



**BESLUT**

DATUM

6 juli 2004

DIARIENR

04-7287/23, a  
04-7228/23, a  
04-6952/23, a

HANDLÄGGARE, AVDELNING, TELEFON

Fredrik Blomström  
Avdelningen för marknadsfrågor  
08-678 55 00

TeliaSonera AB  
Stab Juridik, Regulatoriska frågor  
123 86 FARSTA

Tele2 Sverige AB  
Box 62  
164 94 KISTA

Vodafone Sverige AB  
371 80 KARLSKRONA

Hi3G Access AB  
Box 1360  
111 83 STOCKHOLM

Telenor Mobile Sverige  
Norra Stationsgatan 69, 5 tr  
113 84 STOCKHOLM

**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 grossistmarknaderna för terminering av samtal i individuella allmänna mobilnät samt att identifiera företag med betydande inflytande på de relevanta marknaderna.

**Post- och telestyrelsens avgörande**

1. Post- och telestyrelsen (PTS) fastställer, med stöd av 8 kap. 5 § EkomL, de nationella grossistmarknaderna för terminering av samtal i individuella allmänna mobilnät, såsom relevanta marknader.
2. PTS finner att TeliaSonera AB, Tele2 Sverige AB, Vodafone Sverige AB, Hi3G Access AB och Telenor Mobile Sverige, filial till Telenor Mobile Sverige AS Norge har ett sådant betydande inflytande som avses i 8 kap. 6 § EkomL på de relevanta marknaderna för terminering i respektive operatörs mobilnät.

3. PTS upphäver sitt beslut av den 21 februari 2002 (dnr. 00-14849/23) varigenom myndigheten fastställt att Telia AB (numera TeliaSonera AB) har ett betydande inflytande på den nationella marknaden för samtrafik.

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 § lagen om elektronisk kommunikation. 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 i grossistledet anges vara ”terminering av samtal i individuella mobilnät”.

Utkast till beslut med avseende på denna marknad har varit föremål för samråd enligt 8 kap. 10 och 11 §§ EkomL.

### **Skäl**

#### **1. Tillämpliga bestämmelser**

Enligt 8 kap. 5 § EkomL skall den myndighet som regeringen bestämmer fortlöpande 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 fortlöpande 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 fortlöpande 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

En beskrivning av den aktuella produkten görs utifrån kommissionens rekommendation. PTS inleder arbetet med att definiera en relevant produkt- eller tjänstemarknad genom att gruppera samman produkter eller tjänster som konsumenterna använder för samma ändamål. Utgångspunkten för definition och fastställande av marknader är en karakterisering av slutkundsmarknader inom en givet tidsperspektiv, med beaktande av substituerbarheten på efterfråge- och utbudssidorna (se beaktandesats 7 i rekommendationen). Egenskaper som kunder uppfattar som karakteriserande utgör grund för avgränsning av produkt- eller tjänstemarknaden.

## 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 antas<sup>1</sup> 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

---

<sup>1</sup> 5-10% enligt kommissionens tillkännagivande (97/C 372/03) p. 17, och riktlinjerna p. 40.

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.

### *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.<sup>2</sup>

## 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.

---

<sup>2</sup> 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 konkurrens att det inte finns något företag på den relevanta marknaden som ensamt eller tillsammans med andra företag har en dominerande ställning. Se även p. 5 i riktlinjerna, beaktandesats 27 i ramdirektivet samt förarbetsuttalandena i prop. 2002/03:110 s. 173.

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. Indexantal 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 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 köparmakt, 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. Beskrivning av tjänsten/produkten m.m.

Kommissionen har i sin rekommendation definierat marknaden för terminering av samtal i individuella allmänna mobilnät som en relevant marknad. Kommissionen har därutöver gjort en generell särskilning mellan slutkundsmarknader och grossistmarknader.

Slutkundsmarknaden för mobiltelefonitjänster omfattar företrädesvis anslutning till mobil anslutningspunkt samt telefonitjänster, d.v.s. möjlighet att via mobiltelefon ta emot och ringa samtal. Såväl abonnenter med förbetalda kontantkort som kontraktskunder omfattas av definitionen. Med samtal avses i detta sammanhang tal. SMS<sup>3</sup>, andra datameddelanden (t.ex. MMS<sup>4</sup>) och

---

<sup>3</sup> Short Message Services, korta text meddelanden.

datatjänster är exempel på andra mobiltjänster som erbjuds slutkunder. Bland annat SMS och mobil taltelefoni erbjuds smpaketerat till konsumenterna.

Mot bakgrund av en slutkundsmarknad för mobila taltjänster har kommissionen definierat tre grossistmarknader. Dessa är terminering av samtal i individuella allmänna mobilnät, tillträde till och samtalsoriginering i allmänna mobilnät samt nationell marknad för tillhandahållande av internationell roaming i allmänna mobilnät. Detta beslut behandlar terminering i individuella allmänna mobilnät.

Med hjälp av beskrivningen av slutkundsmarknader kan man enligt kommissionen definiera och fastställa grossistmarknader i syfte att analysera dem med avseende på förhandsreglering. Grossisttjänsten terminering av samtal i mobilnät efterfrågas, direkt eller indirekt, av operatörer i syfte att producera den tjänst som tillfredsställer slutkundernas efterfrågan på att ringa telefonsamtal till mobiltelefoner. En operatörs efterfrågan på tjänsten terminering av samtal i ett visst mobilnät kan härledas från slutkundens efterfrågan på att operatören skall koppla ett telefonsamtal till en viss mobiltelefon. Detta motsvaras i regel av att mobiloperatören kopplar fram telefonsamtalet i mobilnätet till abonnent med mobil nätanslutningspunkt med ett visst mobiltelefonnummer.

Den viktigaste faktorn när det gäller efterfrågan och utbud av den aktuella tjänsten är terminering av samtal till den av slutkunden sökta mobilabonnenten eller numret. Här ligger att framkoppling sker i sådan utsträckning som normalt förväntas av en slutkund som ringer till en abonnents mobiltelefon, vilket indirekt relaterar till mobilitet samt mobilnätets yttäckning och tillgänglighet.

PTS gör i det följande en bedömning av om svenska förhållanden motiverar en annan marknadsdefinition än den som kommissionen rekommenderar. PTS bestämmer även den geografiska avgränsningen av marknaden.

#### 4. Avgränsning av produktmarknaden

Med utgångspunkt i den av kommissionen definierade marknaden för terminering av samtal i individuella allmänna mobilnät har PTS att bedöma om denna är en relevant marknad med hänsyn till nationella förhållanden. PTS har således till uppgift att undersöka om det, utifrån svenska förhållanden, finns skäl att utvidga produktmarknaden alternativt om ytterligare uppdelning av produktmarknaden bör göras.

Vid marknadsavgränsning skall teknikneutralitet eftersträvas.

Marknadsavgränsningen görs således utifrån tjänster, oberoende av den teknik genom vilken de realiserar. Detta gäller om tjänstens tilltänkta användning och egenskaper är densamma för köparen.

