

Avdelningen för marknadsreglering
08-678 55 00
pts@pts.se

Beslut om analys av marknaden för mobil samtalsterminering enligt 8 kap. 5 och 6 §§, lagen (2003:389) om elektronisk kommunikation

Part

Hi3G Access AB, org.nr 556593-4899
Box 7012
121 07 Stockholm

(i detta beslut benämnt Hi3G)

Saken

Fastställande av sådan relevant produkt- och tjänstemarknad som enligt 8 kap. 5 § lagen (2003:389) om elektronisk kommunikation (LEK) har sådana särdrag att det kan vara motiverat att införa skyldigheter; identifiering av företag med betydande inflytande enligt 8 kap. 6 § LEK samt fastställande av skyldigheter enligt 8 kap. 6 § LEK.

Post- och telestyrelsen

Postadress:
Box 5398
102 49 Stockholm

Besöksadress:
Valhallavägen 117 A
www.pts.se

Telefon: 08-678 55 00
Telefax: 08-678 55 05
pts@pts.se

PTS avgörande

Avgränsning av relevant marknad

PTS avgränsar produktmarknaden för mobil samtalsterminering till att omfatta terminering av samtal till telefonnummer ur svensk telefonnummerplan som är avsedda för mobila telefoni-tjänster, oavsett teknik där slutanvändaren kan ta emot samtalet och oavsett typ av anslutning som nyttjas av den uppringda slutanvändaren.

Med terminering avses framföring av samtal från den hopkopplingspunkt, oavsett nivå i det allmänna kommunikationsnätet, där samtal överlämnas av annan operatör och fram till den nätanslutningspunkt där slutanvändaren förväntas kunna ta emot samtalet.

PTS avgränsar den geografiska marknaden för mobil samtalsterminering till att omfatta varje individuellt kommunikationsnät inom vilket en operatör kan tillhandahålla samtalsterminering till telefonnummer avsedda för mobila tjänster inom landet.

Fastställande av marknad som kan bli föremål för förhandsreglering

PTS fastställer med stöd av 8 kap. 5 § LEK att den i detta beslut avgränsade marknaden för mobil samtalsterminering har sådana särdrag att det kan vara motiverat att införa skyldigheter enligt LEK.

Fastställande av företag med betydande marknadsinflytande

PTS fastställer med stöd av 8 kap. 6 § LEK att Hi3G har ett sådant betydande inflytande som avses i 8 kap. 7 § LEK på den i detta beslut avgränsade grossistmarknaden för mobil samtalsterminering.

1. Skyldighet att bedriva samtrafik

1. Hi3G ska vid varje rimlig begäran bedriva samtrafik med den som tillhandahåller eller avser att tillhandahålla elektroniska kommunikationstjänster (den begärande operatören) dvs. Hi3G ska vidta de åtgärder som behövs för att samtrafiken ska fungera. Detta innebär att Hi3G åtminstone ska
 - a. tillhandahålla kostnadseffektiv sammankoppling av sitt och annan operatörs kommunikationsnät för utbyte av samtrafik (direktförbindelse), vilket bland annat medför att Hi3G ska ge den begärande operatören tillträde till utrymmen för inplacering av utrustning samt i övrigt vidta de åtgärder som krävs för att samtrafik ska kunna utbytas över hopkopplingspunkten,
 - b. tillhandahålla samtalsterminering i sitt allmänna kommunikationsnät från den hopkopplingspunkt där samtal överlämnas av annan operatör och fram till den nätanslutningspunkt, oavsett teknik och typ av anslutning, där slutanvändaren kan ta emot samtal via telefonnummer som är avsedda för mobila telefonitjänster som Hi3G kontrollerar termineringen till och
 - c. vidta de åtgärder som behövs för att slutanvändare ska kunna nå varandra på avsedda telefonnummer eller för att slutanvändare ska kunna få tillgång till tjänster i de allmänna kommunikationsnäten, exempelvis ska Hi3G utan dröjsmål implementera de telefonnummer ur svensk telefonnummerplan som den begärande operatören tilldelats och öppna telefonnumren för trafik.

PTS ålägger Hi3G denna skyldighet med stöd av 4 kap. 8 § LEK.

2. Skyldighet att inte diskriminera vid tillhandahållande av samtrafik

1. Hi3G ska tillämpa icke-diskriminerande villkor vid tillhandahållandet av de tjänster och produkter som omfattas av skyldighet 1, vilket innebär att Hi3G ska
 - a. under likvärdiga omständigheter tillämpa likvärdiga villkor mot andra som tillhandahåller likvärdiga tjänster/produkter, samt
 - b. tillhandahålla begärande operatör samma tillgänglighet och kvalitet som när Hi3G tillhandahåller motsvarande tjänster/produkter inom det egna företaget.

3. Skyldighet om generella villkor för tillhandahållandet

1. Villkoren för Hi3G:s tillhandahållande av de tjänster och produkter, som framgår av skyldighet 1, ska medge en ändamålsenlig användning. När en begärande operatör begär det ska avtalet omfatta åtminstone följande.
 - a. Skriftligt avtal om tillhandahållandet av tjänsterna och produkterna, inklusive tekniska specifikationer och andra nödvändiga uppgifter.
 - b. Alla priser och ersättningar som den begärande operatören ska betala ska framgå av avtalet och vara uppdelade på de olika tjänster respektive produkter som ingår. När Hi3G har rätt att ensidigt ändra ett pris eller en ersättning, ska den begärande operatören meddelas senast 90 dagar i förväg om varje faktiskt tillämpad höjning. En ensidigt bestämd höjning av pris eller ersättning får inte träda i kraft förrän efter 90 dagar från det att Hi3G meddelat den begärande operatören om höjningen. Fristen om 90 dagar gäller inte när Hi3G ändrar sitt pris till följd av PTS beslut eller domstols avgörande.
 - c. Villkoren för administrativa rutiner, inklusive rutiner för fakturering, avräkning och betalning samt faktureringsunderlag ska vara tydligt beskrivna och för ändamålet så enkelt utformade som möjligt.
 - d. När Hi3G som förutsättning för att tillhandahålla tjänsterna eller produkterna uppställer krav på ekonomisk säkerhet eller andra villkor för fördelning av ekonomisk risk, ska detta tydligt framgå av villkoren, inklusive på vilka grunder kreditvärdigheten prövas. Sådan säkerhet och annan riskfördelning ska vara rimlig och avspegla den ekonomiska risk som Hi3G har dels vid avtalets ingående, dels under pågående avtalsperiod.
 - e. Villkoren för ändring i och omförhandling av avtalet ska vara rimliga och tydligt angivna.
 - f. Avtalets giltighetstid ska vara skälig och minst 90 dagar. Uppsägningsvillkoren ska vara skäliga och ange vilka väsentliga avtalsbrott som kan leda till uppsägning. De avtalsbrott som kan leda till att ett avtal sägs upp ska vara sådana att en uppsägning är en rimlig och adekvat åtgärd.
2. En begärande operatörs begäran om sådana tjänster som omfattas av skyldighet 1 är rimlig om inte Hi3G kan visa att det finns objektivt sett godtagbara skäl för att vägra tillhandahållandet. Exempelvis kan det i ett enskilt fall finnas objektivt sett godtagbart skäl att vägra tillträde

- a. när det saknas tekniska möjligheter att genomföra tillhandahållandet,
 - b. när vägran är nödvändig för att förebygga att Hi3G:s kommunikationsnät eller dess användare skadas,
 - c. när Hi3G kan visa att kommunikationsnätets driftsäkerhet och slutanvändarnas personliga integritet äventyras,
 - d. när den begärande operatören tillhandahåller Hi3G motsvarande tjänst eller produkt men där den begärande operatören uppställer sådana villkor för tillhandahållandet av sina tjänster/produkter som inte är rimliga, eller
 - e. när Hi3G inte får ersättning inom rimlig tid, eller det finns en avsevärd risk för att ersättning uteblir, för den trafik som utbyts eller kommer att utbytas över den begärande operatörens hopkopplingspunkt till Hi3G:s kommunikationsnät
3. När Hi3G avser att vägra att tillgodose en begärande operatörs begäran om sådana tjänster eller produkter som omfattas av skyldighet 1 ska Hi3G utan dröjsmål skriftligen upplysa den begärande operatören om sin avsikt att vägra tillgodose begäran. Hi3G ska även ange skälen för sin vägran samt lämna sådan information att den begärande operatören kan avgöra om denne kan vidta åtgärder för att tillhandahållandet ska kunna ske.

PTS ålägger Hi3G denna skyldighet med stöd av 4 kap. 8 § LEK.

4. Skyldighet om prissättning

1. Hi3G ska tillämpa kostnadsorienterad prissättning vid tillhandahållandet av produkter och tjänster enligt detta beslut.
 - a. Förpliktelsen i första stycket förenas med en skyldighet att tillämpa högst de priser som framgår av Prisbilaga version C (PTS Prisbilaga), bilaga 1 till detta beslut, vid tillhandahållandet av samtalsterminering (i enlighet med skyldighet 1 i detta beslut).
 - b. Produkter och tjänster, som omfattas av marknaden för mobil samtalsterminering och detta beslut, men som inte finns angivna i PTS prisbilaga, bilaga 1 till detta beslut, ska av Hi3G prissättas baserat på kostnader framtagna enligt de principer som gäller för LRIC-modell för terminering i mobilnät i Sverige – Modellversion 2.1, och framgår av Modellspecifikation för LRIC-modell för terminering i mobilnät i Sverige - Modellversion 2.1.
2. Hi3G:s skyldighet att tillämpa visst pris för sådan samtalsterminering som avses i detta beslut ska gälla till och med det datum då de gemensamma termineringstaxorna (eurorate) enligt artikel 75 i

direktiv 2018/1972 träder i kraft.

3. Skyldigheten kan under beslutets giltighetstid komma att förenas med ett nytt pris och att kalkylmodellen samt den dokumentation modellen bygger på justeras.
4. Hi3G:s skyldighet enligt p. 1 att tillämpa visst pris för sådan samtalsterminering som avses i detta beslut ska inte gälla samtal som originerar utanför EU/EES. Med samtal som originerar utanför EU/EES avses samtal där den landskoden i den originerande slutanvändarens telefonnummer (A-nummer) hör till ett land utanför EU/EES.

PTS ålägger Hi3G denna skyldighet med stöd av 4 kap. 4, 11 och 12 §§ LEK.

5. Skyldighet att offentliggöra referenserbjudande

1. Hi3G ska i referenserbjudande specificera och offentliggöra alla uppgifter om och villkor för tillhandahållande av de tjänster och produkter som omfattas av skyldighet 1.
2. De uppgifter om och villkor för tillhandahållande av tillträde och därtill hörande tjänster som Hi3G ska specificera och offentliggöra utgörs bl.a. av alla de villkor som Hi3G ska tillämpa för tillträde enligt detta beslut. Om Hi3G tillämpar villkor därutöver eller om andra uppgifter behövs för nämnda syfte ska Hi3G specificera och offentliggöra dessa på samma sätt.
3. Hi3G ska specificera och offentliggöra minst följande information i externt referenserbjudande avseende Hi3G:s tillhandahållande av de tjänster och produkter som omfattas av skyldighet
 - a. fullständig beskrivning av vad tjänsterna respektive produkterna består av,
 - b. beskrivning av kvaliteten för respektive tjänst och produkt,
 - c. beskrivning av tjänsternas och produkternas tekniska specifikationer och nätegenskaper,
 - d. villkoren för tillhandahållande och användning, dvs. beskrivning av orderförfarande och leveranstider, frister för svar på begäran om leverans, beskrivning av serviceåtaganden och rutiner för åtgärdande av fel,
 - e. priser, uppdelade på de olika komponenter som ingår i respektive tjänst och produkt, inklusive förekommande rabatter och rabattens beräkningsgrund, och ersättningar som kan komma att debiteras,
 - f. villkoren för fakturering och betalning samt i förekommande fall faktureringsunderlag och avräkning,

- g. villkoren för krav på ekonomisk säkerhet,
 - h. villkoren om avtalets giltighetstid samt villkoren för förändring av tillhandahållandet, omförhandling och uppsägning av avtalet.
4. Hi3G ska hålla referenserbjudande enligt punkten 1 offentligt på sin webbplats på ett för övriga operatörer och PTS lättillgängligt sätt utan kostnad.
 5. Hi3G ska på sin webbplats i nära anslutning till respektive referenserbjudande offentliggöra förändringar av referenserbjudandets villkor senast 90 dagar före det att förändringen är avsedd att gälla. Förändringar av referenserbjudande får inte gälla förrän 90 dagar från det att förändringen har offentliggjorts. Fristen om 90 dagar gäller inte sänkningar av pris. Fristen om 90 dagar gäller inte heller när Hi3G ändrar sitt referenserbjudande till följd av PTS beslut eller till följd av domstols avgörande.

PTS ålägger denna skyldighet med stöd av 4 kap. 5 § LEK.

Hur beslutet ska gälla

1. Detta beslut gäller omedelbart.
2. När det gäller Hi3G:s tillhandahållande av produkter och tjänster som omfattas av skyldigheter i detta beslut, gäller skyldigheterna från och med dagen för detta beslut oavsett när de avtal som ligger till grund för tillhandahållandet har ingåtts.
3. PTS upphäver beslutet av den 13 september 2016 i ärende med dnr 16-9405. För sådant tillhandahållande av produkter och tjänster som skett till och med dagen före detta beslut, ska dock beslutet av den 13 september 2016 i ärende med dnr 16-9405 fortsatt gälla.

Innehåll

PTS avgörande	2
1 Reglering för ökad konkurrens och harmonisering	12
1.1 Förhandsreglering enligt LEK	12
1.1.1 <i>Kommissionens befogenheter i frågor om marknadsavgränsning och företag med betydande inflytande</i>	13
1.1.2 <i>Kommissionens befogenheter i fråga om skyldigheter</i>	13
1.1.3 <i>Samarbete inom Berec</i>	14
1.2 Tidigare fattat beslut för marknaden för mobil samtalsterminering	15
1.3 Regleringen av marknaden för mobil samtalsterminering syftar till att öka valmöjligheterna för slutkunderna	15
1.4 Huvuddragen i PTS prövning	15
1.4.1 <i>Avgränsning av marknaden – produktmässigt och geografiskt</i>	15
1.4.2 <i>Fastställande av marknad som kan komma i fråga för förhandsreglering</i>	16
1.4.3 <i>Fastställande av operatör med betydande inflytande</i>	16
1.4.4 <i>Åläggande av skyldigheter utifrån identifierade konkurrensproblem</i>	16
1.5 Företaget Hi3G Access AB omfattas av detta beslut	17
1.6 Bilagor	17
1.6.1 <i>Bilaga 1</i>	17
1.6.2 <i>Bilaga 2</i>	17
1.6.3 <i>Bilaga 3</i>	17
2 Marknadsavgränsning	18
2.1 Den rättsliga ramen för marknadsavgränsningen	18
2.2 Metod för produktmarknadsavgränsning	18
2.3 Avgränsning av slutkundsmarknaden för mobil samtalsterminering	19
2.3.1 <i>Kommissionens beskrivning av slutkundsmarknaden</i>	20
2.3.2 <i>PTS tidigare definition av slutkundsmarknaden</i>	20
2.3.3 <i>Uppringande slutanvändares behov av att ringa samtal till slutanvändare i mobila kommunikationsnät</i>	21
2.3.4 <i>Mobila telefonitjänster i Sverige</i>	22
2.3.5 <i>Utbytbart från efterfrågesidan mellan samtal till telefonnummer som är avsedda för mobila telefonitjänster och andra telefoni- och kommunikationstjänster</i>	25
2.3.6 <i>Utbytbart från efterfrågesidan mellan samtal till telefonnummer som är avsedda för mobila telefonitjänster och samtal till telefonnummer som är avsedda för fasta telefonitjänster</i>	26
2.3.7 <i>Utbytbart från efterfrågesidan mellan samtal till telefonnummer som är avsedda för mobila telefonitjänster och samtal till internettelefonitjänst</i>	28
2.3.8 <i>Utbytbart från efterfrågesidan mellan samtal till telefonnummer som är avsedda för mobila telefonitjänster och andra icke samtalsbaserade kommunikationstjänster</i>	30
2.3.9 <i>Slutsatser av den produktmässiga marknadsavgränsningen</i>	30
2.3.10 <i>Geografisk marknadsavgränsning</i>	30
2.4 Konkurrenssituationen på slutkundsmarknaden	30
2.5 Avgränsning av relevant grossistmarknad för mobil samtalsterminering	31
2.5.1 <i>Kommissionens beskrivning av grossistmarknaden för mobil samtalsterminering</i>	32
2.5.2 <i>Tidigare avgränsning av den svenska grossistmarknaden för mobil samtalsterminering</i>	32
2.5.3 <i>Grossistkundernas behov av mobil samtalsterminering för att kunna leverera samtal till telefonnummer som är avsett för mobil telefonitjänst</i>	33
2.5.4 <i>Utbytbart från efterfrågesidan</i>	34
2.5.5 <i>Utbytbart från utbudssidan</i>	34
2.5.6 <i>Sammanfattande bedömning av den produktmässiga avgränsningen av grossistmarknaden</i>	34
2.6 Geografisk avgränsning av den relevanta grossistmarknaden för mobil samtalsterminering	35
2.6.1 <i>Metod för geografisk marknadsavgränsning</i>	35
2.6.2 <i>Tidigare geografisk avgränsning av den svenska grossistmarknaden för mobil samtalsterminering</i>	35
2.6.3 <i>PTS bedömning av den geografiska avgränsningen av marknaden för mobil samtalsterminering</i>	35

3	Trekriterietest	36
3.1	Tre kriterier för att förhandsreglering ska vara motiverad	36
3.2	Inträdeshinder	36
3.2.1	<i>Inträdeshinder på marknaden för mobil samtalsterminering</i>	37
3.2.2	<i>Det finns höga och bestående inträdeshinder på marknaden för mobil samtalsterminering</i>	37
3.3	Marknadsdynamik på marknaden för mobil samtalsterminering	37
3.3.1	<i>Marknaden för mobil samtalsterminering tenderar inte att utvecklas i riktning mot effektiv konkurrens</i>	37
3.4	Konkurrenslagstiftningen är inte tillräcklig för att åtgärda konkurrensproblemen på marknaden	38
3.5	Slutsats trekriterietest	38
4	Företag med betydande inflytande	39
4.1	Den rättsliga utgångspunkten	39
4.2	Företagsbegreppet	40
4.2.1	<i>Den ekonomiska enhetens princip</i>	40
4.2.2	<i>Detta beslut avser Hi3G</i>	40
4.3	Indikationer på betydande marknadsinflytande	41
4.4	Fördelning av marknadsandelar	41
4.4.1	<i>Marknadsandelarna är den viktigaste indikatorn på marknadsinflytande</i>	41
4.4.2	<i>Hi3G:s andel av marknaden för mobil samtalsterminering i det individuella kommunikationsnätet</i>	42
4.5	Motverkande köparmakt	42
4.5.1	<i>Det saknas tillräcklig förhandlingsstyrka från köparsidan</i>	42
4.6	Sammanfattande bedömning	44
5	PTS ska i vissa fall ålägga skyldigheter	45
5.1	Operatörer med betydande inflytande ska åläggas minst en skyldighet	45
5.2	Skyldigheterna ska vara lämpliga och proportionerliga	45
6	Skyldigheter på marknaden för mobil samtalsterminering	47
6.1	Skyldighet att bedriva samtrafik	47
6.1.1	<i>Rättsliga förutsättningar</i>	47
6.1.2	<i>Hi3G:s särställning ger upphov till konkurrensproblem</i>	48
6.1.3	<i>En skyldighet om samtrafik är nödvändig</i>	49
6.1.4	<i>Direktförbindelse vid kostnadseffektiv hopkopplingspunkt ingår i skyldigheten att bedriva samtrafik</i>	50
6.1.5	<i>Mobil samtalsterminering oavsett teknik och typ av anslutning ingår i skyldigheten att bedriva samtrafik</i>	52
6.1.6	<i>Åtgärder för att säkerställa att slutanvändarna kan nå varandra</i>	52
6.1.7	<i>Slutsats</i>	53
6.2	Skyldighet att inte diskriminera vid tillhandahållande av samtrafik	53
6.2.1	<i>Rättslig utgångspunkt – 4 kap. 6 § LEK</i>	53
6.2.2	<i>Särbehandling kan leda till snedvridna konkurrensförhållanden</i>	54
6.2.3	<i>En skyldighet att inte diskriminera behövs</i>	54
6.2.4	<i>Icke-diskriminering innebär att operatörer under likvärdiga omständigheter ska behandlas lika</i>	55
6.2.5	<i>Icke-diskriminering innebär att operatörerna ska få samma villkor och kvalitet som den egna organisationen</i>	55
6.3	Generella villkor för tillhandahållandet	55
6.3.1	<i>Rättsliga förutsättningar</i>	55
6.3.2	<i>Villkor för tillträde</i>	56
6.3.3	<i>Skriftligt samtrafikavtal ska ingås på begäran</i>	56
6.3.4	<i>Tillgång till relevanta och nödvändiga tekniska uppgifter</i>	56
6.3.5	<i>Tydlig prissättning</i>	57
6.3.6	<i>Administrativa rutiner ska vara tydligt beskrivna och så enkelt utformade som möjligt</i>	58
6.3.7	<i>Krav på ekonomisk säkerhet ska framgå av avtalet och vara rimliga</i>	58
6.3.8	<i>Avtals giltighetstid, uppsägning och omförhandling</i>	59
6.3.9	<i>Varje rimlig begäran om samtrafik ska tillgodoses</i>	60
6.3.10	<i>Underrättelse om avsikt att vägra begäran</i>	61
6.4	Skyldighet om prissättning	61
6.4.1	<i>Rättslig utgångspunkt</i>	61
6.4.2	<i>Det behövs en skyldighet om prissättning</i>	62
6.4.3	<i>Val av prisregleringsmetod</i>	62

6.5	Skyldigheter för att möjliggöra insyn	70
6.5.1	<i>Insyn behövs för att se till att regleringen följs</i>	70
6.6	Skyldighet att offentliggöra referenserbjudande	70
6.6.1	<i>Rättslig utgångspunkt – 4 kap. 5 § LEK</i>	70
6.6.2	<i>Referenserbjudanden underlättar förhandlingar och ger insyn</i>	70
6.6.3	<i>Referenserbjudandet ska avspegla ett avtal som reglerar operatörernas villkor</i>	72
6.6.4	<i>Offentliggörandet av referenserbjudandet och tillhörande ändringar</i>	72
7	Hur beslutet ska gälla	74
8	Underrättelse om överklagande	75

Bilaga 1	Prisbilaga version C	
Bilaga 2	Uppdaterad kalkylränta för mobila nät - uppdatering 2019	
Bilaga 3	Modellspecifikation för LRIC-modell för terminering i mobilnät i Sverige - Modellversion 2.1	

Figurer

Figur 1. Utveckling antal mobiltelefonabonnemang efter abonnemangstyp	23
Figur 2. Utveckling antal abonnemang på fasta telefonitjänster	24
Figur 3. Utvecklingen av fördelningen av fasta och rörliga avgifter på olika telefonityper 2011-2017	24

1 Reglering för ökad konkurrens och harmonisering

1.1 Förhandsreglering enligt LEK

Lagen (2003:389) om elektronisk kommunikation (LEK) ger PTS möjlighet att i förväg besluta om ramar och regler avseende marknaderna för elektronisk kommunikation. Syftet är att förhindra konkurrensproblem och att främja konkurrensen. LEK är en implementering av det EU-rättsliga ramverket som består av det s.k. ramdirektivet¹ med tillhörande särdirektiv.² Direktiven fastställer uppgifter för nationella regleringsmyndigheter och inrättar en rad förfaranden för att säkerställa en harmoniserad tillämpning av regelverket inom hela unionen.³

I december 2018 antogs ett nytt direktiv⁴ som kommer att ersätta ovan nämnda ramdirektiv med tillhörande tillträdes- och auktorisationsdirektiv samt direktivet om omfattande samhällstjänster. Direktivet ska implementeras i svensk lag senast den 21 december 2020. Detta beslut stöder sig på nu gällande regelverk och kommer att gälla fram till dess att ett nytt beslut fattas.

Förhandsreglering enligt LEK innebär att PTS ålägger en operatör med betydande inflytande på en viss marknad en eller flera av de skyldigheter som räknas upp i lagen.⁵ Ett beslut om förhandsreglering omfattar således att:

- fastställa vilka produkt- och tjänstemarknader som har sådana särdrag att det kan vara motiverat att införa sektorsspecifik reglering,
- identifiera företag med betydande inflytande, samt
- meddela beslut om skyldigheter.⁶

Vid fastställandet av vilka marknader som kan ha behov av förhandsreglering ska PTS enligt LEK beakta Europeiska kommissionens (nedan kallad kommissionen) rekommendation om relevanta produkt- och tjänstemarknader

¹ Europaparlamentets och rådets direktiv 2002/21/EG av den 7 mars 2002 om ett gemensamt regelverk för elektroniska kommunikationsnät och kommunikationstjänster (ramdirektiv), fortsättningsvis benämnt ramdirektivet.

