



**Förslag till beslut**

<b>Datum</b>	<b>Vår referens</b>	<b>Sida</b>
2016-05-27	]	1(67)

Konkurrensavdelningen  
08-678 55 00

**Utkast till analys av den nationella  
grossistmarknaden för nationell analog  
ljudradio via marknät till slutanvändare  
enligt 8 kap. 5 och 6 §§, lagen (2003:389)  
om elektronisk kommunikation**

# Innehåll

1.1	Förhandsreglering enligt LEK	8
1.1.1	<i>EU-kommissionens befogenheter i frågor om marknadsavgränsning och företag med betydande inflytande</i>	9
1.1.2	<i>EU-kommissionens befogenheter i fråga om skyldigheter</i>	9
1.1.3	<i>Samarbete inom Berec</i>	10
1.2	Tidigare fattat beslut för den nationella grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät till slutanvändare	10
1.3	Regleringen av grossistmarknaden för ljudradio via marknät syftar till att förhindra överprissättning	10
1.4	Huvuddragen i PTS prövning	11
1.4.1	<i>Avgränsning av marknaden – produktmässigt och geografiskt</i>	11
1.4.2	<i>Fastställande av marknad som kan komma i fråga för förhandsreglering</i>	12
1.4.3	<i>Fastställande av operatör med betydande inflytande</i>	12
1.4.4	<i>Åläggande av skyldigheter utifrån identifierade konkurrensproblem</i>	13
1.5	Företaget Teracom AB omfattas av detta beslut	13
<b>2</b>	<b>Marknadsavgränsning</b>	<b>14</b>
2.1	Den rättsliga ramen för avgränsning av den relevanta marknaden	14
2.2	Metod för produktmarknadsavgränsning	14
2.3	Avgränsning av slutkundsmarknaden	16
2.3.1	<i>PTS tidigare definition av slutkundsmarknaden</i>	16
2.3.2	<i>Marknadsförhållanden</i>	16
2.3.3	<i>Lyssnande på radio</i>	22
2.3.4	<i>Utbytbarhet från efterfrågesidan</i>	24
2.3.5	<i>Utbytbarhet från utbudssidan</i>	26
2.3.6	<i>Slutkundsmarknaden utgörs av analog ljudradio via marknät.</i>	27
2.4	Produktmässig avgränsning av den relevanta grossistmarknaden	27
2.4.1	<i>Sammanfattande bedömning av den produktmässiga avgränsningen av grossistmarknaden</i>	29
2.5	Geografisk avgränsning av den relevanta grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät till slutanvändare	29
2.5.1	<i>Metod för geografisk marknadsavgränsning</i>	29
2.5.2	<i>Tidigare geografisk avgränsning av grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät till slutanvändare</i>	31
2.5.3	<i>Bedömning av den geografiska avgränsningen av marknaden</i>	31
2.6	Aktörer på den relevanta marknaden	31
<b>3</b>	<b>Trekriterietest</b>	<b>32</b>
3.1	Tre kriterier för att förhandsreglering ska vara motiverad	32
3.2	Inträdeshinder	32
3.2.1	<i>Inträdeshinder på grossistmarknaden för ljudradio via marknät</i>	33
3.2.2	<i>Det finns höga och bestående inträdeshinder på grossistmarknaden för ljudradio via marknät</i>	33
3.3	Marknadsdynamik på grossistmarknaden för ljudradio via marknät	33
3.3.1	<i>Grossistmarknaden för ljudradio via marknät tenderar inte att utvecklas i riktning mot effektiv konkurrens</i>	34
3.4	Konkurrenslagstiftningen är inte tillräcklig för att åtgärda konkurrensproblemen på marknaden	34
3.5	Slutsats trekriterietest	36
<b>4</b>	<b>Företag med betydande inflytande</b>	<b>37</b>
4.1	Den rättsliga utgångspunkten	37
4.2	Företagsbegreppet	37
4.2.1	<i>Detta beslut avser Teracom AB</i>	37
4.2.2	<i>Den ekonomiska enhetens princip</i>	38
4.3	Indikationer på betydande marknadsinflytande	39
4.4	Fördelning av marknadsandelar	40
4.4.1	<i>Marknadsandelarna är den viktigaste indikatorn på marknadsinflytande</i>	40
4.4.2	<i>Marknadsmått på grossistmarknaden för ljudradio via marknät</i>	40
4.4.3	<i>Marknadsandelarnas fördelning och konkurrenstrycket på marknaden</i>	40

4.5	Företagets storlek	41
4.6	Kontroll över infrastruktur som är svår att replikera	42
4.7	Stordrifts- och samproduktionsfördelar	42
4.8	Vertikal och horisontell integration	43
4.9	Motverkande köparmakt	44
4.10	Potentiell konkurrens	45
4.11	Sammanfattande bedömning	46
<b>5</b>	<b>Konkurrensproblem på grossistmarknaden för ljudradio via marknät</b>	<b>48</b>
5.1	Företag med betydande inflytande ska åläggas minst en skyldighet	48
5.2	Problem relaterade till marknadsmakt	49
5.3	Erfarenheter från tillsyns- och tvistlösningsärenden	50
5.4	Behov av regleringsingripanden	50
5.5	Skyldigheterna ska vara lämpliga och proportionerliga	50
<b>6</b>	<b>Skyldigheter i syfte att komma till rätta med konkurrensproblemen</b>	<b>52</b>
6.1	Tillträdesskyldighet	52
6.1.1	<i>Rättslig utgångspunkt - 4 kap. 8 § LEK</i>	52
6.1.2	<i>Behov av tillträdesreglering</i>	53
6.1.3	<i>Tillträde i form av en grossistprodukt för distribution av ljudradio</i>	53
6.1.4	<i>Rimlig begäran ska tillgodoses</i>	54
6.1.5	<i>Slutsats, konsekvens- och proportionalitetsbedömning</i>	54
6.2	Generella villkor för tillhandahållandet	56
6.2.1	<i>Rättslig utgångspunkt - 4 kap 8 § LEK</i>	56
6.2.2	<i>Beskrivning av grossistprodukten och uppgifter om tekniska specifikationer och nätegenskaper</i>	56
6.2.3	<i>Priser</i>	57
6.2.4	<i>Slutsats, konsekvens- och proportionalitetsbedömning</i>	58
6.3	Prisreglering av grossistprodukt för distribution av nationell analog ljudradio	59
6.3.1	<i>Rättslig utgångspunkt - 4 kap 11 §</i>	59
6.3.2	<i>Behovet av prisreglering</i>	59
6.3.3	<i>Val av prisregleringsmetod</i>	59
6.3.4	<i>Tillämpning av skyldigheten</i>	61
6.3.5	<i>Slutsats, konsekvens- och proportionalitetsbedömning</i>	63
6.4	Särredovisningsskyldighet	66
6.4.1	<i>Rättslig utgångspunkt - 4 kap. 7 § LEK</i>	66
6.4.2	<i>Det finns ett behov av särredovisning</i>	66
6.4.3	<i>Omfattning av skyldigheten</i>	66
6.4.4	<i>Slutsats, konsekvens- och proportionalitetsbedömning</i>	67

# Post och telestyrelsens avgöranden

## Marknad som kan bli föremål för förhandsreglering

PTS fastställer med stöd av 8 kap. 5 § LEK att följande marknad har sådana särdrag att det kan vara motiverat att införa skyldigheter enligt LEK:

Den nationella grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät till slutanvändare.

## Företag med betydande inflytande

PTS fastställer med stöd av 8 kap. 6 § LEK att Teracom har ett betydande inflytande på den nationella grossistmarknaden för programutsändningstjänster för distribution av nationell analog ljudradio via marknät till slutanvändare.

## 1. Skyldighet att tillhandahålla grossistprodukt för distribution

1. Teracom ska tillgodose varje rimlig begäran om tillträde till en grossistprodukt för distribution i syfte att distribuera nationell analog ljudradio till slutanvändare via marknät.

Grossistprodukten ska innefatta:

- anslutning till Teracoms nät via en central punkt i Teracoms marknätinfrastruktur
  - transmission (via radiolänk, fiber och/eller s.k. relämatning) till relevanta sändarstationer och programutsändning från dessa
  - regional nedbrytning av sändningarna i de fall grossistkunden begär detta.
2. En grossistkunds begäran om tillträde är rimlig om inte Teracom kan visa att det ur tekniskt eller ekonomiskt hänseende finns objektiva godtagbara skäl för att vägra tillhandahållande. Exempelvis kan det i ett enskilt fall finnas objektiva godtagbara skäl att vägra distribution av utsändningstjänsten när
    - a) Teracom visar att det saknas tekniska möjligheter att genomföra tillhandahållandet,
    - b) det är nödvändigt för att förebygga att Teracoms nät eller dess användare skadas,
    - c) Teracom kan visa att nätets drift äventyras, eller

- d) Teracom kan visa att tredje parts rättigheter (dock inte rättigheter avseende programinnehåll) skulle kränkas.
3. Teracom ska, när företaget inte anser sig kunna tillgodose en begäran om tillträde till distribution, utan dröjsmål, skriftligen upplysa grossistkunden om detta och ange skälen samt lämna sådan information att grossistkunden kan avgöra om denne kan vidta åtgärder för att tillträde ska kunna tillhandahållas. Ett sådant avslag måste grundas på objektiva godtagbara skäl. Det åligger Teracom att visa att samtliga rimliga möjligheter att tillgodose en begäran är uttömda.

## **2. Generella villkor för tillträde**

Teracom ska förhandla med den som begär tillträde och på begäran av motpart utan dröjsmål tillhandahålla den information som är nödvändig för att överenskommelse om tillträde ska kunna träffas. Av informationen ska i vart fall följande framgå:

- beskrivning av grossistprodukten och dess ingående komponenter
- relevanta och nödvändiga uppgifter om de tekniska specifikationerna och nätegenskaperna för grossistprodukten och
- priset för grossistprodukten, vilket ska vara uppdelat på de olika komponenter som ingår i denna
- Teracom ska lämna uppgift om det pris som följer av skyldighet 3 till kunderna senast den 1 maj varje år. Senast vid samma tidpunkt ska Teracom meddela PTS vilka priser som lämnas till kund.

### **3. Prisreglering av grossistprodukt för distribution av nationell analog ljudradio**

---

1. Teracom ska tillämpa kostnadsorienterad prissättning för sitt tillhandahållande av grossistprodukt för distribution av nationell analog ljudradio enligt skyldighet 1.
2. Teracom ska beräkna det kostnadsorienterade priset enligt p. 1 i enlighet med den så kallade FDC-metoden (FDC – Fully Distributed Cost, fullt fördelade kostnader), till faktiska (bokförda) historiska kostnader. Med historiska kostnader avses kostnader som operatören faktiskt har haft med beaktande av redan gjorda avskrivningar.
3. Teracom får i det kostnadsorienterade priset inkludera en rimlig avkastning på kapitalinvesteringen med en procentsats som beräknas av PTS baserat på den s.k. WACC-metoden (Weighted Average Cost of Capital) baserat på CAPM (Capital Asset Pricing Model).
4. Teracom ska, enligt de principer som fastställs i detta beslut, senast den 30 april varje år inkomma till PTS med kostnadsunderlag som möjliggör för PTS att avgöra om priset för tillträdet är kostnadsorienterat. Kostnadsunderlaget ska vara baserat på föregående års utfall.
5. Teracom ska göra en beskrivning av den i punkten 2 ålagda metoden tillgänglig för allmänheten. Av beskrivningen ska kostnadernas huvudkategorier och reglerna för kostnadsfördelningen framgå.

#### 4. Skyldighet att särredovisa

---

1. Teracom ska särredovisa antal, intäkter och kostnader gällande tillhandahållande av grossistprodukt för distribution av nationell analog ljudradio skilt från annan verksamhet.
2. Teracom ska särredovisa på ett sådant sätt att interna priser och transaktioner mellan olika verksamheter inom företaget framgår av redovisningen. Redovisningen ska så nära som möjligt återge olika verksamheter som om de hade varit skilda från varandra och synliggöra företagsinterna överföringar.
3. Teracom ska förutom den under punkten 1 specificerade verksamheten även särredovisa andra verksamheter där så är nödvändigt för att åstadkomma transparens och möjliggöra en bedömning av om korssubventionering sker.
4. Vid utformning av särredovisning ska Teracom beakta de riktlinjer som framgår av EU-kommissionens rekommendation av den 19 september 2005 om särredovisnings- och kostnadsredovisningssystem enligt regelverket för elektronisk kommunikation (2005/698/EG).
5. Teracom ska på begäran av PTS inkomma med särredovisningen till myndigheten.

# Reglering för ökad konkurrens och harmonisering

## 1.1 Förhandsreglering enligt LEK

Lagen (2003:389) om elektronisk kommunikation (LEK) ger PTS möjlighet att i förväg besluta om ramar och regler avseende marknaderna för elektronisk kommunikation, för att förhindra konkurrensproblem och för att främja konkurrensen. LEK är en implementering av det EU-rättsliga ramverket som består av det s.k. ramdirektivet<sup>1</sup> med tillhörande särdirektiv.<sup>2</sup> Direktiven fastställer uppgifter för nationella regleringsmyndigheter och inrättar en rad förfaranden för att säkerställa en harmoniserad tillämpning av regelverket inom hela gemenskapen.<sup>3</sup>

Förhandsreglering enligt LEK innebär att PTS ålägger en operatör med betydande inflytande på en viss marknad en eller flera av de skyldigheter som räknas upp i lagen.<sup>4</sup> Ett beslut om förhandsreglering omfattar därför att:

- fastställa vilka produkt- och tjänstemarknader som har sådana särdrag att det kan vara motiverat att införa sektorsspecifik reglering,
- identifiera företag med betydande inflytande, samt
- meddela beslut om skyldigheter.<sup>5</sup>

Vid fastställandet av vilka marknader som kan ha behov av förhandsreglering ska PTS enligt LEK beakta EU-kommissionens rekommendation om relevanta produkt- och tjänstemarknader som kan komma i fråga för förhandsreglering

---

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

<sup>2</sup> Europaparlamentets och rådets direktiv 2002/19/EG av den 7 mars 2002 om tillträde till och samtrafik mellan elektroniska kommunikationsnät och tillhörande faciliteter (tillträdesdirektiv), fortsättningsvis benämnt tillträdesdirektivet; Europaparlamentets och rådets direktiv 2002/20/EG av den 7 mars 2002 om auktorisation för elektroniska kommunikationsnät och kommunikationstjänster (auktorisationsdirektiv); Europaparlamentets och rådets direktiv 2002/22/EG av den 7 mars 2002 om samhällsomfattande tjänster och användares rättigheter avseende elektroniska kommunikationsnät och kommunikationstjänster (direktiv om samhällsomfattande tjänster); samt Europaparlamentets och rådets direktiv 97/66/EG av den 15 december 1997 om behandling av personuppgifter och skydd för privatlivet inom telekommunikationsområdet.

<sup>3</sup> Artikel 1.1 Europaparlamentets och rådets direktiv 2009/140/EG av den 25 november 2009 om ändring av direktiv 2002/21/EG om ett gemensamt regelverk för elektroniska kommunikationsnät och kommunikationstjänster, direktiv 2002/19/EG om tillträde till och samtrafik mellan elektroniska kommunikationsnät och tillhörande faciliteter och direktiv 2002/20/EG om auktorisation för elektroniska kommunikationsnät och kommunikationstjänster, fortsättningsvis benämnt ändringsdirektivet.

<sup>4</sup> 4 kap. 4 § LEK.

<sup>5</sup> 8 kap. 5 och 6 §§ LEK, samt artikel 16 i ramdirektivet.



(nedan kallad EU-kommissionens rekommendation från 2014).<sup>6</sup> PTS har också att beakta de riktlinjer för marknadsanalys och bedömning av ett företags betydande inflytande på marknaden som EU-kommissionen tagit fram (nedan kommissionens SMP-riktlinjer).<sup>7</sup>

### **1.1.1 EU-kommissionens befogenheter i frågor om marknadsavgränsning och företag med betydande inflytande**

EU-kommissionen har särskilda befogenheter när det gäller de nationella regleringsmyndigheternas, inklusive PTS, nationella implementering av bestämmelserna i ram- och tillträdesdirektivet.<sup>8</sup> Rekommendationen om marknader relevanta för reglering är visserligen s.k. *soft law*, dvs. inte strikt bindande utan tillåter medlemsstaterna att göra anpassningar om de nationella förhållandena så kräver. EU-kommissionen har dock befogenheter att fatta beslut om att den nationella regleringsmyndigheten ska dra tillbaka sitt förslag till beslut dels när den nationella regleringsmyndigheten avser att definiera en marknad som skiljer sig från den som EU-kommissionen har rekommenderat, dels när regleringsmyndigheten identifierar om ett företag har ett betydande inflytande. De nationella regleringsmyndigheterna ska enligt ramdirektivet beakta EU-kommissionens rekommendationer i största möjliga mån.

Ett beslut från EU-kommissionen om att regleringsmyndigheten ska dra tillbaka sitt beslutsförslag förutsätter att EU-kommissionen finner att förslaget till beslut skulle vara ett hinder för den inre marknaden eller att EU-kommissionen hyser allvarliga tvivel i fråga om åtgärden är förenlig med gemenskapsrätten.<sup>9</sup>

### **1.1.2 EU-kommissionens befogenheter i fråga om skyldigheter**

År 2009 reformerades de direktiv som ligger till grund för den sektorsspecifika regleringen. Reformen var en följd av behovet av att fullborda den inre marknaden för elektronisk kommunikation genom att stärka gemenskapsmekanismen för regleringen av operatörer med betydande inflytande på de viktigaste marknaderna.<sup>10</sup>

Genom det s.k. ändringsdirektivet har EU-kommissionens befogenheter stärkts vad gäller de nationella regleringsmyndigheternas förslag om vilka skyldigheter ett företag med betydande inflytande ska åläggas.<sup>11</sup> De nationella

---

<sup>6</sup> EU-kommissionens rekommendation av den 9 oktober 2014 om relevanta produkt- och tjänstemarknader inom området elektronisk kommunikation vilka kan komma i fråga för förhandsreglering enligt Europaparlamentets och rådets direktiv 2002/21/EG om ett gemensamt regelverk för elektroniska kommunikationsnät och kommunikationstjänster, fortsättningsvis i detta beslut benämnd EU-kommissionens rekommendation från 2014.

<sup>7</sup> Kommissionens riktlinjer för marknadsanalyser och bedömning av betydande marknadsinflytande i enlighet med gemenskapens regelverk för elektroniska kommunikationsnät och kommunikationstjänster (2002/C 165/03).

<sup>8</sup> Artiklarna 7, 7a, 15 och 19 m.fl. i ramdirektivet, ändrade eller införda genom ändringsdirektivet.

<sup>9</sup> Artikel 7 i ramdirektivet, ändrad genom ändringsdirektivet. Bestämmelsen är dock i detta avseende oförändrad jämfört med dess ursprungliga lydelse i ramdirektivet.

<sup>10</sup> Se ändringsdirektivet, skäl 3.

<sup>11</sup> Se artikel 7a i ramdirektivet, införd genom ändringsdirektivet.

regleringsmyndigheterna ska, efter att ha underställt sitt förslag till beslut till EU-kommissionen, Berec och övriga regleringsmyndigheter, ha ett nära samarbete med dessa för att identifiera den effektivaste och lämpligaste åtgärden mot bakgrund av de mål som fastställs i direktivet, marknadsaktörernas yttranden och behovet av att säkerställa spridningen av en enhetlig praxis.<sup>12</sup> Sådant nära samarbete ska även bedrivas om Berec och EU-kommissionen hyser allvarliga tvivel om att en föreslagen åtgärd är förenlig med gemenskapslagstiftningen. Om den nationella regleringsmyndigheten inte ändrar sitt förslag trots dessa allvarliga tvivel får EU-kommissionen utfärda en rekommendation om att myndigheten ska dra tillbaka sitt förslag. Om den nationella regleringsmyndigheten därpå inte ändrar eller drar tillbaka sitt förslag måste myndigheten ge en motiverad förklaring.<sup>13</sup>

De nationella regleringsmyndigheterna ska normalt anmäla ett beslutsutkast till EU-kommissionen inom tre år från antagandet av en tidigare åtgärd som avser den marknaden.<sup>14</sup>

### **1.1.3 Samarbete inom Berec**

Även de nationella regleringsmyndigheterna inom EU har vissa befogenheter. Dessa agerar främst genom organisationen Berec.<sup>15</sup> Syftet med regleringsmyndigheternas samverkan inom Berec är att säkerställa en konsekvent tillämpning av ramverket inom EU.<sup>16</sup>

## **1.2 Tidigare fattat beslut för den nationella grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät till slutanvändare**

PTS fastställde den 10 juni 2013, med stöd av LEK, att den nationella grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät till slutanvändare (nedan kallad grossistmarknaden för ljudradio via marknät) var relevant för förhandsreglering. Myndigheten identifierade Teracom AB som ett företag med betydande inflytande på marknaden och ålade företaget skyldigheter.<sup>17</sup>

## **1.3 Regleringen av grossistmarknaden för ljudradio via marknät syftar till att förhindra överprissättning**

Teracom AB är den enda aktören på grossistmarknaden för ljudradio via marknät. I likhet med andra företag strävar monopol efter att ge sina ägare så

---

<sup>12</sup> Artikel 7a ramdirektivet, införd genom ändringsdirektivet.

<sup>13</sup> Artikel 7a ramdirektivet, införd genom ändringsdirektivet.

<sup>14</sup> Artikel 16.6.a ramdirektivet, ändrad genom ändringsdirektivet, jämfört med 8 kap. 11 a § LEK.

