

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

Beslut avseende marknaden för programutsändningstjänster för distribution av analog ljudradio via marknät till slutanvändare som når hela Sverige enligt 8 kap. 5 och 6 §§ lagen (2003:389) om elektronisk kommunikation

Parter

Teracom AB, org.nr 556441-5098
med berörda dotterbolag
Box 30150
104 25 Stockholm

Saken

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

Post- och telestyrelsen

Postadress:
Box 5398
102 49 Stockholm

Besöksadress:
Valhallavägen 117 A
www.pts.se

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

PTS avgörande

Avgränsning av relevant marknad

PTS avgränsar den relevanta produktmarknaden till att omfatta grossistmarknaden för programutsändningstjänster för distribution av analog ljudradio via marknät till slutanvändare som når hela Sverige. Att sända till hela Sverige innebär att minst 99,8 procent av den fast bosatta befolkningen kan ta emot marknätssändningarna.

PTS avgränsar den geografiska marknaden till att vara nationell.

Fastställande av marknad som kan bli föremål för förhandsreglering

PTS fastställer med stöd av 8 kap. 5 § LEK att den i detta beslut avgränsade grossistmarknaden för programutsändningstjänster för distribution av analog ljudradio via marknät till slutanvändare som når hela Sverige har sådana särdrag att det kan vara motiverat att införa skyldigheter enligt LEK.

Fastställande av företag med betydande marknadsinflytande

PTS fastställer med stöd av 8 kap. 6 § LEK att Teracom med berörda dotterbolag har ett sådant betydande inflytande som avses i 8 kap. 7 § LEK på grossistmarknaden för programutsändningstjänster för distribution av analog ljudradio via marknät till slutanvändare som når hela Sverige.

1. Skyldighet att tillhandahålla grossistprodukt för distribution

1. Teracom ska tillgodose varje rimlig begäran om tillträde till en grossistprodukt för distribution av analog ljudradio via marknät till slutanvändare som når hela Sverige.

Grossistprodukten ska innefatta:

- anslutning till Teracoms nät via en central punkt i Teracoms marknätsinfrastruktur
- 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.

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

2. Skyldighet om generella villkor för tillhandahållandet

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.

Teracom ska säkerställa att ett skriftligt avtal om tillträde enligt skyldighet 1 innehåller villkor om avtalsvite.

- Villkor om avtalsvite vid avvikelse från utfästa nivåer och villkor ska tydligt ange på vilka grunder sådant vite ska utgå, inklusive beskrivning av vad som ska anses utgöra en avvikelse från utfästa nivåer och villkor. Villkoren ska även ange när Teracom ska utge avtalsvite och vilka belopp som ska utges i varje enskilt fall. Avtalsviten ska vara skäliga utifrån syftet att de ska ge Teracom tillräckliga ekonomiska incitament att snabbt åtgärda varje enskild avvikelse från utfästa nivåer eller villkor. Teracom ska utan betalningsuppmaning betala avtalsvite till grossistkunden vid närmast följande faktureringsstillfälle efter avvikelsen.

PTS ålägger Teracom denna skyldighet med stöd av 4 kap. 4, 5 och 8 §§ LEK.

3. Prisreglering av grossistprodukt för analog ljudradio via marknät

1. Teracom ska tillämpa kostnadsorienterad prissättning vid tillhandahållande av grossistprodukt för distribution av analog ljudradio enligt skyldighet 1.
2. Teracom ska beräkna det kostnadsorienterade priset enligt punkt 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 Teracom faktiskt har haft efter avdrag för redan gjorda avskrivningar.
3. Ett eventuellt avtalsvite som Teracom betalat utgör inte en kostnad som kan ligga till grund för beräkning av det kostnadsorienterade priset enligt punkt 1.
4. Teracom får i det kostnadsorienterade priset inkludera en rimlig avkastning på kapitalinvesteringen om 6,4 procent. Procentsatsen beräknas av PTS baserat på den s.k. WACC-metoden (Weighted Average Cost of Capital) baserat på CAPM (Capital Asset Pricing Model). PTS kan under beslutets giltighetstid komma att ändra metoden för beräkning av rimlig avkastning på kapitalinvesteringen samt gällande procentsats.
5. 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.
6. 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.

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

4. Skyldighet att särredovisa

1. Teracom ska särredovisa antal, intäkter och kostnader gällande tillhandahållande av grossistprodukt för distribution av 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 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.

PTS ålägger Teracom denna skyldighet med stöd av 4 kap. 4 och 7 §§ LEK.

Förordnande om hur beslutet ska gälla

1. Detta beslut gäller enligt 8 kap. 22 § LEK omedelbart. När det gäller Teracoms tillhandahållande av tjänster som omfattas av skyldighet i detta beslut gäller skyldigheten från och med dagen för detta besluts ikraftträdande, oavsett när de avtal som ligger till grund för tillhandahållandet av tjänsterna har ingåtts.
2. PTS upphäver sitt beslut av den 13 september 2016 i ärende med dnr 15-9777. PTS förordnar att ovan nämnda beslut gäller till och med dagen före ikraftträdandet av detta beslut.

Innehåll

PTS avgörande	2
1 Reglering för ökad konkurrens och harmonisering	10
1.1 Förhandsreglering enligt LEK	10
1.1.1 Kommissionens befogenheter i frågor om marknadsavgränsning och företag med betydande inflytande	11
1.1.2 Kommissionens befogenheter i fråga om skyldigheter	11
1.1.3 Samarbete inom Berec	12
1.2 Tidigare beslut	12
1.3 Regleringen av den aktuella marknaden syftar till att förhindra överprissättning	12
1.4 Huvuddragen i PTS prövning	13
1.4.1 Avgränsning av marknaden – produktmässigt och geografiskt	13
1.4.2 Fastställande av marknad som kan komma i fråga för förhandsreglering	13
1.4.3 Fastställande av operatör med betydande inflytande	14
1.4.4 Åläggande av skyldigheter utifrån identifierade konkurrensproblem	14
1.5 Företaget Teracom AB med dotterbolag omfattas av detta beslut	14
1.6 Bilagor	15
2 Marknadsavgränsning	16
2.1 Den rättsliga ramen för marknadsavgränsningen	16
2.2 Metod för produktmarknadsavgränsning	16
2.3 Avgränsning av slutkundsmarknaden	17
2.3.1 Kommissionens beskrivning av slutkundsmarknaden	18
2.3.2 PTS tidigare definition av slutkundsmarknaden	18
2.3.3 Konsumtion av ljudinnehåll	18
2.3.4 Utbytbarhet från efterfrågesidan	22
2.3.5 Utbytbarhet från utbudssidan	24
2.3.6 Slutsats: produktmässig marknadsavgränsning	25
2.4 Konkurrenssituationen på slutkundsmarknaden	25
2.4.1 Aktörer på marknaden	25
2.4.2 Regleringens betydelse för konkurrensen på marknaden	25
2.4.3 Geografiska skillnader i konkurrensvillkor	26
2.4.4 Sammanfattande bedömning av konkurrenssituationen på slutkundsmarknaden	26
2.5 Produktmässig avgränsning av den relevanta grossistmarknaden	27
2.5.1 Tidigare avgränsning av grossistmarknaden	27
2.5.2 Grossistkundernas behov för att kunna distribuera ljudinnehåll via marknät till slutanvändare	27
2.5.3 Grossistkundernas behov för att kunna distribuera ljudinnehåll via internet till slutanvändare	28
2.5.4 Utbytbarhet från efterfrågesidan	29
2.5.5 Utbytbarhet från utbudssidan	30
2.5.6 Sammanfattande bedömning av den produktmässiga avgränsningen av grossistmarknaden	31
2.6 Geografisk avgränsning av den relevanta grossistmarknaden	31
2.6.1 Metod för geografisk marknadsavgränsning	31
2.6.2 Tidigare geografisk avgränsning	32
2.6.3 Bedömning av den geografiska avgränsningen av marknaden	32
3 Trekriterietest	33
3.1 Tre kriterier för att förhandsreglering ska vara motiverad	33
3.2 Inträdeshinder	33
3.2.1 Inträdeshinder på grossistmarknaden för distribution av analog ljudradio via marknät	34
3.2.2 Det finns höga och bestående inträdeshinder på grossistmarknaden för distribution av analog ljudradio via marknät	34
3.3 Marknadsdynamik	34

3.3.1	<i>Marknadsdynamik på grossistmarknaden för distribution av analog ljudradio via marknät</i>	34
3.3.2	<i>Grossistmarknaden för distribution av analog ljudradio via marknät tenderar inte att utvecklas i riktning mot effektiv konkurrens</i>	35
3.4	Konkurrenslagstiftningen är inte tillräcklig för att åtgärda konkurrensproblemen på grossistmarknaden för distribution av analog ljudradio via marknät	35
3.4.1	<i>Konkurrenslagstiftningen är inte tillräcklig för att åtgärda konkurrensproblemen</i>	36
3.5	Slutsats trekriterietest	36
4	Företag med betydande inflytande	37
4.1	Den rättsliga utgångspunkten	37
4.2	Företagsbegreppet	38
4.2.1	<i>Den ekonomiska enhetens princip</i>	38
4.2.2	<i>Detta beslut avser Teracom AB</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>Marknadsandelarnas fördelning och konkurrenstrycket på marknaden</i>	41
4.5	Företagets storlek	41
4.6	Kontroll över infrastruktur som är svår att replikera	42
4.7	Stordrifts- och samproduktionsfördelar	42
4.8	Horisontell integration	43
4.9	Motverkande köparmakt	44
4.10	Potentiell konkurrens	45
4.11	Indirekt konkurrenstryck från slutkundsmarknaden	46
4.12	Sammanfattande bedömning	46
5	PTS ska i vissa fall ålägga skyldigheter	48
5.1	Operatörer med betydande inflytande ska åläggas minst en skyldighet	48
5.1.1	<i>Skyldighetskatalogen</i>	48
5.1.2	<i>Val av skyldigheter</i>	48
5.1.3	<i>Skyldigheterna ska vara lämpliga och proportionerliga</i>	48
5.2	Reglering av marknaden	50
5.2.1	<i>2016 års skyldighetsbeslut</i>	50
5.2.2	<i>Erfarenheter av regleringen sedan år 2016</i>	50
5.2.3	<i>PTS ser behov av förändringar i regleringen av marknaden</i>	51
6	Skyldigheter på grossistmarknaden för distribution av analog ljudradio via marknät	52
6.1	Tillträde till grossistprodukt för distribution	52
6.1.1	<i>Rättsligt stöd för åläggande av skyldigheter om tillträde</i>	52
6.1.2	<i>Det behövs en skyldighet om tillträde till en grossistprodukt avseende distribution av analog ljudradio via marknät</i>	54
6.1.3	<i>Omfattning av skyldigheten att tillhandahålla en grossistprodukt avseende distribution av nationell analog ljudradio via marknät</i>	55
6.1.4	<i>Sammanfattande slutsats</i>	56
6.2	Generella villkor för tillträdet	58
6.2.1	<i>Det är nödvändigt att Teracom erbjuder tydliga villkor för tillhandahållandet av grossistprodukten</i>	58
6.2.2	<i>Beskrivning av grossistprodukten och uppgifter om tekniska specifikationer och nätegenskaper</i>	58
6.2.3	<i>Uppgift om pris</i>	59
6.2.4	<i>Avtalsvite</i>	59
6.2.5	<i>Sammanfattande slutsats</i>	61
6.3	Prisreglering av grossistprodukt för analog ljudradio via marknät	63
6.3.1	<i>Rättsligt stöd</i>	63
6.3.2	<i>Det behövs en skyldighet om prissättning</i>	63
6.3.3	<i>Val av prisregleringsmetod</i>	63
6.3.4	<i>Tillämpning av skyldigheten</i>	65
6.3.5	<i>Sammanfattande slutsats</i>	67
6.4	Skyldighet att särredovisa	69
6.4.1	<i>Rättslig utgångspunkt</i>	69
6.4.2	<i>Det behövs en skyldighet om särredovisning</i>	69
6.4.3	<i>Omfattning av skyldigheten att särredovisa</i>	69
6.4.4	<i>Sammanfattande slutsats</i>	70

