nya marknadsinriktningen för BT är markant. Hittills hade "bara" beträffande försäljningen av bolaget satsats 60 miljoner pund på utåtriktad information.

Det måste betonas att huvuduppgiften för BT har varit och är att bygga och underhålla telenät. Detta är en åtminstone kvantitativt dominerande uppgift.

Internationella likheter

Man bör hålla i minnet att de engelska åtgärderna för att förstärka privat inflytande och konkurrens på teleområdet ingalunda är enastående i ett internationellt perspektiv. I USA har man för flera år sedan infört lagstiftning som lett till att världens största teleföretag AT & T delats upp i sju delar som nu driver verksamhet i konkurrens med varandra. Detta har skett som en del av en allmän liberalisering på telekommunikationsområdet, och då i syfte att erhålla en dräglig marknadsbalans utan alltför ensidig (tvåsidig, egentligen) dominans från AT&T och IBM.

I Japan sker liknande ting. Det japanska televerket Dendenkoha, eller NTT som det vanligen kallas, ska privatiseras 1985-04-01. NTT är av samma storleksordning som BT, med en omsättning på 150 miljarder kr och med 320 000 anställda. Försäljningen av aktier i NTT kommer emellertid att spridas ut över 5 år, i avsikt att inte påverka börs och intern organisation alltför hastigt. NTT kommer emellertid att till 2/3 få privata ägare, alltså mer än BT.

Det japanska teleministeriet skrev nyligen i anslutning till detta:

"Telekommunikation är ett lands nervsystem. I framtiden kommer de att bli av lika grundläggande betydelse som vägar, järnvägar och hamnar."

I Japan äger också andra aktiviteter rum, i avsikt att åstadkomma förbättrad effektivitet via stärkt telekonkurrens. Tre stora företag - Kyocera, Sony och Mitsubishi - har redan bildat bolaget Daini Denden, ett företag som ska bygga upp egna kommunikationsnät för att förbinda bl a de största japanska städerna. Flera andra liknande teleföretag har bildats - med liknande syften.

I flera andra länder hörs liknande tankegångar. Skälet till detta är endast i mindre grad en allmän och internationellt gemensam vilja till liberalisering. I stället baserar sig dessa aktiviteter på en eftertänksam analys av vägen in i informationssamhället. Vad som förr var teleförvaltningarnas ansvar för enstaka grundläggande telekommunikationslänkar tenderar nu att alltmer intensivt beröra för samhället genomgripande kontaktstrukturer. Ansvar och organisation måste påverkas av detta.

Försäljningen av BT

I England har man alltså (i juli 1983) beslutat genomföra en försäljning av stora delar av BT, som en av flera åtgärder för liberalisering på teleområdet. Naturligtvis ligger värderingar från en engelska regeringen i botten. Man arbetar entydigt för att öka privat ägande och bryta monopol i det engelska samhället.

Försäljningen av BT avsågs äga - och ägde - rum till den 18 november 1984. Denna aktivitet omfattar:

- 3012 miljoner aktier (motsvarande 50.2 % av företaget) erbjuds för 1.3 pund per st till privata intressen.
- Många små investerare uppmuntras delta.
- Ingen enskild intressent må teckna mer än 600 miljoner aktier, vilket motsvarar 10 %
- Utländska intressen tillåts, totalt 14 % säljs på börserna i New York, Tokyo och Toronto.
- 10 % av aktierna reserveras för anställda inom BT.

Denna försäljning innebär en inkomstförstärkning för engelska staten på 3.92 miljarder pund.

För att försäkra sig om investeringsvilja från marknaden har man kombinerat erbjudandet att teckna aktier i BT med ett antal särskilda förmåner, bl a:

- * God avkastning (drygt 7 %) "utlovas".
- * Betalningen av inköpta aktier sprids över två år.
- * Upp till 12 vouchers per person kan erhållas vid aktieköpen, vouchers som var och en är värd 18 pund vid senare betalning av bl a telefonräkningar.
- * Inom vissa ramar utdelas en gratisaktie per tio aktier som behållits till 1987-11-01.

Nå, lyckades man då attrahera investerare? En tidningsnotis (SvD av 1984-11-29) belyser saken:

"Rusning efter aktier i brittiska televerket!
Världens största aktieförsäljning avslutades på onsdagen. Närmare 3 miljoner ansökningar, mest från enskilda småsparare hade då kommit in ..."

