



EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION

**KOMMISSIONENS REKOMMENDATION**

**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  
(Text av betydelse för EES)**

## MOTIVERING

### 1. INLEDNING

Vid Europeiska rådets möte i Lissabon i mars år 2000 betonades de möjligheter till tillväxt, konkurrenskraft och nya jobb som övergången till en digital, kunskapsbaserad ekonomi för med sig. I synnerhet underströks betydelsen av tillgång till billig kommunikationsinfrastruktur och billiga kommunikationstjänster i världsklass. Lagstiftningspaketet för sektorn elektronisk kommunikation syftar till att inrätta ett harmoniserat regelverk för nät och tjänster över hela EU. Konvergenstrender beaktas genom att paketets tillämpningsområde omfattar alla elektroniska kommunikationsnät och kommunikationstjänster. De nationella bestämmelser varigenom den nya lagstiftningen genomförs kommer att träda i kraft den 25 juli 2003. De kommer då att ersätta de nationella bestämmelser genom vilka 1998 års regelverk genomförs. Vid Europeiska rådets möte i Barcelona i mars 2002 uppmanades medlemsstaterna att se till att lagstiftningspaketet genomförs utan dröjsmål.

Det nya regelverket för elektroniska kommunikationsnät och kommunikationstjänster omfattar fem direktiv:

Europaparlamentets och rådets direktiv 2002/21/EG av den 7 mars 2002 om ett gemensamt regelverk för elektroniska kommunikationsnät och kommunikationstjänster<sup>1</sup>, i fortsättningen benämnt *ramdirektivet*.

Europaparlamentets och rådets direktiv 2002/20/EG av den 7 mars 2002 om auktorisation för elektroniska kommunikationsnät och kommunikationstjänster<sup>2</sup>, i fortsättningen benämnt *auktorisationsdirektivet*.

Europaparlamentets och rådets direktiv 2002/19/EG av den 7 mars 2002 om tillträde till och samtrafik mellan elektroniska kommunikationsnät och tillhörande faciliteter<sup>3</sup>, i fortsättningen benämnt *tillträdesdirektivet*.

Europaparlamentets och rådets direktiv 2002/22/EG av den 7 mars 2002 om samhällsomfattande tjänster och användares rättigheter avseende elektroniska kommunikationsnät och kommunikationstjänster<sup>4</sup>, i fortsättningen benämnt *direktivet om samhällsomfattande tjänster*.

Europaparlamentets och rådets direktiv om behandling av personuppgifter och skydd av privatlivet inom sektorn för elektronisk kommunikation<sup>5</sup>.

Enligt artikel 15.1 i ramdirektivet skall en rekommendation om relevanta produkt- och tjänstemarknader (i fortsättningen benämnd "rekommendationen") antas. I rekommendationen skall det fastställas vilka produkt- och tjänstemarknader inom sektorn för elektronisk kommunikation som har sådana särdrag att det kan vara motiverat att införa

---

<sup>1</sup> EGT L 108, 24.4.2002, s. 33.

<sup>2</sup> EGT L 108, 24.4.2002, s. 21.

<sup>3</sup> EGT L 108, 24.4.2002, s. 7.

<sup>4</sup> EGT L 108, 24.4.2002, s. 51.

<sup>5</sup> EGT L 201, 31.7.2002, s. 37.

regleringsskyldigheter enligt särdirektiven, utan att det påverkar marknader som i vissa fall kan finnas angivna i konkurrenslagstiftningen. De marknader som anges i rekommendationen skall vara marknader som definierats i enlighet med konkurrenslagstiftningens principer.

Rekommendationen bör beaktas tillsammans med de ”riktlinjer för marknadsanalys och bedömning av ett företags betydande inflytande på marknaden”<sup>6</sup> som avses i artikel 15.2 i direktivet (i fortsättningen benämnda ”riktlinjerna”). De nationella regleringsmyndigheterna skall i största möjliga utsträckning beakta rekommendationen och riktlinjerna vid definitionen av de med hänsyn till nationella förhållanden relevanta marknaderna, särskilt geografiska marknader inom sitt territorium, i överensstämmelse med konkurrenslagstiftningens principer. De skall också analysera dessa produkt- och tjänstemarknader och därvid i största möjliga utsträckning beakta riktlinjerna.

På grundval av denna marknadsanalys skall de nationella regleringsmyndigheterna avgöra huruvida konkurrensen på dessa marknader är effektiv samt införa, ändra eller upphäva regleringsskyldigheter i enlighet därmed.

Syftet med det nya regelverket är att säkerställa harmonisering inom hela den inre marknaden och att garantera rättssäkerhet. Rekommendationen spelar en viktig roll när det gäller att uppnå båda dessa mål, genom att man strävar efter att se till att samma produkt- och tjänstemarknader kommer att omfattas av en marknadsanalys i alla medlemsstater och att marknadsaktörerna i förväg skall känna till vilka marknader som skall analyseras. Nationella regleringsmyndigheter kommer att kunna reglera marknader som skiljer sig från dem som anges i rekommendationen endast där detta är motiverat av nationella förhållanden, och då kommissionen inte har några invändningar. Regleringen skall då ske enligt de förfaranden som nämns i artiklarna 7.4 och 15.3 i ramdirektivet. I takt med att konkurrensen och konvergensen (dvs. ”sammansmältningen” av informations- och kommunikationsteknik) utvecklas, räknar man med att urvalet av marknader som anges i rekommendationen kommer att bli allt mindre med tiden.

På sikt innebär handlingsplanen eEurope 2005 stöd åt multiplattformstekniken för installation av bredband. Pådrivande för den utvecklingen är den hårda konkurrensen mellan tjänster som levereras via konkurrerande tekniska plattformar. Det är av avgörande betydelse med konkurrerande nät för att man skall uppnå en långsiktigt varaktig konkurrens inom nät- och tjänsteområdena. När effektiv konkurrens börjat råda på en marknad, skall enligt det nya regelverket förhandsregleringen upphöra. Fram till dess skall emellertid de företag som åtnjuter särskilda eller exklusiva rättigheter att anlägga infrastruktur ha rätt att fortsätta dra nytta av dessa tidigare investeringar. Det gäller framför allt anläggningar och utrustning (i ramdirektivet benämnda ”faciliteter”) med lång livslängd i lokalnäten (accessnäten). Genom att bevilja andra tillträde till dessa anläggningar – på ett sätt, som ger rättvisare marknadsvillkor och samtidigt inte gör att motivationen för att investera i ny infrastruktur försvinner – sörjer man för man valfrihet åt användarna och konkurrens under övergången till en helt konkurrensutsatt marknad. Genom investeringar i ny och konkurrerande infrastruktur kommer man att snabbare kunna lätta på sådana övergångsbestämmelser om skyldighet att lämna tillträde.

Utöver de marknader som anges av kommissionen i denna rekommendation, skall de nationella regleringsmyndigheterna analysera även vissa speciellt angivna marknader. I direktivet om samhällsomfattande tjänster nämns exempelvis marknaderna ”minimutbudet av

---

<sup>6</sup> EGT C 165, 11.7.2002, s. 6.

hyrda förbindelser”<sup>7</sup> samt ”tillhandahållande av tillträde till och användning av det allmänna telefonnätet via fasta anslutningspunkter”<sup>8</sup>. Enligt tillträdesdirektivet skall de nationella regleringsmyndigheterna också kunna begränsa skyldigheter – avseende system för villkorad tillgång – till att omfatta enbart företag med betydande inflytande på marknaden, efter att en marknadsanalys har genomförts, men varje medlemsstat skall själv fatta beslut om denna begränsning<sup>9</sup>.

Nationella regleringsmyndigheter skall definiera vad som är relevanta marknader utifrån nationella förhållanden, varvid de i största möjliga utsträckning skall beakta de produktmarknader som förtecknas i rekommendationen, i synnerhet relevanta geografiska marknader på deras respektive territorium. Definitionen av relevanta marknader ändras med tiden, eftersom egenskaper hos produkter och tjänster utvecklas, och eftersom möjligheterna till substitution på efterfråge- och utbudssidorna förändras. Detta är särskilt viktigt i de fall när produkternas och tjänsternas egenskaper utvecklas ständigt, när nya produkter och tjänster tas fram och när även sättet på vilket de framställs och tillhandahålls förändras som en följd av den tekniska utvecklingen. Ett exempel på detta är den tidigare nämnda konvergenstrenden, som bl.a. innebär att liknande tjänster kan levereras via olika slags nät. Det kommer således att bli nödvändigt att med jämna mellanrum på nytt undersöka de marknader som förtecknas i rekommendationen. Samtidigt är det grundläggande syftet med det nya regelverket (liksom med en förhandsanalys av marknaden och eventuell förhandsreglering) att råda bot på förutsebara problem som har att göra med brist på verklig konkurrens. Med det nya regelverket kan man hantera situationer där det råder varaktig bristen på verklig konkurrens, och på det viset garanteras ett visst mått av kontinuitet (i motsats till vad fallet är med ofta återkommande revideringar av den här rekommendationen).

Enligt artikel 5 i ramdirektivet skall medlemsstaterna sörja för att deras nationella regleringsmyndigheter har den behörighet som krävs för att samla in data, som skall användas som underlag för analyser av alla marknader som omfattas av det nya regelverket. Det gäller oberoende av om marknaden är upptagen i denna rekommendation eller ej, och om den tillhör grossist- eller slutkundsledet.

## **2. ÖVERGÅNG FRÅN NUVARANDE REGELVERK TILL DET NYA REGELVERKET**

Bestämmelserna i det nya regelverket medger en smidig övergång från 1998 års regelverk till det nya. I enlighet med artikel 16 i ramdirektivet skall de nationella regleringsmyndigheterna analysera relevanta marknader så snart som möjligt efter det att rekommendationen har antagits.

I samband med detta kommer de nationella regleringsmyndigheterna att se över de skyldigheter som infördes genom 1998 års regelverk, i enlighet med artikel 7 i tillträdesdirektivet och artikel 16 i direktivet om samhällsomfattande tjänster. Enligt artikel 16.1 i ramdirektivet skall de nationella regleringsmyndigheterna påbörja sin marknadsanalys ”så snart som möjligt efter det att rekommendationen antagits eller uppdaterats”. Kommissionen räknar med att analyserna i de flesta fall och i de fall det är möjligt skall vara klara senast den 25 juli 2003, det datum då det nya regelverket skall börja tillämpas. Om

---

<sup>7</sup> Artikel 18.

<sup>8</sup> Artikel 19.

<sup>9</sup> Artikel 6.

analyserna inte är klara senast det aktuella datumet, eller om de åtgärder som analyserna lett till ännu inte vidtagits senast då, åstadkoms genom artikel 27 i ramdirektivet kontinuitet i förhållande till det existerande regelverket genom att det kräver att de nationella regleringsmyndigheterna skall bibehålla skyldigheterna enligt nationell lagstiftning med tillämpning av 1998 års regelverk fram till dess att dessa har setts över inom ramen för det nya regelverket.

Enligt 1998 års regelverk omfattas flera områden inom telesektorn av förhandsreglering. Dessa områden har beskrivits i tillämpliga direktiv, men de är inte alltid ”marknader” i den mening som avses i konkurrenslagstiftning och konkurrenspraxis. I bilaga I till ramdirektivet återfinns en förteckning över de marknadsområden som skall finnas med i den första utgåvan av rekommendationen.

I tabell 1 förtecknas de marknadsområden inom vilka företag omfattas av nuvarande skyldigheter enligt 1998 års regelverk. Här förtecknas också motsvarande marknadsområden som är upptagna i bilaga I till ramdirektivet.

**Tabell 1. Marknadsområden som omfattas av skyldigheter enligt 1998 års regelverk och motsvarande marknadsområden i bilaga I till ramdirektivet i det nya regelverket**

Marknadsområden som omfattas av skyldigheter i 1998 års regelverk	Marknadsområden som är upptagna i bilaga I till ramdirektivet
SLUTKUNDSLEDET	
Fasta allmänt tillgängliga telenät och taltelefonitjänster Direktiv 98/10/EG <sup>10</sup>	Tillhandahållande av anslutning till och bruk av det allmänna telefonnätet via fasta anslutningspunkter
Förhyrda förbindelser, innefattande minimiutbudet av förhyrda förbindelser Direktiv 92/44/EG <sup>11</sup>	Tillhandahållande av hyrda förbindelser till slutanvändare
GROSSISTLEDET (OPERATÖRSMARKNADEN)	
Fasta allmänt tillgängliga kopplade telenät – samtrafik Direktiv 97/33/EG <sup>12</sup> – artikel 7.1 samt del 1 i bilaga I	Samtal som börjar i det fasta allmänna telefonnätet Samtal som slutar i det fasta allmänna telefonnätet Förmedlingstjänster via det fasta allmänna telefonnätet
Fasta allmänt tillgängliga telefonnät – tillträde till accessnät	Tillträde till det fasta allmänna telefonnätet, innefattande tillträde till accessnät

<sup>10</sup> EGT L 101, 1.4.1998, s. 24.

<sup>11</sup> EGT L 295, 29.10.1997, s. 23.

<sup>12</sup> EGT L 199, 26.7.1997, s. 32.

Förordning 2887/2000/EC <sup>13</sup>	
Fasta allmänt tillgängliga telefontät – med val av nätoperatör genom fast förval, eller – för varje enskilt samtal – prefix  Artikel 12.7 i direktiv 97/33/EG tillagd genom ändringsdirektiv 98/61/EG	Samtal som börjar i det fasta allmänna telefontätet
Förhyrda förbindelser – samtrafik  Direktiv 97/33/EG – artikel 7.1 samt del 2 i bilaga I	Tillhandahållande av hyrd förbindelsekapacitet till andra leverantörer av elektroniska kommunikationsnät eller tjänster  Samtrafik mellan hyrda förbindelser (samtrafik mellan delförbindelser)
Mobila allmänt tillgängliga kopplade telenät – samtrafik (knutet till den nationella marknaden för samtrafik)  Direktiv 97/33/EG – artikel 7.2 samt del 3 i bilaga I	Samtal som börjar i allmänna mobiltelefonnät  Samtal som slutar i allmänna mobiltelefonnät

När en nationell regleringsmyndighet konstaterar att det råder effektiv konkurrens på en marknad som förtecknats enligt det nya regelverket, dvs. om ingen operatör kan anses ha betydande inflytande på den relevanta marknaden, skall myndigheten upphäva alla specifika skyldigheter för operatörer som tidigare har fastställts ha betydande inflytande på marknaden.<sup>14</sup> Omvänt gäller att när en nationell regleringsmyndighet finner att det inte råder effektiv konkurrens på en relevant marknad, skall den införa lämpliga regleringsskyldigheter – alternativt vidmakthålla eller ändra existerande skyldigheter – för företag med betydande inflytande på marknaden. I vissa fall kan det därför förekomma att regleringsskyldigheter som införts enligt 1998 års regelverk återinförs enligt det nya regelverket; hänsyn tas dock till att företag har fastställts ha betydande inflytande på relevanta marknader som definierats och analyserats i enlighet med det nya regelverket.

### **3. MARKNADSDEFINITION, FASTSTÄLLANDE AV MARKNADER OCH DEFINITION AV ANDRA MARKNADER**

#### **3.1. Metod som används för definition av marknader**

I det nya regelverket definieras marknader enligt konkurrenslagstiftningens principer. Detta beskrivs närmare i ”Kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad i gemenskapens konkurrenslagstiftning”<sup>15</sup> och i riktlinjerna.

<sup>13</sup> EGT L 336, 30.12.2000, s. 4.

<sup>14</sup> Alla skyldigheter som införts för operatörer med betydande inflytande på marknaden måste avlägsnas. Enligt artikel 8.3 i tillträdesdirektivet får dock vissa skyldigheter införas för andra företag än sådana som anses ha ett betydande inflytande på marknaden. De sistnämnda skyldigheterna skulle inte påverkas av det faktum att ett företag strukits ur förteckningen över operatörer med betydande inflytande på marknaden.

<sup>15</sup> EGT C 372, 9.12.1997, s. 5.

Huvudsyftet med en marknadsdefinition är att på ett systematiskt sätt kartlägga de konkurrensbegränsningar som företagen ställs inför. Målet är att fastställa vilka de befintliga och potentiella konkurrenter till företagen är som kan inskränka deras agerande och hindra dem från att agera oberoende i förhållande till ett effektivt konkurrenstryck. Den marknadsdefinition man kommer fram till kan vara beroende av den relativa vikt tillmäts utbytbarheten (substituerbarheten) på efterfråge- och utbudssidorna. Den kan också vara beroende av det aktuella tidsperspektivet. Det är viktigt att komma ihåg att en marknadsdefinition i den mening som avses i rekommendationen inte är ett självändamål, utan ett medel som används för att göra en bedömning av den faktiska konkurrensen i samband med förhandsreglering.

Som konstateras i riktlinjerna och i ”Tillkännagivande om tillämpning av konkurrensreglerna på tillträdesavtal inom telesektorn – Ramen, relevanta marknader och principer”<sup>16</sup>, finns det inom sektorn för elektronisk kommunikation åtminstone två huvudtyper av relevanta marknader att beakta: 1) tjänster eller anläggningar som tillhandahålls slutanvändare (slutkundsmarknader), 2) operatörers tillträde till infrastruktur som behövs för att man skall kunna tillhandahålla sådana tjänster (grossistmarknader). Inom dessa två marknadstyper kan man göra ytterligare marknadsuppdelningar beroende på egenskaperna på efterfrågesidan respektive utbudssidan.

Utgångspunkten för en definition och fastställande av marknader är en karakterisering av slutkundsmarknader inom ett givet tidsperspektiv<sup>17</sup>, med beaktande av utbytbarheten (substituerbarheten) på efterfråge- och utbudssidorna<sup>18</sup>. Efter att man har karakteriserat och definierat slutkundsmarknaderna, dvs. marknader där det handlar om tillgång och efterfrågan på produkter till slutanvändare, kan man gå vidare med att fastställa relevanta grossistmarknader. På dem handlar det om tillgång och efterfrågan på produkter till en tredje part, t.ex. en annan telekomoperatör, som avser att leverera dem vidare till slutanvändare.

Eftersom de marknadsanalyser som genomförs av de nationella regleringsmyndigheterna måste vara långsiktiga, definieras marknaderna med avseende på framtida egenskaper<sup>19</sup>. Vid definitionen beaktas förväntad eller förutsebar teknisk eller ekonomisk utveckling under en rimlig tidsperiod som är kopplad till tidpunkten för nästa marknadsöversyn. Med tanke på att det är möjligt att se över en marknad med jämna mellanrum är det motiverat att en nationell regleringsmyndighet beaktar tidigare resultat och aktuell marknadsposition likväl som förväntningar avseende den kommande utvecklingen.<sup>20</sup>

Marknadsdefinitionerna i rekommendationen påverkar inte tillämpningen av marknadsdefinitioner som gjorts i särskilda fall i enlighet med konkurrenslagstiftningen. De marknader som fastställts i rekommendationen kommer inte nödvändigtvis att vara identiska med marknader som definierats i enskilda fall inom ramen för konkurrenslagstiftningen, även om definitionen i rekommendationen bygger på metoder från konkurrenslagstiftningen. Såsom förklaras i punkt 27 i riktlinjerna skall man vid en marknadsanalys med det syfte som

---

<sup>16</sup> EGT C 265, 22.8.1998, s. 2.