7	Hur beslutet ska gälla	71
8	Underrättelse om överklagande	72

Figurer

Figur 1	Radiolyssnande en genomsnittlig dag, uppdelat på FM-radio och webbradio/poddradio.....	19
Figur 2	Lyssnande via internet, fördelat på musik, Spotify, internetradio och poddradio.....	21

1 Reglering för ökad konkurrens och harmonisering

1.1 Förhandsreglering enligt LEK

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

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.⁴ 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.⁵

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

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

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

³ 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.

⁴ 4 kap. 4 § LEK.

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

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

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

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

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

1.1.2 Kommissionens befogenheter i fråga om skyldigheter

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

Genom det s.k. ändringsdirektivet har kommissionens befogenheter stärkts vad gäller de nationella regleringsmyndigheternas förslag om vilka skyldigheter ett företag med betydande inflytande ska åläggas.¹¹ De nationella regleringsmyndigheterna ska, efter att ha underställt sitt förslag till beslut till

⁶ 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 kommissionens rekommendation från 2014.

⁷ Kommissionens riktlinjer för marknadsanalyser och bedömning av betydande marknadsinflytande inom ramen för EUs regelverk för elektroniska kommunikationsnät och kommunikationstjänster (C(2018)2374 final), fortsättningsvis i detta beslut benämnd kommissionens SMP-riktlinjer.

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

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

¹⁰ Se ändringsdirektivet, skäl 3.

¹¹ Se artikel 7a i ramdirektivet, införd genom ändringsdirektivet.

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.¹² Sådant nära samarbete ska även bedrivas om Berec och kommissionen hyser allvarliga tvivel om att en föreslagen åtgärd är förenlig med gemenskapslagstiftningen. Om den nationella regleringsmyndigheten inte ändrar sitt förslag trots dessa allvarliga tvivel får kommissionen utfärda en rekommendation om att myndigheten ska dra tillbaka sitt förslag. Om den nationella regleringsmyndigheten därpå inte ändrar eller drar tillbaka sitt förslag måste myndigheten ge en motiverad förklaring.¹³

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

1.1.3 Samarbete inom Berec

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

1.2 Tidigare beslut

PTS fastställde den 13 september 2016, med stöd av LEK, att den nationella grossistmarknaden för programutskickstjänster för distribution av nationell analog ljudradio via marknät till slutanvändare (nedan kallad grossistmarknaden för distribution av analog ljudradio via marknät) var relevant för förhandsreglering. Myndigheten identifierade Teracom AB som ett företag med betydande inflytande på marknaden och ålade företaget skyldigheter.¹⁷

1.3 Regleringen av den aktuella marknaden syftar till att förhindra överprissättning

Teracom är ensam om att tillhandahålla grossistprodukten på grossistmarknaden för distribution av analog ljudradio via marknät. Teracom har därmed monopolställning på den marknaden. I likhet med andra företag strävar monopol efter att ge ägarna så stor vinst som möjligt. Om ett företag har monopol på en marknad kan företaget sätta ett högre pris än vad som hade gällt om marknaden varit konkurrensutsatt. s.k. monopolprissättning. Följden

¹² Artikel 7a ramdirektivet, införd genom ändringsdirektivet.

¹³ Artikel 7a ramdirektivet, införd genom ändringsdirektivet.

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

¹⁵ 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 kommissionens beslut den 25 november 2009 (1211/2009). Berec har i uppgift att främja samarbete och koordinering mellan nationella regleringsmyndigheter och kommissionen, särskilt vid implementeringen av EU:s regulatoriska ramverk. Berec och dess kontor är baserat i Riga, Lettland.

¹⁶ Artikel 7a.2 ramdirektivet, införd genom ändringsdirektivet.

¹⁷ PTS beslut dnr 15-9777.

blir en lägre produktionsvolym till högre pris, vilket leder till nyttoförluster för samhället och konsumenterna. Regleringens huvudsakliga syfte är därför att förhindra överprissättning.

En överprissättning i förhållande till SR skulle leda till en ökning av bolagets kostnader, vilket kan resultera i att mindre resurser kan användas till programverksamhet till nackdel för konsumenterna.

1.4 Huvuddragen i PTS prövning

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

1. Avgränsa den relevanta slutkunds- och grossistmarknaden (avsnitt 2).
2. Avgöra om den relevanta grossistmarknaden har sådana särdrag att det kan vara motiverat att införa skyldigheter (avsnitt 3).
3. Avgöra om det finns någon operatör med betydande inflytande på den relevanta grossistmarknaden (avsnitt 4).
4. Fastställa vilka skyldigheter som i så fall ska åläggas en operatör med betydande inflytande (avsnitt 5 och 6).

1.4.1 Avgränsning av marknaden – produktmässigt och geografiskt

Enligt 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.¹⁸

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

1.4.2 Fastställande av marknad som kan komma i fråga för förhandsreglering

PTS prövar därefter (i avsnitt 3) om den avgränsade grossistmarknaden har sådana särdrag att det är motiverat att införa skyldigheter för företag med ett betydande inflytande på denna, med hjälp av det så kallade trekriterietestet. Eftersom grossistmarknaden för utsändning av analog ljudradio tills slutanvändare inte anges i bilagan till kommissionens rekommendation om relevanta marknader har PTS att pröva om de tre kriterierna i

¹⁸ Kommissionens rekommendation från 2014, skäl 7-10.

rekommendationen är uppfyllda. Om kriterierna inte är uppfyllda är förhandsreglering av marknaden inte motiverad.¹⁹

1.4.3 Fastställande av operatör med betydande inflytande

Därefter följer (i avsnitt 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 konsumenterna.²⁰ 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 kommissionens SMP-riktlinjer.²¹

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 (avsnitt 5-6). 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.

PTS beaktar också den gemensamma ståndpunkt som European Regulators' Group (ERG, numera ersatt av Berec²²) har utarbetat i fråga om hur en regleringsmyndighet bör gå tillväga för att säkerställa att konkurrensproblemen omhändertas på ett harmoniserat och konsekvent sätt.²³

Under rubriken *PTS avgörande* (i det inledande avsnittet) framgår vilka skyldigheter som myndigheten ålägger det företag som identifierats ha betydande inflytande genom detta beslut.

1.5 Företaget Teracom AB med dotterbolag omfattas av detta beslut

PTS bedömer att detta beslut ska riktas till Teracom AB med berörda dotterbolag (tillsammans i detta beslut härefter kallade Teracom). Beslutet ska riktas till Teracom, i dess egenskap av moderbolag som genom att äga samtliga

¹⁹ Kommissionens rekommendation från 2014, skäl 20-21.

²⁰ 8 kap. 6 § LEK och artikel 14 ramdirektivet.

²¹ Jfr 8 kap. 6 § LEK.

²² European Regulators' Group (ERG) bildades genom kommissionens beslut den 29 juli 2002 (2002/627/EC). ERG är numera ersatt av Body of European Regulators for Electronic Communications (Berec), se fotnot 8 ovan.

²³ Revised ERG Common Position on the Approach to Appropriate Remedies in the ECNS regulatory framework, ERG (06) 33.

aktier i dotterbolagen har ett bestämmande inflytande över dessa och därmed kan antas råda över deras verksamhet, samt är anmält hos PTS.²⁴

1.6 Bilagor

Bilaga 1: Uppdaterad kalkylränta för marksänd fri-tv och analog ljudradio

²⁴ Se även Kammarrättens i Stockholm dom den 25 januari 2007 i mål nr 6686-06.

2 Marknadsavgränsning

2.1 Den rättsliga ramen för marknadsavgränsningen

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

Vid fastställandet av sådana marknader ska PTS beakta den rekommendation som kommissionen i enlighet med ramdirektivet har antagit om relevanta produkt- och tjänstemarknader.²⁵ PTS ska också i största möjliga utsträckning beakta de riktlinjer som kommissionen har utfärdat som en vägledning för nationella regleringsmyndigheter när de definierar marknader och bedömer huruvida någon operatör har betydande marknadsinflytande.²⁶

2.2 Metod för produktmarknadsavgränsning

Avgränsningen av relevanta marknader ska ske med tillämpning av konkurrensrättslig metod och stå i överensstämmelse med rättspraxis inom konkurrensområdet.²⁷ Enligt konkurrensrättslig praxis utgörs en produktmarknad av alla varor respektive tjänster som i tillfredsställande mån på grund av sina egenskaper, sitt pris och sin tilltänkta användning kan betraktas som utbytbara, eller med ett annat ord, substituerbara.²⁸ Två slag av utbytbarhet ska beaktas vid avgränsningen av den relevanta marknaden: 1) substitution från efterfrågesidan och 2) substitution från utbudssidan.²⁹

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

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

²⁵ 8 kap. 5 § LEK, artikel 15.3 ramdirektivet och kommissionens rekommendation om relevanta marknader från 2014.

²⁶ 8 kap 5 § LEK, artikel 15.3 ramdirektivet och kommissionens SMP-riktlinjer.

²⁷ Se kommissionens SMP-riktlinjer, p. 9. Se även ramdirektivet artikel 15.3. 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 benämmt kommissionens tillkännagivande.

²⁸ Se kommissionens tillkännagivande, p. 7. Se även EU-domstolens dom den 21 februari 1973 i mål 6/72 *Europemballage Corporation and Continental Can Company Inc. mot kommissionen (Continental Cans)* och EU-domstolens dom den 14 februari 1978 i mål 27/76 *United Brands Company och United Brands Continentaal BV mot kommissionen (United Brands)*.

