



HANDLÄGGARE, AVDELNING/ENHET, TELEFON, E-POST

Elin Ersson
Avdelningen för marknadsfrågor
08-678 55 00
smp@pts.se

TeliaSonera AB
Stab Juridik, Regulatoriska frågor
123 86 Farsta

Saken

Fastställande enligt 8 kap. 5 § lagen (2003:389) om elektronisk kommunikation (EkomL) av relevanta produkt- och tjänstemarknader inom området för elektronisk kommunikation och identifiering enligt 8 kap. 6 § samma lag av företag med betydande inflytande; nu fråga om att fastställa marknad för terminerande avsnitt av hyrda förbindelser i grossistledet samt identifiera företag med betydande inflytande på den relevanta marknaden.

Post- och telestyrelsens avgörande

1. Post- och telestyrelsen (PTS) fastställer, med stöd av 8 kap. 5 § EkomL, den nationella marknaden för terminerande avsnitt av hyrda förbindelser i grossistledet såsom en relevant marknad.

2. PTS finner att TeliaSonera AB (TeliaSonera) har ett sådant betydande inflytande som avses i 8 kap. 6 § EkomL på den relevanta marknaden för terminerande avsnitt av hyrda förbindelser i grossistledet.

Detta beslut gäller omedelbart.

Bakgrund

Enligt artikel 15.3 i Europaparlamentets och rådets direktiv (2002/21/EG) av den 7 mars 2002 om ett gemensamt regelverk för elektroniska kommunikationsnät och kommunikationstjänster (ramdirektivet) skall en nationell regleringsmyndighet inom sitt territorium och i överensstämmelse med konkurrenslagstiftningens principer definiera de med hänsyn till nationella förhållanden relevanta marknaderna, särskilt geografiska marknader. När en relevant marknad fastställs skall myndigheten i största möjliga utsträckning beakta Europeiska gemenskapernas kommissions (kommissionen) rekommendation av den 11 februari 2003 om relevanta produkt- och tjänstemarknader inom området elektronisk kommunikation (rekommendationen) samt kommissionens riktlinjer av den 11 juli 2002 för marknadsanalyser och bedömning av betydande marknadsinflytande i enlighet med gemenskapens regelverk för elektroniska kommunikationsnät och kommunikationstjänster (riktlinjerna). Om den nationella

myndigheten konstaterar att det inte råder effektiv konkurrens på den relevanta marknaden, skall företag med betydande inflytande på den marknaden identifieras och lämpliga specifika regleringsskyldigheter åläggas.

Bestämmelsen om marknadsdefinitioner har införts i 8 kap. 5 § EkomL. Bestämmelsen om identifiering av företag med betydande inflytande och beslut om skyldigheter återfinns i 8 kap. 6 § samma lag.

Kommissionen har i sin rekommendation definierat 18 relevanta marknader, varav en marknad anges vara ”terminerande avsnitt av hyrda förbindelser i grossistledet”.

Skäl

1. Tillämpliga bestämmelser

Enligt 8 kap. 5 § EkomL skall den myndighet som regeringen bestämmer förlöpande fastställa vilka produkt- och tjänstemarknader som har sådana särdrag att det kan vara motiverat att införa skyldigheter enligt denna lag. Marknadens geografiska omfattning skall därvid definieras. Vid fastställandet skall Europeiska gemenskapernas kommissions rekommendation om relevanta produkt- och tjänstemarknader samt riktlinjer för marknadsanalys och bedömning av ett företags betydande inflytande på marknaden beaktas.

Enligt 8 kap. 6 § EkomL skall den myndighet som regeringen bestämmer förlöpande analysera de relevanta marknader som har fastställts enligt 5 §. Därvid skall Europeiska gemenskapernas kommissions riktlinjer för marknadsanalys och bedömning av ett företags betydande inflytande på marknaden beaktas. För varje marknad skall det fastställas om det råder effektiv konkurrens.

Om det vid en bedömning enligt 8 kap. 6 § första stycket konstateras att det inte råder effektiv konkurrens på en fastställd marknad, skall företag med betydande inflytande på den marknaden identifieras och beslut meddelas om skyldigheter enligt 4 kap. 4 § och 5 kap. 13 och 14 §§.

Enligt 21 § förordningen (2003:396) om elektronisk kommunikation skall Post- och telestyrelsen förlöpande fastställa produkt- och tjänstemarknader enligt 8 kap. 5 § EkomL och analysera dessa enligt 8 kap. 6 § första stycket samma lag.

Enligt 22 § samma förordning skall Post- och telestyrelsen i enlighet med 8 kap. 6 § andra stycket EkomL identifiera företag med betydande inflytande på en fastställd marknad.

Enligt 8 kap. 7 § första stycket EkomL skall ett företag anses ha ett betydande inflytande på en fastställd marknad om det, antingen enskilt eller tillsammans med andra, har en ställning av sådan ekonomisk styrka att det i betydande omfattning kan uppträda oberoende av sina konkurrenter, sina kunder och i sista hand av konsumenterna.

Med stöd av 8 kap. 1 § första stycket 4 EkomL har PTS inhämtat uppgifter, som underlag för bedömningen av vilka företag som har ett betydande inflytande på

den svenska marknaden, avseende helåret 2002 av samtliga operatörer som varit anmälda enligt telelagen (1993:597) under denna tid.

2. Metodbeskrivning

PTS har i detta beslut att fastställa en relevant marknad och därefter att analysera denna för att kunna göra en bedömning i frågan om det finns något företag som har ett betydande marknadsinflytande. PTS beaktar härvid i största möjliga utsträckning rekommendationen och riktlinjerna.

PTS har inledningsvis att analysera om den av kommissionen definierade marknaden är relevant även för svenska förhållanden. Först görs en beskrivning av den aktuella tjänsten/produkten. Därefter görs en avgränsning av produktmarknaden och den geografiska marknaden med utgångspunkt i efterfråge- och utbudssubstitution. När marknaden definierats tas ställning i frågan om marknaden är sådan att det är motiverat att införa förhandsskyldigheter på denna. Slutligen görs en samlad bedömning för att fastställa den relevanta marknaden.

Därefter inleds steg två i beslutet; identifiering av företag med betydande marknadsinflytande. Först avgörs företagets marknadsandelar på den fastställda marknaden. Med utgångspunkt i marknadsandelar görs sedan en djupare analys utifrån ett antal faktorer, för att ett avgörande skall kunna ske angående om något företag, ensamt eller tillsammans med andra, har ett betydande marknadsinflytande. Avslutningsvis fastslås om något företag har betydande inflytande på den relevanta marknaden.

2.1. Beskrivning av produkten

Utgångspunkten för definition och fastställande av marknader skall vara en karakterisering av slutkundsmarknader inom en given tidsram, med beaktande av substituerbarheten på efterfråge- och utbudssidorna (se beaktandesats 7 i rekommendationen). Efter att man har karakteriserat och definierat slutkundsmarknader – dvs. marknader där det handlar om tillgång till och efterfrågan på produkter till slutanvändare – kan man gå vidare med att fastställa relevanta grossistmarknader.

Marknaden för terminerande avsnitt av hyrda förbindelser i grossistledet är speciell genom att dessa förbindelser utgör nödvändig insatsråvara vid merparten av all produktion av elektroniska kommunikationstjänster. På denna marknad är det därför fråga om härledd efterfrågan från slutkund. Utgångspunkten måste därför vara en karakterisering av grossistmarknaden inom ett givet tidsperspektiv, med beaktande av substituerbarheten på efterfråge- och utbudssidorna. Egenskaper som grossistkunder uppfattar som karakteriserande utgör grund för avgränsning av produkt- eller tjänstemarknaden.

PTS inleder arbetet med att definiera en relevant produkt- eller tjänstemarknad genom att överskådligt beskriva marknaden och dess aktörer. Därefter definieras terminerande avsnitt av hyrda förbindelser i förhållande till trunkavsnitt, varefter olika strukturer av terminerande avsnitt beskrivs. Slutligen utförs substitutionsanalys.

2.2 Avgränsning av produktmarknad

Av kommissionens rekommendation framgår att vid avgränsningen av produktmarknaden skall utbytbarhet (substituerbarhet) på efterfråge- och utbudssidorna beaktas. Marknaderna skall definieras med avseende på framtida egenskaper.

Enligt etablerad rättspraxis (se punkt 44 i riktlinjerna) omfattar en relevant produkt- eller tjänstemarknad alla produkter respektive tjänster som i tillfredställande mån på grund av sina egenskaper, sitt pris och den tilltänkta användningen, av köparna betraktas som utbytbara eller substituerbara.

Begreppet efterfrågesubstitution används för att mäta i vilken utsträckning kunderna är beredda att ersätta en viss tjänst eller produkt med andra tjänster eller produkter. Som ett andra steg i en substitutionsanalys måste en undersökning ske av mer än enbart produkter eller tjänster vars objektiva egenskaper, priser och användningsområden tyder på att de är substituerbara. En metod för att bedöma utbytbarheten är att genomföra ett tankeexperiment, i vilket en liten och varaktig förändring av de relativa priserna antas¹ och kundernas troliga reaktion på denna förändring bedöms, det s.k. hypotetiska monopolisttestet (SSNIP-testet; eng. *Small but Significant Non-transitory Increase in Price*). Om en tänkt prisökning kan antas resultera i att försäljningsförlusten blir större än ökningen av intäkter som härrör sig till prisökningen, utvidgas marknaden så att den omfattar närliggande substitut. Denna process upprepas tills marknaden har en sådan omfattning att det bedöms att prisökningen skulle bli lönsam.

Utbudssubstitution bör beaktas i en marknadsavgränsning endast då den medför en möjlighet att ställa om produktionen med liten finansiell och kommersiell risk och därigenom har en effekt på marknader som är så omedelbar att verkningarna kan jämföras med efterfrågesubstitution. Med omedelbar effekt avses att sådan utbudssubstitution måste ha en effekt inom maximalt ett år. Det krävs således att leverantörerna, som svar på små och varaktiga förändringar av de relativa priserna, kan ställa om till produktion av de aktuella produkterna och kan marknadsföra dem utan att väsentliga tilläggskostnader eller risker uppstår. Enbart hypotetisk substitution på utbudssidan är inte tillräckligt för att en definition av marknaden skall kunna ske.

En bedömning görs av om företag, som idag inte är etablerade på den relevanta marknaden, vid en liten men varaktig förändring av det relativa priset skulle träda in på denna. I bedömningen kan sannolikheten för att detta inträde skulle ske inom en rimlig tid vägas in. Vad som är en rimlig tid beror, enligt p. 20 i kommissionens riktlinjer, på egenskaperna hos den enskilda marknaden. Med rimlig tid avses i detta fall enligt PTS bedömning tidpunkten fram till nästa marknadsöversyn.

¹ 5-10 procent enligt kommissionens tillkännagivande om definition av relevant marknad i gemenskapens konkurrenslagstiftning (97/C 372/03) p. 17, och riktlinjerna p. 40.

2.3 Avgränsning av geografisk marknad

Den geografiska marknaden omfattar det geografiska område inom vilket företagen på marknaden deltar i utbudet och efterfrågan av de aktuella produkterna eller tjänsterna, där konkurrensvillkoren är likartade eller tillräckligt enhetliga, samt där konkurrensförhållandena kan särskiljas från angränsande marknader där konkurrensvillkoren är märkbart annorlunda. Även om vissa aktörer enbart är etablerade i lokala eller regionala områden eller är landstäckande med skiftande makt i olika regioner, utgör detta inte hinder för en avgränsning av en marknad med nationell omfattning.

Definitionen av den relevanta geografiska marknaden följer, enligt kommissionen, samma riktlinjer som bedömningen av hur substitutionen förändras på efterfråge- och utbudssidan som en reaktion på en ökning av det relativa priset.

Inom sektorn för elektronisk kommunikation har man traditionellt bestämt den relevanta marknadens geografiska omfattning enligt följande två huvudkriterier; täckningsområdet för ett nät och förekomsten av tillämpliga lagbestämmelser eller andra regleringsmedel (se punkt 59 i riktlinjerna).

2.4 Marknadsbeskrivning

Den marknad som med utgångspunkt i kommissionens rekommendation och med beaktande av nationella förhållanden avgränsats produktmässigt och geografiskt, beskrivs såvitt avser dess struktur, funktion, särskilda egenskaper och konkurrensförhållanden. Särdrag som kan motivera förhandsskyldigheter identifieras.

2.5 Fastställande av relevant marknad för vilken förhandsreglering är motiverad

Den relevanta marknaden blir föremål för en bedömning av om förhandsreglering kan motiveras. För de fall kommissionen i sin rekommendation angett att den aktuella marknaden har sådana särdrag att förhandsreglering är motiverad, tar PTS ställning till om det för svenskt vidkommande finns anledning att frångå rekommendationen. Vid bedömningen använder sig PTS av samma kriterier som kommissionen begagnat för att undersöka om marknaden har sådana egenskaper att ingripanden med stöd av sektorsspecifika bestämmelser skall vara möjliga. Utgångspunkten är härvid den svenska marknadens karaktär vad gäller främst strukturella och regleringsbaserade etableringshinder, marknadsdynamik samt den svenska konkurrenslagstiftningens möjligheter att på ett effektivt sätt lösa de problem som typiskt sett kan uppstå på marknaden.

Om PTS efter en samlad bedömning funnit att marknaden har särdrag som motiverar införande av skyldigheter enligt EkomL, vidtar en fortsatt analys i syfte att utröna huruvida konkurrensen är effektiv, dvs. om det finns aktörer som enskilt eller gemensamt har ett betydande inflytande på den relevanta marknaden.²

² Enligt p. 19 i kommissionens riktlinjer gäller följande. Om man finner att det råder effektiv konkurrens på en relevant marknad innebär det att ingen operatör åtnjuter ensam eller gemensam dominans på den marknaden. Vid tillämpning av det nya regelverket betyder därför effektiv

2.6 Marknadsandelar

Det lämpligaste sättet att mäta marknadsandelar bestäms. Mot bakgrund av marknadsandelarna bedöms vilket eller vilka företag som bör utredas närmare för att ett avgörande skall kunna ske i frågan om ett betydande inflytande föreligger. Det fastslås även om något företag, redan på grund av sin marknadsandel, presumeras ha ett betydande inflytande.

I förarbetena till EkomL (se prop. 2002/03:110 sid. 276 f.) anges följande angående marknadsandelens betydelse som riktmärke vid dominansbedömningen:

”I EG-rättslig praxis har en marknadsandel som understiger trettio procent inte ansetts tyda på en dominerande ställning annat än vid förekomsten av exceptionella omständigheter. Även marknadsandelar på mellan trettio och fyrtio procent anses ligga under den nivå som tyder på dominans. Marknadsandelar på över fyrtio procent anses däremot innebära tydliga tecken på dominans. En marknadsandel på femtio procent anses innebära presumtion för att en marknadsdominerande ställning föreligger. En marknadsandel överstigande sextiofem procent utgör presumtion för att en mycket stor marknadsdominans föreligger. Presumtionen torde vara svår att motbevisa, särskilt om de konkurrerande företagen är relativt små eller av mindre betydelse.”

Även om ett företag har en hög marknadsandel kan det finnas andra förhållanden som talar för att företaget likväl kan sakna betydande inflytande. Om ett företag förlorar stora mängder kunder till andra aktörer på den relevanta marknaden kan det tala mot att företaget har ett betydande inflytande. För att ett företag skall anses ha betydande inflytande är det viktigt att dess marknadsandel är stabil över tiden. Väsentliga variationer i marknadsandelarna en tid kan indikera att betydande inflytande saknas, trots att marknaden präglas av ett eller flera företag med stora marknadsandelar.

Enligt kommissionen bör det mått på marknadsandelar väljas som antas ge det bästa uttrycket för marknadsstyrka på den aktuella marknaden.

Koncentrationen på marknaden, liksom marknadsandelar hos andra företag på marknaden, kan också vara av betydelse för bedömningen av ett företags betydande inflytande. Betydelsen av dessa indikatorer måste dock bedömas med hänsyn till situationen i det enskilda fallet. Indextal för koncentration är som indikatorer på huruvida det finns företag med betydande marknadsinflytande förenade med osäkerheter. Utveckling över tiden i koncentrationsindex kan emellertid enligt PTS ge en indikation på koncentrationstendenser (se Post- och telestyrelsens riktlinjer för bedömning av betydande inflytande inom området för elektronisk kommunikation den 25 juli 2003). Herfindahl-Hirschmanns index (HHI) kan användas för att ge en indikation på koncentrationstendenser och beräknas genom att kvadraterna på de enskilda marknadsandelarna för alla företag summeras. HHI ger en proportionellt sett större vikt åt de större företagens

konkurrens att det inte finns något företag på den relevanta marknaden som ensamt eller tillsammans med andra företag har en dominerande ställning.

marknadsandelar, vilket ligger i linje med deras relativa påverkan på konkurrenssituationen.

2.7 Övriga indikatorer m.m.

Det finns indikatorer, vid sidan av marknadsandelar, som vid en framåtblickande bedömning kan tala för eller emot att det aktuella företaget har ett betydande marknadsinflytande. Dessa indikatorer kan exempelvis vara etableringshinder, kontroll över infrastruktur, motverkande köpmakt, företagets totala storlek, tekniska fördelar och innovation, stordriftsfördelar, samproduktionsfördelar, vertikal integration, hinder för expansion och potentiell konkurrens.

Därutöver görs även, mot bakgrund av den tidigare analysen på en relevant marknad, en bedömning om, och i så fall i vilken grad, det finns en risk att ett betydande inflytande kan medföra betydande inflytande på en närliggande marknad.

2.8 Samlad bedömning beträffande identifiering av företag med betydande inflytande.

Avslutningsvis görs en samlad bedömning av förhållandena på den aktuella marknaden samt, när det konstateras att det inte råder effektiv konkurrens på marknaden, identifieringen av företag med betydande inflytande.

3. Marknadsbeskrivning

Till skillnad från övriga marknader som skall analyseras, har EU-kommissionen avstått från att närmare definiera marknaderna för terminerande avsnitt respektive trunkavsnitt av hyrda förbindelser i grossistledet. Kommissionen menar att ”I grossistledet går det att göra åtskillnad mellan separata marknader, framför allt mellan å ena sidan terminerande avsnitt av en hyrd förbindelse (ibland benämnda ”*local tails*”, ”lokala avsnitt” eller ”accessnät”) och å andra sidan trunkledningsavsnitt (även benämnda ”stamledningsavsnitt”). Vad som skall anses utgöra ett terminerande avsnitt beror på vad som kännetecknar nättopologin i respektive medlemsstat och kommer att fastställas av respektive regleringsmyndighet.”³

Definitionen av marknaderna, och avgränsningen av var terminerande avsnitt upphör och trunkavsnitt tar vid, skall således enligt kommissionen utgå från de nationella förhållandena. Nedan beskrivs därför de väsentliga faktorer som utgör grunden för definitionen av de båda marknaderna för terminerande respektive trunkavsnitt av hyrda förbindelser i grossistledet i Sverige.