<sup>17</sup> Förhandsreglering avhjälper brist på effektiv konkurrens som förväntas bestå under en given tidsperiod. Därför bör tidsperspektivet för definition och fastställande av marknader enligt denna rekommendation motsvara den period under vilken det är troligt att åtgärder inom ramen för förhandsreglering kan bli aktuella. Tidsperioden kan vara beroende av huruvida en existerande skyldighet bibehålls eller tas upp till förnyad prövning, eller huruvida en ny skyldighet införs.

<sup>18</sup> Se avsnitt 2 i riktlinjerna.

<sup>19</sup> Skäl 27 i ingressen till ramdirektivet.

<sup>20</sup> Se punkt 20 i riktlinjerna för bedömning av ett företags betydande inflytande på marknaden.

anges i artikel 15 i ramdirektivet varken utgå från förekomsten av ett avtal eller samordnade förfaranden i den mening som avses i artikel 81 i EG-fördraget, från samordning i den mening som avses i koncentrationsförordningen, eller från föregivet missbruk av en dominerande ställning i den mening som avses i artikel 82 i EG-fördraget. Snarare bygger marknadsanalysen på en samlad, långsiktig bedömning av strukturen och funktionen hos den marknad som undersöks. De nationella regleringsmyndigheterna och konkurrensmyndigheterna bör – när de undersöker samma frågor under samma förhållanden och med samma mål – i princip komma fram till samma slutsatser. Det kan dock inte uteslutas att – med tanke på de skillnader som skisserats ovan – marknader som definierats i enlighet med konkurrenslagstiftningens principer och marknader som definierats inom ramen för sektorspecifik reglering inte alltid visar sig vara identiska.

### **3.2. Grundval för fastställande av marknader i rekommendationer**

Enligt artikel 15.1 i ramdirektivet skall det i rekommendationen, i enlighet med bilaga I till detta direktiv, fastställas vilka produkt- och tjänstemarknader inom sektorn för elektronisk kommunikation som har sådana särdrag att det kan vara motiverat att införa regleringsskyldigheter enligt särdirektiven. Utgångspunkten för fastställande av marknader i den första rekommendationen är därför den förteckning över marknader som återfinns i bilaga I<sup>21</sup>.

Inför utarbetandet av den första rekommendationen uppstår frågan huruvida man bör lägga till några marknader i listan i bilaga I. Enligt artikel 15 i ramdirektivet skall kommissionen dessutom regelbundet se över rekommendationen.

Man bör komma ihåg att ramdirektivet bygger på antagandet att det finns ett behov av förhandsskyldigheter under vissa omständigheter i syfte att säkerställa framväxten av en konkurrenskraftig marknad (se t.ex. skäl 25 i ingressen). I avsnitt 2 i detta dokument förtecknas de förhandsskyldigheter som införts som en del av 1998 års liberalisering i syfte att skapa förutsättningar för effektiv konkurrens med användning av den gamla definitionen av betydande inflytande på marknaden.

I detta hänseende påpekas i skäl 27 i ramdirektivet att reglerade förhandsskyldigheter (i fråga om elektroniska kommunikationsnät och kommunikationstjänster) endast bör införas där konkurrensen inte är effektiv, dvs. på marknader där det finns ett eller flera företag med betydande inflytande på marknaden i den mening som avses i artikel 14 i det direktivet, och där åtgärder i nationell konkurrenslagstiftning och gemenskapens konkurrenslagstiftning inte räcker till för att lösa problemet.<sup>22</sup>

Följaktligen fungerar förhandsreglering och konkurrenslagstiftning som kompletterande styrmedel när det gäller att uppnå politiska mål<sup>23</sup> inom sektorn för elektronisk kommunikation och när det gäller att hantera bristen på effektiv konkurrens. En grundläggande princip i det nya regelverket är samtidigt att förhandsregleringen bör minskas när den inte längre behövs.

---

<sup>21</sup> Enligt ramdirektivet skall marknaderna definieras i enlighet med konkurrenslagstiftningen. Detta kräver att marknadsområden som förtecknas i bilaga I måste omdefinieras i enlighet därmed.

<sup>22</sup> I skäl 27 i ingressen påpekas vidare att nya framväxande marknader, där det marknadsledande företaget faktiskt kan ha en betydande marknadsandel, inte bör åläggas olämpliga skyldigheter.

<sup>23</sup> Enligt artikel 8 i ramdirektivet skall de nationella regleringsmyndigheterna sträva efter att uppnå en rad mål, varav bland andra följande: säkerställa att användarna får maximalt utbyte när det gäller urval, pris och kvalitet; säkerställa att det inte uppstår någon snedvridning eller begränsning av konkurrensen; främja effektiva investeringar i infrastruktur, främja innovation; främja en effektiv användning och säkerställa en ändamålsenlig förvaltning av radiofrekvenser och nummerresurser.

Därför är det lämpligt att så tydligt som möjligt fastlägga de omständigheter under vilka förhandsreglering är motiverad (eller – omvänt – de omständigheter under vilka konkurrenslagstiftningen i sig själv är tillräcklig för avhjälpan av de problem som uppstår) och att därur få fram en uppsättning grundkriterier för fastställande av relevanta marknader.

Erfarenheterna från den första fasen av liberaliseringen i Europeiska unionen är att förhandsreglering har fungerat som ett viktigt komplement till konkurrenslagstiftningen när det gäller att ta itu med två särskilda slag av problem som nya aktörer på marknaden har mött efter liberaliseringen. Det första är att nya marknadsaktörer eller potentiella konkurrenter måste få tillträde till befintliga nät som tillhör andra operatörer för att de skall kunna betjäna sina kunder. Det andra är det faktum att konkurrenskraftigt tillhandahållande av många elektroniska kommunikationstjänster också är beroende av att man förhandlar om samtrafik med andra nätoperatörer för att främja nödvändig konnektivitet.

Dessa erfarenheter medför dock inte nödvändigtvis att dessa två problem kommer att bestå i all evighet eller under alla omständigheter. Erfarenheterna från uppbyggnaden av mobilnät (med bäring på problemet med att bygga upp nät) och från upprättandet av allmänt spridda frivilliga överenskommelser för utväxling av Internet-trafik ”efter bästa förmåga” (med bäring på samtrafikproblemet) tyder på att det inte har förekommit några varaktiga hinder för marknadsinträde på dessa två områden. Dessutom kan teknik och marknader inom denna sektor förändras snabbt, så att ett hinder för utveckling av konkurrens vid en viss tidpunkt senare kan avlägsnas eller försvinna inom en viss tidsperiod.

Man anser att det i kriterierna för fastställande av marknader för det nya regelverket bör ingå en samlad bedömning av konkurrenslagstiftningens effektivitet, utan att några andra åtgärder tillgrips, när det gäller att avhjälpa de aktuella bristerna på marknaden. En sådan bedömning skall bygga på erfarenheterna från tillämpningen av konkurrenslagstiftningen och från införandet av reglerade förhandsskyldigheter – som ett kompletterande styrmedel – inom sektorn för elektronisk kommunikation. Endast marknader där nationell konkurrenslagstiftning och gemenskapens konkurrenslagstiftning i sig själva inte anses vara tillräckliga för att avhjälpa brister på marknaden, och för att säkerställa effektiv och varaktig konkurrens under en förutsebar tidsperiod, bör fastställas för eventuell förhandsreglering.

Därför bedömer man att följande sammanförda kriterier är tillämpliga för fastställande av relevanta marknader.

Det första kriteriet gäller huruvida en marknad kännetecknas av stora och varaktiga hinder för marknadstillträde. Den omständighet att det föreligger stora och varaktiga hinder för marknadstillträde är, även om det är en nödvändig förutsättning, inte i sig själv en tillräcklig förutsättning för att det skall vara motiverat att en viss, definierad marknad skall tas med i föreliggande rekommendation. De elektroniska kommunikationsmarknaderna är dynamiska till sin karaktär. Därför måste man också väga in möjligheterna för marknaden att – trots stora och varaktiga hinder för marknadstillträde – utvecklas i en riktning som leder till fungerande konkurrens.

Det andra kriteriet gäller därför huruvida marknaden har sådana egenskaper att den med tiden tenderar att utvecklas i riktning mot effektiv konkurrens. Detta kriterium är ett dynamiskt kriterium som inbegriper en rad strukturella och beteendemässiga aspekter, vilka – på det hela taget – visar huruvida marknaden, inom den tidsperiod som är aktuell, uppvisar egenskaper som kan motivera införandet av reglerande skyldigheter i enlighet med sänddirektiven i det nya regelverket.

Det tredje kriteriet gäller huruvida konkurrenslagstiftningen i sig själv är tillräcklig (utan förhandsreglering), med beaktande av särdragen inom sektorn för elektronisk kommunikation.

### 1. Hinder för marknadstillträde och för framväxten av konkurrens

Två typer av hinder för marknadstillträde, och för framväxten av konkurrens inom sektorn för elektronisk kommunikation, förefaller vara relevanta i fråga om det första kriteriet: strukturella hinder och rättsliga eller regleringsbaserade hinder.

Ett strukturellt hinder för marknadstillträde föreligger när – vid en given nivå på efterfrågan – nivån på tekniken och den därmed sammanhängande kostnadsstrukturen är sådana att de leder till obalans mellan de förhållanden som å ena sidan råder för aktörer med dominerande ställning på marknaden i kraft av tidigare monopol, och å andra sidan de förhållanden som råder för nytillkomna aktörer på marknaden. Obalansen hämmar eller hindrar helt de senare aktörernas tillträde till marknaden. Stora strukturella hinder kan t.ex. föreligga när marknaden kännetecknas av betydande stordrifts-, mängd- och koncentrationsfördelar samt höga icke återvinningsbara kostnader ("sunk costs"). Sådana hinder går fortfarande att hitta i samband med den vittomfattande uppbyggnaden och tillhandahållandet av lokala accessnät via fasta anslutningspunkter.

En specifik och annan typ av hinder för framväxten av effektiv konkurrens kan också återfinnas inom sektorn för elektronisk kommunikation där det krävs samtrafik för att det skall vara möjligt för uppringande part att ringa till ett visst abonnentnummer. I de fall där en avgift tas ut för samtalsterminering, (en avgift som påförs uppringande part som en slutkundsavgift), kan operatören i det nät där samtalsterminering sker påverka konkurrensen negativt genom att öka en konkurrents kostnader eller genom att vidarebefordra bristande effektivitet till konkurrenter. Detta hinder behöver i sig självt inte leda till avsaknad av konkurrens. Exempelvis saknas det motivation att öka termineringsavgifterna – utöver vad som är motiverat ur kostnadssynpunkt – där mottagaren, och inte den uppringande parten, bär ansvaret för att betala alla avgifter som är förknippade med inkommande samtal eller inkommande trafik. Tekniska lösningar kan också ge möjligheter att kringgå tekniska hinder.

Rättsliga hinder och regleringshinder grundas inte på ekonomiska förhållanden, utan är en följd av lagstiftningsåtgärder, myndighetsåtgärder eller andra statliga åtgärder som direkt påverkar villkoren för aktörers tillträde till en relevant marknad och deras positionering där.

Ett exempel på detta är när det finns en lagstadgad gräns för hur många företag som skall få tillgång till radiofrekvenser. En sådan begränsning är vanligen kopplad till ett därmed besläktat tekniskt eller teknologiskt hinder, t.ex. en begränsning av den mängd radiofrekvenser som kan fördelas, och därigenom en gräns för det antal licenser som kan ges till företag som vill komma in på en marknad. Nya aktörer kan träda in på marknaden endast om ytterligare frekvenser blir tillgängliga eller om andrahandshandel med radiofrekvenser tillåts.

Ett betydande rättsligt hinder eller regleringshinder kan också föreligga när tillträde till en viss marknad blir ogenomförbart som ett resultat av regleringskrav, och när denna situation dessutom förväntas bestå under en förutsebar tidsperiod. Regleringskrav kan leda till att vissa tjänster tillhandahålls till priser som ligger under produktionskostnaden eller med en lönsamhet som avskräcker från

marknadstillträde. Ett exempel på detta är prissättningen för slutkunders tillträde till det allmänna telenätet (och lokalsamtal) via fasta anslutningspunkter eller fasta adresser. I de fall där operatörerna inte kan täcka sina långsiktiga tillkommande kostnader för de tjänster som erbjuds, avskräcks operatörerna från att ge sig in på lokalnätetsmarknaden. Ett sådant hinder kan övervinnas genom en omstrukturering av priserna. Mer allmänna politiska ställningstaganden och mål kan dock leda till att denna situation kan komma att bestå under en avsevärd tidsperiod.

## 2. Dynamiska aspekter

Det andra kriteriet gäller huruvida marknaden har sådana egenskaper att den med tiden tenderar att utvecklas i riktning mot effektiv konkurrens, utan behov av ingrepp i form av förhandsreglering. Tillämpningen av detta kriterium innebär undersökning av konkurrenssituationen bakom hindret för marknadstillträde. Man skall då ta hänsyn till det faktum att även om en marknad kännetecknas av stora hinder för tillträde, kan andra strukturella faktorer eller marknadsegenskaper innebära att marknaden utvecklas i riktning mot effektiv konkurrens. Detta är t.ex. fallet på marknader med ett begränsat men ändå tillräckligt antal företag, som bedriver sin verksamhet bakom hindren för marknadstillträde och som har olika kostnadsstrukturer och konfronteras med en priselastisk efterfrågan. På sådana marknader kan marknadsandelarna variera med tiden, och man kan konstatera sjunkande priser. Denna strukturella dynamiska faktor, som kan verka pådrivande på marknaden och leda till effektiv konkurrens, har avgörande betydelse för analysen, och den skall i princip studeras såväl i förgångens tid som i nutid. Även den framtida utvecklingen är viktig, men den måste studeras inom en meningsfull tidsram och inte bara som någonting som kan vara teoretiskt möjligt. Tidsramen bör motsvara tidsintervallet mellan regleringsmyndigheternas översyner, så att man tar hänsyn enbart till den utveckling som äger rum under denna tid.

Det kan också hända att hindren för marknadstillträde får mindre betydelse för innovationsdrivna marknader som kännetecknas av fortlöpande teknisk utveckling. På sådana marknader härrör konkurrensrestriktioner ofta från innovationsrelaterade hot från potentiella konkurrenter som för närvarande inte finns på marknaden. På sådana innovationsdrivna marknader kan dynamisk konkurrens eller konkurrens på längre sikt förekomma bland företag som inte nödvändigtvis är konkurrenter på en befintlig "statisk" marknad.

## 3. Relativ effektivitet hos konkurrenslagstiftning och kompletterande förhandsreglering

Det slutgiltiga beslutet att fastställa att en marknad uppfyller de första två kriterierna (stora och varaktiga hinder för marknadstillträde och frånvaro av egenskaper som skulle innebära att marknaden skulle utvecklas i riktning mot effektiv konkurrens) som en marknad där det kan vara berättigat med förhandsreglering, bör vara beroende av en utvärdering av hur effektiv konkurrenslagstiftningen själv är (utan förhandsreglering) när det gäller att minska eller avlägsna sådana hinder eller när det gäller att återställa effektiv konkurrens.

Förhandsreglering skulle betraktas som ett lämpligt komplement till konkurrenslagstiftningen under omständigheter där tillämpningen av konkurrenslagstiftningen inte i tillräcklig grad skulle avhjälpa de aktuella bristerna på marknaden. Sådana omständigheter skulle exempelvis vara situationer där en

åtgärd för avhjälpande av en brist på marknaden måste uppfylla en rad krav (t.ex. behovet av detaljerad redovisning av skäl för regleringen, kostnadsuppskattningar, övervakning av regler, villkor och tekniska parametrar m.m.) eller där täta eller snabba ingripanden är nödvändiga, eller där det är av yttersta vikt att skapa rättssäkerhet.

I sin praktiska tillämpningsverksamhet bör regleringsmyndigheterna samråda med de nationella konkurrensmyndigheterna och ta hänsyn till deras åsikt när de skall besluta om huruvida man måste använda båda de kompletterande rättsmedlen för att lösa en viss fråga, eller om medlen i konkurrenslagstiftningen är tillräckliga.

Sammanfattningsvis kan sägas att, bedömningen av huruvida en elektronisk kommunikationsmarknad även i fortsättningen skall tas upp i framtida utgåvor av rekommendationen – som en marknad där det är berättigat med förhandsreglering – således är beroende av följande faktorer: hur länge de stora hindren för marknadstillträde består; det andra kriteriet – mätning av konkurrensens dynamiska tillstånd, samt slutligen huruvida konkurrenslagstiftningen som sådan är tillräcklig (utan förhandsreglering) för avhjälpande av varaktiga brister på marknaden. En marknad kan strykas från en rekommendation även när det föreligger tecken på varaktig och effektiv konkurrens på den aktuella marknaden inom gemenskapen, under förutsättning att upphävandet av existerande regleringsskyldigheter inte skulle leda till minskad konkurrens på marknaden. Man kan t.ex. komma fram till att användandet av fast förval och prefixval av operatör gör att en nationell marknad för privatsamtal har blivit konkurrensutsatt. Men eftersom det är regleringskravet – på att ge möjlighet till fast förval och prefixval – som har gjort det möjligt för en effektiv konkurrens att växa fram, kan det vara obetänkt att upphäva kravet utan att först pröva vilka vidare konsekvenser en sådan åtgärd skulle få.

Kommissionen räknar med att de nationella regleringsmyndigheterna kommer att följa samma grundläggande kriterier och principer när de fastställer andra marknader än de som är förtecknade i denna rekommendation. Dessa kriterier behöver inte nödvändigtvis förbli oförändrade med tiden; de skulle t.ex. kunna anpassas med hänsyn till erfarenheterna från genomförandet av regelverket med avseende på marknader som fastställts som relevanta. Kommissionen kommer att begagna sig av dessa kriterier vid sina framtida revideringar av denna rekommendation.

### **3.3. De nationella regleringsmyndigheternas definition av andra relevanta marknader**

I denna rekommendation har man varit angelägen om att fastställa marknader – i enlighet med bilaga I till ramdirektivet – vars egenskaper kan vara sådana att de motiverar införandet av de regleringsskyldigheter som beskrivs i särdirektiven. Förteckningen över relevanta marknader kan vara ofullständig med avseende på nationella förhållanden, vilka kan variera från medlemsstat till medlemsstat. I enlighet med artikel 15.3 i ramdirektivet får de nationella regleringsmyndigheterna därför fastställa andra marknader än de som är förtecknade i rekommendationen. Det förutsätter dock att myndigheterna förfar i enlighet med artiklarna 6 och 7 i ramdirektivet.

Marknadsdefinitioner, som gjorts på nationell nivå och som skall användas för marknadsanalyser, kan på en rad olika sätt skilja sig från definitionerna av de marknader som är upptagna i rekommendationen.<sup>24</sup>

Lämpligheten av att fastställa snävare marknader bör behandlas åtskilt från fastläggande och tillämpning av korrigerande åtgärder. För att avhjälpa bristen på effektiv konkurrens på en fastställd marknad, kan det vara nödvändigt att införa flera skyldigheter för att uppnå en övergripande lösning. Exempelvis kan det ofta vara så att angränsande eller besläktade korrigeringsåtgärder tillämpas inom tekniska områden som en del av den generella skyldighet som är inriktad på att komma till rätta med betydande inflytande på den marknad som är föremål för analys. Om man anser att det krävs bestämda korrigerande åtgärder inom ett snävt avgränsat tekniskt område är det därför inte nödvändigt eller lämpligt att fastställa varje tekniskt område som en relevant marknad för att införa skyldigheter inom de aktuella områdena. Ett exempel är när en skyldighet att ge tillträde till accessnät kompletteras med därmed besläktade skyldigheter att ge tillträde till anläggningar där samlokalisering tillämpas.