<sup>15</sup> Berec är en förkortning av Body of European Regulators for Electronic Communications. Organisationen bildades i samband med reformerna av EU:s telekomregler (se ändringsdirektivet,) genom EU-kommissionens beslut den 25 november 2009 (1211/2009). Berec har i uppgift att främja samarbete och koordinering mellan nationella regleringsmyndigheter och EU-kommissionen, särskilt vid implementeringen av EU:s regulatoriska ramverk. Berec och dess kontor är baserat i Riga, Lettland.

<sup>16</sup> Artikel 7a.2 ramdirektivet, införd genom ändringsdirektivet.

<sup>17</sup> PTS beslut i ärende med dnr 12-170.

stor vinst som möjligt. Detta kan ta sig uttryck i s.k. monopolprissättning. I praktiken innebär det mindre volymer till högre priser, dvs. en ineffektiv undanträngning av konsumtionen, än vad som skulle ha gällt vid effektiv konkurrens. Detta medför nyttoförluster för samhället och konsumenterna. I huvudsak är således syftet med regleringen att förhindra överprissättning.

## 1.4 Huvuddragen i PTS prövning

Schematiskt är PTS prövning i detta beslut uppdelad i följande steg:

1. en avgränsning av den relevanta grossistmarknaden (kapitel 2),
2. om den relevanta marknaden har sådana särdrag att den kan bli föremål för förhandsreglering (kapitel 3),
3. om det finns någon operatör med betydande inflytande på den relevanta marknaden (kapitel 4) och
4. vilka skyldigheter som i så fall ska åläggas en operatör med betydande inflytande (kapitel 6).

### 1.4.1 Avgränsning av marknaden – produktmässigt och geografiskt

Enligt EU-kommissionens rekommendation från 2014 ska utgångspunkten för fastställande av marknader vara definitionen av slutkundsmarknader ur ett framtidsorienterat perspektiv. Efter det att slutkundsmarknaderna har definierats och analyserats kan regleringsmyndigheten gå vidare med att identifiera de relevanta grossistmarknader som kan behöva regleras för att effektiv konkurrens ska kunna uppstå på slutkundsmarknaderna.<sup>18</sup>

Med avseende på den relevanta grossistmarknaden avgränsas den såväl produktmässigt som geografiskt. *Produktmässigt* avgränsas marknaden så att den omfattar de tjänster som är utbytbara. *Geografiskt* avgränsas marknaden så att den omfattar det område inom vilket konkurrensvillkoren är tillräckligt likartade och som kan skiljas från angränsande geografiska områden framför allt på grund av väsentliga skillnader i konkurrensvillkoren.

I EU-kommissionens rekommendation från 2003<sup>19</sup> definierades en marknad för sändnings- och överföringstjänster för distribution av sändningsinnehåll till slutanvändare (fortsättningsvis benämnd marknaden för programutsändningstjänster<sup>20</sup>). Sedan 2007<sup>21</sup> finns denna marknad inte längre

---

<sup>18</sup> EU-kommissionens rekommendation från 2014, p. 7-10 i skälen.

<sup>19</sup> Kommissionens rekommendation av den 11 februari 2003 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.

<sup>20</sup> PTS har i tidigare beslut (Se PTS beslut i dnr 04-6953/23 samt beslut i dnr 08-12046/23) gjort tolkningen att EU-kommissionens definition omfattar det som i Sverige vanligen benämns programutsändningstjänster.

<sup>21</sup> Kommissionens rekommendation av den 17 december 2007 om relevanta produkt- och tjänstemarknader inom området elektronisk kommunikation vilka kan komma i fråga för

kvar i EU-kommissionens rekommendationer. De huvudsakliga skälen till detta är att EU-kommissionen anser att övergången från analog till digital utsändning i EU generellt lett till en ökad grad av konkurrens mellan sändningsplattformar och att marknaden därmed blivit mer dynamisk.<sup>22</sup> Generellt anser EU-kommissionen alltså att marknaden inte längre behöver förhandsregleras. Det framgår dock av EU-kommissionens rekommendation att nationella regleringsmyndigheter får fastställa andra marknader än de som är förtecknade i rekommendationen. Detta får dock endast ske under förutsättning att marknaden uppfyller EU-kommissionens tre kriterier för förhandsreglering. Mer om de tre kriterierna följer främst i kapitel 3.

Eftersom PTS år 2013 ålagt skyldigheter på grossistmarknaden för ljudradio via marknät ska PTS göra en översyn av denna marknad och samråda nya beslutsutkast med EU-kommissionen inom en treårsperiod. Syftet är således att bedöma om beslutade skyldigheter ska upprätthållas eller undanröjas. Detta ska ske oavsett om den relevanta marknaden omfattas av EU-kommissionens rekommendation eller inte.

Till följd av att marknaden inte längre ingår i EU-kommissionens rekommendation är utgångspunkten för PTS översyn den marknad som PTS tidigare ålagt skyldigheter på, dvs. grossistmarknaden för ljudradio via marknät.

I detta beslut gör således PTS en översyn av grossistmarknaden för ljudradio via marknät jämte en bedömning av huruvida den fortsatt ska vara föremål för förhandsreglering. Marknaden avgränsas i kapitel 2.

#### **1.4.2 Fastställande av marknad som kan komma i fråga för förhandsreglering**

PTS prövar därefter (i kapitel 3) om den avgränsade grossistmarknaden har sådana särdrag att det är motiverat att införa skyldigheter för företag med ett betydande inflytande på denna. Eftersom grossistmarknaden för ljudradio via marknät inte anges i bilagan till EU-kommissionens rekommendation om marknader relevanta för reglering har PTS att pröva om de tre kriterierna i rekommendationen är uppfyllda. Om kriterierna inte är uppfyllda är förhandsreglering av marknaden inte motiverad.<sup>23</sup>

#### **1.4.3 Fastställande av operatör med betydande inflytande**

Därefter följer (i kapitel 4) PTS prövning av om något företag har ett betydande inflytande på grossistmarknaden. Det innebär att PTS prövar om det finns ett företag med en sådan ställning att det i betydande omfattning kan uppträda oberoende av sina konkurrenter, sina kunder och i sista hand av

---

förhandsreglering enligt Europaparlamentets och rådets direktiv 2002/21/EG om ett gemensamt regelverk för elektroniska kommunikationsnät och kommunikationstjänster.

<sup>22</sup> Kommissionens förklaringsdokument till rekommendationen om relevanta produkt- och tjänstemarknader inom området elektronisk kommunikation (fortsättningsvis EU-kommissionens förklaringsdokument), s. 49.

<sup>23</sup> EU-kommissionens rekommendation från 2014, p. 20-21 i skälen.

konsumenterna.<sup>24</sup> Om det konstateras att något företag har en sådan ställning på marknaden, ska företaget åläggas skyldigheter enligt LEK.

I bedömningen av marknadsinflytande följer PTS konkurrensrättslig praxis och beaktar de indikatorer som anges i EU-kommissionens SMP-riktlinjer.<sup>25</sup>

#### **1.4.4 Åläggande av skyldigheter utifrån identifierade konkurrensproblem**

PTS avslutar sin prövning med att ålägga en operatör med betydande inflytande de skyldigheter som krävs för att komma till rätta med konkurrensproblemen på de aktuella marknaderna och för att uppfylla målen med lagstiftningen (kapitel 5 och 6). Prövningen görs mot bakgrund av marknadssituationen, myndighetens erfarenheter från tillämpningen av den nuvarande regleringen samt resultatet från en framåtblickande bedömning av potentiella konkurrensproblem. Minst en av de skyldigheter som anges i 4 kap. 5-12 §§ LEK ska dock åläggas för att skapa förutsättningar för konkurrens där detta är möjligt, eller annars mildra de negativa effekterna av bristande konkurrens.

### **1.5 Företaget Teracom AB omfattas av detta beslut**

PTS bedömer att detta beslut ska riktas till Teracom AB (härefter kallat Teracom), se även avsnitt 4.2.1.

---

<sup>24</sup> 8 kap. 6 § LEK och artikel 14 ramdirektivet.

<sup>25</sup> Jfr 8 kap. 6 § LEK.

## 2 Marknadsavgränsning

### 2.1 Den rättsliga ramen för avgränsning av den relevanta marknaden

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

Vid fastställandet av sådana marknader ska PTS beakta den rekommendation som EU-kommissionen i enlighet med ramdirektivet har antagit om relevanta produkt- och tjänstemarknader.<sup>26</sup> PTS ska också i största möjliga utsträckning beakta de riktlinjer som EU-kommissionen har utfärdat som en vägledning för nationella regleringsmyndigheter när de definierar marknader och bedömer huruvida någon operatör har betydande marknadsinflytande.<sup>27</sup>

### 2.2 Metod för produktmarknadsavgränsning

Detta beslut avser grossistmarknaden för ljudradio via marknät, vilken ingick i marknad nummer 18 i kommissionens rekommendation om marknader som kan bli relevanta för förhandsreglering från 2003. Emellertid fanns marknad 18 inte med i kommissionens rekommendation från 2007.

I PTS första beslut om reglering 2005 omfattades förutom grossistmarknaden för ljudradio via marknät även grossistmarknaden för fri-tv och betal-tv via marknätet. Vid översynen inför PTS beslut 2009/10, fann PTS dock inte skäl till fortsatt reglering avseende betal-tv via marknät. Avseende grossistmarknaden för ljudradio via marknät fastställde PTS i 2013 års beslut att den hade sådana särdrag att det kunde vara motiverat att införa förhandsreglering. Det är således denna marknad som utgör utgångspunkten för analysen i detta beslut.

Avgränsningen av relevanta marknader ska ske med tillämpning av konkurrensrättslig metod och stå i överensstämmelse med rättspraxis inom konkurrensområdet.<sup>28</sup> Enligt konkurrensrättslig praxis utgörs en produktmarknad av alla varor respektive tjänster som i tillfredsställande mån på grund av sina egenskaper, sitt pris och sin tilltänkta användning kan betraktas

---

<sup>26</sup> 8 kap. 5 § LEK, artikel 15.3 ramdirektivet och EU-kommissionens rekommendation om relevanta marknader från 2014.

<sup>27</sup> 8 kap 5 § LEK, artikel 15.3 ramdirektivet och EU-kommissionens SMP-riktlinjer.

<sup>28</sup> Se EU-kommissionens SMP-riktlinjer, p. 24. Se även ramdirektivet artikel 15.3. EU-kommissionens SMP-riktlinjer är följaktligen baserade bl.a. på EU-rättslig praxis och Kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad i gemenskapens konkurrenslagstiftning (EGT C 372), fortsättningsvis kallat EU-kommissionens tillkännagivande.

som utbytbara, eller med ett annat ord, substituerbara.<sup>29</sup> Två slag av utbytbarhet ska beaktas vid avgränsningen av den relevanta marknaden: 1) substitution från efterfrågesidan och 2) substitution från utbudssidan.<sup>30</sup>

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

*Utbudssubstitutionen* mäter i vilken omfattning det finns producenter på närliggande marknader som lätt och på kort sikt kan ställa om sin produktion eller börja saluföra den aktuella produkten eller tjänsten utan betydande ytterligare kostnader eller kommersiella risker.<sup>31</sup> Sådana producenter utövar ett konkurrenstryck på befintliga producenter och ska därför anses verksamma på den relevanta marknaden. Utbudssubstitutionen är normalt underordnad efterfrågesubstitutionen och ska kunna jämföras med den senare ”vad gäller effektivitet och omedelbarhet”.<sup>32</sup>

I konkurrensrättsliga sammanhang har EU:s domstolar uttalat att utbytbarheten och marknadens omfattning i det enskilda fallet enbart kan fastställas genom en allsidig bedömning av ett flertal olika omständigheter. Vilka omständigheter som är relevanta för marknadens avgränsning varierar i varje enskilt fall.<sup>33</sup> Avgörande blir också vilka upplysningar som finns att tillgå i det enskilda fallet. Förutom de kvalitativa kriterierna egenskaper, pris och avsedd användning, kan det vara relevant att beakta kundernas uppfattning beträffande utbytbarhet samt faktiska substitutionsmöjligheter.<sup>34</sup> Produkter som vid en samlad bedömning av objektiva egenskaper, konkurrensvillkor samt mönster för tillgång och efterfrågan på den aktuella marknaden visar sig endast till liten del vara utbytbara med varandra, tillhör skilda produktmarknader.<sup>35</sup>

Vid marknadsanalyser enligt LEK är utgångspunkten emellertid inte, som vid tillämpningen av konkurrensrätten, förekomsten av ett avtal, en koncentration eller ett påstått missbruk, utan en allmän framåtblickande bedömning av

---

<sup>29</sup> Se EU-kommissionens tillkännagivande, p. 7. Se även EU-domstolens dom den 21 februari 1973 i mål 6/72 *Europemballage Corporation and Continental Can Company Inc. mot kommissionen (Continental Cans)* och EU-domstolens dom den 14 februari 1978 i mål 27/76 *United Brands Company och United Brands Continentaal BV mot kommissionen (United Brands)*.

<sup>30</sup> EU-kommissionens SMP-riktlinjer, p. 38.

<sup>31</sup> EU-kommissionens SMP-riktlinjer, p. 39. Med detta avses att det inte får krävas en väsentlig tillpassning av befintliga fasta och immateriella tillgångar, nyinvesteringar, strategiska beslut inom företaget, eller ta tid, se EU-kommissionens tillkännagivande, p. 23 och fotnot 4. Producenten ska också utan kostnader och omställningstider för exempelvis reklam, produktprovning eller distribution kunna distribuera produkten till kunderna.

<sup>32</sup> EU-kommissionens tillkännagivande, p. 20.

<sup>33</sup> Se exempelvis Förstainstansrätten i mål T-25/99 *Roberts och Roberts mot Kommissionen* REG 2001 s II-1881, p. 37-40.

<sup>34</sup> Se regeringens proposition 1992/93:56, Ny konkurrenslagstiftning, s. 85.

<sup>35</sup> EU-kommissionens SMP-riktlinjer, p. 44 f.

marknadens struktur och funktion.<sup>36</sup> EU-kommissionen utgår i sin rekommendation från definitionen av slutkundsmarknader ur ett framtidsorienterat perspektiv och definierar därefter relevanta grossistmarknader.

## **2.3 Avgränsning av slutkundsmarknaden**

Grossistmarknaden för ljudradio via marknät är en marknad där leverantören riktar sig till grossistkunder. Målet med förhandsreglering är dock att skapa fördelar för slutanvändarna genom att på en hållbar bas göra slutkundsmarknaderna konkurrensutsatta.<sup>37</sup> Utgångspunkten för identifiering av grossistmarknader som kan komma ifråga för förhandsreglering är därför analysen av motsvarande slutkundsmarknad.<sup>38</sup> Om den berörda slutkundsmarknaden inte präglas av effektiv konkurrens ur ett framtidsorienterat perspektiv i avsaknad av förhandsreglering bör den motsvarande grossistmarknaden bedömas.<sup>39</sup>

### **2.3.1 PTS tidigare definition av slutkundsmarknaden**

PTS fastställde i 2013 års beslut att grossistmarknaden för ljudradio via marknät hade sådana särdrag att det kan vara motiverat att införa förhandsreglering. Den relevanta produktmarknaden i slutkundsledet avgränsades av PTS, i samma beslut, till analog ljudradio via marknät.

### **2.3.2 Marknadsförhållanden**

#### **2.3.2.1 Analog ljudradio via marknät**

På marknaden för analog ljudradio via marknät finns i dag tre slags aktörer som tillhandahåller ljudradioinnehåll till slutanvändare i Sverige; public serviceföretag, aktörer inom närradio och kommersiella programbolag.

#### *Utsändning av analog ljudradio via marknät*

Det helstatliga bolaget Teracom äger och driver det enda rikstäckande nätet för analoga ljudradiosändningar via marknät. Radio i allmänhetens tjänst, public serviceradio, sänds av SR och UR. SR har sänt rikstäckande radio sedan 1925. SR:s och UR:s respektive verksamheter finansieras av radio- och TV-avgiften.<sup>40</sup> Det är Teracom som levererar utsändningstjänsten för SR:s och UR:s räkning. SR:s kanaler P1, P2, P3 och P4 sänder program som når hela Sveriges befolkning via nätet som täcker 99,8 procent av Sveriges befolkning och 90

---

<sup>36</sup> Se Commission Staff Working Document, Explanatory Note accompanying the Commission Recommendation on Relevant Products and Service Markets within the electronic communications sector susceptible to ex ante regulation in accordance with Directive 2002/21/EC of the European Parliament and of the Council on a common regulatory framework for electronic communications networks and services {(C(2007) 5406)}, fortsättningsvis benämnt EU-kommissionens förklaringsdokument 2007, s. 6 och EU-kommissionens SMP-riktlinjer, p. 27.

<sup>37</sup> EU-kommissionens rekommendation från 2014, p. 2 i skälen.

<sup>38</sup> EU-kommissionens rekommendation från 2014, p. 7 i skälen.

<sup>39</sup> EU-kommissionens rekommendation från 2014, p. 10 i skälen.

<sup>40</sup> Enligt 2 a § i lag (1989:41) om finansiering av radio och tv i allmänhetens tjänst ska alla som har en tv-mottagare betala radio- och tv-avgift.



procent av Sveriges yta,<sup>41</sup> och uppfyller de krav som ställs på SR:s sändningar enligt sändningstillståndet, se avsnittet närmast nedan.

#### *Sändningstillstånd*

Eftersom frekvenserna som är avsatta för ljudradio via marknät är begränsade krävs tillstånd för att sända. Dels krävs ett sändningstillstånd för programbolaget, dels krävs ett tillstånd för användning av radiosändare. Sändningstillstånd tilldelas av regeringen för public service, dvs. SR och Sveriges Utbildningsradio AB (UR) och av MPRT när det gäller kommersiell lokalradio och närradio. Tillstånd att använda radiosändare tilldelas av PTS.

Enligt SR:s sändningstillstånd<sup>42</sup> ska SR sända fyra ljudradioprogram till hela landet, varav ett även ska ha regional uppdelat innehåll. Vidare anges att minst 99,8 procent av den fast bosatta befolkningen ska kunna ta emot marknätssändningarna.

Utöver detta har SR tillstånd att sända ytterligare två program i Stockholm och ett program i Malmö. SR ska använda analog utsändningsteknik för sändningarna och den tekniska kvaliteten ska vara hög. SR:s sändningar ska vidare upprätthålla en hög säkerhet för produktion och distribution och sändningarna ske med så god säkerhet att eventuella sändningsavbrott blir så korta som möjligt. Om högsta beredskap råder i landet ska SR utgöra en självständig organisation med totalförsvarsuppgifter och lyda direkt under regeringen. I UR:s sändningstillstånd<sup>43</sup> ges UR rätt att sända rikstäckande analog ljudradio under hela dygnet. UR ska använda analog utsändningsteknik och den tekniska kvaliteten på sändningarna ska vara hög. Vidare ska UR på samma sätt som SR upprätthålla en hög säkerhet för sina sändningar. UR ska för sina sändningar utnyttja SR:s sändningsutrymme. De krav som ställs på den utsändningstjänst som SR efterfrågar blir således styrande även för UR. Med SR avses fortsättningsvis såväl SR som UR om inget annat anges.

I varje kommun finns minst en planerad frekvens för närradio. Antal tillståndshavare varierar med tiden men i Sverige fanns vid utgången av 2015 721 föreningar som har tillstånd att sända närradio fördelade på 143 områden.<sup>44</sup> Ett sändningsområde är vanligtvis en kommun. Området kan dock under vissa förutsättningar och efter beslut av MPRT utvidgas till flera kommuner. De olika tillståndshavarna inom en kommun delar på frekvensen och sändningstiden.

---

<sup>41</sup> <https://www.teracom.se/utbud/radio/fm-radio/>, 20 maj 2016.

<sup>42</sup> SR:s sändningstillstånd gäller för perioden mellan 1 januari 2014 till den 31 december 2019. Se SR:s tillstånd att sända ljudradio, Ku2013/2524/MFI.

<sup>43</sup> Se UR:s tillstånd att sända ljudradio och television, Ku2013/1662/MFI. Även UR:s sändningstillstånd gäller för perioden mellan 1 januari 2014 till den 31 december 2019.

<sup>44</sup> MPRT:s årsredovisning 2015.

Kommersiella radiosändningar<sup>45</sup> via marknät har varit tillåtna i Sverige sedan 1993. De kommersiella radiokanalerna har tillstånd att sända inom ett specificerat sändningsområde som ofta utgår från en tätort.

Det finns idag 103 tillstånd i 52 sändningsområden fördelade över hela Sverige, som meddelats av MPRT, om att sända analog kommersiell radio. På grund av brist på frekvensutrymme finns inget tillstånd för någon nationell analog kommersiell kanal. Däremot finns det kanaler som har tillstånd att sända i ett flertal regioner. Den analoga kommersiella radion domineras genom ägande och samarbeten idag av MTG Radio AB (MTG) och Bauer Media Group Sweden (BMG).<sup>46</sup>

#### *Utsändning av kommersiell radio och närradio via marknät*

Beträffande kommersiell radio och närradio via marknät kan tillståndshavare som t.ex. BMG själva hantera utsändningen eller köpa utsändningstjänst från Teracom eller annan operatör. Av de stora kommersiella aktörerna är det endast BMG som har egna sändare (dock med viss inplacering i Teracom's master). BMG når alltså ut till slutkonsumenterna med sitt innehåll genom eget nät. MTG:s innehåll sänds av Teracom samt via MTG:s egna sändare. Teracom ägde och drev tidigare verksamheten för närradiosändningar, men denna verksamhet såldes 2004 till företaget Darub Närradio AB.