3.1 Tjänsten/produkten

Definitionen av hyrda förbindelser framgår av direktiv 92/44/EG, artikel 2, ändrat genom direktiv 97/51/EG. Förhyrda förbindelser definieras som ”de

³ Se motiveringen till kommissionens rekommendation om relevanta produkt- och tjänstemarknader inom området elektronisk kommunikation, sid 30.

telesystem som medger en öppen och tydlig överföringskapacitet mellan nätanslutningspunkter och som inte innefattar uppkoppling på begäran (uppkopplingsfunktioner som användaren kan kontrollera som en del av den förhyrda förbindelsen)". En parkabel i kopparsom direktförbinds två telefoner av äldre modell skulle därför kunna betraktas som en analog "hyrd förbindelse" för överföring av tal. Hyrda förbindelser tillhandahåller en viss bestämd nätkapacitet mellan två nätanslutningspunkter och används för överföring av både tal- och datatrafik, såväl i slutkundsledet som i grossistledet. Hyrda förbindelser har traditionellt tillhandahållits som s.k. symmetrisk nätkapacitet, dvs. att de överför lika stor kapacitet i båda riktningarna. Hyrda förbindelser karakteriseras av sin funktion, som låter användaren förfoga över en möjlighet att utan uppkoppling överföra en viss trafikmängd mellan två geografiska punkter, och är oberoende av den teknik och de medier som används för att tillhandahålla tjänsten.

3.1.1 Tekniska grunder

Hyrda förbindelser kan realiseras med hjälp av olika medier, t.ex. optisk fiberkabel, koppartråd, koaxialkabel, satellit eller radiolänk. Vidare kan hyrda förbindelser vara såväl analoga som digitala. Det är vanligt att olika delar av en hyrd förbindelse överförs över olika medier, exempelvis koppartråd i de båda förbindelseändarna och fiberkabel däremellan. För längre analoga förbindelser är det också vanligt att analog teknik endast används för överföring i de båda ändarna, medan digital teknik används däremellan. På motsvarande sätt kan en hyrd förbindelse som förbinds två geografiska punkter på stort avstånd från varandra bestå av terminerande avsnitt i de båda ändarna, och ett trunkavsnitt däremellan. Det är heller inte ovanligt att terminerande avsnitt tillhandahålls av en nätoperatör, medan en annan nätoperatör tillhandahåller trunkavsnitt. Eftersom terminerande avsnitt respektive trunkavsnitt av hyrda förbindelser utgör olika delar av en sammanhängande hyrd förbindelse, är också många av de grundläggande egenskaperna identiska för båda.

Användningsområdet för analoga och digitala förbindelser är detsamma, dvs. de används för att överföra tal- och datatrafik. De avgörande skillnaderna mellan analoga och digitala hyrda förbindelser rör överföringskapacitet och funktionalitet. Analoga hyrda förbindelser karakteriseras av låg överföringskapacitet och en begränsad funktionalitet.

Vilken typ av förbindelse som efterfrågas av användaren beror dels på om ändrustningen som skall användas är analog eller digital, dels av de signaler som skall överföras. De signaler som överförs i anslutning till ett bankomatuttag, ett kontokortsköp på ett varuhus eller automattankning på en bensinstation kräver endast en minimal överföringskapacitet, som kan hanteras med såväl en analog som en digital förbindelse. För ett företags anslutning till Internet, eller för överföring av avancerade konstruktionsprogram inom ett industriföretag, krävs däremot en avsevärd överföringskapacitet, och för sådan trafik krävs digitala förbindelser.

För att reducera överföringskostnaden låter nätoperatören flera överföringskanaler använda samma medium, exempelvis en radiolänk, koaxialkabel eller optisk fiber. För att åstadkomma detta krävs s.k. multiplexering.

Den tidigare mest använda multiplexeringstekniken är PDH, plesiochron digital hierarki, som utvecklades då teletrafiken huvudsakligen bestod av överföring av taltelefoni.

SDH, synkron digital hierarki, är en nyare multiplexeringsteknik som är bättre anpassad till överföring av såväl data som telefoni. SDH medger också en centraliserad övervakning och styrning av trafiken i nätet, och används främst i optiska fibernät och digitala radiolänkar. SDH-teknik ger redan i standardutförande en mycket hög tillgänglighet, men kan göras i det närmaste avbrottsfri vid mer avancerade tillämpningar. SDH används därför i allt större utsträckning av nätoperatörer.

HDSL, high bit rate digital subscriber line, är en överföringsteknik som genom att använda kopparaccessnätet medger en symmetrisk överföringskapacitet upp till 2 Mbit/s för kortare hyrda förbindelser eller förbindelseavsnitt.

Beskrivningen av överföringstekniker ovan utgör endast exempel på tekniker som används i stor utsträckning på den svenska marknaden, och är inte avsedd att vara uttömmande.

3.1.2 Användning

Hyrda förbindelser är främst en grossisttjänst som säljs av en teleoperatör till andra teleoperatörer. I grossistledet köps hyrda förbindelser av teleoperatörer som saknar egen infrastruktur eller behöver komplettera sin egen befintliga infrastruktur. Dessa aktörer använder hyrda förbindelser som insatsvara till ett stort antal olika elektroniska kommunikationstjänster, t. ex. för överföring av stora mängder telefonsamtal, punkt-till-punkt-förbindelser anpassade för kommunikationslösningar till stora företag, för att förbinda basstationer och växlar i en mobiloperatörs kärnnät eller för att överföra Internetleverantörers tjänster till sina kunder.

De viktigaste faktorerna för efterfrågan och utbud avseende hyrda förbindelser är det breda spektrumet av överföringskapaciteter, tjänstens utbredning och geografiska belägenhet. Vidare är flexibilitet, hög driftssäkerhet och hög tillgänglighet sådana egenskaper hos hyrda förbindelser som, jämfört med andra tjänster, bidrar till efterfrågan på dessa. För grossister används hyrda förbindelser både som accesstjänst och som transporttjänst.

3.2 Kundföretagen

Av prop 2002/03:110, sid 120, framgår följande: ”Med ett allmänt kommunikationsnät avses enligt artikel 2 i ramdirektivet ett elektroniskt kommunikationsnät som helt eller huvudsakligen används för att tillhandahålla allmänt tillgängliga elektroniska kommunikationstjänster. Den föreslagna lagen bör innehålla motsvarande definition. I telelagens (1993:597) förarbeten, prop. 1992/93:200 (särskilt s. 88, 91 f. och 99), sägs beträffande teletjänster att ett kännetecken på att ett telenät är allmänt tillgängligt bör vara att det står öppet för en vid krets av användare att ansluta sig till nätet. Att en operatör aktivt värvar kunder på marknaden och därvid erbjuder anslutning på bestämda villkor bör leda

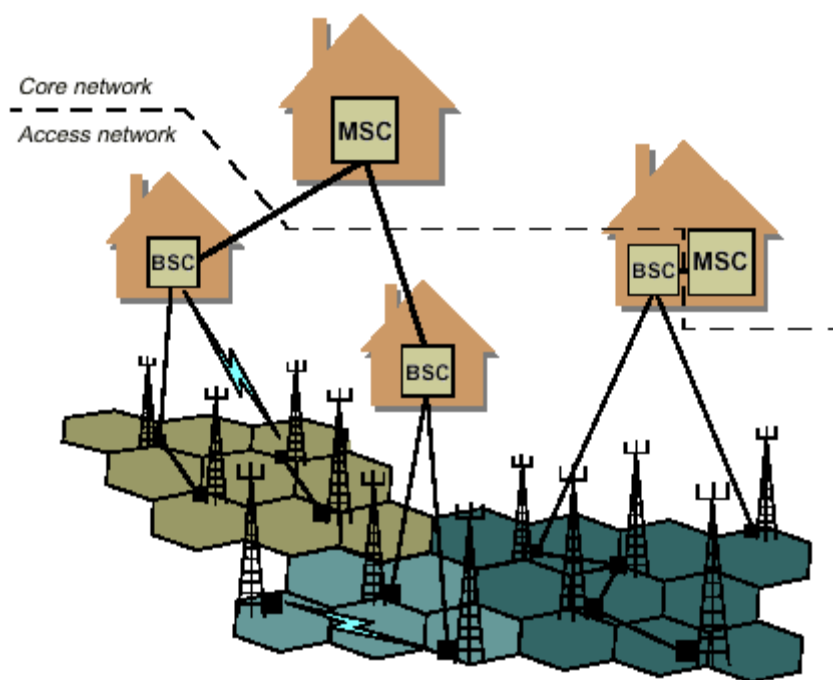
till att det nät som skapas blir att anse som allmänt tillgängligt. Dessa uttalanden kan tjäna som vägledning också för det nya regelverket.”

Enligt 2 kap 1 § EkomL föreligger anmälningsplikt för den som tillhandahåller allmänna kommunikationsnät eller -tjänster. I början av 2004 var mer än 500 företag i Sverige anmälda till tillsynsmyndigheten i enlighet med denna föreskrift. Dessa företag inkluderar bl.a. mobilnätoperatörer, kommunala stadsnät, företag som erbjuder heltäckande kommunikationslösningar till företag, företag som tillhandahåller fast telefoni till privatpersoner via förval, företag som erbjuder bredbandsuppkoppling till privatpersoner, och företag som erbjuder tjänster till andra operatörer. De flesta av dessa företag har en mycket begränsad egen kommunikationsinfrastruktur, och deras verksamhet är därför beroende av att de kan få tillgång till regionala och nationella nätoperatörers infrastruktur på rimliga villkor.

Utöver de anmälningspliktiga näten finns även andra elektroniska kommunikationsnät. Enligt författningskommentarerna till 1 kap 7 § EkomL, medför detta ”att utöver de nät som omfattas av telenät enligt telelagen omfattar elektroniskt kommunikationsnät även nät som används för utsändning av program i ljudradio eller annat som anges i 1 kap. 1 § tredje stycket YGL.”

Kundföretagen omfattar således inte bara anmälningspliktiga verksamheter, utan även sådana företag som etablerat elektroniska kommunikationsnät för radio- och TV-utsändningar måste anses ingå bland kundföretagen på marknaden för terminerande avsnitt av hyrda förbindelser i grossistledet.

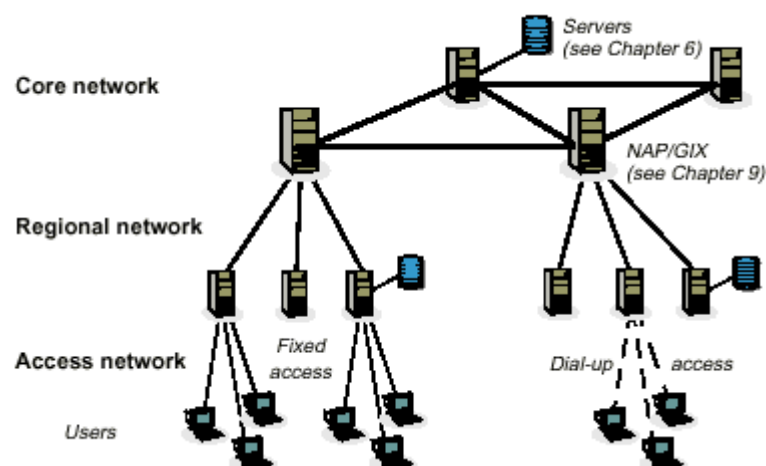
För att beskriva på vilket sätt kundföretag är beroende av hyrda förbindelser för sin verksamhet, ges nedan några exempel på hypotetiska kundföretag med olika verksamhet. Illustrationerna är tagna ur ”Understanding Telecommunications” © Copyright 1994-2003 Telefonaktiebolaget LM Ericsson.



För en mobilnätoperatör utgörs den väsentliga egna infrastrukturen av mobilbasstationer och växlar. Det transmissionsnät som förbinder dessa nätelement i olika delar av landet kan inte undvaras, men det föreligger inget behov av att etablera ett eget transmissionsnät om mobilnätoperatören kan hyra förbindelser av någon annan. Endast i de fall då det är mer ekonomiskt gynnsamt att bygga ut egna förbindelser, exempelvis med radiolänkförbindelser, etablerar mobilnätoperatören en egen nätinфраstruktur. Kostnader för hyrda förbindelser utgör i många fall en betydande driftskostnadspost för mobilnätoperatörer, och prissättningen av hyrda förbindelser är således av största betydelse för såväl mobiloperatörens lönsamhet som slutkundspriset för mobilteletjänster.

Ett företag som tillhandahåller företagsnät för telefoni och data till större företag behöver tillgång till infrastruktur som knyter ihop kundföretagets olika verksamhetsställen med varandra och med operatörens växlar. Behovet av infrastruktur omfattar dels accessnät på de orter där kunden har verksamhet, dels transportnät för att sammanbinda de aktuella orterna. För storföretagskunder med verksamhet i hela landet krävs tillgång till ett så omfattande nät att det är osannolikt att kundens behov kan tillgodoses enbart genom etablering av operatörsegen infrastruktur.

Ett företag som erbjuder Internetanslutning med breddbandskapacitet till privatpersoner kan göra det via eget fastighetsnät, exempelvis via kabel-TV, eller genom ADSL-teknik. I det första fallet finns behov av en accessnätförbindelse mellan fastigheten och närmaste nod⁴, och en förbindelse mellan denna nod och operatörens egen utrustning, t.ex. en server. I det andra fallet finns behov av en förbindelse mellan breddbandsoperatörens ADSL-utrustning i den lokala noden och den nod hos breddbandsoperatörens som betjänar den aktuella regionen.



⁴En nod är en knutpunkt i vilken finns utrustning för sammanbindning av olika teleförlbindelser. En nod består vanligen av både passiv utrustning dvs. korskopplingsutrustning och aktiv utrustning för t.ex. trafikväxling. Beroende på vilka nät noden sammanbinder anges beteckningar som t.ex. nationell nod, områdesnod och fastighetsnod.

Förbindelserna mellan lokal utrustning och den nod som betjänar regionen är nödvändiga för leverans av tjänsten, men det föreligger inget behov av att bygga ett eget nät i de fall nödvändig överföringskapacitet kan tillhandahållas av någon annan. En bredbandsoperatör med verksamhet i stora delar av landet behöver tillgång till ett så omfattande nät att det inte är sannolikt att behovet av överföringskapacitet kan tillgodoses genom etablering av operatörsegen infrastruktur.

Det finns även operatörer med egen nätinфраstruktur som köper kompletterande förbindelseledar av andra nätoperatörer, för att härigenom kunna tillhandahålla efterfrågade förbindelser till operatörer utan egen nätinфраstruktur. Dessa marknadsaktörer verkar således på marknadens efterfrågesida genom att köpa vissa förbindelseledar som kombineras till en komplett förbindelse-tjänst, såväl som marknadens utbudssida genom att tillhandahålla kompletta förbindelser.

Samtliga de exempel på kundföretag som beskrivits ovan använder av ekonomiska skäl sin egen nätinфраstruktur i så stor utsträckning som möjligt. Då den egna nätinфраstrukturen är otillräcklig för att möta grossistkundernas eller slutkundernas behov av förädlade tjänster, kompletteras denna genom att egna eller hyrda operatörsnoder etableras i olika delar av landet, vilka förbinds med hyrda förbindelser som hyrs av den nätoperatör som kan erbjuda de bästa villkoren.

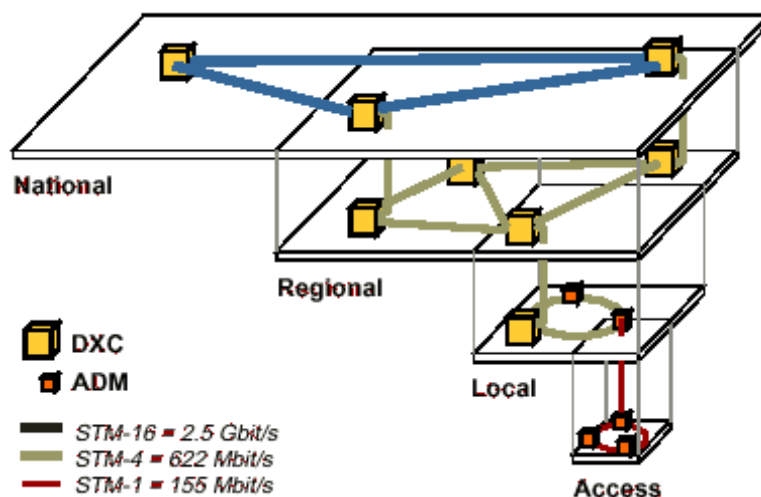
3.3 Säljarföretagen

Säljarföretagen är huvudsakligen nätoperatörer som tillhandahåller hela eller delar av de hyrda förbindelser som grossistkunderna efterfrågar. Säljarföretagen baserar sin verksamhet på egen nätinфраstruktur, och på förbindelser som hyrs av andra infrastrukturägare. Det finns även säljarföretag som, i avsaknad av egen nätinфраstruktur, baserar huvuddelen av sin verksamhet på förbindelsekapacitet som hyrs av andra nätoperatörer.

Av de aktörer i Sverige som äger nät och tillhandahåller kapacitetstjänster har flera ursprungligen byggt upp sina respektive nät utifrån sina egna förutsättningar och behov. Banverket har byggt sitt telenät med utgångspunkt i järnvägsstrukturen, Svenska kraftnät har byggt sitt telenät med utgångspunkt i stomnätet för elöverföring, TeraCom har byggt sitt telenät utifrån sina behov av kapacitet för utsändningar av radio- och TV. TeliaSonera har ursprungligen byggt sitt telenät utifrån behovet av att framför allt kunna koppla telefontrafik. Denna bild av hur olika telenät etablerats gör att det inte finns någon enhetlig nättopologi i Sverige, där noder t.ex. skulle finnas placerade på enhetliga platser. Varje telenät har därmed sin egen nättopologi och kan därmed också sägas ha sina geografiska konkurrensfördelar.

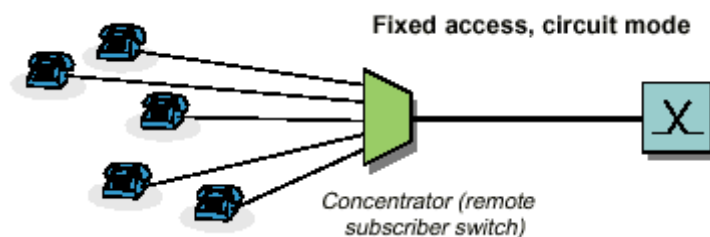
Då grossistkunden hyr en förbindelse disponerar denne en viss nätkapacitet i sin helhet mellan två fasta nätanslutningspunkter. Beroende på var dessa nätanslutningspunkter är belägna geografiskt kan säljarföretaget behöva ta olika delar av sitt telenät i anspråk för att skapa en sammanhängande förbindelse åt grossistkunden. Även om en hyrd förbindelse inte använder någon växelutrustning för att kopplas upp då kunden behöver använda den, är det dock ekonomiskt fördelaktigt för säljarföretaget att använda samma infrastruktur för hyrda förbindelser som man använder för andra tjänster som tillhandahålls i nätet.