²⁹ Kommissionens SMP-riktlinjer, p. 27.

skulle medföra några större extrakostnader.³⁰ 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”.³¹

I konkurrensrättsliga sammanhang har EU:s domstolar uttalat att utbytbarheten och marknads omfattning i det enskilda fallet enbart kan fastställas genom en allsidig bedömning av ett flertal olika omständigheter. Vilka omständigheter som är relevanta för marknads avgränsning varierar i varje enskilt fall.³² 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.³³ Produkter som vid en samlad bedömning av objektiva egenskaper, konkurrensvillkor samt tillgångs- och efterfrågestrukturen på den aktuella marknaden visar sig endast till liten del vara utbytbara med varandra, tillhör skilda produktmarknader.³⁴

Vid marknadsanalyser enligt LEK är utgångspunkten emellertid inte, som vid tillämpningen av konkurrensrätten, förekomsten av ett avtal, en koncentration eller ett påstått missbruk, utan en allmän framåtblickande bedömning av marknads struktur och funktion.³⁵ 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 distribution av analog 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.³⁶ Utgångspunkten för identifiering av grossistmarknader som kan komma ifråga för

³⁰ Kommissionens SMP-riktlinjer, p. 28. Med detta avses att det inte får krävas en väsentlig tillpassning av befintliga fasta och immateriella tillgångar, nyinvesteringar, strategiska beslut inom företaget, eller ta tid, se kommissionens tillkännagivande, p. 23 och fotnot 4. Producenten ska också utan kostnader och omställningstider för exempelvis reklam, produktprovning eller distribution kunna distribuera produkten till kunderna.

³¹ Kommissionens tillkännagivande, p. 20.

³² Se exempelvis Förstainstansrätten i mål T-25/99 *Roberts och Roberts mot Kommissionen* REG 2001 s II-1881, p. 37-40.

³³ Se regeringens proposition 1992/93:56, Ny konkurrenslagstiftning, s. 85.

³⁴ Kommissionens SMP-riktlinjer, p. 33.

³⁵ 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 kommissionens förklaringsdokument 2007, s. 6.

³⁶ Kommissionens rekommendation från 2014, skäl 2.

förhandsreglering är därför analysen av motsvarande slutkundsmarknad.³⁷ Om den berörda slutkundsmarknaden inte präglas av effektiv konkurrens ur ett framtidsorienterat perspektiv i avsaknad av förhandsreglering bör den motsvarande grossistmarknaden bedömas.³⁸

2.3.1 Kommissionens beskrivning av slutkundsmarknaden

Av EU-kommissionens förklaringsdokument från 2003 framgår att det finns en rad olika möjligheter för slutanvändare att få tillgång till radiosändningar, via olika typer av nät och med olika tekniker. Vidare framgår av förklaringsdokumentet att slutanvändare kan ta emot radiosändningar via marknät, kabelnät och satellitbaserade nät. Någon slutkundsmarknad fastställdes däremot inte av kommissionen eftersom tillhandahållande av innehåll till slutanvändare ligger utanför regelverkets tillämpningsområde.³⁹ De nät som används för att tillhandahålla sändningstjänster ligger dock inom tillämpningsområdet. På grossistnivå fastställdes mot den bakgrunden marknaden för sändnings- och överföringstjänster för distribution av sändningsinnehåll till slutanvändare.⁴⁰ Marknaden togs emellertid bort i kommissionens rekommendation från 2007 eftersom kommissionen anser att övergången från analog till digital utsändning i medlemsstaterna i många fall lett till en ökad grad av konkurrens mellan sändningsplattformar och att marknaden därmed blivit mer dynamisk.⁴¹

2.3.2 PTS tidigare definition av slutkundsmarknaden

PTS fastställde senast i 2016 års beslut⁴² att den nationella grossistmarknaden för distribution av analog ljudradio via marknät hade sådana särdrag att det var motiverat att införa förhandsreglering. Den relevanta produktmarknaden i slutkundsledet avgränsades av PTS, i samma beslut, till analog ljudradio via marknät.⁴³

2.3.3 Konsumtion av ljudinnehåll

Utöver analog ljudradio via marknät (FM-radio) kan slutanvändarna bl.a. lyssna på ljudinnehåll via internet och digital ljudradio via marknät. Att lyssna på analog ljudradio i FM-bandet via marknätet är fortfarande vanligast. Av figur 1

³⁷ Kommissionens rekommendation från 2014, skäl 7.

³⁸ Kommissionens rekommendation från 2014, skäl 10.

³⁹ Se 1 kap. 4 § 2 stycket LEK.

⁴⁰ 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.

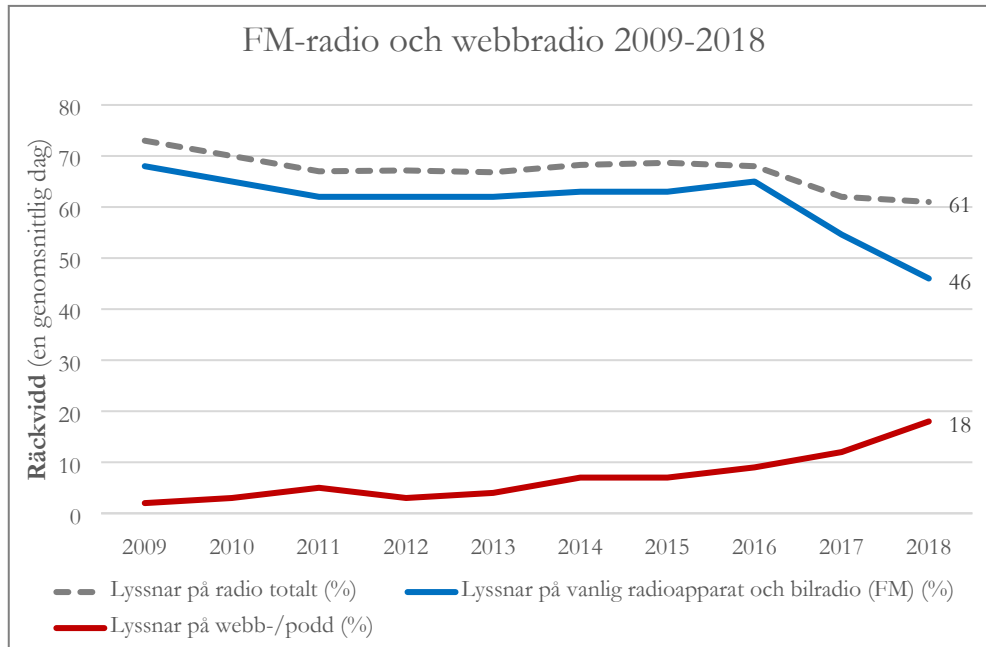
⁴¹ Kommissionens förklaringsdokument till rekommendationen om relevanta produkt- och tjänstemarknader inom området elektronisk kommunikation (fortsättningsvis EU-kommissionens förklaringsdokument), s. 49.

⁴² PTS beslut dnr 15-9777.

⁴³ Grossistmarknaden för ljudradio via marknät, ingick i marknad nummer 18 i kommissionens rekommendation om marknader som kan bli relevanta för förhandsreglering från 2003. Marknad 18 togs dock bort i kommissionens rekommendation från 2007.

nedan framgår dock att lyssnandet via internet har ökat de senaste åren. Den dagliga konsumtionen av ljudinnehåll uppgår i genomsnitt till 115 minuter.⁴⁴

Figur 1 Radiolyssnande en genomsnittlig dag, uppdelat på FM-radio och webbradio/poddradio.



Källa: Undersökningen Nordicom-Sveriges Mediebarometer 2009-2018. Baserat på befolkningen i åldersgruppen 9-79 år i Sverige.

2.3.3.1 Analog ljudradio via marknät

Mottagning av analog ljudradio via marknätet är kostnadsfri, bortsett från kostnaden för inköp av en radioapparat med FM-mottagare. FM-mottagare finns förutom i radioapparater till exempel i bilar och i vissa mobiltelefoner. Antalet radioapparater med FM-mottagare är stort. År 2017 hade 72 procent av befolkningen en vanlig radioapparat i hemmet.⁴⁵ Det är möjligt att ta emot FM-sändningar inom ett geografiskt område som täcker ca 90 procent av Sveriges yta.⁴⁶

Antalet slutanvändare som lyssnar på radio samtidigt, inom radiosändarnas räckvidd, är obegränsat. Radiosändningens kvalitet påverkas inte av att fler slutanvändare lyssnar på radio samtidigt.

De flesta slutanvändare som lyssnar på radio via FM-mottagare, lyssnar på de större radiokanalerna som sänder nationellt och regionalt. Nationella

⁴⁴ Nordicom's Mediebarometer 2018, s.23.

⁴⁵ Nordicom-Sveriges Mediebarometern 2017, sidan 101. Avser Sveriges befolkning i åldersgruppen 9-79 år.

⁴⁶ Siffran avser yttäckning se <https://www.teracom.se/utbud/broadcast-media/analog-radio/analog-radio/fm-radio/>, 2018-10-29.

sändningar tillhandahålls av SR och de tre aktörerna för kommersiell analog ljudradio Bauer Media AB (Bauer), NRJ Sweden AB (NRJ) och Nordic Entertainment Group (NENT). Det finns även närradio-kanaler⁴⁷ som slutkunderna kan lyssna på, via sin FM-mottagare. Lyssnandet på närradio är dock inte särskilt utbrett.⁴⁸

2.3.3.2 Ljudinnehåll via internet

Slutanvändare som har tillgång till internet kan via sin dator eller mobiltelefon lyssna på ljudinnehåll (webb-radio, poddradio och musik via internet) via en webbplats eller en applikation. Statistik för 2018 visar att 94 procent av befolkningen använder internet, och att 98 procent har tillgång till internet i hemmet. Utöver tillgång till internet i hemmet har 90 procent av befolkningen tillgång till en s.k. smart mobiltelefon.⁴⁹

Genom att använda internet kan slutanvändaren få tillgång till ett mycket stort utbud av radiokanaler, t.ex. är det möjligt att i realtid lyssna på samtliga av public serviceföretaget Sveriges Radio AB:s (SR) sändningar samt de flesta kommersiella kanaler som sänder i det analoga marknätet i Sverige över internet. Det finns även ett näst intill obegränsat antal kanaler som endast tillhandahålls via internet eller tillhandahålls lokalt utanför Sverige samt över internet. Variationen av innehåll är därför mycket stort. Utöver att lyssna på radioprogram i realtid finns det även i många fall möjlighet att ladda ner och lyssna på program i efterhand.

Att lyssna på ljudinnehåll via internet kräver inte särskilt hög överföringskapacitet. Om samtliga bredbandstekniker inkluderas är befolkningstäckningen för fast och mobilt bredband sammantaget mycket hög, vilket gör att slutanvändaren kan lyssna på ljudinnehåll via internet på de flesta platser i Sverige.⁵⁰

Av figur 2 nedan framgår att en stor del av internetanvändarna i Sverige, 86 procent, lyssnar på musik via internet. Över hälften lyssnar regelbundet på Spotify, åtminstone varje vecka. De flesta lyssnar också på poddradio och internetradio. 62 procent av internetanvändarna lyssnar på radio på nätet. Hälften, 51 procent av internetanvändarna lyssnar på poddradio.⁵¹

⁴⁷ Med närradio menas lokala ljudradiosändningar för föreningslivet och registrerade trossamfund. Se 3 kap. 1 § p. 8 radio- och tv-lagen (2010:696).