Omvänt gäller på ett besläktat område, att en skyldighet som inte är nödvändig och proportionerlig i syfte att komma tillrätta med ett problem på en fastställd marknad, inte kan anses vara en del av den föreslagna korrigeringsåtgärden. Om korrigeringsåtgärden på det besläktade området sträcker sig utöver vad som krävs för att avhjälpa problemet på den fastställda marknaden, skulle åtgärden inte vara proportionerlig. I det fallet gäller, att om regleringsmyndigheten hade andra skäl att anse att en sådan åtgärd var nödvändig på det besläktade området, skulle området behöva fastställas som en relevant marknad och analyseras separat för att skyldigheten skulle kunna införas.

Om nationella regleringsmyndigheter avser att omdefiniera marknader så att de blir snävare eller mer omfattande av skäl som har att göra med nationella marknadsförhållanden, måste de följa de principer och den metodik som beskrivs i riktlinjerna och i denna rekommendation. En snävare marknadsdefinition är motiverad när det t.ex. finns belegg för att substitution på efterfråge- eller utbudssidorna är möjlig på en del av marknaden men inte – inom en given tidsram – på resten av marknaden. Ett exempel skulle kunna vara när konkurrensen – på slutkundsmarknaden – för vissa väldefinierade och avgränsade kategorier av hushållskunder är mycket bättre utvecklad än för andra användarkategorier.

Om en nationell regleringsmyndighet har fastställt en marknad som inte finns upptagen i rekommendationen, bör myndigheten följa förfarandet enligt artiklarna 6 och 7 i ramdirektivet. Samtidigt kan förfarandena för samarbete mellan nationella regleringsmyndigheter och mellan de nationella regleringsmyndigheterna och kommissionen – enligt artikel 7.2 i ramdirektivet – eller harmoniseringsförfarandena – enligt artikel 19 i samma direktiv – leda till att man antar mer detaljerade modeller för sätt att utarbeta snävare eller mer omfattande marknadsdefinitioner inom hela gemenskapen.

En regleringsmyndighet, som avser att lägga fram ett utkast till en rättsakt med ett förslag till en definition av en annan marknad än de som är upptagna i rekommendationen, skall i

---

<sup>24</sup> Exempelvis kan marknadsdefinitionen på det nationella planet vara snävare för en marknad som är upptagen i rekommendationen. Utifrån nationella förhållanden kan det finnas anledning att utvidga en marknadsdefinition så att två eller flera marknader, som är upptagna som skilda marknader i rekommendationen, fastställs vara en enda marknad. Vidare kan det finnas anledning att ta med en nyligen framväxt marknad genom att kombinera den med en marknad som redan är upptagen i rekommendationen. Beroende på skiftande nationella förhållanden kan det finnas anledning att fastställa fler marknader än de som är upptagna i denna rekommendation.

enlighet med artikel 15.3 i ramdirektivet och enligt förfarandet i artikel 7.4 i samma direktiv anmäla detta förslag. Kravet på att regleringsmyndigheterna skall anmäla sådana marknader som skiljer sig från dem som är upptagna i rekommendationen omfattar enbart marknader som enligt artikel 7.3 b i ramdirektivet skulle påverka handeln mellan medlemsstater. Om en marknad inte har anmälts därför att den nationella regleringsmyndigheten inte förutsett att handeln mellan medlemsstater skulle påverkas, men en sådan påverkan därefter har kunnat konstateras, kan underlåtenheten att anmäla den aktuella marknaden utgöra en överträdelse av direktivet. Vidare kan underlåtenheten att anmäla marknadsdefinitionen få negativa rättsliga följder på det nationella planet.

### **3.4. Korrigeringsåtgärder**

Korrigeringsåtgärderna är den sista delen av en process som inleds med definition och fastställande av marknaden. Det steget följs av en marknadsanalys. I de fall det existerar företag med betydande inflytande på marknaden avslutas så processen med en korrigerande åtgärd. Urvalet av marknader som kan komma i fråga för förhandsreglering sker enligt de kriterier som beskrivs i avsnitt 3.2. Att en marknad valts ut för analys innebär dock inte automatiskt att det krävs regleringsåtgärder. Det är bara i de fall då regleringsmyndigheter konstaterar att det saknas effektiv konkurrens på marknaden som de tillgriper korrigeringsåtgärder. Även i dessa fall krävs ett noggrant övervägande om vilken åtgärd som skall tillämpas. Det nya regelverket är mycket flexibelt. Regleringsmyndigheterna förfogar över en hel rad rättsliga medel. De finns angivna i tillträdesdirektivet och i direktivet om samhällsomfattande tjänster. När en regleringsmyndighet ålägger ett företag, som har ett betydande inflytande på marknaden, en viss skyldighet, måste myndigheten visa att skyldigheten grundas på karaktären hos det problem som konstaterats, samt att åtgärden är proportionerlig och berättigad med hänsyn till regleringsmyndighetens grundläggande mål enligt ramdirektivet.

Enligt dessa grundläggande mål skall regleringsmyndigheterna

- främja konkurrens när det gäller tillhandahållandet av elektroniska kommunikationsnät, elektroniska kommunikationstjänster samt tillhörande utrustning, anläggningar (i ramdirektivet benämnda ”faciliteter”) och tjänster,
- bidra till den inre marknads utveckling,
- tillgodose intressena hos allmänheten i Europeiska unionen.

Enligt ramdirektivet skall regleringsmyndigheterna också sinsemellan komma överens om vilka typer av medel och åtgärder som lämpar sig bäst för att hantera speciella marknadssituationer. För att man skall kunna fastställa att en föreslagen korrigeringsåtgärd är förenlig med proportionalitetsprincipen måste åtgärden – som det står i riktlinjerna – framför allt ha ett legitimt syfte, och de medel som tillgrips för att uppnå detta måste vara både nödvändiga och så litet betungande som möjligt, dvs. åtgärden måste vara den minsta möjliga som krävs för att syftet skall uppnås.

I direktiven anges ett antal faktorer som begränsar insatsen av speciella åtgärder. Först och främst måste regleringsmyndigheterna – innan de tillgriper någon av de tunga åtgärderna – ta hänsyn till den ursprungliga investering innehavaren av den aktuella anläggningen har gjort och de risker som varit förbundna med investeringen. Regleringsmyndigheterna är skyldiga att se till att konkurrensen upprätthålls långsiktigt. För det ändamålet skall de bl.a. bedöma den tekniska och ekonomiska bärkraft utnyttjande eller installation av konkurrerande

anläggningar har, och de effekter korrigeringsåtgärder har för eventuella investeringar i sådana anläggningar. Detta resonemang äger speciell giltighet då ny teknik och nya nät introduceras på ännu oprövade marknader.

Det faktum att man med stöd av konkurrenslagstiftningen redan tillgripit en åtgärd som motsvarar en åtgärd som i tillämpliga fall kan tillgripas av regleringsmyndigheten, hindrar inte regleringsmyndigheten från att tillgripa denna sistnämnda åtgärd. Då t.ex. ett företag enligt konkurrenslagstiftningen har en dominerande ställning, är det enligt artikel 82 i fördraget skyldigt att uppträda på ett sätt som inte diskriminerar något annat företag. Regleringsmyndigheten kan i det fallet genom förhandsreglering dessutom behöva införa särskilda krav på öppenhet och rapportering för att underlätta övervakningen av kravet på att det dominerande företaget inte diskriminerar andra, t.ex. i fråga om leveranstider. Införandet av en åtgärd i form av förhandsreglering skulle dessutom – utöver möjligheten att överklaga till de behöriga konkurrensmyndigheterna – innebära att man kan använda sig av det nya regelverket för tvistlösning och för ingripanden av regleringsmyndigheten om det skulle uppstå problem på den aktuella marknaden.

#### **4. GENOMGÅNG AV MARKNADER FÖR FASTSTÄLLANDE AV VILKA MARKNADER SOM ÄR RELEVANTA FÖR REKOMMENDATIONEN**

Detta avsnitt innehåller en genomgång av de viktigaste marknadsområdena inom sektorn för elektronisk kommunikation. Här ges också en kortfattad analys av relevanta marknader för slutkunder och grossister inom ramen för dessa marknadsområden. Vidare fastläggs de specifika relevanta marknaderna för användning i en förhandsanalys av den effektiva konkurrensen.

Utgångspunkten är en karakterisering av slutkundsmarknaderna. Därefter följer en beskrivning och definition av därmed besläktade grossistmarknader (se även avsnitt 3.1).

Ett av huvudsyftena med det nya regelverket är att öka nyttan för användare och konsumenter i fråga om urval, pris och kvalitet genom att främja och säkerställa effektiv konkurrens. De nationella regleringsmyndigheterna har befogenhet att, som en sista utväg och efter vederbörligt övervägande, införa reglering på slutkundsmarknaden för ett företag med betydande inflytande på marknaden. Reglering av tjänster på slutkundsmarknaden bör dock införas endast där de nationella regleringsmyndigheterna anser att man med tillämpliga åtgärder i grossistledet eller motsvarande led inte skulle uppnå målet att säkerställa effektiv konkurrens.<sup>25</sup> I princip kan brist på effektiv konkurrens förekomma på slutkundsnivå, på grossistnivå eller på båda nivåerna. Det innebär att de nationella regleringsmyndigheterna kan behöva undersöka företagets samlade marknadsinflytande samt vilka följder detta får för konkurrensen. Att man fastställer en slutkundsmarknad för användning i en förhandsanalys av marknaden innebär inte – i de fall en nationell regleringsmyndighet konstaterar att konkurrensen är bristfällig – att regleringsåtgärder skall tillämpas på den aktuella slutkundsmarknaden. Reglering av slutkundstjänster kan införas endast där man med tillämpliga åtgärder i grossistledet eller motsvarande åtgärder inte skulle uppnå målet att säkerställa effektiv konkurrens.

Slutkundsmarknader bör i princip undersökas, i samband med marknadsdefinitioner, på ett sätt som är oberoende av det nät eller den infrastruktur som används för att tillhandahålla

---

<sup>25</sup> Direktivet om samhällsomfattande tjänster, skäl 26 i ingressen

tjänster, samt i överensstämmelse med konkurrenslagstiftningens principer. Samtidigt – för upprättandet av förteckningen i den första rekommendationen – är bilaga I till ramdirektivet utgångspunkten för definitionen och förteckningen av marknaderna. I bilaga I förtecknas de marknadsområden som beskrivs utgående från olika slags befintliga nät och deras tekniska uppbyggnad.

Med tiden kommer man att göra investeringar för att utveckla nya nät och ny infrastruktur samt för att uppgradera och ändra befintliga nät och befintlig infrastruktur (t.ex. genom att använda fiberteknik eller trådlös teknik i accessnätet). Det faktum att en skyldighet tillämpas på ett företag som har betydande inflytande på marknaden med avseende på en specifik typ av infrastruktur (t.ex. accessnät uppbyggda av metallkablar) innebär inte att en parallell skyldighet kommer att tillämpas när nät och infrastrukturer uppgraderas, exempelvis för att tillhandahålla (eller för att göra det möjligt att tillhandahålla) nya tjänster. Där nya typer av infrastruktur används för att tillhandahålla befintliga tjänster, skulle alla eventuella regleringsingripanden (med avseende på denna nya typ av infrastruktur) vara beroende av en reviderad marknadsanalys. Att främja investeringar i infrastruktur och att främja innovation är uttalade mål för regleringsmyndigheterna.<sup>26</sup>

#### **4.1. Produkt- och tjänstemarknader inom sektorn för elektronisk kommunikation**

Elektroniska kommunikationsnät och kommunikationstjänster definieras i ramdirektivet. Bland elektroniska kommunikationstjänster ingår telekommunikationstjänster och överföringstjänster i nät som används för rundradio. Undantagna är tjänster som innebär att man tillhandahåller eller utövar redaktionellt ansvar över innehåll som överförs med hjälp av elektroniska kommunikationsnät och kommunikationstjänster. De omfattar heller inte dem av informationssamhällets tjänster – som de definieras i direktiv 98/34/EG – som inte helt eller huvudsakligen består i överföring av signaler i elektroniska kommunikationsnät<sup>27</sup>.

I anslutning till undersökningen av slutkunds- och grossistmarknader i samband med utarbetandet av rekommendationen, görs en generell uppdelning mellan tjänster som tillhandahålls via fasta anslutningspunkter och tjänster som tillhandahålls vid anslutningspunkter som inte är fasta. En generell åtskillnad görs också mellan taltjänster och (data)tjänster som inte bygger på röst användning. Dessa distinktioner, som används vid marknadsanalyserna, innebär inte att man på förhand gör en bedömning att dessa tjänster utgör separata marknader. För närvarande anses dock tal- och datatjänster i allmänhet vara tillräckligt åtskilda, i fråga om utbytbarhet på efterfrågesidan, för att kunna analyseras separat. På grossistnivå kan denna åtskillnad mellan rösttjänster och icke röstbaserade tjänster vara svårare att göra. Exempelvis kan en överföringskanal förmedla (eller ha kapacitet att förmedla) både rösttjänster och tjänster som inte är röstbaserade<sup>28</sup>. Dessa frågor behandlas nedan.

I EU:s olika medlemsstater förekommer nättopologier som i hög grad skiljer sig från varandra. Därför skiljer sig också definitionerna åt när det gäller att beteckna vad som utgör en tjänst (t.ex. samtalsoriginering) eller vad som utgör en förmedlingstjänst, beroende på vilka delar av nätet som utnyttjas för respektive tjänst. Det åligger regleringsmyndigheterna att fatta

---

<sup>26</sup> Ramdirektivet, artikel 8.2 c.

<sup>27</sup> Ramdirektivet, artikel 2.

<sup>28</sup> Här uppstår frågan om teknikneutralitet med avseende på behandling av tjänster och hur de tillhandahålls. Liksom man erkänner att vissa tjänster kan utgöra substitut, oberoende av vilken teknisk lösning som används för tillhandahållandet, är det också viktigt att erkänna att olika tjänster kan behöva karakteriseras med olika tekniska krav inom ett visst nät, exempelvis i fråga om svarstider (realtid eller inte) och bandbredd (inbegripet nivå och varians för dessa tekniska krav).

beslut om sådana tekniska frågor med hänsyn till de nationella förhållandena men inom ramen för restriktionerna i denna rekommendation.

## **4.2. Tjänster som tillhandahålls via fasta anslutningspunkter**

### *4.2.1. Allmänna telefonitjänster som tillhandahålls via fasta anslutningspunkter*

Syftet med detta avsnitt är att i) beskriva och definiera relevanta slutkundsmarknader för taltjänster som tillhandahålls via fasta anslutningspunkter<sup>29</sup>, ii) definiera motsvarande grossistmarknader och iii) fastställa marknader i enlighet med bilaga I till ramdirektivet.

#### ***Slutkundsmarknader***

Slutkundsmarknaden kan generellt beskrivas som tillhandahållandet av en anslutning eller tillträde (via en fast anslutningspunkt eller adress) till det allmänna telenätet för utgående eller inkommande telefonsamtal och därmed besläktade tjänster. Sådant tillträde och sådana tjänster kan tillhandahållas på flera möjliga sätt med avseende på det företag som tillhandahåller tjänsten och den teknik som används. Den idag vanligast använda tekniken är tillhandahållande via traditionella telenät med användning av tvinnad parkabel av metall. Aktuella alternativ inbegriper kabel-TV-nät som erbjuder telefonitjänster, mobilnät som har anpassats för att tillhandahålla tjänster till fasta anslutningspunkter samt andra nät som bygger på trådlös teknik. Av dessa alternativ är det bara kabelnäten som har byggts ut i någon betydande omfattning i någon medlemsstat. Den omfattning i vilken de för närvarande kan tillhandahålla taltjänster varierar stort bland medlemsstaterna och är på det hela taget fortfarande begränsad. För anslutningspunkter där det finns en efterfrågan på ett stort antal användaranslutningar, kan någon form av fast uppkoppling användas. I framtiden är det troligt att ett bredare utbud av tekniska lösningar kommer att användas kommersiellt för tillträdet till lokalnätet och för tillhandahållande av tjänster, däribland allmänna telefontjänster.

Det är vanligt att man gör åtskillnad mellan företags- och hushållsmarknader eftersom avtalsvillkoren för tillträde och tjänster kan variera. Dessutom kommer en tjänsteleverantör på företagsmarknaden normalt inte att kunna möta prishöjningar som genomförs av en eventuell monopolist på hushållsmarknaden, eftersom de ekonomiska förutsättningarna för betjäning av kunderna på dessa båda marknader kan skilja sig åt i betydande grad. Därför är det lämpligt att göra åtskillnad mellan slutanvändarkategorier på de marknader som definieras.

Telefontjänsten tillhandahålls vanligen som ett paket där tillträde och användning ingår. Olika alternativ och paket kan vara tillgängliga för slutanvändare beroende på deras användnings- eller samtalsprofil<sup>30</sup>. Även om många slutanvändare verkar föredra att köpa både tillträde och utgående samtal från samma företag, finns det andra som väljer en operatör för tillträde (och inkommande samtal) och en annan operatör för vissa eller alla utgående samtal. Ett företag som försöker höja priset på utgående samtal (i synnerhet för nationella och internationella samtal) över konkurrensnivån riskerar att slutanvändarna väljer andra tjänsteleverantörer. Slut användare kan relativt enkelt välja alternativa företag med hjälp av korta åtkomstkoder (dessa tjänster kan antingen bygga på avtal eller vara förbetalda) eller via förval av operatör. Företag som tillhandahåller tillträde konkurrerar på marknaden för utgående samtal. Det

---

<sup>29</sup> Uppringda Internettjänster behandlas i avsnitt 4.2.2 (om tillträde till data och därmed besläktade tjänster).

<sup>30</sup> Frågan om huruvida tidsbaserat tillträde (som bygger på registrering av uppkopplingstid) och tillträde med fast pris (oberoende av uppkopplingstid) skall höra till samma eller separata marknader diskuteras i avsnitt 4.2.2.

förefaller dock inte vara så att företag som tillhandahåller utgående samtal, via val eller förval av operatör, på ett systematiskt sätt skulle träda in på tillträdesmarknaden som svar på en liten men betydande och varaktig ökning av tillträdespriset. Därför är det möjligt att fastställa separata slutkundsmarknader för tillträde och utgående samtal.

I fråga om utgående telefonsamtal ser slutanvändarna inte lokalsamtal, nationella samtal och internationella samtal som sinsemellan utbytbara. Därför kan man hävda att dessa samtalskategorier utgör separata slutkundsmarknader. En ökning av samtalspriset i en av dessa kategorier, som genomförs av en eventuell monopolist, skulle dock kunna få tjänsteleverantörer i en av de andra kategorierna att förvärva de grossistkomponenter som behövs, under förutsättning att de är tillgängliga, för att de skall kunna tillhandahålla de aktuella tjänsterna. Möjligheterna att köpa alla grossistkomponenter på en marknad för utlandssamtal är dock begränsade.