² Europaparlamentets och rådets direktiv 2002/19/EG av den 7 mars 2002 om tillträde till och samtrafik mellan elektroniska kommunikationsnät och tillhörande faciliteter (tillträdesdirektiv), fortsättningsvis benämnt tillträdesdirektivet; Europaparlamentets och rådets direktiv 2002/20/EG av den 7 mars 2002 om auktorisation för elektroniska kommunikationsnät och kommunikationstjänster (auktorisationsdirektiv); Europaparlamentets och rådets direktiv 2002/22/EG av den 7 mars 2002 om samhällsomfattande tjänster och användares rättigheter avseende elektroniska kommunikationsnät och kommunikationstjänster (direktiv om samhällsomfattande tjänster); samt Europaparlamentets och rådets direktiv 2002/58/EG av den 12 juli 2002 om behandling av personuppgifter och integritetsskydd inom sektorn för elektronisk kommunikation (direktiv om integritet och elektronisk kommunikation).

³ Artikel 1.1 ramdirektivet.

⁴ Europaparlamentets och rådets direktiv (EU) 2018/1972 av den 11 december 2018 om inrättande av en europeisk kodex för elektronisk kommunikation.

⁵ 4 kap. 4 § lagen (2003:389) om elektronisk kommunikation, fortsättningsvis benämnd LEK.

⁶ 8 kap. 5 och 6 §§ LEK, samt artikel 15.3 och 16 ramdirektivet.

som kan komma i fråga för förhandsreglering (nedan kallad Rekommendationen).⁷

PTS har också att beakta de riktlinjer för marknadsanalys och bedömning av ett företags betydande inflytande på marknaden som kommissionen tagit fram (nedan kallade Riktlinjerna).⁸

Slutligen ska PTS ta största möjliga hänsyn till riktlinjer, yttranden, rekommendationer, gemensamma ståndpunkter och bästa praxis som antagits av Berec i syfte att säkerställa ett konsekvent genomförande av regelverket för elektronisk kommunikation.⁹

1.1.1 Kommissionens befogenheter i frågor om marknadsavgränsning och företag med betydande inflytande

Kommissionen har särskilda befogenheter när det gäller de nationella regleringsmyndigheternas, inklusive PTS, nationella implementering av bestämmelserna i ram- och tillträdesdirektivet.¹⁰ Rekommendationen är visserligen s.k. soft law, dvs. inte strikt bindande utan tillåter medlemsstaterna att göra anpassningar om de nationella förhållandena så kräver. Kommissionen har dock befogenheter att fatta beslut om att den nationella regleringsmyndigheten ska dra tillbaka sitt förslag till beslut. Detta kan ske dels när den nationella regleringsmyndigheten avser att definiera en marknad som skiljer sig från den som kommissionen har rekommenderat, dels när regleringsmyndigheten identifierar om ett företag har ett betydande inflytande.¹¹ De nationella regleringsmyndigheterna ska enligt ramdirektivet beakta kommissionens rekommendationer i största möjliga mån.¹²

Ett beslut från kommissionen om att regleringsmyndigheten ska dra tillbaka sitt beslutsförslag förutsätter att kommissionen anser att förslaget till beslut skulle vara ett hinder för den inre marknaden eller att kommissionen hyser allvarliga tvivel i fråga om åtgärden är förenlig med gemenskapsrätten.¹³

1.1.2 Kommissionens befogenheter i fråga om skyldigheter

År 2009 reformerades de direktiv som ligger till grund för den sektorsspecifika regleringen. Reformen var en följd av behovet av att fullborda den inre

⁷ Kommissionens rekommendation (2014/710/EU) av den 9 oktober 2014 om relevanta produkt- och tjänstemarknader inom området elektronisk kommunikation vilka kan komma i fråga för förhandsreglering enligt Europaparlamentets och rådets direktiv 2002/21/EG om ett gemensamt regelverk för elektroniska kommunikationsnät och kommunikationstjänster, som kommissionen antagit i enlighet med ramdirektivet.

⁸ Kommissionens riktlinjer för marknadsanalyser och bedömning av betydande marknadsinflytande inom ramen för EU:s regelverk för elektroniska kommunikationsnät och kommunikationstjänster (2018/C 159/01).

⁹ Artikel 4.4 Europaparlamentets och rådets förordning (EU) 2018/1971 av den 11 december 2018 om inrättande av Organet för europeiska regleringsmyndigheter för elektronisk kommunikation (Berec) och Byrån för stöd till Berec (Berecbyrån) (EUT L 321, 17.12.2018, s. 1).

¹⁰ Se framförallt artiklarna 7, 7a, 15 och 19 ramdirektivet.

¹¹ Artikel 7.5 ramdirektivet.

¹² Artikel 15.3 och 16.1 ramdirektivet.

¹³ Artikel 7.4 ramdirektivet.

marknaden för elektronisk kommunikation genom att stärka gemenskapsmekanismen för regleringen av operatörer med betydande inflytande på de viktigaste marknaderna.¹⁴

Genom det s.k. ändringsdirektivet har kommissionens befogenheter stärkts vad gäller de nationella regleringsmyndigheternas förslag om vilka skyldigheter ett företag med betydande inflytande ska åläggas.¹⁵ De nationella regleringsmyndigheterna ska, efter att ha underställt sitt förslag till beslut till kommissionen, Berec¹⁶ och övriga regleringsmyndigheter, ha ett nära samarbete med dessa för att identifiera den effektivaste och lämpligaste åtgärden mot bakgrund av de mål som fastställs i direktivet, marknadsaktörernas yttranden och behovet av att säkerställa spridningen av en enhetlig praxis.¹⁷ Sådant nära samarbete ska även bedrivas om Berec och kommissionen hyser allvarliga tvivel om att en föreslagen åtgärd är förenlig med gemenskapslagstiftningen. Om den nationella regleringsmyndigheten inte ändrar sitt förslag trots dessa allvarliga tvivel får kommissionen utfärda en rekommendation om att myndigheten ska dra tillbaka sitt förslag. Om den nationella regleringsmyndigheten därpå inte ändrar eller drar tillbaka sitt förslag måste myndigheten ge en motiverad förklaring.¹⁸

De nationella regleringsmyndigheterna ska normalt anmäla ett beslutsutkast till kommissionen inom tre år från antagandet av en tidigare åtgärd som avser den marknaden.¹⁹

1.1.3 Samarbete inom Berec

Även de nationella regleringsmyndigheterna inom EU har vissa befogenheter. Dessa agerar främst genom organisationen Berec. Syftet med regleringsmyndigheternas samverkan inom Berec är att säkerställa en konsekvent tillämpning av ramverket för elektronisk kommunikation inom EU.²⁰

¹⁴ Se skäl 3 i ingressen till Europaparlamentets och rådets direktiv 2009/140/EG av den 25 november 2009 om ändring av direktiv 2002/21/EG om ett gemensamt regelverk för elektroniska kommunikationsnät och kommunikationstjänster, direktiv 2002/19/EG om tillträde till och samtrafik mellan elektroniska kommunikationsnät och tillhörande faciliteter och direktiv 2002/20/EG om auktorisation för elektroniska kommunikationsnät och kommunikationstjänster, fortsättningsvis benämnt ändringsdirektivet.

¹⁵ Se artikel 7a p. 2 ramdirektivet.

¹⁶ Berec är en förkortning av Body of European Regulators for Electronic Communications. Organisationen bildades i samband med reformerna av EU:s telekomregler 2009 genom Europaparlamentets och rådets förordning (EG) nr 1211/2009 av den 25 november 2009 om inrättande av organet för europeiska regleringsmyndigheter för elektronisk kommunikation (Berec) och byrån. Berec har i uppgift att främja samarbete och koordinering mellan nationella regleringsmyndigheter och kommissionen, särskilt vid implementeringen av EU:s reglering av elektroniska kommunikationer.

¹⁷ Artikel 7a ramdirektivet.

¹⁸ Artikel 7a ramdirektivet.

¹⁹ Artikel 16.6(a) ramdirektivet, jämför med 8 kap. 11a § LEK.

²⁰ Artikel 1.3 förordning 1211/2009.

1.2 Tidigare fattat beslut för marknaden för mobil samtalsterminering

PTS fastställde den 13 september 2016, med stöd av LEK, att marknaden för mobil samtalsterminering var relevant för förhandsreglering. Myndigheten identifierade tio operatörer som företag med betydande inflytande på marknaden och ålade företagen skyldigheter.²¹

1.3 Regleringen av marknaden för mobil samtalsterminering syftar till att öka valmöjligheterna för slutkunderna

Målet med regleringen är att skapa fördelar för slutanvändarna genom att på en hållbar bas göra slutkundsmarknaderna konkurrensutsatta. I enlighet med ändringsdirektivet²² är syftet med regelverket för sektorn för elektronisk kommunikation bl.a. att successivt minska förhandsregleringen på marknaderna för mobil samtalsterminering i takt med att konkurrensen på marknaderna utvecklas.

Med den reglering som idag finns på marknaden för mobil samtalsterminering vill PTS möjliggöra för operatörer att kunna erbjuda slutkunder mobil telefoni, vilket ger slutkunderna ökade valmöjligheter. PTS kommer även med fortsatt förhandsreglering sträva efter att slutkunderna till rimlig kostnad får möjlighet att ringa samtal till telefonnummer avsedda för mobila telefonitjänster.

1.4 Huvuddragen i PTS prövning

1.4.1 Avgränsning av marknaden – produktmässigt och geografiskt

Enligt Rekommendationen ska utgångspunkten för fastställande av marknader vara definitionen av slutkundsmarknader ur ett framtidsorienterat perspektiv. Efter det att slutkundsmarknaderna har definierats och analyserats kan regleringsmyndigheten gå vidare med att identifiera de relevanta grossistmarknader som kan behöva regleras för att effektiv konkurrens ska kunna uppstå på slutkundsmarknaderna.²³

Detta beslut avser den av kommissionen definierade grossistmarknaden för mobil samtalsterminering (marknad 2 i Rekommendationen).

Grossistmarknaden härrör från slutkundsmarknaden för mobila telefonitjänster. PTS prövar i avsnitt 2 hur slutkunds- respektive grossistmarknaden ska avgränsas utifrån de förhållanden som råder i Sverige. Här beaktar PTS Rekommendationen 2014 samt Riktlinjerna.

PTS avgränsar marknaden såväl produktmässigt som geografiskt. *Produktmässigt* avgränsas marknaden så att den omfattar de tjänster som är utbytbara.

Geografiskt avgränsas marknaden så att den omfattar det område inom vilket konkurrensvillkoren är tillräckligt likartade och som kan skiljas från

²¹ Dnr 1694-02 – 1694-11.

²² Se Bilaga 1 i ändringsdirektivet.

²³ Skäl 7-10 Rekommendationen.

angränsande geografiska områden framför allt på grund av väsentliga skillnader i konkurrensvillkoren.

1.4.2 Fastställande av marknad som kan komma i fråga för förhandsreglering

PTS prövar därefter om den avgränsade grossistmarknaden har sådana särdrag att det är motiverat att införa skyldigheter för företag med ett betydande inflytande på denna. PTS har utgå från kommissionens presumtion att marknaden för mobil samtalsterminering uppfyller de tre kriterierna och att förhandsreglering av marknaden kan vara motiverad.²⁴ PTS har att motbevisa denna presumtion för det fall att analysen av den svenska slutkundsmarknaden visar att den präglas av effektiv konkurrens även utan reglering av grossistmarknaden.²⁵

1.4.3 Fastställande av operatör med betydande inflytande

Därefter följer PTS prövning av om något företag har ett betydande inflytande på grossistmarknaden. Det innebär att PTS prövar om det finns ett företag med en sådan ställning att det i betydande omfattning kan uppträda oberoende av sina konkurrenter, sina kunder och i sista hand av konsumenterna.²⁶ Om det konstateras att något företag har en sådan ställning på marknaden, ska företaget åläggas skyldigheter enligt LEK.

I bedömningen av marknadsinflytande följer PTS konkurrensrättslig praxis och beaktar de indikatorer som anges i Riktlinjerna.²⁷

1.4.4 Åläggande av skyldigheter utifrån identifierade konkurrensproblem

PTS avslutar sin prövning med att ålägga en operatör med betydande inflytande de skyldigheter som krävs för att komma till rätta med konkurrensproblemen på de aktuella marknaderna och för att uppfylla målen med lagstiftningen. Prövningen görs mot bakgrund av marknadssituationen, myndighetens erfarenheter från tillämpningen av den nuvarande regleringen samt resultatet från en framåtblickande bedömning av potentiella konkurrensproblem. Minst en av de skyldigheter som anges i 4 kap. 5-12 §§ LEK ska dock åläggas för att skapa förutsättningar för konkurrens där detta är möjligt, eller annars mildra de negativa effekterna av bristande konkurrens.

Vid bedömningen av de konkurrensproblem som skulle kunna finnas i frånvaro av reglering och av vilka skyldigheter som bör åläggas Hi3G beaktar PTS bl.a.

²⁴ Rekommendationen, skäl 19.

²⁵ Rekommendationen, skäl 20.

²⁶ 8 kap. 6 § LEK, artikel 14 och 16.4 ramdirektivet.

²⁷ Jfr 8 kap. 6 § LEK.

kommissionens rekommendation om regleringen av termineringstaxor i fasta och mobila nät inom EU.²⁸

PTS beaktar också den gemensamma ståndpunkt som European Regulators' Group (ERG, numera ersatt av Berec²⁹) har utarbetat i fråga om hur en regleringsmyndighet bör gå tillväga för att säkerställa att konkurrensproblemen omhändertas på ett harmoniserat och konsekvent sätt.³⁰

Under rubriken *PTS avgörande* (i det inledande avsnittet) framgår vilka skyldigheter som myndigheten ålägger Hi3G genom detta beslut. För att underlätta läsningen av beslutet finns avgörandet även återgivet i anslutning till skälen för respektive avgörande.

1.5 Företaget Hi3G Access AB omfattas av detta beslut

Beslutet ska riktas till Hi3G Access AB eftersom det är den juridiska person som operativt bedriver den för detta beslut relevanta verksamheten, samt är anmält hos PTS.

1.6 Bilagor

Till detta beslut finns följande bilagor.

1.6.1 Bilaga 1

PTS anger i Prisbilaga version C, Bilaga 1, de högsta priserna för mobil samtalsterminering som är beräknade enligt kostnadsredovisningsmetoden LRIC. De grundläggande antaganden som används i den mobila kalkylmodellen beskrivs i Modellspecifikation för LRIC-modell för terminering i mobilnät i Sverige - Modellversion 2.1.

1.6.2 Bilaga 2

En beskrivning av hur kalkylräntan har beräknats framgår av Bilaga 2, Uppdaterad kalkylränta för mobila nät - uppdatering 2019.

1.6.3 Bilaga 3

Modellspecifikation för LRIC-modell för terminering i mobilnät i Sverige - Modellversion 2.1, återfinns som Bilaga 3 till detta beslut.

²⁸ Kommissionens rekommendation av den 7 maj 2009 om regleringen av termineringstaxor i fasta och mobila nät inom EU (2009/396/EG).

²⁹ European Regulators' Group (ERG) bildades genom kommissionens beslut den 29 juli 2002 (2002/627/EC). ERG är numera ersatt av Body of European Regulators for Electronic Communications (Berec), se fotnot 18 ovan.

³⁰ Revised ERG Common Position on the Approach to Appropriate Remedies in the ECNS regulatory framework, ERG (06) 33.

2 Marknadsavgränsning

2.1 Den rättsliga ramen för marknadsavgränsningen

PTS ska enligt 8 kap. 5 § LEK fortlöpande fastställa vilka produktmarknader som har sådana särdrag att det kan vara motiverat att införa skyldigheter för en operatör med betydande inflytande på marknaden i fråga. Även marknads geografiska omfattning ska därvid definieras.

Vid fastställandet av sådana marknader ska PTS beakta Rekommendationen och Riktlinjerna i största möjliga utsträckning.³¹

2.2 Metod för produktmarknadsavgränsning

Detta beslut avser marknaden för mobil samtalsterminering, vilken är marknad nummer 2 i Rekommendationen. Utgångspunkten för PTS analys är därför kommissionens definition av marknaden.

Avgränsningen av relevanta marknader ska ske med tillämpning av konkurrensrättslig metod och stå i överensstämmelse med rättspraxis inom konkurrensområdet.³² Enligt konkurrensrättslig praxis utgörs en produktmarknad av alla varor respektive tjänster som i tillfredsställande mån på grund av sina egenskaper, sitt pris och sin tilltänkta användning kan betraktas som utbytbara, eller med ett annat ord, substituerbara.³³ Två slag av utbytbarhet ska beaktas vid avgränsningen av den relevanta marknaden: 1) substitution från efterfrågesidan och 2) substitution från utbudssidan.³⁴

Efterfrågesubstitutionen mäter i vilken utsträckning kunderna är beredda att ersätta en viss produkt eller tjänst med andra produkter eller tjänster. Detta utgör vanligtvis den mest omedelbara och effektiva begränsningen av företagets möjligheter att utöva marknadsinflytande.³⁵ Produkter som ur efterfrågeperspektiv är utbytbara ingår därför på samma marknad.

Utbudssubstitutionen mäter i vilken omfattning det finns producenter på närliggande marknader som omedelbart eller på kort sikt kan ställa om sin produktion eller börja saluföra den aktuella produkten eller tjänsten om det inte

³¹ 8 kap. 5 § LEK, artikel 15.3 ramdirektivet, Rekommendationen och Riktlinjerna.

³² Se Riktlinjerna, p. 9. Se även ramdirektivet artikel 15.3. Riktlinjerna är följaktligen baserade bl.a. på EU-rättslig praxis och Kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad i gemenskapens konkurrenslagstiftning (EGT C 372), fortsättningsvis benämnt kommissionens tillkännagivande.

³³ Se kommissionens tillkännagivande, p. 7. Se även EU-domstolens dom den 21 februari 1973 i mål 6/72 *Europemballage Corporation and Continental Can Company Inc. mot kommissionen (Continental Cans)* och EU-domstolens dom den 14 februari 1978 i mål 27/76 *United Brands Company och United Brands Continentaal BV mot kommissionen (United Brands)*.

³⁴ Riktlinjerna, p. 27.

³⁵ Kommissionens tillkännagivande, p. 13.

skulle medföra några större extrakostnader.³⁶ Sådana producenter utövar ett konkurrenstryck på befintliga producenter och ska därför anses verksamma på den relevanta marknaden. Utbudssubstitutionen är normalt underordnad efterfrågesubstitutionen och ska kunna jämföras med den senare ”vad gäller effektivitet och omedelbarhet”.³⁷

I konkurrensrättsliga sammanhang har EU:s domstolar uttalat att utbytbarheten och marknads omfattning i det enskilda fallet enbart kan fastställas genom en allsidig bedömning av ett flertal olika omständigheter. Vilka omständigheter som är relevanta för marknads avgränsning varierar i varje enskilt fall.³⁸ Avgörande blir också vilka upplysningar som finns att tillgå i det enskilda fallet. Förutom de kvalitativa kriterierna egenskaper, pris och avsedd användning, kan det vara relevant att beakta kundernas uppfattning beträffande utbytbarhet samt faktiska substitutionsmöjligheter.³⁹ Produkter som vid en samlad bedömning av objektiva egenskaper, konkurrensvillkor samt tillgångs- och efterfrågestrukturen på den aktuella marknaden visar sig endast till liten del vara utbytbara med varandra, tillhör skilda produktmarknader.⁴⁰

Vid marknadsanalyser enligt LEK är utgångspunkten emellertid inte, som vid tillämpningen av konkurrensrätten, förekomsten av ett avtal, en koncentration eller ett påstått missbruk, utan en allmän framåtblickande bedömning av marknads struktur och funktion.⁴¹ Kommissionen utgår i sin rekommendation från definitionen av slutkundsmarknader ur ett framtidsorienterat perspektiv och definierar därefter relevanta grossistmarknader.

2.3 Avgränsning av slutkundsmarknaden för mobil samtalsterminering

Marknaden för mobil samtalsterminering är en grossistmarknad, där terminerande operatörer riktar sig till originerande operatörer som sedan producerar slutkundstjänster med stöd av insatsvaran på grossistmarknaden. Målet med förhandsreglering är dock att skapa fördelar för slutanvändarna genom att på en hållbar bas göra slutkundsmarknaderna konkurrensutsatta.⁴² Utgångspunkten för identifiering av grossistmarknader som kan komma ifråga

³⁶ Riktlinjerna, p. 28. Med detta avses att det inte får krävas en väsentlig tillpassning av befintliga fasta och immateriella tillgångar, nyinvesteringar, strategiska beslut inom företaget, eller ta tid, se kommissionens tillkännagivande, p. 23 och fotnot 4. Producenten ska också utan kostnader och omställningstider för exempelvis reklam, produktprovning eller distribution kunna distribuera produkten till kunderna.

³⁷ Kommissionens tillkännagivande, p. 20.

³⁸ Se exempelvis Tribunalen (då Förstainstansrätten) i mål T-25/99 *Roberts och Roberts mot Kommissionen* REG 2001 s II-1881, p. 37-40.

³⁹ Se regeringens proposition 1992/93:56, Ny konkurrenslagstiftning, s. 85.

⁴⁰ Riktlinjerna, p. 33.

⁴¹ Förklaringsdokumentet till Rekommendationen (Commission Staff Working Document, Explanatory Note accompanying the Commission Recommendation on Relevant Products and Service Markets within the electronic communications sector susceptible to ex ante regulation in accordance with Directive 2002/21/EC of the European Parliament and of the Council on a common regulatory framework for electronic communications networks and services (SWD(2014)298)), s. 8 och Riktlinjerna p.12-13 och 26.

⁴² Kommissionens rekommendation från 2014, skäl 2.

för förhandsreglering är därför analysen av motsvarande slutkundsmarknad.⁴³ Om den berörda slutkundsmarknaden inte präglas av effektiv konkurrens ur ett framtidsorienterat perspektiv i avsaknad av förhandsreglering bör den motsvarande grossistmarknaden bedömas.⁴⁴

2.3.1 Kommissionens beskrivning av slutkundsmarknaden

Kommissionen har inte uttryckligen definierat en slutkundsmarknad som kan härledas från grossistmarknaden för mobil samtalsterminering, utan slår fast att slutkundsmarknadens avgränsning saknar betydelse för grossistmarknadens avgränsning. Även om det skulle finnas alternativ på slutkundsnivå föranleder inte detta någon motsvarande utbytbarhet på grossistnivån.⁴⁵

Eventuell utbytbarhet och konkurrenstryck på slutkundsnivå kan dock få betydelse för bedömningen av betydande marknadsinflytande samt för frågan om vilka skyldigheter som är nödvändiga och proportionerliga mot bakgrund av att syftet med förhandsreglering enligt LEK är att skapa förutsättningar för konkurrens på slutkundsmarknaden. PTS anser därför att det är lämpligt att följa sedvanlig metod⁴⁶ för marknadsavgränsning och inleda analysen med att definiera relevant slutkundsmarknad.

Det finns ingen separat marknad för terminering på slutkundsnivå. Däremot utgör terminering på grossistnivå en nödvändig insatsvara för samtal. Mot bakgrund av detta och att kommissionen i förklaringsdokumentet till rekommendationen konstaterar att det på slutkundsnivå finns vissa alternativ till att ringa ett samtal till den berörda slutanvändaren, gör PTS tolkningen att kommissionen utgår från en slutkundstjänst som ger möjlighet att ringa utgående samtal och nå en abonnent (mottagande slutanvändare) av en mobil samtalstjänst.

Denna tolkning får utgöra utgångspunkten för PTS definition av den svenska slutkundsmarknaden. PTS har därefter att undersöka vilka egenskaper som kännetecknar de tjänster som efterfrågas av slutanvändare i Sverige och utifrån dessa egenskaper definiera den relevanta slutkundsmarknaden med hänsyn till svenska förhållanden.

2.3.2 PTS tidigare definition av slutkundsmarknaden

PTS har i tidigare regleringsbeslut⁴⁷ avgränsat den relevanta slutkundsmarknaden till möjligheten att ringa utgående samtal till ett visst telefonnummer avsett för mobila telefonitjänster. Telefonnummer avsedda för fasta telefonitjänster, internettelefonitjänster och icke samtalsbaserade kommunikationstjänster ingår inte i den relevanta slutkundsmarknaden.

⁴³ Kommissionens rekommendation från 2014, skäl 7.

⁴⁴ Kommissionens rekommendation från 2014, skäl 10.

⁴⁵ Förklaringsdokumentet från 2014, s. 28.

⁴⁶ Enligt Riktlinjerna.

⁴⁷ Dnr 16-9402 - 16-9411.

2.3.3 Uppringande slutanvändares behov av att ringa samtal till slutanvändare i mobila kommunikationsnät

En slutanvändare som har ett abonnemang på fast eller mobil telefonitjänst förväntar sig att kunna ringa och ta emot samtal till och från både det fasta och det mobila kommunikationsnätet. Med samtal avses enligt LEK förbindelse för överföring av tal som medger tvåvägskommunikation.⁴⁸ Samtal innebär också att kommunikationen sker i realtid.

Ett samtal i ett fast eller mobilt telefonnät initieras när en uppringande slutanvändare slår ett telefonnummer som medför vidare signalering genom kommunikationsnätet. Signalen innehåller all nödvändig information för att samtalet ska kunna kopplas fram. När den mottagande slutanvändarens nätanslutningspunkt har identifierats skickas ett svarsmeddelande till den uppringande slutanvändaren och sammankopplingen upprättas (uppringd slutanvändares terminalutrustning börjar ringa). Efter att den mottagande slutanvändaren svarat kan samtalet påbörjas. För att samtalet ska kunna tas emot av den mottagande slutanvändaren krävs att samtalet kan dirigeras i kommunikationsnätet fram till den nätanslutningspunkt där den mottagande slutanvändaren kan nås.