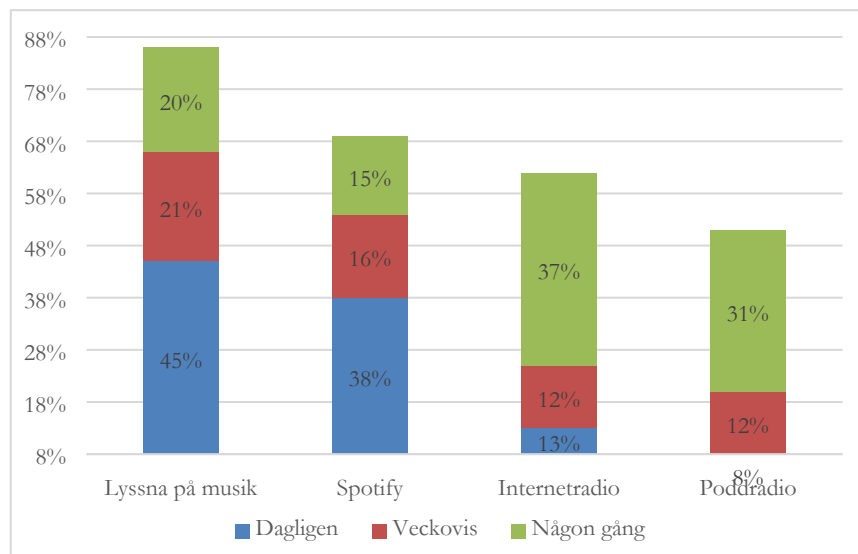
⁴⁸ Kantar Sifo, Radioundersökningar Rapport III 2018. Lyssnandet kan dock vara högre i vissa områden som t.ex. PLR-område sydöstra Skåne.

⁴⁹ IIS, "Svenskarna och internet – 2018".

⁵⁰ PTS mobiltäcknings och bredbandskartläggning 2018, en geografisk översikt av bredbandstillgången i Sverige, PTS-ER-2019:5.

⁵¹ IIS, "Svenskarna och internet – 2018".

Figur 2 Lyssnande via internet, fördelat på musik, Spotify, internetradio och poddradio.



Källa: IIS, "Svenskarna och internet" – 2018. Bas internetanvändare (94 procent av hushållen), som är äldre än 12 år.

2.3.3.3 Digital ljudradio via marknät (DAB)

På vissa platser i Sverige, i Stockholm, Göteborg, Malmö, Södertälje, Uppsala, Gävle och Älvsbyn, sänds digital ljudradio via marknät. För att lyssna på digital ljudradio behövs inget abonnemang, däremot behövs en särskild DAB-mottagare. Uppskattningsvis finns idag omkring 200 000 DAB-apparater samt 260 000 DAB-mottagare i bilar.

Teracom sänder 21 kanaler via digital ljudradio i marknät, varav 8 är kommersiella kanaler. Dessa når när det gäller SR:s kanaler cirka 42 procent av befolkningen och cirka 22 procent av befolkningen när det gäller de kommersiella kanalerna. Enligt Teracom är dessa sändningar fortfarande att betecknas som försök, även om de har pågått under lång tid. Det finns idag, enligt Teracom, inga planer på att bygga ut DAB-nätet.⁵²

Regeringen beslutade den 20 oktober 2015 att de analoga sändningarna i FM-frekvensbandet inte skall läggas ner. Således går man inte vidare med en övergång till DAB, med hänvisning till att en sådan övergång är förenad med alltför stora oklarheter.

Myndigheten för press, radio och tv (MPRT) har i flera fall gett uppskov med sändningsstart och utbyggnad för tillståndshavarna när det gäller DAB mot bakgrund av att det inte lämnats något närmare besked från regering eller

⁵² <https://www.teracom.se/utbud/broadcast-media/digitalradio/>, 2018-10-29.

riksdag om vid vilken tidpunkt ett besked om en eventuell digitalisering av den marksända radion kan förväntas.⁵³

Av public servicekommitténs slutbetänkande framgår att SR bör avgöra om företaget ska bedriva digitala ljudradiosändningar.⁵⁴ SR delar i sitt yttrande den bedömningen och framför bl.a. att SR, i väntan på ett politiskt ställningstagande till om DAB ska införas i hela Sverige eller inte, tolkar utredningen som att det går att lämna DAB och inte ansöka om förnyat tillstånd och istället lägga den delen av licensmedlen på innehåll.⁵⁵ Detta under förutsättning att det utbud som idag parallellt distribueras via DAB och internet får tillgodoräknas även när DAB-sändningarna släcks ned vid utgången av innevarande tillståndsperiod och enbart distribueras via internet.

2.3.4 Utbytbarhet från efterfrågesidan

I analysen jämförs kärnprodukten, analog mottagning av ljudradio via marknät, med andra produkter för att avgöra om det finns skäl att utvidga produktmarknaden i slutkundsledet.

2.3.4.1 Utbytbarhet mellan analog ljudradio via marknät och digital ljudradio via marknät

En potentiell utvidgning av kärnprodukten, analog ljudradio via marknät, är att inkludera digital ljudradio via marknät (DAB).

I likhet med att lyssna på analog ljudradio via marknät krävs inget abonnemang för att lyssna på DAB. Slutkunderna kan däremot inte lyssna på DAB via en FM-mottagare utan lyssnarna behöver en radio med en DAB-mottagare. Kostnaden för en sådan mottagare är från ca 200 kronor för de enklaste radioapparaterna till flera tusen kronor för de dyrare.

I jämförelse med analog ljudradio är det en betydligt lägre andel av befolkningen som kan lyssna på DAB, främst på grund av att täckningen är lägre men också på grund av att antalet DAB-mottagare är färre relativt vanliga FM-mottagare.

Mot bakgrund av skillnaderna vad gäller utrustning och täckning mellan analoga och digitala ljudradiosändningar via marknät gör PTS bedömningen att DAB ljudradiosändningar inte är utbytbara mot analoga ljudradiosändningar via marknät för slutkunderna. Vidare råder det, i ett framåtblickande perspektiv, enligt PTS en stor osäkerhet om DAB kommer att införas i hela Sverige. Det finns därmed inte skäl att utvidga produktmarknaden till att även omfatta digitalradio.

⁵³ MPRT:s beslut dnr 17/02206.

⁵⁴ Ett oberoende public service för alla – nya möjligheter och ökat ansvar, SOU 2018:50.

⁵⁵ Sveriges Radios remissyttrande över SOU 2018:50, (Departementets diarienummer Ku2018/01387/MF).

2.3.4.2 Utbytbarhet mellan analog ljudradio via marknät och ljudinnehåll via internet som tillhandahålls utan avgift

Från ett slutanvändarperspektiv finns det likheter mellan att lyssna på analog ljudradiosändningar via marknätet och lyssna via internet. Det finns möjlighet att nå samma innehåll via internet som via det analoga marknätet. Därutöver kan slutanvändare via internet nå ytterligare innehåll som inte finns att tillgå i det analoga marknätet. Analysen av utbytbarheten undersöker i vilken grad ljudinnehåll via internet är ett substitut till analog ljudradio. Att det finns ett större utbud av innehåll via internet innebär inte att utbytbarheten från analog ljudradio till att lyssna via internet minskar till följd av att det finns ett större programinnehåll som slutanvändare kan nå. Det finns därför ingen begränsning avseende innehåll som hindrar ett byte från analog ljudradio till att lyssna via internet.

En förutsättning för att slutanvändaren ska kunna byta, från att lyssna på analog ljudradio till att lyssna på ljudinnehåll via internet, är att slutanvändaren har tillgång till en terminal med internetuppkoppling t.ex. en mobiltelefon, dator eller surfplatta. Statistik för 2018 visar att 94 procent av befolkningen använder internet, och att 98 procent har tillgång till internet i hemmet. Utöver tillgång till internet i hemmet har 90 procent av befolkningen tillgång till internet via en s.k. smart mobiltelefon.⁵⁶ Vidare är mobiltäckningen i Sverige ca 77 procent av ytan.⁵⁷ Det finns därmed inte några tekniska begränsningar som hindrar ett byte från att lyssna på analog ljudradio till att lyssna på ljudinnehåll via internet.

Det finns stora likheter, men också skillnader när det gäller användarmönster mellan analog ljudradio och att lyssna på ljudinnehåll via internet. Analog ljudradio tillhandahålls endast linjärt, medan ljudinnehåll via internet även kan tillhandahållas i efterhand. Det kan innebära en viss begränsning i utbytbarhet då det linjära lyssnandet följer en förutbestämd tablå, medan lyssnande i efterhand möjliggör ett mer aktivt val av innehåll.

Det saknas dataunderlag som visar i vilken utsträckning slutanvändare som lyssnar på analog ljudradio är beredda att i stället lyssna på liknande innehåll via internet. Däremot finns det dataunderlag som visar att lyssnandet på analog ljudradio via marknät minskar, se figur 1 ovan, och att antalet som lyssnar på ljudinnehåll via internet ökar. Utifrån dessa trender är det rimligt att anta att andelen som lyssnar på ljudinnehåll via internet kommer att öka på bekostnad av lyssnande på analog ljudradio i ett framåtblickande perspektiv.

Mottagning av analog ljudradio via marknätet är kostnadsfri, bortsett från kostnaden för inköp av en radioapparat med FM-mottagare. Samma sak gäller i många fall för lyssnande via internet som också är gratis utöver kostnaden för införskaffande av terminalutrustning. De flesta har tillgång till någon eller flera terminaler så som mobiltelefon, dator och surfplatta för andra ändamål.

⁵⁶ IIS, ”Svenskarna och internet – 2018”.

⁵⁷ PTS Mobiltäcknings och bredbandskartläggning 2018, PTS ER2019:5 s. 42.

Kostnaden för internetuppkoppling är inte endast hänförlig till användande av internet för att lyssna på ljudinnehåll utan är en kostnad som hushållen har för att ta del av allmän samhällsinformation, oavsett om de vill lyssna på ljudinnehåll via internet eller inte. Det finns således inga stora kostnadsmässiga begränsningar som hindrar slutkunden att byta från analog ljudradio till att lyssna på ljudinnehåll via internet som tillhandahålls utan avgift.

PTS finner mot bakgrund av vad som framgår ovan att analog ljudradio via marknät och ljudinnehåll via internet som tillhandahålls utan avgift tillhör samma slutkundsmarknad.

2.3.4.3 Utbytbarhet mellan analog ljudradio via marknät samt ljudinnehåll via internet som tillhandahålls utan avgift gentemot betaltjänster för ljudinnehåll via internet

En potentiell utvidgning av slutkundsmarknaden är att inkludera ljudinnehåll via internet som tillhandahålls mot en avgift, exempelvis tjänster för att ta del av strömmad musik utan reklamavbrott, ofta i form av en löpande månadsavgift.