Med närradio menas lokala ljudradiosändningar för föreningslivet och registrerade trossamfund.<sup>47</sup> Reguljär närradio har funnits sedan 1979. De tre grupper som idag kan få tillstånd att sända närradio är: ideella föreningar som har anknytning till sändningsområdet, registrerade trossamfund och registrerade organisatoriska delar av registrerade trossamfund som har anknytning till sändningsområdet och närradioföreningar<sup>48</sup> (sammanslutningar av flera tillståndshavare i ett sändningsområde för gemensamma närradioändamål).<sup>49</sup> De föreningar som sänder är exempelvis politiska partier, kulturföreningar, religiösa församlingar och föreningar som sänder på andra språk än svenska.<sup>50</sup> Föreningarnas största finansieringskälla utgörs av medlemsavgifter och i vissa fall av reklam eller sponsring. Närradioföreningar får inte sända reklam, men det får däremot övriga grupper som sänder närradio.<sup>51</sup>

Kommersiella programbolag finansierar sin verksamhet uteslutande med reklamintäkter. MTG och BMG, driver de kommersiella radiokanaler som tillsammans har störst antal lyssnare bland de kommersiella aktörerna. De

---

<sup>45</sup> Tidigare benämndes dessa kommersiella lokalradiosändningar.

<sup>46</sup> Uppgift från MPRT.

<sup>47</sup> 3 kap. 1 § p. 8 radio- och tv-lag (2010:696).

<sup>48</sup> 12 kap. 4 § radio- och tv-lag (2010:696).

<sup>49</sup> 3 kap. 1 § p. 9 radio- och tv-lag (2010:696).

<sup>50</sup> Se MPRT:s register över sändningstillstånd för närradio,

<http://www.mprt.se/sv/sokverktyg/?quicksearch=s%0c3%0a4ndningstillst%0c3%0a5nd+register#tab-2,Närradio>.

<sup>51</sup> Jfr 14 kap. 4 § radio- och tv-lag (2010:696).

kommersiella programbolagen vilka sänder reklam betalar årligen koncessionsavgifter till staten.

I mars 2016 fanns totalt 540 sändare som har tillstånd av PTS, varav 374 för kommersiell radio och 166 för närradio.<sup>52</sup> Av de 374 tillstånden var 134 registrerade på Teracom och 201 på BMG.<sup>53</sup> Flera av de små kommersiella radioföretagen blir alltmer integrerade med de stora aktörerna. Bland närradioaktörer är det dock många som fortsatt sköter sin egen utsändning via en eller i vissa fall ett par sändare. Självförsörjningsgraden, dvs. andelen sändare som används för egen utsändning, för kommersiella radiosändningar och närradiosändningar är således totalt sett relativt hög.

Utöver analog ljudradio via marknät finns flera andra distributionsformer utifrån vilka slutanvändarna kan lyssna på ljudradio. De är webbradio via fast internetaccess, webbradio via mobilt bredband, ljudradio via mobilnät, tv-baserad ljudradio (kabel, satellit och marknät) och digital ljudradio via marknät.

#### Webbradio via fast internetaccess

Webbradio är radio som distribueras via internet. Fasta accessformer är till exempel xDSL, fibernät eller kabel-tv-nät. Slut användaren går i normalfallet via sin dator in på en webbplats som tillhandahåller webbradio. Det finns även andra lösningar med förinställda kanaler där datorn hanterar kommunikationen med webbsidan och mottagaren liknar en radio till form och funktion, en så kallad internetradioapparat. Emellertid krävs en viss installation för att använda en internetradioapparat. Slut användaren betalar vanligtvis inte för radiotjänsten. Det krävs dock att slut användaren har ett internetabonnemang som slut användaren betalar för.

De flesta radiokanaler sänder sina program som strömmande data (så kallad streamingteknik), dvs. ljud- eller videofiler spelas upp på datorn samtidigt som de överförs via internet. Ljudkvaliteten är beroende av kapaciteten i lyssnarens internetuppkoppling, trots att webbradio i sig inte kräver särskilt hög överföringskapacitet.<sup>54</sup> Eftersom ljudinnehållet laddas ner en kort tidsperiod innan det spelas upp kan radio som strömmande data visserligen användas även över en långsammare förbindelse. Men om datalasten blir för hög under överföringen på grund av andra applikationer och nedladdningar kan uppspelningen av ljudet göra korta uppehåll. Detta problem elimineras i viss mån för fasta accesser med hög överföringskapacitet och ljudkvaliteten på webbradio kan till och med via en sådan anslutning vara bättre än vid radiolyssnande via FM-mottagare.

Det krävs inget sändningstillstånd för att sända ljudradio via internet, men väl en registrering hos Myndigheten för press, radio och tv (MPRT) om det är

---

<sup>52</sup> PTS frekvens- och tillståndsregister.

<sup>53</sup> Teracom sköter utsändningen av Rix FM, Bandit Rock, Lugna Favoriter och Radio1 från ett femtiotal sändare över hela landet åt MTG Radio AB, <https://b2b.teracom.se/utbud/radio/fm-radio/>

<sup>54</sup> Bithastigheten för webbradio är 64-192 kbit/s beroende på programformatet.

direktsändningar eller uppspelningar på tider som utsändaren har bestämt. Idag finns det 155 webbradiosändningar registrerade hos MPRT. En förutsättning är att sändningarna är riktade till allmänheten. Det finns ett stort antal kanaler att tillgå och exempelvis är det möjligt att i realtid lyssna på samtliga av public serviceföretaget Sveriges Radio AB:s (SR) sändningar, de flesta kommersiella kanaler och många närradiosändningar på internet. Det finns även många kanaler som sänds via internet som inte sänds via marknät. Utöver realtidstjänster finns även möjlighet att ladda ner och lyssna på program i efterhand.<sup>55</sup> SR:s sändningar lagras och finns tillgängliga på SR:s webbplats i 30 dagar efter sändning. Många av de kommersiella radiokanalerna lägger ut sina sändningar på sina respektive webbplatser för lyssnande i efterhand.

#### 2.3.2.2 Webbradio via mobilt bredband

Webbradio via mobilt bredband möjliggör mobil mottagning i mobiltelefon och dator. Liksom webbradio via fast internetaccess som beskrivits ovan hämtas radioinnehållet som strömmande data via mobilt bredband från en webbplats på internet. Att överföring sker genom en-till-en-sändningar, dvs. en egen förbindelse via mobilnätet från programbolagets webbplats till användarens mobiltelefon eller dator, innebär att mobilnätets kapacitet spelar viss roll för tjänstens kvalitet. I mobilnäten konkurrerar alla tjänster (exempelvis tal och data) om kapaciteten i basstationen inom det geografiska område som basstationen täcker. Detta gör att det är svårt att garantera ljudkvalitet och avbrottsfri sändning för strömmande radio om exempelvis många använder sina mobila bredband samtidigt. Kvaliteten på sändningarna kan normalt dock inte anses som något hinder för tjänstens användbarhet. Något som däremot får anses som begränsande är tjänstens yttäckning. Om samtliga tekniker inkluderas är befolkningstäckningen för mobilt bredband dock sammantaget mycket hög i Sverige.<sup>56</sup>

För att slutanvändaren ska kunna ta emot webbradio via mobilnät krävs ett abonnemang för mobilt bredband. De flesta mobila bredbandsabonnemang har i dag en fast månadskostnad för användning upp till ett kapacitetstak. Kapacitetstaket utgör dock normalt sett ingen reell begränsning för möjligheten att lyssna på ljudradio via mobilt bredband. Men om man idag skulle flytta hela den nuvarande konsumtionen av ljudradio till bredbandsnäten skulle det troligen, i delar av mobilnäten, uppstå kapacitetsproblem.

De flesta programbolagen erbjuder mobilappar som är anpassade för mottagning till mobilen. Exempelvis har SR mobilappen Sveriges Radio Play. Via denna app kan lyssnarna lyssna på över 45 direktsända radiokanaler (bl.a. P1, P2, P3 och P4) m.m.<sup>57</sup>

---

<sup>55</sup> Ytterligare exempel på detta är så kallad poddradio.

<sup>56</sup> PTS bredbandskartläggning 2015, en geografisk översikt av bredbandstillgången i Sverige, PTS-ER-2016:10.

<sup>57</sup> <http://api.sr.se/api/rss/program/2370>.

### 2.3.2.3 Ljudradio via mobilnät

I framtiden kan nya tekniska lösningar möjliggöra ljudradiosändningar via mobilnäten som sker genom en-till-många-sändningar via internet. Det finns olika tekniker, bl.a. eMBMS (evolved multimedia broadcast multicast service), som är tänkbara, men är idag endast att betrakta som alternativ under utveckling och där viss försöksverksamhet pågår. Mot bakgrund av detta finner PTS ingen anledning att behandla denna typ av radiosändningar i den fortsatta marknadsanalysen.

### 2.3.2.4 Tv-baserad ljudradio

Ljudradio kan även sändas i distributionsnät primärt avsedda för tv. Gemensamt för tv-baserad ljudradio är att tjänsten kräver ett digital-tv-abonnemang, en digital-tv-box och en tv<sup>58</sup>. En annan egenskap som utmärker tv-baserad ljudradio i dag är att den i praktiken inte tillåter mobil mottagning eftersom mottagarutrustningen i de allra flesta fall är fast installerad. Rent tekniskt finns dock inget som hindrar mobil mottagning. Det finns inga aktörer som erbjuder ljudradiosändningar via dessa nät utan att samtidigt tillhandahålla tv-sändningar.

Vissa kabelnätoperatörer sänder radiokanaler som en del av sitt digitala tv-utbud. SR sänder t.ex. fyra kanaler i Com Hem AB:s (Com Hem) digitala kabel-tv-utbud.<sup>59</sup> I Com Hems utbud finns även några utländska radiokanaler. Mottagning av sådana kanaler kan endast ske i fast installerad utrustning i hushåll anslutna till kabel-tv-nät. Det krävs inga ytterligare investeringar i näten för att nå befintliga kabel-tv-kunder.

Ljudradio kan också sändas via satellit.<sup>60</sup> För att slutanvändaren ska kunna ta emot signalerna krävs en parabolantenn och en digitalbox. Viasat sänder t.ex. MTG:s kanaler, såsom Rix FM, Lugna favoriter och Bandit Rock.<sup>61</sup> SR sänder två kanaler över satellit, "Radio Sweden" och "SRP4".<sup>62</sup> Den tekniska kvaliteten på radiosändningar via satellit är mycket god.

Ljudkvaliteten vad gäller tv-baserad radio är jämförbar med analog ljudradio via marknät. Utbudet av radiokanaler via tv-baserade plattformar är beroende av vilken leverantör som tillhandahåller tjänsten. Alla radiokanaler sänder inte via tv-baserad radio.

---

<sup>58</sup> ComHem tillhandahåller även analoga radiokanaler.

<sup>59</sup> <http://sverigesradio.se/sida/gruppsida.aspx?programid=3756&grupp=10565>.

<sup>60</sup> Ljudradio kan också sändas via satellit för mobil mottagning där den då är att betrakta som den primära tjänsten. Den här typen av ljudradio är väl etablerad i USA sedan många år, men har aldrig fått något fotfäste i Europa. En av anledningarna är att det normalt sett omfattande serviceområdet inte gynnas av den diversifierade slutanvändarbas avseende kultur och språk som den europeiska marknaden innebär. Det finns inga aktörer som erbjuder ljudradiosändningar via satellit för mobil mottagning som primär tjänst och PTS finner därför ingen anledning att behandla denna distributionsform i den fortsatta marknadsanalysen.

<sup>61</sup> [https://www.viasat.se/sites/viasat.se/files/support\\_documents/kanallista\\_pace\\_855\\_parabol-tv.pdf](https://www.viasat.se/sites/viasat.se/files/support_documents/kanallista_pace_855_parabol-tv.pdf).

<sup>62</sup> <http://www.svt.se/svtworld/faq/sveriges-radio-s-kanaler-i-utlandet>.

### 2.3.2.5 Digital ljudradio via marknät

Försökssändningar med digital radio i marknät har genomförts i Sverige sedan 1995 med användning av T-DAB-teknik.<sup>63</sup>

Att lyssna på T-DAB-radio kräver inget abonnemang, däremot en särskild T-DAB-mottagare. Antalet T-DAB-mottagare i Sverige uppskattades 2013 till i storleksordningen 5000 mottagare. Många av de radioapparater som säljs i dag tar emellertid emot både FM och DAB/DAB+ på ett sätt som inte var aktuellt för några år sedan. Räckvidden kan dock fortfarande antas låg i jämförelse med analog radio via marknät. Digital radio via ett marknät möjliggör, liksom analog radio via marknät, mobil mottagning.

Teracom påbörjade 2001 utbyggnad av ett digitalt ljudradionät. De digitala sändningarna täcker dock idag endast 35 procent av den svenska befolkningen. Det är således en betydligt lägre andel än de 99,8 procent av befolkningen som kan nås av analog ljudradio via marknät. SR sänder i Teracom's digitala nät.

Tillstånd för kommersiella kanaler att sända digital ljudradio utfärdas av MPRT. 21 nationella och 4 regionala/lokala tillstånd har delats ut. Enligt tillstånden skulle sändningarna vara påbörjade senast den 1 oktober 2015 men efter begäran från tillståndshavarna har myndigheten gett anstånd till den 1 april 2016 med att starta sändningarna. Efter detta skall en etappvis utbyggnad ske. Med hänsyn till att några reguljära sändningar av digital kommersiell radio ännu inte har inletts är det för närvarande dock för tidigt att uttala sig hur marknadens intresse för att sända digital ljudradio kommer att utvecklas och därmed slutkundernas möjlighet att framöver kunna välja detta.

Regeringen beslutade 2015-10-20 att de analoga sändningarna i FM nätet inte skall läggas ner vilket tidigare aviserats. Huruvida programbolagen trots detta kommer att satsa på digitala sändningar återstår att se.

SR har sändningstillstånd avseende sändningar med digital sändningsteknik som sträcker sig från och med den 1 januari 2014 till och med den 31 december 2019. Sändningstillståndet ger SR rättigheter att i Stockholmsområdet och Norrbotten samtidigt sända nio program, i Göteborgs- och Malmöområdena samtidigt sända tio program samt att därvid använda annat sändningsutrymme än det som genom regeringens beslut den 28 oktober 2010 får upplåtas för kommersiella digitala radiosändningar.

### 2.3.3 Lyssnande på radio

Som framgår av **Figur 1** tar majoriteten av slutanvändarna i dagsläget emot ljudradio med analoga signaler via marknät i FM-bandet.<sup>64</sup> Den analoga ljudradion via marknät sänds ut till ett obegränsat antal lyssnare inom sändarnas

<sup>63</sup> T-DAB står för Terrestrial Digital Audio Broadcasting och är en digital utsändningsteknik som är utvecklad för radio och särskilt anpassad för mobil mottagning.

<sup>64</sup> Det finns även möjlighet till analoga ljudradiosändningar i AM-banden p.g.a. deras tillfälliga och regionala karaktär (de riktar sig till utlandet) omfattas de inte av den aktuella marknadsöversynen.

räckvidd. Sändningens kvalitet påverkas inte av att flera lyssnar samtidigt. För att ta emot sändningarna är det enda som behövs en radioapparat med FM-mottagare och tjänsten kräver inget abonnemang. Det finns ett mycket stort antal FM-mottagare<sup>65</sup> i de svenska hushållen. FM-mottagare finns förutom i radioapparater till exempel i mobiltelefoner och bilar. En FM-radio kräver ingen installation och är enkel att använda. En viktig egenskap hos ljudradiosändningar via marknät är att de möjliggör kontinuerlig mottagning vid förflyttning, exempelvis vid bilåkande. Bilar är som standard utrustade med radio för FM-mottagning.

Enligt en rapport från TNS Sifo, Radiolyssnandet i Sverige 2015,<sup>66</sup> ökade radiolyssnandet (daglig räckvidd för radiolyssnandet) i Sverige något år 2015 jämfört med 2014, från 72,6 procent till 73,1 procent. Detta framhålls som något av ett trendbrott. Av samma rapport framgår att varje person lyssnar på radio i genomsnitt 107 minuter varje dag. Genomsnittlig räckvidd hemma är 58,5 procent och utanför hemmet (bil, andra färdmedel, arbete/skola, utomhus etc.) 48,8 procent.

Traditionell radio<sup>67</sup> som är det största ljudmediet har tappat lyssnare under 2000-talet. Emellertid har nedgången stagnerat och år 2014 lyssnade 68 procent av befolkningen på traditionell radio en genomsnittlig dag. SR hade år 2014 den största andelen lyssnare, 52 procent, att jämföra med 18 procent för kommersiell radio.<sup>68</sup>

#### Lyssnande via olika distributionsplattformar

Nästan alla, 98 procent av befolkningen, hade år 2014 tillgång till radio i hemmet. Lyssnande på radio via vanlig radioapparat med FM-mottagare (analog ljudradio i FM-bandet via marknätet) är fortfarande är vanligast. Därefter kommer bilradio (även det analog ljudradio i FM-bandet via marknätet). Användandet av digitala plattformar så som webben (direktsänd radio via internet) och mobilen har ökat något de senare åren, men är fortfarande litet jämfört med det traditionella radiolyssnandet. Se vidare **Figur 1** nedan.<sup>69</sup>

---

<sup>65</sup> Radio och TV-verket har i en rapport, Framtidens radio 2008, s 82, angivit att det finns ca 20 -30 miljoner FM-mottagare i de svenska hushållen.

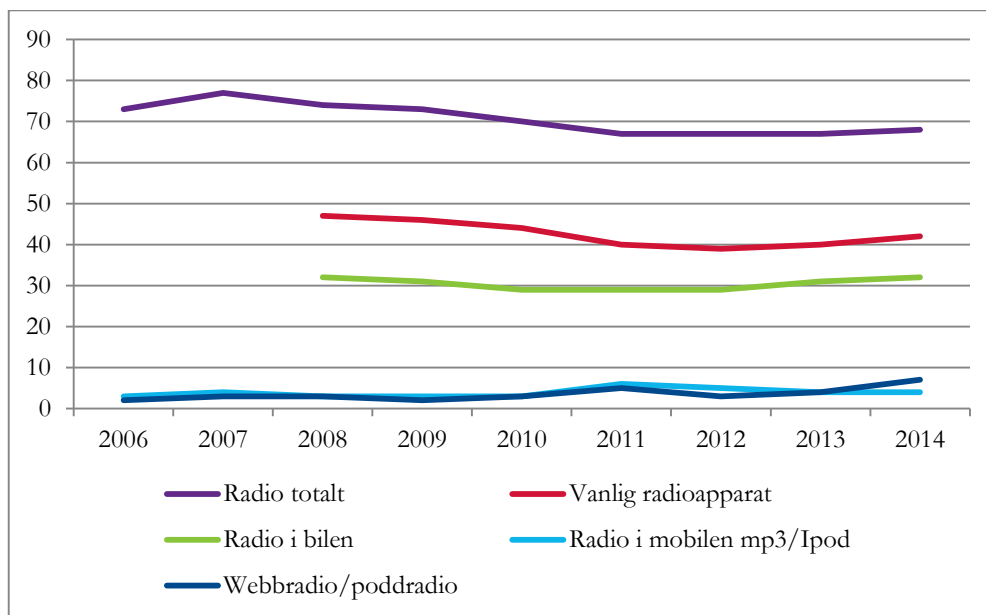
<sup>66</sup> [http://www.tns-sifo.se/media/589952/tns\\_sifo\\_radiounders\\_kning\\_ppm\\_\\_rsrapport\\_2015.pdf](http://www.tns-sifo.se/media/589952/tns_sifo_radiounders_kning_ppm__rsrapport_2015.pdf)

<sup>67</sup> Dvs. inte radio över internet.

<sup>68</sup> Mediabarometer 2014, Nordicom Sverige.

<sup>69</sup> Mediabarometer 2014, Nordicom Sverige.

**Figur 1** Andelen som lyssnar via olika plattformar och apparater en genomsnittlig dag



Källa: Mediabarometer 2014, Nordicom Sverige, (PTS bearbetning).

Enligt en analys från SR som bygger på frågor som ställts till SR-lyssnarna, uppskattas det att ca 5 procent av befolkningen enbart lyssnar via internet och alltså inte även via marknätet.

#### 2.3.4 Utbytbarhet från efterfrågesidan

Liksom i tidigare beslut gör PTS bedömningen att nationella analoga ljudradiosändningar, kommersiella lokalradiosändningar och närradiosändningar i slutkundsledet ingår i en och samma produktmarknad eftersom slutkunderna kan använda samma mottagarutrustning för att ta emot alla analoga marknätssändningar i FM-bandet. PTS jämför i sin fortsatta analys analog mottagning via marknät med andra distributionsformer för att avgöra om det finns skäl att utvidga produktmarknaden i slutkundsledet.

Webbradio via fast internetaccess är inte substitut till analog ljudradio via marknät

Från ett slutanvändarperspektiv finns likheter mellan att ta emot analoga ljudradiosändningar via marknät och via fast internetaccess vad gäller utbudet av radiokanaler som har tillstånd för att sända i det analoga marknätet. Kvaliteten på mottagningen är jämförbar mellan distributionssätten. Om slutkunderna har tillgång till internet ger det dock förutsättningar för ett långt större kanalutbud.