---

<sup>4</sup> Multimedia Messaging Services

#### 4.1 Samtalsterminering i fasta nät

Inledningsvis finns skäl att bedöma om samtalsterminering i fasta nät skall anses utgöra en del av den av kommissionen definierade marknaden. På slutkundsnivå anser härvid PTS att samtal till fast telefon inte utgör ett substitut till samtal till mobiltelefon, eftersom tillgänglighet och mobilitet inte kan säkerställas. Tillräckligt näraliggande substitut för samtal till mobiltelefoner saknas således. Eftersom en operatörs efterfrågan på tjänsten mobil terminering till ett visst mobilnät kan härledas från slutkunds efterfrågan av att operatören skall koppla ett samtal till en mobiltelefon i det nätet, är samtalsterminering i fasta nät inte en likvärdig tjänst. Marknaden skall därmed inte utvidgas till att omfatta även samtalsterminering i fasta nät. Sistnämnda marknad behandlas i stället i särskilt beslut avseende samtalsterminering i individuella allmänna telefonnät via en fast anslutningspunkt.

#### 4.2 SMS-terminering

Det finns skäl att bedöma om terminering av SMS i individuella allmänna mobilnät skall anses utgöra en del av den av kommissionen definierade marknaden. Kommissionen har i sin rekommendation gjort en generell indelning mellan tal och data. Det finns skillnader mellan den tilltänkta användningen och den grundläggande karakteristiken för samtal respektive SMS. Även om det i en del situationer finns vissa möjligheter till substitution har det inte framkommit att det finns ett tillräckligt stort antal slutanvändare som betraktar SMS som ett tillfredsställande substitut för samtal ur ett efterfrågeperspektiv. Främst beror detta på att SMS används för kommunikation av relativt korta meddelanden som också, till skillnad mot samtal som förmedlas i realtid, kan ha en tidsfördröjning.

Det finns också skäl att analysera huruvida grossisttjänsten terminering av samtal respektive SMS är sampaketerade och därmed kan anses tillhöra samma marknad.

Vad gäller grossisttjänsten terminering till mobilnät finns det i sammanhanget betydelsefulla skillnader mellan SMS och samtal som visar att sampaketering inte föreligger i den utsträckning att de kan anses tillhöra samma marknad. Det föreligger en avtalsmässig åtskillnad mellan terminering av samtal respektive SMS. En orsak till detta är att SMS är en meddelandetjänst som endast finns i mobilnäten och till skillnad mot taltrafik sker således inte någon terminering av SMS från de fasta telenäten eller från mobilnät som saknar SMS-funktionalitet (NMT). Det är således endast i samtrafikavtal avseende utbyte av trafik mellan mobiloperatörer som terminering av SMS är relevant. Vid lanseringen av GSM-näten fanns normalt sett inte heller SMS-trafik reglerade i samtrafikavtalen mellan mobiloperatörer utan detta har tillkommit som ett tillägg under senare år. Vidare är prissättningen avseende terminering av samtal och SMS helt annorlunda där terminering av SMS debiteras per styck och taltrafik debiteras per minut.

Det föreligger även tekniska skillnader, framförallt genom att SMS inte är realtidsberoende på samma sätt som samtal och därmed har möjlighet att vid behov ta andra vägar för terminering. Terminering avseende samtal respektive SMS hanteras också i viss utsträckning av olika nätelement. SMS-trafik ingår inte heller i TeliaSonerars referenserbjudande avseende transitering, utan där har samtrafik av SMS avskiljts från samtrafik av tal.

Ur ett grossistperspektiv föreligger således ett flertal betydande skillnader avseende terminering av tal- respektive SMS-trafik och tjänsterna är som ovan visats inte heller, vare sig tekniskt eller avtalsmässigt, sampaketerade utan åtskiljbara och möjliga att köpa var för sig. Värt att notera är att detta skiljer sig från marknaden för tillträde till och samtalsoriginering i allmänna mobilnät där samtal (tal) och SMS är sampaketerade och inte på samma vis åtskiljbara.

Terminering av SMS kan också anses vara en del av en vidare marknad för samtrafik av mobildata och meddelandetjänster varav vissa tjänster, dock inte SMS, skulle kunna anses vara s.k. tjänster under utveckling, vilket kan motivera viss försiktighet vad gäller reglering. Hur samtrafik av meddelandetjänster, t.ex. MMS och liknande, kommer att utvecklas tekniskt och kommersiellt är fortfarande inte helt klart och denna samtrafik kan komma att ta andra former och vägar än den för samtal eller SMS. Det finns därför skäl att anse att terminering av SMS i dagsläget inte skall tillhöra den aktuella relevanta marknaden, vilket också överensstämmer med kommissionens marknadsdefinition.

PTS har sett att det finns konkurrensproblem vad gäller terminering av SMS som har många likheter med de för terminering av samtal (tal). Myndigheten kommer därför att noga följa utvecklingen för tjänster som SMS, MMS och andra datameddelanden och datatjänster. PTS gör emellertid bedömningen att en separat marknad för terminering av SMS för närvarande inte bör definieras. Den i detta beslut relevanta marknaden omfattar således endast terminering av samtal (tal) och inte SMS, andra datameddelanden eller datatjänster.

#### *4.3 Terminering av samtal i individuella allmänna mobilnät och närmare definition*

I samband med en slutkunds efterfrågan på att samtal skall kopplas till en viss mobilabonnet eller nummer finns det för en operatör inte någon möjlighet att välja något annat än att köpa terminering från den aktuella mobiloperatören. Detta oavsett om det kan ske direkt eller indirekt, genom transitering via en tredje aktör<sup>5</sup>. Den teknik som i dagsläget används och som inom den närmaste framtiden kommer att användas för mobiltelefoni, innebär att endast produkten samtalsterminering i individuella allmänna mobilnät har sådana egenskaper att den kan användas för att tillhandahålla samtal till en mobiltelefon som använder sig av det aktuella mobilnätet eller mobiloperatören. Substituerbarhet mellan terminering av samtal i individuella allmänna mobilnät och andra produkter saknas därför. Från efterfrågesynpunkt finns således ingen substitution mellan olika mobiloperatörer vad gäller köp av termineringstjänster. Det saknas därmed utbytbarhet vid en liten men varaktig höjning av det relativa priset.

Utbudssubstitution beträffande terminering är inte relevant i detta sammanhang då endast den operatör som kontrollerar tillträdet avseende terminering av samtal till en viss mobilabonnet eller nummer kan producera denna tjänst.

---

<sup>5</sup> Detta skulle på efterfrågesidan kunna ta sig uttryck i s.k. studsning. Uttrycket innebär att en operatör A i ett land använder sig av ett transitavtal med en operatör B i ett annat land för att terminera trafik i operatör C:s nät i samma land som operatör A.

För att företag över huvudtaget skall kunna ställa om produktionen i syfte att erbjuda substitut till terminering i en viss mobiloperatörs nät måste de själva kunna terminera samtal direkt till dennes slutkunder – via eget nät. Detta är i praktiken inte möjligt, bl.a. för att det skulle förutsätta användning av uppgifter som inte är tillgängliga. Varje mobiloperatör har således monopol beträffande sådan terminering som denne kontrollerar tillträde till. För att en ny operatör skall kunna etablera sig på marknaden och erbjuda tjänsten samtalsterminering till en annan mobiloperatörs slutkunder krävs bl.a. vetskap om och tillgång till abonnentunika data som finns lagrade i slutkundernas SIM-kort och som endast den operatör som kontrollerar termineringstillträdet har tillgång till och kontroll över. Dessa nödvändiga data är således inte information som är tillgänglig för vare sig slutkunden eller andra operatörer.