Banverket använder den nätinfrastuktur och de kopplingspunkter som används vid styrning och kontroll av järnvägstrafiken, och TeliaSoneras växelknotter för fast telefoni fyller även en funktion som knutpunkter för hyrda förbindelser.

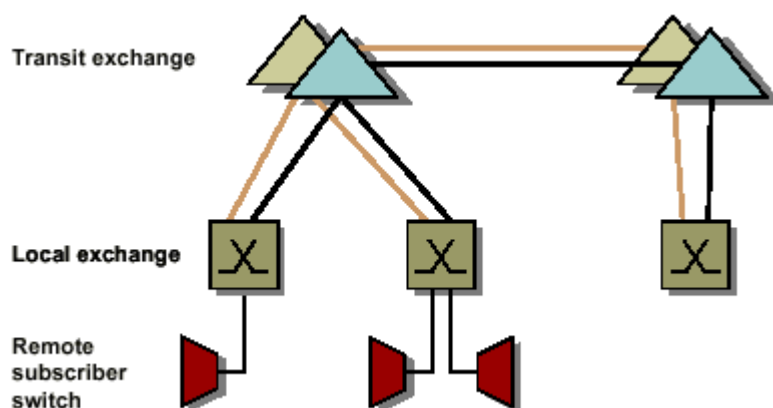


3.3.1 TeliaSonera

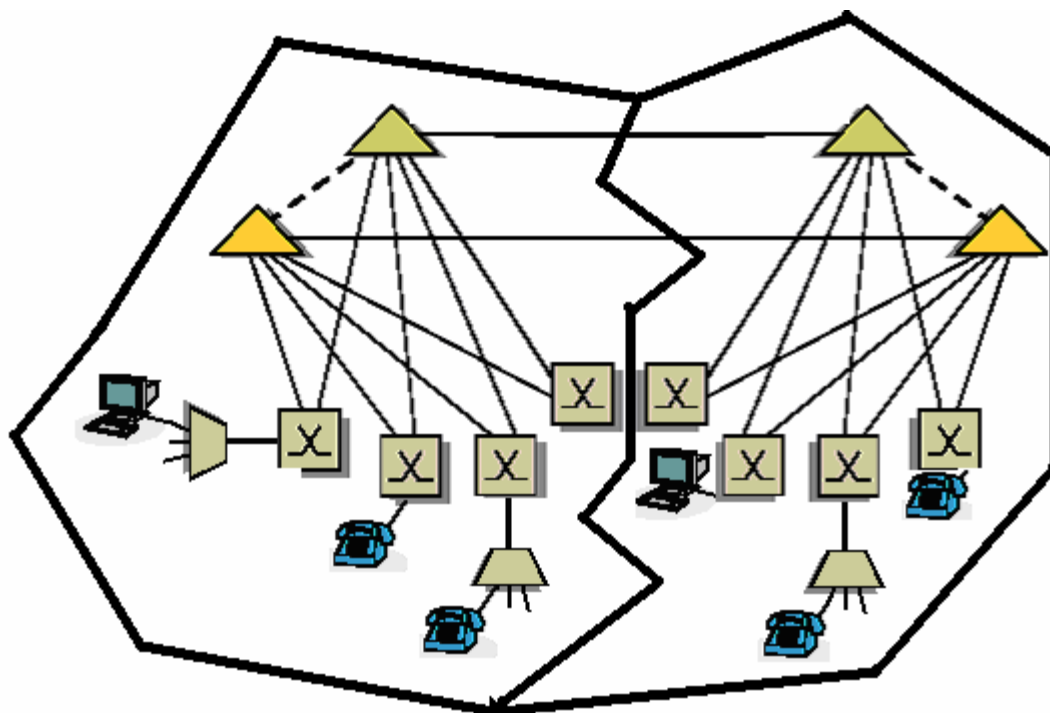
Som en följd av att Televerket, sedermera TeliaSonera, historiskt haft en skyldighet att tillgodose privatpersoners och företags behov av telekommunikationer till permanentbostäder och fasta verksamhetsställen i hela landet, är TeliaSonera det enda säljareföretag på den svenska grossistmarknaden för hyrda förbindelser som har tillgång till en egen nationell nätinfrastuktur som täcker alla delar av Sverige. Företaget är därmed också den enda operatör på marknaden som kan tillhandahålla en komplett hyrd förbindelse över eget nät mellan fasta verksamhetsställen på samtliga orter i hela landet. TeliaSonera påpekar i sitt remissvar av den 22 mars 2004 till PTS beträffande marknaden för minimiutbudet av hyrda förbindelser till slutkunder, att hyrda förbindelser produceras i såväl accessnätet som i transportnätet i ledningar som till utförande och kvalitet helt motsvarar de ledningar som används för telefoni och bredbandstjänster. Den enda skillnaden är att sådana ledningar går förbi istället för igenom växelknotter.



TeliaSoneras näthierarki består från botten och uppåt av lokala accessnät för telefoni på mer än 7000 orter som är anslutna till s.k. utbrutna abonnentsteg (remote subscriber switch), eller multiplexer (concentrator). Var och en av dessa cirka 7000 noder är i sin tur förbundna på en högre nivå med en lokalstation (local exchange). Det finns f.n. cirka 140 lokalstationer lokaliserade i ett hundratal orter, huvudsakligen större kommunhuvudorter. Även till dessa lokalstationer är lokala accessnät för telefoni direktanslutna.



På den högsta nivån i näthierarkin har TeliaSonera delat in Sverige i tretton geografiska regioner, s.k. förmedlingsområden, som vardera betjänas av två förmedlingsstationer (transit exchange). Varje lokalstation som finns inom respektive förmedlingsområde är av driftssäkerhetsskäl förbunden med båda förmedlingsstationerna. Förmedlingsstationerna förmedlar dels den regionala teletrafiken mellan lokalstationerna inom förmedlingsområdet, dels den nationella teletrafiken till och från förmedlingsstationer i de övriga förmedlingsområdena, dels den internationella teletrafiken till och från de stationer som hanterar internationell teletrafik. Förmedlingsstationer har som enda funktion att vidareförmedla trafik, inga abonnenter är anslutna till dessa stationer. Hyrda förbindelser kan dock anslutas direkt till dessa stationer.



Den principiella uppbyggnaden av TeliaSoneras näthierarki inom och mellan förmedlingsområden framgår av bilden ovan. Inom ett förmedlingsområde finns inga förbindelser mellan utbrutna abonnentsteg, respektive mellan lokalstationer. Inte heller finns några tvärförbindelser mellan förmedlingsområden, förutom de som sammanbinder förmedlingsstationerna i toppen av näthierarkin.

Det faktum att det finns flera nationella stamnät är dock i sig inte tillräckligt för att skapa ökad valfrihet för köparföretagen. En förutsättning för att valfrihet och konkurrens skall kunna uppstå på marknaden är att köparföretagen kan ansluta sig till respektive stamnät på ett tillräckligt antal anslutningsnoder, där det finns tillgång till erforderlig överföringskapacitet. Övriga säljareföretag som disponerar en egen nätinfrastuktur har betydligt färre noder än TeliaSoneras 7 000.

Banverket har mer än 800 anslutningspunkter från Ystad i söder till Riksgränsen i norr. Genom samarbete med lokala accessnätägare kan ytterligare anslutningspunkter erbjudas på många orter. Teracom erbjuder förbindelsetjänster via sitt rikstäckande stamnät, vilket sträcker sig från Kiruna till Malmö. För anslutning av växlar för mobiltelefoni samt andra noder för data-, tele- och Internettrafik erbjuder Teracom transmissionskapacitet i form av förbindelser med olika transmissionsprotokoll. Antalet noder i Teracom's stamnät utökas under 2005 med 25 procent och kommer i slutet av 2005 att uppgå till 1.000 noder för anslutning av kunder. Song, sedan hösten 2004 TDC Song, har ett fiberoptiskt nätverk med lokala accessnät, vilket sträcker sig över hela Norden och når 80% av alla företag med fler än 10 anställda.

Svenska kraftnät tillhandahåller inte hyrda förbindelser på grossistmarknaden, men man har ett nationellt fiberoptiskt nätverk där svart fiber (se avsnitt 4.1.1.1) tillhandahålls. Nätet är enligt uppgift öppet för alla på lika villkor. Härigenom ges säljareföretag utan egen infrastrukturmöjlighet att genom anslutning av egen ändrustning tillhandahålla förbindelsekapacitet. Nätet har cirka 130

anslutningspunkter mellan Gällivare och Malmö, men är även anslutet till många lokala accessnät. Förekomsten av ett öppet, nationellt fiberoptiskt nätverk ger möjlighet för säljarföretag att etablera sig nationellt utan omfattande nätinvesteringar.

Det finns även lokala nät, i många fall kommunala, som tillhandahåller hyrda förbindelser inom ett begränsat område, exempelvis en kommun eller storstadsregion.

Vad som dock framförallt skiljer TeliaSonera från övriga säljarföretag är att TeliaSonera, förutom ett överlägset antal noder, även har accessnät från dessa noder som når alla stadigvarande bostäder och fasta verksamhetsställen i landet. Till skillnad från Banverket som når alla orter med järnvägsförbindelse och järnvägsstation, men sällan når utanför stationsområdet, Svenska kraftnät som inte har accessnät, och Teracom som inte har något accessnät med returkanal från användarna, har TeliaSonera genom sin tillgång till dessa noder och accessnät för fast telefoni också möjlighet att leverera hyrda förbindelser till alla överallt.

3.4 Hyrda förbindelser betydelse för tillhandahållandet av slutkundstjänster

För att förklara hyrda förbindelsers funktion för de läsare som inte är insatta i ämnet, följer här två exempel på hyrda förbindelsers betydelse vid tillhandahållande av slutkundstjänster, dels mobiltelefoni och dels bredbands- och Internet-tjänster.

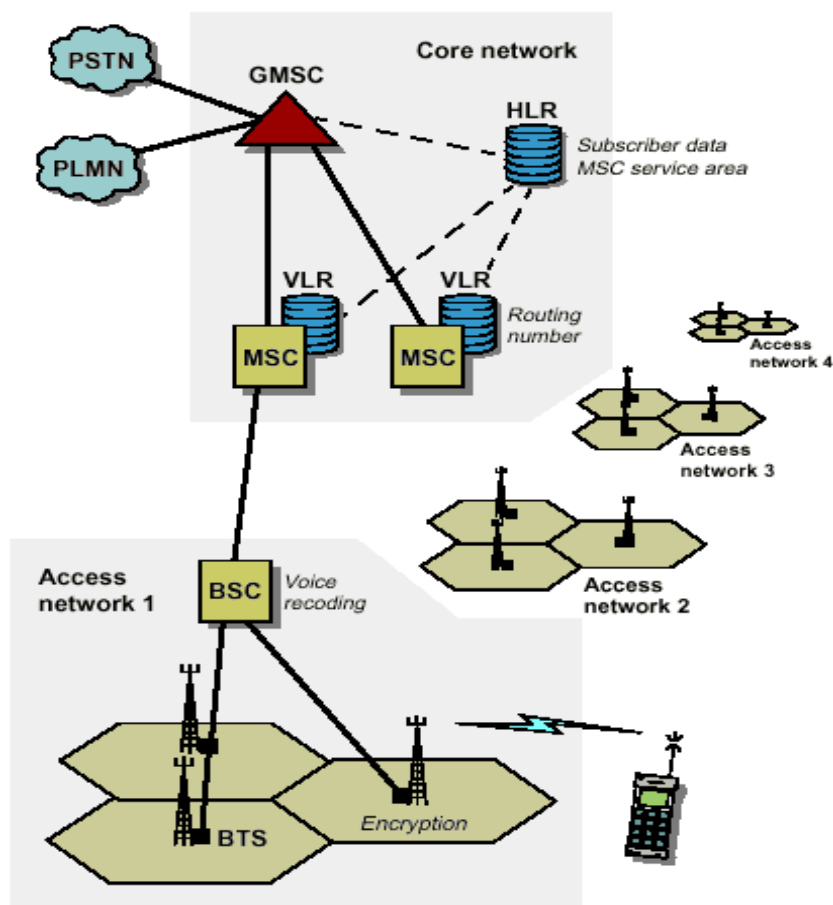
3.4.1 Exempel: En hypotetisk mobilteleoperatörs behov av hyrda förbindelser

PTS har i samråd med berörda mobilnätoperatörer utvecklat en modell för beräkning av kostnadsorienterade samtrafikavgifter. Modellen, en s.k. LRIC-modell⁵, utgår från nätstrukturen hos en effektiv operatör som bygger sitt GSM-nät med modernaste teknik. Med utgångspunkt i detta hypotetiska nät åskådliggörs nedan de funktioner som hyrda förbindelser fyller då en mobilteletjänst tillhandahålls i Sverige.

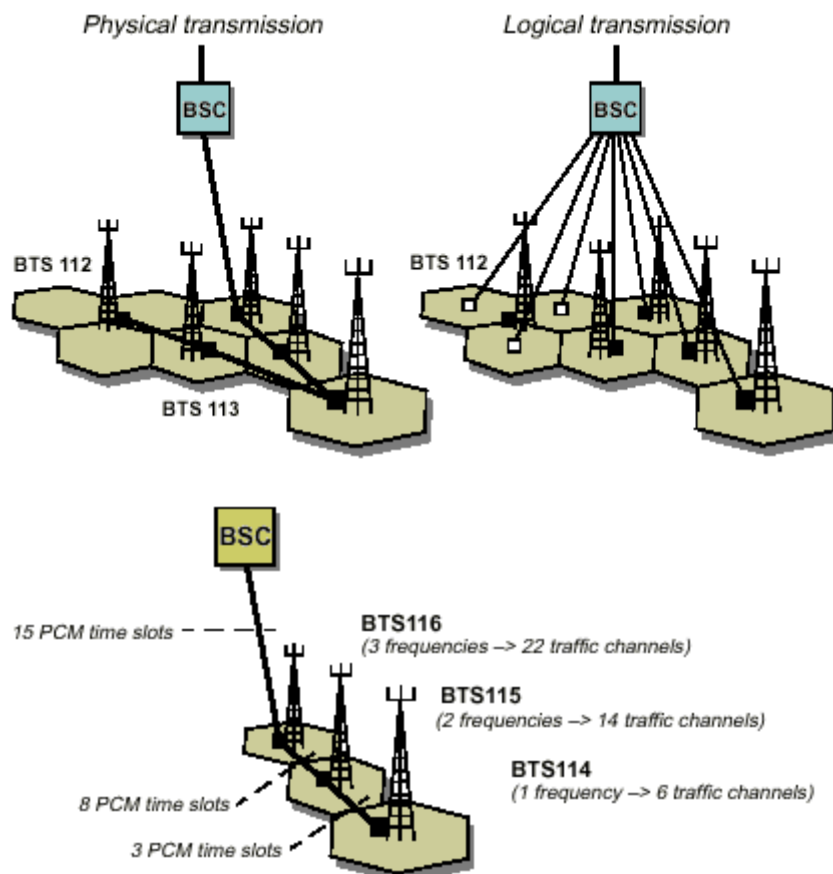
Ett rikstäckande mobiltelenät omfattar enligt beräkningsmodellen närmare 2.000 basstationer, (base transceiver station, BTS) över hela landet, som vardera betjänar större geografiska områden (makroceller) genom att sända och mottaga radiosignaler till och från abonnenternas mobiltelefoner. Till detta kommer ytterligare drygt 200 basstationer på större orter som betjänar små områden med hög trafikintensitet (picoceller). Alla dessa basstationsplatser, s.k. siter, skall knytas samman med varandra och med andra mobiltelenät och fasta telenät.

Alla siter är förbundna med en s.k. base station controller, BSC. BSC är en radioväxel som kopplar upp radiokanaler för tal, och som hanterar överföring av pågående samtal från en basstation till en annan. I detta hypotetiska nät finns 43 BSC'er, vilket innebär att varje BSC koordinerar ett femtiotal basstationer.

⁵ LRIC = Long Range Incremental Cost, se prop. 2002/03:110, sid 196f



Av bildexemplet nedan till vänster framgår hur operatören fysiskt knyter samman siter med BSC, medan bildexemplet nedan till höger visar den funktionella anslutningen. Eftersom makroceller ofta är lokaliserade på lämpliga höjder vid sidan av bebyggelse och fast teleinfrastruktur, sker överföringen mellan siter och BSC ofta med hjälp av mobiloperatörens egna radiolänkförbindelser. För siter som är lämpligt lokaliserade är det dock ofta mer ekonomiskt att hyra förbindelser av en fastnätsoperatör.

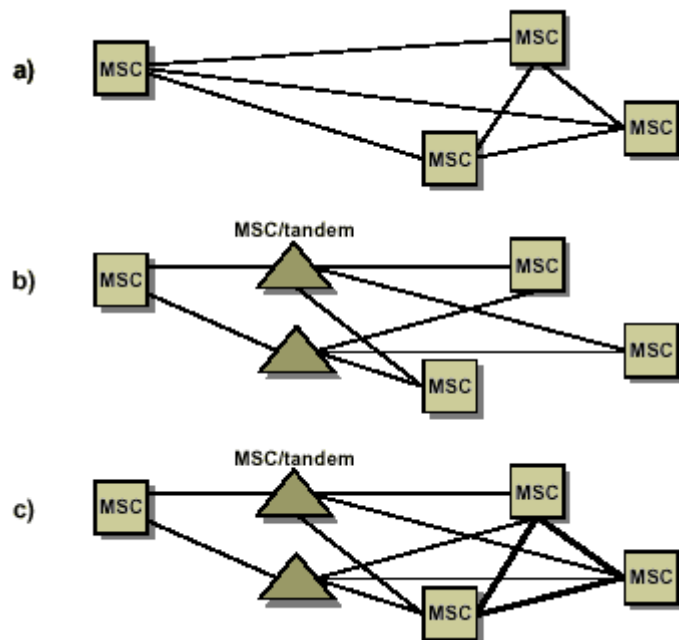


Ovanstående illustration ger en uppfattning om vilka överföringskapaciteter som är erforderliga mellan basstationssiter och BSC. För varje samtal som via radiosignal förmedlas mellan en GSM-telefon och basstationssiten krävs en GSM-trafikkanal med en kapacitet på 13 kbit/s i båda riktningarna. Siten BTS 114 har sex trafikkanaler. Siten behöver därför anslutas med en total överföringskapacitet på 78 kbit/s i båda riktningarna, vilket kräver två 64 kbit/s standardkanaler (PCM-tidlucka). För trafikkoordinering krävs ytterligare en egen 64 kbit/s-kanal, således föreligger ett totalt funktionellt kapacitetsbehov mellan BSC och BTS114 på tre 64 kbit/s-förbindelser.