Samtalstrafik mellan två slutanvändare kräver alltså att flera steg fungerar för att en sammankoppling ska upprättas mellan dem och pågå tills en av slutanvändarna väljer att avsluta den. Framföring av samtal kan delas upp i tre delar: originering (uppringande slutanvändare skickar en signal i eget kommunikationsnät), eventuell transitering (samtalet dirigeras mellan olika kommunikationsnät)⁴⁹ och terminering (samtalet framförs från den punkt vid vilken det överlämnas efter transitering eller samtalsoriginering, fram till den nätanslutningspunkt i kommunikationsnätet där uppringd slutanvändare tar emot samtalet). Samtalsterminering är med andra ord en nödvändig tjänst för att realisera ett samtal. För slutanvändare är detta inte något som efterfrågas separat, utan en del av den fasta eller mobila telefonitjänsten.

Både uppringande och mottagande slutanvändare har ett behov av att samtal kan framföras och förväntar sig att telefonitjänsten möjliggör detta. Huvudprincipen i Sverige, liksom i övriga EU,⁵⁰ är att den uppringande slutanvändaren betalar för samtalet (eng. *Calling Party Pays*, CPP). Eftersom det är den uppringande slutanvändaren som betalar för tjänsten samt väljer att ringa eller inte ringa ett samtal avgörs efterfrågan på samtalsterminering av hur uppringande slutanvändare agerar. Betalningsmodellen innebär även att mottagande slutanvändare normalt sett inte har skäl att försöka hålla nere

⁴⁸ 1 kap. 7 § LEK.

⁴⁹ Sammankopplingen av olika operatörers kommunikationsnät kan i fysisk mening ske antingen genom en direktförbindelse till den terminerande operatören, eller genom att en tredje operatör anlitas för samtalsförmedling – transitering – mellan två operatörers nät.

⁵⁰ Kommissionens rekommendation av den 7 maj 2009 om regleringen av termineringstaxor i fasta och mobila kommunikationsnät inom EU (2009/396/EG), p. 7 i skälen.

termineringspriset genom att byta operatör för det fall att termineringspriset är högt. Detta är skälet att termineringsmarknaderna vanligtvis regleras.

2.3.4 Mobila telefonitjänster i Sverige

År 2007 lanserades världens första smarta mobiltelefon som vi känner den idag (smartphone).⁵¹ Idag har 92 procent av Sveriges befolkning tillgång till en smart mobiltelefon.⁵² Sedan 2009 har mobilsystemet LTE (4G) medfört att dataöverföringshastigheten i mobilnäten ökat signifikant samtidigt som mobiltelefonerna blir mer avancerade. Smarttelefonerna fungerar som fickdatorer vars mjukvara stöder installation av applikationer som bland annat erbjuder meddelande- och röstöverföring via internet. Detta innebär att alternativen för den som vill nå en viss abonnent ökat då kontakt antingen kan ske via telefonsamtal till ett mobilnummer eller via samtal till från nätverksleverantören fristående tjänster så som Skype eller WhatsApp. För att kunna analysera utbytbarheten mellan olika kommunikationstjänster behöver utvecklingen av samtal till telefonnummer avsedda för mobila telefonitjänster analyseras.

2.3.4.1 Utveckling av efterfrågan på telefonitjänster som kan användas för att nå telefonnummer avsedda för mobil telefonitjänst

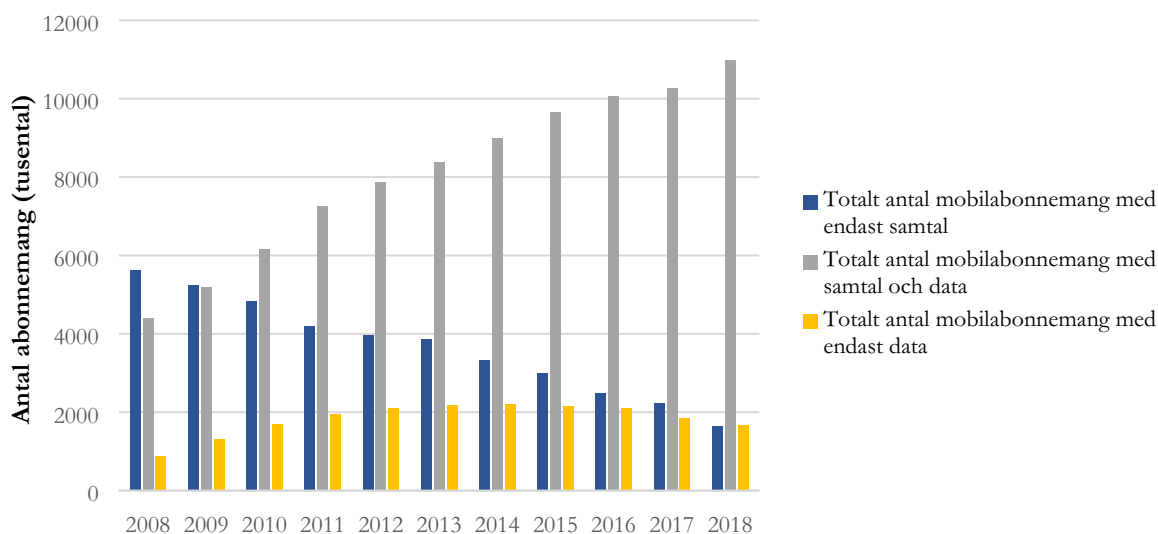
Samtal till telefonnummer som är avsedda för mobila telefonitjänster sker från en annan slutanvändare som antingen använder en fast telefonitjänst eller en mobil telefonitjänst, med ett fast eller mobilt telefonabonnemang. Nedan redogörs för utvecklingen av fasta och mobila telefonabonnemang vad gäller efterfrågan och pris.

Det mobilabonnemang som i störst utsträckning används i smarta mobiler innehåller både samtalstjänster och datavolym och är den vanligaste abonnemangsformen i Sverige. Drygt 85 procent av slutanvändarna med ett mobilt telefonabonnemang hade tillgång till datatjänster via sin mobiltelefon år 2018⁵³ Utvecklingen illustreras i figur 1 nedan.

⁵¹ <https://www.internetmuseum.se/tidslinjen/nar-vara-mobiltelefoner-plotsligt-blev-smarta/>

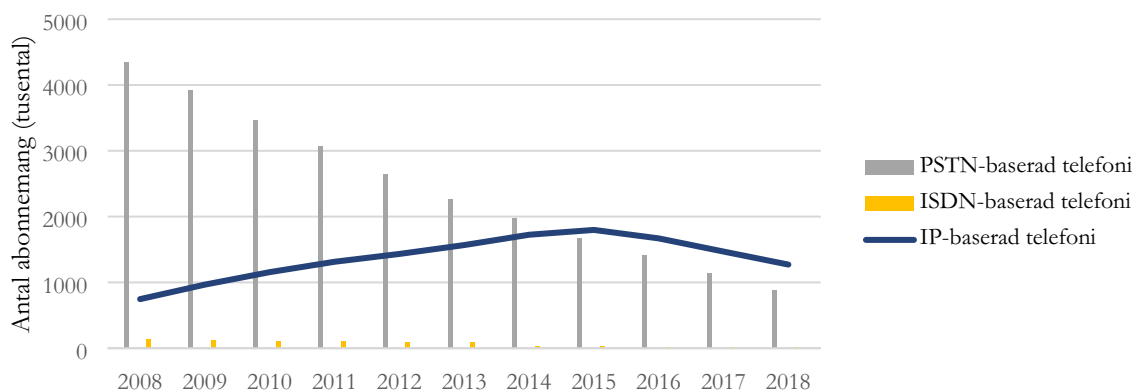
⁵² Svenskarna och internet 2019 (<https://svenskarnaochinternet.se/app/uploads/2019/10/svenskarna-och-internet-2019-a4.pdf>, s.7)

⁵³ Uppgifter från Svensk telekommarknad 2018, tabeller tillgängliga via <http://www.statistik.pts.se/svensk-telekommarknad/tabeller/mobila-samtals-och-datatjanster/>



Figur 1. Utveckling antal mobiltelefonabonnemang efter abonnemangstyp

Antalet abonnemang på fasta telefonitjänster⁵⁴ uppgick 2018 till 2,2 miljoner.⁵⁵ Antalet fasta telefonabonnemang, exklusive IP-baserade telefonitjänster, har stadigt minskat de senaste 10-20 åren. Sedan 2015 minskar antalet fasta telefonabonnemang, inklusive IP-baserade telefonitjänster. Detta illustreras nedan i figur 2.

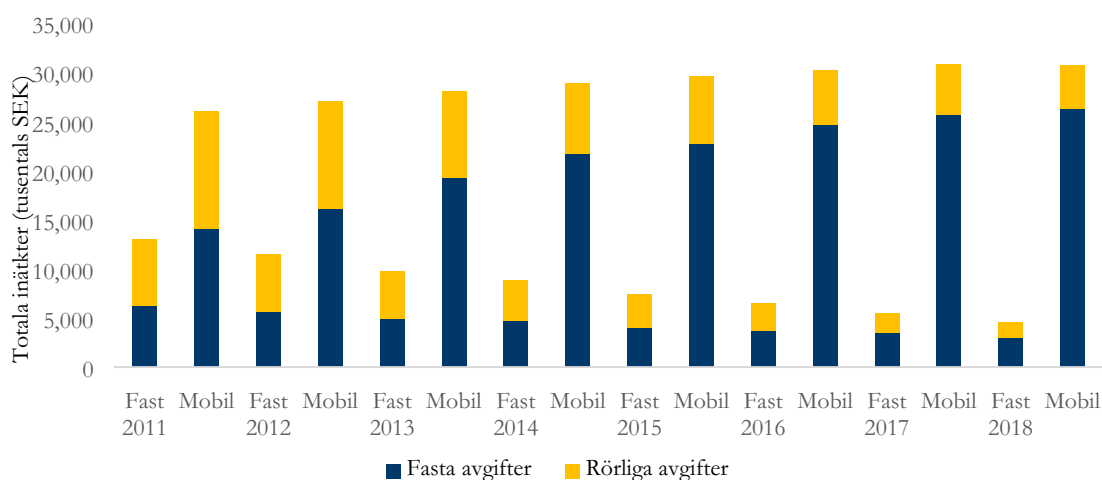


⁵⁴ PSTN, ISDN, IP-baserad telefonitjänst.

⁵⁵ Uppgifter från Svensk telekommarknad 2018, tabeller tillgängliga via <http://www.statistik.pts.se/svensk-telekommarknad/tabeller/fastasamtalstjanster/>

Figur 2. Utveckling antal abonnemang på fasta telefonitjänster

De prismodeller som används för både fasta och mobila abonnemang gör att uppringande slutanvändare kan möta olika priser för ett samtal beroende på vilken abonnemangsform hen har. Modellerna skiljer sig åt genom att den uppringande slutanvändaren antingen har ett kontraktsabonnemang eller ett kontantkort, det vill säga att kostnaden för samtalen faktureras i efterhand (kontraktsabonnemang) eller att samtalen är förbetalda och räknas av från en bestämd pott (kontantkort). En annan skillnad är att de rörliga kostnaderna varierar mellan olika kontraktsabonnemang. Under de senaste åren har en övervägande andel slutanvändare inom både fast och mobil telefoni gått från att betala en låg månadsavgift kombinerat med en rörlig avgift för ringda samtal till att betala en högre månadsavgift för en bestämd alternativt obegränsad samtalsvolym, s.k. fria samtal.⁵⁶ Utvecklingen av andelen fasta och rörliga avgifter för fast respektive mobil telefoni illustreras i figur 3.



Figur 3. Utvecklingen av fördelningen av fasta och rörliga avgifter på olika telefonityper 2011-2017

2.3.4.2 Telefonnumrets betydelse

Den traditionella telefonitjänsten har alltid ett telefonnummer ur svensk telefonnummerplan kopplat till sig. Telefonnumret utgör en slutanvändares identitet i näten och gör det möjligt för en slutanvändare att ringa och ta emot samtal. Telefonnumret gör det också möjligt för operatören att identifiera och därmed debitera sina slutanvändare för utgående samtal.

⁵⁶ Enligt PTS informationsinsamling sommaren 2018 består ca 80-90 procent av privata mobilabonnemang av abonnemang med s.k. fria samtal. Motsvarande siffra för företagsabonnemang är ca 50 procent. Vad begreppet "fria samtal" betyder kan variera. Exempelvis kan det finnas ett minutmängdstak inom ett abonnemang med s.k. fria samtal och därefter betalar uppringande slutanvändare en minutavgift och/ eller startavgift för varje samtal.

Svensk telefonnummerplan är strukturerad på ett sådant sätt att vissa nummerserier är avsedda för mobila telefontjänster medan andra är avsedda för fasta telefontjänster.⁵⁷ Den slutanvändare som ringer ett nummer avsett för mobila telefontjänster förväntar sig därför att nå den mottagande slutanvändarens mobila anslutning. Ett telefonnummer som avsetts för mobila telefontjänster är ofta knutet till en viss individ och denne kan antas ha en hög grad av tillgänglighet oberoende av var denne befinner sig geografiskt så länge det finns mobil täckning.

2.3.4.3 Andra typer av telefontjänster

Efter introduktionen av smartphones kan mobiltelefonen idag liknas vid en fickdator med internetuppkoppling som även kan användas för samtal och SMS. Genom detta får en användare tillgång till ett stort antal internettelefontjänster),⁵⁸ som kan användas av den som har ett mobilabonnemang med både samtal och data. Internettelefontjänster är tjänster, vars kommunikation överförs via mobiltelefonens internetanslutning över internet. En internettelefontjänst kan levereras oberoende av nätverksleverantör och oberoende av infrastruktur.⁵⁹

2.3.5 Utbytbarhet från efterfrågesidan mellan samtal till telefonnummer som är avsedda för mobila telefontjänster och andra telefoni- och kommunikationstjänster

2.3.5.1 Telefonnummer avsett för mobila telefontjänster som utgångspunkt för utbytbarhetsanalys

Den konkurrensrättsliga marknadsanalysen tar sin början i att en kärnprodukt identifieras. Därefter analyseras i vilken utsträckning närliggande och utbytbara produkter verkar återhållande på priset på denna kärnprodukt. I tidigare beslut har kärnprodukten bestått av möjligheten att nå ett visst telefonnummer avsett för mobil telefontjänst. Inget har framkommit som ger PTS skäl att förändra definitionen av kärnprodukten inom ramen för denna analys. I tidigare avsnitt har kärnprodukten samtal till telefonnummer avsedda för mobila telefontjänster beskrivits ur ett tekniskt perspektiv. Detta avsnitt avser presentera användarmönster och egenskaper hos eventuella substitut till kärnprodukten. Sammanfattningsvis görs en avslutande analys av i vilken utsträckning produkterna kan anses vara utbytbara för uppringande slutanvändare ur ett efterfrågeperspektiv, baserat på ovan nämnda parametrar.

⁵⁷ Formellt har de nationella telefonnumren indelats i geografiska och icke-geografiska nummer. De geografiska nummerserierna avser fast telefoni, uppdelat efter riktnummerområde. De icke-geografiska nummerserierna omfattar nummer avsedda för mobil telefoni, men även nummer för bl.a. frisamtal, betalsamtal, geografiskt oberoende tjänster, tjänster med delad kostnad och korta nummer.. Dessa nummer har därmed ingen geografisk signifikans.

⁵⁸ Internettelefontjänster är en typ av Over the Top- eller OTT-tjänst. Exempel på tillhandahållare är Skype, WhatsApp och Viber.

⁵⁹ <https://pts.se/globalassets/startpage/dokument/icke-legala-dokument/rapporter/2015/telefoni/rapport-satellit-iptelefoni-a-focus-maj-2015.pdf> s.5 och 18.

2.3.5.2 Finns det tjänster som skulle kunna utgöra substitut till att nå ett telefonnummer avsett för mobila telefonitjänster?

En slutanvändare som vill nå en annan slutanvändare har ett antal olika alternativ för att uppnå sitt syfte. En slutanvändare kan ha tillgång till flera typer av telefoni och därför gå att nå via flera telefonnummer eller kommunikationskanaler. Eventuell utbytbarhet förutsätter emellertid att den uppringande slutanvändaren i det enskilda fallet känner till att det finns alternativa sätt att nå den andra slutanvändaren och vilka dessa alternativa sätt är.

Utifrån detta är de produkter som blir aktuella att analysera som eventuella substitut till samtal till telefonnummer avsedda för mobiltelefonitjänster är i första hand samtal till telefonnummer som inte är avsedda för mobila telefonitjänster samt samtal till internettelefonitjänst. PTS överväger också utbytbarheten mellan samtal till telefonnummer som är avsedda för mobila telefonitjänster och andra icke samtalsbaserade kommunikationstjänster.

2.3.6 Utbytbarhet från efterfrågesidan mellan samtal till telefonnummer som är avsedda för mobila telefonitjänster och samtal till telefonnummer som är avsedda för fasta telefonitjänster

Egenskaper och avsedd användning skiljer sig i viss mån mellan samtal till olika typer av telefonnummer, men det finns även likheter. Ett samtal till ett telefonnummer som inte är avsett för mobila telefonitjänster, fortsättningsvis kallat ett fast nummer, utgör tvåvägskommunikation som sker i realtid, i likhet med samtal till nummer avsedda för mobila telefonitjänster. Däremot är ett sådant telefonnummer ofta inte knutet till en viss individ utan delas inte sällan av ett hushåll eller arbetsplats som omfattar flera individer. Dessutom är ett fast nummer normalt sett knutet till en viss fast nätanslutningspunkt⁶⁰. Samtal till ett fast nummer kan därför i många fall sägas vara ämnat att nå en viss geografisk plats eller en viss funktion på ett företag, medan samtal till ett telefonnummer avsett för mobila telefonitjänster snarare är avsett att nå en viss person, utan koppling till var den personen befinner sig geografiskt.

Eftersom ett fast nummer vanligtvis är knutet till en viss geografisk plats, krävs att den mottagande slutanvändare befinner sig på den platsen vid tidpunkten för samtalet. Samtal till mobilnummer präglas därför av en betydligt högre grad av tillgänglighet. Visserligen finns det möjlighet för slutanvändaren att knyta sitt fasta nummer till sin mobila telefon, men detta är inget som den uppringande parten kan förvänta sig i det enskilda fallet.

Precis som typ av telefonnummer kan skapa en förväntan kring om den uppringande slutanvändaren når den mottagande slutanvändaren via en fast eller mobil anslutning kan det finnas en förväntan från den uppringande slutanvändaren kring samtalets kostnad. Historiskt har priset varit högre för

⁶⁰ Från den 11 januari 2018 finns möjlighet för operatörer att erbjuda sina abonnenter att knyta sitt geografiska telefonnummer till en mobil nätanslutningspunkt, se PTS beslut 17-5391.

samtal till nummer avsedda för mobila telefonitjänster än för samtal till nummer avsedda för fasta telefonitjänster. PTS kan dock konstatera att det utifrån ett kostnadsperspektiv har skett en tydlig förändring över tid av operatörernas affärsmodell mot slutanvändare avseende telefonitjänsten. Idag är det vanligt att en uppringande slutanvändare betalar ett fast pris med i princip obegränsat antal samtal som inte sällan är paketerade med andra tjänster som data och SMS. Detta är mest tydligt vad gäller mobiltelefoni men det förekommer också i olika former för fast telefoni avseende samtalsdelen.⁶¹ En slutkund gör dock ett aktivt val när denne väljer abonnemang. Valet baseras på hur många samtal till fasta respektive mobila nummer som bäst passar uppringande användares ringmönster. Det finns även telefoniabonnemang med tak för antal samtal och samtalsminuter. Samtidigt finns det fortfarande, främst för fasta telefonitjänster, abonnemang utan fast pris, där samtalspriset differentieras på slutkunds nivå beroende på om samtalet går till ett fast eller mobilt nummer. Sammantaget finns fortfarande en förväntan hos uppringande slutanvändare kring samtalets kostnad.

Det följer av ovanstående att det finns två viktiga skillnader mellan efterfrågan på samtal till telefonnummer som är avsedda för mobila telefonitjänster respektive efterfrågan på samtal till ett fast nummer. Den första skillnaden är att den uppringande slutanvändaren förväntar sig att genom ett samtal till ett telefonnummer avsett för mobila telefonitjänster nå en mobil nätanslutningspunkt och med ett samtal till ett fast nummer att nå en fast geografisk nätanslutningspunkt. Den andra skillnaden är den förväntan som den uppringande slutanvändaren har vad gäller vilket pris som kommer att debiteras för samtalet, eftersom kostnaden kan skilja sig åt mellan samtal till telefonnummer avsedda för mobila telefonitjänster och samtal till fasta nummer.

Sammanfattningsvis kan konstateras att det individuella telefonnumret har stor betydelse för den uppringande slutanvändarens efterfrågan och att det finns skillnader mellan samtal till fasta respektive mobilnummer vad gäller egenskaper, avsedd användning och pris. Av denna anledning anser PTS att samtal till telefonnummer avsedda för mobila telefonitjänster och samtal till telefonnummer som är avsedda för fasta telefonitjänster inte är utbytbara ur ett efterfrågeperspektiv och att det inte uppstår en tillräckligt återhållande effekt på prissättningen av samtal till mobila telefonitjänster.

⁶¹ Från och med den 1 april 2019 kommer alla Telias privata PSTN-abonnemang att bestå av en grundavgift för abonnemanget där alla samtal inom Sverige ingår (https://www.telia.se/dam/jcr:16d74712-52ec-477e-a488-8d5cea60f914/Prislista_Hemtelefoni_181205.pdf)

2.3.7 Utbytbarhet från efterfrågesidan mellan samtal till telefonnummer som är avsedda för mobila telefonitjänster och samtal till internettelefonitjänst

Internettelefonitjänster fungerar typiskt så att en slutanvändare som installerat en applikation (programvara) en terminal⁶² kan ringa och ta emot samtal, via sin internetanslutning, till och från andra som installerat samma applikation. En förutsättning för att dessa tjänster ska kunna användas är således att både uppringande och mottagande slutanvändare har en internetanslutning via mobilnätet eller via wifi och att de använder samma applikation.

Egenskaper och avsedd användning skiljer sig mellan samtal till internettelefonitjänster och till mobila telefonitjänster. En skillnad är att en tillhandahållare av internettelefonitjänster inte står för signaleringen i nätet, eftersom internettelefonitjänsterna i de flesta fall inte använder sig av nummer som identifikation utan av slutna ID⁶³ (som slutligen görs om till IP-adresser för kommunikationen över internet). Tillhandahållaren av internettelefonitjänsten erbjuder en plattform, men informationen som skickas mellan två slutanvändare använder sig av internetanslutningen för kommunikeringen.

En tillhandahållare av internettelefonitjänster behöver alltså inte ha tillgång till något eget telefonnät, eller hyra kapacitet i någon annans telefonnät för att tjänsterna ska fungera. Istället överförs samtalet via internet, som fungerar enligt den så kallade best-effort-principen. Det finns därför ingen garanti för att den dataström som telefonsamtalet genererar levereras utan fördröjning, eller att samtalet överförs med någon specificerad tjänstekvalitet eller prioritet.⁶⁴

Till skillnad från en tillhandahållare av internettelefonitjänster har en operatör med eget nät möjlighet att kontrollera kvaliteten i den underliggande infrastrukturen genom att optimera nätdriften och därmed påverka graden av fördröjning, jitter, förluster och ekon. En leverantör av internettelefonitjänster har inte motsvarande möjligheter då den förlitar sig på den infrastruktur som dess telefonitjänst levereras över.⁶⁵ Leverantörer av internettelefonitjänster har därmed oftast liten möjlighet att påverka kundupplevelsen för slutanvändaren.⁶⁶

Användandet av internettelefonitjänster har ökat de senaste åren, framförallt andelen som uppger att man använder internet för att ta emot eller ringa samtal *någon gång*.⁶⁷ Ökningen i andelen som uppger att de använder liknande tjänster

⁶² Till exempel en dator, surfplatta eller smart mobiltelefon.

⁶³ Slutna ID fungerar oftast bara mellan användare som är anslutna till en och samma aktör.