Även en mobiloperatör med motsvarande nättäckning kan således inte terminera samtal till annan mobiloperatörs slutkunder då den sistnämnda kontrollerar detta tillträde. Möjligheten att ställa om produktionen inom ett års tid är enbart hypotetisk och kan därför med all sannolikhet inte komma att utnyttjas.

Vidare finns det skäl att närmare analysera avgränsningen till ”individuella allmänna mobilnät”. Vad köparen av grossisttjänsten terminering vill uppnå är att koppla fram samtal till en specifik abonnent och måste då köpa terminering av den operatör som kontrollerar tillträdet för terminering till den aktuella abonnenten. Endast en mobiloperatör kan kontrollera tillträde för terminering till en abonnent och denna kontroll gäller oavsett om den aktuella abonnenten befinner sig i denna operatörs egna mobilnät<sup>6</sup> eller befinner sig i annan operatörs mobilnät - via nationell eller internationell roaming.

För såväl den uppringande parten som köparen av den aktuella grossisttjänsten terminering är det vid många tillfällen inte möjligt att på förhand veta i vilket nät som den aktuella eftersökta abonnenten befinner sig. Detta gäller inte bara för att den aktuella abonnenten kan befinna sig utomlands i annan operatörs nät utan i allt högre utsträckning p.g.a. att han bytt operatör och porterat (flyttat över) sitt telefonnummer.<sup>7</sup> Portering av nummer kan även ske mellan mobilnät med olika teknik, t.ex. mellan GSM och UMTS.

Även de möjligheter till roaming som finns mellan flera olika nät försvårar möjligheterna att på förhand veta i vilket nät en abonnent för tillfället befinner sig. Nationell roaming kan inte bara ske mellan nät med samma teknik utan också mellan GSM-nät och UMTS-nät. En framåtblickande analys indikerar att ett växande antal abonnenter kommer att få tillgång till s.k. multiband-mobiltelefoner och därmed kunna nås genom alternativa nät, oberoende av vilken teknik som används. Exempelvis kan en abonnent med en multiband-mobiltelefon, som kan användas för olika frekvensband och tekniker, nås via olika nät vid olika tillfällen (t.ex. ibland via GSM och ibland via UMTS-nät). Värt att notera i sammanhanget

---

<sup>6</sup> Detta kan även omfatta det nät en tredjepartsaktör använder sig av i den mån denna kontrollerar terminering till slutkunder.

<sup>7</sup> Av telefonnumret framgår vilken mobiloperatör som abonnenten tillhör, om inte abonnenten har bytt operatör och flyttat med sitt nummer (portering av nummer) vilket blir allt vanligare.

är också att det finns en delvis gemensam nätinфраstruktur mellan mobilnät med olika teknik.

Vidare är utgångspunkten att definitionen av marknaden skall vara teknikneutral och med hänsyn taget till detta, samt mot bakgrund av vad som redovisats ovan, bedömer PTS att marknaden utgörs av samtliga abonnenter som en viss mobiloperatör, genom att disponera över nummer och andra unika abonnentdata, kontrollerar tillträdet avseende terminering av samtal till - oavsett vilken teknik näten bygger på.

Kommissionen drar i dagsläget slutsatsen, med tillämpning av principen ”uppringaren betalar”, att terminering av samtal i individuella allmänna mobilnät är den bästa definitionen för den relevanta marknaden. PTS delar denna bedömning vad gäller svenska förhållanden. Kommissionen anger vidare att denna definition skulle kunna försvagas av tekniska möjligheter att terminera via andra nät, belägg för att användare utnyttjar alternativa sätt för att kringgå höga termineringsavgifter eller belägg för att användare abonnerar på nät på basis av vad det kostar att bli uppringd. PTS ser emellertid inga tecken på att dessa förhållanden inom överskådlig tid kommer att uppträda i sådan utsträckning att det skulle kunna medföra att definitionen bör utvidgas (se även nedan under avsnitt 9.2).

#### *4.4 Sammanfattning av produktmarknaden*

PTS finner att de svenska förhållandena för terminering i individuella allmänna mobilnät, ur ett efterfråge- och utbudssubstitutionsperspektiv, överensstämmer med den av kommissionen definierade relevanta grossistmarknaden.

En operatör som önskar tillhandahålla samtal till slutkunder i en viss mobiloperatörs nät måste köpa terminering från den operatören (antingen direkt eller indirekt genom transitering via annan operatör) för att kunna tillhandahålla sådana samtal. Av detta skäl är terminering hos en viss operatör inte en tjänst som är utbytbar mot någon annan tjänst för den som önskar köpa terminering. Marknaden skall därför omfatta samtalsterminering i individuella allmänna mobilnät och inkludera terminering till samtliga abonnenter eller nummer som en viss mobiloperatör kontrollerar tillträdet avseende terminering till - oavsett vilken teknik näten bygger på. Detta gäller även tredjepartsaktörer i den mån denne kontrollerar sådant tillträde. Med individuella allmänna mobilnät skall härvid förstås de samlade mobilnät, i vilka en operatör kontrollerar tillträde till terminering, oberoende av vilken teknik mobilnätet bygger på. Således omfattar i dagsläget främst mobilnät som bygger på NMT 450, GSM 900, GSM 1800 och UMTS samma marknad. Någon skillnad görs inte heller avseende då slutanvändaren exempelvis har roamat in i annan operatörs nät - så länge den aktuella mobiloperatören kontrollerar tillträdet till den aktuella slutanvändaren. Vidare omfattar marknaden endast terminering av samtal (tal) och således inte SMS, meddelande- eller datakommunikationstjänster.

#### 5. Avgränsning av de geografiska marknaderna

De mobilnätoperatörer som erbjuder mobil terminering i Sverige har nationella tillstånd för att använda frekvenser i hela landet. Några geografiskt begränsade

radiotillstånd har inte utfärdats för detta ändamål. Samtliga anmälda aktörer som tillhandahåller mobil terminering har rätt att bedriva sin verksamhet i hela Sverige, eftersom det inte heller finns någon geografiskt avgränsad anmälan.

De nät som används för terminering av samtal i individuella allmänna mobilnät är tekniskt och geografiskt begränsade till Sverige. Kommissionen har inte heller identifierat någon gränsöverskridande marknad för mobil terminering.

Eftersom produktmarknaden definierats som terminering i individuella allmänna mobilnät är detta i sig geografiskt avgränsande. Det är vidare svårt för en mobiloperatör som tillhandahåller samtalsterminering på grossistmarknaden att göra åtskillnad mellan termineringsavgifterna för samtal till olika abonnenter eller anslutningspunkter i dess nät. Detta leder till att prissättningen för mobil terminering inte är differentierad beroende på var inom landet den uppringda slutkunden befinner sig. Slutkunderna är därtill rörliga och efterfrågar en mobiltjänst som bl.a. innebär att de kan ta emot samtal i hela landet. Detta innebär sammantaget att konkurrensförhållandena avseende mobil terminering får anses vara likartade i hela Sverige. Någon geografisk avgränsning inom de individuella allmänna näten är därför inte motiverad, utan den relevanta geografiska marknaden är lika omfattande som varje individuellt nät inom vilket en operatör kontrollerar tillträde till terminering.<sup>8</sup>

Mot bakgrund av det ovan sagda gör PTS bedömningen att marknaderna för terminering i individuella allmänna mobilnät motsvarar de individuella allmänna mobilnätens täckningsområde inom Sverige.