Priset per aktie steg i samband med detta till 40 % över det nominella värdet. Även från utlandet märktes ett mycket stort intresse. Den engelska börsen steg markant efter BT-introduktionen.

Man kan spekulera om orsakerna till denna höga efterfrågan. Sannolikt är det mindre fråga om en säker framtid för ett stort teleföretag, än för det faktum att en aktie i BT är "politiskt garanterad" av den engelska regeringen. Man har där helt enkelt inte råd att i politisk valuta misslyckas med detta projekt.

Från den engelska regeringen har man talat om försäljningen av BT som en "social revolution". Antalet aktieägare kan i ett slag komma att fördubblas i landet. Privat ägande sprids därmed hastigt.

Från labour visar man emellertid missnöje med åtgärderna. Man menar där att den stora efterfrågan har samband med att aktierna från början värderats för lågt, till nackdel för skattebetalarna som ser "sitt" företag säljas ut för billigt. Labour har som en politisk åtgärd talat om att återinföra statligt heläggande av BT, om man kommer till makten.

Mercury

Företaget Mercury Communications Ltd bildades 1982 med avsikten att vara "the second telecommunications carrier in UK and overseas". (Med den "första" avses uppenbarligen BT)

Mercury bildades med följande ägandestruktur:

- 40 % Cable and Wireless PLC
- 40 % British Petroleum
- 20 % Barclays Merchant Bank

Intresset från Barclays avtog snabbt, och dess andel såldes i maj 1984 till de båda övriga två. I augusti 1984 överenskomms vidare att Cable and Wireless skulle ta över hela ägandet. Inte heller BP finns alltså längre med.

Cable and Wireless PLC är ett statsägt företag som tillhandahåller en mängd olika kommunikationstjänster, hittills enbart interationellt, i tillsammans 70 länder. Man har erfarenhet av koaxialsystem av olika slag, har installerat avlägsna mikrovågssystem, och bygger optiska fibersystem i bl a Fjärran östern. Man äger och disponerar ett flertal satellitsystem.

Som ett helägt dotterföretag till Cable and Wireless har Mercury enligt egen uppgift tillgång till ett "omfattande kunnande inom olika fält". För Mercurys inledande investeringar har avsatts beloppet 125 miljoner pund. Mercury har vid årsskiftet 1984/85 ca 300 anställda. Man medger vissa svårigheter att rekrytera kompetent personal.

Mercurys produktområde koncentreras på avancerade system för överföring av text, bild, ljud och data - alltså dataöverföring i generell mening. Man bygger nu ett helt digitalt överföringssystem, baserat i stor utsträckning på optiska fibrer. Genom avtal med British Rail har man tillstånd att lägga fibrer längs järnvägarna - optiska fibrer är okänsliga för störande elektromagnetisk strålning!

Mercurys system avser till att börja med förbinda de större orterna i England med högkapabel datakommunikation. Inledningsvis erbjuds hyrda linjer, inom kort ska detta följas av kopplade tjänster. Överföringshastigheterna är multiplar av 64 kbit/s, några övre gränser finns knappast. Man tar t ex gärna emot behov av från 8 och upp till 140 megabits/s. Detta innebär bl a att både video och TV kan överföras.

Genom att Mercurys överföringssystem är digitalt, kan man hävda att det har vissa tekniska försteg framför det som BT kan erbjuda. Ätminstone gäller detta tills BT kommer med sitt motdrag, med jämförbara tekniska möjligheter. Å andra sidan är Mercurys system inte utbyggt än, enbart vissa sträckor finns i bruk.

Mercury erbjuder också konsulttjänster i samband med sina tekniskt avancerade telekommunikationssystem, t ex rörande inkoppling av lokala nätverk, olika kundterminaler osv.

Mercury har som sin produktstrategi valt att - åtminstone inledningsvis - erbjuda enbart grundläggande telekommunikationstjänster, omfattande överföring av "data" av olika slag (med vilkas hjälp naturligtvis t ex bilder kan kodas). Beträffande "value added services" nöjer man sig med att inbjuda till samverkan med olika specialistföretag och organisationer.