⁶⁴ (<https://pts.se/globalassets/startpage/dokument/icke-legala-dokument/rapporter/2015/telefoni/rapport-satellit-iptelefoni-a-focus-maj-2015.pdf>, s.37)

⁶⁵ (<https://pts.se/globalassets/startpage/dokument/icke-legala-dokument/rapporter/2015/telefoni/rapport-satellit-iptelefoni-a-focus-maj-2015.pdf>, s.30)

⁶⁶ (<https://pts.se/globalassets/startpage/dokument/icke-legala-dokument/rapporter/2015/telefoni/rapport-satellit-iptelefoni-a-focus-maj-2015.pdf>, s.35)

⁶⁷ Svenskarna och internet 2019 (<https://svenskarnaochinternet.se/app/uploads/2019/10/svenskarna-och-internet-2019-a4.pdf>, s. 96)

dagligen har inte ökat i samma omfattning.⁶⁸ Redan 2017 i PTS individundersökning angav 34 procent att de använt internettelefoni på hushållets dator eller surfplatta de senaste sex månaderna.⁶⁹ Av dessa angav ca 70 procent att en av anledningarna till användningen är priset (billigt eller gratis). Hälften av de tillfrågade uppgav att de har familj eller vänner som använder tjänsterna samt att de använder tjänsterna för att ringa utlandssamtal.⁷⁰

En slutanvändare kan i de flesta fall endast nås via internettelefonitjänster om den uppringande parten själv är ansluten till tjänsten och de båda parterna adresserar sig med de slutna ID (t.ex. Skypename) som leverantörer av internettelefonitjänster använder, till skillnad från ett samtal till ett telefonnummer avsett för mobila telefonitjänster där vem som helst som har tillgång till en fast eller mobil telefonitjänst kan ringa det angivna numret. I många fall behöver slutanvändarna också ha skapat någon typ av kontakt inom plattformen innan ett samtal kan kopplas upp. Samtal till telefonnummer avsedda för mobila telefonitjänster kan däremot nås av vem som helst utan någon förberedelse.

Det finns alltså funktionella skillnader i egenskaper och avsedd användning mellan de två produkterna som talar för att de inte ska ingå på samma slutkundsmarknad. För det första kan skillnader i kvalitet och tillgänglighet skilja sig mellan tjänsterna, eftersom samtal till telefonnummer avsedda för mobila telefonitjänster ofta framförs i nät som prioriterar trafiken samt har dedikerad kapacitet för just samtal. För det andra kan tillgängligheten anses sämre vad gäller samtal till internettelefonitjänster eftersom det finns ett antal krav på bl.a. internetåtkomst för både uppringande och mottagande slutanvändare samt gemensam anslutning till tjänsten.

Användarmönstret tyder dock på en ökande användning av internettelefonitjänster. PTS bedömer att en del av ökningen kan vara hänförlig till internationella samtal, framförallt samtal till länder utanför EU/EES, eftersom dessa samtal ofta är väsentligt dyrare än nationella samtal och samtal inom EU.

Priset på internettelefonitjänster är ofta mycket lågt och i de flesta fall noll. Detta skulle kunna utgöra ett konkurrenstryck på samtal till telefonnummer avsedda för mobila telefonitjänster eftersom den uppringande slutanvändaren skulle kunna byta till en internettelefonitjänst om en operatör höjde priset på samtal till telefonnummer avsedda för mobila telefonitjänster. PTS anser dock inte att slutanvändarnas incitament att byta är tillräckligt höga för att hotet om substitution ska motverka prishöjningar. Dels noterar PTS att slutkundspriserna

⁶⁸ Svenskarna och internet 2019 (<https://svenskarnaochinternet.se/app/uploads/2019/10/svenskarna-och-internet-2019-a4.pdf>, s. 96), Svenskarna och internet 2018

(https://internetstiftelsen.se/docs/Svenskarna_och_internet_2018.pdf, s. 42)

⁶⁹ PTS individundersökning 2017

(www.statistik.pts.se/media/1301/individundersokning_2017_rapport.pdf, s. 27)

⁷⁰ PTS individundersökning 2017

(www.statistik.pts.se/media/1301/individundersokning_2017_rapport.pdf, s. 29)

avseende telefonsamtal till såväl fast som mobil telefoni redan är låga vilket gör att slutanvändarnas priskänslighet förmodligen är begränsad. Många abonnemang på fasta och mobila telefonitjänster har idag dessutom s.k. fria samtal. Marginalkostnaden för en samtalsminut är i sådana abonnemang noll, vilket ytterligare minskar slutanvändarnas incitament att byta till samtal till internettelefonitjänster vid en prishöjning på samtal till telefonnummer avsedda för mobila telefonitjänster.

PTS sammantagna bedömning enligt resonemanget ovan är att samtal till internettelefonitjänster, med slutna ID, inte utgör ett funktionellt substitut till samtal till telefonnummer avsedda för mobila telefonitjänster.

2.3.8 Utbytbarhet från efterfrågesidan mellan samtal till telefonnummer som är avsedda för mobila telefonitjänster och andra icke samtalsbaserade kommunikationstjänster

Det finns tjänster som inte är samtalsbaserade och som skulle kunna utgöra ett alternativ för att nå en viss slutanvändare. Exempel på sådana tjänster är SMS, e-post, chatt och meddelanden via sociala medier.

Tjänsternas egenskaper och avsedda användning skiljer sig väsentligt mellan kommunikation via icke samtalsbaserade tjänster och samtal till telefonnummer avsedda för mobila telefonitjänster. En avgörande skillnad är att icke samtalsbaserad kommunikation inte sker i realtid. För de flesta slutanvändare är möjligheten att skicka SMS, e-post eller andra skriftliga meddelanden därför ett komplement till möjligheten att ringa en annan slutanvändare. PTS bedömer därför att sådana icke samtalsbaserade kommunikationstjänster inte utgör substitut till samtal till telefonnummer avsett för mobila telefonitjänster.

2.3.9 Slutsatser av den produktmässiga marknadsavgränsningen

PTS slutsats är att det inte finns närliggande alternativ som från ett slutkundsperspektiv kan anses utgöra ett substitut till möjligheten att ringa utgående samtal till ett telefonnummer avsett för mobila telefonitjänster. Således utgörs den relevanta slutkundsmarknaden av möjligheten att ringa utgående samtal till ett visst telefonnummer avsett för mobila telefonitjänster.

2.3.10 Geografisk marknadsavgränsning

Den geografiska marknadsavgränsningen sammanfaller med den produktmässiga, dvs. avgränsas till ett telefonnummer avsett för mobila telefonitjänster.

2.4 Konkurrenssituationen på slutkundsmarknaden

Syftet med förhandsreglering enligt LEK är att åtgärda faktiska och potentiella konkurrensproblem på slutkundsmarknaden. Förhandsreglering får inte vara mer ingripande än vad som är nödvändigt och ska endast åläggas om det finns eller riskerar att uppstå några konkurrensproblem på slutkundsmarknaden. I detta avsnitt undersöker därför PTS om det finns sådana konkurrensproblem på slutkundsmarknaden för samtal till telefonnummer avsett för mobila

samtalstjänster att det kan finnas anledning att ålägga reglering på den angränsande grossistmarknaden för mobil samtalsterminering. Genom en s.k. *modifierad Greenfield-analys*⁷¹, undersöks i vilken mån aktuell reglering bidrar till konkurrensen på marknaden.

Framföringen av ett samtal till ett visst mobilt telefonnummer kontrolleras av den terminerande operatören, som i många fall inte är densamma som den originerande operatören, dvs. den uppringande slutanvändarens tjänsteleverantör. Om samtalen inte kopplas fram, eller om priset för framföringen upplevs som för högt, skulle den mottagande slutanvändaren förvisso kunna portera sitt telefonnummer och byta till en annan terminerande operatör. Det är dock inte den mottagande slutanvändaren som primärt kommer att uppleva problem med höga priser i fråga om samtalstermineringen, utan den uppringande slutanvändaren. CPP-principen innebär att det i slutändan är den uppringande slutanvändaren som belastas av den rörliga kostnaden för samtalsterminering. Den uppringande slutanvändaren har i sin tur begränsade möjligheter att påverka grossistprissättningen genom sitt val av operatör, eftersom den uppringande slutanvändaren saknar avtalsrelation med den terminerande operatören. Det saknas således direkt konkurrenstryck på slutkundsmarknaden gällande termineringen och därmed finns det risk för icke-fungerande konkurrens.

Utän befintlig reglering av marknaden för mobil samtalsterminering hade det sannolikt funnits konkurrensproblem på slutkundsmarknaden eftersom de naturliga incitament som krävs för att hindra operatörerna att missbruka sin marknadsstyrka saknas. PTS bedömer att regleringen av marknaden för mobil samtalsterminering har stor betydelse för konkurrenssituationen på slutkundsmarknaden, eftersom slutanvändarna ges förbättrade möjligheter att ringa utgående samtal till telefonnummer avsedda för mobila telefonitjänster till rimlig kostnad, oavsett vilken operatör som terminerar samtalet. Det finns därför anledning att analysera grossistmarknaden och behovet av reglering på densamma.

2.5 Avgränsning av relevant grossistmarknad för mobil samtalsterminering

Nedan behandlas inledningsvis kommissionens beskrivning av den relevanta grossistmarknaden. Därefter undersöker PTS, med utgångspunkt i den av kommissionen rekommenderade grossistmarknaden, hur den svenska grossistmarknaden för mobil samtalsterminering bör definieras med hänsyn till utbud och efterfrågan. Som beskrivs i avsnitt 2.3.1 anser inte kommissionen att slutkundsmarknadens avgränsning ha betydelse för grossistmarknadens avgränsning, utan snarast kan påverka dominansbedömningen. PTS har inte heller funnit att slutkundsmarknaden omfattar några andra tjänster än samtal till telefonnummer avsedda för mobila telefonitjänster.

⁷¹ Det innebär att den befintliga ex ante-regleringen på den relevanta marknaden ska tänkas bort vid analysen av marknadssituationen.

2.5.1 Kommissionens beskrivning av grossistmarknaden för mobil samtalsterminering

Kommissionen har definierat marknaden för mobil samtalsterminering enligt följande:

”Samtalsterminering i individuella mobiltelefonnät.”⁷²

Kommissionen har i förklaringsdokumentet⁷³ avgränsat marknaden till att omfatta varje terminerande operatörs kommunikationsnät. Marknaden utgörs av den samtalsterminering som erbjuds av var och en av de nätägande mobiloperatörerna (MNO) respektive virtuella mobiloperatörer (MVNO) som kan förhandla om avgifter för samtalsterminering med andra mobiloperatörer oberoende av sin värdnätoperatör.

Kommissionen avgränsar marknader teknikneutralt och marknaden utgörs därmed av samtalsterminering i samtliga mobilnät baserade på följande mobilsystem: 2G, 3G/UMTS, 4G/LTE, samt mobilnät baserade på andra system som t.ex. CDMA.

2.5.2 Tidigare avgränsning av den svenska grossistmarknaden för mobil samtalsterminering

I beslutet från år 2016⁷⁴ avgränsade PTS den relevanta produktmarknaden för mobil samtalsterminering enligt följande.

PTS avgränsar produktmarknaden för mobil samtalsterminering till att omfatta SMP-operatörens framföring av samtal från den bopkopplingspunkt, oavsett nivå i det allmänna kommunikationsnätet, där samtal överlämnas av annan operatör och fram till den nätanslutningspunkt där slutanvändaren kan ta emot samtalet.

Marknaden för mobil samtalsterminering omfattar sådan samtalsterminering som ger en annan operatörs slutanvändare möjlighet att ringa samtal till telefonnummer ur svensk telefonnummerplan som är avsedda för mobila telefonitjänster. Detta gäller oavsett teknik för att ta emot samtalet och oavsett typ av anslutning som nyttjas av den uppringda slutanvändaren.

PTS avgränsar den geografiska marknaden för mobil samtalsterminering till att omfatta det kommunikationsnät inom vilket SMP-operatören kan tillhandabålla samtalsterminering till telefonnummer avsedda för mobila telefonitjänster inom landet.

PTS har alltså definierat marknaden med ledning av telefonnummer i stället för att som kommissionen ta utgångspunkt i individuella mobiltelefonnät.

⁷² Kommissionens rekommendation från 2014, marknad 2 i Bilagan.

⁷³ Förklaringsdokumentet 2014, s.28

⁷⁴ Dnr 16-9402-1694-11.

2.5.3 Grossistkundernas behov av mobil samtalsterminering för att kunna leverera samtal till telefonnummer som är avsett för mobil telefonitjänst

För att en operatör ska kunna erbjuda slutanvändaren möjligheten att ringa samtal till ett visst telefonnummer avsett för mobila telefonitjänster måste operatören säkerställa att samtalet kopplas fram till den punkt där den mottagande slutanvändaren kan ta emot samtalet, dvs. termineras hos slutanvändaren. Samtalsterminering är med andra ord en nödvändig tjänst på grossistnivå för att ett samtal ska kunna framföras och för att en slutanvändare ska kunna ta emot ett samtal. Den uppringande slutanvändarens operatör måste därför se till att det finns möjlighet att terminera samtalen hos andra slutanvändare, oavsett hos vilken operatör dessa slutanvändare har sina mobila telefoniabonnemang.

Operatörens efterfrågan på samtalsterminering styrs av slutanvändarens val att nå ett visst telefonnummer avsett för mobila telefonitjänster. Operatören har inget annat alternativ än att köpa samtalsterminering till just det telefonnumret. PTS bedömer därför fortsatt att telefonnummer är den lämpliga utgångspunkten för marknadsavgränsningen eftersom det är telefonnumret som är styrande för den samtalsterminering som efterfrågas av leverantörerna av telefonitjänster.

Dessutom är det telefonnumren som möjliggör att en terminerande operatör kan identifiera mottagande slutanvändare och därmed kan debitera andra operatörer en termineringsavgift för inkommande samtal. På grossistnivå tillämpas betalningsmodellen Calling Party Network Pays. Det innebär att termineringsavgiften, som är minutbaserad, bestäms av den terminerande operatören och att kostnaden för samtalstermineringen bärs av den originerande operatören och slutligen av den uppringande slutanvändaren. PTS anser därför även fortsatt att det är lämpligt att definiera marknaden med ledning i det nummer avsett för mobila telefonitjänster, till vilket terminering efterfrågas.

Vad gäller terminering till röstbrevlåda som hör till telefonnummer avsett för mobila telefonitjänster finns det inte anledning att göra någon annan bedömning än för samtal till telefonnummer avsett för mobila telefonitjänster. En slutanvändare som ringer ett samtal till en annan slutanvändare som har ett telefonnummer avsett för mobila telefonitjänster kan, om den mottagande slutanvändaren inte svarar, kopplas till en röstbrevlåda där ett meddelande kan lämnas. Detta är inte ett aktivt val som görs av den uppringande slutanvändaren, utan sker automatiskt. Den uppringande slutanvändarens operatör kan inte heller styra om samtalet som kopplas fram till en röstbrevlåda. Den operatör som kan tillhandahålla samtalsterminering för röstsamtal tillhandahåller således även terminering till röstbrevlåda. Det görs normalt ingen skillnad mellan samtal som når den mottagande slutanvändaren direkt och samtal till röstbrevlåda. När PTS i detta beslut fortsättningsvis använder

begreppet mobil samtalsterminering, avser detta även terminering till röstbrevlåda.

2.5.4 Utbytbarhet från efterfrågesidan

När den uppringande slutanvändaren har gjort sitt val och ringer ett telefonnummer avsett för mobila telefonitjänster, så är den originerande operatören styrd av det valet. Det finns idag inget annat alternativ för den originerande operatören än att köpa terminering till det telefonnummer som den uppringande slutanvändaren önskar nå.

Således finns det ingen efterfrågesubstitution på grossistnivå. PTS ser heller inte att marknaden under detta besluts giltighetstid kommer att utvecklas i en riktning som innebär att en efterfrågesubstitution skulle uppstå.

2.5.5 Utbytbarhet från utbudssidan

Utbytbarhet från utbudssidan förutsätter att det finns andra operatörer som kan träda in på den relevanta marknaden och tillhandahålla terminering till det aktuella telefonnumret avsett för mobila telefonitjänster. En annan operatör kan dock endast träda in på marknaden och tillhandahålla terminering om den mottagande slutanvändaren väljer att byta operatör och portera det aktuella telefonnumret. I enlighet med den tillämpade betalningsmodellen CPP belastas dock inte den mottagande slutanvändaren för kostnaden för samtal och denne får därför förutsättas sakna incitament att byta operatör till följd av termineringsavgiftens nivå. Det finns därför inte sådant konkurrenstryck från utbudssidan på slutkundsnivå, och därmed inte heller på grossistnivå, som kan driva termineringsavgifterna neråt.

2.5.6 Sammanfattande bedömning av den produktmässiga avgränsningen av grossistmarknaden

PTS avgränsar den relevanta produktmarknaden för mobil samtalsterminering till att omfatta terminering av samtal till telefonnummer ur svensk telefonnummerplan som är avsedda för mobila telefonitjänster, oavsett teknik där slutanvändaren kan ta emot samtalet och oavsett typ av anslutning som nyttjas av den uppringda slutanvändaren.

Med terminering avses framföring av samtal från den hopkopplingspunkt, oavsett nivå i det allmänna kommunikationsnätet, där samtal överlämnas av annan operatör och fram till den nätanslutningspunkt där slutanvändaren förväntas kunna ta emot samtalet.

2.6 Geografisk avgränsning av den relevanta grossistmarknaden för mobil samtalsterminering

2.6.1 Metod för geografisk marknadsavgränsning

Den relevanta geografiska marknaden definieras som det område där de aktuella företagen deltar i utbudet och efterfrågan av de aktuella produkterna, och där konkurrensvillkoren är likartade eller tillräckligt enhetliga och som

därför kan särskiljas från angränsande områden där de rådande konkurrensvillkoren är märkbart annorlunda.⁷⁵ Grundprinciperna vid den geografiska avgränsningen är desamma som vid produktavgränsningen, nämligen principerna om efterfråge- och utbudssubstitution. Syftet är att avgränsa ett område där konkurrensförutsättningarna märkbart skiljer sig från omkringliggande områden.⁷⁶

2.6.2 Tidigare geografisk avgränsning av den svenska grossistmarknaden för mobil samtalsterminering

I beslut den 13 september 2016⁷⁷ fann PTS att den geografiska marknaden för mobil samtalsterminering omfattade varje individuellt kommunikationsnät inom vilket en operatör kan tillhandahålla samtalsterminering till telefonnummer avsedda för mobila telefonitjänster inom landet.

2.6.3 PTS bedömning av den geografiska avgränsningen av marknaden för mobil samtalsterminering

Även om samtalstermineringen till varje nummer därmed i princip utgör en egen produktmarknad anser PTS att det är lämpligt att samtliga nummer avsedda för mobila telefonitjänster till vilka en och samma operatör tillhandahåller termineringen ses som en och samma marknad och behandlas i samma beslut.

Såvitt PTS erfar tillämpar operatörerna enhetliga termineringsavgifter inom sina egna kommunikationsnät för samtal till nummer avsedda för mobila telefonitjänster, vilket innebär att det inte finns något som tyder på att konkurrensvillkoren skulle skilja sig åt mellan olika nummer. Bristen på skillnader i konkurrensvillkor innebär att den geografiska marknaden för mobil samtalsterminering omfattar varje individuellt kommunikationsnät inom vilket en operatör kan tillhandahålla samtalsterminering till telefonnummer avsedda för mobila tjänster inom landet.

⁷⁵ Riktlinjerna p. 48 och prop. 2002/03:110, s. 273.

⁷⁶ Riktlinjerna, p. 4.

⁷⁷ Dnr 16-9402 – 16-9411

3 Trekriterietest

3.1 Tre kriterier för att förhandsreglering ska vara motiverad

Enligt 8 kap. 5 § LEK har PTS att fastställa vilka produktmarknader som har sådana särdrag att det kan vara motiverat att införa skyldigheter enligt lagen. Kommissionen använder sig av tre kumulativa kriterier för att bedöma om en marknad har egenskaper som kan motivera förhandsreglering:⁷⁸

1. Det måste finnas höga och bestående tillträdes hinder på marknaden. Det kan röra sig om strukturella hinder och om rättsliga eller regleringsbaserade hinder.
2. Marknadens struktur ska vara sådan att den inte utvecklas i riktning mot effektiv konkurrens inom en relevant tidsram, dvs. det ska saknas en positiv dynamik på marknaden.
3. Enbart generell konkurrenslagstiftning kan inte i tillräcklig grad avhjälpa de marknadsbrister som konstaterats.

Dessa tre kriterier har använts av kommissionen för att identifiera de marknader som kan komma i fråga för förhandsreglering enligt rekommendationen om relevanta marknader.⁷⁹ Marknaden för mobil samtalsterminering finns med som marknad nummer 2 i rekommendationen. Utgångspunkten är därför att de tre kriterierna är uppfyllda, om inte förhållandena på den svenska marknaden visar att det finns anledning att göra en annan bedömning.⁸⁰

3.2 Inträdeshinder

Höga och bestående hinder mot inträde på marknaden kan hindra eller hämma uppkomsten av en fungerande konkurrens. På marknaderna för elektronisk kommunikation är två slags hinder av betydelse: strukturella hinder och rättsliga eller regleringsbaserade hinder.⁸¹

Strukturella hinder leder till följd av kontroll över termineringen till vissa telefonnummer till obalans eftersom endast en operatör kan kontrollera numret och det därmed är omöjligt för andra operatörer att träda in och terminera samtalet.

Rättsliga hinder eller regleringshinder är en följd av lagstiftningsåtgärder, myndighetsåtgärder eller andra åtgärder som direkt påverkar villkoren för aktörers tillträde till en marknad och deras positionering där.

⁷⁸ Kommissionens rekommendation från 2014, p. 11 ff. i skälen.

⁷⁹ Kommissionens rekommendation från 2014, skäl 19.

⁸⁰ Kommissionens rekommendation från 2014, skäl 19 f.

⁸¹ Kommissionens rekommendation från 2014, skäl 12.

3.2.1 Inträdeshinder på marknaden för mobil samtalsterminering

Mobil samtalsterminering tillhandahålls via det telefonnummer, avsett för mobila telefonitjänster, som en uppringande slutanvändare använder för att nå en uppringd slutanvändare. Framföringen av ett samtal till ett visst telefonnummer kontrolleras av den terminerande operatören. Det saknas förutsättningar för den originerande operatören att köpa terminering, till det telefonnummer som den uppringande slutanvändaren önskar nå, via en annan operatör än den som kontrollerar framföringen av samtalet till telefonnumret. Eftersom endast den operatör som kontrollerar framföringen av samtalet till ett specifikt telefonnummer således kan sälja terminering till just det telefonnumret, saknas det förutsättningar för en annan operatör att etablera sig genom att börja tillhandahålla samtalsterminering till ett telefonnummer som en annan operatör kontrollerar.

3.2.2 Det finns höga och bestående inträdeshinder på marknaden för mobil samtalsterminering

Mot bakgrund av ovanstående bedömer PTS att etableringshindren på marknaden för mobil samtalsterminering är höga och bestående. Hindren för inträde bedöms kvarstå, i vart fall fram till nästa marknadsöversyn. Det första kriteriet är därmed uppfyllt.

3.3 Marknadsdynamik på marknaden för mobil samtalsterminering

Även om det finns höga och bestående hinder mot inträde på marknaden kan den bakom hindren utvecklas mot en effektiv konkurrens. PTS har att ta ställning till om marknadsstrukturen är sådan att den tenderar att utvecklas i riktning mot effektiv konkurrens, dvs. om det finns en positiv marknadsdynamik. En tendens till effektiv konkurrens innebär att marknaden antingen kommer att nå status som en marknad med effektiv konkurrens under den kommande regleringsperioden, eller kommer att göra det efter den perioden under förutsättning att tydliga belägg för en positiv dynamik finns inom den perioden.⁸²

Baserat på det faktum att det inte finns något annat reellt alternativ för den originerande operatören än att köpa terminering till det telefonnummer som den uppringande slutanvändaren önskar nå, bedömer PTS att det inom tiden fram till nästa marknadsanalys, inte finns några förutsättningar för konkurrens eller marknadsdynamik på marknaden för mobil samtalsterminering.

3.3.1 Marknaden för mobil samtalsterminering tenderar inte att utvecklas i riktning mot effektiv konkurrens

Mot bakgrund av ovanstående bedömer PTS att det på marknaden för mobil samtalsterminering saknas tecken på en sådan dynamik som medför att marknaden kan komma att utvecklas mot en effektiv konkurrens inom tiden fram till nästa marknadsanalys.

⁸² Kommissionens rekommendation från 2014, skäl 15.

3.4 Konkurrenslagstiftningen är inte tillräcklig för att åtgärda konkurrensproblemen på marknaden

Förhandsreglering med stöd av LEK utgör ett komplement till den allmänna konkurrenslagstiftningen på området för elektronisk konkurrens. I den mån den allmänna konkurrenslagstiftningen är tillräcklig för att åtgärda konkurrensproblemen på marknaden ska reglerade förhandsskyldigheter därför inte införas.⁸³

Den allmänna konkurrenslagstiftningen kan i flera fall vara mindre effektiv än LEK när det handlar om att skapa bättre konkurrensförutsättningar på en marknad för elektronisk kommunikation som kännetecknas av strukturella problem. Om åtgärdandet av konkurrensproblemen medför omfattande krav på efterlevnad eller regelbundet ingripande anses förhandsreglering vara ett lämpligt komplement till konkurrenslagstiftningen. I vissa fall kan lämpliga skyldigheter inte åläggas med stöd av allmän konkurrenslagstiftning. Dessutom kan förhandsreglering skapa ökad förutsägbarhet på marknaden, vilket kan vara väsentligt för att skapa långsiktiga förutsättningar för en effektiv konkurrens.

På marknaden för mobil samtalsterminering saknas det förutsättningar att terminera ett samtal via en annan operatör än den som kontrollerar telefonnumret. Den generella konkurrenslagstiftningen är därför inte tillräcklig för att åtgärda dessa konkurrensproblem, vilket innebär att det tredje kriteriet är uppfyllt.