## 6. Marknadsbeskrivning

Nedan följer en beskrivning av förhållandena på de, enligt ovan, avgränsade relevanta marknaderna.

Grossisttjänsten terminering av samtal i individuella allmänna mobilnät är en form av samtrafik som efterfrågas, direkt eller indirekt, av operatörer i syfte att producera den tjänst som tillfredsställer slutkundernas efterfrågan på att ringa telefonsamtal till mobilabbonenter eller nummer. Priser och villkor avseende mobil terminering är av stor betydelse för marknaden för elektronisk kommunikation. Trafiken avseende samtal till mobiltelefoner har ökat stadigt under de senaste tio åren och år 2002 omsatte t.ex. samtal från fast till mobil drygt 5,5 miljarder kr och utgjorde därmed 21 procent av de totala slutkundsintäkterna för fast telefoni i Sverige. Mobiloperatörernas sammanlagda intäkter för mobil terminering uppgick under år 2002 till ca 5,7 miljarder kronor, vilket kan jämföras med ca 5,6 miljarder kronor under år 2001.

Definitionen av marknaden är teknikneutral och utgår från kontroll avseende tillträde för terminering av samtal. De operatörer som skulle kunna ha möjlighet att kontrollera tillträde till terminering i individuella allmänna mobilnät i Sverige är

---

<sup>8</sup> Detta omfattar inte endast eget mobilnät utan även annan mobiloperatörs nät som används för nationell roaming. Vidare kan det omfatta s.k. tredjepartsoperatörer i den mån dessa själva kontrollerar tillträde avseende termineringen till sina abonnenter.

TeliaSonera AB (TeliaSonera), Tele2 Sverige AB (Tele2), Vodafone Sverige AB (Vodafone), Hi3G Access AB (Hi3G/3), Orange Sverige AB (Orange), SweFour AB (SweFour/Spring Mobil) och den mobila virtuella nätoperatören<sup>9</sup> Telenor Mobile Sverige (Telenor Mobile). Orange bedriver emellertid inte någon kommersiell mobilverksamhet i Sverige. SweFour har vid tidpunkten för detta beslut<sup>10</sup> inte några slutkunder i mobilnät till vilka de kontrollerar tillträde. De marknader som det finns anledning är bedöma är därför samtalsterminering i TeliaSonerans, Tele2:s, Vodafones, Hi3Gs och Telenor Mobiles individuella allmänna mobilnät.

Terminering av samtal i mobilnät baseras i grunden dels på sammankoppling av de aktuella näten, dels på avtal som reglerar ersättning och övriga villkor.

Vad beträffar sammankopplingen av näten, i fysisk mening, kan detta ske antingen genom en direktförbindelse<sup>11</sup> till den terminerande operatören eller genom att en tredje operatör anlitas för samtalsförmedling (s.k. transitering) mellan de två. Till skillnad mot fasta nät sker utbyte av samtrafik med mobilnät inte i samma utsträckning på flera geografisk distribuerade nätanslutningspunkter utan detta sker som regel på ett eller ett fåtal ställen. Direktförbindelser är inte desto mindre förenade med avsevärda fasta kostnader och kräver betydande trafikvolym för att vara ekonomiskt lönsamma. Av denna anledning är det främst större operatörer som har direktförbindelser till mobiloperatörerna i Sverige. Ett betydelsefullt alternativ till direktförbindelser för samtrafik är samtalsförmedling, via en tredje operatör. TeliaSonera tillhandahåller bl.a. en sådan förmedlingstjänst som innebär att bolaget för en operatörs räkning förmedlar trafik från dennes nät till en annan operatörs nät. Förutom avgifterna för terminering tillkommer i förekommande fall en särskild avgift för förmedlingen. De mindre operatörerna på marknaden är helt beroende av förmedlingstjänsten eftersom de inte har trafikvolym som motiverar kostnaden för att upprätta direktförbindelser med alla andra inblandade operatörer.

Ersättningen för terminering av trafik regleras genom skriftliga avtal eller andra former av överenskommelser mellan operatörerna. Avtalen anger bl.a. priserna och de övriga villkoren för samtrafiktjänsterna.

Priserna baseras i grunden på minutavgifter som kan vara differentierade på t.ex. dag och kväll, samt i vissa fall ha en öppningsavgift. De operatörer som har direktförbindelser för samtrafik mellan varandra har i regel också samtrafikavtal med direktavräkning, vilket innebär att ersättningen regleras direkt dem emellan. För trafik mellan operatörer som inte har direktförbindelse utan använder sig av förmedling via en tredje operatör kan ersättning i princip regleras på två olika sätt. Antingen genom att de tillämpar direktavräkning, eller att den terminerande

---

<sup>9</sup> En form av tredjepartsoperatör, (eng) Mobile Virtual Network Operator, MVNO.

<sup>10</sup> Per den 11 november 2003 hade SweFour, eller dotterbolaget Spring Mobil, inte några slutkunder. Verksamheten befinner sig dock, enligt de uppgifter PTS har tillgång till, i ett uppstartsskede.

<sup>11</sup> Bland annat TeliaSonera tillhandahåller särskilda hyrda förbindelser avsedda för samtrafik med andra operatörer. De fasta kostnaderna fördelas normalt utifrån trafikflödet mellan operatörerna.

operatören begär betalt av den förmedlande operatören för termineringen och att den förmedlande operatören i sin tur begär betalt av den originerande operatören, s.k. kaskadavräkning. Bl.a. TeliaSonera erbjuder förmedlingstjänster och tillämpar, vid avsaknad av direktavräkningsavtal, avräkning enligt kaskadavräkningsprincipen. Viss avgift för förmedling och kaskadhantering tillkommer. Genom kaskadavräkning kan även mindre operatörer utnyttja de avtalsförhållanden som redan föreligger. En originerande operatör kan därmed utnyttja att en operatör redan har en avtalsrelation med den i det särskilda fallet aktuella terminerande operatören. Principen om kaskadavräkning torde, i kombination med förmedling, vara en förutsättning för att nya operatörer snabbt skall kunna etablera sig och kunna säkerställa att slutkunder kan nå varandra.

PTS har under ett flertal år utövat tillsyn och utfärdat förelägganden med stöd av telelagen avseende mobil samtrafik. Under våren 1999 inledde PTS granskningen av termineringsavgifterna som då uppgick till 2,75 kr/minut dagtid vardagar och 1,60 kr/min övrig tid till både dåvarande Telias, Tele2s och Europolitans (sedermera Vodafone) GSM-nät.<sup>12</sup> Åläggande om kostnadsorienterad ersättning för terminering kunde riktas mot Telia, i egenskap av operatör med betydande inflytande på den svenska marknaden för mobila teletjänster samt den nationella marknaden för samtrafik. Den 10 maj 1999 utfärdade PTS föreläggande mot Telia att sänka den genomsnittliga avgiften för terminering till Telias GSM-nät<sup>13</sup> till högst 1,89 kr/minut. Sänkningen fick ett betydande genomslag på Telias slutkundspriser för samtal till mobiltelefoner i Telias nät. Därefter har PTS, med utgångspunkt i kalkyler från Telia, i flera olika omgångar ålagt Telia att sänka de aktuella avgifterna till nivåer som motsvarar lagens krav. Det senaste i raden av förelägganden utfärdades den 30 januari år 2002 och detta ledde till att Telia från och med den 1 mars 2002 sänkte den genomsnittliga avgiften för trafik till Telias GSM-nät till högst 0,92 kr/minut. TeliaSonera tillämpar för närvarande en genomsnittlig termineringsavgift på 0,82 kr/minut för trafik till Telias GSM-nät.