Marknadsmässigt råder naturligt nog hård konkurrens mellan Mercury och BT. Rent tekniskt kan emellertid de bådas kommunikationssystem kopplas ihop. Framför allt Mercury är beroende av detta - man replierar i hög grad på samverkan med BT:s existerande länkar tills de egna är i rimlig grad färdiga. Detta förhållande bygger naturligtvis på en generositet från BT:s sida. Den generositeten är emellertid mer politiskt än marknadsmässigt rotad.

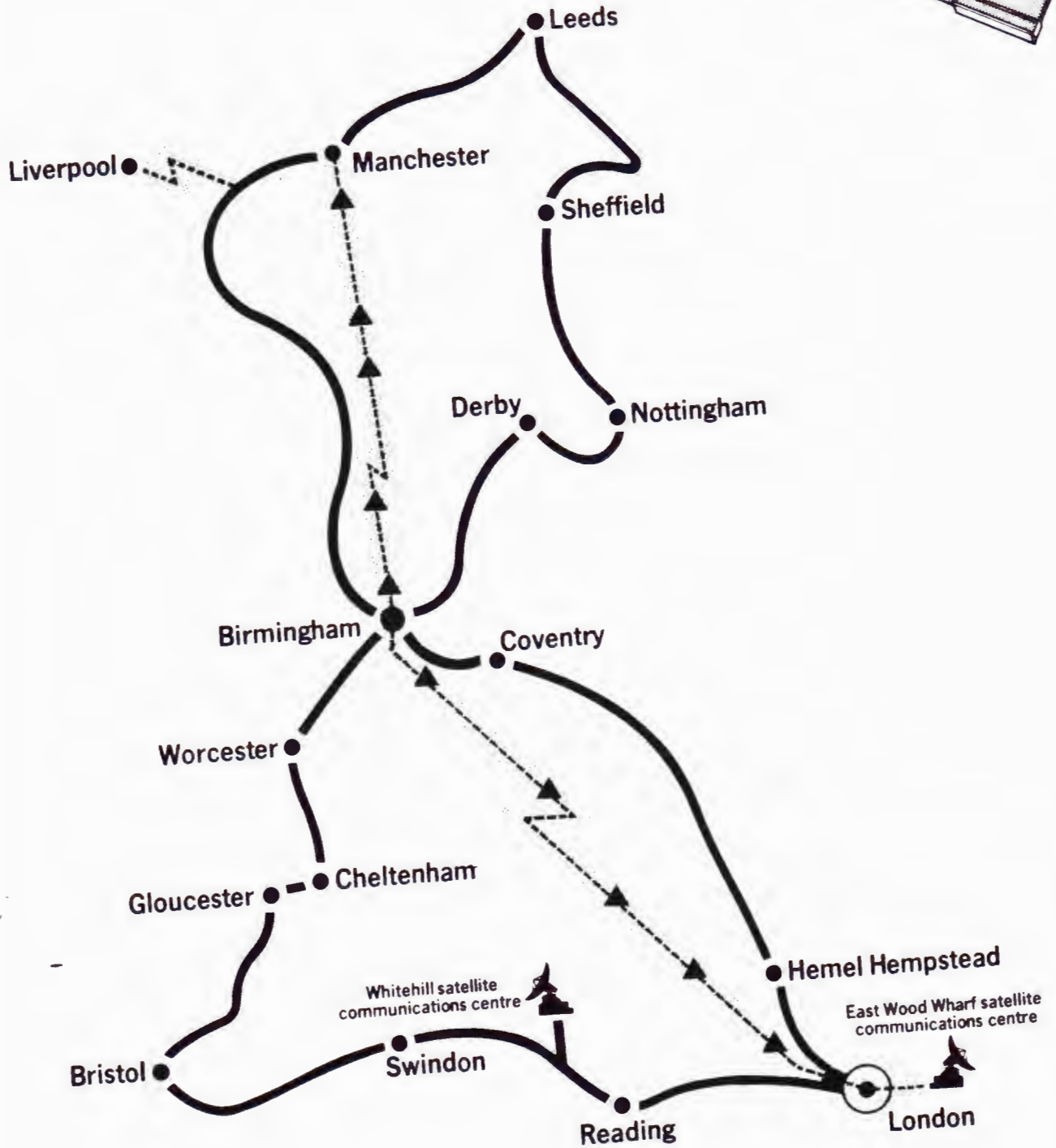
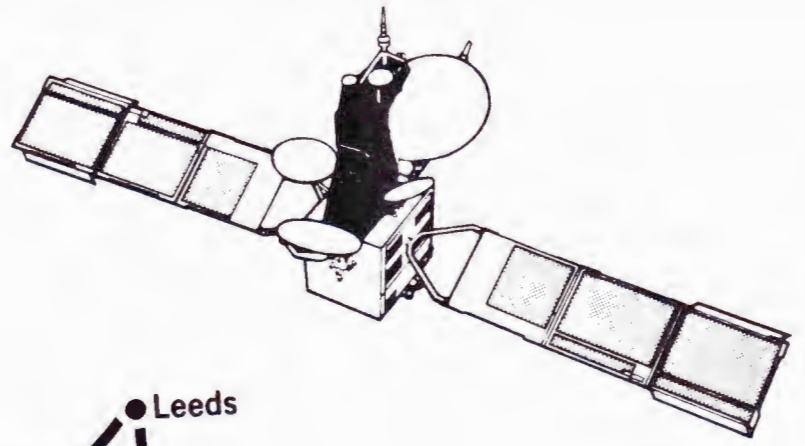
Mercury har nämligen explicit stöd från den engelska regeringen på flera sätt. Dels uppmanas BT att samarbeta med Mercury, och dels har Mercury fått ett speciellt formellt tillstånd av regeringen att utveckla och driva sina telesystem. Detta tillstånd är i hög grad mer än formellt, det är i själva verket en stor del av bakgrunden till hela bildandet av Mercury. Det har nämligen från regeringen bl a statuerats att:

"inget mer sådant tillstånd att bedriva med BT konkurrerande telekommunikation på grundläggande nätnivå kommer att ges före 1990"

Detta är uppenbarligen en mer effektiv än renlärig principförklaring! Å ena sidan strävar den engelska regeringen konsekvent efter konkurrens, å den andra omger man en fundamental marknad med murar när det "behövs". Från Mercury är man medveten om detta marknadsideologiska avsteg, men väljer hellre att tala om annat.

Mercurys nätutbyggnad har inledningsvis inriktat sig på den inhemska marknaden. Man anger emellertid att man avser att via satellit upprätta kontakter med först Nordamerika, sedan övriga Europa (Intelsat, Eutelsat, Telecom 1) och Fjärran östern (Intelsat IOR).

Val av marknadsinriktning är för ett företag som Mercury sannolikt fundamentalt i de inledande skedena. Det är ingen hemlighet att många teleförvaltningar, och bland dem BT, arbetar med en sådan taxepolitik att de långväga förbindelserna får betala de korta. Det har hittills främst varit större företag som efterfrågat kommunikation över långa avstånd, medan småföretag och "vanligt folks" telefoni främst sker lokalt-regionalt. Taxesättningen har då baserats på bedömningen att företag oftast har bättre finansiella möjligheter än privatpersoner. Detta kan också formuleras på det sättet att teleförvaltningarnas lönsamhet idag ofta är väsentligt bättre för långväga telekommunikation än för dess kortväga motsvarighet.



Mercury's digitala bredbandsnät, första halvåret 1985

Mercury tycks ha tagit tid på sig att inse vikten i dessa lönsamhetsförhållanden. Man kan emellertid vänta en särskild satsning på internationell trafik inom kort. Företaget måste snarast kunna visa intäkter.

På grund av att Mercury alltså åtminstone inte inledningsvis själva avser gå in på "sluttillämpningar" (value added services) på sina nät, söker man explicit medvetna och "tunga" kunder, som har intressen på kvantitetsnivå. Vem ska då bli deras stora kunder? Man nämner stora användarföretag, kabel-TV företag, och olika sorters dataserviceföretag m m. Man pekar på tillämpningar som

- videokonferenser
- snabb telefoni
- högkvalitativ röstöverföring
- datakommunikation med krav på extremt snabba svarstider
- metoder för att rädda och återladda stora datamängder extremt snabbt, vid katastrofer eller sabotage (detta är ett intressant tillämpningsområde som i resonemang av denna typ inte nämns så ofta)

Förutom detta finns naturligtvis TV. Kabel-TV i England är på expansion, givetvis särskilt med sikte på de satelliter som sänds upp med början 1986.

Från Mercury anger man att man tvingas gå in på smala marknadssegment av resursskäl. Man orkar inte täcka stora tillämpningsområden.