En viktig skillnad mellan utsändningsplattformarna är dock att analog ljudradio via marknät är mobil. En stor del av radiolyssnandet sker exempelvis vid bilåkning, medan lyssnande på webbradio via fast internetaccess är av stationär



art. Vidare skiljer sig tjänsterna åt vad gäller kostnaden för att kunna ta emot analog ljudradio via marknät respektive webbradio via fast internetaccess. Mottagning av analog ljudradio via marknät är, vid sidan av kostnaden för själva FM-mottagaren, gratis och abonnemangsfritt, medan det för att kunna ta emot webbradio tillkommer kostnader för internetuppkoppling eller överföring av datatrafik. Själva lyssnandet via en webbplats är dock kostnadsfritt. Vad gäller användningen är det fortfarande vanligtvis lättare att använda sig av en radioapparat för FM-mottagning.<sup>70</sup>

Även om lyssning via internet har ökat är detta fortfarande litet jämfört med det traditionella radiolyssnandet och har dessutom legat relativt konstant de senaste åren. De allra flesta lyssnar fortfarande på analog ljudradio via marknätet. Som nämnts ovan är det endast ca fem procent av befolkningen som lyssnar på radio enbart via internet. Befolkningen lyssnade en genomsnittlig dag 2014 ca 8 minuter på radio över internet (fast eller mobilt). Detta kan jämföras med 75 minuter för vanlig radio.<sup>71</sup> Jämför även **Figur 1**.

Med hänsyn till de skillnader som finns mellan analog ljudradioutsändning via marknät och webbradio via fast internetaccess vad gäller kostnaden för att ta emot radio via plattformarna samt produkternas egenskaper, särskilt ifråga om mobilitet, och tilltänkta användning gör PTS bedömningen att webbradio via fast internetaccess inte är utbytbar med analoga ljudradiosändningar via marknät för slutanvändarna. Denna form av webbradio är således endast ett komplement till analog ljudradio via marknät. Det finns därmed inte skäl att utvidga produktmarknaden till att också omfatta webbradio.

Webbradio via mobilt bredband är inte substitut till analog ljudradio via marknät. Webbradio via mobilt bredband skiljer sig i dagsläget från analog ljudradio via marknät med avseende på yttäckningen. Det är även svårt att garantera ljudkvalitet och avbrottsfri sändning via mobilt bredband. Via dator når slutanvändarna alla kanaler som finns att tillgå via internet och utbudet är där större än i marknätet. Till skillnad från mottagning av analog ljudradio via marknät tillkommer kostnader för att kunna ta emot webbradio via mobilt bredband. Som framgår av avsnittet närmast ovan är lyssnandet via internet fortfarande litet jämfört med det traditionella lyssnandet.

Med hänsyn till de skillnader som råder mellan analog ljudradioutsändning via marknät och webbradio via mobilt bredband vad gäller kostnaden för att ta emot radio via plattformarna samt produkternas egenskaper och tilltänkta användning gör PTS bedömningen att webbradio via mobilt bredband inte utgör ett substitut till analoga ljudradiosändningar via marknät. Det finns

---

<sup>70</sup> Det bör i sammanhanget noteras att det sker en utveckling vad gäller särskilda webbradioapparater som, i likhet med FM-mottagare, är enkla att hantera.

<sup>71</sup> De första resultaten från Nordicom-Sveriges Mediebarometer 2014, 5 mars 2014, [http://www.nordicom.gu.se/sites/default/files/mediefakta-dokument/Mediebarometern/Mbar\\_Tema\\_rap/meg2015\\_slutgiltig.pdf](http://www.nordicom.gu.se/sites/default/files/mediefakta-dokument/Mediebarometern/Mbar_Tema_rap/meg2015_slutgiltig.pdf)

därmed inte skäl att utvidga produktmarknaden i detta avseende. Webbradio via mobilt bredband är ett komplement till analog ljudradio via marknät.

Tv-baserad ljudradio är inte substitut till analog ljudradio via marknät

Den viktigaste skillnaden mellan tv-baserad ljudradio och analog ljudradio via marknät är mobiliteten. Tv-baserad ljudradio tillåter inte mobil mottagning eftersom mottagarutrustningen i de allra flesta fall är fast installerad. Det finns även skillnader mellan plattformarna vad gäller den utrustning som behövs för att kunna ta emot ljudradio. För mottagning av ljudradio via tv krävs ett tv-abonnemang, men även en tv-apparat och en tillhörande digital-tv-box samt, vad gäller satellitmottagning, även en parabolantenn. På grund av skillnaderna i utrustning och kravet på tv-abonnemang skiljer sig även tjänsterna betydligt åt beträffande kostnaden för att kunna lyssna på radio. Dessutom har kabel-tv nät lägre täckningsgrad jämfört med övriga distributionssätt.

Med hänsyn till de skillnader som finns mellan analog ljudradio via marknät och tv-baserad ljudradio vad gäller kostnaden för att ta emot radio via plattformarna samt produkternas egenskaper och tilltänkta användning gör PTS bedömningen att tv-baserad radio, från ett slutkundsperspektiv, inte utgör substitut till analoga ljudradiosändningar via marknät. Det finns därmed inte skäl att utvidga produktmarknaden i detta avseende. Tv-baserad ljudradio är ett komplement till analog ljudradio via marknät.

Digital ljudradio via marknät är inte substitut till analog ljudradio via marknät

Mot bakgrund av de avgörande skillnaderna vad gäller kostnaden samt egenskaper vad gäller täckning, utrustning och kanalutbud mellan analoga och digitala ljudradiosändningar via marknät gör PTS bedömningen att digitala ljudradiosändningar inte är utbytbar med analoga ljudradiosändningar via marknät för slutkunderna. Härtill har regeringen beslutat att de analoga sändningarna i FM nätet inte skall läggas ner.

Det finns därmed inte skäl att utvidga produktmarknaden i detta avseende.

### **2.3.5 Utbytbarhet från utbudssidan**

*Utbudssubstitutionen* mäter i vilken omfattning det finns producenter på närliggande marknader som lätt och på kort sikt kan ställa om sin produktion eller börja saluföra den aktuella produkten eller tjänsten utan betydande ytterligare kostnader eller kommersiella risker.<sup>72</sup> Sådana producenter utövar ett konkurrenstryck på befintliga producenter och ska därför anses verksamma på den relevanta marknaden. Utbudssubstitutionen är normalt underordnad

---

<sup>72</sup> EU-kommissionens SMP-riktlinjer, p. 39. Med detta avses att det inte får krävas en väsentlig tillpassning av befintliga fasta och immateriella tillgångar, nyinvesteringar, strategiska beslut inom företaget, eller ta tid, se EU-kommissionens tillkännagivande, p. 23 och fotnot 4. Producenten ska också utan kostnader och omställningstider för exempelvis reklam, produktprovning eller distribution kunna distribuera produkten till kunderna.

efterfrågesubstitutionen och ska kunna jämföras med den senare ”vad gäller effektivitet och omedelbarhet”.<sup>73</sup>

Det finns inga förutsättningar för operatörer på respektive utsändningsplattform att utan väsentliga tilläggskostnader och risker ställa om sin produktion till att omfatta andra utsändningstekniker, dvs. det finns inga förutsättningar för utbudssubstitution. För att exempelvis ställa om sin produktion och börja tillhandahålla analog ljudradio via marknät med nationell täckning måste ett företag ha tillgång till ett marknät motsvarande Teracom's nät, inkluderande frekvenser m.m. Någon sådan aktör finns inte. Se vidare kapitel 3.2.1.

### **2.3.6 Slutkundsmarknaden utgörs av analog ljudradio via marknät.**

Mot bakgrund av de betydande skillnader, med avseende på pris, egenskaper och tilltänkt användning, mellan å ena sidan analog ljudradio via marknät och å andra sidan ljudradio via andra plattformar som angivits ovan, framstår kundlörligheten mellan dessa som begränsad vid en varaktig marginell relativprisförändring. PTS gör således bedömningen att analog ljudradio via marknät från ett slutkundsperspektiv alltså ska anses utgöra en separat produktmarknad. Slutkundsmarknaden utgörs således av analog ljudradio via marknät.

## **2.4 Produktmässig avgränsning av den relevanta grossistmarknaden**

Som angivits i kapitel 2.3 finns inte skäl att i slutkundsledet utvidga produktmarknaden till att omfatta mer än analog ljudradio via marknät. De aktörer som vill tillhandahålla ljudradioinnehåll på slutkundsmarknaden för analog ljudradio har därför inget annat val än att använda en programutsändningstjänst via denna plattform. Med programutsändningstjänster avses de tjänster som tillhandahålls av de företag som förfogar över nät som används för distribution av tv<sup>74</sup>- och ljudradiosändningsinnehåll. Utsändningstjänsten omfattar den transmission av sändningsinnehåll direkt till slutanvändare som ett sådant nät möjliggör och som därför efterfrågas av programbolag som vill nå slutanvändarna med sitt innehåll. Analog ljudradio via marknät utgör således även i grossistledet, från ett efterfrågeperspektiv, en egen produktmarknad. Det finns heller inga förutsättningar för operatörer på respektive utsändningsplattform att utan väsentliga tilläggskostnader och risker ställa om sin produktion till att omfatta andra utsändningstekniker, dvs. det finns inga förutsättningar för utbudssubstitution. Marknadsförhållandena är således i detta avseende oförändrade sedan PTS tidigare beslut på den aktuella marknaden.<sup>75</sup> PTS bedömer därför att det inte finns skäl att i grossistledet utvidga marknaden för

<sup>73</sup> EU-kommissionens tillkännagivande, p. 20.

<sup>74</sup> Tv-sändningar behandlas i beslut med dnr 15-9776. PTS bedömer att de skäl som anges i 2010 års beslut, dnr 09-9697, för att tv och ljudradio inte ingår på samma marknad fortfarande är giltiga.

<sup>75</sup> Se PTS beslut i dnr 12-170.

utsändning av analog ljudradio via marknät till att även omfatta utsändning via andra plattformar.

Däremot är frågan om produktmarknaden i grossistledet ska omfatta alla typer av utsändningstjänster via marknät. Till att börja med kan konstateras att det inte skett några anmärkningsvärda förändringar av förhållandena på grossistmarknaden för nationella analoga ljudradiosändningar via marknät som PTS fastställde i 2013 års beslut.

För att sända radio i marknät krävs sändningstillstånd, eftersom det till radio tilldelade frekvensutrymmet sätter gränsen för omfånget av sändningarna. Som tidigare framgått utfärdar regeringen tillstånd för SR. När det gäller kommersiella radiokanaler och närradiokanaler tilldelas sändningstillstånd av MPRT efter ett ansökningsförfarande. Tillstånd att använda radiosändare tilldelas av PTS. Tillstånden för de olika kategorierna skiljer sig åt, vilket påverkar vilken produkt de olika aktörerna efterfrågar.

SR ska enligt sitt sändningstillstånd sända fyra ljudradioprogram till hela landet, varmed avses att minst 99,8 procent av den fast bosatta befolkningen ska kunna ta emot analog ljudradio via marknätssändningar. I sändningstillståndet anges att ett av dessa fyra ljudradioprogram (P4) utöver det nationella innehållet också ska ha regionalt uppdelat innehåll. SR har även rätt att sända regionala program i Stockholm och Malmö. Dessa kanaler sänds ut via lokala sändare, men utgör ändå en del av den nationella utsändningen. Detta till följd av att kanalerna omfattas av SR:s beredskapskrav, vilket bland annat innebär att vissa tekniska tjänster som även berör dessa kanaler måste sändas ut centralt och till alla sändare i nätet. Det framgår även av sändningstillståndet att SR:s sändningar ska vara analoga och att den tekniska kvaliteten ska vara hög. SR ska vidare hålla en hög säkerhet för produktion och distribution. Sändningarna ska ske med så god säkerhet att eventuella sändningsavbrott blir så korta som möjligt. SR ska vidare ställa höga krav på de leverantörer som anlitas för programinsamling och distribution.

Vad gäller kommersiella aktörer och närradioaktörer har dessa regionala tillstånd att sända i på förhand fastställda sändningsområden i Sverige. För dessa aktörer finns inte möjlighet att ansöka om nationella tillstånd. Aktörerna efterfrågar således utsändning i de begränsade regioner där de har tillstånd att sända. I deras sändningstillstånd finns inga krav på att sändningen ska hålla en viss teknisk kvalitet, även om aktörerna givetvis själva kan ställa sådana krav.<sup>76</sup> En utsändning i ett begränsat geografiskt område kan ofta ske genom enstaka sändare som täcker det aktuella området.

På grund av utformningen av sändningstillstånden kan inte SR välja att inte sända nationellt via det analoga marknätet. Kommersiella radioprogrambolag

---

<sup>76</sup> Med krav på teknisk kvalitet menas inte de villkor som beslutas av PTS avseende frekvens, effekt etc. för den aktuella radiosändaren.

och närradiosammanslutningar kan däremot inte välja att sända nationellt. Förutom skillnaden mellan sändningsområden skiljer sig kraven på teknisk kvalitet och säkerhet väsentligt åt mellan SR:s sändningstillstånd och de övriga aktörernas tillstånd. SR efterfrågar således en utsändningstjänst som uppfyller vissa särskilda kriterier, vilket ställer särskilda krav på utsändningstjänsten.

Ovan beskrivna förhållanden innebär att aktörerna inte kan substituera med avseende på täckning eller kvalitet på utsändningen även om relativpriset på utsändningstjänsten i enlighet med det hypotetiska monopolisttestet förändras med 5-10 procent.

PTS bedömer att analog utsändning av kommersiell radio samt närradio via marknät inte är ett substitut till nationella analoga ljudradiosändningar via marknät. Det finns alltså inte skäl av att utvidga grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät till att även omfatta analog utsändning av kommersiell radio samt närradio via marknät.

#### **2.4.1 Sammanfattande bedömning av den produktmässiga avgränsningen av grossistmarknaden**

PTS avgränsar mot bakgrund av vad som ovan anförts produktmarknaden till grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät till slutanvändare.

## **2.5 Geografisk avgränsning av den relevanta grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät till slutanvändare**

### **2.5.1 Metod för geografisk marknadsavgränsning**

Den relevanta geografiska marknaden definieras som det område där de aktuella företagen deltar i utbudet och efterfrågan av de aktuella produkterna, och där konkurrensvillkoren är likartade eller tillräckligt enhetliga och som därför kan särskiljas från angränsande områden där de rådande konkurrensvillkoren är märkbart annorlunda.<sup>77</sup> Grundprinciperna vid den geografiska avgränsningen är desamma som vid produktavgränsningen, nämligen principerna om efterfråge- och utbudssubstitution. Syftet är att avgränsa ett område där konkurrensförutsättningarna märkbart skiljer sig från omkringliggande områden.<sup>78</sup>

Mot bakgrund av att det inom sektorn för elektronisk kommunikation traditionellt har funnits en ägare av infrastruktur som haft ett nät med nationell täckning har marknaderna ofta befunnits vara nationella. Förekomsten av alternativ infrastruktur i vissa områden kan dock leda till varierande konkurrenstryck i olika delar av landet.<sup>79</sup> Det är inte i sig tillräckligt att det finns flera leverantörer närvarande inom ett visst geografiskt område, utan ytterligare bevisning om strukturella och beteendemässiga aspekter krävs för att påvisa

<sup>77</sup> EU-kommissionens SMP-riktlinjer, p. 56, vilka återges i prop. 2002/03:110, s. 273.

<sup>78</sup> EU-kommissionens SMP-riktlinjer, p. 24.

<sup>79</sup> EU-kommissionens förklaringsdokument från 2014, avsnitt 2.5.

sådana skillnader i konkurrensvillkor att området ska anses utgöra en separat geografisk marknad.<sup>80</sup> Enligt EU-kommissionen ska hänsyn tas till bl.a. följande parametrar för att bedöma eventuella skillnader i konkurrensförhållanden mellan olika områden:<sup>81</sup>

- Aktörernas storlek och antal
- Marknadsandelarnas fördelning
- Prisskillnader
- Efterfrågekaraktäristik
- Skillnader i produktfunktionalitet eller marknadsföringsstrategier
- Skillnader i förekomsten av inträdeshinder

Lokala eller regionala delmarknader ska endast definieras om märkbart och objektivt skilda konkurrensförhållanden klart kan identifieras av regleringsmyndigheten.<sup>82</sup> Analysen av den geografiska marknaden syftar till att undersöka huruvida någon eller några delar av landet präglas av en högre eller lägre grad av konkurrens än övriga delar. En högre grad av konkurrens innebär en begränsning av SMP-operatörens förmåga att utöva betydande marknadsinflytande, dvs. förmågan att agera oberoende på marknaden och exempelvis höja priserna, sänka tjänsternas kvalitet eller begränsa utbudet.

Skillnaderna i konkurrensvillkor ska också vara tillräckligt etablerade och varaktiga.<sup>83</sup> Det är därför viktigt att de områden som ligger till grund för den geografiska analysen uppfyller vissa kriterier:<sup>84</sup>

- Områdena ska vara tillräckligt små för att konkurrensförhållandena inte ska variera märkbart inom området, men samtidigt stora nog för att insamlande och analys av marknadsdata inte blir onödigt betungande för operatörer och regleringsmyndigheten.
- Områdena ska täcka samtliga operatörers nätstrukturer.
- Områdena ska ha tydliga och varaktiga gränser.

Delmarknader med liknande konkurrensvillkor kan grupperas samman och analyseras som en relevant geografisk marknad, eftersom resultatet av marknadsanalysen kommer att bli detsamma som om varje enskild delmarknad bedömts för sig.<sup>85</sup>

---

<sup>80</sup> Se exempelvis Letter SG-Greffe (2008) D/200640, 14 februari 2008, mål UK/2007/0733, s. 7 f, Letter SG-Greffe (2011) D/4675 i mål PL/2011/1184, s. 6, och Letter SG-Greffe (2008) D/201384 i mål AT/2008/0757, s. 7.

<sup>81</sup> EU-kommissionens förklaringsdokument 2014, avsnitt 2.5 och förstainstansrättens dom i förenade målen T-346/02 och 347/02 *Cableuropa m.fl. mot kommissionen* (2003), p. 115 ff.

<sup>82</sup> EU-kommissionens förklaringsdokument 2014, avsnitt 2.5.

<sup>83</sup> Se Case AT/2008/0757: Wholesale broadband access in Austria och Case UK/2007/0733: Wholesale broadband access in the UK.

<sup>84</sup> EU-kommissionens förklaringsdokument 2014, avsnitt 2.5.

<sup>85</sup> Bercé *Common Position on geographic aspects of market analysis (definition and remedies)*, p. 129-130.

### **2.5.2 Tidigare geografisk avgränsning av grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät till slutanvändare**

I beslut den 10 juni 2013<sup>86</sup> fann PTS att den geografiska marknaden var nationell.

### **2.5.3 Bedömning av den geografiska avgränsningen av marknaden**

Det kan konstateras att SR, till följd av sändningstillståndet, efterfrågar analog utsändning via marknät som täcker minst 99,8 procent av den fast bosatta befolkningen i Sverige. Detta i sig talar starkt för att den geografiska marknaden är nationell.

Det rikstäckande marknätet har byggts för att möjliggöra tillhandahållande av ljudradiosändningar till praktiskt taget hela Sverige. Det finns inga klart avgränsade geografiska områden där konkurrensvillkoren är märkbart annorlunda. PTS bedömer således att den geografiska omfattningen av marknaden alltjämt är nationell.

Den relevanta marknaden utgörs således av den nationella grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät till slutanvändare (grossistmarknaden för ljudradio via marknät).

## **2.6 Aktörer på den relevanta marknaden**

På grossistmarknaden för ljudradio via marknät finns endast en leverantör av utsändningstjänster, nämligen Teracom. Teracom har haft en monopolställning på denna marknad under lång tid.

SR är den enda köparen på den sålunda avgränsade relevanta marknaden.

---

<sup>86</sup> Dnr 12-170.

## 3 Trekriterietest

### 3.1 Tre kriterier för att förhandsreglering ska vara motiverad

Enligt 8 kap. 5 § LEK har PTS att fastställa vilka produktmarknader som har sådana särdrag att det kan vara motiverat att införa skyldigheter enligt lagen. EU-kommissionen använder sig av tre kumulativa kriterier för att bedöma om en marknad har egenskaper som kan motivera förhandsreglering:<sup>87</sup>

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

Dessa tre kriterier har använts av EU-kommissionen för att identifiera de marknader som kan komma i fråga för förhandsreglering enligt rekommendationen om relevanta marknader.<sup>88</sup> Grossistmarknaden för ljudradio via marknät finns inte med i rekommendationen och PTS kommer därför att undersöka huruvida de tre kriterierna är uppfyllda, med hänsyn till förhållandena på den svenska marknaden.<sup>89</sup>

### 3.2 Inträdeshinder

Höga och bestående hinder mot inträde på marknaden kan hindra eller hämma uppkomsten av en fungerande konkurrens. På marknaderna för elektronisk kommunikation är två slags hinder av betydelse: strukturella hinder och rättsliga eller regleringsbaserade hinder.<sup>90</sup>

*Strukturella hinder* leder till följd av ursprungliga kostnader eller efterfrågeförhållanden 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 för nytillkomna aktörer. Obalansen hämmar eller hindrar helt de senare företagens tillträde till marknaden.

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

---

<sup>87</sup> EU-kommissionens rekommendation från 2014, p. 11 ff i skälen.

<sup>88</sup> EU-kommissionens rekommendation från 2014, p. 19 i skälen.

<sup>89</sup> EU-kommissionens rekommendation från 2014, p. 21 f i skälen.

<sup>90</sup> EU-kommissionens rekommendation från 2014, p. 12 i skälen.



### **3.2.1 Inträdeshinder på grossistmarknaden för ljudradio via marknät**

Vid bedömningen av det första kriteriet ska enligt EU-kommissionen den metod som benämns den modifierade greenfield-ansatsen (Modified Greenfield Approach) användas. Enligt metoden ska befintlig ex ante-reglering på den relevanta marknaden tänkas bort, medan all annan reglering som är beständig ska tas med i bedömningen. Detta innebär att befintliga skyldigheter på marknaden som ålagts med stöd av 4 kap. LEK inte ska påverka bedömningen, medan skyldigheter avseende andra operatörer och på närliggande marknader ska tas med i bedömningen.