Samtal från fasta telefoner till mobiltelefoner eller andra icke-geografiska telefonnummer uppfattas inte heller som tillräckligt substituerbara av slutanvändarna för att de ur efterfrågesynpunkt skall kunna hänföras till samma marknad. En användare som vill ringa till en annan persons mobiltelefon betraktar knappast ett samtal till en fast telefon som likvärdigt. Precis som i fråga om geografiska likvärdiga tjänster – s.k. ekvivalenter – kan man räkna med att tjänsteleverantörer, som tillhandahåller en viss kategori av tjänster, är i stånd att köpa in de grossistkomponenter som behövs – däribland terminering av mobilsamtal – ifall en eventuell monopolist skulle försöka höja priserna.

Därför är det, på grundval av utbytbarheten på utbudssidan, normalt tillrådligt att definiera en bredare slutkundsmarknad för utgående samtal. Där substitution på utbudssidan inte är möjlig eller mycket begränsad, kan det emellertid vara motiverat att definiera snävare marknader.

### ***Motsvarande grossistmarknader***

#### ***Tillträde och samtalsoriginering i grossistledet***

På slutkundsnivå har man gjort en distinktion mellan tillträde och utgående samtal. Ett företag kan fatta ett beslut om att träda in på den kombinerade marknaden för tillträde och samtal eller helt enkelt ge sig in på delar av eller hela samtalsmarknaden. Vid en bedömning av därmed besläktade grossistmarknader är det därför nödvändigt att komma ihåg att det finns en rad olika sätt att behandla slutkundsmarknaderna.

I fråga om tillträde är huvudalternativen att bygga respektive köpa (se nedan). Det sistnämnda alternativet kan inbegripa varje överföringsväg som klarar taltjänster, t.ex. en hyrd krets, ett accessnät till vilket grossister har tillträde eller tillhandahållande av DSL-tjänster (*Digital Subscriber Line*) eller bitströmstjänster för grossister. Med sådana alternativ kan man också tillhandahålla datatjänster eller flera simultana samtalskanaler. Dessa alternativ behandlas mer utförligt i avsnitten 4.1.2 och 4.1.3.

De viktigaste beståndsdelarna som krävs för att man skall kunna bygga upp eller tillhandahålla telefonitjänster för slutkunder är samtalsoriginering, samtalsöverföring (inklusive dirigerings och koppling) av olika slag samt samtalsterminering. Besläktade beståndsdelar är bl.a. signalering och de stödtjänster som behövs exempelvis för faktureringsändamål. Ett företag som tillhandahåller telefonitjänster för slutkunder skulle kunna köpa in sådana delar separat eller tillsammans. Alternativt skulle det kunna bygga upp alla dessa delar genom att konstruera ett omfattande nät, eller köpa in vissa och bygga upp andra. Ett direkt alternativ till inköp av samtalsoriginering är att upprätta nättillträde till

slutanvändarens anslutningspunkt. Ett annat alternativ är att köpa in eller hyra en upprättad nätförbindelse till slutanvändarens anslutningspunkt. Inget av dessa alternativ, som medför betydande investeringar, kommer förmodligen att vara tänkbart i större omfattning som reaktion på att en eventuell monopolist genomför en varaktig men liten prishöjning på marknaden för samtalsoriginering. Dessa alternativ kan emellertid vara genomförbara på en mer allmänt definierad slutkundsmarknad (som inbegriper tillhandahållande av tjänster som inte är röstbaserade) eller under omständigheter där inkomsterna från slutanvändarna är tillräckligt höga.

Ett indirekt alternativ till samtalsoriginering är möjligheten att ett företag, som tillhandahåller tjänster, erhåller slutkundsförbindelser till det allmänna telenätet i relevanta områden, så att slutanvändare kan ringa in till en av företagets lokala anslutningspunkter ("*point of presence*") för att från denna punkt utnyttja de tjänster som erbjuds, t.ex. samtal till en slutdestination. Ett sådant alternativ anses inte vara ett näraliggande substitut till samtalsoriginering.

Tjänster med anknytning till samtalsoriginering för grossister (originering av tillträde eller samtrafik) kan tillhandahållas i form av uppmätt användningstid (vanligtvis i minuter) eller i form av kapacitet. De kan också tillhandahållas tillsammans med kopplings- och samtalsförmedlingstjänster (se nedan). Den marknad som fastställts för denna rekommendation är samtalsoriginering för grossister. Den relevanta marknaden anses bestå av samtalsoriginering för telefonsamtal och för uppringd Internetförbindelse. Därför definieras marknaden som samtalsoriginering i det allmänna telenätet via en fast anslutningspunkt.

### ***Förmedlingstjänster i grossistledet***

Förutom tjänsterna samtalsoriginering och samtalsterminering behövs tjänsten samtalsöverföring eller samtalsförmedling för att ett telefonsamtal skall kunna genomföras. Samtalsöverföring eller samtrafik för samtalsförmedling omfattar överföring och/eller koppling eller dirigering. För ett företag som tillhandahåller tjänster till ett begränsat antal slutanvändare skulle ett alternativ till användning av samtalsöverföringstjänster för grossister kunna vara användning av hyrda förbindelser i samtrafik eller av stamnätskapacitet med fast uppkoppling ("*dedicated trunk capacity*"). Förmedlingstjänster avser (långdistans)överföring av kopplade samtal i det allmänna telenätet via en fast anslutningspunkt. Denna tjänst skiljer sig t.ex. från tillhandahållande av dedicerad kapacitet i egentlig mening, även om en del förmedlingstjänster tillhandahålls via hyrda förbindelser eller länkar. Skillnaden består i att hyrda förbindelser tillhandahåller dedicerad kapacitet mellan två fasta anslutningspunkter, medan förmedlingstjänster i stället avser kopplade samtal i det allmänna telenätet vilka tillhandahålls via en fast anslutningspunkt. Förmedlingstjänster omfattar därför både överföring mellan tandemstationer i ett bestämt nät, mellan tandemstationer i olika nät samt överföring uteslutande via ett tredje nät. Vissa delar av denna marknad för förmedlingstjänster kommer sannolikt att bli mer konkurrensutsatta snabbare än andra. Det finns dock ingen grund för att anta att vissa former av överföring av kopplade samtal (från en operatör, som har en dominerande ställning i kraft av tidigare monopol, och till en nytillkommen operatör på marknaden) automatiskt skiljer sig från annan förmedling av kopplade samtal (mellan två nytillkomna operatörer på marknaden).

Tillhandahållandet av samtrafik för samtalsförmedling kan antingen köpas direkt, eller så kan de komponenter som behövs för tillhandahållandet av tjänsten köpas separat och tjänsten tillhandahållas i egen regi. Vilka operatörer som tillhandahåller tjänster eller vilka nätkomponenter som behövs för dem beror nästan uteslutande på de olika transitvägarnas trafikmängder. Samtidigt som det är uppenbart att vissa högt utnyttjade transitvägar har

kommit in på marknaden i stor skala, har andra mindre utnyttjade transitvägar, eller transitvägar med låg kapacitet, inte gjort det. Det innebär att ur geografisk synpunkt allmänt utbredda förmedlingstjänster fortfarande normalt är hänvisade till de tjänster som erbjuds av operatörer med dominerande ställning i kraft av tidigare monopol.

Transitvägar med låg kapacitet har ofta liten eller ingen tillgänglig överkapacitet. Det innebär att en ny operatör på marknaden, som själv skulle vilja erbjuda tjänster, inte skulle vara i stånd att köpa de nätkomponenter han behöver för att omgående kunna tillhandahålla förmedlingstjänster. Han måste i stället själv bygga upp den erforderliga infrastrukturen. Ofta räcker den befintliga kapaciteten på dessa transitvägar med låg kapacitet för att tillgodose operatörens hela behov för förmedlingstjänster via sådana transitvägar. Det står klart att i ett stort antal medlemsstater är nytillkomna operatörer för tillhandahållandet av förmedlingstjänster på många transitvägar hänvisade till operatören med dominerande ställning i kraft av tidigare monopol.

Liksom tjänster i grossistledet för samtalsoriginering – för originering av tillträde eller samtrafik – är även kopplade förmedlingstjänster och/eller samtalsöverföringstjänster definierade i syfte att användas för denna rekommendation. Den marknad som fastställts för denna rekommendation är förmedlingstjänster för grossistledet i det allmänna telenätet. Beroende på nättopologin kan gränsen mellan delarna samtalsoriginering och förmedlingstjänster variera. Det är regleringsmyndigheternas sak att fastställa vilka element som bildar respektive del. Regleringsmyndigheterna bör tänka på, att samtidigt som det råder en viss grad av frihet när det gäller att fastställa vilka element som bildar samtalsoriginering, samtalsterminering och förmedlingstjänster, kompletterar elementen varandra, och tillsammans bildar de helheten. Det betyder t.ex. att om samtalsoriginering och samtalsterminering redan är definierade, är därigenom också förmedlingstjänsten definierad.

Trots förekomsten av en del transitvägar med låg kapacitet är förmedlingstjänster ett av de områden inom fast telekommunikation där man kan räkna med att konkurrensen kommer att utvecklas. Beroende på de erfarenheter från genomförandet av denna första rekommendation, kommer man att avgöra huruvida marknaden för förmedlingstjänster skall finnas med i rekommendationen även i fortsättningen.

### ***Samtalsterminering i grossistledet***

Samtalsterminering krävs för terminering av samtal till uppringda anslutningspunkter eller abonnenter. Företag som äger eller driver nät i syfte att tillhandahålla telefonitjänster kan koppla samman sitt nät med andra nät på relativt höga nivåer i nätet, dvs. vid få sammankopplingspunkter. Arrangemang för samtalsterminering kan därför i praktiken omfatta både samtalsförmedling och lokal samtalsterminering. Företag som ställs inför en prishöjning, exempelvis för nationell samtalsterminering, skulle dock kunna köpa lokal samtalsterminering oberoende av samtalsförmedlingsdelen. Därför är det motiverat att betrakta lokal samtalsterminering som den relevanta marknaden för samtalsterminering.

Om man grundar sig på utbytbarhet (substituerbarhet) på efterfråge- och utbudssidorna när man definierar en relevant marknad i syfte att göra en konkurrensanalys, är det normalt att utgå från en snäv definition och utvidga den efter behov. I detta fall är utgångspunkten samtalsterminering för samtal till en angiven anslutningspunkt, en viss abonnent eller ett visst nummer. Det är emellertid svårt för ett företag som tillhandahåller samtalsterminering på grossistmarknaden – för andra företag, som vill terminera samtal – att göra åtskillnad mellan termineringsavgifterna för samtal till olika abonnenter eller anslutningspunkter i dess nät. Därför är den relevanta marknaden minst lika omfattande som varje nätoperatör.

När man bedömer huruvida en mer vittomfattande definition är lämplig, är det nödvändigt att undersöka möjligheterna till sådan substitution på efterfråge- och utbudssidorna som kan påverka termineringsavgifterna i ett visst nät<sup>31</sup>. Om alla fasta anslutningspunkter eller abonnenter (eller åtminstone ett betydande antal av dem) inom ett visst geografiskt område skulle sammankopplas via två eller flera nät, skulle det finnas alternativa möjligheter för terminering av samtal vid särskilt angivna anslutningspunkter. En annan möjlig källa till substitution på utbudssidan skulle skapas om det vore tekniskt möjligt att låta samtal till en viss anslutningspunkt eller slutanvändare termineras av ett annat företag än det företag som driver det nät som betjänar den aktuella anslutningspunkten. För närvarande är ingen sådan substitution på utbudssidan möjlig.

Avgifterna för samtalsterminering på grossistnivå i ett visst nät kan begränsas via substitution på efterfrågesidan, men det finns för närvarande ingen potential för substitution på efterfrågesidan på grossistnivå. Det finns dock möjligheter till substitution på efterfrågesidan på slutkundsnivå. Exempel på detta skulle kunna inbegripa alla kommunikationsmedel som utgör ett rimligt alternativ till en uppringning till den aktuella anslutningspunkten eller det aktuella abonnentnumret. Sådana alternativ skulle kunna inbegripa terminering av samtalet till den aktuella personen via ett mobilnät, ett samtal med användning av call-back, ett samtal som inte inbegriper ett specifikt arrangemang för samtalsterminering (t.ex. där parterna själva gör upp om att samtala via IP-baserade länkar) eller kommunikation via olika typer av meddelanden (t.ex. e-post, röstpost och personsökare). Det är också nödvändigt att den alternativa möjligheten leder till att avgifterna för samtalsterminering påverkas i praktiken genom att det blir olönsamt för en nätoperatör att höja avgifterna för samtalsterminering.

Det förefaller som om sådana substitutionsalternativ på efterfråge- eller utbudssidorna för närvarande erbjuder varken tillräcklig prisdisciplin, i fråga om samtalsterminering via fasta anslutningspunkter, eller ett argument till stöd för en mer vittomfattande marknadsdefinition. Därför framstår samtalsterminering i enskilda nät som den relevanta marknaden. Den huvudfaktor som framkallar ett incitament till att höja avgifterna för samtalsterminering är att det inte finns något tekniskt alternativ genom vilket ett samtal kan termineras (annat än av operatören i det nät där den uppringda parten är abonnent), och att det i allmänhet är den uppringande parten som betalar för hela samtalet. Ett sådant incitament skulle inte uppstå, eller skulle vara begränsat, om ingen avgift togs ut för inkommande trafik eller om mottagaren, snarare än uppringaren, betalade eventuella avgifter, eller om det fanns en mycket nära ekonomisk relation mellan uppringande och uppringd part.

En sådan marknadsdefinition – samtalsterminering i enskilda nät – innebär inte automatiskt att varje nätoperatör har ett betydande inflytande på marknaden; det beror på omfattningen av eventuellt motverkande köparinflytande<sup>32</sup> och andra faktorer som kan utvecklas så att de begränsar marknadsinflytandet. Små nät möter vanligen en viss grad av köparinflytande som i betydande omfattning begränsar motsvarande marknadsinflytande. Om det helt saknas regleringsföreskrifter för samtrafik kan ett litet nät ha mycket begränsat marknadsinflytande

---

<sup>31</sup> Det är också viktigt att undersöka motverkande marknadsinflytande, i detta fall motverkande köparinflytande i samband med förhandling om avgifter för samtalsterminering, men detta är en del av analysen avseende effektiv konkurrens när väl den relevanta marknaden har definierats.

<sup>32</sup> Bedömningar av relativt marknadsinflytande är inte begränsade till nät (med olika storlek och täckning) som betjänar slutanvändare vid en fast anslutningspunkt eller adress, utan omfattar bl.a. också cellulära mobilnät som betjänar icke-fasta anslutningspunkter. Under förhållanden där ett "fast" nät med betydande inflytande på marknaden blir föremål för en regleringsåtgärd (utöver den grundläggande skyldigheten att förhandla om samtrafik), exempelvis reglerade priser för samtalsterminering, skulle marknadsinflytandet i förhållande till mobila nät påverkas.

jämfört med ett större nät i fråga om samtalsterminering. Förekomsten av ett regleringskrav som innebär att operatörerna måste förhandla om samtrafik i syfte att säkerställa konnektivitet mellan slutanvändare (enligt kravet i regelverket) rättar till denna obalans i fråga om marknadsinflytande. En liten nätoperatör kan dock inte använda sig av ett sådant regleringskrav för att försöka fastställa orimliga termineringsavgifter. Följaktligen kvarstår risken för obalans i fråga om marknadsinflytande mellan stora och små nät, eftersom det skulle vara lättare för ett stort än för ett litet nät att ta initiativ till att höja avgifterna för samtalsterminering, och eftersom det skulle vara svårare för ett litet nät att stå emot ett stort näts sänkning av termineringsavgifterna.

### ***Slutsats***

Därför görs bedömningen att följande specifika marknader med anknytning till tillhandahållande av allmänna telefonitjänster via fasta anslutningspunkter bör tas med i rekommendationen:

### ***Slutkundsledet***

1. Tillträde till det allmänna telenätet via en fast anslutningspunkt – för hushåll.
2. Tillträde till det allmänna telenätet via en fast anslutningspunkt – för andra kunder än hushåll.
3. Allmänt tillgängliga lokala och/eller nationella telefonitjänster som tillhandahålls via en fast anslutningspunkt – för hushåll.
4. Allmänt tillgängliga lokala och/eller nationella telefonitjänster som tillhandahålls via en fast anslutningspunkt – för andra kunder än hushåll.
5. Allmänt tillgängliga internationella telefonitjänster som tillhandahålls via en fast anslutningspunkt – för hushåll.
6. Allmänt tillgängliga internationella telefonitjänster som tillhandahålls via en fast anslutningspunkt – för andra kunder än hushåll.

### ***Grossistledet***

7. Samtalsoriginering eller kapacitet (i alla nät som betjänar en fast anslutningspunkt).
8. Samtalsterminering i enskilda nät.
9. Förmedlingstjänster via det allmänna telefontätet.

#### ***4.2.2. Tillträde till datatjänster och därtill knutna tjänster via fasta anslutningspunkter***

I det här avsnittet beskrivs och definieras de relevanta slutkundsmarknaderna för tillträde till basdatatjänster (även benämnda generiska datatjänster) – främst Internet – via fasta anslutningspunkter. Vidare definieras motsvarande grossistmarknader, dvs. marknader för andra operatörer än den dominerande operatören (som tidigare haft monopolställning). Slutligen fastställs marknader i enlighet med bilaga I till ramdirektivet.

### ***Slutkundsmarknader***

Genom den ökade användningen av Internet för olika slags kommunikationstjänster har det uppstått slutkundsmarknader för tillträde till datatjänster och därtill knutna tjänster via fasta anslutningspunkter. Dessa marknader har möjlighet att växa ut och bli mycket omfattande. Tillträdet till Internet i slutkundsledet är som regel uppdelat i två bastjänster: a) dataöverföring till och från kunden via ett nät eller en ledning, och b) tillträdet till själva Internet-tjänsterna, där möjligheten till anslutning ("konnektiviteten") "end-to-end" till andra slutanvändare eller värdestationer har stor betydelse. De här två bastjänsterna kan integreras med varandra.

I dagsläget finns tre allmänt spridda former för tillträde till Internet: 1) uppringning, 2) bredband med användning av digital abonnentledningsteknik (DSL) (eller likvärdig teknik) eller kabelmodem, och 3) fast anslutning (dvs. en för ändamålet speciellt inrättad anslutning, i fortsättningen benämnd dedicerad anslutning).<sup>33</sup>

För hushåll och småföretag som använder Internet via fasta anslutningspunkter är den vanligaste formen för tillträde till Internet fortfarande smalbandsförbindelse med uppringning. Uppringningen kan t.ex. ske via analoga telefonlinjer och modem eller via ISDN. Men det finns en hel rad andra tekniska lösningar för tillträde via fasta anslutningspunkter, bl.a. de som nämnts tidigare. Många av dessa typer blir allt populärare i takt med den ökande efterfrågan på datatrafik – efterfrågan kan avse hög maximal bandbredd, en viss genomsnittlig bandbredd eller uppkopplingstid – och de sjunkande priserna till slutkund på dessa tjänster. Tillträde till datatjänster och Internet kan också ske via satellit- och markbaserade TV-nät under förutsättning att de har tillräcklig kapacitet och är kopplade till en returkanal ("return path")<sup>34</sup>. I framtiden kan annan trådlös teknik och även eldistributionsnät komma att utnyttjas i stor utsträckning för tillträde via fasta anslutningspunkter.