Det har sagts att bara genom att skapas och finnas har Mercury redan spelat en roll. BT kan inte längre ohämmat spela sina kort. Medvetna kunder kan också av principiella skäl välja Mercury. Perfekta kostnadsjämförelser mellan offerter från BT och Mercury är ibland både dyra och svåra att få fram. Mercury s representanter påstår att man i de flesta fall kan erbjuda priser som ligger klart under BT:s.

Detta till trots finns fog att fråga sig om den för Mercury tillgängliga marknaden är tillräcklig för framgång inom rimlig tid. Man bör påminna sig att Mercurys skapande är något av ett experiment. Tillskyndarna av medel väntar sig resultat.

Ett exempel på trögheten i det nuvarande systemet ges: BT kan under de närmaste åren taktiskt "skydda" Mercury, för att kunna skylla på om marknadsutvecklingen inte skulle bli snabb nog.

Det är av olika skäl inte lätt för Mercury att sikta in sig på att ta hem de mer "glamorösa" och lättillgängliga marknadsdelarna, och lämna de knepigare bitarna åt BT. Man har ofta talat om att "skumma grädden" av marknaden. Med detta menar man att söka främst de medvetna och tunga kundföretag, som ofta bara har behov att nå telekontakt mellan stora städer. Men, både av tekniska skäl och p g a tariff-situationen gäller att grädden numera är mycket mindre fet (creamy) än förr.

Telekommunikation som politisk resurs

Man bör i dessa sammanhang hålla i minnet att England är ett i en internationell jämförelse ovanligt "databehandlingsmoget" land. Man var på 1940-talet i främsta ledet med att bygga världens första datorer, och har sedan dess fortsatt och utvecklat sitt datormedvetande.

Det må vara att den rent kommersiella engelska framgången inte alltid varit fullkomlig, t ex rörande produkter från det särdeles engelska leverantörsföretaget ICL. Detta dataföretag, och andra i samma bransch i England, har vid flera tillfällen haft betydande finansiella problem. Svårigheterna har dock givit positiva erfarenheter. Engelskpersonens (engelskmannens och engelskkvinnans) medvetande om datorer och datatillämpningar är numera jämförelsevis stort. Det är t ex ingen slump att England relativt sett har flest hemdatorer i världen.

Det är därför en rätt stor uppmärksamhet i England kring goda möjligheter till datakommunikation. Från flera myndigheter, och särskilt Department of Industry, är man också höggradigt medveten om att konkurrens på telekommunikationsområdet är en fråga av politisk vikt.

Den omfattande informationsverksamheten kring försäljningen av BT - med dess särskilda betoning av spridningen av ägandet till många små aktieägare - har inte minskat uppmärksamheten kring telefrågorna. Den engelska regeringen använder ofta försäljningen av BT som ett exempel i den politiska debatten.

Emellertid är de rent tekniska frågorna även i ett land med Englands datamognad svåra att hantera politiskt. Man anser det självklart med konkurrens för produkter som ansluts till de allmänt tillgängliga datanäten. Men om man nu - tillfälligt, som det sägs - vill omge nätmarknaden med vissa skydd - var ska man då anse att gränsen går mellan nät och teleprodukter för nätanslutning? Detta är en tekniskt svår fråga. Alltmer effektiva och billiga mikrodator-element gör dessutom denna gränsdragning allt svårare.

Department of Industry låter meddela att ytterligare åtgärder för att skydda Mercury inte är att vänta "för någon tid nu". Dessutom - man nämner också att om nu Mercury inte skulle utvecklas till önskvärd marknadsstyrka, så att en verklig konkurrens med BT blir ett faktum, så skulle man mycket väl kunna överväga att söka en annan part för att nå syftena. Press finns alltså på Mercury.

En annan metod - aktuell i andra länder - vore att dela BT i lämpliga delar. Både av organisatoriska och rent tekniska skäl skulle detta ha "tagit längre tid". Men om det blir nödvändigt kan även den metoden övervägas, dock knappast före 1990.

Beträffande nuläget kan man utifrån fråga sig om styrmedel verkligen finns för att åstadkomma en fungerande konkurrens mellan ett företag som Mercury (med drygt 300 anställda) och ett affärsdrivande verk som BT (med 240 000 anställda). Visserligen har man bl a skapat sitt Office of Telecommunications (OFTEL) med 40 anställda, men bara alldeles nyligen (augusti 1984), och där de tekniska kunskaperna hos administratörerna har sagts vara måttliga.