Motsvarande beräkningar för BTS 115 och BTS 116 ger det totala kapacitetsbehovet mellan BSC och BTS116, vilket i detta exempel uppgår till 15 standardkanaler om 64 kbit/s. En radiolänk eller kopparförbindelse med en kapacitet på 2 Mbit/s täcker således med god marginal kapacitetsbehovet mellan BSC och dessa tre siter. Om motsvarande kapacitetsbehov föreligger för alla de cirka femtio siter som är anslutna till BSC, motsvarar kapacitetsbehovet mellan BSC och Mobile Switching Centre, MSC, en förbindelsekapacitet på 34 Mbit/s. Det är dock osannolikt att alla trafikkanaler på samtliga siter används samtidigt och motiverar en så pass hög kapacitet. Ekonomiska skäl torde dock göra att man istället för exempelvis tio 2 Mbit/s-förbindelser hellre använder en 34 Mbit/s-förbindelse.

Om det hypotetiska mobiltelenätet täcker 70 procent av Sverige yta, skulle varje BSC i genomsnitt betjäna en yta på drygt 7.000 km², dvs. en yta på 84 x 84 km. I praktiken torde dock vissa BSC'er i norra Sverige betjäna betydligt mer

omfattande områden, medan BSC'er i de tre storstadsregionerna betjänar förhållandevis små områden.



Bilden ovan visar tre olika exempel på kärnnät i ett mobiltelenät, där a) visar en lösning där alla MSC är anslutna till varandra, oavsett geografisk belägenhet. b) visar en lösning där istället alla MSC anslutits till förmedlingsstationer för att få större flexibilitet. c) visar en kombination av dirigeringsmöjligheterna i a) och b), där MSC med stort trafikutbyte har direkt anslutning med varandra. Exempel c) ger vanligen de lägsta transmissions- och driftkostnaderna.

Med utgångspunkt i exempel a) kan behovet av överföringskapacitet beräknas ytterligare. Modellen anger att nätet har elva MSC'er, som således har vardera fyra BSC anslutna till sig med varsin 34 Mbit/s förbindelse. Den totala trafikmängden kräver således en kapacitet om 4×34 Mbit/s. Eftersom trafiken dirigeras till och från flera andra MSC, torde dock kapaciteten på de enskilda förbindelser som löper mellan MSC'erna inte behöva överstiga 34 Mbit/s.

För att utväxla trafik med andra mobiltelenät och med det fasta telenätet tjänstgör en eller flera av MSC'erna som Gateway MSC, vilken samtrafikerar med fastnät och mobilnät. Den teoretiskt möjliga totala trafikmängden till och från samtliga MSC'er utgör 11×34 Mbit/s, men även här är sannolikheten låg att alla trafikkanaler på alla siter skulle användas samtidigt och kräva kapaciteter över 300 Mbit/s.

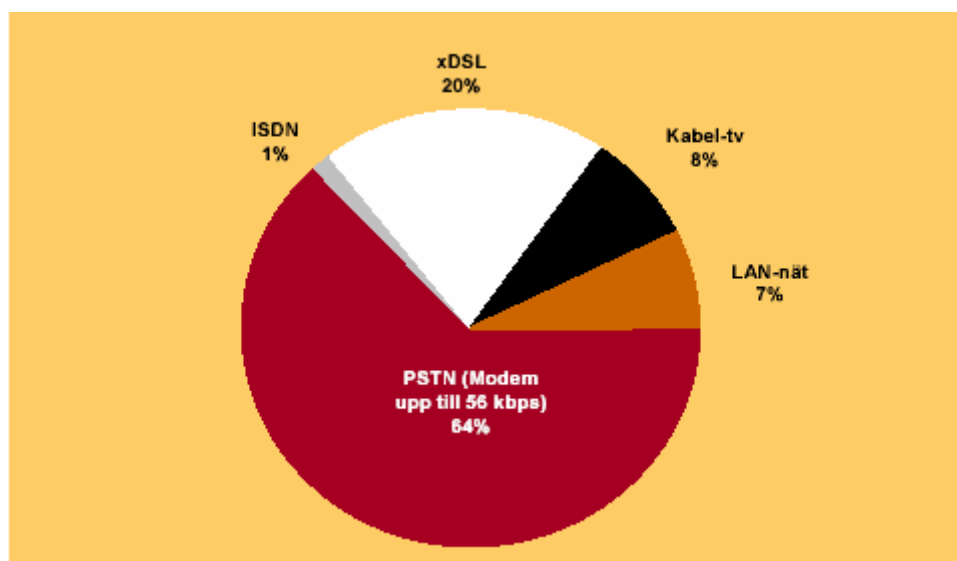
Av säkerhetsskäl torde modellnätet ha minst två GMSC'er som samtrafiken fördelas på, men sannolikt används flera MSC'er som gateways för samtrafik. Förbindelsebehoven för samtrafik torde därför kunna tillfredsställas med 34 Mbit/s-förbindelser mellan GMSC och det samtrafikerande nätet.

Mobiltelenätets siter och växlar förbinds således av hyrda förbindelser. Nätet består av många lågkapacitetsförbindelser i nätets periferi, och ett betydligt mindre antal högkapacitetsförbindelser mellan BSC'er och MSC'er som förbinder nätets regionala nav med varandra.

3.4.2 Bredband och företagsnät

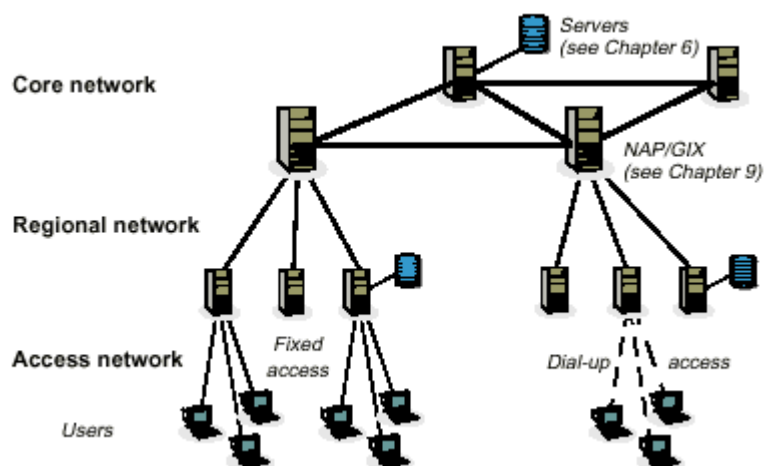
De tjänster som står för de största ökningarna av bandbreddsbehoven i såväl nationella stamnät som regionala och lokala nät utgörs av bredbands- och Internettrafik samt datakommunikation. Slutkunderna, både privatpersoner och företag, efterfrågar större överföringskapacitet och har blivit alltmer beroende av att Internet- och datauppkopplingar fungerar snabbt och är ständigt tillgängliga. Det är numera inte ovanligt att företag binder samman sina arbetsställen med en 100 Mbit/s-förbindelse.

De accessformer som tidigare dominerade på slutkundsmarknaden, framförallt traditionella uppringda Internet-accesser via det traditionella kopparaccessnätet, med överföringskapaciteter på upp till 56 kbps vid användning av PSTN-modem och upp till 128 kbps med ISDN, efterfrågas idag i allt mindre utsträckning av kunderna. Istället efterfrågas fasta anslutningar, framför allt ADSL, som används i det vanliga kopparaccessnätet. Överföringskapaciteten nedströms, dvs. till kundens dator, var tidigare i de flesta fall begränsad till mellan 0,5 och 1 Mbps.



Sedan 2004 tillhandahåller många bredbandsleverantörer ADSL-uppkopplingar som medger en överföringskapacitet till privatpersoner på 8 Mbit/s, ibland även 24 Mbit/s. En bredbandsleverantör som etablerar sig genom samlokalisering av egen utrustning i en av TeliaSoneras telestationer, behöver därför i många fall en mycket hög överföringskapacitet mellan TeliaSoneras nod och egna regionala noder för att kunna hantera de situationer då flera slutkunder samtidigt kräver tillgång till den utlovade kapaciteten.

Den överföringskapacitet som bredbandsleverantören bedömer vara tillräcklig beror dels på det antal slutkunder bredbandsleverantören lyckats knyta till sig vid TeliaSonerars respektive noder, dels på med vilken överföringskapacitet dessa anslutits, och dels på den tjänstekvalitet bredbandsleverantören avser leverera. Ju högre överföringskapacitet mellan den egna utrustningen i TeliaSonerars nod och de egna regionala noderna högre upp i näthierarkin, desto mindre risk att kunderna upplever att uppkopplingen inte är snabb nog vid högtrafik.



För att förbinda de regionala noderna i ett nationellt nät, och för utväxling av internationell trafik, krävs långdistansförbindelser med hög förbindelsekapacitet för att medge en hög tjänstekvalitet.

3.5 Relationen mellan terminerande avsnitt och trunkavsnitt

Av exemplen ovan har framgått att mobiloperatörens nät består av många lågkapacitetsförbindelser i nätets periferi, och ett betydligt mindre antal högkapacitetsförbindelser som förbinder nätets regionala noder med varandra. I bredbandsleverantörens nät krävs förhållandevis hög överföringskapacitet mellan den egna utrustningen i TeliaSonerars nod (nätets periferi) och de egna regionala noderna högre upp i näthierarkin, och för att förbinda de regionala noderna krävs inter-regionala förbindelser med hög förbindelsekapacitet.

Motsvarande gäller för andra kundföretag. Ett kundföretag som tillhandahåller företagsnät efterfrågar hyrda förbindelser som knyter samman nätets regionala nod med slutkundens lokaler. Kundföretaget efterfrågar också hyrda förbindelser som skall överföra stora trafikmängder mellan nätets regionala noder i olika delar av landet.

Man kan därav dra slutsatsen att ett kundföretag som är verksamt på en nationell slutkundsmarknad efterfrågar hyrda förbindelser med två olika funktioner:

- inom-regionala hyrda förbindelser som förbinder nätperiferin med nätets regionala nav, där den överföringskapacitet som krävs för respektive hyrd förbindelse baseras på trafikintensiteten i det område som betjänas av den enskilda mobilbasstationen, eller av antalet bredbandskunder i telestationen, och

- inter-regionala hyrda förbindelser som förbinder nätets regionala nav med varandra, och där den erforderliga överföringskapaciteten motsvarar trafikbehovet i hela regionen.

I det första fallet begränsas förbindelsens längd av storleken på det område som betjänas av den regionala noden, och av var den regionala noden är belägen i förhållande till basstationen, telestationen eller slutkunden. I det andra fallet beror förbindelsens längd på avståndet mellan de regioner som utväxlar trafik, och begränsas endast av verksamhetens geografiska omfattning.

Med utgångspunkt i ovanstående resonemang gör därför PTS följande definition. Marknaden för terminerande avsnitt av hyrda förbindelser i grossistledet omfattar hyrda förbindelser som har funktionen att knyta samman kundföretagets regionala nod med en anläggningsadress (dvs. slutkundens lokaler, basstationen eller den telestation där samlokalisering ägt rum). Ett terminerande avsnitt kan därför beskrivas som en förbindelse som löper mellan kundföretagets nätperiferi och ett av nätets regionala nav.

Marknaden för trunkavsnitt av hyrda förbindelser omfattar hyrda förbindelser som har funktionen att knyta samman de olika regionala noderna i kundföretagets nät. Ett trunkavsnitt kan därför beskrivas som en förbindelse som löper mellan två av kundföretagets regionala nätnav.

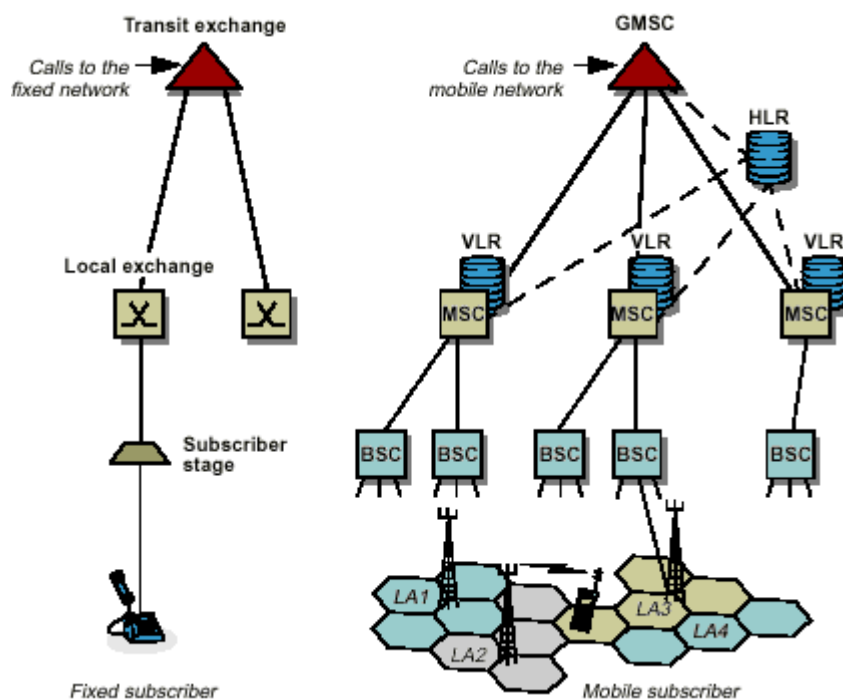
Utifrån ett efterfrågeperspektiv utgör terminerande och trunkavsnitt komplement, som inte kan utgöra substitut för varandra eftersom de tillhandahåller nätkapacitet i olika delar av kundföretagets nät, och fyller olika funktioner. Utifrån ett utbudsperspektiv skulle ett säljarföretag som endast tillhandahåller terminerande avsnitt, inte kunna tillhandahålla trunkavsnittet utan att tvingas till tids- och kostnadskrävande åtgärder för att bygga nytt nät. Grossistmarknaderna för terminerande respektive trunkavsnitt av hyrda förbindelser utgör därför skilda marknader.

Detta hindrar inte att delar av en hyrd förbindelse som utifrån det ena kundföretagets behov utgör ett terminerande avsnitt, i vissa fall rent fysiskt på grund av sin belägenhet kan utgöra ett trunkavsnitt för ett annat kundföretag med andra behov. Detta understryker ytterligare att den väsentliga faktorn vid definitionen av dessa marknader är den funktion som kundföretaget efterfrågar. Den fysiska belägenheten, kapaciteten, längden eller kvaliteten är givetvis av största betydelse för kunden, men har en begränsad betydelse vid bedömningen av om den hyrda förbindelsen utgör ett terminerande avsnitt eller ett trunkavsnitt.

Det skall understrykas att de båda begreppen terminerande avsnitt och trunkavsnitt enligt denna definition endast fyller en funktion för marknadsanalys av relevanta marknader, och begreppen skall inte förväxlas med snarlika begrepp som används i tekniska eller kommersiella sammanhang.

3.6 Terminerande avsnitt

Av bilden av ett fast telenät nedan till vänster framgår att när TeliaSonera förbinder sina egna nätelement för att tillhandahålla en hyrd förbindelse till en slutkund, utgör förbindelsen mellan förmedlingsstationen (transit exchange) och det utbrutna abonnentsteget (subscriber stage) trunkavschnitt, medan accessnätsförbindelsen mellan det utbrutna abonnentsteget och anläggningsadressen utgör terminerande avsnitt. Det terminerande avsnittets längd begränsas av accessnätsförbindelsernas längd, normalt c:a 1-2,5 km långa, i extremfall upp till 7 km.



För mobilteleoperatören (bilden ovan till höger) utgör förbindelserna mellan MSC och BSC trunkavschnitt, medan förbindelsen mellan BSC och basstationerna utgör terminerande avsnitt. Om mobiloperatören hyr ett terminerande avsnitt av TeliaSonera vilket sträcker sig mellan BSC och en basstation, kan detta bestå av förbindelseelement från TeliaSoneras förmedlingsstation till en lokalstation, vidare till ett utbrutet abonnentsteg, och slutligen en accessnätsförbindelse till basstationen. Det terminerande avsnitt mobilteleoperatören efterfrågar kan i det här fallet ha en längd som överstiger 100 km.

I vissa fall, t.ex. under ett skede då mobilnätet byggs ut, skulle ett terminerande avsnitt som levereras av TeliaSonera även kunna bestå av förbindelseelement mellan förmedlingsstationer i olika förmedlingsområden. Det terminerande avsnittet skulle då löpa mellan en anläggningsadress i ett av TeliaSoneras förmedlingsområden och kundföretagets nod i ett annat förmedlingsområde. I teorin skulle därför ett terminerande avsnitt kunna sträcka sig från en förmedlingsstation i Skåne till en anläggningsadress i Norrbotten. PTS anser

därför att definitionen av terminerande avsnitt måste begränsas till att, med utgångspunkt i TeliaSonerans nättopologi, endast omfatta vad kundföretagen rimligen efterfrågar.

Enligt vad PTS erfar ansluter sig merparten av de kundföretag som tillhandahåller telefonitjänster till TeliaSonerans nät på förmedlingsstationsnivå i näthierarkin där anslutning sker till s.k. regional anslutningspunkt för samtrafik. Endast i vissa fall har kundföretag utan egen nätinфраstruktur etablerat noder som ansluter för samtrafik på lokalstationsnivå i TeliaSonerans nät. Detta har då skett för att mer kostnadseffektivt hantera stora trafikströmmar till och från de större städerna.

Beträffande kundföretag vars huvudsakliga verksamhet inte är att tillhandahålla telefonitjänster, exempelvis bredbandsleverantörer eller tillhandahållare av företagsnät, är dessa vanligtvis endast anslutna för samtrafik till en eller ett fåtal regionala anslutningspunkter för samtrafik. Kundföretagen är således anslutna för samtrafik till TeliaSonerans nät på förmedlingsstationsnivå i TeliaSonera näthierarki, men endast i ett fåtal förmedlingsområden, exempelvis Stockholm och Malmö, där kundföretagen även ges tillgång till TeliaSonerans stationer för internationell trafik, IX.

Kundföretagens anslutning för samtrafik till TeliaSonerans nät kommer, enligt PTS bedömning, under överskådlig framtid huvudsakligen att göras på förmedlingsstationsnivå så att samtrafik kan utväxlas inom ett eller flera förmedlingsområden. Endast i undantagsfall sker anslutning på lokalstationsnivå.

Det finns åtminstone fyra alternativa stamnät etablerade som alla tillhandahåller trunkförbindelser mellan samtliga förmedlingsområden. Utöver dessa tillhandahåller Svenska Kraftnät optisk fiber i sitt rikstäckande stamnät, vilket är öppet för kunder som med egen ändrustning vill tillhandahålla hyrda förbindelser. Kundföretagen på marknaden för terminerande avsnitt av hyrda förbindelser kan därför välja mellan flera leverantörer som tillhandahåller interregionala förbindelser mellan olika förmedlingsområden. En brist på alternativa infrastrukturer och leverantörer uppstår först då förbindelse skall etableras till enskilda anläggningsadresser inom TeliaSonerans respektive förmedlingsområden.