Nationell analog ljudradio tillhandahålls endast i marknätet där SR köper programutsändningstjänsten av Teracom. De villkor som SR har att uppfylla enligt sändningstillståndet (se kapitel 2.3.2) tillgodoses i dag av den utsändningstjänst som tillhandahålls av Teracom. Teracom äger och driver marknätet som sträcker sig över nästintill hela Sverige.

Det finns flera betydande inträdeshinder på grossistmarknaden för ljudradio via marknät. Främst med hänsyn till att Teracoms nät omfattar fler än 50 stora sändarstationer med höga sändarmaster och mycket effektstarka sändare jämte ett stort antal mindre stationer utspridda över hela landet finns det inget som talar för att ett nät av motsvarande omfattning kommer att byggas upp av en alternativ aktör. Upprättandet av master och inköp av sändarutrustning och antenner medför höga kostnader som inte kan återvinnas (s.k. sunk costs), vilket medför en asymmetri mellan ett etablerat företag och ett företag som träder in på marknaden. De tydligaste hindren för en aktör som överväger att etablera ett parallellt rikstäckande marknät är de omfattande investeringskostnaderna, förmodade svårigheter att få bygglov<sup>91</sup> samt omfattande omplanering och internationell omkoordinering av frekvensresurser.

### **3.2.2 Det finns höga och bestående inträdeshinder på grossistmarknaden för ljudradio via marknät**

Mot bakgrund av ovanstående bedömer PTS att det föreligger betydande inträdeshinder på grossistmarknaden för ljudradio via marknät. Det första kriteriet är därmed uppfyllt för denna marknad.

## **3.3 Marknadsdynamik på grossistmarknaden för ljudradio via marknät**

Även om det finns höga och bestående hinder mot inträde på marknaden kan den bakom hindren utvecklas mot en effektiv konkurrens. PTS har att ta ställning till om marknadens struktur är sådan att den tenderar att utvecklas i riktning mot effektiv konkurrens, dvs. om det finns en positiv marknadsdynamik. En tendens till effektiv konkurrens innebär att marknaden antingen kommer att nå status som en marknad med effektiv konkurrens under

---

<sup>91</sup> Jfr Netlights rapport, *Bedömning av tillträdesalternativ för digitala tv-sändningar via marknät*, av den 11 april 2005.

den kommande regleringsperioden, eller kommer att göra det efter den perioden under förutsättning att tydliga belägg för en positiv dynamik finns inom den perioden.<sup>92</sup>

Teracom har haft 100 procent av marknaden under lång tid. Vidare framstår det som orealistiskt att någon aktör skulle etablera ett nytt nät av en omfattning som motsvarar Teracoms nät, se även kapitel 3.2.

I SR:s sändningstillstånd finns ett krav på SR att företagets sändningar ska nå minst 99,8 procent av Sveriges fast bosatta befolkning. Som nämnts finns även ett krav på SR att sända via marknät och använda analog utsändningsteknik samt sända med hög säkerhet för produktion och distribution. Sändningarna ska ske med så god säkerhet att eventuella sändningsavbrott blir så korta som möjligt. SR och Sveriges Television AB (SVT), utpekade som viktiga organ i händelse av kris. Såsom sändningstillstånden är utformade är SR i praktiken hänvisade till marknätet och därigenom till Teracom som idag är den enda aktör som tillhandahåller distribution i marknätet. Detta förhållande medför att SR inte kan välja att inte sända via marknät. Grossistmarknaden för ljudradio via marknät och graden av konkurrens präglas därmed i hög utsträckning av hur programbolagens sändningstillstånd är utformade.

### **3.3.1 Grossistmarknaden för ljudradio via marknät tenderar inte att utvecklas i riktning mot effektiv konkurrens**

Mot bakgrund av ovanstående har PTS inte kunnat identifiera några tydliga tecken på att marknaden på sikt kommer att utvecklas mot en effektiv konkurrens. Det andra kriteriet är således uppfyllt för grossistmarknaden för ljudradio via marknät. PTS ska därför bedöma om marknaden uppfyller det tredje kriteriet.

## **3.4 Konkurrenslagstiftningen är inte tillräcklig för att åtgärda konkurrensproblemen på marknaden**

Förhandsreglering med stöd av LEK utgör ett komplement till den allmänna konkurrenslagstiftningen på området för elektronisk konkurrens. I den mån den allmänna konkurrenslagstiftningen är tillräcklig för att åtgärda konkurrensproblemen på marknaden ska reglerade förhandsskyldigheter därför inte införas.<sup>93</sup>

Den allmänna konkurrenslagstiftningen kan i flera fall vara mindre effektiv än LEK när det handlar om att skapa bättre konkurrensförutsättningar på en marknad för elektronisk kommunikation som kännetecknas av strukturella problem. Om åtgärdandet av konkurrensproblemen medför omfattande krav på efterlevnad eller regelbundet ingripande anses förhandsreglering vara ett lämpligt komplement till konkurrenslagstiftningen. I vissa fall kan lämpliga

---

<sup>92</sup> EU-kommissionens rekommendation från 2014, p. 15 i skälen.

<sup>93</sup> Ramdirektivet, p. 27 i skälen.

skyldigheter inte åläggas med stöd av allmän konkurrenslagstiftning. Dessutom kan förhandsreglering skapa ökad förutsägbarhet på marknaden, vilket kan vara väsentligt för att skapa långsiktiga förutsättningar för en effektiv konkurrens.

För att utesluta LEK:s tillämpning vad avser konkurrensförhållandena på marknaden är det inte tillräckligt att konstatera att konkurrenslagen (2008:579), KL, i det enskilda fallet kan vara tillämplig på ett identifierat konkurrensproblem eftersom konkurrenslagen i sin helhet är tillämplig på alla marknader för elektronisk kommunikation oavsett om dessa kan bli föremål för ingripanden enligt LEK eller inte.

Förhållandet att konkurrensreglerna med framgång har tillämpats i ett enskilt fall, kan inte tas till intäkt för att konkurrensreglerna kan lösa alla de konkurrensproblem som kan uppstå på grossistmarknaden för ljudradio via marknät, eftersom det därutöver kan finnas ytterligare behov av möjligheter att ingripa för att främja uppkomsten av konkurrens eller för att kompensera de missförhållanden som en snedvriden konkurrenssituation medför. Emellertid ska de fall där en tillämpning av konkurrensreglerna eller kompletterande förhandsreglering har visat sig vara effektiv i ett visst ärende beaktas av PTS i samband med att myndigheten överväger att reglera marknader.

Den fråga som således ska ställas vid bedömningen av tredje kriteriet är om det *utöver de generella konkurrensreglerna* finns ett behov av kompletterande sektors-specifik reglering.

Ett ingripande med stöd av en tillämpning av konkurrensreglerna förutsätter att ett företag har missbrukat sin dominerande ställning (2 kap. 7 § KL), dvs. att ett redan inträffat agerande kan bevisas. KL:s förbudsregler kan således inte användas till att på förhand ställa upp skyldigheter eller handlingsregler i syfte att komma till rätta med ett potentiellt konkurrensproblem. Däremot ger LEK möjlighet till ingripande med förhandsreglering som är utformad för att även potentiella konkurrensproblem ska kunna undanröjas.

Det kan anmärkas att det sedan 2010 också finns framåtriktade regler om konkurrensbegränsande offentlig säljverksamhet, 3 kap. 27-28 §§ KL, som kan aktualiseras vid vissa konkurrensproblem som hänför sig till en offentlig aktör. Dessa regler kan påverka ett statligt företag som bedriver säljverksamhet. Även om det framstår som oklart om olika förfaranden från Teracom:s sida skulle kunna träffas av nämnda regler är utredningar av konkurrensrättsliga överträdelser generellt till sin natur omfattande och tidskrävande. Detta får särskilt konsekvenser på marknaden för elektronisk kommunikation som i hög grad präglas av snabb teknikutveckling och där det är nödvändigt att skyndsamt komma till rätta med ett konkurrensproblem. Tidsfaktorn är således av avgörande betydelse för att skapa och bibehålla en effektiv konkurrens på den aktuella marknaden. En förhandsreglering med stöd av LEK ökar förutsättningarna för att skyndsamt åtgärda konkurrensproblem.

En annan fördel med förhandsreglering med stöd av LEK är att den skapar förutsägbara spelregler på marknaden och ger möjlighet för operatörerna att på förhand känna till vilka skyldigheter och rättigheter, bl.a. vad gäller villkor för tillträde, som de kan räkna med. Detta är avgörande för att operatörerna ska kunna fatta rationella beslut om etableringar och investeringar.

Mot bakgrund av ovanstående finner PTS att den generella konkurrenslagstiftningen inte ensam är tillräcklig för att nå det resultat som eftersträvas på grossistmarknaden för ljudradio via marknät. Däremot erbjuder LEK redskap för att åstadkomma de eftersträlvade resultaten genom möjligheten att kunna införa särskilt anpassade regleringar som på förhand slår fast operatörernas spelregler, i synnerhet vad gäller tillgång till konkurrenters infrastruktur. PTS finner därför att grossistmarknaden för ljudradio via marknät uppfyller även det tredje kriteriet.

### **3.5 Slutsats trekriterietest**

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

## 4 Företag med betydande inflytande

### 4.1 Den rättsliga utgångspunkten

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

PTS har i kapitel 3 funnit att det står klart att samtliga tre kriterier är uppfyllda på grossistmarknaden för ljudradio via marknät. PTS har således enligt 8 kap. 6 § att bedöma om det råder effektiv konkurrens på grossistmarknaden för ljudradio via marknät eller om det finns företag med betydande inflytande på marknaden.

Ett företag har enligt 8 kap. 7 § LEK ett betydande inflytande på en fastställd marknad om det, antingen enskilt eller tillsammans med andra, har en ställning av sådan ekonomisk styrka att det i betydande omfattning kan uppträda oberoende av sina konkurrenter, sina kunder och i sista hand av konsumenterna.<sup>94</sup> Frågan om hur en sådan bedömning ska göras utvecklas i EU-kommissionens SMP-riktlinjer, vilka ska beaktas vid prövningen.<sup>95</sup>

Den definition av begreppet betydande inflytande som ges i LEK överensstämmer med den definition av dominerande ställning som finns i konkurrensrätten och i EU-domstolarnas rättspraxis. PTS bör därför vid bedömningen av ett företags ställning finna vägledning i den generella konkurrensrätten och ta hänsyn till den rättspraxis som finns på området.<sup>96</sup> Vissa justeringar måste dock göras av de konkurrensrättsliga metoderna. Situationen vid en förhandsbedömning enligt LEK skiljer sig på flera sätt från en bedömning av ett företags faktiska beteende. Detta understryks också i EU-kommissionens SMP-riktlinjer.<sup>97</sup>

### 4.2 Företagsbegreppet

#### 4.2.1 Detta beslut avser Teracom AB

Teracom Boxer Group-koncernen bedriver affärsverksamhet i Sverige och Danmark under varumärkena Teracom och Boxer. Koncernen omsatte 2015 knappt 4 miljarder kronor.

---

<sup>94</sup> Jfr EU-domstolens dom i mål 27/76 *United Brands Company et United Brands Continental BV mot kommissionen*, p. 65 samt art. 14.2 i ramdirektivet.

<sup>95</sup> 8 kap 6 § LEK; art. 16.1 ramdirektivet

<sup>96</sup> Se prop. 2002/03:110 s. 276 och 404 samt EU-kommissionens SMP-riktlinjer, avsnitt 1.3.

<sup>97</sup> Se p. 30.

Teracom Boxer Group AB, organisationsnummer 556842-4856, ägs till 100 procent av svenska staten och har sitt säte i Stockholm, Sverige. Koncernen har cirka 730 anställda. Teracom Boxer Group AB består, utöver moderbolaget, av fyra helägda verksamhetsdrivande dotterbolag, Teracom AB, Boxer TV-Access AB, Teracom A/S och Boxer TV A/S.

Teracom AB, org.nr 556441-5098, erbjuder distribution av tv och radio, inplaceringar, service samt kapacitetstjänster till företag, organisationer och myndigheter. Bolaget äger och driver marknätet för tv och radio i Sverige. Omsättningen 2015 var drygt 1,5 miljarder svenska kronor. De största kunderna är SR, SVT, TV4, Net 1 och Telia Mobile Networks.<sup>98</sup>

Teracom har monopol på marknadsplattformen som täcker 99,8 procent av Sveriges hushåll. Alla svenska hushåll som nås av sändningarna kan ta emot analog ljudradio via marknätet om de har en FM-mottagare.

PTS finner att Teracom Boxer Group AB med dotterbolag är en ekonomisk enhet, dvs. ingår i ett och samma företag.<sup>99</sup> Det är alltså koncernens totala marknadsmakt som ska ligga till grund för bedömning av inflytandet på marknaden. Emellertid konstateras att verksamheten på grossistmarknaden för ljudradio via marknät i allt väsentligt bedrivs av Teracom AB, varför det framstår som tillräckligt att rikta skyldigheter mot detta företag. I linje med tidigare beslut om skyldigheter bedömer PTS således att detta beslut ska riktas till Teracom AB.

#### 4.2.2 Den ekonomiska enhetens princip

Det subjekt vars inflytande på en marknad ska bedömas är enligt 8 kap. 6 § andra stycket LEK ett *företag*.<sup>100</sup> Begreppet företag i den mening som avses i de EU-rättsliga och svenska konkurrensreglerna omfattar en ekonomisk enhet som består av en enhetlig organisation med personal samt materiella och immateriella tillgångar, vilken på ett varaktigt sätt strävar efter att uppnå ett bestämt ekonomiskt mål.<sup>101</sup> Ett moderbolag anses ingå i samma ekonomiska

---

<sup>98</sup> Teracomboxergroup's hemsida, <https://www.teracomboxergroup.com/sv/om-oss/foretaget-i-korthet/organisation/>, den 8 december 2015.

<sup>99</sup> Se avsnitt 5.1.1 där vad som ingår i en ekonomisk enhet beskrivs. Se även Kammarrättens i Stockholm dom den 25 januari 2007 i mål nr 6686-06.

<sup>100</sup> I artikel 2 c) i tillträdesdirektivet definieras en operatör som ett företag som tillhandahåller eller som har auktorisation för att tillhandahålla ett allmänt kommunikationsnät eller tillhörande facilitet. I 1 kap. 7 § LEK definieras en operatör som den som innehar eller på annat sätt råder över ett allmänt kommunikationsnät eller tillhörande installation. Definitionen av begreppet operatör i LEK innebär enligt förarbeten ett förtydligande i förhållande till definitionen i tillträdesdirektivet genom att det klargörs att det är innehavet eller rådigheten över ett allmänt kommunikationsnät eller tillhörande installation som gör att en aktör omfattas av operatörsbegreppet, se prop. 2002/03:110 s. 359. Enligt 4 kap. 4 § LEK ska en operatör som enligt 8 kap. 7 § LEK har bedömts ha ett betydande inflytande på en viss marknad åläggas skyldigheter.

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

enhet som dotterbolagen när dotterbolagen inte självständigt bestämmer sina marknadsbeteenden utan endast verkställer moderbolagets instruktioner.<sup>102</sup>

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

### 4.3 Indikationer på betydande marknadsinflytande

Ett företag med betydande inflytande på marknaden karaktäriseras enligt konkurrensteorin av att det inte utsätts för ett effektivt konkurrenstryck. *Marknadsinflytande* definieras som förmågan att påverka priser, innovation, urvalet av varor och tjänster eller andra konkurrensparametrar under en märkbar tidsperiod.<sup>103</sup>

Att ett företag innehar ett betydande inflytande utesluter inte att det kan finnas viss konkurrens på marknaden. Det innebär endast att det företag som har en sådan ställning kan bestämma eller i åtminstone i avsevärd omfattning påverka villkoren för hur konkurrensen kommer att utvecklas.<sup>104</sup>

I EU-kommissionens SMP-riktlinjer anges ett antal kriterier som kan användas för att mäta huruvida ett företag har ett betydande inflytande på marknaden. Det mått som EU-kommissionen tillmäter störst betydelse är marknadsandelarnas storlek och fördelning. En mycket stor och stabil marknadsandel kan i sig vara ett tydligt tecken på att ett företag har betydande marknadsinflytande. I många fall är det dock inte tillräckligt att endast se till marknadsandelar, utan en sammanvägd bedömning av flera olika kriterier måste göras.<sup>105</sup> Bland de faktorer som kan vara intressanta för bedömningen utöver marknadsandelar kan särskilt följande nämnas.

- Företagets storlek totalt sett
- Kontroll över infrastruktur som är svår att replikera
- Stordrifts- och samproduktionsfördelar
- Vertikal och horisontell integration
- Motverkande köparmakt
- Potentiell konkurrens

PTS kommer i det följande att analysera den eventuella förekomsten av betydande inflytande på grossistmarknaden för ljudradio via marknät utifrån de

---

<sup>102</sup> Se bl.a. *Vibo v kommissionen*, Europeiska domstolens dom den 24 oktober 1996 i mål nr C-73/95, p. 16. Se även Kammarrättens i Stockholm dom den 25 januari 2007 i mål nr 6686-06.

<sup>103</sup> DG Competition, Discussion Paper on the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuses, p. 23 f.

<sup>104</sup> Kommissionens SMP-riktlinjer, p. 72

<sup>105</sup> Kommissionens SMP-riktlinjer, p. 78

kriterier som följer av konkurrensrättslig praxis och EU-kommissionens SMP-riktlinjer och som PTS bedömer är av betydelse i detta sammanhang. Avslutningsvis gör PTS en samlad bedömning av förekomsten av företag med betydande inflytande på grossistmarknaden för ljudradio via marknät.

## **4.4 Fördelning av marknadsandelar**

### **4.4.1 Marknadsandelarna är den viktigaste indikatorn på marknadsinflytande**

Fördelningen av marknadsandelar är utgångspunkten vid bedömningen av aktörernas marknadspositioner. Enligt konkurrensrättslig praxis innebär en stor marknadsandel – över 50 procent – i sig en presumtion för att företaget har ett betydande inflytande på marknaden.<sup>106</sup> Det är också av betydelse om marknadsandelarna legat på en stadig nivå under längre tid.<sup>107</sup>

Ett företags marknadsandelar måste ses i relation till konkurrenternas marknadsandelar. Ju mindre marknadsandelar konkurrenterna har, desto högre är risken att den större aktören ska anses dominerande.<sup>108</sup> Marknadsandelarnas storlek och fördelning måste vidare ses i ljuset av förekommande hinder mot inträde och expansion och företagets faktiska storlek<sup>109</sup> samt graden av potentiell konkurrens och motverkande köparmakt. En inledande bedömning av betydelsen av marknadsandelarna måste dock göras vid varje marknadsanalys.<sup>110</sup>

### **4.4.2 Marknadsmått på grossistmarknaden för ljudradio via marknät**

Enligt EU-kommissionens SMP-riktlinjer bör det mått på marknadsandelar väljas som antas ge det bästa uttrycket för marknadsstyrka på den aktuella marknaden. Beroende på egenskaperna hos den aktuella marknaden ger olika mått en mer eller mindre rättvisande bild av de olika aktörernas styrka och marknadsinflytande. Det är den nationella regleringsmyndigheten som ska avgöra vilka kriterier som är lämpligast för att mäta marknadsnärvaro.<sup>111</sup>

### **4.4.3 Marknadsandelarnas fördelning och konkurrenstrycket på marknaden**

På grossistmarknaden för ljudradio via marknät är Teracom det enda företaget. Teracoms marknadsandel uppgår således till 100 procent, oavsett vilket mått för marknadsandelar som används. Eftersom det inte heller tidigare funnits några andra aktörer på marknaden har marknadsandelen varit stabil en längre tid.

---

<sup>106</sup> Prop. 2002/03:110 s. 276.

<sup>107</sup> Se EU-domstolens dom i målet 85/76 *Hoffman-La Roche mot kommissionen*, p. 41.

<sup>108</sup> Se *Hoffman-La Roche*, p. 39 och 48 och Förstainstansrättens dom i mål T-219/99 *British Airways mot kommissionen*, p. 210

<sup>109</sup> DG Competition *Discussion Paper on the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuses*, p. 28.

<sup>110</sup> EU-kommissionens SMP-riktlinjer, p. 75 och 78.

<sup>111</sup> EU-kommissionens SMP-riktlinjer, p. 77.



Även om Teracom har 100 procent av den relevanta marknaden kan finnas anledning att väga in ytterligare faktorer vid bedömningen av om företaget har ett betydande inflytande.

#### 4.5 Företagets storlek

Ett företags storlek på marknaden vad gäller exempelvis omsättning, antal anställda, produktutbud och tillgång till olika infrastrukturer har betydelse för hur det kan agera på en marknad. Större företag är mer uthålliga för konjunktursvängningar och marknadsförändringar – under förutsättning att de har en stark balansräkning som ger finansiell kapacitet – vilket kan ge en starkare ekonomisk ställning på marknaden. Ett större företag har dessutom resurser att tillhandahålla ett större utbud samt möjlighet att erbjuda både helhetslösningar och specifika produkter på flera marknader och till olika kundsegment.