PTS första föreläggande om prissänkning av Telias termineringsavgifter åtföljdes av motsvarande sänkning även av Tele2 och Europolitan. Därefter har dock PTS förelägganden om prissänkning av Telias termineringsavgifter inte följts av sänkningar av Tele2 och Europolitan/Vodafone i motsvarande mån. Tele2s och Vodafones termineringspriser är således väsentligt högre än TeliaSoneras. Detta trots att de erbjudna tjänsterna är likvärdiga och de olika nätens kostnadsstrukturer torde vara jämförbara. Även de priser som Hi3G begär för terminering av trafik via TeliaSonera ligger väsentligt högre än TeliaSoneras. Telenor Mobile begärde tidigare också priser för terminering som var väsentligt högre än TeliaSoneras men har nu sänkt sina priser för terminering till något över TeliaSoneras nivå.

Jämfört med priserna för terminering i fasta nät är priserna på terminering till mobilnät ca 10 gånger högre. Detta är den huvudsakliga orsaken till att samtal till

---

<sup>12</sup> Samma pris gällde vid detta tillfälle för terminering också till Telias NMT-nät.

<sup>13</sup> Telia förelades också att sänka den genomsnittliga avgiften för terminering till Telias nät NMT 900 till högst 1,43 kr/minut, samt för NMT 450 till högst 1,87 kr/minut.

mobiltelefoner generellt sett är betydligt dyrare än samtal till fasta telefoner. De priser som slutkunderna betalar för samtal till abonnenterna hos de aktuella mobiloperatörerna varierar dessutom påtagligt och det råder relativt liten insyn beträffande grossistpriserna och slutkundspriserna.

Fastnätsoperatörerna har i betydande utsträckning valt att inte ha differentierade slutkundspriser för samtal till abonnenter i de olika mobilnäten. Detta trots att de underliggande kostnaderna varierar genom att det råder stora skillnader mellan priserna för terminering av samtal till de olika mobilnäten. Istället har många av dem valt att erbjuda slutkunderna enhetligt pris för samtal till mobilnät. På slutkundsmarknaden för samtal till mobilnät råder det således inte en full transparens som helt och fullt återspeglar variationerna i de aktuella underliggande grossistpriserna. Det är snarare ofta den genomsnittliga nivån på de aktuella grossistpriserna som återspeglas. Detta medför att den mobiloperatör som sänker sina priser för terminering inte kan räkna med att andra operatörer gör motsvarande prissänkningar på samtalstaxan gentemot sina slutkunder, vilket annars kunnat skapa möjlighet till ökade termineringsvolymmer.

Ytterligare en väsentlig omständighet är att höga priser på terminering av inkommande samtal inte drabbar de egna abonnenterna, utan höjer i stället konkurrenternas kostnader. Incitamenten för en mobiloperatör att sänka priserna på terminering är därför begränsade. Detta medför en risk för att operatören kan ta ut överpriser på ett sätt som i sista hand även missgynnar slutanvändarna. Detta gäller även för terminering av SMS och annan meddelande- eller datatrafik.

Konkurrensproblemen på de aktuella relevanta marknaderna har således sin grund i att den operatör som kontrollerar tillträde till en abonnent har en monopolställning på den aktuella relevanta marknaden och att etableringshindren därmed är oöverstigliga. Vidare finns även regleringsbaserade hinder till följd av krav på tillstånd för användning av radiofrekvenser, vilket utgör en flaskhalsresurs. Konkurrensproblemen yttrar sig främst i höga termineringspriser och att samtrafik försvåras. Det finns således en påtaglig risk för överprissättning eller prispress.

7. Fastställande av relevant marknad för vilken förhandsreglering är motiverad

#### *7.1 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.

### *7.2 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.

För en operatör vars slutkund efterfrågar att ett samtal skall kopplas till en viss mobiltelefon, uppkommer en efterfrågan på terminering av samtalet i det mobilnät vari mobiltelefonen kan nås. Den mobilnätoperatör, eller i förekommande fall tredjepartsoperatör<sup>14</sup>, som kontrollerar tillträde för terminering av samtal till en viss mobilabonnent, är den enda aktören på denna marknad. Den som avser att koppla fram samtal till dessa abonnenter och därmed efterfrågar terminering har inte något annat val än att köpa denna terminering.

Att det saknas alternativ eller substitut för terminering leder till att den operatör som kontrollerar tillträde till en abonnent har en monopolställning på den aktuella relevanta marknaden och att etableringshindren i praktiken är oöverstigliga.

Vidare saknas det innovativa produkter från potentiella konkurrenter som är av sådan betydelse och omfattning att det kan ha en påverkan när det gäller marknaden för terminering i varje enskild mobiloperatörs nät. Som beskrivits ovan måste en operatör som önskar tillhandahålla samtal till slutkunder i en viss mobiloperatörs nät köpa terminering från den operatören för att kunna tillhandahålla sådana samtal. Av dessa skäl finns det inte några potentiella konkurrenter.

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

Det föreligger därtill regleringsbaserade hinder, i form av tillståndskrav för den begränsade frekvensresursen, vilket i sig utgör hinder för nyetablering.

---

<sup>14</sup> Tredjepartsoperatör kan, om nätoperatören så medger, genom avtal med nätoperatören och genom att koppla in nödvändig nätutrustning m.m. kontrollera tillträde för terminering.

### 7.3 *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 prisbilden inte är stabil.

De aktuella marknaderna har enligt PTS bedömning inte sådana egenskaper att de inom ett rimligt tidsperspektiv<sup>15</sup>, dvs. här åtminstone fram till nästa revidering av marknadsanalysen, kan förväntas komma att utvecklas mot effektiv konkurrens utan tillämpning av förhandsreglering.

Möjligheterna för mobilnätoperatörerna att i frånvaro av förhandsreglering kunna hindra eller försvåra inträde för nya aktörer och att hålla uppe priserna för grossisttjänsten terminering av samtal i individuella allmänna mobilnät och därmed till sist slutkundpriserna för samtal till mobiltelefoner, utan att för den sakens skull bryta mot konkurrenslagstiftningen är och kommer inom ett rimligt tidsperspektiv fortsätta att vara betydande.

### 7.4 *Det tredje kriteriet; Den relativa effekten 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 marknads 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

---

<sup>15</sup> Enligt beaktandesats 20 i kommissionens riktlinjer bör tidsperiodens varaktighet avspegla marknadens särskilda egenskaper och den tid som det kan förväntas ta innan den nationella regleringsmyndigheten företar nästa granskning av den relevanta marknaden.

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 potentiellt 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.