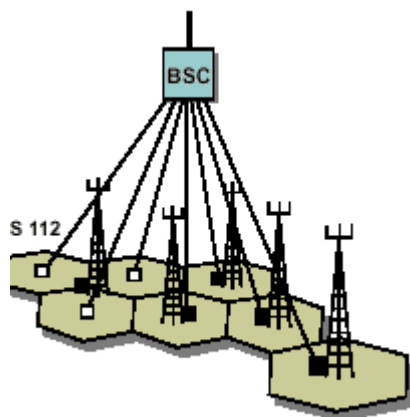
De kundföretag som endast etablerat noder i ett fåtal förmedlingsområden har således flera säljarföretag att välja mellan för interregionala förbindelser. Det är först då en enskild anläggningsadress inom respektive förmedlingsområde skall nås, som de alternativa infrastrukturererna blir färre.

PTS bedömer därför att definitionen av terminerande avsnitt skall begränsas till att omfatta hyrda förbindelser som tillhandahålles inom ett av TeliaSonerans förmedlingsområden, dvs. ett sådan del av TeliaSonerans nationella telenät som omfattar en region som betjänas av två förmedlingsstationer.

Den brittiska regleringsmyndigheten OFCOM för ett liknande resonemang vid definitionen av terminerande avsnitt och trunkavsnitt. Eftersom en övervägande del av de brittiska operatörerna har byggt ut sina nät så att de har noder relativt nära British Telecoms s.k. Tier1-noder, vilka enligt PTS uppfattning är jämförliga

med förmedlingsstationer i TeliaSoneras nät, har OFCOM bedömt att Tier1-noder är en lämplig avgränsning mellan terminerande avsnitt och trunkavsnitt.

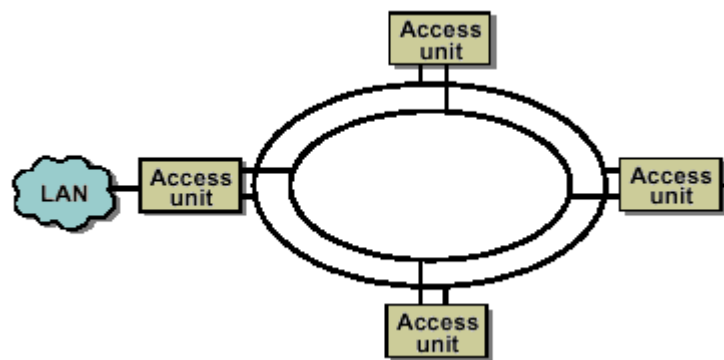
Som framgått av resonemangen ovan tar PTS definition av terminerande avsnitt sin utgångspunkt i kundföretagens behov av hyrda förbindelser som tillhandahålls mellan en överlämningspunkt till en anläggningsadress i kundföretagets nätperiferi, och en överlämningspunkt för anslutning till kundföretagets regionala nod.



Exempel på terminerande avsnitt av hyrda förbindelser enligt PTS ovan förda resonemang.

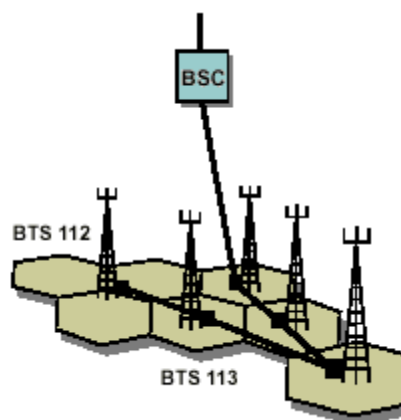
En begränsning av terminerande avsnitt till att endast omfatta förbindelser från en anläggningsadress till kundföretagets regionala nod skulle dock kunna ge upphov till att säljar- och kundföretag har olika uppfattning om vad som utgör en nod, och huruvida en viss efterfrågad förbindelse kan anses omfattas av definitionen av terminerande avsnitt eller inte. Det kan då uppstå osäkerhet om huruvida en efterfrågad tjänst omfattas av eventuell reglering.

Det kan även uppstå problem med att vissa tekniskt och ekonomiskt gynnsamma förbindelselösningar inte omfattas av en sådan definition. Förbindelser i ringstruktur mellan flera olika anläggningsadresser är t.ex. ett ofta använt och ekonomiskt sätt att erhålla hög tillgänglighet och säkerhet för företagsnät och även för mobiltelenät.



Ringstruktur

Även den fysiska sammankopplingen av anläggningsadresser enligt exemplet nedan riskerar att inte omfattas av en så snäv definition. Även detta är en lösning som har samma syfte som en förbindelse enligt definitionen, men som ekonomiskt är att föredra framför att etablera enskilda förbindelser mellan noden och varje enskild anläggningsadress.



"Drop-and-insert"-transmissionsystem. Alla anläggningsadresser är fysiskt kopplade till ett gemensamt system, men har logiskt egna kanaler.

Det finns således goda skäl att även låta förbindelseavsnitt som löper mellan anläggningsadresser ingå i begreppet terminerande avsnitt. Kundföretagen kommer att efterfråga olika typer av terminerande avsnitt av hyrda förbindelser beroende på det sätt deras nät är uppbyggt på.

För att skapa en definition som ger utrymme för tekniskt-ekonomiskt gynnsamma förbindelselösningar, som inte kan missförstås, och som inte ger anledning för säljar- och kundföretag att ha skilda uppfattningar, anser PTS därför att begreppet terminerande avsnitt skall omfatta hyrda förbindelser som tillhandahålls mellan två överlämningspunkter inom samma förmedlingsområde.

3.6.1 Förbindelsestruktur terminerande avsnitt

De hyrda förbindelser som TeliaSonera tillhandahåller till slutkunder, exempelvis banker och oljebolag, tillhandahålls uppdelade i tre delar, och benämns i enlighet med förbindelsens tekniska uppbyggnad. Först en förbindelsedel via TeliaSoneras accessnät från en anläggningsadress till närmaste TeliaSonera-nod, därefter en trunkdel mellan berörda noder, och slutligen ytterligare en förbindelsedel via accessnätet till en anläggningsadress i den andra änden av förbindelsen. Grundstrukturen för TeliaSoneras prissättning av hyrda förbindelser till såväl slutkunder som grossistkunder utgörs därför av en avgift för förbindelsens accessnätsdel i den ena änden, en avgift för förbindelsens trunkdel, och slutligen en avgift för förbindelsens accessnätsdel i den andra änden.

En sammankoppling av kundföretagets och säljarföretagets nät kan göras på olika sätt. Ett vanligt sätt att sammankoppla nät är att kundföretagets nod ansluter till säljarföretagets nät vid en nättermineringspunkt i säljarföretagets accessnät. En sådan sammankoppling lämpar sig väl för anslutning av enstaka terminerande segment. Eftersom endast ett begränsat antal överföringskanaler med en begränsad överföringskapacitet kan tillhandahållas i anslutning till enskilda nättermineringspunkter i nätets periferi, är dock en sådan sammankoppling av nät

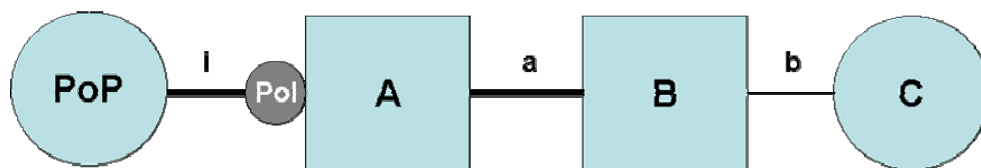
mindre lämplig då många förbindelser inom en region skall anslutas till kundföretagets nod.

Ett terminerande avsnitt av en hyrd förbindelse, som tillhandahålles av TeliaSonera då sammankoppling med kundföretagets nod ägt rum vid en termineringspunkt i TeliaSoneras accessnät, kommer att ha samma grundläggande struktur som beskrivits ovan, accessnätsdel - trunkdel mellan noder- accessnätsdel. En sådan förbindelsestruktur benämns internationellt "Point to Point Terminating Segment", PPTS.

Ett annat sätt att arrangera sammankoppling av nät är att etablera en högkapacitetsförbindelse mellan säljarföretagets nod och kundföretagets nod, som förmedlar trafik mellan de berörda näten. Då nätsammankopplingen avser utväxling av samtrafik, benämns en sådan högkapacitetsförbindelse operatörsaccess.

Av författningskommentarerna till § 20 d i prop. 1997/97:61 framgår dock att det finns anledning att skilja på begreppen "sammankoppling av nät för samtrafik" respektive "sammankoppling av nät för nätkapacitet". Vad gäller nätkapacitet är det fråga om att fysiskt sammankoppla egen överföringskapacitet med sådan som disponeras av en annan teleoperatör och därmed erbjuda möjlighet till förmedling av telemeddelanden, snarare än att, såsom fallet är med samtrafik, aktivt förmedla sådana meddelanden. För att undvika förväxling bör därför sådan sammankoppling av nät som syftar till att tillhandahålla hyrda förbindelser inte benämnas operatörsaccess.

Enligt de krav som uttrycks i det tidigare gällande ONP-regelverket, se bilagan till ONP-direktivet 90/387/EG, punkt 3 Harmoniserade taxepprinciper, skall taxor vara tillräckligt specificerade så att användare ges möjlighet att välja mellan individuella tjänster. Den som begär tjänsten skall inte behöva betala för sådant som inte har ett strikt samband med den begärda tjänsten. Om nätsammankoppling ägt rum genom att en högkapacitetsförbindelse etablerats mellan kundföretagets och TeliaSoneras nod, exempelvis med anledning av samtrafik, får ett terminerande avsnitt av hyrda förbindelser en annorlunda struktur än de hyrda förbindelser som TeliaSonera vanligtvis tillhandahåller. I princip behöver den endast bestå av två delar. Dels behövs en accessnätsdel mellan anläggningsadressen och närmaste TeliaSonera-nod, dels behövs en trunkdel mellan denna nod och den TeliaSonera-nod där nätsammankoppling etablerats. Denna förbindelsestruktur benämns inom EU "Leased Line Part Circuit", LLPC, och tillhandahålls sedan ett antal år i flera medlemsstater inom EU. En "leased line part circuit" är en grossistförbindelse som används av ett kundföretag för att tillhandahålla exempelvis hyrda förbindelser, fast eller mobil telefoni eller bredbandstjänster. Den har följande struktur:

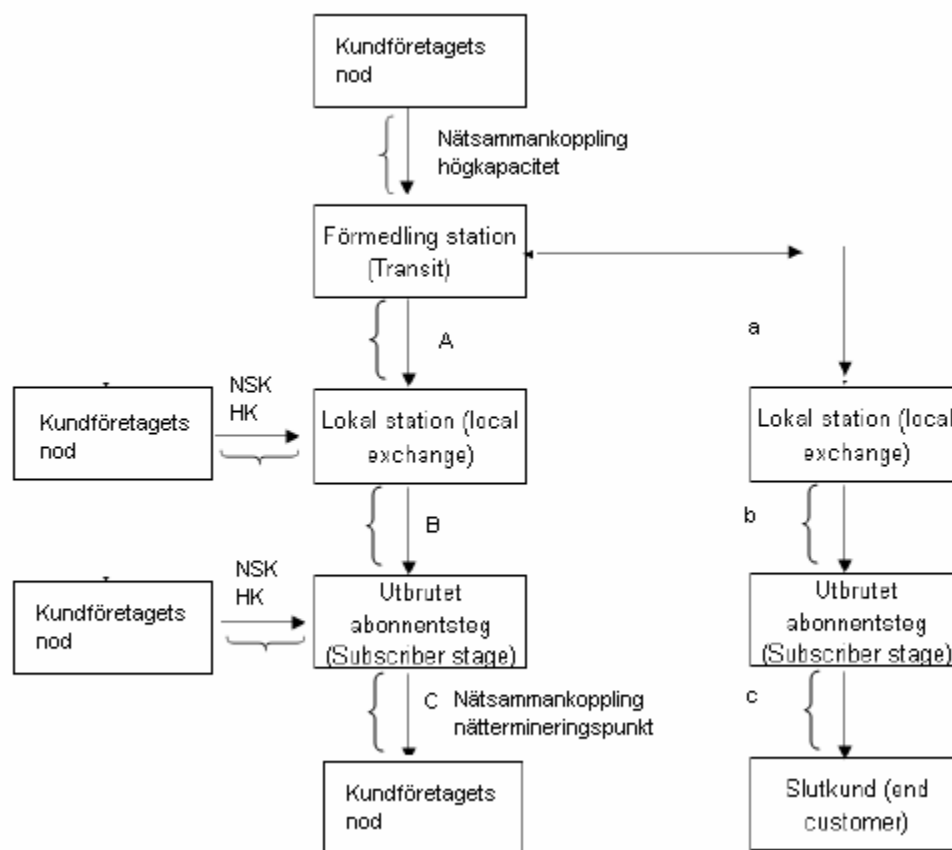


A motsvarar en nod i TeliaSoneras nät, vanligtvis en förmedlings- eller lokalstation, där nätsammankoppling etablerats till kundföretagets nod. B är en nod i TeliaSoneras nät som inte är direkt förbunden med kundföretagets nod. C är anläggningsadressen (t.ex. en basstation eller en slutkund). a utgör en trunkförbindelse mellan två eller flera noder i TeliaSoneras nät, medan b utgör en förbindelse i TeliaSoneras lokala accessnät. Den kompletta förbindelsen mellan kundföretaget och anläggningsadressen framgår av figuren, där PoP är kundföretagets nod, i är högkapacitetsförbindelsen och PoI representerar anslutningen av denna till TeliaSoneras nod. I det fall kundföretagets nod är ansluten direkt till nod B, består LLPC endast av accessnätsförbindelsen b.

3.6.2 Definition av terminerande avsnitt av hyrda förbindelser i grossistledet

Marknaden för terminerande avsnitt av hyrda förbindelser i grossistledet omfattar hyrda förbindelser som tillhandahålls mellan två överlämningspunkter till anläggningsadresser och/eller noder belägna inom ett och samma av TeliaSoneras förmedlingsområden.

Beroende på det sätt på vilket säljarföretagets och kundföretagets respektive nät är sammankopplade, kan terminerande avsnitt tillhandahållas med två olika grundstrukturer, dels accessnätsdel - trunkdel - accessnätsdel i likhet med en slutkundsförbindelse, dels accessnätsdel - trunkdel (eller bara accessnätsdel) i likhet med en "Leased Line Part Circuit".



Kundföretagets nod kan sammankopplas med säljarens samtliga noder inom ett förmedlingsområde. Om nätsammankoppling skett genom högkapacitetsförbindelse kan slutkunden nederst till höger anslutas med en "Leased Line Part Circuit", om nätsammankoppling skett till en nättermineringspunkt ansluts slutkunden med ett "Point to Point Terminating Segment".

4. Avgränsning av produktmarknaden

Utgångspunkten för definition och fastställande av marknader är vanligen en karaktärisering av slutkundsmarknader inom en given tidsram, med beaktande av substituerbarheten på efterfråge- och utbudssidorna.⁶ Beträffande grossistmarknaderna för hyrda förbindelser är denna metodik svår att tillämpa. Som redovisats ovan är hyrda förbindelser främst en grossisttjänst som säljs av en teleoperatör till andra teleoperatörer, och som i sin tur utgör en basråvara för tillhandahållande av fast telefoni, mobiltelefoni, Internet-access, företagsnät och broadcasting. Förhållandena på grossistmarknaderna för hyrda förbindelser är därför av avgörande betydelse för tillhandahållandet av elektroniska kommunikationstjänster på många marknader. Endast en begränsad del av utbudet på den totala grossistmarknaden för hyrda förbindelsen vidareförädlas för att tillhandahållas som hyrda förbindelser direkt till slutkunder.

⁶ Se punkt 7 i kommissionens rekommendation om relevanta produkt- och tjänstemarknader.

Terminerande avsnitt respektive trunkavsnitt av hyrda förbindelser utgör var för sig strukturellt olika delar av en sammanhängande hyrd förbindelse, och de grundläggande egenskaperna, flexibilitet, hög driftssäkerhet och hög tillgänglighet, är också identiska för båda. Substituerbarheten och marknadsaktörernas behov och produktionsförhållanden måste kopplas till de funktioner tjänsten fyller för kundföretaget, dvs. dels att förbinda enskilda slutkunder eller basstationer inom en region med den nätnod som betjänar den aktuella regionen, dels att förbinda regionala noder med varandra för att kunna utväxla trafik mellan olika regioner i landet.

Definitionen av marknaden terminerande avsnitt av hyrda förbindelser i grossistledet tar därför sin utgångspunkt i grossistmarknaden inom en given tidsram, med beaktande av substituerbarheten på efterfråge- och utbudssidorna, och med beaktande av marknadsaktörernas behov och produktionsförhållanden.

4.1 Tjänsten

Som redovisats i avsnitt 3.1 ovan tillhandahåller terminerande avsnitt av hyrda förbindelser en viss bestämd nätkapacitet mellan två nätanslutningspunkter. Tjänsten inkluderar inte uppkoppling på begäran. Hyrda förbindelser karaktäriseras av sin funktion, och är oberoende av den teknik och de medier som används för att tillhandahålla tjänsten.

4.1.1 Medier

4.1.1.1 Svart fiber

Svart fiber, eller Optisk Transportfiber, utgörs av ett fiberpar mellan nätägarens noder, utan någon ansluten utrustning för transmission. Kunden bestämmer själv med vilket gränssnitt överföringen ska ske och vilken ändutrustning som skall användas. Eftersom kunden själv ansvarar för regenerering av signalen till andra fiberpar, samt drift och underhåll, förutsätter tjänsten att kunden har tillgång till egen personal vid varje nod. Maximalt avstånd mellan noderna är cirka 100 km.

Svart fiber tillhandahåller således inte en viss bestämd nätkapacitet, utan kunden får själv vidtaga de åtgärder som krävs för att erhålla en användbar överföringstjänst, exempelvis inköp/installation av ändutrustning och driftövervakning. Tillhandahållande av svart fiber ingår därför inte som en del av marknaden för terminerande avsnitt av hyrda förbindelser, eftersom fibern i sig endast utgör ett överföringsmedium utan bestämda prestanda.

4.1.1.2 LLUB/ kopparaccess

I LLUB-förordningen specificeras att operatörer som vill använda sig av konventionella abonnentledningar skall ha rätt till fullt eller delat tillträde, samt till ett antal nätfaciliteter, exempelvis samlokalisering. Inom ramen för LLUB-förordningen definieras accessnätet som den fysiska del av nätet som är unik för slutkunden och som utgår från den telefonstation eller annan koncentrationspunkt i telenätet som är närmast slutkunden. Med fullt tillträde menas att en teleoperatör hyr ett tvinnat par metalledningar i en förbindelse mellan telefonstationen och

slutkunden av den kabelägande teleoperatören. Med delat tillträde menas att en teleoperatör frekvensmässigt delar ett tvinnat par metalledningar, i en förbindelse mellan telefonstationen och slutkunden, med den kabelägande teleoperatören. Operatörer som väljer fullt eller delat tillträde för att etablera access kontrollerar förbindelsens egenskaper.