En stor produktionsvolym och ett storskaligt och brett utbud kan göra ett företag till en viktig leverantör för många köpare. Att företaget bedriver verksamhet även på andra geografiska eller produktmässiga marknader kan innebära att företaget har unik kunskap och erfarenhet, samt viktiga förbindelser med köpare. Dessutom kan en stor omfattning på verksamheten ge möjlighet till skalfördelar i flera avseenden.<sup>112</sup>

Teracom Boxer Group-koncernen, som ägs av staten, omsätter ca 3,8 miljarder kronor och har cirka 700 anställda. Koncernen erbjuder tv, radio och nättjänster i Sverige och Danmark under varumärkena Teracom och Boxer.

Teracom Boxer Group sänder fri-tv och kommersiell tv (Boxer) i standard- och HD-format, anpassat efter land eller region. Boxer levererar programpaket till knappt 900 000 hushåll i de båda länderna. Avseende utsändning av nationell och lokal radio i Sverige och Danmark nås idag i praktiken varje svenskt och danskt hushåll. Även samhällsnyttiga tjänster, exempelvis ”Viktigt meddelande till allmänheten” samt radiodata, så som trafik- och reseinformation på busshållplatser, distribueras via fm-nätet av Teracom i Sverige.

Koncernen hade ett rörelseresultat 2013 om ca 638 miljoner kronor och 2014 542 miljoner kronor, motsvarande en rörelsemarginal om 16 respektive 14 procent. Avkastningen på eget kapital uppgick samma år till 29 respektive 17 procent, se vidare tabell 1 nedan.

Tabell 1 Nyckeltal Teracom Boxer Group

MSEK	2015	2014	2013
Rörelsens intäkter	3 966	3 849	3 875

<sup>112</sup> Jfr EU-kommissionen i beslutet i ärende nr IV/34.073, IV/34.395 och IV/35.436 *Van den Bergh Foods Ltd*, p. 260.

Rörelseresultat	601	542	638
Rörelsemarginal, %	15	14	16
Resultat före skatt	594	513	607
Soliditet, %	49	45	45
Årets kassaflöde	138	380	346
Avkastning på eget kapital, %	19	17	29

Källa: Teracom Boxer Group, Års- och hållbarhetsredovisning 2015.

Teracom Boxer Group-koncernen får mot bakgrund av det ovan anförda anses vara ett stort företag med en stark finansiell ställning.

#### 4.6 Kontroll över infrastruktur som är svår att replikera

Marknaderna för elektronisk kommunikation karaktäriseras generellt av höga inträdes- och expansionshinder. Dessa kan i stor utsträckning relateras till kontrollen över den infrastruktur som är nödvändig för att kunna producera och leverera tjänster i följande led på marknaden. Infrastrukturen bygger på stora investeringar som gjorts under en lång tid och är därför svår att replikera för andra operatörer. För dessa operatörer kan därför behovet av infrastruktur verka som ett inträdes- eller expansionshinder. Det kan bidra till att den operatör som kontrollerar befintlig infrastruktur får möjlighet att utöva betydande marknadsinflytande.

Teracom äger och kontrollerar marknätet. Att någon aktör skulle etablera ett parallellt nät av motsvarande omfattning och robusthet som Teracom's nät ter sig högst orimligt. De tydligaste hindren för en aktör som överväger att etablera ett parallellt rikstäckande marknät är de omfattande investeringskostnaderna, förmodade svårigheter att få bygglov<sup>113</sup> samt omfattande omplanering och internationell omkoordinering av frekvensresurser, se vidare kapitel 4.10

#### 4.7 Stordrifts- och samproduktionsfördelar

*Stordriftsfördelar* uppstår när genomsnittskostnaden per producerad enhet sjunker vid ökad produktion. Detta är utmärkande för produktion som baseras på en teknologi med relativt höga fasta kostnader och låga rörliga kostnader. Stordriftsfördelar kan både fungera som inträdeshinder för nya, potentiella operatörer och som en konkurrensbegränsning och expansionshinder för etablerade konkurrenter på marknaden.

Fördelar till följd av produktionens spännvidd – *samproduktionsfördelar* – innebär att kostnaderna för att producera en portfölj av produkter är lägre om produktionen samlas i en anläggning eller ett företag än om produktionen sker i

<sup>113</sup> Jfr Netlights rapport, *Bedömning av tillträdesalternativ för digitala tv-sändningar via marknät*, av den 11 april 2005.

olika anläggningar eller företag. Den genomsnittliga styckkostnaden för produktion sjunker därför. Precis som stordriftsfördelar kan samproduktionsfördelar ge etablerade företag en konkurrensfördel och fungera som etableringshinder för nya, potentiella operatörer.

För tillhandahållande av utsändningstjänster på grossistmarknaden för ljudradio via marknät finns betydande stordriftsfördelar för Teracom till följd av ägandet av marknätet. PTS har tidigare konstaterat att det är osannolikt att någon annan aktör på marknaden skulle överväga att etablera ett parallellt nationellt marknät och därigenom uppnå motsvarande stordriftsfördelar.

Förutom stordriftsfördelar kan Teracom utnyttja befintlig infrastruktur, lokaler och andra gemensamma anläggningar för att producera programutsändningstjänster för ljudradio och andra tjänster som efterfrågas på övriga marknader där Teracom verkar som exempelvis på marknaden för tv. Teracom erbjuder också genom sin infrastruktur kapacitetstjänster samt våglängdstjänster till kunder som bland annat är verksamma som mobil- och fastnätsoperatörer, systemleverantörer och programbolag.<sup>114</sup> Vidare erbjuder Teracom produkten inplacering där kundens utrustning placeras i Teracoms master.<sup>115</sup>

Förekomsten av de stordriftsfördelar och samproduktionsfördelar som beskrivits ovan utgör stora etableringshinder för konkurrenter till Teracom. Detta eftersom konkurrenterna bland annat är i behov av likvärdig infrastruktur och omfattning av verksamheten för att kunna erbjuda konkurrenskraftiga tjänster. Dessa etableringshinder förstärker Teracoms marknadsinflytande på den aktuella marknaden.

#### **4.8 Vertikal och horisontell integration**

Med ett vertikalt integrerat företag avses ett företag som har kontroll över de insatsvaror som krävs i produktionen och över distributionen av produkter och tjänster. Vertikal integration ger möjlighet till besparingar genom bättre kapacitets- och resursutnyttjande och ger förutsättningar för stordriftsfördelar.

Till följd av den vertikala integrationen kan ett företag få möjlighet att motarbeta eller eliminera konkurrenter på nedströms liggande marknader genom att konkurrenters tillgång till insatsvaror begränsas. Konkurrensen på uppströms liggande marknader kan också begränsas genom att det vertikalt integrerade företaget har tillgång till egenproducerade insatsvaror och därför inte har intresse av att köpa från konkurrerande producenter.

Med horisontell integration menas att ett företag har verksamhet på två eller flera marknader som inte är vertikalt relaterade med varandra. Det kan handla om integration av funktioner, avdelningar eller länder, tvärs över värdekedjan.

---

<sup>114</sup> <https://www.teracomboxergroup.com/sv/om-oss/var-verksamhet/>

<sup>115</sup> <https://www.teracomboxergroup.com/sv/om-oss/var-verksamhet/>

Resultatet av en horisontell integration kan vara både ökad marknadsstyrka och en reducering av kostnader genom stordriftsfördelar.

Ett företag med betydande inflytande på en marknad kan i sin strävan efter vinstmaximering sätta priser som leder till välfärdsluster och i övrigt skapa problem för sina konkurrenter. Detta kan som nämnts ske dels genom att företaget försöker överföra sin marknadsstyrka på en marknad till en annan vertikalt eller horisontellt närliggande marknad, dels genom att företaget försöker försvara sin marknadsposition genom att försvara marknadsinträde för konkurrenter. Detta får till följd att dessa får högre kostnader och minskad försäljning, vilket ger en sämre lönsamhet och i värsta fall stänger konkurrenterna ute från marknaden. Om det dominerande företagets ställning är tillräckligt stark på den aktuella marknaden kan företaget även på den marknaden utnyttja sin marknadsstyrka genom exempelvis överprissättning, prisdiskriminering och leveransvägran.

Teracom är ett horisontellt integrerat företag. I sin roll som leverantör på olika grossistmarknader levererar Teracom nödvändiga grundkomponenter för tillhandahållande av en mängd tjänster på olika slutkundsmarknader, exempelvis tv, radio och mobiltelefoni.

På grossistmarknaden för ljudradio via marknät agerar Teracom enbart på grossistmarknaden, varför konkurrensproblem relaterade till vertikalt integrerade företag inte är relevanta att beakta.

#### **4.9 Motverkande köpstyrka**

Ett företags möjligheter att utöva marknadsinflytande kan begränsas inte bara av konkurrensstryck från faktiska eller potentiella konkurrenter, utan även av företagets kunder. Kunder med tillräcklig förhandlingsstyrka för att påverka företagets möjligheter att agera på marknaden har vad som benämns motverkande köpstyrka. Med motverkande köpstyrka avses förhandlingsstyrkans tryck gentemot säljaren, till följd av kundernas storlek, deras kommersiella betydelse för säljaren och deras förmåga att byta till alternativa leverantörer. Förhandlingsstyrkan beror på köparens förmåga att hjälpa nya leverantörer att komma in eller expandera på marknaden eller köparens egna möjligheter att integreras vertikalt och att hota leverantören på ett trovärdigt sätt.<sup>116</sup>

Av sändningstillståndet framgår att SR ska använda analog utsändningsteknik för sina sändningar, vilket gör att SR inte kan avstå ifrån att köpa utsändningstjänsten från Teracom. Eftersom SR således inte kan lämna plattformen är företagets förhandlingsstyrka gentemot Teracom starkt begränsad.

---

<sup>116</sup> Se *Vägledning om kommissionens prioriteringar vid tillämpningen av artikel 82 i EG-fördraget på företags missbruk av dominerande ställning genom utestängande åtgärder*, (2009/C 45/02), p. 18.

PTS bedömning är således att Teracom har en väsentligt starkare förhandlingsposition än SR som köper utsändningstjänsten för att kunna tillhandahålla nationell analog ljudradio.

PTS tillsyn avseende myndighetens tidigare beslut om skyldigheter för Teracom har visat att Teracom har tagit ut priser som överstiger kostnaderna för att producera den aktuella produkten.<sup>117</sup> Teracom hade inte kunnat ta ut dessa priser om det hade funnits en tillräckligt stark motverkande köparmakt.

Teracom kan därmed utnyttja sin dominerande ställning genom att överprissätta utsändningstjänsten. Sammantaget bedömer PTS att det saknas sådan köparmakt som skulle kunna bryta presumtionen för att Teracom har ett betydande inflytande.

#### **4.10 Potentiell konkurrens**

Med potentiell konkurrens avses att ett företag, som vid tidpunkten för marknadsanalysen inte ingår på den relevanta marknaden, på medellång sikt kan träda in på marknaden. Förekomsten av sådan potentiell konkurrens kan begränsa ett företags möjligheter att utöva marknadsinflytande. Vetskapen om att det vid exempelvis en prisökning eller en begränsning av utbudet finns företag som kan ändra produktionsinriktning eller träda in på marknaden och börja tillhandahålla den aktuella produkten kan nämligen verka hämmande på ett företags förmåga att utöva marknadsinflytande.

För att kunna träda in på den relevanta marknaden fordras master och sändarutrustning. För det fall sådana tillgångar saknas innebär det mycket höga kostnader som inte kan återvinnas (sunk costs) att göra den typen av investeringar. Detta förhållande utgör en asymmetri mellan ett etablerat företag och ett företag som träder in på marknaden. Teracoms marknät omfattar bland annat fler än 50 stora sändarstationer med mycket höga sändarmaster och mycket effektstarka sändare. Att någon aktör skulle etablera ett parallellt nät av motsvarande omfattning och robusthet ter sig högst orimligt. Marknätet uppfyller även viktiga krav på driftsäkerhet för att klara distribution också under perioder med stora påfrestningar på samhället. Regeringen ställer krav på driftsäkerhet och beredskap i SR:s och SVT:s sändningstillstånd för marknätssändningar. Dessa krav uppfylls när det gäller distribution av programmen genom de krav som företagen sin tur ställer på Teracom i egenskap av utsändningsleverantör i marknätet. De höga krav som regeringen ställer på sändningarna i marknätet via SR:s sändningstillstånd gör att ingen annan distributionsplattform idag kan jämföras med marknätet och den robusthet som finns i detta nät. Denna robusthet som finansieras genom radio- och tv-avgiften och har sitt ursprung i att marknätet tidigare var den enda distributionsformen för SR:s sändningar. Förutom de stora investeringarna och

---

<sup>117</sup> Se dnr 06-4616/23, b, föreläggande riktat mot Teracom avseende prissättning för digital-tv, dnr 11-4402 föreläggande riktat mot Teracom avseende prissättning och föreläggande riktat mot Teracom avseende prissättning dnr 14-5674.

de komplexa frågorna kring byggandet av ett sådant nät krävs även en omfattande omplanering och internationell omkoordinering av frekvensresurser. PTS gör därför bedömningen att ett sådant inträde är förenat med ett stort risktagande och väsentliga byteskostnader.

Ett alternativ till att använda den befintliga infrastrukturen för nationell analog ljudradio skulle eventuellt kunna vara användning av mastplatser och befintlig infrastruktur i cellulära mobilnät. För att en mobiloperatör skulle kunna träda in på den aktuella marknaden och tillhandahålla en marksänd program-utsändningstjänst för nationell analog ljudradio med samma täckning som det befintliga marknätet för radio tillkommer mycket stora kostnader för nya mastplatser, antenner och sändningsutrustning. Dessutom tillkommer behovet av distribution, dvs. att kunna skicka sändningsinnehållet till respektive utsändningspunkt. Mot bakgrund av detta gör PTS bedömningen att det är osannolikt att en mobiloperatör skulle träda in på den relevanta marknaden och erbjuda en motsvarande utsändningstjänst.

Det finns kommersiella radioaktörer som tillhandahåller ljudradio i delar av Sverige. Dessa sändningsområden och de sändare som finns där är koncentrerade till större städer och tätorter. Täckningsområdena för de lokala sändningarna är små och gränsar inte till varandra. Även om det teoretiskt vore möjligt att sammanbinda dessa sändningsområden till ett nät vore det av ovan nämnda skäl inte möjligt att nå samma täckningsgrad som Teracoms nät. Det är vidare enligt PTS bedömning inte realistiskt för en alternativ nätoperatör att inom en överskådlig framtid kunna erbjuda en utsändningstjänst med samma täckning och höga säkerhets- och beredskapskrav som SR efterfrågar. PTS gör därför bedömningen att det inte finns någon potentiell konkurrens på den relevanta marknaden.

#### **4.11 Sammanfattande bedömning**

Sammanfattningsvis kan konstateras att Teracom har ett betydande inflytande på grossistmarknaden för ljudradio via marknät. De starkaste skälen för detta är följande.

- Teracom har en marknadsandel som uppgår till 100 procent av den relevanta marknaden. Det föreligger därmed en stark presumtion om betydande inflytande.
- Teracom Boxer Group-koncernen får anses vara ett stort företag med en stark finansiell ställning.
- Teracom kontrollerar marknätet och det är osannolikt för någon annan aktör att replikera detta nät.
- Teracom har genom sin storlek, verksamhetens omfattning och relativt låga investeringsbehov i förhållande till andra potentiella aktörer en särställning på marknaden vad gäller stordrifts- och samproduktionsfördelar.

- Teracom kan utnyttja sin ställning på den relevanta marknaden för att skaffa sig konkurrensfördelar på andra marknader inom elektronisk kommunikation, även om detta inte behöver medföra ett betydande inflytande på de sistnämnda marknaderna.
- Det finns inte förutsättningar för SR att utöva köparmakt mot Teracom.
- Det finns ingen potentiell konkurrens på den relevanta marknaden. Teracom kontrollerar ett rikstäckande marknät och det är inte realistiskt att något företag inom överskådlig framtid skulle ha möjlighet att etablera ett parallellt nät av samma omfattning.

Sammantaget gör PTS i enlighet med 8 kap. 6 § LEK bedömningen att Teracom har ett betydande inflytande på grossistmarknaden för ljudradio via marknät och därmed är en operatör med betydande inflytande, en s.k. SMP-operatör<sup>118</sup>.

---

<sup>118</sup> SMP står för Significant Market Power, vilket är den engelska termen för "betydande marknadsinflytande".

## **5 Konkurrensproblem på grossistmarknaden för ljudradio via marknät**

### **5.1 Företag med betydande inflytande ska åläggas minst en skyldighet**

De övergripande målen med LEK är att enskilda och myndigheter ska få tillgång till säkra och effektiva elektroniska kommunikationer och största möjliga utbyte vad gäller urval, pris och kvalitet för elektroniska kommunikationstjänster. Dessa mål ska enligt 1 kap. 1 § LEK uppnås främst genom att konkurrensen och den internationella harmoniseringen på området främjas.

PTS har analyserat marknaden och konstaterat att Teracom är ett företag med betydande inflytande. Enligt 4 kap. 4 § LEK ska en operatör som enligt 8 kap. 7 § LEK har ett betydande inflytande på en viss marknad, i enlighet med 8 kap. 6 § LEK åläggas en eller flera av de skyldigheter som anges i 4 kap. 5-12 §§ LEK.

Av 8 kap. 6 § st. 2 och 4 kap. 4 § LEK följer att PTS ska ålägga Teracom minst en skyldighet i syfte att skapa effektiv konkurrens, dvs. att komma till rätta med konkurrensproblemen på marknaden. PTS ska välja de skyldigheter som är lämpligast för att uppnå detta syfte. Skyldigheterna ska samtidigt vara proportionerliga och får inte vara mer ingripande än vad som framstår som rimligt.

Det är viktigt att notera att skyldigheterna med stöd av LEK inte åläggs som en följd av att företaget har missbrukat sin marknadsstyrka (så kallad ex post-reglering). PTS ålägger i stället skyldigheter som syftar till att begränsa företagets möjlighet att utnyttja sitt betydande inflytande på ett sätt som snedvrider eller omöjliggör konkurrens (så kallad ex ante-reglering). Skyldigheterna ska vara direkt anpassade för situationen på den marknad som fastställts som relevant för förhandsreglering.<sup>119</sup>

Vägledning för vad som avses med effektiv konkurrens ska enligt förarbetena till LEK hämtas från konkurrensrätten.<sup>120</sup> Effektiv konkurrens förekommer i ett konkurrensförhållande där antalet säljare inte är för begränsat, de utbudna produkterna inte är för differentierade, företagen inte handlar i samförstånd med varandra och inga väsentliga hinder finns för nyetablering av företag.<sup>121</sup>

För att säkerställa en enhetlig och harmoniserad syn på de nationella regleringsmyndigheternas tillämpning av regleringsåtgärder har European

---

<sup>119</sup> Se prop. 2002/03:110 s.174.

<sup>120</sup> Se prop. 2002/03:110 s. 274.

<sup>121</sup> Se prop. 1992/93:56 s. 66.



Regulator's Group<sup>122</sup> tagit fram en gemensam ståndpunkt<sup>123</sup> i frågan. I denna beskrivs ett antal konkurrensproblem som är baserade på de nationella regleringsmyndigheternas erfarenheter. Beskrivningen av de potentiella konkurrensproblemen utgör endast en vägledning och utesluter inte att den nationella regleringsmyndigheten kan konstatera andra potentiella problem.

I detta kapitel redogörs därför för

- typiska konkurrensrelaterade problem på marknaden i avsaknad av skyldigheter
- myndighetens erfarenheter från tillsyns- och tvistlösningsärenden
- konsekvenser och behov av regleringsingripanden
- den proportionalitets- och lämplighetsbedömning som myndigheten ska utföra

## 5.2 Problem relaterade till marknadsstyrning

Ett företag med betydande inflytande på en marknad kan i sin strävan efter vinstmaximering sätta priser som leder till välfärdsluster och i övrigt skapa problem för sina konkurrenter. Detta kan ske dels genom att företaget försöker överföra sin marknadsstyrning på en marknad till en annan vertikalt eller horisontellt närliggande marknad, dels genom att företaget försöker försvara sin marknadsposition genom att försvåra marknadsinträde för konkurrenter. Detta får till följd att dessa får högre kostnader och minskad försäljning, vilket ger en sämre lönsamhet och i värsta fall stänger konkurrenterna ute från marknaden. Om det dominerande företags ställning är tillräckligt stark på den aktuella marknaden kan företaget även på den marknaden utnyttja sin marknadsstyrning genom exempelvis överprissättning, prisdiskriminering och leveransvägran.

Teracom är ett horisontellt integrerat företag. I sin roll som leverantör på olika grossistmarknader levererar Teracom nödvändiga grundkomponenter för tillhandahållande av en mängd tjänster på olika slutkundmarknader, exempelvis tv och radio. Inom ljudradio agerar Teracom enbart på grossistmarknaden varför konkurrensproblem relaterade till vertikalt integrerade företag inte är relevanta att beakta.

Den följande beskrivningen av olika konkurrensproblem grundar sig på ERG:s gemensamma ståndpunkt om val och tillämpning av regleringsåtgärder.

---

<sup>122</sup> European Regulators Group (ERG) bildades genom kommissionens beslut den 29 juli 2002 (2002/627/EC). ERG är numera ersatt av Body of European Regulators for Electronic Communications (Berec) genom EU-kommissionens beslut den 25 november 2009 (1211/2009) och har i uppdrag att främja samarbete och koordinering mellan nationella regleringsmyndigheter och EU-kommissionen, särskilt vid implementeringen av EU:s regulatoriska ramverk. Berec och dess kontor är baserat i Riga, Lettland, och skapades i samband med reformerna av EU:s telekomregler.

<sup>123</sup> Se ERG Common Position on the approach to appropriate remedies in the new regulatory framework ERG (06) 33.