En undersökning av tjänster och paket, som slutkunder har tillträde till, visar att de varierar mycket när det gäller bandbredd, uppkopplingstid, priser och prissättningsmodeller, storlek på datamängder som kan tas emot och skickas, kvalitet samt kompletterande tjänster. En enkel typ av anslutning till Internet ger möjlighet att skicka e-post och korta meddelanden, upprätta förbindelser med andra slutanvändare, skicka och ta emot filer, ta fram information på webbplatser och använda dem aktivt samt utföra olika slags transaktioner. Men man kan även ha tillträde till andra specialinriktade tjänster, t.ex. olika tal- och videotjänster.

Slutanvändare, som prioriterar lång användningstid men bryr sig mindre om bandbredden, väljer kanske en smalbands- eller bredbandsprodukt med fast avgift, under förutsättning att bägge produkterna finns på marknaden. Däremot väljer en slutanvändare med höga krav på bandbredd, men mindre behov av användningstid, kanske bredbandsanslutning via DSL eller kabelmodem (eller likvärdig teknik). Som reaktion på en liten men varaktig prisökning, eller en motsvarande försämring av kvaliteten, kan ett större eller mindre antal slutanvändare mycket väl byta till en annan tjänst. En enkel kabelmodem- eller DSL-tjänst skulle kunna verka begränsande på prissättningen för en uppringd tjänst med fast avgift, medan det omvända förhållandet torde vara mindre sannolikt.

---

<sup>33</sup> Bredbandiga Internettjänster kan definieras som tjänster med en överföringskapacitet till slutanvändarna på över 128 Kbit/s. Bredbandet kan vara asymmetriskt eller symmetriskt. För dedicerad anslutning används som regel symmetriskt bredband.

<sup>34</sup> Internet via TV blir allt vanligare, även det om det ofta finns nackdelar i form av begränsad tillgång på innehåll och på de tillämpningar som kan användas. I de flesta fall används ett standardmodem anslutet till telefonledningen. Men anslutning via kabel-TV fungerar också. Då får man ett tillträde som närmar sig andra typer av höghastighetsöverföring.

Tillträde via höghastighetslinjer eller bredband har en rad tekniska egenskaper som innebär att vissa tillämpningar helt enkelt inte fungerar med uppringning. Utifrån dessa tekniska omständigheter och sett ur bredbandssynpunkt skulle smalband därför utgöra en egen marknad, eftersom prestanda och kvalitetsegenskaper ( däribland deras sändnings- och mottagningskapacitet [*”uplink and downlink speed”*]) hos de tjänster som kan erbjudas via en smalbandsanslutning inte skulle betraktas som användbara substitut av en slutanvändare som använder bredbandsanslutning<sup>35</sup>. Dessutom kan en uppringd smalbandstjänst med fast avgift (abonnemangsavgift) inte anses vara permanent ansluten (*”always-on”*) på samma sätt som en bredbandstjänst skulle kunna vara, eftersom den uppringda tjänsten vanligtvis avbryts om den står oanvänd längre än en viss tid.

Man kan konstatera att det råder prisskillnader mellan smalbandigt och bredbandigt tillträde. Men skillnaderna kan variera, och de kan bero på egenskaper som överföringshastighet och kvalitet hos tjänsterna, på huruvida fasta avgifter för smalband erbjuds eller inte, på huruvida det råder konkurrens mellan olika former av bredbandstillträde. Det kan också finnas andra skäl till variationerna. Det är därför inte lätt att i dagsläget enbart utifrån skillnader i priser avgöra om det existerar skilda slutkundsmarknader.

Samtidigt finns det – när det är fråga om att skilja ut grossistmarknader – från efterfrågesidan sett betydande särskiljande egenskaper mellan å ena sidan bredbandstjänster och å andra sidan uppringda tjänster och smalbandstjänster. För slutkunder på bredbandsmarknaden erbjuds en rad olika anslutningsmöjligheter med dessa hastigheter. Konsumenterna kan köpa tjänsten via kabelmodem från kabeloperatörer med uppgraderade nät. De kan också köpa tjänsten från nyttillkomna operatörer på marknaden via accessnät, som operatören själv har modifierat eller som han låtit modifiera. Slutligen kan kunden köpa tjänsten direkt från operatören med dominerande ställning på marknaden i kraft av tidigare monopol. Andra tekniska lösningar, t.ex. trådlösa accessnät, är inte allmänt tillgängliga men kan tillhandahålla likvärdiga tjänster. Så länge priserna ligger på samma nivå spelar valet mellan dessa alternativ ingen roll för konsumenten.

På smalbandsmarknaden kan betalning av uppringda tjänster ske genom fasta abonnemangsavgifter, genom tidsbaserade avgifter eller genom en kombination av dessa bägge typer. Tjänster med fasta avgifter (dvs. enbart abonnemangsavgifter) håller på att bli mer allmänt tillgängliga i EU, och de åtnjuter stor popularitet bland slutanvändarna. I allmänhet brukar en användare byta från en tjänst med tidsbaserad avgift till en tjänst med fast avgift när den fasta avgiften blir tillräckligt låg i förhållande till den andra avgiftstypen.<sup>36</sup> De flitigaste användarna är därför de som väljer att byta först.

Tillträde med tidsbaserade och fasta avgifter kan anses utgöra en del av samma marknad – av flera skäl. För det första är sättet att ta ut avgifterna det enda kriteriet för att skilja produkterna åt. För det andra framstår de två produkterna som likvärdiga (dvs. utbytbara eller substituerbara) för slutanvändarna, dvs. det saknar betydelse för dem vilken av de två de väljer. Det finns dock få belegg för att slutanvändare byter till en tidsbaserad tjänst som en

---

<sup>35</sup> Om man i stället utgick från tjänster levererade via smalbandsanslutningar, kan ovanstående analys mycket väl ge ett annat resultat. Det kan med andra ord råda obalans i substituerbarheten för denna typ av marknader: under vissa omständigheter kan t.ex. en bredbandsanslutning vara ett fungerande substitut för en smalbandsanslutning, eftersom bredbandstjänster har bättre prestanda, medan det omvända inte gäller.

<sup>36</sup> Kvaliteten på en tjänst med fast avgift (abonnemang) är i grunden densamma som på en tjänst med tidsbaserad avgift. Samtidigt kan man se valet av abonnemang med fast avgift som att man köper möjlighet av att utnyttja ytterligare uppkopplingstid gratis.

reaktion på en ökning av den fasta avgiften för en tjänst. För det tredje: om det finns en skyldighet att låta operatörer köpa samtalsoriginering i grossistledet mot en fast avgift, kommer substitution av leverantörer på utbudssidan att vara möjlig, eftersom en eventuell monopolist, som höjer den fasta avgiften för tillträde, skulle få andra leverantörer (av produkter med tidsbaserade avgifter) att erbjuda en produkt med lägre och därmed konkurrerande fasta avgifter. Tidsbaserad samtalsoriginering och samtalsoriginering med fast avgift utgör därför inte två separata marknader.

Regleringsmyndigheterna har frihet att införa bestämmelser på den bredare marknaden för samtalsoriginering, däribland om skyldighet att erbjuda samtalsoriginering med fasta avgifter, under förutsättning att denna skyldighet är proportionerlig enligt vad som sägs i artikel 8.4 i tillträdesdirektivet.

### ***Motsvarande grossistmarknader***

Med hjälp av den föregående beskrivningen av slutkundsmarknader kan man definiera och fastställa grossistmarknader i syfte att analysera dem med avseende på förhandsreglering. För att slutanvändare skall få tillträde till datatjänster och därtill knutna tjänster via fasta anslutningspunkter behövs ändamålsenliga överföringskanaler, där data kan skickas i bägge riktningar (dubbelriktat) och med hastigheter som passar de begärda tjänsterna. Därför måste företag som levererar tjänster till slutanvändare anlägga eller inrätta överföringskanaler som går dit slutanvändarna finns, eller så måste de erhålla tillträde till sådana kanaler.

Dagens DSL-teknik eller likvärdig teknik klarar i allmänhet bara tjänster med hastigheter upp till 2 Mbit/s i båda riktningar för slutanvändare. De viktigaste alternativa sätten att leverera höghastighetstjänster till slutanvändare är därför användning av fiberoptik eller hyrda förbindelser som klarar sådana högre hastigheter. De relevanta marknaderna för dedicerad kapacitet i grossistledet behandlas i avsnitt 4.2.3. Här ingår bl.a. tillträde till större bandbredder med överföringshastigheter på över 2 Mbit/s.

För att man skall kunna tillgodose efterfrågan på en slutanvändarmarknad, som ligger mellan de höghastighetstjänster som beskrivits ovan och uppringt tillträde till Internet, krävs DSL eller en likvärdig tjänst, koaxialkabel eller en satellit som klarar dubbelriktad dataöverföring med hastigheter som passar den efterfrågade tjänsten. (De tjänster som behandlas här omfattar inte traditionella sändningstjänster – de tas upp i avsnitt 4.4.) I framtiden kommer säkert andra tekniska lösningar att få stor spridning, även om det inte kommer att ske under det närmaste året och året därefter. Bland sådana lösningar skulle kunna ingå trådlösa accessnät, digitala sändningssystem samt eldistributionsnät.

För närvarande är de uppgraderade kabelsystemen inte uppbyggda eller utnyttjade i tillräcklig omfattning. Under den tidsperiod som den föreliggande rekommendationen omfattar skulle läget dock kunna förändras inom vissa delar av gemenskapen. Följaktligen är det enda förnuftiga sättet att ordentligt täcka efterfrågan på slutanvändarmarknaden att använda sig av lokalnäten (accessnäten) i det allmänna kopplade telenätet, vilka har uppgraderats för att kunna tillhandahålla bredbandsanslutning.

I grossistledet innefattar bredbandstjänsterna det som brukar kallas bitströmstjänster<sup>37</sup>. För tillfället är grossistmarknaden för bredbandsanslutning begränsad till bitströmstjänster, men om marknaden definieras på detta sätt får de nationella regleringsmyndigheterna möjlighet att

---

<sup>37</sup> I denna Rekommendation anses bitström vara en tjänst som delvis beror av PSTN-nätet, och som kan innefatta andra nät, såsom ATM- nätet.

beakta alternativa typer av infrastruktur, när och om dessa typer erbjuder tjänster som är likvärdiga med bitströmstjänster.

En operatör som använder sig av accessnät, till vilka andra operatörer har tillträde, kommer som regel inte att betrakta någon annan form av bredbandsanslutning i grossistledet som ett substitut, inte ens om man med den tjänst som leverantören av bredbandstjänsten tillhandahåller skulle kunna leverera exakt samma tjänster som via accessnäten. I detta exempel skulle det för substituerbarhet krävas att de typer av DSL-teknik eller likvärdig teknik som används i accessnäten vore kompatibla på alla nivåer i nätet. Även i det fall olika tekniska lösningar på detta sätt skulle sättas in "synkront", skulle man behöva fortsätta med det framgent för att uppfylla kravet på kompatibilitet. Det skulle försvåra en utveckling av den tekniskt relaterade differentieringen av tjänster. Likaså kan man fråga sig om en ny aktör på marknaden, som använder sig av bredbandsanslutning i grossistledet för att leverera tjänster till slutkundsmarknaden, på ett enkelt sätt skulle kunna gå över till att använda accessnät, som andra operatörer har tillträde till, för att tillhandahålla en likvärdig tjänst. På efterfrågesidan kommer en leverantör i grossistledet, som använder sig av bredbandsanslutning, att betrakta accessnät – som andra operatörer har tillträde till – som ett substitut enbart om operatören av bredbandsanslutningen i grossistledet förfogar över alla övriga nätkomponenter som han behöver för att själv kunna erbjuda en likvärdig tjänst. Detsamma gäller för möjligheterna för substitution på utbudssidan. Det står därför klart att accessnät, som andra operatörer har tillträde till, och bredbandsanslutning i grossistledet utgör två skilda marknader. Det råder mycket begränsad substituerbarhet – både på efterfrågesidan och utbudssidan – mellan återförsäljning av grossistprodukter av "end-to-end"-typ och tillträdesprodukter (accessprodukter). De förstnämnda produkterna vänder sig främst till tjänsteleverantörer och återförsäljare, medan tillträdesprodukterna efterfrågas av nätoperatörer, som är nya på marknaden och som avser att erbjuda ett komplett program med tjänster via sin egen infrastruktur och vanligtvis efter att ha gjort stora investeringar. Grossistprodukter av "end-to-end"-typ skall sannolikt hänföras till en separat marknad, och de säljs för närvarande i många länder på kommersiell basis. Återförsäljarprodukter anses inte tillhöra den marknaden, eftersom de inte klarar av att tillgodose behoven på grossistmarknaden för bredbandsanslutning, och det saknar berättigande att ta med sådana återförsäljarprodukter i denna rekommendation. Syftet med det nya regelverket är att slutligen uppnå en situation där det råder fullständig konkurrens på infrastruktursidan mellan en mängd olika typer av infrastrukturtyper, varvid samma eller olika tekniska plattformar används. Bestämmelser om skyldighet att ge tillträde till befintliga nät är en vanlig övergångsåtgärd för att se till att det råder konkurrens mellan tjänster och att konsumenterna har valmöjligheter till dess att det råder tillfredsställande konkurrens mellan olika typer av infrastruktur. Investeringar i ny nätinфраstruktur kommer att göra att förhandsregleringen på den här marknaden kan upphävas snabbare.

Tillträde till accessnät har tagits med i marknadsförteckningen, eftersom kriterierna är uppfyllda och det är motiverat ur ekonomisk synpunkt. Det är också nödvändigt ur rättslig synpunkt, eftersom bilaga I till ramdirektivet skall följas när marknadsförteckningen görs upp. Frågan inställer sig om det är motiverat att ta med även grossistmarknaden för bredbandsanslutning i rekommendationen. För bredbandsanslutning i grossistledet står det klart att det finns mycket svåra hinder för tillträde till marknaden, eftersom dessa tjänster förutsätter användning av ett nät. Innanför marknadsbarriären råder en komplicerad konkurrensdynamik. För att det skall finnas möjlighet till dynamisk konkurrens på grossistmarknaden för bredbandsanslutning förutsätts att det finns konkurrerande nät, helt oavhängigt av karaktären hos konkurrensen mellan dessa nät. Frågan är om de alternativa typer av infrastruktur som konkurrerar har tillräcklig spridning för att det skall vara motiverat

att ta med denna marknad i rekommendationen. Med andra ord: Är de kabel-, fiberoptik- och satellitnät och de trådlösa nät som tillhandahåller bredbandsanslutning i grossistledet i tillräckligt utnyttjade och utbyggda i gemenskapen? Dessa nät är väl utbyggda i en del medlemsstater, men inte i merparten. Om man fortsätter att utveckla och uppgradera alternativa typer av infrastruktur, samtidigt som konkurrensen tilltar, skulle den här marknaden bli verkligt konkurrensutsatt, men för närvarande finns ingen infrastruktur tillgänglig, och det betyder att denna marknad måste tas med i den utgåvan av rekommendationen. Bredbandsanslutning i grossistledet för sådana infrastrukturtyper som är alternativ till det allmänna kopplade telenätet omfattas i princip av definitionen av bredbandsanslutning i grossistledet, men sådana alternativ kommer bara i begränsad mån – bl.a. av hänsyn till substitution på utbudssidan – att vara en del av den marknad som analyseras ingående av de nationella regleringsmyndigheterna.<sup>38</sup>

De relevanta marknaderna i denna rekommendation definieras som 1) tillträde för andra operatörer (inklusive delat tillträde) till konventionella abonnentledningar av metall och till delaccessnät (inklusive delat tillträde) i syfte att tillhandahålla bredbandstjänster och 2) grossistmarknaden för bredbandsanslutning. Den anslutningspunkt i nätet där grossistmarknadens bredbandsanslutning skall ske kommer att bero på marknadsanalysen. Här är särskilt nättopologin och läget i fråga om nätkonkurrensen av betydelse.

### ***Resurser som tillhandahålls i grossistledet för uppringt tillträde till Internet och till tjänster – samtalsoriginering i grossistledet***

Internetleverantörer som tillhandahåller uppringt tillträde behöver resurser i form av samtalsoriginering och samtalsterminering på grossistnivå, liksom Internetkonnektivitet på grossistnivå. Huruvida det behövs en grossistmarknad – som motsvarar slutkundsmarknaden för tillträde till det allmänna telenätet via en fast anslutningspunkt – tillhandahållande av uppringt tillträde till Internet-tjänster eller andra smalbandstjänster, beror på en rad faktorer. Användare, som råkar ut för en monopolist på marknaden för samtalsoriginering, skulle lätt kunna byta tjänsteleverantör genom användning av fast förval eller prefix vid uppringning. Att byta leverantör av samtalsoriginering är i allmänhet både lätt och billigt. Det kommer dock att innebära att det kommer fler räkningar och från olika håll, eftersom operatören som lämnar tillträde till accessnätet och tjänsteleverantörerna (en eller flera) inte längre är samma företag. Det finns utan tvekan en kategori av kunder som uppskattar bekvämligheten med samlad fakturering från ett enda företag, men det är oklart om denna kategori är tillräckligt stor för att minska inflytandet från de kunder, för vilka det inte spelar någon roll om det kommer teleräkningar från ett eller flera företag. Oberoende av om avgiften för tjänsten är tidsbaserad eller fast (eller en kombination av de två avgiftstyperna), sker samtalsorigineringen ofta med hjälp av nummerblock som leder samtalen till det nät som Internetleverantören använder för vidareanslutningen till det öppna Internetsystemet. Beroende på de avtal som träffats om samtalsoriginering, kan Internetleverantörerna betala de samtalsoriginerande nätoperatörerna för sina slutkunders räkning, eller också kan betalningen för samtalsorigineringen göras direkt av slutkunderna.

I allmänhet är slutanvändare, som har uppringt tillträde till Internet via en fast anslutningspunkt, abonnenter hos det företag som tillhandahåller tillträdet till det allmänna telenätet. I den relevanta marknaden ingår samtalsoriginering både för taltelefoni och för andra kommunikationsslag, t.ex. fax och dataöverföring. Den relevanta marknaden i grossistledet för samtalsoriginering till Internet utgörs därför av samtalsoriginering i det

---

<sup>38</sup> Se särskilt punkterna 52–54 i riktlinjerna.

allmänna telenätet via en fast anslutningspunkt (dvs. samma marknad som definieras i avsnitt 4.2.1).

### ***Samtalsterminering***

För att tillhandahålla slutanvändare, som har tillträde genom uppringning, tillträde och anslutning till Internet måste Internetleverantörerna se till att de uppringda samtalen termineras. Det innebär att de passerar en termineringsoperatör på vägen till Internetleverantörens server.