Samtliga hushåll som har tillgång till ljudinnehåll via internet som tillhandahålls utan avgift har också möjlighet att skaffa betaltjänster för ljudinnehåll via internet eftersom det är samma utrustning som krävs för att ta emot innehållet. Byteskostnaden för att skaffa betaltjänster för ljudinnehåll via internet är därmed begränsad.

Skillnaden mellan ljudinnehåll via internet som är avgiftsbelagd respektive avgiftsfri är framför allt kostnaden samt att betaltjänsterna tillhandahålls utan reklam.

Mot den bakgrunden bedömer PTS att betaltjänster för ljudinnehåll via internet inte är utbytbara i den omfattningen att de tillhör samma produktmarknad som analog ljudradio via marknät och ljudinnehåll via internet som tillhandahålls utan avgift.

2.3.4.4 Sammanfattande analys av utbytbarheten från efterfrågesidan

När det gäller substituerbarheten på efterfrågesidan mellan analog ljudradio och ljudinnehåll via internet som tillhandahålls utan avgift är skillnaderna avseende objektiva egenskaper, priser, ändamål samt konsumenternas användarmönster inte betydande. PTS anser därför att analog ljudradio via marknät är utbytbar mot ljudinnehåll via internet som tillhandahålls utan avgift i sådan omfattning att de tillhör samma slutkundsmarknad.

Slutkundsmarknaden utgörs således av mottagning av analog ljudradio via marknät och ljudinnehåll via internet som tillhandahålls utan avgift.

2.3.5 Utbytbarhet från utbudssidan

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

skulle medföra några större extrakostnader.⁵⁸ 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”.⁵⁹

För att tillhandahålla analog ljudradio via marknät behöver programbolagen sändningstillstånd. Sändningstillstånden är begränsade och utnyttjas i dagsläget fullt ut av de programbolag som har sändningstillstånd. Det saknas därmed förutsättningar för att ytterligare programbolag ska börja tillhandahålla analog ljudradio via marknät. Se vidare om sändningstillstånd i avsnitt 2.6.3.

2.3.6 Slutsats: produktmässig marknadsavgränsning

PTS avgränsar produktmarknaden till att omfatta slutkundsmarknaden för analog ljudradio via marknät samt ljudinnehåll via internet som tillhandahålls utan avgift.

2.4 Konkurrenssituationen på slutkundsmarknaden

Syftet med förhandsreglering enligt LEK är att åtgärda konkurrensproblem på slutkundsmarknaden. Förhandsreglering får inte vara mer ingripande än vad som är nödvändigt och ska inte åläggas om det inte finns några konkurrensproblem på slutkundsmarknaden. I detta avsnitt undersöker därför PTS om det finns sådana konkurrensproblem på slutkundsmarknaden att det kan finnas anledning att ålägga reglering på den angränsande grossistmarknaden. Genom en s.k. *modifierad Greenfield-analys*, där man tänker sig marknaden i frånvaro av reglering av den marknad som ska bedömas, men med annan reglering på plats, undersöks i vilken mån aktuell reglering bidrar till konkurrensen på marknaden.

2.4.1 Aktörer på marknaden

SR och UR samt de tre aktörerna som innehar var sitt nationellt nät för kommersiell analog ljudradio sedan 1 augusti 2018, Bauer, NRJ och NENT, är de största aktörerna avseende analog ljudradio i slutkundsledet. Dessa aktörers radioprogram går även att nå via internet. Utöver dessa finns ett stort antal aktörer som endast levererar ljudinnehåll via internet till slutanvändarna, t.ex. Spotify.

2.4.2 Regleringens betydelse för konkurrensen på marknaden

En överprissättning av grossistprodukten för utsändning av analog ljudradio skulle leda till en kostnadsökning för programbolagen, vilket leder till att

⁵⁸ Kommissionens SMP-riktlinjer, p. 28. Med detta avses att det inte får krävas en väsentlig tillpassning av befintliga fasta och immateriella tillgångar, nyinvesteringar, strategiska beslut inom företaget, eller ta tid, se kommissionens tillkännagivande, p. 23 och fotnot 4. Producenten ska också utan kostnader och omställningstider för exempelvis reklam, produktprovning eller distribution kunna distribuera produkten till kunderna.

⁵⁹ Kommissionens tillkännagivande, p. 20.

mindre resurser kan användas till radioprogramutbudet till nackdel för slutanvändarna.

Vad gäller de aktörer som agerar på marknaden för analog ljudradio skulle SR i första hand drabbas vid en utebliven prisreglering av Teracoms utsändningstjänst. Eftersom SR enligt sändningsvillkoren måste nå ut till 99,8 procent av Sveriges fast bosatta befolkning finns det inget annat val för SR än att köpa tjänsten av Teracom som äger master med kapacitet att nå ut till 99,8 procent av Sveriges fast bosatta befolkning.

De kommersiella aktörerna har inte samma täckningskrav och är därmed inte beroende av att köpa utsändningstjänsten av Teracom. När det gäller företag som sänder ljud via internet använder en helt annan grossistprodukt och är därför inte beroende av Teracoms utsändningstjänster.

2.4.3 Geografiska skillnader i konkurrensvillkor

Enligt kommissionen ska situationen på slutkundsmarknaden vara utgångspunkten även vid den geografiska avgränsningen av grossistmarknaden. En s.k. modifierad Greenfield-analys av slutkundsmarknaden kan leda till slutsatsen att konkurrenstrycket skiljer sig åt i olika delar av landet.⁶⁰ Om slutkundsmarknaden visar tecken på fungerande konkurrens i ett avgränsat geografiskt område kan det innebära att grossistreglering inte längre behövs i detta område.⁶¹

Marknätet har en täckningsgrad på 99,8 procent av Sveriges fast bosatta befolkning. Större delen av den svenska befolkningen har internetaccess som medger konsumtion av ljudinnehåll. Förekomsten av lokala radiosändningar som sänds via egen infrastruktur i vissa geografiska områden kan inte förhindra att de nationella radiosändningar som distribueras av Teracom riskerar att överprissättas gentemot SR i frånvaro av reglering. PTS bedömer därför att slutkundsmarknaden är nationell.

2.4.4 Sammanfattande bedömning av konkurrenssituationen på slutkundsmarknaden

Sammanfattningsvis innebär regleringen på grossistmarknaden för distribution av analog ljudradio via marknät att konsumenterna får större utbyte när det gäller urval och kvalitet eftersom Teracom inte kan överprissätta utsändningstjänsten.

⁶⁰ En modifierad Greenfield-analys innebär att man tänker sig den aktuella marknaden utan reglering, men med annan reglering på plats.

⁶¹ Kommissionens förklaringsdokument från 2014, avsnitt 2.5 och 4.2.2.1.

2.5 Produktmässig avgränsning av den relevanta grossistmarknaden

Utifrån den konkurrensrättsliga metod som beskrivits i avsnitt 2.2 ovan och med beaktande av den slutkundsmarknad som har definierats i avsnitt 2.3 och 2.4 ovan ska den relevanta grossistmarknaden för utsändningstjänsten fastställas. Förutsättningarna analyseras i följande avsnitt.

2.5.1 Tidigare avgränsning av grossistmarknaden

I 2016 års beslut fann PTS att den relevanta marknaden utgjordes av grossistmarknaden för programutsändningstjänster för distribution av nationell analog ljudradio via marknät till slutanvändare.⁶²

2.5.2 Grossistkundernas behov för att kunna distribuera ljudinnehåll via marknät till slutanvändare

Frekvenserna som är avsatta för ljudradio via marknät är begränsade. Det krävs därför tillstånd för att sända på dessa frekvenser. Dels krävs ett sändningstillstånd för programbolaget, dels krävs ett tillstånd för användning av radiosändare. Tillstånd att sända ljudradio meddelas av regeringen om sändningsverksamheten finansieras med en allmän public service-avgift medan tillstånd att sända kommersiell radio meddelas av Myndigheten för press, radio och tv (MPRT).⁶³ Tillstånd att använda radiosändare tilldelas av PTS.⁶⁴ Vidare behöver grossistkunderna tillgång till infrastruktur som medger utsändning i det område som tillståndet avser.

2.5.2.1 Tillstånd som meddelas av regeringen

Regeringen har meddelat tillstånd till SR och UR. Av SR:s sändningstillstånd framgår att SR ska sända fyra ljudradioprogram till hela landet, varav ett även ska ha regionalt uppdelat innehåll. Utöver detta har SR tillstånd att sända ytterligare två program i Stockholm och ett program i Malmö. Tillståndet har förenats med vissa villkor som bl.a. innebär att minst 99,8 procent av Sveriges fast bosatta befolkning ska kunna ta emot marknätssändningarna. Vidare ska SR använda analog utsändningsteknik för sändningarna och den tekniska kvaliteten ska vara hög. SR får inte sända reklam. SR:s sändningar ska upprätthålla en hög säkerhet för produktion och distribution och sändningarna ska 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.⁶⁵

Av UR:s sändningstillstånd framgår att UR ges 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

⁶² PTS beslut dnr 15-9777.

⁶³ Bestämmelser om tillstånd att sända ljudradio finns i 11 och 13 kap. radio- och tv-lagen (2010:696).

⁶⁴ Bestämmelser om tillstånd att använda radiosändare finns i 3 kap. 1–12 b §§ lagen (2003:389) om elektronisk kommunikation.

⁶⁵ Se SR:s tillstånd att sända ljudradio, Ku 2013/2524/MFI.

för sina sändningar utnyttja SR:s sändningsutrymme.⁶⁶ De krav som ställs på den utsändningstjänst som SR efterfrågar blir således styrande även för UR. Med SR avses fortsättningsvis såväl SR som UR.

2.5.2.2 Tillstånd som meddelas av MPRT

MPRT meddelade 2017 både nationella och regionala/lokala tillstånd som ska gälla för perioden 1 augusti 2018 – 31 juli 2026. Totalt meddelades tre nationella tillstånd och 35 regionala/lokala tillstånd i 21 områden. Innehavarna av de tre nationella tillstånden är Bauer Media AB (Bauer), RBS Broadcasting AB (RBS) och Kilohertz AB (Kilohertz).

Av villkoren för de nationella näten framgår att de sändningarna ska kunna tas emot i områden där minst 70 procent av Sveriges befolkning är bosatt samt att kravet på befolkningstäckning ska vara uppfyllt inom ett år från det att tillståndet börjar gälla. Vidare framgår att programtjänsten ska sändas i genomsnitt minst 100 timmar per vecka under ett kalenderår. Det ställs inga närmare krav med avseende på kvalitet och säkerhet.⁶⁷

Av villkoren för de regionala/lokala tillstånden framgår utöver att sändningarna får bedrivas inom vissa angivna områden att programtjänsten ska sändas i genomsnitt minst 100 timmar per vecka under ett kalenderår.⁶⁸

2.5.2.3 Infrastruktur

För att leverera programutsändning i enlighet med de villkor som regeringen har ställt i sändningsvillkoren för SR krävs ett rikstäckande nät för analoga ljudradiosändningar via marknät. Det rikstäckande marknätet för analog ljudradio består av ca 54 högmaster som är stommen i nätet och ca 100 mindre sändarstationer. För regionala sändningar finns ytterligare ca 30 sändare. Vidare krävs särskild utrustning för att upprätthålla de särskilda villkor om hög säkerhet för produktion och distribution som ställs enligt de tillstånd som meddelas av regeringen.