3.5 Slutsats trekriterietest

På marknaden för mobil samtalsterminering finns höga och bestående inträdeshinder och bristande marknadsdynamik. Den generella konkurrenslagstiftningen är inte tillräcklig för att åtgärda de konkurrensproblem som finns på marknaden. Marknaden kan därför vara aktuell för förhandsreglering.

⁸³ Ramdirektivet, skäl 27.

4 Företag med betydande inflytande

4.1 Den rättsliga utgångspunkten

Av 8 kap. 6 § LEK följer att PTS fortlöpande ska analysera de relevanta marknader som kommissionen har beslutat och för varje marknad fastställa om det råder effektiv konkurrens. Om det konstateras att så inte är fallet, ska PTS identifiera företag med betydande inflytande på marknaden. Vid analysen ska PTS beakta kommissionens riktlinjer för marknadsanalys och bedömning av ett företags betydande inflytande på marknaden (SMP-riktlinjer).

PTS har i avsnitt 3 funnit att det står klart att samtliga tre kriterier är uppfyllda på marknaden för mobil samtalsterminering i Sverige. PTS har således enligt 8 kap. 6 § att bedöma om det råder effektiv konkurrens på marknaden för mobil samtalsterminering i Sverige eller om det finns företag med betydande inflytande på marknaden.

Ett företag har enligt 8 kap. 7 § LEK 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.⁸⁴ Frågan om hur en sådan bedömning ska göras utvecklas i kommissionens SMP-riktlinjer, vilka ska beaktas vid prövningen.⁸⁵

Den definition av begreppet betydande inflytande som ges i LEK överensstämmer med den definition av dominerande ställning som finns i konkurrensrätten och i EU-domstolarnas rättspraxis. PTS bör därför vid bedömningen av ett företags ställning finna vägledning i den generella konkurrensrätten och ta hänsyn till den rättspraxis som finns på området.⁸⁶ Vissa justeringar måste dock göras av de konkurrensrättsliga metoderna. Situationen vid en förhandsbedömning enligt LEK skiljer sig i viss mån från en bedömning av ett företags faktiska beteende och resultatet av analysen blir inte alltid detsamma. Detta understryks också i Riktlinjerna.⁸⁷

⁸⁴ Jfr EU-domstolens dom i mål 27/76 *United Brands Company et United Brands Continental BV mot kommissionen*, p. 65 samt art. 14.2 i ramdirektivet.

⁸⁵ 8 kap 6 § LEK; art. 16.1 ramdirektivet

⁸⁶ Se prop. 2002/03:110 s. 276 och 404.

⁸⁷ Riktlinjerna p. 11-12.

4.2 Företagsbegreppet

4.2.1 Den ekonomiska enhetens princip

Det subjekt vars inflytande på en marknad ska bedömas är enligt 8 kap. 6 § andra stycket LEK ett *företag*.⁸⁸ Begreppet företag i den mening som avses i de EU-rättsliga och svenska konkurrensreglerna omfattar en ekonomisk enhet som består av en enhetlig organisation med personal samt materiella och immateriella tillgångar, vilken på ett varaktigt sätt strävar efter att uppnå ett bestämt ekonomiskt mål.⁸⁹ Ett moderbolag anses ingå i samma ekonomiska enhet som dotterbolagen när dotterbolagen inte självständigt bestämmer sina marknadsbeteenden utan endast verkställer moderbolagets instruktioner.⁹⁰

I ett företag kan således flera juridiska personer ingå och samtliga dessa juridiska personer behöver inte, i vart fall inte direkt, bedriva verksamhet på den marknad som är aktuell för reglering. Även verksamhet utanför den nu definierade marknaden kan ha betydelse för företagets möjligheter att agera på denna marknad.

4.2.2 Detta beslut avser Hi3G

Hi3G har organiserat verksamheten i ett flertal juridiska personer i Sverige, vilka tillsammans på ett eller annat sätt bidrar till produktionen av samtalstjänster och försäljning på slutkunds- och grossistmarknaden (i form av samtalsterminering). Den operativa verksamheten i Sverige bedrivs i Hi3G Access AB.

-Hi3G Access AB, org.nr 556593-4899, bedriver den operativa verksamheten på marknaden för fast och mobil samtalsterminering och ingår samtrafikavtal med grossistaktörer och bedriver verksamhet på marknaden för samtalsterminering.

-Hi3G Holdings AB, org.nr 556619-6647, med säte i Stockholm, är moderbolag till HI3G Access AB.

⁸⁸ I artikel 2 c) i tillträdesdirektivet definieras en operatör som ett företag som tillhandahåller eller som har auktorisation för att tillhandahålla ett allmänt kommunikationsnät eller tillhörande facilitet. I 1 kap. 7 § LEK definieras en operatör som den som innehar eller på annat sätt råder över ett allmänt kommunikationsnät eller tillhörande installation. Definitionen av begreppet operatör i LEK innebär enligt förarbeten ett förtydligande i förhållande till definitionen i tillträdesdirektivet genom att det klargörs att det är innehavet eller rådigheten över ett allmänt kommunikationsnät eller tillhörande installation som gör att en aktör omfattas av operatörsbegreppet, se prop. 2002/03:110 s. 359. Enligt 4 kap. 4 § LEK ska en operatör som enligt 8 kap. 7 § LEK har bedömts ha ett betydande inflytande på en viss marknad åläggas skyldigheter.

⁸⁹ 1 kap. 5 § KL samt artiklarna 101 och 102 i EUF-fördraget. Vad avser praxis, se bl.a. *Akzo v kommissionen*, Förstainstansrättens dom den 12 december 2007 i mål nr T-112/05, p 57. Avgörandet har överklagats till Europeiska Unionens domstol, C-97/08, som den 10 september 2009 har avslagit överklagandet.

⁹⁰ Se bl.a. *Vibo v kommissionen*, Europeiska domstolens dom den 24 oktober 1996 i mål nr C-73/95, p. 16. Se även Kammarrättens i Stockholm dom den 25 januari 2007 i mål nr 6686-06.

4.3 Indikationer på betydande marknadsinflytande

Ett företag med betydande inflytande på marknaden karaktäriseras enligt konkurrensteori av att det inte utsätts för ett effektivt konkurrenstryck. *Marknadsinflytande* definieras som förmågan att påverka priser, innovation, urvalet av varor och tjänster eller andra konkurrensparametrar under en märkbar tidsperiod.⁹¹

Att ett företag innehar ett betydande inflytande utesluter inte att det kan finnas viss konkurrens på marknaden. Det innebär endast att det företag som har en sådan ställning kan bestämma eller i åtminstone i avsevärd omfattning påverka villkoren för hur konkurrensen kommer att utvecklas.⁹²

I Riktlinjerna anges ett antal kriterier som kan användas för att mäta huruvida ett företag har ett betydande inflytande på marknaden.

PTS kommer i det följande att analysera den eventuella förekomsten av betydande inflytande på marknaden för mobil samtalsterminering utifrån de kriterier som följer av konkurrensrättslig praxis och Riktlinjerna och som PTS bedömer är av betydelse i detta sammanhang. Avslutningsvis gör PTS en samlad bedömning av förekomsten av företag med betydande inflytande på marknaden för mobil samtalsterminering.

4.4 Fördelning av marknadsandelar

4.4.1 Marknadsandelarna är den viktigaste indikatorn på marknadsinflytande

Fördelningen av marknadsandelar är utgångspunkten vid bedömningen av aktörernas marknadspositioner. Enligt konkurrensrättslig praxis innebär en stor marknadsandel – över 50 procent – i sig en presumtion för att företaget har ett betydande inflytande på marknaden.⁹³ Det är också av betydelse om marknadsandelarna legat på en stadig nivå under längre tid.⁹⁴

Ett företags marknadsandelar måste ses i relation till konkurrenternas marknadsandelar. Ju lägre marknadsandelar konkurrenterna har, desto högre är risken att den större aktören ska anses dominerande.⁹⁵ Marknadsandelarnas storlek och fördelning måste vidare ses i ljuset av förekommande hinder mot inträde och expansion och företagets faktiska storlek⁹⁶ samt graden av potentiell konkurrens och motverkande köparmakt. Marknadsandelarna kan dock ge de nationella regleringsmyndigheterna en bra första indikation på

⁹¹ DG Competition, Discussion Paper on the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuses, p. 23 f.

⁹² Jfr kommissionens tidigare SMP-riktlinjer från 2002, p. 72.

⁹³ Prop. 2002/03:110 s. 276.

⁹⁴ Se EU-domstolens dom i målet 85/76 *Hoffman-La Roche mot kommissionen*, p. 41.

⁹⁵ Se *Hoffman-La Roche*, p. 39 och 48 och Förstainstansrättens dom i mål T-219/99 *British Airways mot kommissionen*, p. 210

⁹⁶ DG Competition *Discussion Paper on the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuses*, p. 28.

marknadsstrukturen och den relativa vikten för olika aktörer som är verksamma på marknaden.⁹⁷

4.4.2 Hi3G:s andel av marknaden för mobil samtalsterminering i det individuella kommunikationsnätet

Marknaden för mobil samtalsterminering i Hi3G:s nät omfattar sådan samtalsterminering i Hi3G:s nät som ger en annan operatörs slutanvändare möjlighet att ringa samtal till telefonnummer ur svensk telefonnummerplan som är avsedda för mobila telefonitjänster, oavsett teknisk lösning för den uppringda slutanvändarens anslutning. På Hi3G:s individuella marknad för mobil samtalsterminering har Hi3G 100 procents marknadsandel och det finns därmed en stark presumtion för att Hi3G har ett betydande inflytande.

PTS finner att det även finns anledning att utreda om det finns en sådan stark motverkande köparmakt hos andra operatörer att det kan påverka Hi3G:s möjlighet att utöva marknadsinflytande.

4.5 Motverkande köparmakt

Ett företags möjligheter att utöva marknadsinflytande kan begränsas inte bara av konkurrenstryck från faktiska eller potentiella konkurrenter, utan även av företagets kunder. Kunder med tillräcklig förhandlingsstyrka för att påverka företagets möjligheter att agera på marknaden har vad som benämns motverkande köparmakt. Med motverkande köparmakt avses förhandlingsstyrkans tryck gentemot säljaren, till följd av kundernas storlek, deras kommersiella betydelse för säljaren och deras förmåga att byta till alternativa leverantörer. Förhandlingsstyrkan beror på köparens förmåga att hjälpa nya leverantörer att komma in eller expandera på marknaden eller köparens egna möjligheter att integreras vertikalt och att hota leverantören på ett trovärdigt sätt.⁹⁸

4.5.1 Det saknas tillräcklig förhandlingsstyrka från köparsidan

4.5.1.1 Det saknas möjlighet för grossistkunderna att avstå från köp
Leverantörer av telefonitjänster till slutkunder är beroende av möjligheten att terminera samtal i andra operatörers nät. För att kunna tillhandahålla en attraktiv telefonitjänst måste slutkunderna ges möjlighet att ringa utgående samtal till alla nummer avsedda för mobila telefonitjänster, oavsett vilken operatör som tillhandahåller termineringen.

Om en leverantör av slutkundstjänster avstår från att köpa terminering till vissa telefonnummer avsedda för mobila telefonitjänster riskerar de att slutanvändarna byter till en leverantör som erbjuder möjligheten att nå slutanvändare i samtliga kommunikationsnät. Tjänsteleverantören riskerar således att förlora såväl marknadsandelar som konkurrenskraft. Ännu ett skäl till att operatörer inte kan avstå från att köpa terminering till vissa

⁹⁷ Riktlinjerna, p. 54.

⁹⁸ Se *Vägledning om kommissionens prioriteringar vid tillämpningen av artikel 82 i EG-fördraget på företags missbruk av dominerande ställning genom utestängande åtgärder*, (2009/C 45/02), p. 18.

telefonnummer är att alla nummerserier ska vara öppna och kunna nås från alla elektroniska kommunikationsnät.⁹⁹

Det saknas också möjlighet för tjänsteleverantören att välja en annan operatör för att köpa termineringstjänsten. Mobil samtalsterminering kan endast tillhandahållas av den operatör som kontrollerar det telefonnummer till vilket ett samtal ska termineras i det enskilda fallet. Det finns inte heller några substitut på slutkundsnivå som kan påverka den terminerande operatörens prissättning av termineringstjänsten.

PTS finner därför att det saknas möjligheter för grossistkunderna att helt avstå från att köpa terminering av Hi3G, och på så vis utöva en motverkande köparmakt som kan begränsa Hi3G:s möjligheter att utöva marknadsmakt.

4.5.1.2 Det saknas möjlighet för grossistkunderna att påverka termineringspriserna

Samtalsterminering innebär en tvåsida relation, där bägge avtalsparter är beroende av att köpa terminering av den andre. Det skulle därför kunna finnas förutsättningar för förhandlingar om låga och reciproka termineringsavgifter.

Ju större skillnaden vad avser trafikbalansen för terminering är mellan två parter, desto mindre sannolikt är det emellertid att förhandlingarna kommer att leda till låga och reciproka termineringsavgifter. I en situation där termineringsmarknaderna inte är reglerade skulle operatörer med jämförbar storlek kunna ingå avtal efter att ha nått ett jämviktsläge efter förhandling. Samtidigt skulle relativt sett mindre operatörer möta större svårigheter att få igenom sina krav eller utöva realistiska påtryckningar.

I de fall där köparen är större än säljaren kan köparsidan ha ett övertag i förhandlingen som en följd av att ju mer beroende säljaren är av att affären blir av, desto lägre kan priset förväntas bli. Samtidigt gör den mindre operatörens lägre trafikvolym att det framförhandlade termineringspriset får en relativt begränsad effekt på den stora operatörens totala samtrafikkostnader, vilket minskar betydelsen av eventuell motverkande köparmakt.

Det kan även konstateras att samtalsterminering vid internationella samtal till stor del köps på en internationell grossistmarknad, vanligtvis i kombination med transitering. Här förekommer inte bilaterala förhandlingar om samtalsterminering, vilket gör att den motverkande köparmakten är obefintlig.

PTS slutsats av analysen vad avser indikatorer för motverkande köparmakt på Hi3G:s marknad för mobil samtalsterminering är att ingen operatör har en sådan grad av motverkande köparmakt som motbevisar presumtionen att Hi3G

⁹⁹ Sammanställning av svensk nummerplan för telefoni daterad 2016-10-18, s. 23.

<https://www.pts.se/contentassets/3c43df1548f447ffa18bb43a84c4daddb/nrplansammanstallning-2018-11-28.pdf>

till följd av sin mycket höga marknadsandel har ett betydande inflytande på marknaden.

4.6 Sammanfattande bedömning

PTS konstaterar att:

- Hi3G:s andel av samtalstermineringen på Hi3G:s individuella marknad för mobil samtalsterminering är 100 procent.
- Hi3G:s grossistkunder har inte någon motverkande köparmakt som kan påverka Hi3G:s möjligheter att utöva marknadsstyrning.

PTS finner följaktligen att Hi3G har monopol på dess individuella marknad för mobil samtalsterminering och att Hi3G därmed är en operatör med betydande inflytande, en s.k. SMP-operatör.

5 PTS ska i vissa fall ålägga skyldigheter

5.1 Operatörer med betydande inflytande ska åläggas minst en skyldighet

För att motverka de konkurrensproblem som kan uppstå som en följd av en aktörs betydande inflytande på marknaden ska en SMP-operatör enligt 4 kap. 4 § LEK åläggas en eller flera av de skyldigheter som anges i 4 kap. 5–12 §§ LEK. Dessa skyldigheter omfattar krav på att offentliggöra väsentliga förhållanden och villkor, krav på att tillämpa icke-diskriminerande villkor, särredovisning, krav på att uppfylla rimliga krav på tillträde till och användning av nät och andra installationer samt krav på viss prissättning.

PTS ska inte enbart ålägga skyldigheter med utgångspunkt i att SMP-operatören verkligen missbrukat sin marknadsstyrka tidigare, utan myndigheten ska ålägga skyldigheter som begränsar SMP-operatörens möjligheter att utnyttja sitt betydande marknadsinflytande på ett sätt som orsakar konkurrensproblem. Bedömningen tar därför sin utgångspunkt i vilka konkurrensproblem som typiskt sett skulle kunna uppstå på en oreglerad marknad då Hi3G strävar efter vinstmaximering, även om ett faktiskt agerande från Hi3G:s sida också kan ha betydelse. I bedömningen beaktar PTS bl.a. den gemensamma ståndpunkt som European Regulators' Group (ERG, numera ersatt av Berec) har utarbetat i frågan om hur regleringsmyndigheterna bör gå tillväga för att säkerställa att konkurrensproblemen omhändertas på ett harmoniserat och konsekvent sätt.¹⁰⁰

5.2 Skyldigheterna ska vara lämpliga och proportionerliga

Av 1 kap. 2 § LEK följer att åtgärder som vidtas med stöd av lagen inte får vara mer ingripande än som framstår som rimligt och ska vara proportionerliga med hänsyn till lagens syfte och de övriga intressen som anges i 1 kap. 1 § LEK. Motsvarande bestämmelse i artikel 8.4 i tillträdesdirektivet är ännu tydligare och fastställer att de skyldigheter som åläggs en SMP-operatör ska

1. grundas på det fastställda problemets art,
2. vara proportionella och
3. motiverade mot bakgrund av målen i artikel 8 i ramdirektivet, dvs. konkurrensen ska främjas.

PTS ska alltså välja de skyldigheter som är lämpligast för att främja effektiv konkurrens och åtgärda aktuella problem, samtidigt som skyldigheten ska vara proportionell och inte vara mer ingripande än vad som framstår som rimligt. I förarbetena till LEK sägs bland annat följande om den lämplighetsbedömning som PTS ska göra vid åläggandet av skyldigheter.

¹⁰⁰ Revised ERG Common Position on the approach to appropriate remedies in the ECNS regulatory framework. ERG (06) 33.

”I att åtgärden skall vara den lämpligaste ligger att myndigheten skall välja den minst ingripande åtgärden som efter en proportionalitetsavvägning och behovsprövning utifrån de enskilda och de allmänna intressen som står mot varandra, bedöms kunna leda till det önskade resultatet. För att kunna göra en bedömning av vilken åtgärd som är den mest lämpliga måste myndigheten göra en genomlysande konsekvensanalys och redovisa resultatet av de avvägningar som myndigheten gjort i ett motiverat beslut.”¹⁰¹

Kammarrätten i Stockholm har i ett avgörande år 2011¹⁰² hänvisat till tre kriterier som ofta används vid proportionalitetsbedömningar i EU-rättsliga sammanhang och som enligt kammarrättens mening även bör tillämpas för att bedöma proportionaliteten vid åläggande av skyldigheter enligt LEK. Vid bedömningen ska prövas om

1. åtgärden är ägnad att tillgodose ändamålet,
2. det finns inget mindre ingripande alternativ för att uppnå ändamålet, och
3. den fördel åtgärden medför står i rimlig proportion till den skada som åtgärden kan orsaka för de berörda.

PTS kommer vid valet och utformningen av skyldigheter på marknaden för mobil samtalsterminering att utgå från dessa tre kriterier, för att avgöra vilka skyldigheter som är lämpliga och nödvändiga för att komma tillrätta med konkurrensproblemen på marknaden. PTS ska välja den kombination av skyldigheter som bäst tar om hand de konkurrensproblem som identifierats och som leder till en situation som bäst liknar den där det råder effektiv konkurrens. Vid bedömningen av proportionalitet och lämplighet ska PTS därför beakta den totala effekten av samtliga skyldigheter.

¹⁰¹ Se prop. 2002/2003:110 s. 185.

¹⁰² Kammarrättens i Stockholm dom den 4 oktober 2011 i mål nr 1690-10.

6 Skyldigheter på marknaden för mobil samtalsterminering

6.1 Skyldighet att bedriva samtrafik

6.1.1 Rättsliga förutsättningar

Enligt 4 kap. 8 § LEK får en operatör förpliktas att uppfylla rimliga krav på tillträde till och användning av nät och tillhörande installationer i syfte att tillhandahålla elektroniska kommunikationstjänster. En sådan skyldighet kan avse att operatören ska

1. ge annan tillträde till specificerade nätdelar och tillhörande installationer, inbegripet sådant tillträde som krävs för att möjliggöra val och förval av operatör samt erbjudanden om återförsäljning av abonnemang,
2. förlänga ett redan beviljat tillträde till tillhörande installationer,
3. erbjuda andra operatörer specificerade tjänster för återförsäljning,
4. bevilja tillträde till tekniska gränssnitt, protokoll och annan nyckelteknik som är nödvändig för samverkan mellan tjänster,
5. erbjuda samlokalisering eller andra möjligheter till gemensamt utnyttjande av tillhörande installationer,
6. erbjuda specificerade tjänster som krävs för att säkerställa samverkan mellan tjänster ända fram till slutanvändarna,
7. erbjuda tillträde till driftstödssystem eller liknande programsystem som krävs för att garantera en sund konkurrens när det gäller tillhandahållande av tjänster, eller
8. erbjuda tillträde till sådana tjänster som möjliggör, stödjer eller kan stödja tillhandahållande av tjänster via elektroniska kommunikationsnät eller elektroniska kommunikationstjänster,
9. bedriva samtrafik eller i övrigt vidta åtgärder så att nät eller tillhörande installationer kan förbindas.

Paragrafen innehåller en exemplifierande uppräkningslista av vad en skyldighet om tillträde kan avse och är således inte uttömmande. Som en allmän grundprincip gäller att skyldigheter som åläggs skall vara proportionella i förhållande till de krav – rimliga ur tekniskt och ekonomiskt hänseende – som kan ställas av andra företag. Åläggandet skall syfta till att skapa effektiv konkurrens (se 4 kap. 4 §). Åtgärden kan vara ett direkt resultat av den analys som gjorts av en marknad enligt 8 kap. 6 §. Den kan också aktualiseras efter konkreta klagomål från ett konkurrerande företag, varigenom ett hinder för effektiv konkurrens på den analyserade marknaden uppdagats.¹⁰³

I 4 kap. 10 § LEK anges att vid tillämpning av 4 kap. 8 § ska särskilt beaktas

¹⁰³ Se prop. 2002/03:110 s. 378.

1. den tekniska och ekonomiska bärkraften för användning och installation av alternativa nätdelar eller tillhörande installationer, med hänsyn tagen till marknadsutvecklingen samt art och typ av samtrafik och andra former av tillträde,
2. den tillgängliga kapaciteten,
3. de risker som nyinvestering medför för ägaren till nät eller tillhörande installationer,
4. behovet av att värna konkurrensen på lång sikt,
5. berörda immateriella rättigheter, och
6. intresset av gränsöverskridande tjänster inom Europeiska ekonomiska samarbetsområdet.

6.1.2 Hi3G:s särställning ger upphov till konkurrensproblem

Möjligheten för en operatör att kunna terminera samtal i andra operatörers kommunikationsnät är av stor betydelse för konkurrenssituationen på slutkundsmarknaden för telefonitjänster.

För att en operatör ska kunna producera de samtalstjänster som efterfrågas av slutkunderna måste samtal till telefonnummer i Hi3G:s allmänna kommunikationsnät kunna erbjudas. Detta förutsätter en möjlighet att kunna terminera samtal i dennes respektive i andra operatörers nät. För att detta ska vara möjligt krävs att operatörernas nät är sammankopplade och att de kopplar fram varandras samtal. Detta benämns samtrafik. Med begreppet avses enligt 1 kap. 7 § LEK fysisk och logisk sammankoppling av allmänna kommunikationsnät för att göra det möjligt för användare att kommunicera med varandra eller få tillgång till tjänster som tillhandahålls i näten.

Hi3G:s ställning innebär att företaget får en sådan marknadsmakt och särställning att det kan agera på ett sätt som inte hade varit möjligt på en marknad som kännetecknats av effektiv konkurrens. En SMP-operatör kan utnyttja sitt marknadsinflytande för att på olika sätt förhindra, fördröja, försvåra eller fördyra utbyte av samtrafik och på så sätt snedvrیدا konkurrensen på marknaden. Företaget kan exempelvis vägra att implementera och öppna telefonnummer för samtal samt i förhandlingar genomdriva oskäligen villkor för samtrafik som en motpart inte skulle acceptera om det hade funnits alternativa möjligheter. Företaget kan även genom enbart hot om att vägra samtrafikera genomdriva avtalsvillkor som annars inte varit möjliga. Om operatörers tillgång till samtrafik försvåras eller nekas till konkurrenskraftiga villkor kan det hindra dem från att vara verksamma på en slutkundsmarknad för telefonitjänster, vilket begränsar slutanvändarnas utbud.

Om Hi3G använder sitt betydande inflytande på detta sätt kan konkurrensen på marknaden för elektronisk kommunikation på ett allvarligt sätt snedvridas till skada för slutkunderna. Detta är särskilt allvarligt när det gäller terminering eftersom det skulle kunna omöjliggöra för slutkunder att nå varandra. Operatörer kan även ta ut överpriser och snedvrیدا konkurrensen, vilket leder till höjda priser för uppringande slutanvändare.

6.1.3 En skyldighet om samtrafik är nödvändig

Det kan konstateras att PTS i de nu gällande besluten¹⁰⁴ har föreskrivit en skyldighet att bedriva samtrafik för SMP-operatören. Frågan är således om det i ljuset av vad som framkommit vid den här marknadsanalysen finns skäl att alltjämt föreskriva en motsvarande skyldighet.