OFTEL godkänner licenser för televerksamhet, och samarbetar med provningsinstitutionen British Approval Board. Man har också att se till konsumenternas intressen på teleområdet.

En möjlighet finns att OFTEL av olika skäl kommer att fungera mer som en allmänhetens dataombudsman, än som en aktiv spelare på telekommunikationens bollplan. Ombudsmannafrågorna är utan tvekan viktiga i datasamhället, oerhört viktiga. Men om tiden inte räcker till för att hålla en effektiv uppmärksamhet på telekonkurrensen, då kan flera åtgärder kring BT och Mercury ha varit förgäves.

Slutsatser för svenskt vidkommande

Den internationella förändringsvinden kring telekommunikationsfrågorna ökar i styrka när den blåser över de brittiska öarna. Det finns anledning att söka de temperaturförändringar som skapar denna vind.

Rent tekniska förändringar är viktiga i detta sammanhang. Mikrodatorutvecklingen sprider sin tillämpbarhet snabbt, in i telenäten. Programvaruprinciper kan effektivare än förr förverkliga marknadens önskemål. Datakommunikationen når snart alla företag och medborgare.

Det finns inte längre någon skarp gräns mellan telekablar å ena sidan och dataprodukter för kabelanslutning å den andra. Vad som förr var teleförvaltningarnas rätt väl avgränsade ansvarsområde, är nu ett på flera sätt obegränsat fält.

På detta fält måste marknadsvillkoren definieras. Görs inte det, uppstår obalanser och kanske orättfärdighet i och med att de tidigt närvarande parterna kommer att ta för sig allt mer. Detta är i och för sig begripligt. Men om man vill ha en både effektiv och rättvis tillgänglighet för de viktiga kommunikationstjänsterna, då måste någon - marknaden själv eller någon annan - definiera villkoren på denna telemarknad.

Detta är fundamentalt. Ändå har det gjorts i så liten utsträckning.

I England gör man tydliga (och även politiskt motiverade) ansträngningar. Bildandet av Mercury och försäljningen av British Telecom är exempel på det.

Eftersom ursprunget till teleutvecklingen i stor utsträckning är generella, finns det anledning att vänta sig att alla länder med kraftfulla och dominerande teleförvaltningar kommer att beröras av tankegångarna. Rätt starka åtgärder behövs sannolikt, för att påverka ansvarssystemet. Det är också naturligt att teleförvaltningarna håller emot, vem vill på egen hand begränsa sitt revir?

Men en definition av vem eller vilka som ska bygga telenäten, och hur de ska skötas, måste till. Dessa nät blir med allt tydligare konturer nervsystem i våra samhällen.

Vilka lärdomar kan nu för svensk del dras av den engelska utvecklingen? Några frågor kan ställas:

1. Vilken sorts avgränsning och ansvarsfördelning bör göras för våra telenät?
2. Bakgrunden till de engelska erfarenheterna liknar vår: Man ser fungerande och vältäckande nationella telenät som en social resurs av minst samma vikt som t ex vägnät. Det anges att fri etablering naturligtvis ska råda beträffande själva byggandet av näten. Någon part ska se till att nätdelarna tekniskt kan samverka. Ett nationellt anlagt telenät - i England av BT, i Sverige av televerket (i båda fallen med privata underleverantörer) - kompletteras av på rent kommersiell bas anlagda privata nät. I England har man skapat Mercury för detta, i Sverige finns bara begränsade nätdelar från olika privata leverantörer. I England liksom i Sverige får man konstatera att någon sorts regionala bidrag bör till för att avlägsna landsdelar ska få en acceptabel service.
3. Bör vi överväga en försäljning av delar av svenska televerket på aktiemarknaden? Otvetydigt skulle detta kunna ge värdefulla bidrag till statskassan, och samtidigt sprida ägandet. Är vi mogna för en åtgärd av detta slag?
4. Bör vi i stället överväga en delning av televerket, t ex mellan en myndighetsenhet med nätansvar å ena sidan och en enhet med affärsdrivande televerksamhet å den andra, utan att därvid förändra det nuvarande ägandet? Statsföretag kan naturligtvis härbärgera teleföretag.
5. Eller bör vi lämna svensk telekommunikationsverksamhet som den är?