Samtalsterminering som ett led i tillhandahållandet av Internet skiljer sig från samtalsterminering i fasta eller mobila nät. Den senare termineringstypen används för att genomföra samtal mellan två slutanvändare. I fallet med Internet står slutanvändaren i ett (underförstått eller uttryckligt) avtalsbaserat förhållande till en Internetleverantör, men han saknar vanligtvis kännedom om det företag som terminerar de uppringda samtalen. Internetleverantören väljer en eller flera termineringsoperatörer som skall ta emot de uppringda samtalen, och han kan själv betala termineringsavgiften<sup>39</sup>. Eftersom alla termineringsavgifter bakas in i det totalbelopp som Internetleverantören i sin tur fakturerar slutanvändaren, och eftersom slutanvändarna kan byta mellan konkurrerande leverantörer, är Internetleverantörerna angelägna om att de termineringsavgifter de betalar skall vara så låga som möjligt.

Internetleverantörerna har i allmänhet stora valmöjligheter i fråga termineringsoperatörer, och det är konstaterat att de byter operatörer. Men i en del medlemsstater kan det förekomma att det finns färre termineringsoperatörer att välja bland eller att en eller flera operatörer genom sin stark ställning på marknaden för samtalsoriginering kan utöva sin makt även på marknaden för samtalsterminering. Orsaken till begränsningen av valmöjligheterna kan vara att operatörerna behöver bygga ut näten för att kunna terminera uppringda samtal i fallet med fasta abonnemangsavgifter. Om regleringsmyndigheterna därför anser det nödvändigt att definiera en marknad för Internet-terminering, kan de göra det i enlighet med förfarandet i artikel 7 i ramdirektivet.

Den relevanta grossistmarknaden för samtalsoriginering uppfyller kriterierna för att den skall kunna tas med i rekommendationens marknadsförteckning. Den relevanta grossistmarknaden för samtalsterminering uppfyller däremot inte kriterierna för detta.

### ***Anslutning till Internet i grossistledet***

Oberoende av om slutanvändarnas tillträde till Internet sker via uppringning eller bredband måste Internetleverantörerna sörja för möjligheten att ansluta sig till andra Internetleverantörer och deras slutanvändare.

För att datapaket från slutanvändare skall nå fram till sina mottagare och inkommande trafik tas emot, måste företagen träffa erforderliga överenskommelser så att en Internetanvändare har möjlighet att ansluta sig för kommunikation med alla andra Internetanvändare eller åtminstone möjlighet att ansluta sig till de nät de använder. Denna allomfattande eller globala anslutningsmöjlighet kan åstadkommas på en hel rad sätt. Den kan köpas från ett nätföretag,

---

<sup>39</sup> Flera affärsupplägg är tänkbara. I modellen med tidsbaserad avgift kan en del av slutkundens avgift gå från den originerande till den terminerande operatören och vidare till Internetleverantören. I modellen med fast abonnemangsavgift kan den terminerande operatören betala en avgift till den originerande operatören och sedan fakturera den på Internetleverantören.

som självt har resurser att sörja för en sådan anslutning. Den kan åstadkommas genom sammankoppling och samtrafik med ett antal nät som är tillräckligt stort för att alla tänkbara destinationer skall täckas in. Man kan också åstadkomma anslutningsmöjlighet genom att sammankoppling med vissa bestämda nät kombineras med inköp av den resterande del av anslutningsmöjligheten som behövs.

Två frågor inställer sig i samband med rekommendationen. Är det nödvändigt att definiera en marknad för anslutning till Internet eller för paketleveranser för att man skall kunna göra en förhandsanalys av marknaden? Om det är så, vad är då den relevanta marknaden? Det finns en mängd skillnader mellan å ena sidan de traditionella sätten för samtalsterminering i det allmänna telenätet och å andra sidan paketleveranser till adresser på det öppna Internet. I det senare fallet betalar slutanvändarna underförstått både för att skicka och ta emot paket. Det är inte givet eller allmän praxis att man tar ut en avgift för inkommande trafik och att denna avgift vidarebefordras till avsändaren via sändarens nät. Enligt beskrivningen ovan kan anslutningsmöjlighet inom trafikområdet åstadkommas på en mängd olika sätt.

Hindren för att komma in på den här marknaden är små. Det är visserligen uppenbart att det finns stordriftsfördelar och att de gör det lättare att träffa överenskommelser om samtrafik ("perrong"), men denna omständighet ensam kan inte ses som något konkurrenshinder. Till skillnad från fallet med samtalsterminering i avsnitt 4.2.1 kan man här inte i förväg utgå ifrån att det krävs en förhandsanalys av marknaden. I den här rekommendationen upptas därför ingen relevant grossistmarknad för anslutning till Internet (eller för leverans av inkommande paket).

### ***Slutsats***

Följande avgränsade (specifika) marknader, som rör tillträde till datatjänster och därtill knutna tjänster via fasta anslutningspunkter, bör tas med i rekommendationen:

#### ***Grossistledet***

Tillträde i grossistledet (inklusive delat tillträde) till konventionella abonnentledningar av metall och delaccessnät uppbyggda av metallkablar, i syfte att tillhandahålla bredbands- och taltjänster.

Bredbandsanslutning för grossistledet.

Samtalsoriginering i det allmänna telenätet via fasta anslutningspunkter.

#### ***4.2.3. Dedicerade förbindelser och dedicerad kapacitet (hyrda förbindelser)***

Marknaderna för dedicerade (för ändamålet speciellt inrättade) förbindelser och dedicerad kapacitet är kopplade till vissa av de marknader som definierats för tillträde via fasta anslutningspunkter och för tillhandahållande av tjänster vid sådana punkter. Dedicerade anslutningar kan i vissa fall vara ett alternativ till tillträde via accessnät, och vice versa. Även dedicerade trunkledningar (även benämnda stamledningar) eller långdistansförbindelser kan fungera som alternativ till överföring av långdistanssamtal.

Slutanvändare kan kräva dedicerad kapacitet eller hyrda förbindelser för anläggning av nät eller för sammanbindning av anslutningspunkter. Samma saker kan krävas av företag som i sin tur tillhandahåller tjänster till slutanvändare. Därför är det möjligt att definiera slutkundsmarknader och grossistmarknader som i det stora hela är snarlika.

De viktigaste faktorerna när det gäller efterfrågan och utbud av dedicerade anslutningar är bandbredd, avstånd och de anslutningspunkter (en eller flera) som skall betjäna. Även kvalitativa faktorer kan vara av betydelse, eftersom man i vissa fall fortfarande gör åtskillnad mellan taltelefoni och dataöverföring.

För slutkundsledet tar man i direktivet om samhällsomfattande tjänster uttryckligen upp tillhandahållandet av ett minimiutbud av hyrda förbindelser.<sup>40</sup> Med detta minimiutbud avses bestämda hyrda förbindelser med harmoniserade (enhetliga) egenskaper, och linjerna måste hållas tillgängliga enligt särskilda villkor i hela det aktuella landet. Detta minimiutbud av hyrda förbindelser är därför upptaget i rekommendation som en särskild grupp av slutkundsmarknader. Det har inte ansetts nödvändigt att fastställa separata marknader för alla kategorier av hyrda förbindelser som är upptagna i minimiutbudet, eftersom marknadsstrukturen sannolikt kommer att vara likadan för varje kategori i utbudet. Det är inte nödvändigt att utsträcka kategorierna av hyrda förbindelser i slutkundsledet till att omfatta kapaciteter som är större än dem i minimiutbudet, eftersom man alltid måste utgå ifrån att ingripanden på grossistnivå är tillräckliga för att komma till rätta med problem som kan tänkas uppstå. Det saknas grund att anta att detta inte skulle vara fallet också i fråga om hyrda förbindelser.

I grossistledet går det att göra åtskillnad mellan separata marknader, framför allt mellan å ena sidan terminerande avsnitt av en hyrd förbindelse (ibland benämnda "*local tails*", "lokala avsnitt" eller "accessnät") och å andra sidan trunkledningsavsnitt (även benämnda "stamledningsavsnitt"). Vad som skall anses utgöra ett terminerande avsnitt beror på vad som kännetecknar nättopologin i respektive medlemsstat och kommer att fastställas av respektive regleringsmyndighet. Vidare kommer sannolikt verklig konkurrens att råda på många marknader för trunkavsnitt på huvudledningar i vissa geografiska områden i Europa, men det finns ändå risk för att trunkavsnitten inte klarar av att betjäna alternativa leverantörer. Av detta skäl tas även trunkavsnitt upp som en marknad i rekommendationen. Det är möjligt att dela upp marknaden ytterligare mellan hyrda förbindelser med hög respektive låg kapacitet.

### ***Slutsats***

Följande avgränsade marknader för tillhandahållande av dedicerade anslutningar och dedicerad kapacitet (hyrda förbindelser) bör tas med i rekommendationen:

#### ***Slutkundsledet***

De hyrda förbindelser för slutkunder som ingår i minimiutbudet.<sup>41</sup>

#### ***Grossistledet***

Terminerande avsnitt av hyrda förbindelser i grossistledet.

Trunkavsnitt av hyrda förbindelser i grossistledet.

---

<sup>40</sup> EGT C 339, 7.11.1998, s. 6.

<sup>41</sup> De hyrda förbindelserna i minimiutbudet anges i den förteckning över standarder som offentliggörs i Europeiska gemenskapernas officiella tidning i enlighet med artikel 17 i ramdirektivet.

### 4.3. Tjänster som levereras vid mobila anslutningspunkter

#### 4.3.1. Mobila taltjänster

Syftet med detta avsnitt är att i) beskriva och definiera relevanta slutkundsmarknader för taltjänster som tillhandahålls via fasta anslutningspunkter, ii) definiera motsvarande grossistmarknader och iii) fastställa marknader i enlighet med bilaga I till ramdirektivet.

#### ***Slutkundsmarknader***

När det gäller mobilmarknaden som helhet är det inte klarlagt huruvida hushålls- och företagskunder kan anses tillhöra samma marknad eller inte. Det beror på att det inte tycks finnas något entydigt sätt att skilja dem åt, även om det förekommer att man utnyttjar en betydande prisdifferentiering för att gynna olika kategorier av kunder eller användningsformer.<sup>42</sup> I fråga om substitution på efterfrågesidan kan det vara likgiltigt för slutanvändarna om paketpriserna är avsedda för företags- eller hushållskunder, så länge villkoren passar deras användarprofil. I fråga om substitution på utbudssidan kan ett företag, som servar företagsmarknaden, lätt gå över till att leverera till hushållskunder för att möta en liten men varaktig prisökning, som kan genomdrivas av en eventuell monopolist. Denna möjlighet till substitution skiljer sig kraftigt från situationen i fråga om leverans av tjänster till fasta anslutningspunkter. Möjligheten till substitution begränsas där av bristande nättäckning och av kostnaden för utbyggnad av nät till fasta anslutningspunkter i andra geografiska områden.

Även förbetalda respektive fakturerade mobiltjänster (abonnemang) kan anses tillhöra samma marknad. Möjligheten till substitution på utbudssidan är relativt stor. Detsamma gäller efterfrågesidan, i synnerhet för byte från förbetalning till abonnemang.

Det går att definiera flera skilda mobilmarknader i slutkundsledet. Mobiltelefonanvändare har inget omedelbart substitut för mobilt tillträde att byta till. Och det finns inget substitut på utbudssidan, såvida inte fler radiofrekvensområden blir tillgängliga. Därför torde tillträde kunna ses som en egen marknad skild från leveranser av slutkundstjänster via nätet. Alla användare köper emellertid tillträde till mobilnät i syfte att ringa eller ta emot telefonsamtal (eller både och) – inom det egna landet eller internationellt med hjälp av roaming. Även när en användare valt att själv inte ringa några samtal, måste hans beslut att utnyttja tjänsten vara grundat på hans behov av samtalsterminering, dvs. att ta emot inkommande samtal, annars skulle hans tillträde sakna mening. Denna omständighet påverkar definitionen av de motsvarande grossistmarknaderna.

#### ***Slutkundstjänster för roaming i andra nationella nät***

Liknande resonemang kan föras för internationell roaming i slutkundsledet. I de internationella roamingtjänsterna ingår att en användare kan ringa och ta emot samtal medan han befinner sig i andra länder än det land där han har tecknat sitt nätabonnemang. Sett från efterfrågesidan torde tillhandahållandet av internationella roamingtjänster kunna betraktas som en egen marknad.

Om vi antar att det finns en monopolist och han höjer priset, skulle en nationell leverantör av andra mobiltjänster emellertid kunna svara på det genom att sluta avtal med utländska operatörer i syfte att erbjuda slutkunderna roamingtjänster. Därför kan man definiera en mer

---

<sup>42</sup> Ett område, som torde kunna betraktas som en avgränsad (specifik) företagsmarknad, är tillhandahållandet av nationella och internationella tjänster (där bl.a. roaming ingår) till större företagskunder i deras egenskap av slutkunder. Denna marknad tas dock inte med i rekommendationen för att analyseras beträffande förhandsreglering.

omfattande marknad för utgående samtal i slutkundsledet. I den marknaden ingår bl.a. inrikes- och utrikessamtal samt roaming. Detta hindrar emellertid inte att det går att definiera en avgränsad inhemsk marknad för internationell roaming i grossistledet (se nedan).

### ***SMS-tjänster i slutkundsledet***

Med tanke på den vittomfattande spridning nya slutkundstjänster såsom SMS (*”Short Message Services”* – kortmeddelandetjänster) fått och den ökande användningen av dem, kan man fråga sig om det går att definiera ytterligare slutkundsmarknader. I vissa fall kan SMS ses som ett relativt näraliggande substitut (på efterfrågesidan) till mobilsamtal.

En leverantör av mobil taltelefoni skulle kunna gå över till att tillhandahålla SMS-tjänster för att möta en prisökning som genomförs av en eventuell monopolist. Det är emellertid inte säkert att en SMS-leverantör på liknande sätt kan gå över till att erbjuda taltjänster. Denna brist på symmetri kan tala för att dessa slutkundsmarknader skall skiljas åt, även om merparten användare tycks köpa SMS-tjänster som en del i paket av mobiltjänster. Ingen slutkundsmarknad för SMS har fastställts i denna rekommendation.

### ***Motsvarande grossistmarknader***

#### ***Tillträde och samtalsoriginering***

De viktigaste resurser som krävs för att leverera en slutkundstjänst är tillträde till nät, samtalsoriginering och samtalsöverföring (av olika slag), samt vid behov samtalsterminering i andra nät. Mobiloperatörerna tillhandahåller som regel nättillträde ihop med samtalsoriginering. Det innebär att dessa två tjänster kan anses tillhöra samma grossistmarknad. Det behöver inte nödvändigtvis betyda att det kommer att förbli så även i framtiden, om t.ex. förval för mobilnät skulle införas i analogi med vad som skett hos dominerande operatörer av fasta nät.

Den relevanta grossistmarknaden torde som regel utgöras av tillträde och samtalsoriginering i mobilnät. Här finns det fortfarande hinder för marknadstillträde, eftersom företag som inte tilldelats radiofrekvensområden kan komma in på marknaden enbart genom framtida allokeringar och tilldelningar av frekvenser, inköp av radiofrekvenser eller genom övertagande av en operatör som redan innehar tillstånd. Detta utgör i princip inget absolut hinder för marknadstillträde, eftersom det finns olika möjligheter till gemensamt frekvensutnyttjande, bl.a. uppbyggnad av nationella förbindelser när det gäller roaming eller indirekt tillträde. Men några sådana grepp har ännu inte synts till på marknaden. Den grad av konkurrens som generellt kan konstateras på den här marknaden i slutkundsledet tyder på att någon förhandsreglering i grossistledet kanske inte är motiverad.

Kommissionen räknar i det här skedet inte med att den här marknaden kommer att tas med i framtida revideringar av denna rekommendation.

### ***Internationell roaming i grossistledet***

Internationella roamingtjänster i grossistledet ger en utländsk mobiloperatör tillträde och kapacitet (räknad i överföringstid) så att han kan ge sina abonnenter möjlighet att ringa och ta emot samtal medan de befinner sig i utomlands i en annan operatörs nät. Internationella roamingtjänster i grossistledet tillhandahålls således av en inhemsk mobiloperatör – som driver det ”besökta nätet” – i ett land till en mobiloperatör i ett annat land (”hemmanätet”).

Genom internationell roaming i grossistledet tillgodoses ett behov hos utländska mobiloperatörer, som i första hand vill erbjuda sina abonnenter en ”sömlös” tjänst som inte är begränsad till det territorium där operatörerna har sina egna fysiska nät. Mobiloperatörernas behov är en följd av behovet hos deras abonnenter av att kunna ringa och ta emot samtal utomlands på sina mobilterminaler utan att behöva skaffa sig nya SIM-kort eller teckna

abonnemang med en utländsk GSM-operatör. Tack vare roamingtjänsten behåller abonnenterna också samma mobilnummer som hemma. Förutsättningar som krävs för internationell mobilroaming är dessutom yttäckning (att det finns signal), tillgänglighet (att man kan nås via numret på ett bestämt SIM-kort) och mobilitet (förmågan att kunna nås under förflyttning). Det är tre viktiga faktorer när man betraktar möjligheten till substitution på efterfråge- och utbudssidorna.

Det finns hinder för tillträde till marknaden, eftersom endast mobiloperatörer med tillstånd kan leverera internationella roamingtjänster på en viss bestämd inhemsk marknad. Det verkar dessutom finnas andra hinder för marknadstillträde, nämligen restriktioner avseende förhandlingar om roamingavtal. Å andra sidan finns det uppenbara stimulansfaktorer för mobiloperatörer att förhandla fram grossistavtal för roaming med lägre priser, om det kan göra att trafiken ökar i deras nät eller om det innebär nya kunder eller att de gamla stannar kvar. Mobiloperatörerna har enligt uppgift för närvarande emellertid bara begränsad möjlighet att leda roamingtrafiken vidare.

Nationell roaming som tillhandahålls mobiloperatörer inom en och samma medlemsstat – vanligtvis grundat på lagbestämmelser – är en tjänst som klart skiljer sig från internationell roaming i grossistledet, trots att även den nationella roamingen tillhandahålls i grossistledet. De främsta skälen till detta är två. För det första beror förekomsten av nationell roaming i de flesta fall på en tidsbegränsad lagstadgad skyldighet<sup>43</sup>, som åläggs befintliga mobiloperatörer. De är nämligen skyldiga att tillhandahålla roaming åt abonnenter hos en nytillkommen mobiloperatör i inledningsskedet medan han bygger upp sitt nät. Roamingen skall tillhandahållas utanför det område den nytillkomna operatören täcker. För det andra medverkar inga utländska auktoriserade operatörer i nationell roaming – även om den är ett resultat av affärsförhandlingar – och den är inte förenad med verksamhet över nationsgränser, som ju internationell roaming alltid är.

Nationella mobiltjänster i grossistledet, vilka innefattar tillträde och tillhandahållande av överföringstid ("tillträde och tillgång till överföringstid i grossistledet" – "*wholesale airtime access*") och vilka auktoriserade mobiloperatörer tillhandahåller åt tjänsteleverantörer i sina hemländer, kan inte betraktas som alternativ till internationell roaming som tillhandahålls av utländska mobiloperatörer. Det främsta skälet är att sådana tjänster inte innefattar den tjänst som gör det möjligt att identifiera och känna igen en utländsk operatörs abonnenter. Om den utländska operatören skulle ingå ett grossistavtal om tillträde och tillgång till överföringstid med en operatör i det land hans kunder besöker, skulle det kräva att den utländska operatörens abonnent måste skaffa ett nytt SIM-kort och ett nytt mobilnummer hos operatören i det land abonnenten vistas i tillfälligt.