### **5.3 Erfarenheter från tillsyns- och tvistlösningsärenden**

PTS har i 2013 års beslut<sup>124</sup> funnit ett behov av att reglera grossistmarknaden för ljudradio via marknät. PTS har utöver en tillträdesskyldighet även ålagt skyldigheter om bland annat kostnadsorienterad prissättning.

Den tillsyn som har bedrivits sedan nämnda beslut trädde i kraft har avsett Teracoms prissättning av utsändningstjänsten. Tillsynen har visat att Teracom följer skyldighetsbeslutet utom i ett fall, nämligen i fråga om kalkylräntan (WACC). PTS fastställde en ändrad och lägre kalkylränta i november 2014 och efter tillsyn förelade Teracom att justera sina priser på reglerade utsändningstjänster i enlighet med denna. Teracom har överklagat beslutet. I avvaktan på ett avgörande i Förvaltningsrätten i Stockholm<sup>125</sup> tillämpar dock Teracom, med undantag för en period om ca sex månader (november 2014 till maj 2015), tills vidare den lägre kalkylräntan i enlighet med PTS föreläggande.

### **5.4 Behov av regleringsingripanden**

PTS bedömer att det fortsatt finns ett behov av regleringsingripanden. Teracom är den enda aktören på grossistmarknaden för utsändning av nationell analog ljudradio. I likhet med andra företag strävar monopol efter att ge sina ägare så stor vinst som möjligt. Detta kan ta sig uttryck i s.k. monopolprissättning. I praktiken innebär det mindre volymer till högre priser, dvs. en ineffektiv undanträngning av konsumtionen, än vad som skulle ha gällt vid effektiv konkurrens. Detta medför nyttoförluster för samhället och konsumenterna. En överprissättning i förhållande till SR skulle leda till en ökning av företagets kostnader, vilket kan resultera i att mindre resurser kan användas till programverksamhet till nackdel för radiolyssnarna.

Genom att erbjuda tjänster på marknader som Teracom är eller blir verksamma på till ett pris som är lägre än kostnaden för att producera tjänsten skulle Teracom således kunna försvåra för effektiva operatörer att kunna konkurrera med Teracom på dessa marknader eller t.o.m. helt utestänga effektiva operatörer från marknaderna. Det skulle också kunna innebära att Teracom kan träda in på en marknad trots att företaget inte är tillräckligt effektivt.

### **5.5 Skyldigheterna ska vara lämpliga och proportionerliga**

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

---

<sup>124</sup> Beslut i ärende med dnr 12-170.

<sup>125</sup> Mål nr 10447-15 (PTS dnr 14-5674).

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

PTS ska alltså välja de skyldigheter som är lämpligast för att uppnå effektiv konkurrens, samtidigt som skyldigheten ska vara proportionell och inte vara mer ingripande än vad som framstår som rimligt. I förarbetena till LEK sägs bland annat följande om den lämplighetsbedömning som PTS ska göra vid åläggandet av skyldigheter.<sup>126</sup>

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

Kammarrätten i Stockholm har i ett avgörande år 2011<sup>127</sup> hänvisat till tre kriterier som ofta används vid proportionalitetsbedömningar i EU-rättsliga sammanhang och som enligt kammarrättens mening även bör tillämpas för att bedöma proportionaliteten vid åläggande av skyldigheter enligt LEK. Vid bedömningen ska prövas om

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

PTS kommer vid valet och utformningen av skyldigheter på marknaden för ljudradio via marknät att utgå från dessa tre kriterier, för att avgöra vilka skyldigheter som är lämpliga och nödvändiga för att komma tillrätta med konkurrensproblemen på marknaden.

---

<sup>126</sup> Se prop. 2002/2003:110 s. 185.

<sup>127</sup> Kammarrättens i Stockholm dom den 4 oktober 2011 i mål nr 1690-10.

## 6 Skyldigheter i syfte att komma till rätta med konkurrensproblemen

### 6.1 Tillträdesskyldighet

#### 6.1.1 Rättslig utgångspunkt - 4 kap. 8 § LEK

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

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

Paragrafen innehåller en icke uttömmande uppräkningslista av vad en skyldighet om tillträde kan avse. Som en allmän grundprincip gäller att skyldigheter som åläggs ska vara proportionella i förhållande till de krav – rimliga ur tekniskt och ekonomiskt hänseende – som kan ställas av andra företag. Åläggandet ska syfta till att skapa effektiv konkurrens (se 4 §). Åtgärden kan vara ett direkt resultat av den analys som gjorts av en marknad enligt 8 kap. 6 §. Den kan också aktualiseras efter konkreta klagomål från ett konkurrerande företag, varigenom ett hinder för effektiv konkurrens på den analyserade marknaden uppdagats.<sup>128</sup>

---

<sup>128</sup> Se prop. 2002/03:110 s. 378.

### 6.1.2 Behov av tillträdesreglering

Syftet med att ålägga skyldigheter om tillträde är att skapa effektiv konkurrens och gynna slutanvändarna.<sup>129</sup>

Eftersom den programutsändningstjänst som SR efterfrågar endast kan tillhandahållas av Teracom finns ett behov av ett säkrat tillträde till distribution. PTS bedömning är att ingen annan aktör har affärsmässiga möjligheter att etablera sig på marknaden genom att investera i ett parallellt rikstäckande marknät. SR är därför beroende av att kunna köpa utsändningstjänsten av Teracom.

I avsaknad av reglering har Teracom möjlighet att utnyttja sin dominerade ställning på marknaden genom att vägra tillträde eller inte tillgodose en rimlig begäran. Teracom ska enligt sin bolagsordning erbjuda grundläggande infrastruktur till de programbolag som har sändningstillstånd. Teracom kan således inte helt vägra att leverera tillträde till marknätet. Utöver att programbolagen ska erbjudas likvärdiga villkor anger dock bolagsordningen inget om villkoren för tillhandahållandet utan anger att Teracom i övrigt ska agera uteslutande affärsmässigt. Teracom har således möjlighet att i avsaknad av reglering utnyttja sin dominerade ställning på marknaden genom att exempelvis sätta upp orimliga villkor för tillträde eller att vägra att leverera det tillträde som programbolagen vill ha. Ett sådant beteende skulle påverka SR negativt och därmed även slutanvändarna.

### 6.1.3 Tillträde i form av en grossistprodukt för distribution av ljudradio

Teracom åläggs med anledning av de beskrivna konkurrensproblemen att tillgodose varje rimlig begäran om tillträde till en grossistprodukt avseende distribution av nationell analog ljudradio till slutanvändare i marknätet för att grossistkunderna ska kunna få ändamålsenliga tillträden till Teracoms marknät. Grossistkunden ska ha tillstånd att bedriva nationella radiosändningar i marknätet. En sådan grossistprodukt motsvarar den programutsändningstjänst som SR köper av Teracom i dag och som reglerats enligt 2013 års beslut.<sup>130</sup> Denna produkt var reglerad redan genom det tidigare skyldighetsbeslutet avseende nationell analog ljudradio i marknätet och det dessförinnan.<sup>131</sup>

En grossistprodukt för distribution består av anslutning till Teracoms nät via en central punkt i Teracoms marknätsinfrastruktur. Teracom ska ombesörja transmission (via radiolänk, fiber och/eller s.k. relämatning) till relevanta sändarstationer och programutsändning från dessa.

Grossistprodukten ska innehålla regional nedbrytning av sändningarna i de fall grossistkunden begär detta. Detta förutsätter att den tillträdande parten i sitt tillståndsvillkor har getts rätt att dela upp sändningarna i regionala program. För det fall den tillträdande parten begär regional nedbrytning kan

<sup>129</sup> Se prop. 2002/03:110 s. 169.

<sup>130</sup> Dnr 12-170.

<sup>131</sup> Dnr 09-9697 respektive dnr 05-8677.

anslutningspunkten vara annan än vid en central punkt i Teracom's marknätinfrastruktur. Tillträde i form av en grossistprodukt för distribution innebär inte något fysiskt tillträde till Teracom's nät.

#### **6.1.4 Rimlig begäran ska tillgodoses**

För att en skyldighet att tillhandahålla tillträde ska föreligga måste en rimlig begäran ha lämnats till Teracom. En begäran om tillträde är rimlig så länge det inte finns några ur tekniskt eller ekonomiskt hänseende objektiva godtagbara skäl som visar motsatsen. Exempelvis kan det i ett enskilt fall finnas objektiva godtagbara skäl att inte medge distribution av utsändning när

- a. Teracom kan visa att det saknas tekniska möjligheter att genomföra tillhandahållandet,
- b. det är nödvändigt för att förebygga att Teracom's nät eller dess användare skadas,
- c. Teracom kan visa att nätets drift äventyras eller
- d. Teracom kan visa att tredje parts rättigheter skulle kränkas (här avses inte rättigheter avseende programinnehåll).

För att säkerställa att grossistkunden får möjlighet att antingen vidta åtgärder för att ett avtal eller tillhandahållande ska kunna komma till stånd, eller möjlighet att vända sig till PTS för tvistlösning eller tillsyn, finner PTS vidare att skyldigheten att tillhandahålla tillträde till en grossistprodukt ska kompletteras med en skyldighet för Teracom att upplysa grossistkunden om Teracom inte anser sig kunna tillgodose en begäran om tillträde. Företaget ska i sådant fall utan dröjsmål skriftligen upplysa grossistkunden om detta och ange de objektiva godtagbara skäl som ligger till grund för att begäran inte kan tillgodoses och sådan information att motparten därigenom har möjlighet att vidta åtgärder som syftar till att få till stånd sådant tillträde. Sådan information möjliggör även en kontroll av att Teracom uppfyller sina skyldigheter. Det åligger Teracom att visa att samtliga rimliga möjligheter att tillgodose en begäran är uttömda.

#### **6.1.5 Slutsats, konsekvens- och proportionalitetsbedömning**

En ålagd skyldighet måste även stå i rimligt förhållande till de mål som PTS eftersträvar med sin reglering, dvs. PTS måste pröva om skyldigheten även är förenlig med proportionalitetsprincipen.

Som framgår av kapitel 6.1.2 är syftet med skyldigheten att lösa de konkurrensproblem som föreligger på marknaden. Skyldigheten är därför ägnad att tillgodose syftet med LEK.

PTS anser vidare att det inte finns någon mindre långtgående skyldighet som ger motsvarande verkan. PTS bedömer att ett tillträde i form av en grossistprodukt för distribution är den minst ingripande åtgärden som kan komma till rätta med de aktuella konkurrensproblemen.

PTS bedömning är att tillträdesregleringen är positiv för konkurrensen och därmed konsumenterna. Genom tillträdesskyldigheten skapas förutsättningar att agera på marknaden för nationell analog ljudradio till slutanvändare via marknät på rimliga villkor, vilket möjliggör för programbolag att verka på marknaden och konkurrera om lyssnarna. De positiva effekterna för slutkunderna som denna skyldighet innebär uppväger således det intrång som skyldigheten ger upphov till för Teracom. I avsaknad av reglering kan Teracom missgynna SR som är beroende av Teracom för att kunna sända radio. Skyldigheten ger ramar för vad som utgör en rimlig begäran om tillträde, och fastslår på vilka grunder Teracom kan avslå en begäran. Den säkerställer också att Teracom har möjlighet att avslå en begäran om tillträde som äventyrar nätets drift. PTS anser således att den fördel som det innebär för SR att kunna verka på marknaden för nationell analog ljudradio till slutanvändare via marknät genom en tillträdesreglering uppväger det intrång i Teracoms verksamhet som en tillträdesreglering medför.

PTS anser vidare att varken funktionen eller den tekniska säkerheten i Teracoms nät äventyras till följd av tillträdesskyldigheten. Eftersom grossistprodukten redan tillhandahålls sedan tidigare och även är reglerad genom PTS tidigare skyldighetsbeslut krävs inte heller några tekniska anpassningar för att Teracom ska kunna tillhandahålla tillträdet. Regleringen innebär inte heller något ingrepp i Teracoms immateriella rättigheter.

Mot bakgrund av vad som ovan anförts är skyldigheten proportionerlig. PTS finner således att Teracom med stöd av 4 kap. 8 § LEK ska åläggas skyldighet att tillhandahålla tillträde till grossistprodukt för distribution av nationell analog ljudradio till slutanvändare via marknät.

## 6.2 Generella villkor för tillhandahållandet

### 6.2.1 Rättslig utgångspunkt – 4 kap 8 § LEK

Enligt 4 kap. 8 § LEK får en operatör förpliktas att uppfylla rimliga krav på tillträde till och användning av nät, se bestämmelsens fullständiga lydelse m.m. i kapitel 6.1.1. Bestämmelsen omfattar även villkor för tillträdet.<sup>132</sup>

### 6.2.2 Beskrivning av grossistprodukten och uppgifter om tekniska specifikationer och nätegenskaper

För att ett avtal om tillträde till grossistprodukt för distribution ska kunna ingås är det nödvändigt att Teracom förhandlar med och förser motparten med all relevant information. Teracom kan i syfte att försvaga motpartens förhandlingssituation ge ofullständig information om tillträdet. Detta kan exempelvis gälla information om produktens utformning, egenskaper och pris.

För att ett tillträdande företag ska kunna ingå ett avtal krävs en tydlig beskrivning av tillträdesprodukten. Beskrivningen ska visa produktens olika komponenter. Vidare ska beskrivningen omfatta alla relevanta och nödvändiga uppgifter om tekniska specifikationer och nätegenskaper för tillträdet. Det är viktigt för kunderna att veta att alla de komponenter som de behöver ingår i den produkt som de köper.

#### Specificerat utbud

Det finns en risk för att Teracom försvårar för grossistkunden att konkurrera på marknaden genom att tillföra inslag som fördyrar grossistkundens verksamhet. Detta kan t.ex. ske genom s.k. kopplingsförbehåll, där en kund som vill köpa en viss en produkt tvingas köpa även en annan produkt eller tjänst som kunden annars inte skulle vilja ha. En sådan koppling kan accepteras om det finns naturliga samband mellan tilläggsprodukten och huvudprodukten som är motiverade av starka tekniska eller kvalitetsmässiga skäl.

Med hänvisning till de konkurrensrättsliga reglerna i EU-fördraget föreskrevs redan i ONP-direktivet<sup>133</sup> 1990 att ”För att ge användare möjlighet att välja mellan de individuella tjänsterna samt där tekniken så medger, måste taxor vara tillräckligt specificerade i enlighet med konkurrensreglerna. I synnerhet ska tilläggsfunktioner som införs för att tillhandahålla extra tjänster i allmänhet debiteras oberoende av övriga inkluderade funktioner och överföringen som sådan”.

För att grossistkunderna inte ska behöva betala för mer än vad de faktiskt behöver, ska grossistkunderna därför ha möjlighet att endast erhålla tillträde till

---

<sup>132</sup> Se Kammarrätten i Stockholms dom den 4 oktober 2011 i mål nr 1690-10.

<sup>133</sup> Direktiv 90/387/EEG, Open Network Provision, bilagan p. 3.



de komponenter och funktioner som är nödvändiga för att det begärda tillträdet ska kunna ske.

### **6.2.3 Priser**

Priset för grossistprodukten ska vara uppdelat på de olika komponenter som ingår i denna. Av skyldighet 3 (se vidare i kapitel 0) framgår det att Teracom varje år senast den 30 april ska inkomma till PTS med kostnadsunderlag som möjliggör för PTS att avgöra om priset för tillträdet är kostnadsorienterat. Den 1 maj varje år ska Teracom lämna pris i enlighet med skyldighet 3 till kunderna. Senast vid samma tidpunkt ska Teracom meddela PTS vilka priser som lämnas till respektive kund. Priserna gäller således från och med den 1 maj till och med den 30 april nästkommande år.

Det är rimligt att Teracom lämnar pris till sina kunder senast den 1 maj årligen eller i samband med att företaget kommer in till PTS med den kostnads kalkyl som ligger till grund för företagets prissättning. Teracom har då haft god tid på sig att på basis av föregående års kostnadsutfall beräkna sina kostnader. Därmed kan företaget också utan nämnvärt merarbete senast den 1 maj lämna uppgift till PTS om vilka priser som hänför sig till respektive kund på den reglerade marknaden. Ingenting hindrar dock Teracom från att lämna pris ännu tidigare. Teracom har tidigare ändrat sina priser gentemot sina kunder på den reglerade marknaden först i samband med att PTS avslutat sin granskning av Teracoms kostnader och således inte i samband med ingivande av kostnads kalkylen. Detta har vissa år, då kostnaderna minskat från ett år till ett annat, inneburit nackdelar för Teracoms kunder eftersom kunderna har fått betala ett högre pris än det kostnadsorienterade priset.

Oavsett om kostnaderna går upp eller ner är det vidare av stor vikt för kunderna i samband med budgetering samt upphandlingar etc. att veta vilket pris som gäller för att kunna planera sin verksamhet. Teracom är ålagt att tillämpa kostnadsorienterad prissättning gentemot sina kunder på grossistmarknaden för ljudradio via marknät och det är endast Teracom som har kännedom om sin kostnads massa. Det har tidigare förekommit att Teracom inkommit med ytterligare kostnads kalkyler efter tidpunkten som följde av skyldigheten, men att detta inte har avspeglats i det pris som kunderna har betalat. Ett sådant förfarande är inte förenligt med kostnadsorienterad prissättning. Tidpunkten för när Teracom ska sätta pris är inte kopplad till när PTS utövar tillsyn.

I anslutning till att företaget lämnat pris till sina kunder på den reglerade marknaden ska företaget informera myndigheten om dessa priser. Detta för att PTS ska kunna kontrollera att kunderna fått ett kostnadsorienterat pris i rätt tid.

Det bör framhållas att en part alltid har möjlighet att begära tvistlösning hos PTS gällande exempelvis prissättning. PTS kan pröva tvister i alla frågor som har sin grund i skyldigheter som följer av lagen eller har beslutats med stöd av lagen. Tvistlösning innebär en möjlighet för den enskilde parten att få en tvist

med en operatör om gällande reglering prövad på ett snabbt och effektivt sätt. Såväl tvistlösning som tillsyn handlar om att tillämpa och uttolka de skyldigheter som PTS beslutat om. Tillsyn kan ske på såväl PTS initiativ som marknads och utmyнна i beslut som är generellt tillämpliga, medan tvistlösningsbeslut endast reglerar vad som gäller mellan parterna i den specifika tvisten. Tvistlösningsbeslut kan omfatta retroaktiva förhållanden, medan tillsynsbeslut endast är framåtsyftande. Den som begär tvistlösning ska styrka tidpunkt för tvistens uppkomst.

#### **6.2.4 Slutsats, konsekvens- och proportionalitetsbedömning**

En ålagd skyldighet måste även stå i rimligt förhållande till de mål som PTS eftersträvar med sin reglering, dvs. PTS måste pröva om skyldigheten även är förenlig med proportionalitetsprincipen.

Syftet med att ålägga Teracom en skyldighet om generella villkor om tillhandahållande är att möjliggöra för kunder som vill sända ljudradio att sluta avtal med Teracom om utsändning. Ett företag med betydande inflytande kan genom att inte förhandla eller lämna ut nödvändig information försämra en tillträdande aktörs förhandlingsstyrka och därmed möjlighet att sluta ett avtal. Tillträdesskyldigheten riskerar därmed att bli mindre effektiv om den inte kombineras med en skyldighet om generella villkor. Skyldigheten är således ägnad att tillgodose syftet med LEK.

PTS anser vidare att det inte finns någon mindre långtgående skyldighet som ger motsvarande verkan. Skyldigheten om generella villkor för tillhandahållande bör inte innebära några stora ingripanden i Teracoms verksamhet. Skyldigheten rör tillhandahållande av information som Teracom redan har lätt tillgänglig. Vidare framstår det som brukligt i affärsförhållanden att förhandla och sluta avtal med sina kunder samt ge kunderna relevant information om produkten. Den fördel skyldigheten ger upphov till överväger de nackdelar som den eventuellt kan innebära för Teracom. De generella villkoren för tillhandahållande av grossisttjänst är av stor vikt för kunderna för att kunna agera på konkurrenskraftiga villkor på marknaden. Det är viktigt för kunderna att få ett korrekt pris för att kunna planera och budgetera för sin verksamhet. Detta kan i sin tur resultera i bättre utbud av programinnehåll till slutkunderna. PTS anser därför att den fördel som det innebär för grossistkunderna att kunna verka på grossistmarknaden för nationella analoga ljudradiosändningar via marknät genom en skyldighet om generella villkoren för tillhandahållande uppväger det intrång i Teracoms verksamhet som en tillträdesreglering medför. Skyldigheten är således nödvändig och proportionerlig. PTS finner att Teracom med stöd av 4 kap. 5§ och 8 § LEK ska åläggas en skyldighet om generella villkor för tillträde.

## **6.3 Prisreglering av grossistprodukt för distribution av nationell analog ljudradio**

### **6.3.1 Rättslig utgångspunkt – 4 kap 11 §**

Enligt 4 kap. 11 § LEK får en operatör som avses i 4 kap. 4 § samma lag förpliktas att iaktta kostnadstäckning eller tillämpa kostnadsorienterad prissättning för specificerade typer av samtrafik och andra former av tillträde. Detta får ske om en marknadsanalys enligt 8 kap. 6 § LEK visar att en brist på effektiv konkurrens innebär att operatören kan ta ut överpriser eller använda prispress på ett sätt som missgynnar slutkunderna.

En förpliktelse enligt första stycket kan även avse en skyldighet för operatören att tillämpa en viss kostnadsredovisningsmetod. En sådan förpliktelse ska förenas med skyldighet att göra en beskrivning av metoden tillgänglig för allmänheten. Kostnadernas huvudkategorier och reglerna för kostnadsfördelningen ska framgå av beskrivningen.