LLUB/kopparaccesser tillhandahåller således inte en viss bestämd nätkapacitet, utan kunden får själv vidtaga de åtgärder som krävs för att erhålla en användbar överföringstjänst. LLUB/ kopparaccesser ingår därför inte som en del av marknaden för terminerande avsnitt av hyrda förbindelser, eftersom kopparaccessen i sig endast utgör ett överföringsmedium utan bestämda prestanda.

4.1.2 Symmetriska och asymmetriska tjänster

Nätkapacitet kan vara såväl symmetrisk, dvs. trafiken bärs med samma kapacitet i båda riktningarna mellan de båda nätanslutningspunkterna, som asymmetrisk, dvs. att överföringskapaciteten är större åt ena hållet av förbindelsen än åt det andra. Hyrda förbindelser har traditionellt tillhandahållits som s.k. symmetrisk nätkapacitet, dvs. att de överför lika stor kapacitet i båda riktningarna. Asymmetriska tjänster överför företrädesvis mer kapacitet till kunden, nedströms, än vad som överförs från denne, uppströms. Förbindelser med begränsad bandbredd kan på det här sättet effektivt utnyttjas för interaktiva tjänster som inte behöver lika stor kapacitet i båda riktningarna. Exempel på en asymmetrisk överföringstjänst är s.k. ADSL-anslutning, asymmetric digital subscriber line, där slutkundens telefonledning används för anslutning till Internet med bredbandskapacitet. Mot bakgrund av Internets natur är slutkundens behov av att ladda ner data normalt betydligt större än behovet av att sända data.

4.1.3.1 Efterfrågesubstitution

De asymmetriska tjänster som f.n. tillhandahålls har en räckvidd som är begränsad till ett fåtal kilometer. Överföringskapaciteten minskar dessutom med avståndet. Endast i undantagsfall torde därför asymmetriska tjänster kunna fylla funktionen som terminerande avsnitt.

Då dagens asymmetriska tjänster inte erbjuder en viss bestämd överföringskapacitet, och då den möjliga symmetriska överföringskapaciteten är begränsad till den lägre kapacitet som erbjuds uppströms, är det osannolikt att ett större antal kundföretag istället för symmetriska tjänster skulle välja asymmetriska tjänster vid en liten och varaktig förändring av de relativa priserna för symmetriska tjänster.

Ur ett efterfrågeperspektiv utgör därför asymmetriska tjänster ingen återhållande faktor vid prissättningen av terminerande avsnitt av hyrda förbindelser.

4.1.3.2 Utbudssubstitution

Nätoperatörer som tillhandahåller asymmetriska tjänster, företrädesvis ADSL, skulle kunna tänkas verka återhållande på prissättningen av hyrda förbindelser om de kunde tillhandahålla hyrda förbindelser på kort tid, och till lägre pris, som svar på en prishöjning. Som framhållits ovan är asymmetriska tjänster ett sätt att effektivt utnyttja förbindelser med begränsad bandbredd för interaktiva tjänster som inte behöver lika stor kapacitet i båda riktningarna. Asymmetriska tjänster är därför vanligtvis begränsade till kopparaccessnätet. Detta utgör i de flesta fall endast en mindre del av den nätinфраstruktur som är nödvändig för att skapa en komplett förbindelse mellan kundföretagets nod och anläggningsadressen. Asymmetriska tjänster kan därför inte anses utgöra något substitut för symmetriska tjänster på grossistmarknaden.

Analysen ovan leder därför till slutsatsen att asymmetriska tjänster inte utgör någon återhållande faktor på prissättningen av terminerande avsnitt av hyrda förbindelser i grossistledet. Symmetriska tjänster och asymmetriska tjänster ingår därför inte i samma marknad. Den tekniska utveckling som kan förutses de närmaste åren bedöms inte påverka denna marknadsdefinition.

4.1.4 Bredbandsaccess

Med bredbandsaccess, eller bitströmstillträde, avses att ett kundföretag, av den nätägande operatören, hyr en komplett tjänst för dubbelriktad överföring av bredband mellan en nätnod och slutkunden. Användningsområdet för bredbandsaccess är att ge andra operatörer möjlighet att tillhandahålla bredbandstjänster till slutkunder vilket i stor utsträckning sammanfaller med användningsområdet med terminerande avsnitt av hyrda förbindelser, dvs. att överföra stora mängder datatrafik. Grossistkunden får därmed tillgång till en förbindelse i form av en digital anslutning och behöver inte investera i accessutrustning för överföring av bredband till slutkunden.

Bredbandsaccess kan vara såväl symmetrisk som asymmetrisk, där en asymmetrisk tjänst således har olika överföringskapaciteter för sändning respektive mottagning av data. I den utsträckning som en kund efterfrågar en symmetrisk tjänst kan den asymmetriska tjänsten endast möta den efterfrågan på överföringskapacitet till sin lägsta kapacitet. En hyrd förbindelse är också till sin karaktär unik vad gäller servicenivå och flexibilitet. Dessa egenskaper återfinns inte hos en bredbandsaccess, vilket i sin tur bidrar till att de allmänna prisnivåerna mellan dessa två tjänster skiljer sig åt. Vidare gäller att en hyrd förbindelse etableras som en enskild förbindelse mellan två givna anslutningspunkter medan bredbandsaccess nyttjas för att från en punkt nå ett antal kunder inom ett geografiskt område. Bredbandsaccess har inte heller samma geografiska tillgänglighet som hyrda förbindelser genom att bredbandsaccess inte är utbyggt i samma utsträckning. Detta medför att vissa kunder på hyrda förbindelser inte kan ersätta terminerande avsnitt av hyrda förbindelser med bredbandsaccess.

PTS anser att med tanke på bredbandsaccessens asymmetri, skillnad i servicenivå, flexibilitet och användningsområde samt i geografisk tillgänglighet, kan inte bredbandsaccess anses utgöra ett substitut till terminerande avsnitt av hyrda förbindelser. Därmed anser PTS att bredbandsaccess inte skall ingå i samma relevanta marknad som terminerande avsnitt av hyrda förbindelser.

4.1.5 Terminerande avsnitt av hyrda förbindelser och andra dataöverföringstjänster

Som redogjorts för ovan ingår inte symmetriska tjänster och asymmetriska tjänster i samma marknad. Det finns även goda skäl att skilja marknaden för terminerande avsnitt av hyrda förbindelser i grossistledet från marknaderna för andra symmetriska dataöverföringstjänster, exempelvis Internetanslutning med bredbandskapacitet eller VPN-nät.

4.1.5.1 Efterfrågesubstitution

En hyrd förbindelse erbjuder kundföretaget en bestämd överföringskapacitet mellan två punkter som är ständigt tillgänglig för att hantera trafik från en eller flera av dennes slutkunder, eller mellan dennes noder. Eftersom operatören själv kan bestämma över och hantera den trafik som överförs erhåller operatören en mycket hög grad av flexibilitet. En hyrd förbindelse är också en mycket säker kommunikationskanal för överföring av konfidentiell information i form av tal eller data.

Hyrda förbindelser tillhandahålls normalt med en mycket hög driftssäkerhet och tillgänglighet som överträffar andra kommunikationstjänster, ofta med en tillgänglighetsgaranti överstigande 99,6 procent och i vissa fall så hög som 99,95 procent, vilket medför att kundföretaget i sin tur kan utlova en hög tillgänglighet till sina slutkunder.

Andra dataöverföringstjänster, som VPN och Internetaccess, utmärks generellt av att de är slutkundstjänster som delar infrastruktur och överförs via flaskhalsar som är gemensamma för många användare, och därför inte medger någon garanterad överföringskapacitet. Användaren har mindre flexibilitet att använda tjänsten för olika applikationer, och driften är beroende av tredje parts verksamhet. Även om det går att avtala om en högre tjänstekvalitet, är vanligtvis tillgängligheten avsevärt lägre än för hyrda förbindelser.

Hyrda förbindelser kan, tack vare sin allsidighet och flexibilitet, i många fall användas av kundföretaget som insatsvara vid tillhandahållande av andra dataöverföringstjänster, medan motsatsen inte är fallet.

Med utgångspunkt i de egenskaper som är karakteristiska för hyrda förbindelser är det osannolikt att ett större antal kundföretag istället för hyrda förbindelser skulle välja andra dataöverföringstjänster vid en liten och varaktig förändring av de relativa priserna för hyrda förbindelser. Ur ett efterfrågeperspektiv utgör därför andra dataöverföringstjänster ingen återhållande faktor vid prissättningen av terminerande avsnitt av hyrda förbindelser.

4.1.5.2 Utbudssubstitution

För att kunna bedöma hur kundföretag troligen skulle reagera vid en liten och varaktig förändring av de relativa priserna, är det nödvändigt att känna till hur andra dataöverföringstjänster tillhandahålls.

Många operatörer som erbjuder andra symmetriska dataöverföringstjänster, exempelvis Internetanslutning med bredbandskapacitet eller VPN-nät, tillhandahåller dessa genom att hyra terminerande och trunkavsnitt av hyrda förbindelser på grossistmarknaden, för att sedan tillföra en viss teknisk förädling. Om en tänkt monopolist skulle höja priset för hyrda förbindelser med 5-10 procent, måste även dessa operatörer betala 5-10 procent mer för de hyrda förbindelser som utgör grunden för dessa dataöverföringstjänster. Andra symmetriska dataöverföringstjänster utgör således inte någon återhållande faktor på prissättningen av hyrda förbindelser.

Även om det i viss omfattning finns konkurrerande accessnät, exempelvis för kabel-TV, är dessa ofta byggda för asymmetrisk trafik och därför inte lämpade för att tillhandahålla hyrda förbindelser. Kabel-TV-nät har dessutom huvudsakligen etablerats i bostadsområden, medan hyrda förbindelser framförallt tillhandahålls till företag.

Andra dataöverföringstjänster torde därför inte kunna fylla funktionen som terminerande avsnitt på grossistmarknaden för hyrda förbindelser.

I avsaknad av en reglerad grossistmarknad för hyrda förbindelser skulle därför ett tillhandahållande av andra symmetriska dataöverföringstjänster inte utgöra någon återhållande faktor på en hypotetisk monopolists prissättning av terminerande avsnitt av hyrda förbindelser.

Analysen ovan leder därför till slutsatsen att, i avsaknad av reglering av grossistmarknaden, andra symmetriska dataöverföringstjänster inte utgör någon återhållande faktor på prissättningen av terminerande avsnitt av hyrda förbindelser. Symmetriska tjänster i form av terminerande avsnitt av hyrda förbindelser ingår därför inte i samma marknad som andra symmetriska dataöverföringstjänster. Den tekniska utveckling som kan förutses de närmaste åren bedöms inte påverka denna marknadsdefinition.

4.1.6 Analoga och digitala hyrda förbindelser

Användningsområdet för analoga och digitala förbindelser är detsamma, dvs. de används för att överföra tal- och datatrafik. Den avgörande skillnaden i efterfrågan av analoga och digitala hyrda förbindelser är överföringskapacitet och funktionalitet. Analoga hyrda förbindelser karaktäriseras av en låg överföringskapacitet och en begränsad funktionalitet. Funktionaliteten på de digitala hyrda förbindelserna inkluderar vanligtvis den funktionalitet som de analoga förbindelserna har men inte tvärtom.

4.1.6.1 Efterfrågesubstitution

Vilken typ av förbindelse som efterfrågas av slutkunden beror dels på om den ändrustning som skall användas är analog eller digital, dels av de signaler som skall överföras. Slutkunden efterfrågar därför en förbindelsetyp som passar dennes ändrustning, och som är dimensionerad efter de signaler som skall utväxlas.

Ett kundföretag på grossistmarknaden har med största sannolikhet inget intresse av analoga förbindelser för att tillhandahålla förädlade tjänster inom den egna verksamheten. Vissa operatörer kan dock tänkas tillhandahålla analoga förbindelser som en del av ett erbjudande till en slutkund, om kunden har befintliga analoga terminaler som behöver kopplas samman. För överföring över längre avstånd torde dock operatören endast erbjuda ett analogt terminerande avsnitt, varefter den analoga signalen digitaliseras för överföring via fibernät, varefter signalen återförs till analog form i det terminerande avsnittet i förbindelsen andra ände.

Den tilltänkta användningen av analoga och digitala terminerande avsnitt av hyrda förbindelser är i grunden densamma och skillnader i pris motiveras av skillnader i kvalitet och kapacitet. PTS bedömer att en liten och varaktig ökning av de relativa priserna på analoga terminerande avsnitt skulle innebära att kundföretag istället erbjuder sina kunder att byta till närliggande digitala förbindelser i en sådan omfattning att analoga och digitala förbindelser skall anses tillhöra samma marknad. En liten och varaktig höjning av priset på digitala hyrda förbindelser med låg kapacitet skulle enligt PTS bedömning medföra ett motsvarande skifte till analoga hyrda förbindelser. PTS bedömer därför att både analoga och digitala hyrda förbindelser ingår i marknaden för terminerande avsnitt av hyrda förbindelser.

4.2 Sammanfattning

Hyrda förbindelser tillhandahåller en symmetrisk dedikerad nätkapacitet mellan två nätanslutningspunkter, och inkluderar inte uppkoppling på begäran eller erbjudande som utgör del av en kopplad tjänst som erbjuds till allmänheten. Hyrda förbindelser karakteriseras av sin funktion, och är oberoende av den teknik och de medier som används för att tillhandahålla tjänsten. Terminerande avsnitt av hyrda förbindelser tillhandahålls med såväl analog som digital teknik.

5. Avgränsning av den geografiska marknaden

Terminerande avsnitt av hyrda förbindelser i grossistledet definieras som hyrda förbindelser som tillhandahålls mellan två överlämningspunkter till anläggningsadresser och/eller noder belägna inom ett och samma av TeliaSoneras förmedlingsområden. Den efterfrågade förbindelsens längd och belägenhet är därför helt beroende av var de två överlämningspunkterna är belägna i förhållande till varandra. Vilka nätbeståndsdelar i form av accessnät, ortssammanbindande nät och stamnät som är nödvändiga för att skapa den enskilda förbindelsen beror därför av förbindelsens geografiska belägenhet.

5.1 Relevant geografisk marknad

För ett kundföretag är den efterfrågade tjänsten väl avgränsad geografiskt. En hyrd förbindelse mellan två geografiska punkter kan inte bytas mot en billigare förbindelse mellan två andra geografiska punkter för att motverka en prishöjning. En snäv men korrekt geografisk avgränsning skulle därför innebära att endast de förbindelser som förbinder samma två geografiska punkter utgör samma marknad. En analys av efterfrågesubstitution skulle visa att alla alternativa

förbindelsesträckningar tillhör en annan geografisk marknad, och därför inte verkar återhållande på prissättningen.

Utbudssubstitution skulle vara möjlig vid en prishöjning om en ny operatör bygger ut den nödvändiga lokala accessinfrastrukturen. En nybyggnation är dock tidsödande och kostsam, vilket gör det osannolikt att någon operatör skulle anse ett sådant marknadsinträde lönsamt. En hyrd förbindelse som förbinder punkter inom ett begränsat område skulle kunna tänkas tillhandahållas av en lokal operatör, vilket skulle kunna utvidga den geografiska marknaden till att omfatta en specifik ort.

Även om analys av såväl efterfråge- som utbudssubstitution indikerar att den geografiska omfattningen av marknaden är mycket smal, är det inte praktiskt genomförbart att avgränsa den geografiska marknaden till en enskild ort, eller till enskilda linjesträckningar. Då tillhandahållandet av hyrda förbindelser är beroende av tillgången till lämplig infrastruktur, är dock förekomsten av lokala och regionala nät en faktor som skulle kunna ligga till grund för en indelning av marknaden för terminerande avsnitt av hyrda förbindelser på grossistmarknaden i geografiska delmarknader.

I PTS rapport "IT-infrastrukturen i Sverige, 2002" redovisades en enkätundersökning bland Sveriges kommuner. Av de 278 kommuner som svarat på enkäten angav knappt 70 procent att de ägde antingen ett förvaltningsnät eller ett publikt nät. Knappt 20 procent av kommunerna uppgav att de ägde både ett förvaltningsnät och ett publikt nät. Kommunerna angav också att det i drygt en tredjedel av kommunerna fanns kommunala bolag som ägde IT-infrastruktur med hög överföringskapacitet. Utöver kommunala bolag svarade 89 operatörer som på enkäten. Av dessa uppgav 30 stycken att de ägde IT-infrastruktur med hög överföringskapacitet.

Undersökningen indikerar således att det finns åtminstone ett hundratal kommuner som skulle kunna utgöra geografiska delmarknader. Det vore dock olämpligt att definiera ett så stort antal individuella marknader, och även inom dessa marknader torde det råda stora olikheter beträffande konkurrensförutsättningarna i olika tätorter i respektive kommun. Mot bakgrund av att TeliaSoneras nätinфраstruktur når samtliga stadigvarande bostäder och fasta verksamhetsställen i samtliga orter i hela landet, är det dessutom högst sannolikt att TeliaSonera innehar SMP-status på samtliga kommunala delmarknader.

Enligt konkurrensrättslig praxis definieras begreppet "relevant geografisk marknad" som det område inom vilket de berörda företagen tillhandahåller de relevanta produkterna eller tjänsterna, inom vilket konkurrensvillkoren är tillräckligt likartade och som kan särskiljas från angränsande områden framförallt på grund av väsentliga skillnader i konkurrensvillkoren. Avgränsningen av relevant geografisk marknad syftar till att bedöma om och i vilken utsträckning företag inom olika geografiska områden utgör reella alternativa försörjningskällor för kunderna och tar därför i första hand sikte på att söka identifiera eventuella hinder som kan försvåra för kunderna att anlita dessa alternativa försörjningskällor. Av

betydelse är således om och i vad mån kunderna kan anlita företag utanför det aktuella området, dvs. utbytbarheten från efterfrågesidan.⁷

I det här fallet är således kundföretagens verksamhet och önskemål styrande för vad som skall anses utgöra en relevant geografisk marknad. Som beskrivits i avsnitt 3.2 ovan utgör hyrda förbindelser i grossistledet en nödvändig insatsråvara i produktionen av andra elektroniska kommunikationstjänster till slutkunder. Mobilnätoperatörer, företag som tillhandahåller företagsnät för telefoni och data till större företag, företag som erbjuder Internetanslutning med bredbandskapacitet till privatpersoner, och kundföretag som tillhandahåller efterfrågade förbindelser till andra kundföretag utan eget nät, tillhandahåller med få undantag sina tjänster i hela landet. De förbindelser som kundföretagen hyr längs olika förbindelsesträckningar i olika regioner utgör således delar av köparens nationella verksamhet, även om vissa nätelement hyrts av lokala nätoperatörer. Den relevanta geografiska marknaden är enligt detta resonemang nationell.