Internationell roaming i grossistledet kan inte ersättas av någon annan form av tillträde till fasta telefonitjänster utomlands, eftersom tillgänglighet (så att man kan nås på sitt vanliga mobilnummer) och mobilitet inte kan garanteras.

Indirekt tillträde genom fast förval av operatör – dvs. samtalsoriginering och tillträde i grossistledet – skulle inte utgöra något effektivt substitut på utbudssidan. Skälet är att på teknikens nuvarande nivå och i den kommersiella verkligheten kan denna tjänst inte tillhandahålla de egenskaper i form av yttäckning, tillgänglighet och mobilitet som internationell roaming via mobiloperatörer garanterar. Detta gäller av samma skäl också för

---

<sup>43</sup> Finland är ett undantag p.g.a. att det finns vissa avlägset belägna områden som motiverar nationell roaming utan tidsbegränsning.

prefixval av operatör vid varje enskilt samtal och för tillträde och tillgång till överföringstid i grossistledet.

Tjänsteleverantörer och virtuella mobiloperatörer (*"Mobile Virtual Network Operators", MVNO*) skulle inte klara av att gå över till att själva tillhandahålla internationell roaming i grossistledet. Det beror på att mobiloperatörer för närvarande säljer roamingtjänster i grossistledet enbart till andra auktoriserade mobiloperatörer. De ingår inte avtal om internationell roaming med tjänsteleverantörer och virtuella mobiloperatörer.

Det tycks därför finnas mycket litet utrymme för substitution – på såväl efterfrågesidan som utbudssidan – för internationell roaming i grossistledet. I ramdirektivet (bilaga I) anges ytterligare en marknad som skall tas med i denna första rekommendation: "marknaden för internationella roamingtjänster i allmänna mobiltelenät". Därför fastställs denna marknad för denna rekommendation.

### ***Samtalsterminering i mobila telenät – grossistledet***

Här inställer sig två frågor: 1) Hur definierar man bäst den relevanta marknaden för samtalsterminering på mobila marknader? 2) Bör man ta med den sålunda definierade relevanta marknaden i rekommendationen?

Tjänsten mobil samtalsterminering är en förutsättning för tillhandahållandet av mobilsamtal som skall termineras i andra mobilnät. Men den krävs även för samtal som origineras i mobilnät för fasta anslutningspunkter och som termineras i mobilnät. Eftersom termineringsavgiften är fastställd av operatören i det mottagarnät som valts av den uppringda (mottagande) abonnenten, saknar den uppringande parten som regel möjlighet att påverka termineringsavgifterna. Detta är fallet när principen "uppringaren betalar" (*"Calling Party Pays – CPP"*) tillämpas, en princip som för närvarande är allmänt utbredd i Europa.

Denna "påverkan utifrån" eller "externalisering", dvs. då den uppringda parten har möjlighet att påverka den uppringande parten negativt oberoende av den senare, kan minskas genom "påverkan inifrån" ("internalisering") på så sätt att man begränsar möjligheten för en nätoperatör att sätta oskäligen avgifter för samtalsterminering. Hur en relevant marknad för samtalsterminering skall definieras påverkas av huruvida en sådan utveckling i riktning mot en minskad extern påverkan förväntas komma igång eller inte. Likaså är det avgörande för om den sålunda definierade marknaden skall tas med i rekommendationen. Dessa två frågor behandlas närmare nedan.

I slutkundsledet utgör ett samtal till en viss användare eller användarterminal inte något substitut för ett samtal till en annan användare. Denna begränsning i fråga om substitution på efterfrågesidan följer med till grossistledet. Dessutom finns det i grossistledet en rättslig förpliktelse att tillhandahålla samtrafik till alla andra operatörer (*"any-to-any"*). Därigenom är operatörerna enligt lag skyldiga att ingå avtal om samtrafik. Om den operatör som tillhandahåller samtalsterminering höjer avgiften, är det – när det gäller substitution på utbudssidan – inte lätt för alternativa leverantörer att gå över till att erbjuda tjänster på den förstnämnda operatörens marknad, eftersom det skulle kräva tillgång till uppgifter om den aktuella användarens SIM-kort. Marknaden är emellertid mer omfattande än samtalsterminering vid en viss bestämd användarterminal. Det beror på att en operatör saknar möjlighet att på ett enkelt sätt tillämpa differentierade termineringsavgifter för olika användare i hela sitt nät. Den relevanta marknaden är därför minst lika omfattande som termineringsmarknaden för en enskild operatör, vem han än månne vara.

Med en sådan utgångspunkt för marknadsdefinitionen råder en perfekt koppling mellan leverantör och produkt. Därför är det viktigt att väga in de möjligheter till substitution på

efterfråge- och utbudssidorna som skulle kunna ha en begränsande effekt på termineringsavgifterna. Det är också viktigt att ta hänsyn till nätoperatörernas beteende i fråga om avgiftsättning. En begränsningseffekt skulle uppstå om en nätoperatör försökte höja termineringsavgifterna, eller om han vägrade att sänka dem, och den samlade effekten av en sådan åtgärd gjorde verksamheten olönsam. En sådan substitution på utbudssidan är inte möjlig för närvarande, men den kan bli verklighet någon gång i framtiden.

Denna situation skulle kunna uppstå i och med införandet av programaktiverade SIM-kort, en teknisk lösning som förmodligen kommer att börja utnyttjas när operatörer fastställer prioriteringar för sina slutanvändare i samband med internationell roaming.

Begränsning av avgifter för mobil samtalsterminering kan ske genom substitution på efterfrågesidan. Det finns inget utrymme för substitution på efterfrågesidan i grossistledet. Där är efterfrågan alltid knuten till utbudet. Den uppringande partens operatör saknar möjlighet att från en alternativ leverantör köpa samtalsterminering i ett visst nät (enligt vad som beskrivits ovan).

I slutkundsledet finns det däremot en rad olika möjligheter för substitution på efterfrågesidan. Andra samtals- eller kommunikationsformer kan mycket väl utgöra relativt näraliggande substitut för de samtalstyper som beskrivits ovan. Man kan t.ex. använda "call-back", samtalsförmedling ("call forwarding") och SMS. Men för att man skall kunna utvidga marknaden med hjälp av denna tänkbara substitution skulle man behöva begränsa operatörernas manöverutrymme för fastställandet av termineringsavgifter genom att minska den samlade lönsamheten hos deras verksamhet.

Det kan finnas substitut för olika typer av samtal. T.ex. är ett mobil-till-mobil-samtal ett möjligt substitut för ett fast-till-mobil-samtal.<sup>44</sup> Det samtal som används som substitut skulle då behöva ske inom operatörens mobilnät för att det skulle leda till lägre lönsamhet och för att det skulle ha en begränsande effekt på operatörernas beteende. I kombination med slutna användargrupperns möjlighet att utöva den makt de har som köpare (enligt vad som beskrivits ovan) får den tänkbara substitutionen en starkare effekt. Den skulle nämligen inte bara kunna leda till förlust av termineringsavgifter, utan också till förlust av abonnenter genom att de byter till ett annat nät.

Ett mobil-till-fast-samtal är ett tänkbart substitut för ett mobilsamtal som går från en abonnent hos en viss operatör till en abonnent hos en annan mobiloperatör, dvs. det går till ett nät utanför det nät den uppringande abonnenten "tillhör" ("off-net"). Det skulle innebära att man förlorade termineringsavgifterna, men den alternativa samtalsformen är sannolikt ett näraliggande substitut enbart under vissa omständigheter, t.ex. när man vet att den uppringda parten befinner sig i närheten av en viss fast telefon.

Sammanfattningsvis kan man konstatera att en del av dessa tänkbara substitut skulle kunna ha en begränsande effekt på termineringsavgifterna. Men om de har det också i verkligheten beror dessutom på erfarenhetsbaserade faktorer. Det finns inget skäl att tro att något av de ovannämnda substituten på efterfrågesidan skulle fungera med så stark effekt att en operatörs beteende begränsas.

Ett annat speciellt sätt på vilket slutanvändare och deras operatörer kan undvika oskäliga termineringsavgifter är via omdirigering ("tromboning" ["traffic re-file"] eller "re-routing"). Mer konkret är det möjligt att skifta origineringen av trafiken så att den skenbart kommer från det mobilnät i vilket samtalen skall termineras. Den sistnämnda metoden är praktiskt användbar bara för slutanvändare som originerar en stor mängd trafik för

---

<sup>44</sup> Dessa alternativ kan utgöra substitut (likaväl som komplement), även om totalt sett marknaden för fast telefoni är definierad skilt från marknaden för mobil telefoni.

terminering i ett mobilnät. Vidare har mobiloperatörer möjlighet att utforma tjänster med differentierade avgifter för att skilja sådana användargrupper åt.

En annan möjlig begränsande effekt på operatörernas möjlighet att sätta oskäligen termineringsavgifter kan komma från det inflytande som köparna har i slutkundsledet. Två huvudtyper av sådant inflytande kan förekomma.

Den första typen är när användare av mobiltelefoner lägger så stor vikt vid inkommande samtal att avgifterna för dessa påverkar deras val av leverantör. För att detta skall få en begränsande effekt på prissättningen för samtalsterminering krävs att betydelsen av dessa priser för användarna är densamma som betydelsen av priserna på andra tjänster, t.ex. utgående samtal, abonnemangsavgifter osv. Enligt principen "uppringaren betalar" – dvs. då uppringaren betalar hela avgiften för samtalet och den uppringda parten ingenting – råder inget direkt samband mellan de tillämpade avgifterna och den efterfrågan på tjänsten som användaren har i det mobilnät där samtalet tas emot. Mobilanvändare har visat sig vara föga priskänsliga för termineringsavgifter i sitt eget nät, dvs. för hur mycket det kostar andra att ringa till dem.

Den andra typen av köparinflytande kan komma från slutna användargrupper, där användarna i en viss grupp – oberoende av om de betalar en del av räkningen för inkommande samtal eller inte – ringer en så pass stor mängd samtal sinsemellan att samtalen inom gruppen utgör en betydande del av deras räkningar. Om operatören av ett visst nät skulle höja termineringsavgifterna och därigenom också höjde avgifterna för inkommande samtal, är det tänkbart att användarna i gruppen byter till ett annat nät för att hamna där de tjänar på lägre nätavgifter. Men mobiloperatörer har möjlighet att tillämpa avgiftsdifferentiering mellan olika kategorier av användare. Särskilda avgifter för samtal inom operatörens eget nät ("on-net") och rabatter till slutna grupper för samtal till ett visst mobilnummer är exempel på sådan differentiering.

Samtidigt som det är uppenbart att användare som abonnerar på mobiltjänster kan välja nät och det är tämligen enkelt att byta, finns det som regel bara begränsade belägg för att det skulle förekomma omfattande begränsningar beträffande prissättningen för samtalsterminering i grossistledet. Det första alternativet för marknadsdefinitionens omfattning är samtalsterminering i varje enskilt mobilnät. Det skulle innebära att en mobiloperatör för närvarande är den enda leverantören på sin respektive marknad. Men frågan om huruvida varje enskild operatör då har ett marknadsinflytande eller inte beror fortfarande på om det finns något motverkande köparinflytande, som skulle göra att varje varaktig avgiftsökning blir olönsam.

Ett annat alternativ för avgränsningen av marknadsdefinitionen skulle vara en nationell marknad för (mobil) samtalsterminering. För en sådan definition saknas det dock för närvarande erforderliga substitut på utbudssidan.

Det tredje alternativet för avgränsningen av marknadsdefinitionen skulle vara att knyta samman nationella marknader för mobiltjänster. För att den definitionen skulle bli giltig, måste mobilabbonenterna vara känsliga för priset på uppringning av mobiltelefoner och därigenom också känsliga för termineringsavgifter, eftersom de är en viktig faktor som avgör samtalspriset. Det är också nödvändigt att tjänsterna kompletterar varandra på ett effektivt sätt, så att abonnenterna inte ser till priserna på tjänsterna var för sig vid valet av nät, utan i stället till priset för hela kombinationen eller paketet av tjänster. Det skulle innebära att en mobiloperatör skulle kunna höja termineringsavgifterna och därigenom slutkundspriset på inkommande samtal – utan förlust av abonnenter – om han samtidigt sänkte priserna på andra tjänster i paketerbudandet. I det fallet skulle bedömningen av marknadsinflytandet inom samtalsterminering likna den som tillämpas på andra tjänster i paketet. Om

samtalsterminering skulle vara av mindre betydelse, skulle det finnas utrymme för högre grad av marknadsinflytande inom samtalssterminering.

Slutsatsen i dagsläget – med tillämpning av principen ”uppringaren betalar”) – blir att samtalssterminering i enskilda nät är den bästa definitionen av den relevanta marknaden. Denna definition skulle emellertid försvagas av a) tekniska möjligheter att terminera via andra nät, något som skulle göra att marknadsdefinitionen måste utvidgas till att omfatta samtalssterminering i samtliga nät, b) belägg för att användare utnyttjar alternativa sätt för att kringgå höga termineringsavgifter, eller c) belägg för att användare abonnerar på nät på basis av vad det kostar att bli uppringd. De två sistnämnda alternativen skulle innebära en kombinerad marknadsdefinition, bestående av tillträde, samtalsoriginering och samtalssterminering.

En marknadsdefinition för varje enskilt näts samtalssterminering skulle innebära att varje enskild mobiloperatör i dagsläget är den enda leverantören på sin respektive marknad. Men frågan om huruvida varje enskild operatör då har ett marknadsinflytande eller inte beror fortfarande på om det finns något motverkande köparinflytande, som skulle göra att varje varaktig avgiftsökning blir olönsam. Läget måste bevakas noga och ingå som en del i översynen i juni 2004.

### ***Datatjänster i grossistledet***

#### **SMS**

SMS-tjänster i grossistledet – där både originering och terminering ingår –, eller mer generellt smalbandiga mobildatatjänster, uppvisar en rad egenskaper som motiverar att de behandlas skilt från samtalsoriginering och samtalssterminering, som behandlats tidigare. På slutkundsnivå är det oklart om antalet användare, som betraktar SMS som ett tillfredsställande substitut för samtal, är tillräckligt stort för att korta samtal och SMS skall kunna betraktas som en del av samma marknad. Det finns utan tvekan vissa möjligheter till substitution, men de skulle sannolikt inte kunna utnyttjas i den utsträckning som krävs för att SMS skall kunna hänföras till samma marknad som samtal. För att två produkter skall kunna hänföras till en och samma marknad behöver de inte nödvändigtvis utgöra exakt likvärdiga alternativ för alla användare. Det krävs bara att det finns ett tillräckligt stort antal användare som anser att de är tillräckligt nära substitut för att de skall avhålla en eventuell monopolist från att göra lönsamma prishöjningar. Det verkar sannolikt, sett ur både efterfråge- och utbudssynpunkt, att direktmeddelanden (”*instant messaging*”, *IM*) via mobilnät, multimedie-meddelanden och, generellt, nya datatjänster – som för närvarande finns tillgängliga i 2,5G-nät och som kommer att vidareutvecklas i 3G-näten – kommer att fungera som effektiva substitut för SMS-tjänster. Det skulle innebära att SMS skulle kunna betraktas som en del av en mer omfattande marknad för dataöverföring, åtminstone ur perspektivet smalbandstjänster.

För originering av SMS-meddelanden finns det, förutom de vanliga konkurrenterna för samtalsoriginering, olika medier att välja bland. Dessa medier håller på att utvecklas, och inte bara Internetoperatörer utan även andra fastlinjeoperatörer är på väg in på den här marknaden.

Det är emellertid på termineringssidan som det råder skillnader mellan mobil samtalsoriginering och SMS. För det första är SMS inte tidsberoende på samma sätt som samtal, och det erbjuder operatörerna en rad olika möjligheter till dirigerings. Vidare skapar SMS också möjligheter för olika operatörer att komma in på marknaden, och genom att efterfrågan samlas, kan de eventuellt skaffa sig det slag av köpkraftsmotvikt som saknas på marknaden för samtalssterminering. Detta kan stävja den marknadsstyrka hos mobiloperatörerna har genom att de terminerar SMS i sina egna nät. En stor mängd SMS-

meddelanden kommer uppenbarligen att utlösa aktivitet på SMS-sidan, t.ex. i form av mervärdestjänster. Det kan som regel medföra att mottagaren av meddelandet måste betala en avgift för innehållet i meddelandet. Under sådana omständigheter hyser SMS-avsändarna betänkligheter när det gäller kostnaden för att ta emot SMS, eftersom den mycket ofta utgör en bestämd andel av det pris som betalats för den köpta tjänsten. Under dessa speciella omständigheter är det klart att det skapas en dynamik genom tillämpningen av principen ”mottagaren betalar”. Det kan begränsa operatörens förmåga att utöva sin marknadsstyrka.<sup>45</sup>

Ingen marknad för SMS i grossistledet fastställs för denna rekommendation.

### *Andra mobila datatjänster*

Förutom för samtals- och SMS-tjänster kan mobila eller trådlösa cellulära nät användas för tillträde till datatjänster och därtill knutna tjänster som Internet, och sådana tjänster är under utveckling. Dagens nätgeneration är på väg att modifieras och uppgraderas för att man skall uppnå överföringshastigheter som är högre än de som är möjliga genom uppringt tillträde. Nästa generations eller tredje generationens nät kommer att klara ännu högre hastigheter.

Tjänsterna i slutkundsledet är fortfarande mindre utvecklade än de motsvarande tjänster som tillhandahålls till fasta anslutningspunkter. Det återstår att se hur tjänsterna kommer att levereras och prissättas i tredje generationens nät. Det är i detta skede svårt att förutse hur datatjänster och tillträde till Internet kommer att utvecklas inom ramen för tredje generationens nät. Samma sak gäller utvecklingen av röstbaserade och icke röstbaserade tjänster.

Som exempel kan nämnas, att trots att de grundläggande tekniska lösningarna för införande av den moderniserade andra generationens nät och av tredje generationens nät numera är etablerade, råder det fortfarande osäkerhet om det sätt på vilket de skall införas, vilka protokoll som skall användas och hur tjänsterna skall prissättas och säljas. Det kan t.ex. bli så att taltjänster kommer att prissättas på ett sätt som liknar den modell som används för paketdatanät. Där betalar både mottagare och avsändare varsin del av överföringen. Med en sådan utveckling skulle de stimulansfaktorer som leder till att operatörerna fastställer oskäliga termineringsavgifter förändras.

För närvarande kan merparten av dessa frågeställningar bara angripas med en hög grad av osäkerhet, och det är inte möjligt att bedöma substitutionsmönstren förrän fler tjänster erbjuds och slår igenom på marknaden. På grundval av ovanstående resonemang tas inga marknader för slutkunds- eller grossistleden med i rekommendationen.

### *Slutsats*

Följande marknader för tillhandahållande av taltjänster vid mobila anslutningspunkter bör tas med i rekommendationen:

---

<sup>45</sup> Principen ”mottagaren betalar” skulle i det här speciella fallet tillämpas enbart på förbindelsen mellan å ena sidan en innehållsleverantör eller leverantör av mervärdestjänster och å andra sidan slutkunden. Det förefaller dock som om de terminerande operatörernas förmåga att utöva sin marknadsstyrka skulle finnas kvar i fråga om innehåll som de levererar till sina egna abonnenter. Framför allt kan det hända att innehållsleverantörer finner det olönsamt att erbjuda tjänster till slutanvändare på grund av att mobiloperatören satt ett för högt grossistpris för SMS-terminering. Det kan också hända att mobiloperatörerna själva utökar sitt utbud genom att tillhandahålla innehåll på kommersiella villkor. De kan eventuellt också använda sig av diskriminerande åtgärder för att hindra tjänsteleverantörer från att konkurrera effektivt.