Vid tillämpning av konkurrensrättens regler krävs för ingripande att ett faktiskt eller potentiellt 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 och potentiella 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 eftersträvade 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 att konkurrenssituationen inte snedvrids. Den sektorsspecifika regleringen erbjuder redskap för att åstadkomma detta.

När det gäller det tredje kriteriet har kommissionen beträffande de nu aktuella marknaderna 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 de relevanta marknaderna 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 de aktuella marknaderna. Marknaderna skall följaktligen, i nuläget och åtminstone under den tid som löper fram till nästa marknadsöversyn, anses ha sådana särdrag att de ska kunna bli föremål för ingripanden med stöd av de konkurrensfrämjande bestämmelserna i EkomL.

Marknaderna för terminering av samtal i individuella allmänna mobilnät skall därför i enlighet med 8 kap. 5 § EkomL fastställas såsom relevanta marknader för vilka det kan vara motiverat att införa skyldigheter enligt lagen.

## 8. Marknadsandelar

Det är enligt konkurrensrättslig praxis nödvändigt att bedöma betydelsen av marknadsandelar 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. Det är de nationella regleringsmyndigheterna som skall avgöra vilka kriterier som är lämpligast för mätning av marknadsnärvaro. Marknadsandelar kan bland annat mätas i försäljningsvärde, volymer eller antal kunder. Beroende på egenskaperna hos den aktuella marknaden ger dessa mått en mer eller mindre rättvisande bild av de olika aktörernas marknadsstyrka och inflytande.

I enlighet med definitionen av den aktuella relevanta marknaden finns endast en leverantör på respektive marknad. Varje mobiloperatör<sup>16</sup> har således 100 procents marknadsandel på respektive relevanta marknad, oavsett vilket marknadsmått som används. TeliaSonera, Tele2, Vodafone, Hi3G, och Telenor Mobile har därmed monopolställning vad gäller terminering av samtal i egna nät.

Enligt etablerad konkurrensrättslig praxis utgör en stabil marknadsandel överstigande 65 procent en presumtion för att en mycket stor marknadsdominans föreligger. TeliaSonerans, Tele2s, Vodafones, Hi3Gs, och Telenor Mobiles monopolställning i det egna nätet utgör därmed en presumtion för att bolagen har stort betydande marknadsinflytande på marknaderna för terminering i respektive bolags egna mobilnät.

Trots konstaterad monopolställning finns anledning att vidare utreda om det föreligger sådana särskilda omständigheter som gör att dessa bolag ändå inte skall

---

<sup>16</sup> Även mobil virtuell nätoperatör som själv tillhandahåller mobil terminering till egna kunder omfattas, vilket är fallet med Telenor Mobile Sverige (Djuice).

anses ha betydande inflytande på marknaden. Nedan utvecklas den bedömning myndigheten gör i detta avseende.

## 9. Övriga indikatorer m.m.

Det är inte tillräckligt med en stor marknadsandel för att fastställa att ett företag har ett betydande marknadsinflytande. I det följande anges indikatorer som, vid sidan av marknadsandelar, vid en framåtblickande bedömning kan tala för eller emot att ett företag har betydande inflytande.

### 9.1 Motverkande köparmakt

Mot bakgrund av de aktuella marknadsandelarna råder det en presumtion för att en operatör som kontrollerar mobil terminering till egna slutkunder har ett betydande inflytande. Av kommissionens rekommendation framgår att det är möjligt att motverka betydande inflytande om köpare av terminering har sådan förhandlingsstyrka att den terminerande operatören inte kan utnyttja sin ställning.

Med motverkande köparmakt avses förekomsten av köpare med en stark förhandlingsposition gentemot säljare av en typ av tjänster eller produkter, i detta fall mobil terminering. Sådan förhandlingsposition kan ha en reell inverkan på monopolistens prissättning. Om motverkande köparmakt utövas, begränsar det säljarens möjlighet att agera oberoende av sina kunder.

Indikatorer som kan tala för att motverkande köparmakt föreligger är om det finns en koncentrerad grupp av köpare, att köparna är homogena, att transaktionerna är transparenta och att det råder konkurrens på marknaden.

Trots att ett bolag har 100 procent marknadsandel skulle köparna således, i samband med förhandling om avgifter, villkor och omfattning för samtals-terminering, i enskilda fall kunna utöva motverkande köparinflytande i så hög grad att det aktuella bolaget inte kan uppträda oberoende. Sådana exceptionella förutsättningar kan vara tillräckliga för att utesluta betydande inflytande.

Det råder en monopolsituation på marknaderna för terminering av samtal i individuella allmänna mobilnät och det saknas således alternativa säljare som köparna kan vända sig till. Det råder inte någon konkurrens på marknaderna, vilket starkt minskar köparnas möjlighet att effektivt utöva marknadsmakt.

Köpare av mobil terminering utgörs, förutom av övriga mobiloperatörer, även av fastnätsoperatörer samt operatörer utan nät som tillhandahåller telefonitjänster. De största köparna utgörs av mobiloperatörerna TeliaSonera, Tele2 och Vodafone samt av fastnätsoperatören TeliaSonera. Därutöver finns ett stort antal mindre köpare. TeliaSonera, som är marknadsledande på den svenska marknaden för samtalsförmedling, erbjuder tjänster för förmedling av trafik till mobilnäten och avräkningen av avgifterna sker, vid avsaknad av direktavräkningsavtal, enligt kaskadavräkningsprincipen. Köpare som inte själva får bättre villkor för terminering kan således använda sig av möjligheten till förmedling. Avtal om samtrafik förhandlas i huvudsak bilateralt. Det finns ett fåtal större köpare och därutöver ett antal mindre köpare. Enligt PTS mening framstår köparna inte som en enhet, även om möjligheten till samtalsförmedling i viss mån kan ha en

samordnande effekt. Den produkt som köparna efterfrågar, terminering, är emellertid homogen.

Utgångspunkten är att samtrafikavtal som träffas mellan marknads aktörer inte är offentliga. TeliaSonera har dock under telelagen varit skyldigt att tillämpa termineringsavgifter som baseras på kostnaderna. Vidare har TeliaSonera haft skyldighet att tillämpa villkor som är icke-diskriminerande samt att inge samtrafikavtal till myndigheten. TeliaSonera har även haft vissa skyldigheter på fastnätssidan som även innefattar krav på publicering av ett referenserbjudande. I samband med detta har priser för terminering i andra mobilnät för trafik som förmedlas via TeliaSonera publicerats. Vid tvister eller tillsyn på samtrafikområdet kan vissa samtrafikvillkor ha gjorts offentliga genom myndighetens beslut eller avgöranden från domstol. PTS finner därför att det föreligger en viss insyn beträffande termineringspriser, även om dessa som huvudregel bygger på bilaterala avtal som inte är allmänt tillgängliga. Brist på transparens kan försvåra möjligheterna för köpare att effektivt utöva köparmakt.

Säljare av mobil terminering är i sin tur beroende av att kunna köpa motsvarande tjänster hos andra nätoperatörer för att de egna abonnenterna skall kunna nå abonnenter i andra nät. Det kan därför generellt sägas att små nätoperatörer i högre grad är beroende av samtrafik med större nätoperatörer än tvärtom. Mobiloperatörernas olika förutsättningar påverkar deras styrka i förhandlingar med köpare om försäljning av mobil terminering och därmed till vilka villkor försäljningen sker. Detta påverkas emellertid av befintlig reglering.