De övergripande målen med LEK är att enskilda och myndigheter ska få tillgång till säkra och effektiva elektroniska kommunikationer och största möjliga utbyte vad gäller urval, pris och kvalitet för elektroniska kommunikationstjänster. Dessa mål ska enligt lagen uppnås främst genom att konkurrensen och den internationella harmoniseringen på området främjas.

En grundläggande förutsättning för att öka konkurrensen på telefonmarknaderna och möjligheterna för slutanvändarna att nå varandra är att samtrafiken mellan operatörer fungerar. Eftersom varje SMP-operatör kontrollerar tillträdet till sina kunder med hjälp av unika telefonnummer är det avgörande att samtrafiken mellan kommunikationsnäten fungerar, såväl för att tjänster ska kunna fungera mellan olika kommunikationsnät, som för att slutanvändare i olika kommunikationsnät ska kunna nå varandra. Det innebär bland annat att trafiken kan dirigeras, dvs. att telefonnummer enligt den svenska telefonnummerplanen implementeras och öppnas för trafik hos varje operatör.

Av 4 kap. 1 § LEK följer en skyldighet för SMP-operatören att förhandla om samtrafik med den operatör som begär det. En sådan förhandling ska enligt uttalanden i förarbetena ske med god vilja.¹⁰⁵ Bestämmelsen i 4 kap. 1 § LEK motverkar inte Hi3G:s möjlighet att utnyttja sin särställning på ett sätt som objektivt sett inte kan godtas, bland annat vad gäller möjligheten att driva igenom villkor som inte skulle ha blivit resultatet efter en förhandling på en marknad som kännetecknas av effektiv konkurrens. Anledningen är att bestämmelsen endast omfattar en skyldighet att förhandla om samtrafik men inte någon skyldighet att komma överens. Bestämmelsen anger inte heller något om vilka villkor som får ställas.

Inte heller möjligheten att med stöd av 4 kap. 3 § LEK ålägga Hi3G att mot marknadsmässig ersättning bedriva samtrafik eller vidta annan åtgärd som krävs för att säkerställa att slutanvändare kan nå varandra, är tillräcklig för att motverka konkurrensproblemen. Denna bestämmelse medför endast en möjlighet för PTS att ingripa efter att ett missförhållande har konstaterats och sådant ingripande kan endast avse enskilda fall. Ingripanden med stöd av 4 kap. 3 § LEK skapar därför inte vare sig tillräcklig förutsägbarhet eller förutsättningar för att säkerställa att slutanvändarna kan nå varandra.

¹⁰⁴ Dnr 16-9402 – 16-9411.

¹⁰⁵ Se prop. 2002/03:110 s. 374.

För att säkerställa att slutanvändarna kan nå varandra, samt för att undanröja risken för att konkurrensen på slutkundsmarknaden för telefonitjänster allvarligt snedvrids, finner PTS att det finns ett behov av att på förhand ålägga operatören en skyldighet att med stöd av 4 kap. 8 § LEK, vid varje rimlig begäran från en annan operatör bedriva samtrafik med denne.

Att ålägga Hi3G en sådan skyldighet bidrar till att det allmänna syftet med LEK uppfylls. PTS finner sammanfattningsvis att det inte finns något mindre ingripande alternativ för att uppnå ändamålet i detta avseende. Att endast föreskriva om en skyldighet att terminera andra operatörers samtal är inte tillräckligt för att undanröja potentiella konkurrensproblem på marknaden. För att samtal mellan slutanvändare ska kunna genomföras och regleringen uppnå avsett resultat krävs fysisk eller logisk sammankoppling av nät samt att samtal kopplas fram. I annat fall kan inte samtal genomföras och regleringen kan inte uppnå avsett resultat.

För att undvika oklarheter finner PTS det lämpligt att förtydliga vad som i vart fall anses ingå i den generella samtrafiksskyldigheten och som därför åtminstone ska erbjudas av Hi3G. Dessa punkter är inte avsedda att uttömmande beskriva vad som kan anses ingå i skyldigheten, utan utgör en exemplifierande beskrivning av vanligen efterfrågade tjänster.

6.1.4 Direktförbindelse vid kostnadseffektiv hopkopplingspunkt ingår i skyldigheten att bedriva samtrafik

För att samtrafiksskyldigheten ska uppfylla avsett syfte och säkerställa att alla slutanvändare ska kunna nå varandra är det nödvändigt att Hi3G vid varje rimlig begäran tillgodoser *direkt sammankoppling av kommunikationsnät* (direktförbindelse).

Generellt sett saknas det tillräckliga incitament för en operatör med ett betydande inflytande att upprätta en direktförbindelse. Tvärtom kan det ligga i en sådan operatörs intresse att vägra eller fördröja sammankoppling eller att endast acceptera sammankoppling på en nivå som medför kostnader av en sådan storlek för den begärande operatören att det omöjliggör ett effektivt inträde på marknaden.

I de fall trafikvolymerna är betydande åt båda hållen mellan två operatörer finns det dock sannolikt ett ömsesidigt intresse av att direktförbindelser etableras. Samtrafiken är emellertid inte alltid volymmässigt lika stor åt båda hållen. Hi3G har därför inte alltid incitament att upprätta direktförbindelse med den operatör som efterfrågar det.

Mot bakgrund av operatörers behov av att ha direktförbindelse med Hi3G och att Hi3G kan ha bristande incitament att etablera sådan direktförbindelse, finner PTS det nödvändigt att på förhand säkerställa att Hi3G har en skyldighet att vid varje rimlig begäran etablera direktförbindelse. På så sätt kan övriga operatörer som vill tillhandahålla telefonitjänster få direktförbindelse med

Hi3G och få tillgång till dess kundbas. På så vis kan alla slutanvändare nå varandra. Genom den aktuella skyldigheten kan övriga operatörers effektiva etablering underlättas samt deras konkurrenskraft ökas, vilket är ett allmänt syfte med LEK. Detta bidrar således till det allmänna syftet med LEK och är ägnat att tillgodose ändamålet.

Hi3G:s skyldighet att etablera direktförbindelse omfattar varje rimlig begäran från andra operatörer. PTS finner att det inte finns någon annan skyldighet som tillförsäkrar en kostnadseffektiv sammankoppling för andra operatörer för att tillgodose även de mindre operatörernas behov av direktförbindelser. Det intrång i Hi3G:s verksamhet som skyldigheten medför uppvägs av övriga operatörers behov av att kunna etablera sig på marknaden.

Vid bedömningen av begärans rimlighet bör utgångspunkten vara att Hi3G:s etablering av direktförbindelsen ska vara tekniskt och ekonomiskt rimlig mot bakgrund av Hi3G:s existerande infrastruktur, de kostnader som etableringen av direktförbindelsen för med sig för Hi3G och de trafikvolymmer som kan komma att utbytas över direktförbindelsen.

Operatörerna har byggt upp sin infrastruktur på olika sätt, bland annat vad gäller utbredning och nätnivåer. Operatörernas behov av hopkopplingsnivå och hopkopplingspunkter kan därför skilja sig åt. För att en operatör ska kunna vara konkurrenskraftig krävs att denne har möjlighet till kostnadseffektiva hopkopplingsnivåer och hopkopplingspunkter.

För att skyldigheten om direktförbindelse ska motverka konkurrensproblemet, nämligen att en SMP-operatör med ett betydande inflytande kan vägra sammankoppling vid en för den begärande operatören kostnadseffektiv hopkopplingspunkt, måste skyldigheten ha som utgångspunkt att den begärande operatören själv får välja vid vilken nivå i kommunikationsnätet direktförbindelsen ska upprättas. Annars finns en risk för att den begärande operatörens konkurrenskraft försvagas. När en operatör begär anslutning till en viss hopkopplingspunkt är det dock lämpligt att göra en avvägning mellan å ena sidan den begärande operatörens behov av hopkoppling vid en viss punkt och å andra sidan Hi3G:s kommunikationsnäts uppbyggnad och befintlig eller planerad teknik vid hopkopplingspunkten.

För att skyldigheten att etablera direktförbindelse ska fungera på avsett vis krävs att Hi3G ger den begärande operatören tillträde till utrymmen för inplacering av utrustning, samt i övrigt vidtar de åtgärder som krävs för att samtrafik ska kunna utbytas över Hi3G:s hopkopplingspunkt. Även här ska dock utgångspunkten för bedömningen av begärans rimlighet vara Hi3G:s existerande infrastruktur och möjligheter att placera in annans utrustning i utrymmen. Hi3G kan också behöva få en skäligen tid för att förbereda inkoppling, exempelvis för anpassning av kapacitet och åtgärder som behövs för att upprätthålla driftsäkerheten.

6.1.5 Mobil samtalsterminering oavsett teknik och typ av anslutning ingår i skyldigheten att bedriva samtrafik

PTS har konstaterat att Hi3G har ett betydande inflytande på marknaden för mobil samtalsterminering. PTS har i avsnitt 2.5 avgränsat marknaden för mobil samtalsterminering som framföringen av samtalet från den hopkopplingspunkt, oavsett nivå i det allmänna kommunikationsnätet, där samtal överlämnas av annan operatör och fram till den nätanslutningspunkt där slutanvändaren kan ta emot samtalet.

Hi3G har, liksom varje annan samtalsterminerande operatör, 100 procents marknadsandel på marknaden för mobil samtalsterminering i sitt eget nät. Leverantörer av telefonitjänster till slutkunder är beroende av möjligheten att kunna terminera samtal till telefonnummer i Hi3G:s nät. Annars kan andra operatörer inte möta slutanvändarnas efterfrågan av samtalstjänster och erbjuda dem terminering av samtal till Hi3G:s slutanvändare. Det är nödvändigt att det finns möjlighet att på konkurrenskraftiga och rimliga villkor kunna terminera samtal i Hi3G:s kommunikationsnät.

Skyldigheten att tillhandahålla samtalsterminering ska därför omfatta framföring av samtal *från* den hopkopplingspunkt där samtal överlämnas av annan operatör och *fram till* den nätanslutningspunkt, oavsett teknik och typ av anslutning, där slutanvändaren kan ta emot samtal via telefonnummer avsedda mobila telefonitjänster i Hi3G:s nät.

6.1.6 Åtgärder för att säkerställa att slutanvändarna kan nå varandra

Eftersom varje operatör kontrollerar tillträdet till sina kunder med hjälp av unika telefonnummer är det en avgörande faktor för att tjänster ska kunna fungera mellan olika kommunikationsnät och för att slutanvändare i olika kommunikationsnät ska kunna nå varandra på avsedda telefonnummer och nå tjänster i övriga allmänna kommunikationsnätet att trafiken kan dirigeras mellan och i kommunikationsnäten.

En förutsättning för att trafiken ska kunna dirigeras är att Hi3G implementerar de telefonnummer som den begärande operatören kontrollerar enligt PTS beslut om tilldelning av telefonnummer ur svensk telefonnummerplan och öppnar telefonnumren för trafik.

Det finns till följd av Hi3G:s betydande inflytande på marknaden en risk för att företaget fördröjer antingen implementeringen av de telefonnummer som den begärande operatören kontrollerar eller att numren öppnas för trafik. Fördröjningar kan leda till att en annan operatörs marknadsinträde försvåras eller omöjliggörs, vilket skulle hämma konkurrensen.

För att säkerställa att Hi3G inte utnyttjar sitt inflytande på marknaden och snedvrider konkurrensen på slutkundsmarknaden anser PTS att det är nödvändigt att Hi3G åläggs att vidta de åtgärder som krävs för att slutanvändare ska kunna nå varandra på avsedda telefonnummer och för att

slutanvändare ska kunna få tillgång till tjänster i de allmänna kommunikationsnäten. När det gäller implementering av telefonnummer och öppning av telefonnummer för trafik krävs att skyldigheten förenas med ett krav på att sådana åtgärder ska göras utan dröjsmål för att den ska uppnå avsett syfte.

6.1.7 Slutsats

Hi3G kan utnyttja sitt marknadsinflytande för att på olika sätt förhindra, fördröja, försvåra eller fördyra utbyte av samtrafik och på så sätt snedvrیدا konkurrensen på marknaden. För att säkerställa att slutkunderna kan nå varandra och att de inte drabbas av försämringar gällande urval, pris eller kvalitet ålägger PTS därför Hi3G att vid varje rimlig begäran från annan operatör bedriva samtrafik med denne. Det innebär att Hi3G ska vidta de åtgärder som behövs för att samtrafiken ska fungera, vilket åtminstone omfattar följande:

- Hi3G ska vid varje rimlig begäran etablera direktförbindelse, dvs. tillhandahålla kostnadseffektiv sammankoppling av sitt och annan operatörs kommunikationsnät för utbyte av samtrafik. Det underlättar operatörernas effektiva etablering och ökar deras konkurrenskraft, samt säkerställer att alla slutanvändare kan nå varandra.
- Hi3G ska tillhandahålla terminering i sitt nät. Det är nödvändigt för att säkerställa att samtal kopplas fram till de telefonnummer som är avsedda för mobila telefonitjänster som Hi3G kontrollerar termineringen till.
- Hi3G ska vidta de åtgärder som krävs för att slutanvändare ska kunna nå varandra på avsedda telefonnummer och få tillgång till tjänster i de allmänna kommunikationsnäten, såsom att implementera de telefonnummer som en begärande operatör tilldelats och öppna dem för trafik.

Att samtrafiken mellan operatörernas nät fungerar är nödvändigt för att konkurrensen på telefonimarknaderna ska fungera och slutanvändarna ska få möjlighet att nå varandra. Genom att ålägga Hi3G en skyldighet att bedriva samtrafik tillgodoses därmed slutkundernas behov av att genomföra samtal och nå varandra. Regleringen tillgodoser också målet att främja konkurrensen eftersom operatörernas etablering och verksamhet på slutkundsmarknaden främjas. PTS finner inte att det finns något mindre ingripande alternativ för att uppnå målet och de fördelar som åtgärden medför måste anses stå i rimlig proportion till den börda som det orsakar Hi3G.

6.2 Skyldighet att inte diskriminera vid tillhandahållande av samtrafik

6.2.1 Rättslig utgångspunkt – 4 kap. 6 § LEK

Enligt 4 kap. 6 § LEK får en operatör som avses i 4 kap. 4 § förpliktas att tillämpa icke-diskriminerande villkor i sin verksamhet. Skyldigheter om

ickediskriminering syftar till att säkerställa att företag med betydande marknadsinflytande inte kan snedvrیدا konkurrensen, särskilt när det rör sig om vertikalt integrerade företag som tillhandahåller tjänster till företag som de konkurrerar med på marknader i efterföljande led.¹⁰⁶ En sådan skyldighet ska särskilt säkerställa att

1. SMP-operatören under likvärdiga omständigheter tillämpar likvärdiga villkor mot andra som tillhandahåller likvärdiga tjänster, samt
2. de tjänster och den information som SMP-operatören erbjuder andra tillhandahålls på samma villkor och med samma kvalitet som gäller för SMP-operatörens egna tjänster eller för dotterbolags eller samarbetspartners tjänster.

6.2.2 Särbehandling kan leda till snedvrیدna konkurrensförhållanden

Hi3G har ett betydande inflytande på sin egen individuella marknad när det gäller terminering av samtal till telefonnummer ur svensk telefonnummerplan som är avsedda för mobila telefonitjänster. Därigenom har Hi3G incitament att ge den egna slutkundsorganisationen, dotterbolag eller samarbetspartners fördelar jämfört med sina konkurrenter. Hi3G kan göra detta genom att tillämpa olika prissättning, funktionalitet eller andra avtalsvillkor för olika avtalsparter. Särbehandling kan även ske genom att Hi3G ställer krav på en operatör att uppfylla villkor om köp av produkter som operatören inte efterfrågar eller har behov av, eller att Hi3G ställer oskäligen krav på kostsamma tekniska tillbehör eller teknik. Ytterligare exempel på särbehandling kan vara att vägra eller försvåra implementering av telefonnummer eller öppna nummerkapacitet för sådana nummer som en annan operatör kontrollerar.

En särbehandling mellan den egna slutkundsorganisationen, dotterbolag eller samarbetspartners och andra operatörer kan också bestå av att priset på grossisttjänster och slutkundstjänster sätts så att det uppstår konkurrenshämmande prisrelaterade klämeffekter, dvs. det saknas utrymme eller blir svårare för andra operatörer att konkurrera med Hi3G på slutkundsmarknaden till skada för slutkunderna.

6.2.3 En skyldighet att inte diskriminera behövs

De skyldigheter att bedriva samtrafik som har ålagts Hi3G med stöd av 4 kap. 8 § LEK är inte i sig tillräckliga för att tillförsäkra operatörerna konkurrensneutrala villkor på grossistnivå. Det finns ett behov av att därutöver ålägga Hi3G en skyldighet att inte diskriminera vid tillhandahållande av mobil samtalsterminering. Den aktuella skyldigheten är av avgörande betydelse för att skyldigheten att bedriva samtrafik ska få avsedd effekt och för att målet med regleringen enligt LEK ska kunna uppnås.

¹⁰⁶ Prop. 2002/03:110, s. 171.

6.2.4 Icke-diskriminering innebär att operatörer under likvärdiga omständigheter ska behandlas lika

En skyldighet att inte diskriminera innebär för det första att Hi3G ska tillämpa likvärdiga villkor mellan övriga operatörer under likvärdiga förhållanden, exempelvis vad gäller prissättning. Det innebär inte att samma villkor nödvändigtvis ska tillämpas gentemot alla köpare, utan att behandlingen ska ske utifrån objektiva godtagbara kriterier så att lika fall behandlas lika. Detta innebär exempelvis att om det förekommer volymrabatter ska en sådan rabatt vara lika stor för de operatörer vars volymer är jämförbara.

6.2.5 Icke-diskriminering innebär att operatörerna ska få samma villkor och kvalitet som den egna organisationen

En skyldighet att inte diskriminera innebär dessutom att Hi3G ska tillhandahålla tjänster och information till externa grossistkunder på samma villkor och med samma kvalitet som till den interna slutkundsverksamheten. Tillträdande operatörer ska ges minst lika goda förutsättningar som Hi3G:s egen slutkundsverksamhet.

En skyldighet att behandla interna och externa grossistkunder lika är nödvändig för att Hi3G inte ska kunna snedvrیدا konkurrensen genom att särbehandla vissa kunder, så att alternativa operatörer ges lika möjligheter att etablera sig och verka på slutkundsmarknaden. Med hänsyn till det betydande inflytande som Hi3G har, krävs att icke-diskrimineringsskyldigheten förhindrar att företaget utnyttjar sin starka ställning på marknaden för att minska grossistkundernas konkurrenskraft. Det finns därför inte något mindre ingripande alternativ för att nå ändamålet i detta avseende. De fördelar som åtgärden medför måste anses stå i rimlig proportion till den börda som det orsakar Hi3G.

6.3 Generella villkor för tillhandahållandet

6.3.1 Rättsliga förutsättningar

Av 4 kap. 8 § LEK framgår att en SMP-operatör får förpliktas att *uppfylla rimliga krav på tillträde till och användning av nät och tillhörande installationer* i syfte att tillhandahålla elektroniska kommunikationstjänster. En sådan skyldighet kan bl.a. avse att operatören ska bedriva samtrafik eller i övrigt vidta åtgärder så att nät eller tillhörande installationer kan förbindas. Bestämmelsen implementerar artikel 12 i tillträdesdirektivet, enligt vilken en nationell regleringsmyndighet får införa skyldigheter för operatörer att uppfylla rimliga krav på tillträde till och användning av specifika nätdelar och tillhörande faciliteter. I propositionen till LEK anges att tolkningen av tillträdesbestämmelserna får ske bl.a. mot bakgrund av tillträdesdirektivets definition av tillträdesbegreppet.¹⁰⁷

I kammarrättens dom den 4 oktober 2011 i mål nr 1690-10 (s. 12 ff.) framhålls att det är uppenbart att lagstiftarens mening varit att ”rimliga krav på tillträde” i 4 kap. 8 § LEK ska tolkas med tillträdesdirektivets definition av

¹⁰⁷ Prop. 2002/03:110, s. 165 f.

tillträdesbegreppet som grund. I detta mål fann kammarrätten specifikt att villkor om att erbjuda avtalsvite omfattades av LEK och tillträdesdirektivet. Möjligheten att föreskriva om villkor är som framgår av domen tämligen vid eftersom villkor som tillgodoser syftet att den tillträdande operatören ska kunna tillhandahålla elektroniska kommunikationstjänster definitionsmässigt är en del av begreppet tillträde. PTS har därför befogenhet att enligt 4 kap 8 § LEK, inom de ramar som framgår av direktivet, ålägga en SMP-operatör att vid tillträde erbjuda vissa villkor vid tillgängliggörande av tjänster åt tillträdande operatörer.

6.3.2 Villkor för tillträde

Vad som ska ingå i ett specifikt avtal mellan Hi3G och en annan operatör är i första hand upp till avtalsparterna att avgöra.

För att samtrafikrelationen ska fungera är det dock nödvändigt att avtalet tillräckligt tydligt ger uttryck för samtliga väsentliga villkor. Det finns därför anledning att ställa krav på avtalet i detta hänseende genom att ange vilka villkor som åtminstone ska framgå av ett avtal. Dessa, särskilt väsentliga och vanliga villkor, går genom och motiveras nedan. Uppräkningen är inte uttömmande.

Att villkoren klart uttrycks i ett avtal kan inte anses vara en särskilt ingripande skyldighet, utan torde vara normal praxis inom de flesta områden och motsvarande syfte kan inte uppnås på något mindre ingripande sätt. Det är således ett rimligt krav att ställa på Hi3G och att ålägga skyldigheter om detta får anses vara en lämplig, ändamålsenlig och proportionerlig åtgärd.

6.3.3 Skriftligt samtrafikavtal ska ingås på begäran

Samtrafik mellan två operatörer förutsätter någon form av överenskommelse. Enligt PTS erfarenhet har det förekommit formlösa avtal mellan operatörer, vilket kan innebära risk för tvist om avtalets egentliga innehåll i diverse avseenden. Oklarheter i avtalsrelationen sänker förutsägbarheten för den begärande operatören. I brist på skriftliga samtrafikavtal kan Hi3G exempelvis hänvisa till befintligt referenserbjudande såsom gällande för den specifika avtalssituationen, vilket kan missgynna övriga operatörer. För att tillgodose operatörernas behov av förutsägbarhet, finner PTS att det är rimligt att en operatör på begäran ska ha rätt att få ett skriftligt avtal.

6.3.4 Tillgång till relevanta och nödvändiga tekniska uppgifter

Hi3G kan genom att utnyttja sin ställning försvåra för andra operatörer genom att de inte får tillräcklig information om bl.a. tekniska specifikationer samt vad som ingår i respektive tjänst eller produkt. Eftersom Hi3G har bristande incitament att tillhandahålla samtrafik till konkurrenskraftiga villkor, dvs. förse operatörerna med specificerade uppgifter, finner PTS det är nödvändigt att Hi3G tydligt beskriver vad som ingår i respektive tjänst och produkt. Utgångspunkten för beskrivningens omfattning ska vara att den ger den begärande operatören klarhet och förutsägbarhet i fråga om vad tjänsten eller

produkten omfattar, bland sådana uppgifter som den begärande operatören rimligen måste få klart för sig hör de tekniska specifikationer som gäller för de tjänster och produkter som avses i avtalet. Genom beskrivningen ska den begärande operatören kunna bedöma om tjänsten eller produkten är ändamålsenlig och motsvarar vad den begärande operatören efterfrågar och behöver.

För att ge den begärande operatören möjlighet till konkurrenskraft på slutkundsmarknaden och för att denne ska kunna bedöma om tjänsterna och produkterna för samtrafik är ändamålsenliga är följande nödvändigt. Den begärande operatören ska få tillgång till alla relevanta och nödvändiga uppgifter om tekniska specifikationer, leveranskapacitet och nätegenskaper. Att ålägga Hi3G en sådan skyldighet är således en lämplig och proportionerlig åtgärd som bidrar till det allmänna syftet med LEK.

6.3.5 Tydlig prissättning

Oklarheter om priser och ersättningar mellan operatörer medför stora ekonomiska risker. En tydlig prissättning för samtrafiktjänsterna och samtrafikprodukterna är en viktig faktor för att den begärande operatören ska kunna ta tillvara sin rätt till samtrafik till rimliga villkor. Det är därför viktigt att uppgifter om alla relevanta priser finns med i avtalet. Detta torde vara normalt på marknader med fungerande konkurrens och kan inte anses vara särskilt ingripande. PTS finner därför att det är en lämplig och proportionerlig åtgärd att ålägga Hi3G en sådan skyldighet.

Detta innebär att det tydligt ska framgå av avtalet mellan Hi3G och den begärande operatören vilka priser och ersättningar som den begärande operatören ska betala. Alla priser och ersättningar ska framgå av avtalet och vara uppdelade på ett sådant sätt att den begärande operatören kan bedöma om villkoren är rimliga ur ett ekonomiskt hänseende och kunna säkerställa att betalning inte utgår för sådant som går utöver det som behövs eller är relevant. Den begärande operatören ska även kunna säkerställa att (dolda) avgifter eller förtäckta kostnadshöjningar inte debiteras.

Om Hi3G i ett avtal har rätt att ensidigt ändra villkor om pris och ersättning, är det rimligt att den begärande operatören får en rimlig tid på sig för att anpassa sin verksamhet efter det nya priset/ersättningen. Därför ska Hi3G senast 90 dagar före det att ändringen är avsedd att träda i kraft, informera den begärande operatören om varje faktiskt tillämpad prishöjning. Höjningen får inte tillämpas mot den begärande operatören förrän 90 dagar efter det att Hi3G har meddelat den begärande operatören om en sådan höjning.