### ***Slutkundsledet***

Inga marknader tas med.

### ***Grossistledet***

Tillträde och samtalsoriginering i allmänna mobilnät.

Samtalsterminering i enskilda mobilnät.

Inhemsk marknad för internationella roamingtjänster i allmänna mobila telenät.

## **4.4. Marknader för sändningstjänster**

Elektroniska kommunikationstjänster inbegriper överföringstjänster i nät som används för sändning, men utesluter tjänster där man tillhandahåller eller utövar kontroll över innehåll som förmedlas via elektroniska kommunikationsnät och kommunikationstjänster. Tillhandahållande av sändningstjänster ligger därför utanför tillämpningsområdet för detta regelverk. De nät och tillhörande anordningar som används för tillhandahållande av sändningstjänster ligger dock innanför dess tillämpningsområde.

Följaktligen har ingen slutkundsmarknad fastställts i rekommendationen. En kort beskrivning av slutkundstjänster ges dock – i syfte att härleda grossistmarknader för överföringstjänster och att bedöma huruvida någon grossistmarknad bör fastställas i rekommendationen.

Slutkundsmarknaden eller slutkundsmarknaderna består av tillhandahållande av radio- och TV-sändningar och inbegriper okodade sändningar, abonnemangsbaserade sändningar, sändningar som bygger på direktbetalning samt tillhandahållande eller överföring av interaktiva tjänster.

Radio- och TV-sändningar, inbegripet abonnemangsbaserade sändningar och sändningar som bygger på direktbetalning, kan levereras via analoga eller digitala plattformar. För att tillhandahålla abonnemangsbaserade sändningar och sändningar som bygger på direktbetalning (och i vissa fall okodade sändningar), krävs det möjlighet att dels få tillträde till slutanvändarna, dels att kontrollera slutanvändarnas tillträde. System för villkorad tillgång (och andra därmed sammanhörande anordningar) används av sändningsföretagen för att tillhandahålla tjänster till slutanvändare som har behörighet att ta emot dessa. I syfte att tillhandahålla helt interaktiva tjänster (som går utöver slutanvändarens val av sändningsinnehåll eller motsvarande innehåll), krävs det en returkanal. Returkanalen kan tillhandahållas som en del av nätet eller separat, exempelvis med hjälp av en telefonledning. Tillhandahållande och kontroll av interaktiva tjänster sker vanligen med hjälp av programvara och därmed besläktade tillämpningar för navigering och interaktion, vilka är inbyggda i en set-topbox (tillsammans med system för villkorad tillgång och eventuellt de dekodrar som krävs).

För närvarande kan slutanvändare ta emot radio- och TV-sändningar via marknät, kabelnät eller satellitbaserade nät (beroende på de särskilda omständigheterna hos respektive slutanvändare). I framtiden är det troligt att andra överföringskanaler kommer att bli mer vanligt förekommande, exempelvis telekommunikationsnät där bandbredden ökas med hjälp av DSL eller andra tekniska lösningar.

Det är möjligt att karakterisera marknaden både med avseende på de tjänster som tillhandahålls och det överföringsnät som används för leveransen av dessa tjänster. Huruvida de tjänster som sänds ut via dessa överföringsystem utgör separata marknader eller inte (och om de därigenom påverkar definitionen av grossistmarknader) är beroende av en rad faktorer.

En viktig faktor är huruvida de i praktiken kan anses utgöra substitut på efterfrågesidan med avseende på pris och produkt för ett betydande antal slutanvändare. En närbesläktad faktor är täckningen eller tillgängligheten i de olika överföringsnäten. En annan relevant faktor är huruvida slutanvändarna (eller en betydande andel av dem) har möjlighet att växla mellan sändnings- eller överföringsplattformar.

Beträffande motsvarande grossistmarknader är flera generella marknadskopplingar tänkbara med avseende på tillhandahållande av sändningsinnehåll via överföringsnät till slutanvändare. Ett företag som äger eller driver ett överföringsnät kan anskaffa sändningsinnehåll som det levererar eller överför till sina slutkunder eller slutanvändare. Programleverantören eller sändningsföretaget kan tillhandahålla innehåll till ett överförings- eller sändningsnät eller ingå överenskommelser om villkorat tillträde genom vilket det kan överföra sändningsinnehåll. Ett sändningsföretag som förfogar över innehåll eller rättigheter till innehåll kan äga eller driva ett sändningsnät eller ett överföringsnät. Det kan och också tillhandahålla system för villkorad tillgång som andra sändningsföretag eller innehållsleverantörer kan använda för att förmedla tjänster till slutanvändare.<sup>46</sup>

Enligt beskrivningen ovan finns det för närvarande tre plattformar (mark, kabel och satellit) för digital överföring eller leverans av innehåll, och man räknar med att andra plattformar kommer att bli mer vanligt förekommande i framtiden. Förekomsten av och täckningen hos plattformar som klarar digital sändning och överföring varierar mellan medlemsstaterna i Europeiska unionen. I vissa medlemsstater saknas kabelnät, och i andra är kabelnäten inte särskilt utvecklade. I många medlemsstater har man inte byggt några digitala marknader. Uppgraderingen av telenäten, så att de teoretiskt sett skulle kunna förmedla sändningstjänster, är fortfarande på ett tidigt stadium.

Så länge det inte finns någon begränsning av möjligheten att växla mellan olika tekniska plattformar är den första grossistmarknad som fastställs marknaden för sändnings- och överföringstjänster samt distributionsnät i de fall dessa möjliggör förmedling av sändningsinnehåll till slutanvändare. Förhållandena när det gäller substitution på efterfråge- och utbudssidorna kan vara sådana att det är svårt att växla mellan olika plattformar. I en sådan situation med försvårat plattformsbyte behöver en eventuell monopolist på en plattform inte nödvändigtvis hindras av de verksamheter som operatörer av andra plattformar bedriver.

För att kunna tillhandahålla abonnemangsbaserade sändningar, sändningar som bygger på direktbetalning eller interaktiva tjänster till slutanvändare, behöver ett företag som tillhandahåller sådana tjänster (såvida det inte äger eller driver sitt eget överföringsnät) vanligen tillträde till tekniska stödtjänster i anslutning till radio- och TV-sändning (exempelvis system för villkorad tillgång, gränssnitt för tillämpningsprogram och elektroniska programguider) i ett eller flera överföringsnät.

Ingen grossistmarknad för tekniska stödtjänster i anslutning till radio- och TV-sändning (inbegripet system för villkorad tillgång) har dock fastställts i rekommendationen. Enligt artiklarna 5 och 6, i kombination med bilaga I till tillträdesdirektivet, får medlemsstaterna kräva att alla operatörer som driver system för villkorad tillgång skall vara skyldiga att tillhandahålla tillträde på rättvisa, rimliga och icke-diskriminerande villkor, eller att tillämpa sådana tillträdesvillkor endast för operatörer som befunnits ha ett betydande inflytande på den

---

<sup>46</sup> I en helt integrerad miljö är det troligt att marknaden mer allmänt kommer att kunna beskrivas som ”tillhandahållande av bredbandigt innehåll via ett nät som har bredbandskapacitet”.

relevanta marknaden. Därför finns det i tillträdesdirektivet inget krav på att fastställa relevanta produkt- och tjänstemarknader inom detta område i rekommendationen.

När en medlemsstat väljer att tillåta sin nationella regleringsmyndighet att genomföra en marknadsanalys i syfte att fastställa huruvida sådana tillträdesvillkor skall tillämpas endast för operatörer som befunnits ha ett betydande inflytande på den relevanta marknaden, vilket den kan göra enligt artikel 6.3 i tillträdesdirektivet, skall följande överväganden beaktas.

Den relevanta frågan för företag som önskar få tillträde till tekniska stödtjänster i anslutning till radio- och TV-sändning (inbegripet system för villkorad tillgång) bedöms vara förmågan att leverera till, eller förhandla om tillträde till, ett tillräckligt antal slutanvändare för att man skall kunna upprätthålla en livskraftig affärsverksamhet, snarare än att förhandla om tillträde till alla leveransplattformar eller till alla tänkbara slutanvändare. Dessutom får slutanvändare växla mellan olika leveransplattformar som en reaktion på de tjänster som erbjuds och på förväntningar om priserna som helhet. Endast i de fall där en monopolist har genomfört en varaktig prisökning för alla leveransplattformar skulle ett företag (som önskar leverera tjänster till slutanvändare och som begär tillträde som grossistföretag) sakna utbytesmöjligheter. Om en betydande andel av användarna skulle drabbas av tillräckligt höga kostnader<sup>47</sup> i samband med byte av leveransplattform, skulle man dock kunna hävda att den relevanta marknaden skulle kunna vara marknaden för tekniska stödtjänster i anslutning till radio- och TV-sändning på en bestämd leveransplattform.

Den relevanta marknaden med avseende på en förhandsanalys av marknaden, där en medlemsstat bedömer att en sådan analys är nödvändig, bedöms därför vara grossistmarknaden för tekniska stödtjänster i anslutning till radio- och TV-sändning från alla relevanta leveransplattformar, såvida inte specifika nationella förhållanden i fråga om övergångskostnader och tillgängliga leveransplattformar motiverar en snävare marknadsdefinition.

### *Slutsats*

Därför görs bedömningen att följande specifika marknader med anknytning till sändnings- och överföringstjänster bör tas med i rekommendationen:

#### ***Grossistledet (operatörsmarknaden)***

Sändnings- och överföringstjänster samt distributionsnät i den utsträckning de möjliggör leverans av sändningsinnehåll till slutanvändare.

## **5. ÖVERGÅNG TILL DET NYA REGELVERKET - ATT DEFINIERA MARKNADER I ENLIGHET MED BILAGA I TILL RAMDIREKTIVET**

I avsnitt 2 beskrivs hur det nya regelverket möjliggör övergång från 1998 års regelverk, och i synnerhet en översyn av existerande skyldigheter på grundval av bestämmelser och principer som återfinns i det nya regelverket.

---

<sup>47</sup> Slut användare kan ta hänsyn till kostnader för plattformbyten när de abonnerar på tjänster från en viss leveransplattform. Beroende på storleken på byteskostnaderna i förhållande till den förväntade lönsamheten kan det hända att leverantörerna kompenserar slut användarna för byteskostnaderna i syfte att bygga upp en abonnentstock.

Som framgår av titeln på bilaga I till ramdirektivet, skall alla de marknadsområden som förtecknas i bilagan finnas med i den första versionen av rekommendationen så att de nationella regleringsmyndigheterna kan genomföra en översyn av existerande skyldigheter som införts enligt 1998 års regelverk. Om de inte skulle finnas med i rekommendationen, skulle de nationella regleringsmyndigheterna, enligt artikel 15.3 i ramdirektivet, behöva anmäla dessa individuellt till kommissionen i enlighet med det förfarande som anges i artikel 7 i ramdirektivet.

Enligt artikel 15.1 i ramdirektivet skall kommissionen definiera marknader i enlighet med konkurrenslagstiftningens principer. Inte alla marknadsområden som förtecknas i bilaga I till ramdirektivet kan betraktas som relevanta marknader på grundval av den undersökning som avses i avsnitt 4. Kommissionen har därför definierat marknader – motsvarande de marknadsområden som förtecknas i bilaga I till ramdirektivet – i enlighet med konkurrenslagstiftningens principer. I de fall då de nationella regleringsmyndigheterna har infört skyldigheter för operatörer med betydande inflytande på marknaden inom marknadsområden enligt 1998 års regelverk, bör de därför pröva huruvida det råder effektiv konkurrens på motsvarande marknader som omfattas av konkurrenslagstiftningen och som är upptagna i bilagan till rekommendationen.

Enligt de bestämmelser om översyn av existerande skyldigheter som återfinns i artikel 7.2 i tillträdesdirektivet och i artikel 16.2 i direktivet om samhällsomfattande tjänster, skall kommissionen i den första rekommendationen om produkt- och tjänstemarknader ange vilka relevanta marknader som berörs av de skyldigheter enligt det gamla regelverket som avses i nämnda artiklar. Detta krav är uppfyllt genom den förteckning över marknader som återfinns i bilaga I till detta dokument. I tabell 1 visas kopplingen mellan å ena sidan de marknadsområden som regleras enligt det gamla regelverket och å andra sidan de marknadsområden som är angivna i bilaga I till ramdirektivet. Kopplingen mellan marknaderna i ramdirektivets bilaga I och de marknader som förtecknas i denna rekommendation visas i tabell 2 nedan.

Under förutsättning att de nationella regleringsmyndigheterna analyserar relevanta marknader med användning av de exakta definitioner av produkt- och tjänstemarknader som förtecknas i bilagan, finns det inget behov av att underrätta kommissionen i enlighet med artikel 15.3 och artikel 7.4 a i ramdirektivet. Åtgärder för att fastställa eller inte fastställa att företag har ett betydande inflytande på dessa marknader behöver emellertid inte anmälas i enlighet med artikel 7 i ramdirektivet.

Såsom förklaras mer utförligt i avsnitt 4 i riktlinjerna, skall en nationell regleringsmyndighet, enligt artikel 16, i de fall då den kommer fram till slutsatsen att det råder effektiv konkurrens på en marknad som fastställts enligt det nya regelverket, upphäva alla existerande specifika skyldigheter som avser företag med betydande inflytande på marknaden. Om en nationell regleringsmyndighet avgör att det inte råder effektiv konkurrens på en relevant marknad, skall den fastställa vilka företag som har betydande inflytande på marknaden och antingen införa lämpliga regleringsskyldigheter eller bibehålla eller ändra redan existerande skyldigheter. I vissa fall kan det därför förekomma att regleringsskyldigheter, som införts enligt 1998 års regelverk, återinförs enligt det nya regelverket, dock med beaktande av vilka företag som – på grundval av definitioner och analyser utförda enligt det nya regelverket – har fastställts ha betydande inflytande på relevanta marknader.

En översikt över de marknadsområden som förtecknas i bilaga I, tillsammans med uppgift om motsvarande marknad i konkurrenslagstiftningen samt uppgift om var dessa nämns i bilagan till rekommendationen, ges i nedanstående tabell.

**Tabell 2: Marknader som är upptagna i bilaga I till ramdirektivet och motsvarande marknader som är upptagna i bilaga I till denna rekommendation**

<b>Marknader som förtecknas i bilaga I till ramdirektivet</b>	<b>Motsvarande marknad som omfattas av konkurrenslagstiftning och som förtecknas i bilaga I till rekommendationen</b>
<b>Slutkundsledet</b>	
Tillhandahållande av anslutning till och bruk av det allmänna telefonnätet vid fasta anslutningspunkter	1. Tillträde till det allmänna telenätet via en fast anslutningspunkt – för hushåll 2. Tillträde till det allmänna telenätet via en fast anslutningspunkt – för företagskunder 3. Allmänt tillgängliga lokala och/eller riksomfattande telefonitjänster som tillhandahålls via en fast anslutningspunkt – för hushåll 4. Allmänt tillgängliga lokala och/eller riksomfattande telefonitjänster som tillhandahålls via en fast anslutningspunkt – för företagskunder 5. Allmänt tillgängliga internationella telefonitjänster som tillhandahålls via en fast anslutningspunkt – för företagskunder 6. Allmänt tillgängliga internationella telefonitjänster som tillhandahålls via en fast anslutningspunkt – för hushåll
Tillhandahållande av hyrda förbindelser till slutanvändare	7. Minimiutbud av hyrda förbindelser
<b>Grossistledet</b>	
Samtal som börjar i det fasta allmänna telefonnätet	8. Samtalsoriginering i det allmänna telenätet via en fast anslutningspunkt
Samtal som slutar i det fasta allmänna telefonnätet	9. Samtalsterminering i enskilda allmänna telenät via en fast anslutningspunkt
Förmedlingstjänster via det fasta allmänna telefonnätet	10. Förmedlingstjänster via det fasta allmänna telefonnätet vid fasta anslutningspunkter
Samtal som börjar i allmänna mobiltelefonnät	15. Tillträde och samtalsoriginering i allmänna mobilnät
Samtal som slutar i allmänna mobiltelenät	16. Samtalsterminering i enskilda mobilnät
Samtrafik mellan hyrda	13. Terminerande avsnitt av hyrda förbindelser i

förbindelser (samtrafik mellan delförbindelser)	grossistledet 14. Trunkavsnitt av hyrda förbindelser i grossistledet
Tillträde till det fasta allmänna telenätet, däribland tillträde till accessnät	11. Tillträde i grossistledet (däribland delat tillträde) till accessnät och delaccessnät uppbyggda av metallkablar, i syfte att tillhandahålla bredbands- och taltjänster 12. Bredbandstillträde för grossistledet
Tillträde till allmänna mobilnät, med möjlighet att välja nätoperatör	15. Tillträde och samtalsoriginering i allmänna mobilnät
Tillhandahållande av hyrd förbindelsekapacitet i grossistledet till andra leverantörer av elektroniska kommunikationsnät eller tjänster	13. Terminerande avsnitt av hyrda förbindelser i grossistledet 14. Trunkavsnitt av hyrda förbindelser i grossistledet
Tjänster som tillhandahålls via accessnät (uppbyggda av tvinnade parkablar av metall)	11. Tillträde i grossistledet (däribland delat tillträde) till accessnät och delaccessnät uppbyggda av metallkablar, i syfte att tillhandahålla bredbandstjänster via Internet
De nationella marknaderna för tillhandahållande av internationella roamingtjänster i det allmänna mobilnätet	17. Den nationella grossistmarknaden för tillhandahållande av internationell roaming i allmänna mobilnät

## 6. OFFENTLIGGÖRANDE AV REKOMMENDATIONEN OCH FRAMTIDA ÖVERSYNER

Denna rekommendation har antagits efter ett offentligt samråd om ett utkast till text, som ägde rum i juli 2002, och efter ytterligare ett samråd med nationella regleringsmyndigheter och konkurrensmyndigheter, som ägde rum i oktober 2002. Kommissionen kommer regelbundet att se över rekommendationen, varvid översynsfrekvensen kommer att bero på följande faktorer: hur snabbt marknaden utvecklas; den tid som de nationella regleringsmyndigheterna behöver på sig för att genomföra en marknadsanalys; den princip som fastläggs i avsnitt 1 och som innebär att införande av förhandsreglering för att avhjälpa brist på effektiv konkurrens förutsätter viss kontinuitet; marknadsaktörernas behov av förutsebarhet och rättslig säkerhet.

I enlighet med artikel 16 i ramdirektivet skall de nationella regleringsmyndigheterna med jämna mellanrum se över sin marknadsanalys på grundval av den marknadsbeskrivning som fastställs i framtida versioner av rekommendationen.

Vid sin översyn av rekommendationen kommer kommissionen att samråda med medlemsstaterna, med nationella regleringsmyndigheter och konkurrensmyndigheter samt med alla berörda parter genom ett offentligt samråd.

Kommissionen kommer senast 30 juni 2004 att avgöra om det är nödvändigt att se över rekommendationen med hänsyn till marknadsutvecklingen.