Den mest kända möjligheten för köpare att sätta press på säljaren är att vägra samtrafikera med denne. Enligt telelagen gällde emellertid en generell samtrafikskyldighet. Vidare skulle fastnätoperatörernas termineringsavgifter enligt telelagens bestämmelser baseras på kostnaderna. Detsamma gäller för TeliaSoneras avgifter för mobil terminering, eftersom detta bolag enligt telelagens bestämmelser var anmält till kommissionen som bolag med betydande inflytande på den nationella marknaden för samtrafik. I den nya lagen om elektronisk kommunikation finns en generell skyldighet att förhandla om samtrafik. Därutöver finns möjlighet för myndigheten att säkerställa att slutanvändare kan nå varandra. Ytterligare skyldigheter avseende samtrafik kan endast följa för de bolag som bedöms ha betydande inflytande. Som beskrivits ovan minskar förekomsten av regleringskrav väsentligt köparens utrymme att effektivt utöva köparmakt.

Köparna i grossistledet har även möjlighet att differentiera sina slutkundspriser för att "straffa" mobiloperatörer som tar ut höga termineringsavgifter. Detta försvåras emellertid av bristande transparens för slutkunder, särskilt mot bakgrund av möjligheten till mobil nummerportabilitet. Vidare kan ett sådant förfarande vara riskfyllt för köparen, då detta agerande missgynnar de egna abonnenterna. Differentierade slutkundspriser som avspeglar termineringsavgifterna har inte heller använts i någon större utsträckning.<sup>17</sup>

---

<sup>17</sup> Exempelvis är samtal från de flesta fastnätoperatörer till Tele2s och Vodafones mobilkunder inte dyrare än till Telia Mobiles mobilkunder trots väsentliga skillnader i kostnader för fastnätoperatören p.g.a. Tele2s och Vodafones högre termineringspriser. De fastnätoperatörer

För större slutkunder kan köparmakt gentemot den egna operatören medföra låga priser inom det egna nätet<sup>18</sup>. Sådan prissättning gynnar de egna slutkunderna och utgör ett konkurrensmedel för att höja operatörens andel av slutkundsmarknaden för mobil teletjänst. Detta har emellertid inte haft någon inverkan på villkoren för försäljning av terminering till andra operatörer, dvs. de grossistmarknader som bedömningen avser.

Mot bakgrund av det sagda kan det vara relevant att utröna säljarens andel av det totala utbudet av mobil terminering för att mäta nätoperatörernas relativa storlek. Detta ger en bild av operatörernas relativa förhandlingsstyrka och därmed även en indikation om graden av motverkande köparmakt på de aktuella relevanta marknaderna. De mått som kan återspegla de olika operatörernas storlek i detta avseende är samtalsminuter, försäljningsvärde och antal samtal. Mot bakgrund av att priserna är påtagligt differentierade beroende på nät eller tid på dygnet är måttet ”antal trafikminuter” enligt PTS bedömning det mest rättvisande. Vidare förekommer s.k. nettofakturering mellan operatörer, vilket kan påverka redovisningen av försäljningsvärde, vilket därmed också talar för att redovisning i antal trafikminuter är den mest rättvisande. För att måttet skall återspegla de olika operatörernas storlek måste all terminerande trafik inkluderas, oavsett var trafiken har originerat. Måttet innefattar således även trafik som har originerat i samma nät (s.k. nätintern trafik).

Av uppgifter som PTS begärt in framgår att andelarna av den totala terminering som skett i allmänna mobilnät i samtalsminuter<sup>19</sup> och i försäljningsvärde inom parantes avseende helåret 2002 hade TeliaSonera 52 (39) procent, Vodafone 19 (24) procent och Tele2 28 (37) procent. Övriga aktörer på marknaden hade tillsammans under 1 procent.

Mått i antal abonnemang<sup>20</sup> i slutet av 2002 har TeliaSonera ca 45 procent av samtliga mobilabonnemang. Tele2 har 37 procent av abonnemangen och Vodafone har 16 procent. De oberoende tredjepartsoperatörerna är fortfarande små och de har en sammanlagd marknadsandel på knappt 3 procent av det totala antalet abonnemang. Mått i intäkter från slutkundsmarknaden var marknadsandelarna 51 procent för TeliaSonera, 26 procent för Tele2 och 22 procent för Vodafone. Övriga aktörer har tillsammans drygt 1 procent.

TeliaSonera, Tele2 och Vodafone/Europolitan har varit verksamma på mobilmarknaden och tillhandahållit mobil terminering i många år. Deras andelar av den totala mobila termineringen är betydande och har varit stabila över tiden. Det är således inte fråga om små eller nyetablerade nätoperatörer. TeliaSonera, Tele2 och Vodafone har vardera en stark förhandlingsposition gentemot köpare av terminering. Höga

---

som även är verksamma inom mobiltelefoni har i viss mån lägre slutkundsintäkter till den egna koncernens mobilnät.

<sup>18</sup> Samtalstaxan för slutkunder inom det egna nätet är i många fall lägre än det termineringspris andra operatörer får erlagga för terminering.

<sup>19</sup> Terminerande samtalsminuter inklusive koncernintern trafik och nätintern trafik.

<sup>20</sup> Med abonnemang avses såväl kontraktskunder som förbetalda kontantkort och eventuella andra avtalsformer.

termineringsavgifter eller betydande avvikelser i pris mellan nät av samma typ torde indikera att det saknas sådan grad av motverkande köparmakt som begränsar säljarens marknadsinflytande. TeliaSonera har vid flera tillfällen av PTS förelagts att sänka sina termineringsavgifter. Tele2 och Vodafone har inte följt efter dessa prissänkningar i motsvarande grad. Deras termineringstaxor ligger som redan konstaterats betydligt högre än TeliaSoneras. Det har således inte framkommit uppgifter som tyder på att något av dessa tre bolag skulle mötas av motverkande köparmakt av sådan styrka att dessa bolag, trots sin monopolställning i egna mobilnät, inte skall anses ha betydande inflytande på marknaderna för terminering.

Vad gäller Hi3G och Telenor Mobile är dessa bolag nyetablerade vad gäller tillhandahållande av mobil terminering. Hi3G och Telenor Mobile står för en mycket liten del av den totala mobila termineringen. Även fram till nästa marknadsanalys bedöms dessa bolags andel av den totala termineringen vara liten jämfört med TeliaSoneras, Tele2:s och Vodafones. Hi3G har tillstånd för UMTS-verksamhet och har nyligen lanserat tjänster till slutkunder. Telenor Mobile är en mobil virtuell nätoperatör som inte innehar eget mobilnät utan hyr nätkapacitet av en befintlig mobiloperatör. Bolaget har tidigare bedrivit mobilverksamhet i Sverige som tjänstetillhandahållare men har då inte haft kontroll över termineringen. Hi3G och Telenor Mobile tar för närvarande ut termineringsavgifter för trafik som förmedlats via TeliaSonera. Hi3Gs termineringsavgifter ligger i linje med Tele2s och Vodafones, men är väsentligt högre än TeliaSoneras. Även Telenor Mobiles termineringspriser låg inledningsvis på en väsentligt högre nivå än TeliaSoneras, men bolaget har sedermera sänkt dessa till en nivå som ligger nära TeliaSoneras. För att köpare skall kunna utöva köparmakt krävs det normalt att de har ett reellt alternativ om säljaren vidtar åtgärder som står i strid med köparnas intressen. Något alternativ till terminering i viss operatörs nät för att nå dennes slutkunder finns dock inte. Förekomsten av regleringskrav avseende samtrafik medför att hot från köpare att upphöra med samtrafiken framstår i mindre trovärdig dager. Mot bakgrund av vad som sagts ovan bedömer PTS att det även gentemot mindre nät saknas motverkande köparmakt som i tillräckligt hög grad kan uppväga dessa bolags ställning på marknaden för mobil samtalsterminering.