När det gäller förändringar som är föranledda av PTS beslut eller av domstols avgörande saknas motsvarande skäl att ställa krav på en särskild frist. Fristen om 90 dagar ska därför inte gälla vid prisändringar till följd av PTS beslut eller efter avgörande i domstol.

6.3.6 Administrativa rutiner ska vara tydligt beskrivna och så enkelt utformade som möjligt

En fungerande affärsrelation förutsätter i regel att det mellan parterna är klart och tydligt vilka administrativa rutiner som gäller. Det är därför viktigt att aktuella rutiner, utöver att vara klara och tydliga, är utformade på ett för ändamålet så enkelt sätt som möjligt, dvs. inte är onödigt krångliga eller kostsamma.

När det gäller fakturerings-, avräknings- och betalningsrutiner ska det av avtalet tydligt framgå vad Hi3G fakturerar för. Annars finns en risk för att betalning utgår för tjänster eller andra inslag som inte behövs eller inte är relevanta eller att den begärande operatören debiteras dolda avgifter eller förtäckta prishöjningar. Om faktureringen inte tillgodoser den begärande operatörens behov av transparens finns en risk att den begärande operatören inte kan tillvarata sin rätt till villkor som är rimliga ur ekonomiskt hänseende.

6.3.7 Krav på ekonomisk säkerhet ska framgå av avtalet och vara rimliga

Det är inte ovanligt att det i överenskommelser ställs krav på ekonomisk säkerhet för fullgörande av förpliktelser enligt avtal. Oförutsägbara eller oskäligen krav på ekonomisk säkerhet kan förhindra eller fördröja att avtal kommer till stånd och, om avtal kommit till stånd, föranleda tvister. Hi3G kan använda sin marknadsmakt för att genom villkor om ekonomisk säkerhet eller annan riskfördelning fördröja eller försvåra den begärande operatörens verksamhet.

Det finns också en risk för att Hi3G ställer sådana krav på ekonomisk säkerhet eller annan riskfördelning som inte motsvaras av den risk som avtalsituationen medför för Hi3G. Alltför långtgående krav i dessa avseenden fördröjar den begärande operatörens verksamhet och minskar dess konkurrenskraft i relation till Hi3G.

I avtalsituationer där parterna normalt inte är jämnstarka måste det ställas högre krav på att den starkare parten endast uppställer objektiva, rimliga och förutsägbara krav på ekonomisk säkerhet. Genom att ålägga en skyldighet om att villkoren om ekonomisk säkerhet eller annan riskfördelning måste vara rimliga med utgångspunkt i objektiva och transparenta bedömningskriterier kommer de begärande operatörerna inte att drabbas av orimliga och oförutsedda krav på ekonomisk säkerhet, vilket gynnar deras konkurrenskraft och möjlighet att etablera sig på marknaden.

För att den begärande operatören ska kunna bedöma om villkoren är rimliga ur ett ekonomiskt hänseende ska Hi3G:s avtalsvillkor om ekonomisk säkerhet eller andra villkor om fördelning av ekonomisk risk mellan Hi3G och den begärande

operatören vara tydliga och vanligen fastställas när avtal ingås. Detta gäller i fråga om hur prövningen av den begärande operatörens kreditvärdighet ska gå till och vilka steg som ska ingå i bedömningen. Ett krav på ekonomisk säkerhet eller villkor om fördelning av risk mot en begärande operatör ska åtföljas av en redogörelse för de omständigheter som i det enskilda fallet motiverar ett krav på säkerhet.

För övrigt ska en ekonomisk säkerhet eller annan riskfördelning avspegla den risk som Hi3G löper mot sin avtalspart dels vid avtalets ingående, dels under pågående avtalsperiod. Detta innebär att den ekonomiska säkerhetens storlek, eller annan riskfördelning, bör innehålla möjlighet att reducera säkerhetens storlek, t.ex. om den begärande operatörens ekonomiska situation förbättras under pågående avtalsperiod.

6.3.8 Avtals giltighetstid, uppsägning och omförhandling

En förutsättning för att säkerställa den begärande operatörens konkurrenskraft på slutkundsmarknaderna är att villkoren för tillgången till samtrafik är förutsägbara och således tydligt reglerade mellan Hi3G och den begärande operatören. Om villkoren är alltför långtgående eller ger alltför stort utrymme för tolkning, kan de användas av Hi3G på ett sätt som hindrar en effektiv konkurrens. Villkoren uppfyller i så fall inte kravet på att Hi3G ska tillgodose varje begärande operatörs begäran som ur ekonomiskt hänseende är rimlig.

PTS finner därför att det finns ett behov av att säkerställa att Hi3G:s villkor för avtalets giltighetstid samt för uppsägning och omförhandling är rimliga. Att ålägga Hi3G en sådan skyldighet bidrar till att syftet med LEK uppfylls. Det finns inte något mindre ingripande alternativ för att uppnå ändamålet i detta avseende. Att ålägga Hi3G en sådan skyldighet är därför en lämplig och proportionerlig åtgärd.

När det gäller avtalets giltighetstid ska denna vara skälig, vilket enligt PTS innebär att giltighetstiden ska uppgå till minst 90 dagar.

Enligt avtalsrättsliga principer är det endast väsentliga avtalsbrott som kan föranleda uppsägning av ett avtal. Hi3G har genom sin marknadsmakt möjlighet att genom uppsägning eller hot om uppsägning framtvunga oskäliga eller annars oförutsägbara villkor.

PTS anser att det ur ekonomiskt hänseende är rimligt att endast en sådan omständighet som är av väsentlig natur för avtalet ska kunna leda till en uppsägning av samtrafikavtal. De avtalsbrott som kan leda till uppsägning ska vara av sådan natur att en uppsägning är en rimlig och adekvat åtgärd. Avtalsbrotten ska åtminstone till sin karaktär anges i avtalet. Utebliven betalning för utförda tjänster kan vara ett exempel på när uppsägning av avtalet kan vara en rimlig och adekvat åtgärd, i vart fall om risken för fortsatt utebliven betalning är hög.

Det är även rimligt för en begärande operatör att avtalet stipulerar villkoren för ändring av samtrafikavtal och villkoren för omförhandling. Avtalet ska därför reglera dels på vilket sätt Hi3G och den begärande operatören ska inleda förhandlingar om nya villkor inom ramen för redan träffat avtal, dels hur de ska inleda förhandlingar om villkor för produkter och tjänster som inte omfattas av träffat avtal. Om en begärande operatör begär att ett avtal om samtrafik inte ska innehålla ett utrymme för Hi3G att ensidigt ändra i avtalsvillkor, ska detta i regel anses som ett rimligt villkor.

6.3.9 Varje rimlig begäran om samtrafik ska tillgodoses

Syftet med tillträdesskyldigheten är att begärande operatörer ska kunna bedriva samtrafik med Hi3G. Hi3G har därför genom skyldighet 1 ålagts att vid varje rimlig begäran bedriva samtrafik med den som så begär. Genom denna skyldighet, och för de fall det inte finns rimliga objektiva skäl för att inte bedriva samtrafik, underlättas andra operatörers möjligheter att etablera sig på marknaden.

Det kan dock i enskilda fall finnas objektivt sett godtagbara skäl för Hi3G att vägra att tillgodose en begäran om samtrafik.

Detta gäller till att börja med när Hi3G kan visa att det saknas tekniska möjligheter att tillgodose begäran om samtrafik. De situationer som anges i skyldighet 3.2 utgör exempel på när en begäran om samtrafik kan vara orimlig.

En begäran om samtrafik kan anses vara orimlig om Hi3G kan visa att det saknas tekniska möjligheter att tillgodose begäran. Det kan också förekomma fall när vägran är nödvändig för att förebygga att Hi3G kommunikationsnät, eller dess användare, skadas eller när Hi3G kan visa att kommunikationsnätets integritet och driftsäkerhet äventyras.¹⁰⁸

Det är rimligt att en operatör får ersättning för terminering av samtal av den operatör som överlämnar trafiken för terminering. Hi3G kan därför helt eller delvis vägra att tillgodose en begäran om samtrafik när den begärande operatören inte har betalat för trafik som överlämnats vid en hopkopplingspunkt som Hi3G har med den begärande operatören. Dessutom ska det då finnas skäl att anta dels att betalning inte kommer att ske inom rimlig tid, dels att risken för fortsatt utebliven betalning är hög.

När den begärande operatören lämnar motsvarande tjänster till Hi3G kan det vidare vara objektivt sett godtagbart för Hi3G att vägra att tillgodose en sådan begäran, om den begärande operatören ställer krav på ersättning som mer än marginellt överstiger det pris som Hi3G tillämpar (dvs. avviker från s.k. reciprok prissättning).

¹⁰⁸ Se även prop. 2002/2003:110, s 378.

Redan vid en initial avtalsförhandling kan det finnas objektivt sett godtagbara skäl för Hi3G att vägra att tillgodose en begäran om samtrafik. Så kan vara fallet då risken redan under förhandlingsstadiet är hög för att den begärande operatören inte kommer att betala för den trafik som ska överlämnas, dvs. då den begärande operatören kan bedömas ha en alltför låg kreditvärdighet. Ett annat exempel är då den begärande operatören inte ställer tillfredsställande (och rimlig) ekonomisk säkerhet för den trafik som ska överlämnas.

6.3.10 Underrättelse om avsikt att vägra begäran

Det finns en potentiell risk att Hi3G försvårar begärande operatörers etablering genom att inte upplysa dem om sin avsikt att vägra begäran eller att inte ange skälen för detta, vilket försvårar för operatörerna. En operatör som får nej på en begäran ska få så mycket information att den kan avgöra om det är möjligt att vidta åtgärder för att få begäran beviljad.

För att tillgodose operatörernas behov av transparens och eventuella möjlighet att vidta åtgärder för att möjliggöra tillhandahållandet, krävs således att Hi3G tydligt och i god tid anger skälen för sin vägran. PTS finner därför att skyldigheten om att bedriva samtrafik ska kompletteras med en skyldighet för Hi3G att utan dröjsmål underrätta den begärande operatören om sin avsikt att vägra att tillgodose begäran om att bedriva samtrafik och att ange skälen för vägran. Skyldigheten ska gälla oavsett om Hi3G uppfattar begäran som orimlig, och avslås på den grunden, eller om begäran uppfattas som rimlig men Hi3G anser sig ha objektivt sett godtagbara skäl att vägra tillhandahållandet.

Ett exempel på när skyldigheten kan komma att tillämpas är om Hi3G skulle vägra samtrafik och som skäl för sin vägran åberopar att motparten har en sådan bristande kreditvärdighet eller betalningsförmåga att Hi3G kräver att ekonomisk säkerhet ställs före leverans. Om en sådan situation uppkommer ska Hi3G utan dröjsmål beskriva för motparten de omständigheter som enligt Hi3G motiverar krav på ekonomisk säkerhet och det underlag som Hi3G har lagt till grund för bedömningen.

6.4 Skyldighet om prissättning

6.4.1 Rättslig utgångspunkt

Enligt 4 kap. 11 § får en operatör som avses i 4 kap. 4 § samma lag förpliktas att iaktta kostnadstäckning eller tillämpa kostnadsorienterad eller annan prissättning för specificerade typer av samtrafik och andra former av tillträde. En sådan förpliktelse kan också förenas med en skyldighet att tillämpa ett visst högsta eller lägsta pris för samtrafik och andra former av tillträde som omfattas av förpliktelsen. Detta får ske om en marknadsanalys enligt 8 kap. 6 § LEK visar att en brist på effektiv konkurrens innebär att operatören kan ta ut överpriser eller använda prispress på ett sätt som missgynnar slutanvändarna.

I 4 kap. 12 § LEK anges att hänsyn ska tas till den investering som gjorts av operatören vid tillämpningen av 11 §. En sådan skyldighet som anges i 11 § ska utformas så att operatören får en rimlig avkastning på kapitalinvesteringen.

6.4.2 Det behövs en skyldighet om prissättning

PTS har i detta beslut fastställt att Hi3G har ett betydande inflytande på marknaden för mobil samtalsterminering, såsom den avgränsats i detta beslut. PTS har därför ålagt Hi3G en skyldighet att bedriva samtrafik. Hur effektiv denna skyldighet är för att komma till rätta med konkurrensproblemen på marknaden beror dock på om tjänsterna tillhandahålls till ett pris som nära motsvarar det som skulle ha rått på en konkurrensutsatt marknad.

Tillgången till samtalsterminering och direktförbindelse i grossistledet till ett pris som möjliggör konkurrens på slutkundsmarknaden är avgörande för att en operatör ska kunna tillhandahålla telefonitjänster till slutanvändare.

Hi3G:s betydande inflytande på marknaden för mobil samtalsterminering medför en risk för att företaget tillämpar överprissättning eller marginalklämning, vilket missgynnar andra operatörer på marknaden och även slutanvändarna eftersom höga grossistavgifter i sista hand täcks med högre samtalsavgifter till slutkunderna.¹⁰⁹ Höga slutkundspriser medför välfärdsförluster för de slutkunder som använder telefonitjänster. För att Hi3G inte ska utnyttja sin ställning och erbjuda samtrafik till ett pris som inte är fördelaktigt för konkurrensen på marknaden kan en skyldighet om prisreglering behövas.

PTS har i tidigare beslut på marknaden för mobil samtalsterminering¹¹⁰ funnit det nödvändigt att kombinera skyldigheten att bedriva samtrafik med en prisreglering. Dessutom har PTS i samma beslut funnit att inget mindre ingripande alternativ skulle tillgodose konkurrensmålen lika effektivt.

Mot bakgrund av ovanstående anser PTS att det även fortsättningsvis är nödvändigt att ålägga Hi3G en skyldighet att tillämpa viss prissättning för att komma tillrätta med de konkurrensproblem som härrör från Hi3G:s ställning på marknaden.

6.4.3 Val av prisregleringsmetod

PTS har enligt 4 kap. 11 § LEK möjlighet att välja den prisregleringsmetod som är mest lämplig i det enskilda fallet, för att komma tillrätta med de konkurrensproblem som härrör från SMP-operatörens dominerande ställning på marknaden. De metoder som framhålls i LEK är kostnadsorienterad prissättning eller annan prissättning. PTS måste vid valet av prisregleringsmetod

¹⁰⁹ Europeiska kommissionen har också konstaterat detta om frågan i sin termineringsrekommendation, Kommissionens rekommendation av den 7 maj 2009 om regleringen av termineringstaxor i fasta och mobila nät inom EU (2009/396/EG), skäl (3) och (7).

¹¹⁰ Se PTS beslut från den 13 september 2016 med dnr 16-9402 – 1694-11.

överväga vilka effekter prisregleringen kan få på både kort och lång sikt avseende konkurrensförhållanden, investeringsvilja och resursutnyttjande.

Såsom anfört i tidigare beslut på marknaden för mobil samtalsterminering¹¹¹ är PTS bedömning att en kostnadsorienterad prissättning är den form av prisreglering som bäst tar hänsyn till dessa kortsiktiga och långsiktiga överväganden för att ge slutkunderna en så förmånlig situation som möjligt, när det gäller urval, pris och kvalitet för telefonitjänster.

Kostnadsorienterad prissättning kan beräknas enligt olika kostnadsredovisningsmetoder. LRIC-metoden¹¹² innebär att grossistpriserna fastställs på basis av en långsiktig särkostnad för en rimligt effektiv operatör som använder sig av en modern teknik. LRIC-metoden ger operatören ersättning för effektiva kostnader, och medger avkastning på investerat kapital. Syftet med LRIC-metoden är att neutralisera en operatörs möjligheter att ta ut för höga priser eller utöva marginalklämning, eller på annat sätt motverka att en effektiv konkurrens utvecklas. Den avser också att eliminera möjligheten att påföra kostnader som har sin grund i ineffektiva delar av verksamheten.

LRIC-metoden, såsom PTS tillämpar den, har ett framåtblickande perspektiv och ger SMP-operatören ersättning för effektiva kostnader, inklusive avkastning på investerat kapital med utgångspunkt från vad det kostar att bygga ett nytt nät med modern teknik i dag.

Kommissionen har rekommenderat medlemsstaterna att använda LRIC-metoden för beräkning av kostnadsorienterat pris för bland annat samtrafik.¹¹³

PTS bedömer, med stöd av vad som anförs ovan, att en prissättning baserad på kostnader beräknade enligt LRIC-metoden även fortsättningsvis ger slutanvändarna den mest förmånliga situationen när det gäller urval, pris och kvalitet för mobiltelefonitjänster.

6.4.3.1 En LRIC-metod som endast medger ersättning för särkostnader

Kommissionens rekommenderade metod för beräkning av kostnaderna för termineringstjänster är en renodlad LRIC-metod som endast inkluderar särkostnader. Kommissionen rekommenderar att termineringspriserna för alla reglerade operatörer ska vara baserade på en effektiv operatörs kostnader, vilket ger symmetriska priser.¹¹⁴

¹¹¹ Se PTS beslut från den 13 september 2016 med dnr 16-9402 – 1694-11.

¹¹² LRIC är en förkortning för Long Run Incremental Cost och LRIC-metoden innebär att man mäter kostnaden för att tillhandahålla ett inkrement, dvs. en ökning av verksamheten genom t.ex. en volymökning eller en tillkommande tjänst eller produkt.

¹¹³ Kommissionens rekommendation av den 7 maj 2009 om regleringen av termineringstaxor i fasta och mobila kommunikationsnät inom EU (2009/396/EG)

¹¹⁴ Kommissionens rekommendation av den 7 maj 2009 om regleringen av termineringstaxor i fasta och mobila kommunikationsnät inom EU (2009/396/EG), p. 1.

PTS har sedan 2013 tillämpat en renodlad LRIC-metod (pure LRIC)¹¹⁵ för mobil samtalsterminering som endast inkluderar särkostnader, dvs. den renodlade kostnaden för inkrementet för just termineringstjänsterna till tredje part utan fördelning av gemensamma kostnader till dessa tjänster. Ett termineringspris som endast inkluderar särkostnader återspeglar bättre kostnaden för en effektiv operatör, vilket medför fördelar för termineringsmarknaden.

Idag tillämpas särkostnad för mobil samtalsterminering i princip i hela EU. Bestämmelserna i 4 kap. 11-12 §§ LEK ska tillämpas med beaktande av 1 kap. 1 § LEK, där det anges att lagens syfte ska uppnås genom att såväl konkurrensen som den internationella harmoniseringen på området främjas. Både harmoniseringssyftet med regelverket, och syftet att främja konkurrensen talar således för en tillämpning av särkostnadsprincipen vad avser priser för mobil samtalsterminering.

6.4.3.2 Kostnadsorienterad prissättning enligt en renodlad LRIC-metod är lämplig för mobil samtalsterminering

PTS kalkylmodell beräknar kostnaderna utifrån hur en hypotetisk, rimligt effektiv operatör med modern teknik skulle bygga ett nytt kommunikationsnät idag. Valet att använda en hypotetisk, rimligt effektiv operatör står i överensstämmelse med Kommissionens rekommendation om termineringstaxor som förespråkar en beräkning av en operatör med effektiva skalkostnader.¹¹⁶ Operatören beskrivs närmare i Modellspecifikationen, bilaga 3.

PTS kalkylmodell beräknar kostnaderna för operatören under kommunikationsnätets förväntade livslängd. Modellen tar, på sätt som framgår av Modellspecifikationen, hänsyn både till de nuvarande och framtida förutsättningarna på den svenska marknaden såsom antalet mobilnät av olika teknologier, marknadsandelar av olika trafikslag och teknologier, trafikvolymer för tal och data på olika teknologier, operatörens investerings- och rörelsekostnader, tillgång till radiospektrum för olika teknologier i olika frekvensband m.m.. Modellens kostnadsberäkning tar också hänsyn till rimlig avkastning på kapital, inflation m.m. På så sätt får man en rättvisande bild av vilka kostnader en hypotetisk rimligt effektiv operatör skulle ha, och därmed får man ett kostnadsresultat som är relevant för samtliga operatörer på marknaden.

De kalkylerade kostnaderna för samtalsterminering i den hypotetiska operatörens nät som modellen räknar fram utgör sedan underlag för det reglerade priset.

¹¹⁵ Se PTS beslut från den 10 juni 2013 i ärende med dnr 13-5861–5869. Tele2 Sverige AB och Spring Mobile AB överklagade SMP-beslutet med dnr 13-5863 till förvaltningsrätten som i dom den 28 november 2014 avslag överklagandet, mål nr 16 668-13. Förvaltningsrätten avslag samma dag även Tele2:s överklaganden av PTS prisförelägganden den 5 juni 2013, dnr 13-7974 , och den 4 juli 2014, dnr 14-7626 (mål nr 18 580-13 och 15 743-14). Domarna har vunnit laga kraft.

¹¹⁶ Kommissionens rekommendation av den 7 maj 2009 om regleringen av termineringstaxor i fasta och mobila kommunikationsnät inom EU (2009/396/EG).

6.4.3.3 Kort beskrivning av PTS kalkylmodell

De grundläggande antaganden som används i den mobila kalkylmodellen beskrivs i Modellspecifikation för LRIC-modell för terminering i mobilnät i Sverige, - Modellversion 2.1, bilaga 3 till detta beslut). Nedan beskrivs dessa i korthet. Det finns tre huvudtyper av indata till LRIC-modellberäkningen, vilka är relaterade till nätdesign, tjänstevolymer och kostnader.

Modellen återspeglar ett rimligt effektivt mobilnät

Modellen baseras på en generisk operatör med ett rimligt effektivt mobilnät. För att på ett korrekt sätt återspegla de aktiva svenska mobilnäten kostnadsberäknas en desintegrerad generisk operatör vars kostnader vägs samman av en generisk GSM+LTE-operatör och en generisk UMTS operatör. Den desintegrerade operatören återspeglar såväl de (verkliga) skalfördelar som delade nätverk ger upphov till och de ekonomiska nackdelarna av att dela nätverk mellan fyra marknadsaktörer.

Den modellerade operatören är en desintegrerad operatör

I modellen kan en mängd olika parametrar väljas, varför många operatörsnätskonfigurationer definieras. Modellen har utvecklats för att beräkna kostnader för en generisk svensk operatör, men den klarar också av att återspegla olika konfigurationer genom inmatningar av marknadsandel, spektrum och täckning, inbegripet konfigurationer liknande de faktiska mobilnätoperatörerna. Modellen härleder tillgångarna på ett framåtblickande sätt för en given konfiguration och fastställer sedan kostnaderna för dessa tillgångar under en specificerad tidsperiod.

Dessa kostnader täcks sedan av tjänsterna, som antas använda detta nät under dess livslängd, utifrån en ekonomisk avskrivningsberäkning. Kapitalkostnaderna fastställs av PTS utifrån en viktad genomsnittlig kapitalkostnad (WACC). Inget återstående restvärde tillämpas i kalkylmodellen i slutet av kostnadstäckningsperioden.

Rimlig avkastning ingår i kostnadsunderlaget

För att SMP-operatören ska få en rimlig avkastning på investeringar inkluderar prissättningen enligt kalkylmodellen en avkastning på investerat kapital. En parameter i kalkylmodellen är därför den s.k. kalkylräntan för mobilnät (WACC). Att beräkna en rimlig avkastningsnivå är av stor vikt för att kunna ge korrekta incitament till nya investeringar. En för låg avkastningsnivå innebär att investeringar inte blir attraktiva för investerare, medan en för hög avkastningsnivå innebär att det reglerade företaget kan göra omotiverade övervinster.

Enligt PTS bedömning ger WACC-metoden en kalkylränta som återspeglar en adekvat avkastning på investerat kapital för SMP-operatören. En nominell kalkylränta före skatt om 6,5 procent har beräknats och en real ränta om 4,4 procent har tillämpats vid beräkningen av de reglerade priserna. En utförligare

beskrivning av hur kalkylräntan har beräknats återfinns i bilaga 2 till detta beslut.

6.4.3.4 Fastställande av prisnivåer

Enligt 4 kap. 11 § LEK kan en skyldighet om att tillämpa kostnadsorienterad prissättning också förenas med en skyldighet att tillämpa ett visst högsta eller lägsta pris för samtrafik och andra former av tillträde som omfattas av skyldigheten.

För att uppnå målet att främja konkurrensen på marknaden krävs en tydlig och förutsägbar reglering. Beslut om vilka priser som ska gälla minskar osäkerheten för såväl den operatör som ålagts en skyldighet som tillträdande operatörer, vilket skapar ökade förutsättningar för konkurrens och investeringar. Liksom tidigare anser PTS att i förväg fastställda priser skapar stabilitet och ökad förutsägbarhet på marknaden. På så vis kan operatörerna på ett tidigt stadium få klarhet i vilka priser för samtalsterminering och tillhandahållande av direktförbindelse som ska gälla på marknaden under beslutets giltighetstid och på vilka grunder myndigheten har utformat prissättningen.

I detta beslut fastställer således PTS de högsta priser som Hi3G har att tillämpa. Priserna är beräknade enligt kostnadsredovisningsmetoden LRIC och framgår av PTS prisbilaga 1 till detta beslut.