Den som har förpliktats att kostnadsorientera sin prissättning ska visa att priserna är rättvisa och skäliga med hänsyn till kostnaderna och får åläggas skyldighet att justera sina priser.

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

### **6.3.2 Behovet av prisreglering**

Effektiviteten i skyldigheten att tillhandahålla nu aktuell grossistprodukt är beroende av att produkten tillhandahålls till ett pris som är lämpligt i förhållande till definierade konkurrensproblem. Teracoms starka ställning på den aktuella marknaden innebär att bolaget kan tillämpa överprissättning, vilket skulle missgynna SR och därmed även slutkunderna

Teracoms starka ställning och kontroll över infrastrukturen kräver således en prisreglering av den aktuella grossistprodukten för att uppnå de övergripande målen med lagstiftningen, dvs. att enskilda och myndigheter ska få tillgång till säkra och effektiva elektroniska kommunikationer och största möjliga utbyte vad gäller urvalet av elektroniska kommunikationstjänster samt deras pris och kvalitet.

### **6.3.3 Val av prisregleringsmetod**

När PTS har att ta ställning till vilken form av prisreglering som ska åläggas beträffande en viss tillträdesform måste PTS överväga vilka effekter prisregleringen kan ha på både kort och lång sikt. Vid detta övervägande ska

PTS bland annat ta hänsyn till om det finns ett behov av tjänstebaserad konkurrens och/eller infrastrukturbaserad konkurrens.

Avsikten med en kostnadsorienterad prissättning är att neutralisera en aktörs möjligheter att ta ut överpriser eller skapa en marginalklämning<sup>134</sup> som missgynnar slutanvändarna. Eftersom Teracom inte bedriver någon verksamhet som riktar sig till den aktuella slutkundsmarknaden har företaget ingen möjlighet att skapa en marginalklämning. Syftet med prisregleringen är därför i första hand att undvika att Teracom överprissätter grossistprodukten.

En skyldighet för Teracom att tillhandahålla grossistprodukten till ett för högt eller för lågt pris skulle dock kunna påverka incitamenten för andra aktörer att bygga parallell infrastruktur för att kunna erbjuda utsändning av nationell analog ljudradio. Det kan därför i vissa situationer finnas motiv till att utforma prissättningen så att den skapar ökade incitament till parallelltablering av infrastruktur. Detta skapar en långsiktigt hållbar konkurrens och därmed långsiktig nytta för konsumenten. Vid en sådan situation kan det vara lämpligt att tillämpa en prisreglering med ett framåtblickande perspektiv som baseras på återanskaffningskostnader för utrustning eller system. Det framåtblickande perspektivet ger företagen kompensation för tillgångarna med utgångspunkt i vad motsvarande teknik har för anskaffningskostnad i dag eller genom en värdering av de tidigare investeringarna till dagens penningvärde. Ett framåtblickande perspektiv är gynnsamt i de fall man önskar skapa neutralitet i valet mellan att hyra en grossistprodukt av den prisreglerade företaget och att bygga egen infrastruktur. Nackdelen med regleringen är att det reglerade företaget kan bli både över- och underkompenserat för sina investeringar beroende på den tekniska och ekonomiska utvecklingen.

Vad det gäller grossistmarknaden för ljudradio via marknät bedömer PTS dock som framgått i kapitel 3.2 och 4.6 att en parallelltablering av infrastruktur inte är realistisk. I en sådan situation bör regleringen syfta till att i första hand undvika överprissättning av grossistprodukten för distribution av nationell analog ljudradio. Då är det lämpligt att basera den kostnadsorienterade prissättningen på ett historiskt (förmögenhetsbevarande) perspektiv. PTS har i sådana fall tidigare utgått från FDC-modellen för att beräkna priser baserat på historiska kostnader, dvs. grossistpriset har fastställts på basis av operatörens kostnader, samtidigt som en rimlig avkastning har medgivits på investerat kapital.<sup>135</sup>

Genom att använda en FDC-metod till historiska bokförda värden får den som ålagts en skyldighet att kostnadsorientera sin prissättning en ersättning för samtliga relevanta kostnader för att tillhandahålla den aktuella tjänsten. En kund

---

<sup>134</sup> Operatören sätter nivåerna på slutkundspriserna i förhållande till grossistpriserna så att utrymmet mellan dem inte gör det möjligt för en rimligt effektiv konkurrent att konkurrera på slutkundsmarknaden.

<sup>135</sup> Se beslut 04-6950/23, b, Fastställande av särskilda skyldigheter enligt 8 kap. 6 § lagen (2003:389) om elektronisk kommunikation (EkomL) för företag med ett betydande inflytande på den svenska marknaden för terminerade avsnitt av hyrda förbindelser i grossistledet.

som köper den prisreglerade produkten kommer att betala vare sig mer eller mindre än de historiska kostnaderna för att ta fram produkten. Vid en förmögenhetsbevarande reglering tar därför värderingen av kapitalbasen hänsyn till att tillgångarna i bolaget helt eller delvis är avskrivna. En prisreglering baserad på de historiska kostnaderna ger Teracom sålunda full täckning för de investeringar bolaget gjort med hänsyn till behovet av en rimlig avkastning. Risker vid nyinvesteringar kommer därför att vara något lägre vid en prisreglering baserad på historiska kostnader jämfört med en prisreglering baserad på återanskaffningskostnader. Detta eftersom osäkerheten kring en investering minskar tack vare att hela investeringskostnaden kommer att kunna återvinnas.

PTS bedömer mot bakgrund av det ovan angivna att ett kostnadsorienterat pris enligt FDC-modellen till faktiska historiska kostnader är den form av prisreglering som bäst tar hänsyn till de kortsiktiga och långsiktiga överväganden som ska göras för att ge slutkunderna en så förmånlig situation som möjligt, i termer av urval av tjänster samt pris och kvalitet på dessa tjänster.

PTS anser därför att Teracom ska åläggas att tillämpa kostnadsorienterad prissättning enligt FDC-metoden till faktiska historiska kostnader. Detta förefaller vara väl i linje med det sätt på vilket många andra länder inom EU tillämpar sina respektive prisregleringar. I dag reglerar 11 länder broadcasting (tidigare marknad 18) enligt en rapport från Berec 2015<sup>136</sup>. Enligt motsvarande rapport från 2013<sup>137</sup> var det samma antal. Av 10 svarande länder 2013 använde 8 FDC som kostnadsmetod och i 5 utav 8 svarande länder baserades regleringen på historiska (bokförda) kostnader. Enligt 1 kap. 1 § LEK ska PTS beakta harmonisering till övriga EU-länder när PTS ålägger skyldigheter.

En skyldighet att tillämpa viss kostnadsredovisningsmetod ska förenas med en skyldighet att göra en beskrivning av kostnadsredovisningsmetoden tillgänglig för allmänheten. Detta kan ske genom publicering på Teracoms webbplats eller genom att den hålls tillgänglig på begäran. Beskrivningen ska visa de huvudkategorier där kostnader har förts samman och de principer som används för att fördela kostnader.

#### **6.3.4 Tillämpning av skyldigheten**

FDC-modellen till faktiska historiska kostnader

Med FDC avses att alla relevanta kostnader<sup>138</sup>, inklusive direkta kostnader, delade och gemensamma kostnader är fördelade till företagets slutprodukter. Kostnaderna ifråga ska fördelas utifrån respektive produkts utnyttjande av resurser, med innebörd att kostnaderna i så stor utsträckning som möjligt ska

---

<sup>136</sup> BEREK Report, Regulatory Accounting in Practice 2015.

<sup>137</sup> BEREK Report, Regulatory Accounting in Practice 2013.

<sup>138</sup> Med relevanta kostnader avses de kostnader som är direkt hänförliga till tillhandahållandet av den tjänst som prisregleras.

fördelas till respektive produkt utifrån objektiva orsakssamband mellan produkten och dess nyttjande av den aktuella resursen.

Med historiska kostnader avses kostnader som operatören faktiskt har haft med beaktande av redan gjorda avskrivningar. Utgångspunkten vid värdering av kapitalbasen ska sålunda vara den ursprungliga anskaffningskostnad minus gjorda avskrivningar, dvs. tillgångarnas bokförda värde. Eftersom FDC-metoden utgår från bokförda värden är det möjligt för PTS att verifiera kalkylmodellen mot Teracoms fastställda bokföring.

PTS ålägger därför Teracom att vid tillhandahållandet av utsändningstjänster av analog ljudradio i marknätet tillämpa kostnadsorientering baserad på faktiska historiska kostnader som i så stor utsträckning som möjligt ska följa bolagets bokföring. Om Teracom anser att det vore mer ändamålsenligt att basera det kostnadsorienterade priset på kapitalkostnader beräknade med en annuitetsmodell (nominell)<sup>139</sup>, i syfte att jämna ut kapitalkostnaden över tiden, så är PTS uppfattning att det ryms inom ramen för en reglering baserad på faktiska historiska kostnader. Detta förutsätter dock att samma avskrivningstid används som i Teracoms redovisning och att de sammanlagda avskrivningarna på tillgången totalt sett efter nyttjandeperioden inte får uppgå till ett högre belopp än vad en annan avskrivningsmetod skulle ge, exempelvis linjär avskrivning.

De reglerade tjänster som Teracom säljer baseras på en infrastruktur som byggts upp under en lång tid och där investeringar sker kontinuerligt. På motsvarande sätt som investeringar under det innevarande året inte påverkar kapitalbasen - och därmed inte heller priset - kommer inte heller de avskrivningar som görs under innevarande år påverka kapitalbasen. Detta eftersom kapitalbasen värderas utifrån föregående års balansräkning. Om de årliga investeringarna är i nivå med de årliga avskrivningarna (för ett företag med stadigt bestånd) kommer därför tillämpningen av historisk data ge samma utfall som om man försökte prognostisera det kommande årets kapitalbas.

Teracom har rätt till ersättning av kunder för levererade tjänster enligt FDC (fullt fördelade kostnader) HCA (till faktiska historiska kostnader), vilket innebär att Teracom får full kostnadstäckning.

#### Kapitalkostnad

För att Teracom ska få en rimlig avkastning på investeringar inkluderar den kostnadsorienterade prissättningen en avkastning på investerat kapital. Att beräkna en lämplig avkastningsnivå är av central betydelse för att ge korrekta incitament till nya investeringar. En för låg avkastningsnivå kommer å ena sidan att innebära att investeringar i den aktuella infrastrukturen inte blir attraktiva för investerare. En för hög avkastningsnivå kommer å andra sidan att innebära

---

<sup>139</sup> Med en nominell annuitet är kapitalkostnaden konstant i löpande penningvärde år för år och beräknas som en annuitetsfaktor multiplicerat med anskaffningsvärdet. Annuitetsfaktorn bestäms av den nominella räntesatsen och av avskrivningstiden.

övervinster för det reglerade företaget. En utbredd metod både bland regulatoriska myndigheter<sup>140</sup> och inom industrin för att beräkna ett avkastningskrav är WACC<sup>141</sup> baserat CAPM<sup>142</sup>. Metoden används t.ex. inom ramen för tillsynen av Teracoms prissättning och används även av PTS för att beräkna avkastningskraven för mobil- och fastnätsoperatörer.

#### Prissättning av den reglerade produkten

Det bör understrykas att det är Teracom som, mot bakgrund av de principer som PTS fastställer, sätter priset på grossistprodukten mot sina kunder. PTS granskar prissättningen inom ramen för myndighetens tillsyn och kan vid behov vidta sanktionsåtgärder. För att PTS ska kunna bedriva tillsyn över att Teracoms prissättning är baserad på kostnaderna ska Teracom, i enlighet med de principer som fastställs i detta beslut, inkomma med kostnadsunderlag som visar att priset för det aktuella tillträdet är kostnadsorienterat. Finner PTS vid granskningen att Teracoms pris överstiger kostnaderna inklusive rimlig avkastning har PTS möjlighet att ålägga Teracom att justera sina priser.

Teracom ska senast den 30 april varje år inkomma till PTS med en kalkyl som baseras på föregående kalenderårs faktiska historiska kostnader och senast den 1 maj, i enlighet med skyldighet 2, lämna ett kostnadsorienterat pris till sina kunder. Det är Teracom som ska visa att priserna är kostnadsorienterade. Det är viktigt för kunderna att få ett kostnadsorienterat pris så tidigt som möjligt för att på bästa sätt kunna planera sina verksamheter etc. PTS vill framhålla att den eventuella tillsyn som PTS företar av den kostnadskalkyl som Teracom lämnar in, inte på något vis ska sammankopplas med tidpunkten för när Teracom ska lämna pris till sina kunder.

En kostnadsorienterad prissättning sätter endast det högsta pris som Teracom får ta ut för den reglerade tjänsten. Det kostnadsorienterade priset för utsändningstjänsten kommer per automatik att variera om de tjänster programbolagen köper skiljer sig åt avseende exempelvis täckningsgrad, antal sändningstimmar, kapacitet, tillgänglighet, säkerhet och regional nedbrytning. Prisregleringen ger således Teracom möjlighet att tillämpa olika priser genom att differentiera utsändningstjänsten utifrån de olika programbolagens behov.

#### **6.3.5 Slutsats, konsekvens- och proportionalitetsbedömning**

Syftet med att ålägga Teracom en prisskyldighet som är baserad på historiska kostnader är att grossistkunderna ska erbjudas tillgång till en grossistprodukt för distribution av nationell analog ljudradio till konkurrenskraftigt pris. När grossistkunderna erbjuds utsändning av fri-tv till konkurrenskraftiga villkor skapas förutsättningar för konkurrens på slutkundsmarknaden. Effektiviteten i tillträdesskyldigheten är beroende av att det aktuella tillträdet tillhandahålls till

---

<sup>140</sup> Se Principles of Implementation and Best Practice, PIB, framtaget av Independent Regulators Group (IRG).

<sup>141</sup> WACC är en förkortning för Weighted Average Cost of Capital.

<sup>142</sup> CAPM är en förkortning för Capital Asset Pricing Model. CAPM är en metod för att beräkna avkastningskravet på eget kapital.

ett pris som är lämpligt i förhållande till konkurrensproblemen på marknaden. Skyldigheten är således ägnad att tillgodose syftet med LEK. Teracom är ålagt att tillämpa en kostnadsorienterad prissättning med utgångspunkt i den så kallade FDC-metoden (FDC - Fully Distributed Cost, fullt fördelade kostnader), till faktiska historiska kostnader. PTS bedömer att ett kostnadsorienterat pris enligt FDC-modellen baserat på faktiska historiska kostnader är den form av prisreglering som bäst tar hänsyn till de kortsiktiga och långsiktiga överväganden som ska göras för att ge slutkunderna en så förmånlig situation som möjligt, i termer av urval av tjänster samt pris och kvalitet på dessa tjänster.

PTS vill även påpeka att genom att använda en FDC-modell till historiska bokförda värden får den som ålagts skyldighet att hålla kostnadsorienterad prissättning ersättning för samtliga relevanta kostnader för att tillhandahålla den aktuella tjänsten inklusive inträffade haverier, kostnad för arbetskraft etc. Det ges även en rätt till en rimlig avkastning på det investerade kapitalet (WACC). PTS menar därför att en prisreglering som bygger på faktiska kostnader är den form av prisreglering som innebär minst osäkerhet för det reglerade företaget.

PTS anser att prisregleringen i förevarande beslut ger Teracom möjligheter att investera i såväl befintligt nät som ny teknik. En prisreglering baserad på kostnadsorientering enligt FDC-modellen innebär att beräkningen utgår ifrån Teracom's faktiska kostnader. Teracom får således full täckning för de investeringar företaget gjort med hänsyn till behovet av en rimlig avkastning. Risken vid nyinvesteringar kommer därför att vara låg eftersom osäkerheten kring en investering minskar tack vare att hela investeringskostnaden kommer att kunna återvinnas. Teracom kan även i avtal synliggöra de prisökningar som investeringar kan komma att medföra.

PTS anser att Teracom's starka ställning på den aktuella marknaden innebär att det finns en betydande risk för att företaget, i sin strävan efter vinstmaximering, kan tillämpa överprissättning, vilket missgynnar SR och även, i sista hand, slutkunderna.

PTS bedömning av den ålagda prisregleringen är att den är positiv för SR och företagets förutsättningar att tillhandahålla ljudradio till slutanvändarna. Prisregleringen ger tydliga villkor för tillträdande parter och förutsättningar att erbjuda slutkundstjänster på marknaden. Därmed ökar förutsättningarna för en bättre konkurrens på slutkundsmarknaden.

Prisregleringen förhindrar även Teracom från att överföra sin marknadsstyrka från marknaden för nationell analog ljudradio till andra marknader där Tercom bedriver verksamhet. Regleringen bidrar därför inte bara till en bättre konkurrens på grossistmarknaden för ljudradio via marknät utan även till förutsättningar för en sundare konkurrenssituation på andra marknader.



Konsekvensen av att inte ålägga en prisreglering är att SR blir helt beroende av Teracom när det gäller prissättning av tillträdet. Därmed försämras förutsättningarna att agera som programbolag, vilket kan få negativ inverkan på exempelvis programinnehåll. Tillträdesskyldigheten riskerar därmed att bli verkningslös om den inte kombineras med en prisreglering. Ett tillhandahållande utan en prisreglering skulle inte tillgodose konkurrensmålen lika effektivt. PTS anser därför att det behov av skyldigheten som beskrivits ovan överväger det intrång i Teracom's verksamhet som skyldigheten ger upphov till. Vidare finns det inte någon mindre långtgående skyldighet som ger motsvarande verkan. Skyldigheten är således proportionerlig.

PTS finner således att Teracom med stöd av 4 kap. 11 och 12 §§ LEK ska åläggas skyldighet att tillämpa kostnadsorienterad prissättning när företaget tillhandahåller tillträde till grossistprodukt för distribution av nationell analog ljudradio. Skyldigheten är nödvändig för att uppnå syftet med regleringen och är inte mer ingripande än vad som krävs.

## 6.4 Särredovisningsskyldighet

### 6.4.1 Rättslig utgångspunkt - 4 kap. 7 § LEK

Enligt 4 kap. 7 § LEK får en operatör som avses i 4 kap. 4 § förpliktas att särredovisa och rapportera specificerad verksamhet med anknytning till samtrafik och andra former av tillträde. En sådan skyldighet kan avse att operatören ska tillämpa en öppen prissättning för andra operatörer och för intern överföring eller tillhandahålla en myndighet sin redovisning, inbegripet uppgifter om intäkter från annan.

### 6.4.2 Det finns ett behov av särredovisning

Särredovisningsskyldigheten underlättar kontroll av om oskälig korssubventionering sker genom överföring från en verksamhet till en annan konkurrensutsatt verksamhet inom företaget.<sup>143</sup>

Ett åläggande om särredovisning tvingar företaget med ett betydande inflytande att redovisa grossistverksamheten skilt från slutkundsverksamheterna och att tillämpa öppen prissättning för såväl externa som interna transaktioner. Det ger PTS en möjlighet att spåra oskäliga interna prisöverföringar, så kallad korssubvention, mellan operatörens olika verksamhetsgrenar och identifiera konkurrensbegränsande prissättning. Själva särredovisningen löser dock inte de konkurrensproblem som blir följden av eventuell korssubventionering.

Teracom agerar på bl.a. marknader för fri- och betal-tv och är både vertikalt och horisontellt integrerat genom olika dotterbolag. PTS bedömer därför att en skyldighet om särredovisning krävs på den nu aktuella marknaden, bland annat för att kunna förhindra otillåten korssubventionering mellan olika delar av företaget.

### 6.4.3 Omfattning av skyldigheten

Syftet med en skyldighet om särredovisning är att möjliggöra en fördjupad analys av information som hämtas från redovisningen. Redovisningen ska så nära som möjligt spegla olika verksamheter som om de hade varit skilda från varandra och synliggöra företagsinterna överföringar.

Teracom ska därför särredovisa så att interna priser och transaktioner mellan olika verksamheter inom företaget framgår. Särredovisningen ska vidare visa intäkter och kostnader gällande tillhandahållande av grossistprodukt för distribution av nationell analog ljudradio. När så är nödvändigt ska Teracom även särredovisa andra verksamheter för att åstadkomma transparens och möjliggöra en bedömning av om korssubventionering sker. En sådan redovisning kan avse såväl grossist- som slutkundsverksamhet.

---

<sup>143</sup> Jfr prop. 2002/03:110 s. 377.

Teracom ska vid utformningen av särredovisningen beakta de riktlinjer som framgår av EU-kommissionens rekommendation av den 19 september 2005 om särredovisnings- och kostnadsredovisningssystem enligt regelverket för elektronisk kommunikation (2005/698/EG).

Teracom ska på begäran av PTS ge in särredovisningen till myndigheten.

#### **6.4.4 Slutsats, konsekvens- och proportionalitetsbedömning**

PTS bedömer att skyldigheten att iaktta särredovisning är nödvändig för att på sikt främja konkurrensen och därigenom uppnå målen med lagstiftningen. Skyldigheten är således ägnad att tillgodose syftet med LEK.

PTS finner att de möjligheter till sådan insyn som möjliggörs genom särredovisning och det behov som finns av sådan insyn överväger det intrång i Teracom's verksamhet som en särredovisningsskyldighet medför. Konsekvensen av att inte ålägga en särredovisningsskyldighet är att PTS inte kan förhindra att otillåten korssubventionering sker. Det finns inte någon annan mindre ingripande skyldighet som på ett motsvarande sätt tillförsäkrar PTS nödvändig insyn i Teracom's verksamhet. PTS anser följaktligen att en särredovisningsskyldighet med stöd av 4 kap. 7 § LEK ska åläggas Teracom. Skyldigheten är nödvändig och proportionerlig.