PTS sammanvägda slutsats av ovanstående faktorer och deras betydelse är att det saknas sådan motverkande köparmakt som kan upphäva presumtionen att TeliaSonera, Tele2, Vodafone, Hi3G och Telenor Mobile har betydande inflytande på marknaderna för terminering av samtal i respektive operatörs individuella allmänna mobilnät.

### *9.2 Etableringsbinder och potentiell konkurrens*

I slutkundsledet utgör ett samtal till en viss användare eller användarterminal inte något substitut till ett samtal till en annan användare. Denna begränsning i fråga om substitution på efterfrågesidan följer med till grossistledet. Varje mobiloperatör har således monopol beträffande terminering i det egna mobilnätet. För att en annan operatör skulle kunna erbjuda tjänsten hade krävts bl.a. tillgång till abonnentunika uppgifter som finns lagrade i slutkundernas SIM-kort och som endast den operatör som kontrollerar termineringstillträdet har tillgång till och kontroll över. Dessa uppgifter är således inte information som är tillgänglig för vare sig slutkunden eller konkurrerande operatörer, och möjligheten för andra operatör att erbjuda sådan terminering framstår därmed som enbart hypotetisk.

När det gäller mobiltelefoni är huvudprincipen i Sverige att uppringande part betalar för samtalet. Om slutkunderna på mobiltelefonitjänster skulle lägga så stor vikt vid inkommande samtal att avgifterna för dessa påverkar deras val av mobiloperatör, skulle detta i teorin kunna anses utgöra ett incitament för en mobilnätoperatör att sänka priserna på terminering. PTS bedömer att det saknas indikationer på att slutkunder vid val av mobilabonnemang skulle väga in kostnader för uppringande part i sådan utsträckning att det påverkar marknadsdefinitionen, en uppfattning som kommissionens delar. Även om slutkunder vid val av mobiloperatör skulle lägga stor vikt vid vad de som ringer dem betalar, finns hinder för att detta skulle öka konkurrensen på marknaden för mobil terminering, dels p.g.a. att olika operatörer har olika priser för samtal till mobiltelefoner, dels därför att det föreligger bristande insyn avseende på priserna på terminering och slutkundspriserna. Detta begränsar ytterligare mobiloperatörernas incitament att konkurrera med låga priser på terminering.

#### 10. Samlad bedömning beträffande identifiering av företag med betydande inflytande

TeliaSoneras, Tele2s, Vodafones, Hi3Gs och Telenor Mobiles marknadsandelar för terminering i sina egna mobilnät uppgår alla till 100 procent. Mobiloperatörerna har således monopol på terminering av samtal till egna abonnenter. Denna monopolställning i sig indikerar i hög grad att bolagen har betydande marknadsinflytande. Därutöver karakteriseras marknaderna för terminering i individuella allmänna mobilnät av mycket höga etableringshinder och frånvaro av potentiell konkurrens. Det faktum att mobilnätoperatörerna har monopolställning vad gäller terminering till egna slutkunder medför dessutom att operatörerna har möjlighet att ta ut överpriser.

TeliaSonera, Tele2 och Vodafone har varit verksamma på mobilmarknaden och tillhandahållit mobil terminering i många år. Deras andelar av den totala mobila termineringen är betydande och har varit stabila över tiden. PTS har inte funnit att dessa bolag utsätts för motverkande köparmakt av sådan styrka att det uppväger presumptionen för att dessa bolag har betydande inflytande. Vid en samlad bedömning finner PTS att TeliaSonera, Tele2 och Vodafone har en sådan ställning att de i betydande omfattning kan uppträda oberoende av sina konkurrenter, sina kunder och konsumenterna. PTS bedömer att dessa företags ställning och konkurrensförhållandena på marknaden kommer att kvarstå åtminstone under den tidsperiod som är kopplad till tidpunkten för nästa marknadsöversyn.

Vad gäller Hi3G och Telenor Mobile är dessa bolag nyetablerade vad gäller tillhandahållande av mobil terminering. Dessa bolag är för närvarande mindre nätoperatörer jämfört med TeliaSonera, Tele2 och Vodafone. Denna skillnad gentemot de större nätoperatörerna minskas dock av förekomsten av regleringskrav på marknaden, t.ex. samtrafikskyldigheten. PTS har inte funnit att Hi3G och Telenor Mobile möts av en motverkande köparmakt av sådan styrka att den uppväger presumptionen att dessa bolag har betydande inflytande på marknaderna för terminering i sina egna nät. Vid en samlad bedömning finner PTS att Hi3G och Telenor Mobile på dessa marknader kan agera oberoende av sina konkurrenter och kunder och i sista hand av konsumenterna. PTS bedömer att dessa företags ställning och konkurrensförhållandena på marknaden kommer

att kvarstå under den tidsperiod som är kopplad till tidpunkten för nästa marknadsöversyn.

PTS, som konstaterar att det inte råder effektiv konkurrens, finner därför att TeliaSonera, Tele2, Vodafone, Hi3G och Telenor Mobile har betydande inflytande på den svenska marknaden för terminering av samtal i individuella allmänna mobilnät. Beslut om skyldigheter med stöd av EkomL avseende dessa företag fattas i särskild ordning.

Ikraftträdande m.m.

I beslut den 21 februari 2002 (dnr. 00-014849/23) har PTS fastställt att Europolitan Vodafone AB (numera Vodafone Sverige AB), Tele2 Sverige AB och Telia AB (numera TeliaSonera AB) har ett sådant betydande inflytande som avses i 6 § telelagen (1993:597) på den nationella marknaden för samtrafik. PTS beslut har varit föremål för länsrättens prövning och numera är beslutet gällande endast i förhållande till TeliaSonera.

När nu PTS genom detta beslut fastställer de nationella grossistmarknaderna för terminering av samtal i individuella allmänna mobilnät såsom relevanta marknader och identifierar TeliaSonera, Tele2, Vodafone, Telenor Mobile och Hi3G som operatörer med betydande inflytande på respektive marknad upphäver myndigheten sitt beslut av den 21 februari 2002 och förordnar istället 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 får dock överklagas endast i samband med att beslut att införa, upphäva eller ändra en skyldighet som anges i 6 § överklagas.

Marianne Treschow

t.f. generaldirektör

Beslutet har fattats av t.f. generaldirektören Marianne Treschow. I ärendets slutliga handläggning har även deltagit avdelningschefen Ann-Marie Engvall, t.f. avdelningschefen Viveca Norman, rättschefen Eva Liljefors, enhetschefen Sara Andersson, verksamhetsjuristen Martina Irving Magnusson och handläggaren Fredrik Blomström (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.