För att anpassa PTS kalkylmodell efter den generella marknadsutvecklingen har PTS justerat modellen under 2019. De parametrar som PTS identifierat som relevant för en justering är följande:

- Framflyttande av prognoshorisont (steady state) från 2010 till 2022
- Taltrafikfördelningen mellan 2G, 3G och 4G
- WACC
- Spektrumanvändningen (bl.a. 2x20 MHz nytt i 700 MHz-bandet)
- Inflation
- Befolkningsdata
- PTS-avgifter

Övriga delar av PTS kalkylmodell bedöms spegla de förutsättningar som förväntas råda under beslutets giltighetstid.

I den mån PTS inte beräknat några prisnivåer för en viss produkt eller tjänst som omfattas av marknaden för mobil samtalsterminering och detta beslut, ska Hi3G tillämpa en prissättning baserad på kostnader enligt de principer som gäller för mobilsamtalsterminering.

PTS har ålagt Hi3G att tillämpa kostnadsorienterad prissättning enligt 4 kap. 11 § första stycket LEK samt i enlighet med 4 kap. 11 § andra stycket LEK förenat denna förpliktelse med en skyldighet att tillämpa ett bestämt högsta pris. PTS

ska i enlighet med reglerna i 8 kap. LEK fortlöpande analysera de relevanta marknader som har fastställts och vart tredje år samråda förslag till beslut med Kommissionen. Enligt det nya EU-direktivet om elektronisk kommunikation som trädde i kraft i december 2018¹¹⁷ förlängs dock den maximala tid som tillåts mellan marknadsanalyser från tre till fem år.

Av artikel 75 i det nya direktivet följer också att kommissionen senast den 31 december 2020 ska anta en delegerad akt som fastställer en enda unionsomfattande högsta termineringstaxa för röstsamtal i mobila nät, vilka åläggs varje tillhandahållare av röstsamtalstermineringstjänster i mobila nät i medlemsstaterna, s.k. eurorate. Det pris PTS fastställer i detta beslut ska således ersättas av den av kommissionen fastställda termineringstaxan. Det bör därför direkt av skyldigheten framgå att den bara gäller fram till dess att eurorate finns på plats.

Även innan dess kan det dock finnas ett behov av att justera prisskyldigheten för att säkerställa att priset fortfarande fyller sitt syfte. Det kan således finnas behov att se över den nu gällande kalkylmodellen och dess underliggande antaganden för att säkerställa att kalkylmodellen, dess kostnadsunderlag och volymprognoser fortsatt ger ändamålsenliga priser, även med hänsyn till att artikel 75 innebär att priset är avsett att ersättas efter 31 december 2020, eller när kommissionen annars antar den akt varom det talas i direktivet. Enligt förarbetena till 4 kap. 11 § andra stycket kan flera beslut om högsta pris komma att fattas under den tid som ett beslut enligt första stycket gäller. PTS kan således i enlighet med 4 kap. 11 § andra stycket LEK vid ett senare tillfälle komma att förena skyldigheten enligt första stycket med ett nytt beslut om ett nytt högsta pris. Det följer även av 8 kap. 15 § LEK att skyldigheter ska ändras eller upphävas om ändamålet med åtgärden inte längre kvarstår. Om marknadsförutsättningarna eller ekonomiska förhållanden ändras väsentligt kan PTS därför komma att behöva göra förändringar i prisregleringen. PTS kan vid tidpunkten för detta beslut inte ange om eller när priset kan komma att behöva justeras, utan det är avhängigt framtida analyser.

6.4.3.5 Ingen prisreglering av terminering av samtal som originerar utanför EU/EES

PTS har tidigare i skyldighetsbeslut rörande mobil samtalsterminering¹¹⁸ beslutat att prisskyldigheten gällde samtliga samtal som terminerade i svenska operatörers nät, oavsett varifrån samtalet originerade. PTS gjorde motsvarande bedömning i beslut avseende marknaderna för fast samtalsterminering.¹¹⁹ Kommissionen framförde inga synpunkter på PTS bedömning, men noterade att det fanns olikheter bland regleringsmyndigheterna i EU i detta avseende.

¹¹⁷ Europaparlamentets och rådets direktiv (EU) 2018/1972 av den 11 december 2018 om inrättande av en europeisk kodex för elektronisk kommunikation

¹¹⁸ PTS beslut den 13 september 2016 med Dnr 16-9402 – 9411.

¹¹⁹ Se PTS beslut den 20 september 2017 i ärende med dnr 17-1105 – 17-1109, 17-1111 – 17-1125.

Hi3G överklagade skyldighetsbeslutet på marknaden för mobil samtalsterminering¹²⁰ med avseende på att prisskyldigheten även omfattade samtal som originerar utanför EU/EES. Förvaltningsrätten i Stockholm (FR) biföll Hi3G:s förstahandsyrkande och ansåg att den skyldighet som PTS ålagt operatören om att tillämpa ett visst högsta pris vid samtalsterminering, inte skulle gälla terminering av samtal som originerar utanför EU/EES. FR ansåg att skyldigheten i detta avseende var mer ingripande än vad som var nödvändigt och anförde vidare att den utgjorde ett oproportionerligt ingrepp i operatörens verksamhet som inte var motiverat med hänsyn till de syften och övriga intressen som PTS hade att tillvarata inom ramen för regleringen. Dessutom ansåg FR att möjligheterna för operatörer att på kommersiella grunder begränsa effekterna av asymmetrisk prissättning och stävja en utveckling av ökande termineringsavgifter på grossistmarknader utanför EU/EES skulle förstärkas om prissättningen lämnades fri.¹²¹

Inte heller nu har kommissionen kommenterat utvecklingen inom Europa eller tydligt uttalat hur den anser att medlemsstaterna ska förhålla sig till frågan om samtalsterminering utanför EU/EES. Det kan konstateras att majoriteten av medlemsländerna har valt att frångå en enhetlig reglering och mer än hälften av medlemsländerna har valt att lyfta prisreglering på samtal som originerar utanför EU/EES.

Eftersom FR ansåg att den befintliga skyldigheten avseende enhetlig reglering var mer ingripande än nödvändigt och att den utgjorde ett oproportionerligt ingrepp i SMP-operatörens verksamhet bör en sådan skyldighet inte åläggas. Majoriteten av medlemsländer i EU/EES har också valt att lyfta prisregleringen för termineringen av samtal i som originerar utanför området. PTS följer därmed den harmonisering som de facto sker genom att införa ett undantag från prisskyldigheten vad gäller terminering av samtal som originerar utanför EU/EES. Med samtal som originerar utanför EU/EES avses samtal där den landskoden i den originerande slutanvändarens telefonnummer (A-nummer) hör till ett land utanför EU/EES. Svenska operatörer har därmed möjlighet själva sätta priset för terminering av dessa samtal.

PTS avsikt är att operatörer nu, i den mån terminering inte köps via en transitoperatör, kommer att förhandla priser med operatörer utanför EU/EES i syfte att nå reciproka, låga termineringspriser. Lägre termineringspriser för samtal som originerar i Sverige och terminerar utanför EU/EES skulle kunna ge möjlighet för svenska operatörer att hålla lägre priser gentemot svenska slutanvändare.

Upplysningsvis erinras om att krav på prissättning kan följa av den generella konkurrensrätten även om termineringspriset inte reglerats enligt LEK.

¹²⁰ Dnr 16-9405.

¹²¹ Förvaltningsrättens i Stockholm dom den 3 oktober 2018, i mål nr 22200-16.

PTS finner, med stöd av vad som anförs ovan, det vara en lämplig och proportionerlig åtgärd att göra ett undantag i prisskyldigheten för terminering av samtal som originerar utanför EU/EES.

6.4.3.6 Proportionalitetsbedömning och slutsats

PTS har funnit att Hi3G har ett betydande inflytande på marknaden för mobil samtalsterminering och har därför ålagt en skyldighet att bedriva samtrafik. Hi3G:s betydande inflytande på den relevanta marknaden medför en risk för att företaget kan utnyttja sin marknadsstyrka med tillämpning av överprissättning och marginalprisklämning, vilket därmed kan hämma framväxten av effektiv konkurrens och missgynna andra operatörer på marknaderna och även slutanvändarna.

För att Hi3G inte ska utnyttja sin ställning och erbjuda samtrafik till ett pris som inte är fördelaktigt för konkurrensen på marknaden anser PTS att den ålagda skyldigheten att bedriva samtrafik måste förenas med en skyldighet att erbjuda samtalsterminering till ett visst pris. Denna skyldighet ska dock inte avse samtal som originerar utanför EU/EES.

Som framgått ovan är PTS metod för beräkning baserat på en renodlad LRIC-modell som beräknar den långsiktiga inkrementella kostnaden för den reglerade tjänsten utan fördelning av gemensamma kostnader till denna tjänst. Ett pris som endast inkluderar särkostnader återspeglar kostnaden för en hypotetisk rimligt effektiv operatör. PTS anser att en sådan prissättning tar bäst hänsyn till de kortsiktiga och långsiktiga överväganden som ska göras för att ge slutanvändarna en så förmånlig situation som möjligt när det gäller urval, pris och kvalitet för telefonitjänster. Således är det kostnadsresultat som räknas fram med användning av denna modell väl lämpat för att skapa goda förutsättningar för långsiktigt hållbar konkurrens samt att ge korrekta incitament till nya investeringar och bidrar således till att ändamålen med reglering uppnås.

I jämförelse med det ingrepp som prisskyldigheten utgör i Hi3G:s verksamhet och fördelar som medför för marknaden anser PTS att ett tillhandahållande utan en prisreglering inte skulle tillgodose konkurrensmålen lika effektivt varför PTS anser att det inte finns något mindre ingripande alternativ för att uppnå ändamålet med LEK. Således, när hänsyn tas till ovanstående, anser PTS att denna skyldighet uppfyller kraven på proportionalitet, transparens och förutsägbarhet.

När det gäller terminering av samtal som originerar utanför EU/EES har PTS bestämt att lyfta nu gällande prisreglering. PTS anser att ett borttagande av prisreglering på terminering av samtal som originerar utanför EU/EES kan anses främja konkurrensen och den internationella harmoniseringen inom EU och således bidra till att ändamålen med regleringen uppnås.

6.5 Skyldigheter för att möjliggöra insyn

6.5.1 Insyn behövs för att se till att regleringen följs

Det krävs viss insyn och transparens i Hi3G verksamhet och agerande för att PTS och operatörer ska kunna ingripa och bedöma om Hi3G följer de skyldigheter som ålagts i detta beslut. Dessutom finns det behov av transparens för att minska operatörernas transaktionskostnader vid ingående av avtal. Detta avsnitt avser att tillgodose de behov av insyn och transparens som krävs för att säkerställa att de i detta beslut övrigt ålagda skyldigheterna är verkningfulla och att transaktionskostnaderna för tecknande av avtal kan hållas nere.

6.6 Skyldighet att offentliggöra referenserbidande

6.6.1 Rättslig utgångspunkt – 4 kap. 5 § LEK

Enligt 4 kap. 5 § LEK får en operatör som avses i 4 kap. 4 § förpliktas att i ett referenserbidande offentliggöra specificerade uppgifter om

1. redovisning
2. tekniska specifikationer
3. nätegenskaper
4. villkor för tillhandahållande och användning, inbegripet villkor som begränsar tillträde till eller användning av vissa tjänster,
5. prissättning, eller
6. andra förhållanden som behövs för insyn i fråga om samtrafik och andra former av tillträde.

Ett beslut om sådan skyldighet ska innehålla besked om vilka uppgifter som ska tillhandahållas, hur detaljerade dessa ska vara samt på vilket sätt de ska offentliggöras. SMP-operatören får förpliktas att ändra en uppgift, om det är nödvändigt för att den ska stämma överens med en skyldighet som har beslutats enligt 4 kap. LEK.

Genom bestämmelsen är det möjligt att säkerställa insyn i villkor och krav för samtrafik och andra former av tillträde, inbegripet prissättning. Den ökade insynen syftar till att skapa ett öppnare förfarande, vilket i sin tur ska leda till att operatörerna får förtroende för att en tjänst inte erbjuds eller tillhandahålls dem på diskriminerande villkor. En på detta sätt ökad kännedom om tillämpade villkor och krav syftar till att bidra till snabbare förhandlingar och till undvikande av tvister. Det är särskilt viktigt när det gäller tekniska gränssnitt.

Uppgifterna kan offentliggöras genom ett referenserbidande, dvs. ett så kallat typerbidande där vissa angivna uppgifter ska ingå och som en potentiell avtalspart kan utgå från.¹²²

6.6.2 Referenserbidanden underlättar förhandlingar och ger insyn

Förhandlingar i syfte att uppnå överenskommelser om samtrafik och övriga i detta beslut reglerade tjänster kan i många fall vara både tidskrävande och

¹²² Se prop. 2002/03:110 s. 376.

komplexerade, vilket leder till höga transaktionskostnader på marknaden. Höga transaktionskostnader höjer inträdeshindren på marknaden och försvårar en effektiv konkurrens. Genom ett offentliggjort referenserbjudande finns ett underlag som kan läggas till grund för förhandlingar och avtal mellan operatörerna.

Utöver sådana konkurrensproblem, som höga transaktionskostnader kan ge upphov till, kan PTS konstatera att Hi3G, genom sitt informationsövertag vad avser den termineringstjänst som företaget tillhandahåller begärande operatörer, kan förhindra eller försvåra deras verksamhet. Genom att inte ge tillräcklig information om villkoren för tillhandahållandet av tjänsterna/produkterna till operatörerna kan Hi3G skaffa sig ett övertag i förhandlingar med begärande operatörer och försvåra för dessa att sluta konkurrenskraftiga avtal. Dessa har ett informationsunderskott och riskerar att ingå avtal med Hi3G om leverans av tjänster/produkter till villkor som inte möjliggör konkurrenskraft i slutkundsledet.

Genom att ålägga Hi3G en skyldighet att offentliggöra referenserbjudande blir det möjligt för såväl köpare som PTS att få insyn i villkor och krav för mobil samtalsterminering, inbegripet prissättning.

PTS anser att en sådan insyn, som begärande operatörer och andra får genom en skyldighet för Hi3G att hålla ett referenserbjudande offentligt, är särskilt lämplig och ändamålsenligt eftersom de operatörer som köper mobil samtalsterminering i stor utsträckning efterfrågar standardiserade tjänster/produkter. Genom ett referenserbjudande underlättas köparnas möjlighet att få tillgång till tjänsterna och produkterna avsevärt, bland annat genom möjlighet till kortare förhandlingstider och ökad förutsägbarhet.

En redovisning av specificerade uppgifter ger även begärande operatörer ökad insyn vad gäller Hi3G:s tillhandahållande av tjänsterna på icke-diskriminerande villkor och att Hi3G i övrigt efterlever de skyldigheter som ålagts företaget. För PTS del medför tillgång till en sådan redovisning att myndigheten får ökade möjligheter att se till att Hi3G:s förhandlingsskyldighet enligt 4 kap. 1 § LEK, och skyldigheter om att tillgodose en rimlig begäran, efterlevs.

PTS bedömer således att en sådan skyldighet ger ett effektivt verktyg för att säkerställa att regleringen fungerar på avsett sätt. Det kan normalt inte anses vara en särskilt ingripande skyldighet att offentliggöra ett referenserbjudande. En motsvarande skyldighet har ålegat samtliga nätoperatörer med betydande inflytande på den mobila termineringsmarknaden sedan 2004. PTS finner därför sammanfattningsvis att en sådan skyldighet utgör en lämplig och proportionerlig åtgärd på den föreliggande marknaden.

6.6.3 Referenserbudandet ska avspegla ett avtal som reglerar operatörernas villkor

För att få avsedd verkan vad gäller att förenkla förhandlingarna och minska risken för tvister mellan parterna ska referenserbudandet i största möjliga utsträckning utgöra underlag för förhandlingar om ett komplett avtal, dvs. ett avtal som i allt väsentligt reglerar parternas mellanhavanden med anledning av de tjänster som omfattas av skyldighet 1. Referenserbudandet ska därför innehålla specificeringar av tjänstens innehåll och omfattning, exempelvis tjänstens/produktens tekniska specifikationer och nätegenskaper samt kvalitetsnivåer, leveransvillkor och servicenivåer.

Även andra villkor för tillhandahållandet och användningen av tjänsten/produkten måste framgå av referenserbudandet, exempelvis en beskrivning av orderförfarande och leveranstider, frister för svar på begäran om leverans, beskrivning av serviceåtaganden och rutiner för åtgärdande av fel samt villkor för tillhandahållande av och dokumentation för stödsystem.

När det gäller prissättningen ska av referenserbudandet framgå priset uppdelat på de olika komponenter som ingår i respektive tjänst/produkt. Samtliga priser och ersättningar som Hi3G avser att tillämpa, och som därmed utgör utgångspunkten för avtalsförhandlingar, i förhållande till sin motpart ska framgå av referenserbudandet.

Utöver villkor för tillhandahållande och användning behövs ytterligare ett antal uppgifter i referenserbudandet för att detta ska uppfylla kravet på att så långt möjligt ge underlag för en fullständig avtalsrelation. Sådana uppgifter utgörs av villkor för fakturering och betalning samt i förekommande fall faktureringsunderlag och avräkning.

När det gäller Hi3G:s krav på ekonomisk säkerhet ska av referenserbudandet framgå vilka krav som Hi3G ställer, dels vid avtalets ingående, dels under pågående avtalsperiod. Hi3G ska vidare redogöra för hur prövningen av motpartens kreditvärdighet går till och vilka steg som ingår i bedömningen.

Referenserbudandet ska även innehålla uppgifter om den giltighetstid och uppsägningstid som från Hi3G:s sida läggs till grund för förhandlingarna. Dessutom ska det ingå ett erbjudande vad gäller omförhandlingsklausuler som reglerar på vilket sätt parterna ska inleda förhandlingar för att avtala om produkter/tjänster som inte omfattas av avtal eller när förhandlingar ska inledas inför det att avtalets giltighetstid löper ut eller vad som ska gälla vid omförhandling av ett ingånget avtal.

6.6.4 Offentliggörandet av referenserbudandet och tillhörande ändringar

Möjligheten att genom en skyldighet om referenserbudande åtgärda de konkurrensproblem som redovisats i det föregående, uppnås enligt PTS endast om en sådan skyldighet finns tillgänglig för myndigheten och begärande

operatörer. PTS finner därför att referenserbjudandet ska hållas offentligt för åtminstone andra operatörer och PTS på Hi3G:s webbplats.

Referenserbjudandet ska hållas offentligt på webbplatsen på ett tydligt och lättillgängligt sätt och utan kostnad för andra operatörer och PTS.

Ändringar i offentliggjort referenserbjudande kan medföra ett behov för begärande operatörer att inleda förhandlingar med Hi3G, såväl som att ingå avtal som villkor i befintliga avtal eller att vidta andra åtgärder. För att Hi3G:s motparter ska få tillfälle att vidta åtgärder med anledning av sådana ändringar finns ett behov av att ålägga Hi3G en skyldighet att offentliggöra förändringar i villkor i (offentliggjort) referenserbjudande senast 90 dagar före det att ändringen är avsedd att träda i kraft. Förändringen får således inte träda i kraft förrän 90 dagar har förflutit från det datum då förändringen offentliggjordes. Fristen om 90 dagar ska dock inte gälla prissänkningar.

PTS anser det vara orimligt att Hi3G på grund av en tidsfrist i en skyldighet inte ska kunna anpassa referenserbjudandet för att följa PTS beslut eller rekommendationer efter justeringar av kalkylmodellen, eller till följd av domstols avgörande. Fristen om 90 dagar för ändringar i ett referenserbjudande ska således inte gälla vid sådana PTS åtgärder eller efter avgörande i domstol.

PTS finner sammanfattningsvis att Hi3G ska åläggas att offentliggöra ett referenserbjudande som ska innehålla alla nödvändiga uppgifter om och villkor för tillhandahållandet av de tjänster och produkter som omfattas av skyldighet 1.

7 Hur beslutet ska gälla

Av 8 kap. 22 § LEK framgår att ett beslut enligt LEK ska gälla omedelbart, om inte annat har bestämts. PTS finner inte skäl att bestämma annat än att detta beslut ska gälla omedelbart.

För att skapa tydlighet om hur detta beslut ska förhålla sig till PTS beslut av den 13 september 2016 i ärende med dnr 16-9405 finns skäl att förordna följande.

Hi2Gs tillhandahållande av produkter och tjänster som omfattas av skyldighet i detta beslut omfattas således i sin helhet av här beslutade skyldigheter, oavsett när Hi3G ingick avtal om tillhandahållande med motparten. För Hi3G:s tillhandahållande av produkter och tjänster som sker från och med dagen för detta beslut kommer PTS således i sin tillsyn och vid tvistlösning att tillämpa skyldigheterna i detta beslut. Detta gäller oavsett när avtalet om tillhandahållande ingicks mellan Hi3G och motparten, och oavsett om den tillhandahållna produkten eller tjänsten har tagits i bruk före dagen för detta beslut.

Beslutet av den 13 september 2016 i ärende med dnr 16-9405 upphävs från och med dagen för detta beslut. PTS beslut av den 13 september 2016 i ärende med dnr 16-9405 ska dock fortsatt gälla för Hi3G:s tillhandahållande av produkter och tjänster som skett till och med dagen före detta beslut.

Detta beslut har fattats av PTS styrelse.

På styrelsens vägnar

Björn Blondell
Divisionschef

Föredragande har varit Karolina Sölsnaes.

8 Underrättelse om överklagande

Detta beslut får överklagas dels av den som är part i ärendet, om beslutet har gått parten emot, dels av annan vars rättigheter påverkas negativt av beslutet (se 8 kap. 19 a § LEK).

Om ni vill överklaga detta beslut ska ni rikta ert överklagande till Förvaltningsrätten i Stockholm. Brevet ska dock sändas till Post- och telestyrelsen, Box 5398, 102 49 Stockholm, alternativt till pts@pts.se.

Tala om i brevet vilket beslut ni överklagar genom att ange beslutets diarienummer. Tala också om vilken ändring av beslutet ni vill ha och skälen för ert överklagande.

Brevet med överklagandet ska innehålla: ert person-/organisationsnummer, postadress, e-postadress och telefonnummer till bostaden och mobiltelefon. Adress och telefonnummer till er arbetsplats ska också anges samt eventuell annan adress där ni kan nås för delgivning. Om ni anlitar ett ombud, ska ombudets namn, postadress, e-postadress, telefonnummer till arbetsplatsen och mobiltelefonnummer anges. Överklagandet ska vara undertecknat av behörig firmatecknare.

PTS måste ha fått ert överklagande inom tre veckor från den dag ni fick del av beslutet. Annars kan överklagandet inte prövas.

Ni anses ha *fått del av detta beslut när två veckor har förflutit från dagen för beslutet om kungörelsedelgivning den 12 december 2019* till följd av att detta beslut delges genom så kallad kungörelsedelgivning enligt 49 och 51 §§ delgivningslagen (2010:1932).

Ert överklagande ska således ha kommit in till myndigheten senast den 16 januari 2020.

PTS håller under överklagandetiden beslutet tillgängligt på adressen Valhallavägen 117 i Stockholm och på webbplatsen www.pts.se/smp. Meddelande om beslutet införs av PTS i Post- och Inrikes Tidningar.

PTS sänder överklagandet vidare till Förvaltningsrätten i Stockholm för prövning.

Bilaga 1 - Prisbilaga version C

PTS högsta priser för mobil samtalsterminering är baserade på kostnader beräknade enligt kostnadsredovisningsmetoden LRIC (Long Run Incremental Cost) och är utformade enligt Modellspecifikation för LRIC-modell för terminering i mobilnät i Sverige - Modellversion 2.1.

Priserna är nominella och uttrycks i respektive prisperiods penningvärde.¹²³

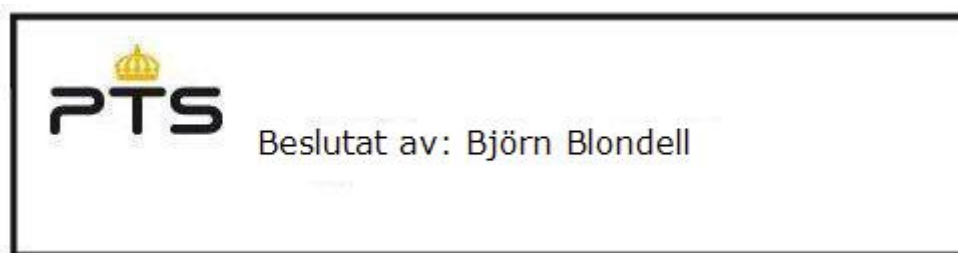
- Från och med beslutsdagen till och med den 31 december tillämpas det pris som följer av PTS beslut av den 13 september 2016 i ärende 16-9405.
- 1 januari 2020 - 30 juni 2020: 2,83 öre/minut.
- 1 juli 2020 – 30 juni 2021: 2,16 öre/minut.
- 1 juli 2021 – fram till den tidpunkt då nya prisnivåer meddelas, antingen genom skyldighetsbeslut eller på annat sätt: 1,71 öre/minut.

Bilaga 2 – Uppdaterad kalkylränta för mobila nät - uppdatering 2019

Se separat dokument.

Bilaga 3 – Modellspecifikation för LRIC-modell för terminering i mobilnät i Sverige - modellversion 2.1

Se separat dokument.



¹²³ Modelldokumentation för LRIC-modell för terminering i mobilnät i Sverige, modellversion 2.1, s 52-53.