EU-kommissionens beslut i ärende COMP/C-1/37.451, 37.578, 37.579 – Deutsche Telekom AG kan användas för en jämförelse. Kommissionen gör följande bedömning (punkterna 93-95) avseende den relevanta geografiska marknaden för tillträde till DT's accessnät.

”DT:s fasta nät är utbyggt i hela Tyskland. Konkurrenterna har erhållit licenser från de nationella myndigheterna och det förväntas att de även kommer att ta upp konkurrensen på de nationella marknaderna. I de fall då licenserna för att driva egna nät är begränsade till särskilda områden i Tyskland är tillträdet till DT:s fasta nät absolut nödvändigt för att kunna uppnå en täckning i hela förbundsrepubliken. Tillträdet till det fasta nätet är dessutom viktigt för de operatörer som inte har något eget nät utan är helt beroende av tillträdet till den traditionella operatörens nät. Flaskhalsarna vid tillhandahållandet av tillträde, lokalsamtal och höghastighetstillträdestjänster hindrar inte att de nya konkurrenterna bygger upp fasta nät i en begränsad omfattning, såsom i tätbefolkade stadsområden. I regel kan de dock inte ge sig in i någon jämlik konkurrens med DT i hela förbundsrepubliken med dessa nät. Därmed utgör Förbundsrepubliken Tyskland den geografiska marknaden, som konkurrensen normalt skulle utveckla sig på om det inte fanns några flaskhalsar.”

PTS marknadsdata visar att lokala nätleverantörers del av omsättningen i grossistledet är synnerligen begränsad. I Storstockholmsområdet är det kommunala infrastrukturbolaget Stokab etablerat med ett omfattande lokalt nät. Stokab tillhandahåller dock endast optisk fiber, och överlåter åt grossistkunden att själv bestämma överföringskapacitet och kvalitet. Stokab utgör därför inte en aktör på marknaden för terminerande avsnitt av hyrda förbindelser i grossistledet. Endast sju lokala nätbolag har till PTS uppgett att de tillhandahåller hyrda förbindelser i grossistledet. Intäkterna från denna marknad understiger för tre av dessa operatörer 100.000 kr. För ytterligare tre operatörer understiger omsättningen fem miljoner kr. Den största lokala operatörens omsättning på

⁷ Wetter m.fl.: ”Konkurrenslagen, en handbok” sid 95 och 98.

denna marknad ligger mellan fem och tio miljoner kronor. Övriga säljare på marknaden tillhandahåller tjänster i hela landet. Det finns inget som indikerar att någon av dessa lokala eller nationella aktörer skulle ha en så stark ställning på en enskild lokal marknad att det orsakar någon väsentlig skillnad i konkurrensvillkoren i jämförelse med övriga delar av landet. PTS bedömer därför att det saknas argument som motiverar en indelning av Sverige i geografiska delmarknader, och att marknaden är nationell i enlighet med konkurrensrättslig praxis.

PTS bedömer därför att marknaden för terminerande avsnitt av hyrda förbindelser i grossistledet skall definieras som en nationell marknad. I och med att en hyrd förbindelse förbinder två geografiska punkter inom landet, medför avgränsningen till en nationell marknad att hyrda förbindelser som tillhandahålls mellan en ort i Sverige och en ort i utlandet inte omfattas av den relevanta marknaden.

5.4 Sammanfattning av marknadsdefinitionen

På marknaden för terminerande avsnitt av hyrda förbindelser i grossistledet efterfrågas och tillhandahålls hyrda förbindelser som ger en symmetrisk dedikerad nätkapacitet mellan två överlämningspunkter, och som inte inkluderar uppkoppling på begäran eller erbjudande som utgör del av en kopplad tjänst som erbjuds till allmänheten. Terminerande avsnitt av hyrda förbindelser är oberoende av den teknik som används för att tillhandahålla tjänsten, och kan tillhandahållas med såväl analog som digital teknik. Omfattningen av de enskilda terminerande avsnitt som ingår i marknaden är begränsad till sådana terminerande avsnitt som i sin helhet tillhandahålls inom ett av TeliaSoneras förmedlingsområden.

Beroende på det sätt på vilket säljarföretagets och kundföretagets respektive nät är sammankopplade, kan terminerande avsnitt tillhandahållas med två olika grundstrukturer, dels accessnätetsdel - trunkdel - accessnätetsdel i likhet med en slutkundsförbindelse, dels accessnätetsdel - trunkdel (eller bara accessnätetsdel) i likhet med en "Leased Line Part Circuit".

Marknaden är nationell, och omfattar terminerande avsnitt som tillhandahålls inom Sverige.

6. Fastställande av relevant marknad för vilken förhandsreglering är motiverad

6.1 Bedömning utifrån tre kriterier

Av 8 kap. 5 § EkomL framgår att myndigheten fortlöpande skall fastställa vilka produkt- och tjänstemarknader som har sådana särdrag att det kan vara motiverat att införa skyldigheter enligt lagen. Vidare framgår att kommissionens rekommendation och riktlinjer skall beaktas vid fastställandet.

I rekommendationen anges att tre kumulativa kriterier skall beaktas innan en marknad kan fastställas. Det första kriteriet gäller huruvida en marknad kännetecknas av stora och varaktiga hinder för marknadstillträde. Det andra kriteriet tar sikte på marknadsdynamik. Det tredje kriteriet gäller huruvida konkurrenslagstiftningen i sig själv är tillräcklig med beaktande av särdragen inom

sektorn för elektronisk kommunikation. En marknad som inte passerar samtliga kriterier får inte bli föremål för ingripanden i form av regleringsskyldigheter enligt 4 kap. 4 § och 5 kap. 13 och 14 §§ EkomL.

Av förarbetena till 8 kap. 5 § EkomL (se prop. 2002/03:110 sid. 273) framgår att utgångspunkten för en marknadsanalys är kommissionens rekommendation. Av specialmotiveringen till 8 kap. 5 § i samma förarbeten (sid. 402 f.) framgår bl.a. följande. Bestämmelsen utgör en handlingsregel för myndigheten och innehåller inga närmare angivelser om hur genomgången skall genomföras och vad som skall beaktas vid fastställandet av en marknad. Genom att rekommendationen anger marknaderna torde det i praktiken endast återstå för en myndighet att ange marknadernas geografiska omfattning, om inte myndigheten bestämmer en marknad på ett sätt som avviker från kommissionens rekommendation.

PTS finner det lämpligt att kortfattat göra en bedömning utifrån de tre kriterierna avseende den aktuella marknaden, med särskilt beaktande av de nationella förhållandena.

6.2 Det första kriteriet; Etableringshinder

Det första kriteriet innebär en bedömning av om det på den aktuella marknaden föreligger stora och varaktiga hinder för marknadstillträde. Inom sektorn för elektronisk kommunikation kan hindren vara strukturella, rättsliga eller regleringsbaserade.

I Sverige finns betydande etableringshinder med grund i strukturella faktorer på marknaden för tillhandahållande av terminerande avsnitt av hyrda förbindelser i grossistledet. För att kunna erbjuda terminerande avsnitt i hela Sverige krävs tillgång till såväl nätinфраstruktur på alla orter i hela landet, som infrastruktur som binder samman dessa orter. I dagsläget har endast TeliaSonera tillgång till sådan nätinфраstruktur, och andra leverantörer är därför beroende av leveranser från TeliaSonera om de vill erbjuda terminerande segment.

Vidare gäller att terminerande avsnitt av hyrda förbindelser i grossistledet har en begränsad grupp köpare. Kundföretagen utgörs av teleoperatörer som saknar egen infrastruktur eller behöver komplettera befintlig infrastruktur, och som vanligtvis har avtal som löper över flera år. En nyetablerad aktör har således inga möjligheter att utnyttja stordriftsfördelar, mängden av kund- och tjänsteunderlag, och koncentrationsfördelar i samma utsträckning som den aktör som redan är etablerad på marknaden. Risken för höga icke återvinningsbara kostnader i samband med etablering är därmed mycket hög. Så är fallet under överskådlig framtid oavsett om den nya aktören redan har tillgång till viss infrastruktur eller inte.

Det föreligger således strukturella hinder som i stor och varaktig omfattning hindrar nya aktörer att etablera sig på den aktuella delmarknaden.

6.3 Det andra kriteriet; Marknadsdynamik

Vid en bedömning av det andra kriteriet skall PTS ta ställning till om marknaden har egenskaper som gör att den med tiden tenderar att utvecklas i riktning mot effektiv

konkurrens. Trots att det föreligger stora hinder för marknadstillträde kan strukturella faktorer eller marknadsegenskaper medföra att marknadsandelar fluktuerar över tid eller att prisbildningen inte är stabil.

I enlighet med tidigare gällande reglering har det funnits möjlighet för konkurrerande operatörer att erbjuda terminerande avsnitt av hyrda förbindelser genom att köpa hela eller delar av den efterfrågade förbindelsen från TeliaSonera till icke-diskriminerande villkor. Härigenom har andra leverantörer kunnat erhålla nödvändig insatsvara på rimliga villkor. I viss utsträckning har konkurrerande operatörer även kunnat tillhandahålla terminerande avsnitt genom etablering av egen infrastruktur. Konkurrerande operatörer är dock i mycket stor utsträckning beroende av att ges tillgång till TeliaSoneras lokala infrastruktur, för att kunna upprätta och tillhandahålla förbindelsetjänster till anläggningsadresser.

PTS bedömer därför att marknaden för terminerande avsnitt av hyrda förbindelser inte har sådana egenskaper att den inom ett rimligt tidsperspektiv, dvs. åtminstone fram till nästa revidering av marknadsanalysen, kan förväntas komma att utvecklas mot effektiv konkurrens utan tillämpning av förhandsreglering.

6.4 Det tredje kriteriet; Den relativa effektiviteten hos konkurrenslagstiftning och kompletterande förhandsreglering

Beträffande det tredje kriteriet har PTS att bedöma om konkurrenslagstiftningen och eventuell befintlig kompletterande förhandsreglering är tillräckligt effektiv för att den typ av konkurrensproblem som är hänförliga till marknadens särdrag kan åtgärdas, på ett sätt som gör att ingripanden med stöd av EkomL inte kan anses motiverade. För detta torde krävas att det redan utan sektorsspecifik reglering finns ändamålsenliga och verkningsfulla medel som kan åtgärda de konkurrensproblem som typiskt sett finns eller kan uppstå på marknaden, t.ex. genom att avlägsna existerande etableringshinder eller i övrigt skapa förutsättningar för uppkomsten av effektiv och varaktig konkurrens. Det är inte tillräckligt att konstatera att konkurrenslagen i det enskilda fallet kan vara tillämplig på ett identifierat konkurrensproblem. Konkurrenslagen är i sin helhet tillämplig på den aktuella marknaden oavsett om den kan bli föremål för ingripanden enligt EkomL eller inte. Frågan som ställs vid bedömningen av tredje kriteriet är istället om det utöver konkurrenslagens bestämmelser finns ett behov av kompletterande sektorsspecifika bestämmelser.

Av det föregående följer att inte heller det faktum att konkurrenslagstiftningen i ett enskilt fall med framgång tillämpats mot ett konstaterat missbruk av dominerande ställning på den aktuella marknaden, kan tas till intäkt för att konkurrenslagen är så effektiv på alla de konkurrensproblem som kan uppstå, att det därför inte finns något behov av ytterligare möjligheter till ingripanden för att främja uppkomsten av konkurrens eller för att kompensera för de missförhållanden som en snedvriden konkurrenssituation medför. Däremot skall de fall där konkurrenslagstiftning eller kompletterande förhandsreglering visat sig effektiv i ett visst ärende beaktas av PTS i samband med att myndigheten överväger att meddela skyldigheter mot en operatör med betydande marknadsinflytande.

Med en sektorsspecifik reglering kan särskilt anpassade konkurrensskapande åtgärder tillgripas för problem som typiskt sett uppstår på en viss marknad. Med det nya

regelverket för elektronisk kommunikation införs möjligheter till snabbt ingripande med förhandsreglering som är utformad för att på ett effektivt sätt ta om hand de specifika konkurrensproblem som identifieras inom sektorn.

Konkurrenslagens förbudsregler kan inte användas till att på förhand ställa upp skyldigheter eller handlingsregler i syfte att komma till rätta med ett konkurrensproblem. Konkurrenslagens bestämmelser kan inte heller i övrigt skapa konkurrens på en marknad som på grund av strukturella problem inte uppvisar några tecken på fungerande konkurrens. Man kan dock inte generellt hävda att konkurrenslagen inte kan användas för att skapa konkurrens på en marknad som p.g.a. strukturella problem inte uppvisar tecken på (fungerande) konkurrens. Förbudsbestämmelserna i konkurrenslagen påverkar företagets agerande och verkar därmed ex-ante.

Vid tillämpning av konkurrensrättens regler krävs för ingripande att ett missbruk av dominerande ställning kan konstateras, vilket kan kräva omfattande och tidskrävande utredning av de omständigheter som faktiskt har ägt rum i det enskilda fallet. Efter att ett konkurrensproblem uppmärksammas kan det således passera lång tid innan konkurrensförbättring åstadkoms genom ex-post (reaktiv) lagstiftning. Tidsfaktorn är av avgörande betydelse för att skapa och bibehålla konkurrens på marknaden för elektronisk kommunikation, vilken i hög grad präglas av snabb teknikutveckling.

De aktörer som verkar på en marknad inom elektronisk kommunikation eller överväger att etablera sig på denna har ett behov av förutsägbara spelregler, bl.a. för att kunna fatta rationella beslut om investeringar. De är därför beroende av att på förhand känna till vilka rättigheter och skyldigheter de kan påräkna sig. Genom de möjligheter som EkomL ger att på förhand ställa upp villkor för åtkomst, tillträde etc. skapas sådan förutsebarhet.

Det kan alltså konstateras att sektorsspecifik förhandsreglering, till skillnad från generell konkurrenslagstiftning, möjliggör detaljerade och för ändamålet särskilt anpassade ingripanden för att åtgärda typiska problem på ett sätt som fastslår förutsägbara spelregler för hela marknaden. Samtidigt skall framhållas att en felaktig utformning eller tillämpning av särslagstiftning kan skapa snedvriden konkurrens och ineffektiva investeringsbeslut.

För att skapa konkurrens krävs i många fall att åtgärder vidtas för att komma till rätta med de problem som det innebär att ett företag utövar kontroll över den infrastruktur eller tjänst som är nödvändig för att realisera den relevanta produkten. Konkurrensrättens regler om förbud mot missbruk av dominerande ställning, som syftar till att beivra ett visst icke-önskvärt konstaterat beteende, kan inte på ett effektivt sätt tillgripas i syfte att bryta ned sådan strukturell dominans och samtidigt aktivt främja uppkomst av konkurrens, och är således inte ensamt tillräckliga för att nå det eftersträlvade resultatet. För att på ett effektivt sätt komma till rätta med strukturella problem krävs i många fall snarare att det tillskapas åtkomst till den nödvändiga infrastrukturen eller tjänsten för befintliga eller potentiella konkurrenter och att villkoren för denna åtkomst utformas så att konkurrenterna ges förutsebara spelregler samtidigt som konkurrenssituationen inte snedvrids. Tillhandahållande av hyrda förbindelser är ett exempel där den sektorsspecifika regleringen erbjuder redskap för att åstadkomma detta.

När det gäller det tredje kriteriet har kommissionen beträffande den nu aktuella marknaden gjort bedömningen att en tillämpning av konkurrenslagstiftningen, i sig inte är tillräcklig för att råda bot på den existerande konkurrensproblematiken. Enligt PTS utgör de rådande nationella förhållandena på den relevanta marknaden samt de möjligheter som en tillämpning av den svenska konkurrenslagen erbjuder, inte skäl att frångå kommissionens bedömning i detta avseende.

Enligt PTS bedömning är konkurrenslagstiftningen inte ensam tillräcklig för att komma till rätta med de konkurrensproblem som karakteriserar den aktuella marknaden. Marknaden skall följaktligen, i nuläget och åtminstone under den tid som löper fram till nästa marknadsöversyn, anses ha sådana särdrag att den skall kunna bli föremål för ingripanden med stöd av de konkurrensfrämjande bestämmelserna i EkomL.

Marknaden för terminerande avsnitt av hyrda förbindelser i grossistledet skall därför i enlighet med 8 kap. 5 § EkomL fastställas såsom en relevant marknad för vilken det kan vara motiverat att införa skyldigheter enligt lagen.

7. Marknadsandelar

Det är enligt konkurrensrätlig praxis nödvändigt att bedöma betydelsen av marknadsandelar som indikator för varje enskild marknad för att kunna fastslå dominans.

Enligt kommissionen bör det mått på marknadsandelar väljas som antas ge det bästa uttrycket för marknadsstyrka på den aktuella marknaden.⁸ Det är de nationella regleringsmyndigheterna som skall avgöra vilka kriterier som är lämpligast för mätning av marknadsnärvaro. Marknadsandelar för terminerande avsnitt av hyrda förbindelser i grossistledet kan bland annat mätas i försäljningsvärde, överföringskapacitet, antal kunder eller anslutningspunkter. Beroende på egenskaperna hos den aktuella marknaden ger dessa mått en mer eller mindre rättvisande bild av de olika aktörernas styrka och marknadsinflytande. Beträffande hyrda förbindelser menar kommissionen att det är lättare att mäta och få insyn i intäkter från förhyrda förbindelser än att utgå från antalet anslutningspunkter.

På marknaden för terminerande avsnitt av hyrda förbindelser råder det betydande skillnader avseende såväl försäljningsvärde per kund som storleken på kunderna. Dessa skillnader återspeglas inte om marknadsandelar mäts i antal kunder, varför antal kunder inte kan anses vara det mest rättvisande måttet. Att utgå från överföringskapacitet kan inte heller anses som ett lämpligt mått då det inte görs någon skillnad i spridningen av kunder och anslutningar. Därmed skulle en operatör med höga överföringskapaciteter men få kunder komma att få en mycket hög andel. Vidare gäller att vid mätning av marknaden utifrån antal anslutningspunkter, hänsyn inte tas till att det finns olika typer av hyrda förbindelser, t.ex. att förbindelserna kan vara analoga eller digitala, att de har olika överföringskapacitet eller att de har olika lång räckvidd. Marknadsandelar för den

⁸ Riktlinjerna, p.76-77.

aktuella marknaden bör enligt PTS bedömning mätas i försäljningsvärde, eftersom försäljningsvärdet utjämnar skillnader i storleken och spridningen på kunder och anslutningar. Försäljningsvärdet kan vid behov kompletteras med andra mått.