För att leverera programutsändning i enlighet med de villkor som MPRT har ställt upp för de nationella näten krävs ett nät för analoga ljudradiosändningar via marknät som medger mottagning i områden där minst 70 procent av Sveriges befolkning är bosatt.

2.5.3 Grossistkundernas behov för att kunna distribuera ljudinnehåll via internet till slutanvändare

Det finns i huvudsak tre olika tillvägagångssätt för att nå slutanvändarnas internetanslutning med innehåll. De olika lösningarna skiljer sig åt tekniskt och är förenade med olika kostnader men kan komplettera varandra och ger sammantaget en stabil och säker distribution och hög tillgänglighet till programbolagets innehåll. Om distributionen beskrivs från programbolaget till

⁶⁶ Se UR:s tillstånd att sända ljudradio och television, Ku2013/1662/MFI.

⁶⁷ MPRT:s beslut dnr: 17/02157 m.fl.

⁶⁸ MPRT:s beslut dnr: 17/02157 m.fl.

slutanvändaren är de tekniska skillnaderna i de tre olika vägarna hänförliga till sträckan mellan programbolaget och slutanvändarens operatör (internetleverantör). Från slutanvändarens perspektiv är denna del av distributionskedjan, och de tekniska skillnaderna, dold.

Slutanvändaren har en kundrelation med internetleverantören som tillhandahåller anslutningen mot internet. Det möjliggör för slutanvändaren att ta del av programbolagets innehåll via en webbläsare eller app. Vilket sätt som programbolagets innehåll distribueras på är beroende dels av vilken internetoperatör som slutanvändaren har men kan också, i de fall programbolaget använder flera av nedanstående distributionssätt, bero på hur många som för tillfället tar del av programbolagets innehåll, dvs. den belastning som råder.

1. Det första sättet att tillgängliggöra innehåll på internet är genom en direkt anslutning mellan programbolaget och operatören, i praktiken en kabel mellan servrar som innehåller programbolagets utbud placerade i bolagets lokaler och servrar hos några av de största internetoperatörerna. Denna lösning skapar en distributionsväg som är skild från det öppna internet. Programbolaget betalar i dessa fall för den kapacitet som direktanslutningen till operatörerna medger.

2. Det andra sättet är via det öppna internet. Programbolaget använder då ett antal webbservrar för att lagra och göra innehållet tillgängligt. Själva distributionen sker via den köpta kapaciteten från programbolagets servrar till noder på internet. Därifrån distribueras innehållet sedan till slutanvändarnas operatörer.

3. Det tredje sättet är att programbolaget upphandlar en CDN-tjänst (content delivery network). Det är en tjänst som tillhandahålls av flera svenska och internationella företag och främst används av medieföretag som har behov av att publicera stora informationsmängder via webben. En CDN-tjänst innebär att en mängd servrar används för att lagra samma innehåll vilket främjar möjligheten för användaren att ta del av innehållet utan fördröjnings- eller buffringsproblem. CDN-leverantören kopplar sedan upp sig mot olika internetoperatörer. Priset för en CDN-tjänst är relaterat till hur mycket data som distribueras via CDN-servrarna. Det innebär att kostnaden ökar för varje ny användare som tar del av innehåll på detta sätt. CDN-lösningen ger förutsättningar för en hög tillgänglighet till programbolagets innehåll via webben samtidigt som det är en kostnadseffektiv lösning när det gäller att möta efterfrågetoppar.

2.5.4 Utbytbarhet från efterfrågesidan

I avsnitt 2.3.6 framgår att den relevanta slutkundsmarknaden omfattar analog ljudradio via marknät och ljudinnehåll via internet som tillhandahålls utan avgift. Utbytbarheten mellan de utsändningstjänster som är mest uppströms från dessa tjänster analyseras därför i följande avsnitt.

2.5.4.1 Utbytbarhet mellan grossistprodukten för programutsändningstjänster för distribution av nationell analog ljudradio via marknät till slutanvändare som motsvarar de krav som ställs i sändningstillstånden som meddelas av regeringen, jämfört med andra programutsändningstjänster för distribution av analog ljudradio via marknät till slutanvändare

Analysen utgår ifrån kärnprodukten, som är den produkt som regleras genom PTS tidigare beslut dvs. programutsändningstjänster för distribution av nationell analog ljudradio via marknät till slutanvändare. Kärnprodukten definieras av de särskilda krav på täckning och robusthet som ställs i de sändningstillstånd som meddelas av regeringen. Utbytbarheten analyseras mellan kärnprodukten och andra utsändningstjänster för analog ljudradio via marknät för att undersöka om marknaden med kärnprodukten kan utvidgas till att omfatta distribution med lägre krav vad gäller täckning och robusthet.

Public-servicebolagens verksamhet styrs genom sändningstillstånd och anslagsvillkor som beslutas av regeringen. Av anslagsvillkoren framgår att staten kan lösa in byggnader, inredning och utrustning samt övriga inventarier och installationer som tillhör SR om sändningstillståndet upphör. Vidare framgår av anslagsvillkoren att SR medger att all personal övergår i ett företag som staten bestämmer om sändningstillståndet upphör att gälla.⁶⁹

Konstruktionen med sändningstillstånd och anslagsvillkor som regeringen meddelar får anses innebära att SR inte har möjlighet att substituera kärnprodukten mot en produkt med lägre krav vad gäller täckning och robusthet. Kärnprodukten kan därmed inte utvidgas till att omfatta andra programutsändningstjänster i marknätet.

2.5.4.2 Utbytbarhet mellan grossistprodukten för programutsändningstjänster för distribution av nationell analog ljudradio via marknät till slutanvändare som motsvarar de krav som ställs i sändningstillstånden som meddelas av regeringen och grossistprodukt för distribution av ljudinnehåll via internet

Som nämnts i tidigare avsnitt medför konstruktionen med sändningstillstånd och anslagsvillkor som regeringen meddelar att SR inte har möjlighet att lämna marknätet. SR har därför inte någon faktisk substitutionsmöjlighet. Kärnprodukten kan därmed inte utvidgas till att omfatta distribution av ljudinnehåll via internet.

2.5.5 Utbytbarhet från utbudssidan

För att ställa om sin produktion och börja tillhandahålla utbytbara produkter på grossistmarknaden för distribution av analog ljudradio via marknät måste ett företag ha tillgång till infrastruktur som motsvarar de ca 160 sändarstationer varav 54 högmaster som krävs för att leverera utsändningstjänsten som tillhandahålls idag. Vidare krävs särskild utrustning för att upprätthålla de särskilda villkor om hög säkerhet för produktion och distribution som ställs enligt dessa tillstånd.

⁶⁹ Regeringsbeslut anslagsvillkor för 2019 avseende Sveriges radio AB, punkt 17.

PTS bedömer att det inte finns något företag som snabbt och utan avsevärda kostnader och kommersiella risker kan börja tillhandahålla en utsändningstjänst via marknät som uppfyller de villkor som ställs i de sändningstillstånd som meddelas av regeringen. Därmed saknas en utbytbarhet från utbudssidan som utövar konkurrenstryck på den befintliga aktören. Se även avsnitt 3.2.1.

2.5.6 Sammanfattande bedömning av den produktmässiga avgränsningen av grossistmarknaden

Kärnprodukten definieras av de särskilda krav på täckning och robusthet som ställs i de sändningstillstånd som meddelas av regeringen. Av villkoren för sändningstillståndet som har meddelats av regeringen framgår bl.a. att SR ska sända ljudradioprogram som når hela landet. Att sända till hela landet definieras som att minst 99,8 procent av Sveriges fast bosatta befolkning kan ta emot marknätssändningarna.

Grossistprodukten för programutsändningstjänster för distribution av analog ljudradio via marknät till slutanvändare som motsvarar de krav som ställs i sändningstillstånden som meddelas av regeringen bedöms inte vara utbytbart mot andra programutsändningstjänster för distribution av analog ljudradio via marknät till slutanvändare eller distribution via internet.

PTS avgränsar därför den relevanta produktmarknaden till att omfatta grossistmarknaden för programutsändningstjänster för distribution av analog ljudradio via marknät till slutanvändare som når hela Sverige. Att sända till hela Sverige innebär att minst 99,8 procent av den fast bosatta befolkningen kan ta emot marknätssändningarna.

Denna marknad benämns nedan grossistmarknaden för distribution av analog ljudradio via marknät.

2.6 Geografisk avgränsning av den relevanta grossistmarknaden

2.6.1 Metod för geografisk marknadsavgränsning

Den relevanta geografiska marknaden definieras som det område där de aktuella företagen deltar i utbudet och efterfrågan av de aktuella produkterna, och där konkurrensvillkoren är likartade eller tillräckligt enhetliga och som därför kan särskiljas från angränsande områden där de rådande konkurrensvillkoren är märkbart annorlunda.⁷⁰ Grundprinciperna vid den geografiska avgränsningen är desamma som vid produktavgränsningen, nämligen principerna om efterfråge- och utbudssubstitution.⁷¹

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

⁷⁰ Kommissionens SMP-riktlinjer, p. 48. Se också prop. 2002/03:110, s. 273.

⁷¹ Jfr kommissionens SMP-riktlinjer, p. 47.

alternativ infrastruktur i vissa områden kan dock leda till varierande konkurrenstryck i olika delar av landet.⁷² 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 sådana skillnader i konkurrensvillkor att området ska anses utgöra en separat geografisk marknad.⁷³

2.6.2 Tidigare geografisk avgränsning

I föregående beslut, den 13 september 2016, fann PTS att den geografiska marknaden var nationell.⁷⁴

2.6.3 Bedömning av den geografiska avgränsningen av marknaden

Den relevanta produktmarknaden omfattar analog utsändning via marknät som täcker minst 99,8 procent av den fast bosatta befolkningen i Sverige.

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 finner mot den bakgrunden att den geografiska omfattningen av marknaden är nationell.

⁷² Kommissionens förklaringsdokument från 2014, avsnitt 2.5.

⁷³ 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.

⁷⁴ PTS beslut dnr 15-9777.

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:⁷⁵

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.⁷⁶ Grossistmarknaden för distribution av analog 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.⁷⁷

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.⁷⁸

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.

⁷⁵ EU-kommissionens rekommendation från 2014, p. 11 ff i skälen.

⁷⁶ EU-kommissionens rekommendation från 2014, p. 19 i skälen.

⁷⁷ EU-kommissionens rekommendation från 2014, p. 21 f i skälen.

⁷⁸ EU-kommissionens rekommendation från 2014, p. 12 i skälen.

3.2.1 Inträdeshinder på grossistmarknaden för distribution av analog ljudradio via marknät

SR efterfrågar en utsändningstjänst som motsvarar de krav som ställs i SR:s sändningstillstånd. För att tillhandahålla detta krävs ett marknät som täcker 99,8 procent av Sveriges fast bosatta befolkning. Teracoms marknät motsvarar dessa krav.

Det finns flera betydande inträdeshinder på grossistmarknaden för distribution av analog ljudradio via marknät. Främst med hänsyn till att Teracoms nät omfattar ca 54 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 samt omfattande omplanering och internationell omkoordinering av frekvensresurser.

3.2.2 Det finns höga och bestående inträdeshinder på grossistmarknaden för distribution av analog ljudradio via marknät

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

3.3 Marknadsdynamik

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 den kommande regleringsperioden, eller kommer att göra det efter den perioden under förutsättning att tydliga belägg för en positiv dynamik finns inom den perioden.⁷⁹

3.3.1 Marknadsdynamik på grossistmarknaden för distribution av analog ljudradio via marknät

På grossistmarknaden för distribution av analog ljudradio via marknät har Teracom haft monopol under lång tid. Vidare framstår det som orealistiskt att någon aktör skulle etablera ett nytt nät av en omfattning som motsvarar Teracoms nät.

⁷⁹ EU-kommissionens rekommendation från 2014, p. 15 i skälen.

3.3.2 Grossistmarknaden för distribution av analog 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 distribution av analog ljudradio via marknät. PTS ska därför bedöma om marknaden uppfyller det tredje kriteriet.

3.4 Konkurrenslagstiftningen är inte tillräcklig för att åtgärda konkurrensproblemen på grossistmarknaden för distribution av analog ljudradio via marknät

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.⁸⁰

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

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 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 vara tillämpliga på ett statligt företag som bedriver säljverksamhet. Även om det framstår som oklart om olika förfaranden från Teracoms sida kan träffas av nämnda regler är utredningar av konkurrensrättsliga överträdelser generellt till sin natur omfattande och tidskrävande. Detta får särskilt konsekvenser på marknaden för elektronisk

⁸⁰ Ramdirektivet, p. 27 i skälen.

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.

3.4.1 Konkurrenslagstiftningen är inte tillräcklig för att åtgärda konkurrensproblemen

Mot bakgrund av ovanstående finner PTS att den generella konkurrenslagstiftningen inte ensam är tillräcklig för att nå det resultat som eftersträvas på grossistmarknaden för distribution av analog 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. PTS finner därför att grossistmarknaden för distribution av analog ljudradio via marknät uppfyller även det tredje kriteriet.

3.5 Slutsats trekriterietest

På grossistmarknaden för distribution av analog 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 därmed vara aktuell för förhandsreglering. Det finns därför skäl att analysera om det finns företag med betydande inflytande på marknaden.

4 Företag med betydande inflytande

4.1 Den rättsliga utgångspunkten

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

PTS har i avsnitt 3 funnit att det står klart att samtliga tre kriterier är uppfyllda på grossistmarknaden för distribution av analog ljudradio via marknät. PTS har således enligt 8 kap. 6 § att bedöma om det råder effektiv konkurrens på marknaden för programutsändningstjänster för distribution av nationell analog ljudradio via marknät till slutanvändare i Sverige eller om det finns företag med betydande inflytande på marknaden.

Ett företag har enligt 8 kap. 7 § LEK ett betydande inflytande på en fastställd marknad om det, antingen enskilt eller tillsammans med andra, har en ställning av sådan ekonomisk styrka att det i betydande omfattning kan uppträda oberoende av sina konkurrenter, sina kunder och i sista hand av konsumenterna.⁸¹ Frågan om hur en sådan bedömning ska göras utvecklas i kommissionens SMP-riktlinjer, vilka ska beaktas vid prövningen.⁸²

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.⁸³ Vissa justeringar måste dock göras av de konkurrensrättsliga metoderna. Situationen vid en förhandsbedömning enligt LEK skiljer sig i viss mån från en bedömning av ett företags faktiska beteende och resultatet av analysen blir inte alltid detsamma. Detta understryks också i kommissionens SMP-riktlinjer.⁸⁴

⁸¹ 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.

⁸² 8 kap 6 § LEK; art. 16.1 ramdirektivet

⁸³ Se prop. 2002/03:110 s. 276 och 404.

⁸⁴ Se p. 11-12.

4.2 Företagsbegreppet

4.2.1 Den ekonomiska enhetens princip

Det subjekt vars inflytande på en marknad ska bedömas är enligt 8 kap. 6 § andra stycket LEK ett *företag*.⁸⁵ 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.⁸⁶ Ett moderbolag anses ingå i samma ekonomiska enhet som dotterbolagen när dotterbolagen inte självständigt bestämmer sina marknadsbeteenden utan endast verkställer moderbolagets instruktioner.⁸⁷

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

4.2.2 Detta beslut avser Teracom AB

Teracom AB:s verksamhet är sedan tidigare reglerad genom PTS föregående beslut.⁸⁸ Moderbolaget i koncernen Teracom Group AB, organisationsnummer 556842-4856, ägs till 100 procent av den svenska staten och har sitt säte i Stockholm. Koncernen har ca 483 anställda.⁸⁹ Verksamheten i koncernen bedrivs i Teracom Group AB samt i dotterbolaget Teracom AB.

Teracom AB, org.nr 556441-5098, äger och driver marknätet för tv och radio i Sverige. Bolaget erbjuder distribution av tv och radio samt integrerade kommunikationslösningar och tjänster för drift och underhåll av nät, inplaceringar, service samt kapacitetstjänster till företag, organisationer och myndigheter. Omsättningen 2018 var 1 596 miljoner svenska kronor.

⁸⁵ 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.

⁸⁶ 1 kap. 5 § KL samt artiklarna 101 och 102 i EUF-fördraget. Vad avser praxis, se bl.a. *Akezo 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.

⁸⁷ 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.

⁸⁸ PTS beslut dnr 15-9777.

⁸⁹ Teracom Group, Års- och hållbarhetsredovisning 2018, s.3.

PTS finner att Teracom Group AB med dotterbolag är en ekonomisk enhet, dvs. ingår i ett och samma företag.⁹⁰ Det är alltså koncernens totala marknadsstyrka som ska ligga till grund för bedömning av inflytandet på marknaden. Emellertid konstateras att verksamheten på grossistmarknaden för distribution av analog 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.

4.3 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.⁹¹

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

I kommissionens SMP-riktlinjer anges ett antal kriterier som kan användas för att mäta huruvida ett företag har ett betydande inflytande på marknaden. Kommissionen konstaterar att marknadsandelar kan ge de nationella regleringsmyndigheterna en bra första indikation på marknadsstrukturen och den relativa vikten för olika aktörer som är verksamma på marknaden. Extremt stora marknadsandelar, som företag behåller över tid, är i sig själva tecken på att det föreligger dominerande ställning. Kommissionen kommer dock att tolka marknadsandelar i ljuset av de relevanta marknadsvillkoren och i synnerhet marknadsdynamiken och graden av differentiering hos produkterna.⁹³

Bland de faktorer som kan vara intressanta för bedömningen utöver marknadsandelar nämner kommissionen bl.a. följande.⁹⁴

- Hinder för marknadstillträde
- Hinder för expansion
- Företagets absoluta och relativa storlek
- Kontroll över infrastruktur som är svår att replikera
- Tekniska och kommersiella fördelar eller teknisk överlägsenhet
- Avsaknad eller låg grad av motverkande marknadsinflytande

⁹⁰ 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.

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

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

⁹³ Kommissionens SMP-riktlinjer, p. 54-55

⁹⁴ Kommissionens SMP-riktlinjer, p. 58.

- Lättillgängliga kapitalmarknader och finansiella resurser
- Produkt- och tjänstediversifiering
- Stordriftsfördelar
- Fördelar till följd av produktionens spännvidd
- Direkta eller indirekta nätverkseffekter
- Välutvecklat distributions- och försäljningsnät
- Långsiktiga och hållbara accessavtal som ingåtts
- Avtalsförhållanden med andra marknadsaktörer som skulle kunna leda till avskärmning av marknaden
- Avsaknad av potentiell konkurrens

PTS kommer i det följande att analysera den eventuella förekomsten av betydande inflytande på grossistmarknaden för distribution av analog ljudradio via marknät utifrån de kriterier som följer av konkurrensrättslig praxis och 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 distribution av analog 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.⁹⁵ Det är också av betydelse om marknadsandelarna legat på en stadig nivå under längre tid.⁹⁶

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.⁹⁷ Marknadsandelarnas storlek och fördelning måste vidare ses i ljuset av förekommande hinder mot inträde och expansion och företagets faktiska storlek⁹⁸ samt graden av potentiell konkurrens och motverkande köparmakt. Marknadsandelarna kan dock ge de nationella regleringsmyndigheterna en bra första indikation på marknadsstrukturen och den relativa vikten för olika aktörer som är verksamma på marknaden.⁹⁹

⁹⁵ Prop. 2002/03:110 s. 276.

⁹⁶ Se EU-domstolens dom i målet 85/76 *Hoffman-La Roche mot kommissionen*, p. 41.

⁹⁷ Se *Hoffman-La Roche*, p. 39 och 48 och Förstainstansrättens dom i mål T-219/99 *British Airways mot kommissionen*, p. 210

⁹⁸ DG Competition *Discussion Paper on the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuses*, p. 28.

⁹⁹ Kommissionens SMP-riktlinjer, p. 54.

4.4.2 Marknadsandelarnas fördelning och konkurrenstrycket på marknaden

PTS har att välja det mått på marknadsandelar som antas ge det bästa uttrycket för marknadsstyrka på den aktuella marknaden.¹⁰⁰ På grossistmarknaden för distribution av analog ljudradio via marknät är Teracom det enda företaget. Teracom's 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.

Även om Teracom har 100 procent av den relevanta marknaden kan det 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.¹⁰¹

Teracom Group ägs till 100 procent av staten. Verksamhet omfattar programutsändningstjänster för radio och tv, integrerade kommunikationslösningar samt tjänster för drift och underhåll av nät. Teracom äger och driver programutsändningsnätet för radio och tv som når nära 99,8 procent av befolkningen.

Koncernens intäkter under år 2018 motsvarade 1 596 miljoner kronor.

¹⁰⁰ Jfr kommissionens äldre SMP-riktlinjer från 2002, p. 77.

¹⁰¹ Jfr kommissionen i beslutet i ärende nr IV/34.073, IV/34.395 och IV/35.436 *Van den Bergh Foods Ltd*, p. 260.