Marknadsandelen utgör en mycket betydelsefull indikator på marknadsinflytande, där kommissionen menar att det föreligger en presumtion om dominans om en marknadsaktörs marknadsandel över en längre period överstiger 50 procent. Presumtionen om dominans skall gälla om inte andra faktorer bevisar motsatsen. Enligt etablerad konkurrensrättslig praxis gäller att för ett företag som har en stabil marknadsandel överstigande 65 procent utgör detta en presumtion för att en mycket stor marknadsdominans föreligger, utom vid exceptionella förhållanden.

Syftet med denna marknadsanalys är att ta ställning till om situationen på marknaden är sådan att det är motiverat att införa förhandsskyldigheter på den. Ett sådant ställningstagande skall helst grundas på marknadsdata som inte påverkats av tidigare reglering. Härvid föreligger två svårigheter.

För det första har tillgängliga marknadsdata påverkats av de skyldigheter som tidigare åvilat marknadsaktörerna, och ger därför inte ett helt korrekt underlag för en bedömning av om situationen på marknaden är sådan att det är motiverat att införa förhandsskyldigheter på denna.

För det andra finns inte några data som direkt relaterar till den marknadsdefinition som gjorts ovan, utan marknadsdata avser hela grossistmarknaden. Bristen på exakta intäktsiffror måste därför till viss del kompenseras av andra data.

Enligt de marknadsdata som insamlats av PTS för denna marknadsanalys, enligt en annan indelning av delmarknaderna än den ovan fastslagna, uppgår försäljningen på den totala marknaden för hyrda förbindelser i grossistledet år 2002 till 1.746 miljoner kronor. Denna summa inkluderar inte intäkter från förbindelser som levererades internt för TeliaSoneras slutkundsförsäljning av hyrda förbindelser. Intäkterna från dessa internleveranser utgör en betydande del av den totala försäljningen på grossistmarknaden, och måste därför beaktas.

För att kunna inkludera TeliaSoneras grossistintäkter från förbindelser som levererades internt för TeliaSoneras slutkundsförsäljning av hyrda förbindelser, gör PTS antagandet att grossistintäkten utgör mellan 70 procent och 85 procent av intäkten från slutkundsförsäljningen. Detta antagande tar sin utgångspunkt i att PTS inte vill övervärdera grossistintäkten. Procentsatserna motsvarar att TeliaSoneras påslag i slutkundsledet för försäljningsomkostnader och vinst skulle utgöra 43 procent respektive 18 procent. Slutkundsförsäljningen uppgick enligt tillgängliga data till 845 miljoner kronor, vilket motsvarar grossistintäktsintervall på mellan 591 och 718 miljoner kronor som skall tillföras TeliaSoneras övriga grossistförsäljning. Totalt innebär detta att försäljningen i grossistledet för terminerande och trunkavsnitt sammantaget uppgår till mellan 2.337 och 2.464 miljoner kronor. TeliaSoneras grossistförsäljning uppgår, inklusive interna leveranser, till mellan 2.076 och 2.203 miljoner kronor, vilket i båda fallen ger TeliaSonera en marknadsandel på 89 procent av totalmarknaden.

TeliaSonera har en överlägsen tillgång till accessnät och lokal infrastruktur, vilket medför att företaget i större utsträckning än andra operatörer kan tillhandahålla terminerande avsnitt av hyrda förbindelser. Detta ger TeliaSonera en betydande

konkurrensfördel på marknaden för terminerande avsnitt av hyrda förbindelser i grossistledet. Övriga nätoperatörer har främst investerat i stamnät och regional infrastruktur, vilket gör att dessa främst kan konkurrera på marknaden för trunkavsnitt av hyrda förbindelser i grossistledet. En logisk följd av dessa faktorer är att TeliaSoneras andel av marknaden för terminerande avsnitt av hyrda förbindelser i grossistledet med största sannolikhet överstiger 89 procent, medan företagets andel av marknaden för trunkförbindelser i grossistledet är lägre än 89 procent. Enligt konkurrensrättslig praxis skapar en marknadsandel som överstiger 65 procent en presumtion för att en mycket stark marknadsdominans föreligger.

8. Övriga indikatorer m.m.

Företagets storlek totalt sett

TeliaSonera är den enda svenska teleoperatör som innehar såväl nationellt stamnät och ortssammanbindande nät som områdesnät i samtliga delar av landet, och som dessutom är etablerat med telefoninät på 7000 orter. TeliaSonera är den enda operatören på den svenska marknaden för hyrda förbindelser som kan tillhandahålla förbindelser via egen infrastruktur på samtliga orter i hela landet. Detta ger företaget en särställning på den svenska marknaden för hyrda förbindelser, vilket indikerar ett betydande inflytande.

Kontroll över infrastruktur som är svår att kopiera och paralleletablera

Den infrastruktur som krävs för att en operatör skall kunna tillhandahålla terminerande avsnitt är svår att etablera. Svårigheten ligger i att det är tidskrävande och mycket kapitalkrävande. Även om konkurrerande nätinфраstruktur har etablerats mellan regioner och orter, torde ingen konkurrerande operatör ha de ekonomiska resurser som krävs för att etablera sig i alla de orter där TeliaSonera har sitt nät. Det är mycket kostsamt att bygga ut ett heltäckande accessnät, och när ett accessnät väl är på plats är kan kostnaden för investeringen inte återvinnas, s.k. sunk cost.

Som redovisats ovan finns TeliaSonera i sin egenskap av tidigare telemonopolist överallt där människor bor och arbetar i Sverige. Den infrastruktur som finns har etablerats under många år, och TeliaSonera kan därför med kort varsel, och till en begränsad kostnad, tillhandahålla terminerande avsnitt i alla delar av landet. Den heltäckande infrastrukturen medger ett snabbt tillhandahållande till en låg marginalkostnad.

De konkurrerande operatörer som har egen nätinфраstruktur befinner sig fortfarande i en utbyggnadsfas, där de höga kostnaderna för nätutbyggnad har vållat betydande finansiella problem för många aktörer. De har inte tillgång till lokal nätinфраstruktur i någon större omfattning, och en utbyggnad av sådan skulle medföra stora oåterkalleliga kostnader (sunk cost). TeliaSonera är ofta den enda leverantör som kan tillhandahålla förbindelser utanför stamnätsstråken och de större städerna, vilket i sin tur indikerar att andra operatörer i många fall inte har möjlighet att tillhandahålla förbindelser med lönsamhet i dessa områden.

Tillgången till svårkopierad infrastruktur är således en faktor som ytterligare indikerar att TeliaSonera har betydande inflytande.

Tekniska fördelar eller teknisk överlägsenhet

Då tekniken för tillhandahållande av hyrda förbindelser är väl känd och väl spridd, och då TeliaSonera använder samma teknik från samma leverantörer som sina konkurrenter, är detta kriterium inte relevant för bedömningen av betydande inflytande.

Avsaknad eller låg grad av motverkande marknadsinflytande

På grossistmarknaden för terminerade avsnitt av hyrda förbindelser finns ett mycket begränsat motverkande marknadsinflytande. Som redovisats i bedömningen avseende kontroll över infrastruktur ovan, finns små möjligheter för konkurrerande operatörer att erbjuda förbindelser utanför stamnätsstråken och de större städerna. Detta gäller speciellt de lägre bandbredder som utmärker förbindelser mellan enskilda kunder och operatörens nod, där investeringskostnaden för förbindelsen ofta blir för hög i förhållande till den efterfrågade kapaciteten. Detsamma gäller i stor utsträckning förbindelser mellan mobilbasstationer och mobilteleoperatörens nät.

Det bör vidare poängteras att radiolänkförbindelser, som utgör det ekonomiskt mest tilltalande alternativet för utbyggnad av egen infrastruktur, har en begränsad räckvidd och kräver fri sikt. Detta medför att radiolänk inte alltid är användbart utan kompletterande och fördyrande investeringar. Det motverkande marknadsinflytandet från utbyggnad av radiolänkförbindelser är därför helt relaterat till att kostnaden för utbyggnad måste understiga kostnaden för att köpa från TeliaSonera.

På en oreglerad marknad föreligger inget hinder för en dominerande operatör att anpassa sina priser lokalt och från kund till kund så att de alltid understiger kostnaden för alternativa lösningar. Graden av motverkande marknadsinflytande måste därför anses vara låg. Även om denna faktor inte utgör något tungt vägande argument, bidrar den ändå till att stärka tidigare indikationer om betydande inflytande.

Lättillgängliga kapitalmarknader och finansiella resurser

I sin egenskap av tidigare monopol, och taget i beaktande att de största aktiägarna är den svenska och finska staten, torde TeliaSonerans kreditvärdighet och därmed möjligheten att erhålla nödvändigt kapital, vara mycket god i jämförelse med TeliaSonerans konkurrenter på den svenska marknaden. TeliaSonerans ekonomiska resurser är också mycket goda, framförallt har bolaget en mycket brett tjänsteutbud och en synnerligen bred kundbas, vilket säkerställer ett jämnt intäktsflöde och en god likviditet. Detta kriterium har dock liten relevans för bedömningen av betydande inflytande.

Produkt- och tjänstediversifiering

I avsaknad av reglering skulle sannolikt inte TeliaSonera tillhandahålla grossisttjänsten terminerande avsnitt. För längre förbindelseavstånd skulle troligen två terminerande avsnitt kombineras ihop med trunkavsnitt till en komplett änd-till-änd-förbindelse till slutkundspris, för kortare avstånd skulle ett terminerande avsnitt säljas som en änd-till-änd-förbindelse till slutkundspris. Som utgångspunkt för bedömningen av marknadsinflytande är dock detta kriterium av mindre betydelse.

Stordriftsfördelar

Tillhandahållande av terminerande avsnitt av hyrda förbindelser utmärks av avsevärda stordriftsfördelar. Dessa grundas främst på de höga fasta kostnader som uppstår för grävning, nedplöjning och kanaliseringar av fiber- och kopparkabel. När väl kabeln är på plats är marginalkostnaden för att tillhandahålla ytterligare en förbindelse via samma kabel relativt liten.

Vidare föreligger stordriftsfördelar då lokala noder etableras, eftersom utrustningskostnaderna till mycket liten del beror av antalet förbindelser eller den tillhandahållna kapaciteten. Ju fler förbindelser, desto högre kapacitet behöver installeras och desto lägre enhetskostnad för tillhandahållandet av varje förbindelse. Den genomsnittliga kostnaden för tillhandahållande av en förbindelsetjänst är således omvänt proportionell till antalet förbindelser som tillhandahålles inom samma område, vilket i sin tur medför att stordriftsfördelarna ökar med befolkningstätheten.

Även om konkurrerande nätoperatörer tillhandahåller förbindelser via eget nät i samma område, åtnjuter TeliaSonera stordriftsfördelar i större omfattning tack vare att bolaget nästan utan undantag överför större trafikmängder än någon av de konkurrerande operatörerna. Detta beror på att TeliaSonera har ett kundunderlag i de flesta områden som vida överstiger konkurrenternas. Härigenom betjänar nätet och utrustningen som är knutet till varje nod i TeliaSonerans nät fler kunder, vilket ger en högre utnyttjandegrad och en lägre kostnad per kund.

I de områden där konkurrerande operatörer är hänvisade till att tillhandahålla förbindelser via TeliaSonerans nät, är TeliaSonerans stordriftsfördelar ännu mera framträdande, och i frånvaro av reglering är det osannolikt att stordriftsfördelarna skulle komma kunderna till godo i form av prissänkningar. Det finns ett mycket stort antal orter och områden där TeliaSonera är ensam om att tillhandahålla terminerande avsnitt.

Mot bakgrund av detta resonemang måste TeliaSonera anses åtnjuta mer omfattande stordriftsfördelar än någon annan nätoperatör. Dessa medför en kostnadsfördel som väsentligt bidrar till att ge ett betydande inflytande på marknaden.

Fördelar till följd av produktionens spännvidd

Spännviddsfördelar (economies of scope) uppstår på grossistmarknaden för terminerande avsnitt av hyrda förbindelser i de fall då kostnader för att

tillhandahålla hyrda förbindelser kan delas med andra tjänster. Omfattningen av spännviddsfördelar beror dels av antalet andra tjänster som kan tillhandahållas, dels av volymerna av dessa andra tjänster i förhållande till de totala kostnaderna för att tillhandahålla alla tjänster.

Terminerande avsnitt av hyrda förbindelser kan användas för att överföra ett flertal andra tjänster än hyrda förbindelser. Stora delar av nätkostnaderna delas därför med taltelefoni, såväl fast som mobil. Andra tjänster som utgår från hyrda förbindelser är Internetaccess och VPN-nät.

TeliaSonera har det bredaste tjänstesortimentet av alla teleoperatörer i Sverige, och kan därför sprida de fasta infrastrukturkostnader som ingår i hyrda förbindelser, främst de fasta kostnader som uppstår för grävning, kanaliseringar och för lokala noder, på ett stort antal tjänster. Förutom att TeliaSonera har ett brett sortiment, tillhandahålls tjänsterna i större volymer än hos andra operatörer.

TeliaSonera åtnjuter således omfattande spännviddsfördelar, vilka medför en kostnadsfördel som väsentligt bidrar till att ge ett betydande inflytande på marknaden.

Vertikal integration.

Enligt vad PTS erfar tillhandahåller TeliaSonera alla hyrda förbindelser till slutkunder över egen infrastruktur. Med en marknadsandel på 70% på slutkundsmarknaden för hyrda förbindelser, är merparten av grossistmarknaden för terminerande avsnitt av hyrda förbindelser reserverad för TeliaSonera, och därför oåtkomlig för konkurrerande tillhandahållare på marknaden.

På en oreglerad marknad, och så länge TeliaSonerans andel av slutkundsmarknaden kvarstår, skulle därför marknaden till största delen vara oåtkomlig för konkurrerande operatörer. TeliaSonerans fördelar av vertikal integration utgör därför en tungt vägande faktor, som bidrar till ett betydande inflytande på marknaden.

Välutvecklat distributions- och försäljningsnät.

Eftersom antalet köpare och säljare är få och väl kända för övriga aktörer på denna marknad, kan inte omfattningen av distributions- och försäljningsnät anses indikera marknadsinflytande.

Avsaknad av potentiell konkurrens.

Potentiell konkurrens syftar på möjligheten att nya konkurrenter träder in på marknaden under den period som omfattas av denna marknadsbedömning. Beträffande terminerande avsnitt avses med detta förutsättningarna för att nya operatörer etablerar sig som tillhandahåller terminerande avsnitt med egen nätinфраstruktur.

Terminerande avsnitt av hyrda förbindelser definieras ovan som ”tjänster som tillhandahåller en symmetrisk nätkapacitet mellan en överlämningspunkt till en

slutkunds fastighetsnät eller motsvarande och en överlämningspunkt för anslutning till annan operatörs nod”.

För att tillhandahålla en sådan tjänst med egen infrastruktur på en marknad som omfattar hela Sverige, krävs en mycket omfattande och kapitalkrävande utbyggnad av såväl stamnät, områdesnät som accessnät. Detta utgör ett stort hinder för marknadsinträde, inte minst mot bakgrund av den finansiella situation som många operatörer befinner sig i sedan några år, vilket gör det mycket osannolikt att nya operatörer etablerar sig på marknaden. Det måste därför anses föreligga en avsaknad av potentiell konkurrens, en faktor som dock har liten betydelse vid bedömningen av betydande marknadsinflytande.

Hinder för expansion

I de områden där konkurrerande nätoperatörer har gjort sina investeringar och har lokal och regional infrastruktur, finns en viss möjlighet att öka marknadsandelen. Om konkurrenterna däremot vill genomföra en mer omfattande expansion, måste denna dock grundas på utbyggnad av eget nät så att det omfattar en större del av landet, fler orter och fler områden i varje ort. Detta är mycket tids- och kapitalkrävande, vilket utgör ett väsentligt hinder för expansion. Denna faktor har dock mindre betydelse vid bedömningen av betydande marknadsinflytande.

9. Sammanfattning av bedömning av betydande inflytande på grossistmarknaden för terminerande avsnitt av hyrda förbindelser

Den bedömning som genomförts ovan visar att TeliaSonera har ett betydande inflytande på den aktuella marknaden. Att TeliaSonera har en marknadsandel över 50% utgör i sig en presumtion för betydande inflytande, vilken bekräftas av faktorerna storlek, tillgång till svårkopierad infrastruktur, stordriftsfördelar, spännviddsfördelar och vertikal integration. Ingen av de undersökta faktorerna motsäger presumtionen att TeliaSonera har ett betydande inflytande på marknaden.

Med hänsyn till bl.a. etableringshindren och hinder för expansion samt avsaknad av potentiell konkurrens bedömer PTS att TeliaSoneras ställning och konkurrensförhållandena på den relevanta marknaden kommer att bestå åtminstone fram till nästa marknadsöversyn.

PTS, som konstaterar att det inte råder effektiv konkurrens på den svenska marknaden för terminerande avsnitt av hyrda förbindelser i grossistledet, finner därför att TeliaSonera skall anses ha ett sådant betydande inflytande som avses i 8 kap. 7 § EkomL på denna marknad. Beslut om skyldigheter med stöd av EkomL för detta företag fattas i särskild ordning.

Ikraftträdanden m.m.

PTS fastställer genom detta beslut den nationella marknaden för terminerande avsnitt av hyrda förbindelser i grossistledet som en relevant marknad och identifierar TeliaSonera som operatör med betydande inflytande på denna marknad. PTS förordnar att detta beslut gäller omedelbart.

Underrättelse om överklagande

Post- och telestyrelsens beslut kan överklagas hos Länsrätten i Stockholms län, se bilaga 1. Beslutet som avser identifiering av företag med betydande inflytande enligt 8 kap. 6 § andra stycket EkomL får dock överklagas endast i samband med att beslut att införa, upphäva eller ändra en skyldighet som anges i 6 § överklagas.

Marianne Treschow

Beslutet har fattats av generaldirektören Marianne Treschow. I ärendets slutliga handläggning har även deltagit avdelningschefen Joanna Ledunger, enhetschefen Eva Liljefors och experten Sara Andersson, verksjuristen Jenny Bohman och handläggaren Elin Ersson (föredragande).

UNDERRÄTTELSE OM ÖVERKLAGANDE

Om Ni vill överklaga detta beslut skall Ni skriva till Länsrätten i Stockholms län. Brevet skall dock sändas till Post- och telestyrelsen, Box 5398, 102 49 Stockholm.

Tala om i brevet vilket beslut Ni överklagar genom att ange beslutets nummer. Tala också om vilken ändring av beslutet Ni vill ha. Brevet skall skrivas under.

Post- och telestyrelsen måste ha fått Ert överklagande inom tre veckor från den dag Ni fått del av beslutet. Annars kan överklagandet inte prövas.

Post- och telestyrelsen sänder överklagandet vidare till länsrätten för prövning om Post- och telestyrelsen inte själv ändrar beslutet på det sätt Ni begärt.

Om något är oklart kan Ni vända Er till Post- och telestyrelsen.