Nyckeltal

MSEK	2018	2017
Rörelsens intäkter	1 596	1 629
Rörelseresultat	485	382
Rörelsemarginal, %	30	23
Resultat före skatt	430	358
Soliditet, %	82	79
Årets kassaflöde	1 194	-1 004
Avkastning på eget kapital, %	11	13

Källa: Teracom Group, Års- och hållbarhetsredovisning 2018.

Teracom Group får mot bakgrund av det ovan beskrivna 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 det marknät som täcker 99,8 procent av den fast bosatta befolkningen. Att någon aktör skulle etablera ett parallellt marknät av motsvarande omfattning och robusthet som motsvarar Teracoms 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 samt omfattande planering och internationell omkoordinering av frekvensresurser. Se vidare avsnitt 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 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 distribution av utsändningstjänster på grossistmarknaden för distribution av analog ljudradio via marknät finns betydande stordriftsfördelar för Teracom till följd av att de själva äger det marknät som täcker 99,8 procent av den fast bosatta befolkningen. 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. Vidare erbjuder Teracom produkten inplacering där kundens utrustning placeras in i Teracom's master.

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

4.8 Horisontell integration

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. 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 välfärdsförluster 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 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 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. Därmed kan Teracom överföra sin marknadsstyrka på den relevanta marknaden till horisontellt närliggande marknader, exempelvis utsändning av tv och inplaceringar. Genom exempelvis korssubventionering kan företaget agera på ett sätt som på ett skadligt sätt försvårar för konkurrenter.

4.9 Motverkande köpstyrka

Ett företags möjligheter att utöva marknadsinflytande kan begränsas inte bara av konkurrenstryck från faktiska eller potentiella konkurrenter, utan även av företagets kunder. Kunder med tillräcklig förhandlingsstyrka för att påverka företagets möjligheter att agera på marknaden har vad som benämns motverkande 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.

I avsnitt 2.5.4.1 framgår att SR inte kan lämna marknätet, vilket innebär att SR inte kan avstå ifrån att köpa utsändningstjänsten från Teracom. Eftersom SR således inte kan lämna plattformen är företagets förhandlingsstyrka gentemot Teracom mycket starkt begränsad. PTS bedömning är således att Teracom har en väsentligt starkare förhandlingsposition än SR som köper utsändningstjänsten för att kunna tillhandahålla analog ljudradio som når hela Sverige. Teracom har vidare, i förhållande till SR, ett informationsövertag vad avser företagets kostnader för att tillhandahålla utsändningstjänsten.

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

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 investeringskostnader, som inte kan återvinnas (sunk costs), för att bygga master och sändarutrustning. Detta förhållande mellan ett etablerat företag och ett företag som träder in på marknaden utgör en asymmetri. Teracom's 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. Förutom de stora investeringarna och 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 programutsändningstjänst för 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 Indirekt konkurrenstryck från slutkundsmarknaden

Konkurrenssituationen på de slutkundsmarknader som är relaterade till den relevanta grossistmarknaden kan påverka en operatörs möjlighet att utöva marknadsmakt. I de fall där det finns en intensiv konkurrens på slutkundsmarknaden kan detta begränsa en operatörs möjligheter att utnyttja sin marknadsmakt på grossistmarknaden. En förutsättning för detta är att det på slutkundsmarknaden finns andra aktörer som erbjuder produkter som är substitut till de produkter som denne operatör erbjuder. Även om den potentiellt dominerande operatören inte upplever ett *direkt* konkurrenstryck i grossistledet kan detta komma *indirekt* från operatörens verksamhet på slutkundsmarknaden.

Som anges i avsnitt 2.3 utgörs den relevanta produktmarknaden i slutkundsledet av slutkundsmarknaden för analog ljudradio via marknät och ljudinnehåll via internet. Den relevanta marknaden i grossistledet utgörs emellertid av grossistmarknaden för distribution av analog ljudradio via marknät, se avsnitt 2.5 och 2.6. En fråga som då kan ställas är huruvida ljudinnehåll via internet kan utöva ett indirekt konkurrenstryck på den relevanta grossistmarknaden.

Så som framgår av avsnitt 2.5.4.1 kan inte SR lämna marknätet oavsett villkoren på marknaden för distribution av ljudinnehåll via internet. Villkoren på den marknaden har därför ingen återhållande verkan på prissättningen på utsändning av nationell analog ljudradio via marknätet. Teracom har således sådan marknadsmakt på den relevanta grossistmarknaden att bolaget, i frånvaro av reglering, kan genomföra en signifikant prishöjning för utsändning av analog ljudradio i marknätet gentemot SR, utan att för den skull tappa sin kund. Enligt PTS bedömning finns inte något sådant indirekt konkurrenstryck som är starkt nog för att förhindra Teracom från att utöva sin marknadsmakt på den relevanta grossistmarknaden.

4.12 Sammanfattande bedömning

PTS konstaterar att Teracom har ett betydande inflytande på grossistmarknaden för distribution av analog 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 Group AB får anses vara ett stort företag med en stark finansiell ställning.
- Teracom kontrollerar det marknät som täcker 99,8 procent av den fast bosatta befolkningen 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 samproduktions-fördelar.
- 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 har möjlighet att etablera ett parallellt nät av samma omfattning.

Sammantaget gör PTS i enlighet med 8 kap. 6 och 7 §§ LEK bedömningen att Teracom har en ställning av sådan ekonomisk styrka att bolaget i betydande omfattning kan uppträda oberoende av sina konkurrenter, sina kunder och i sista hand av konsumenterna på grossistmarknaden för distribution av analog ljudradio via marknät. Teracom har därmed ett betydande inflytande och är en s.k. SMP-operatör.

5 PTS ska i vissa fall ålägga skyldigheter

5.1 Operatörer med betydande inflytande ska åläggas minst en skyldighet

5.1.1 Skyldighetskatalogen

För att motverka de konkurrensproblem som kan uppstå som en följd av en aktörs betydande inflytande på marknaden ska en SMP-operatör enligt 4 kap. 4 § LEK åläggas en eller flera av de skyldigheter som anges i 4 kap. 5–12 §§ LEK. PTS har utifrån konkurrensproblemens art och omfattning att ålägga de mest lämpliga av följande skyldigheter.

- Krav på att offentliggöra villkor för tillhandahållande och användning, 4 kap. 5 och 9 §§ LEK.
- Krav på att tillämpa icke-diskriminerande villkor, 4 kap. 6 § LEK.
- Särredovisning, 4 kap. 7 § LEK.
- Krav på att uppfylla rimliga krav på tillträde till och användning av nät och andra installationer, 4 kap. 8 och 10 §§ LEK.
- Priskontroll och kostnadsredovisning, 4 kap. 11 och 12 §§ LEK.
- Funktionell separation, 4 kap. 12 a-c §§ LEK.

5.1.2 Val av skyldigheter

De skyldigheter som åläggs en SMP-operatör ska enligt 4 kap. 4 § LEK syfta till att skapa effektiv konkurrens. PTS har att på förhand (*ex ante*) besluta om skyldigheter för att komma till rätta med befintliga och potentiella konkurrensproblem på marknaden. Bedömningen, som alltså ska vara framåtblickande, ska ta sin utgångspunkt i de konkurrensproblem som typiskt sett kan uppstå på en oreglerad marknad där SMP-operatören i egenskap av vinstdrivande företag har intresse av att utnyttja sin ställning för att bibehålla eller stärka sin position på marknaden. Faktiskt agerande från SMP-operatörens sida kan också beaktas, men skyldigheterna ska huvudsakligen syfta till att begränsa SMP-operatörens möjligheter att utnyttja sitt betydande marknadsinflytande på ett sätt som kan orsaka konkurrensproblem.¹⁰²

Vid valet av skyldigheter beaktar PTS den gemensamma ståndpunkt som European Regulators' Group (ERG, numera ersatt av BEREC) har utarbetat i frågan om hur regleringsmyndigheterna bör gå tillväga för att säkerställa att konkurrensproblemen omhändertas på ett harmoniserat och konsekvent sätt.¹⁰³

5.1.3 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

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

¹⁰³ Revised ERG Common Position on the approach to appropriate remedies in the ECNS regulatory framework. ERG (06) 33.

hänsyn till lagens syfte och de övriga intressen som anges i 1 kap. 1 § LEK. Motsvarande bestämmelse i artikel 8.4 i tillträdesdirektivet fastställer att de skyldigheter som åläggs en SMP-operatör ska

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

PTS ska alltså välja de skyldigheter som är lämpligast för att främja effektiv konkurrens och åtgärda aktuella problem, samtidigt som skyldigheten inte får 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.¹⁰⁴

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 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.¹⁰⁵ Vid bedömningen ska prövas om

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

PTS kommer vid valet och utformningen av skyldigheter på grossistmarknaden för distribution av analog 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. PTS ska välja den kombination av skyldigheter som bäst tar om hand de konkurrensproblem som identifierats och som leder till en situation som bäst liknar den där det råder effektiv konkurrens. Vid bedömningen av proportionalitet och lämplighet beaktar PTS därför den totala effekten av samtliga ålagda skyldigheter.

¹⁰⁴ Se prop. 2002/2003:110 s. 185.

¹⁰⁵ Kammarrättens i Stockholm dom den 4 oktober 2011 i mål nr 1690-10.

5.2 Reglering av marknaden

5.2.1 2016 års skyldighetsbeslut

PTS fann i föregående beslut, liksom tidigare beslut, att Teracom är ensam om att tillhandahålla en grossistprodukt för distribution av nationell analog ljudradio. PTS bedömde också att ingen annan aktör har affärsmässiga möjligheter att etablera sig på marknaden genom att investera i ett parallellt marknät. Ett programbolag som vill köpa utsändning på grossistmarknaden för distribution av analog ljudradio via marknät är därför beroende av att köpa en utsändningstjänst av Teracom. Mot bakgrund av Teracoms ställning och betydande inflytande på den aktuella marknaden fann PTS, liksom tidigare beslut, det nödvändigt att ålägga Teracom skyldighet att tillgodose varje rimlig begäran om tillträde till en grossistprodukt avseende distribution av analog ljudradio via marknät till slutanvändare eftersom Teracom i annat fall har möjlighet att vägra tillträde.

För att motverka Teracoms möjlighet att försvaga eventuella motparters förhandlingsposition och göra produkten dyrare för dessa genom t.ex. kopplingsförbehåll fann PTS, liksom tidigare beslut, att Teracom ska tillhandahålla den information som är nödvändig för att överenskommelse om tillträde ska kunna träffas. Informationen avser bl.a. grossistproduktens utformning, egenskaper och pris.

Vidare fann PTS, liksom i tidigare beslut, att Teracoms starka ställning på den aktuella marknaden innebär att företaget kan tillämpa överprissättning, vilket skulle missgynna programbolag som sänder analog ljudradio och i förlängningen även slutkunderna. PTS ålade därför, liksom i tidigare beslut, Teracom skyldighet att tillämpa kostnadsorienterad prissättning vid tillhandahållande av grossistprodukten. Det innebär att Teracom ska beräkna ett kostnadsorienterat pris utifrån den så kallade FDC-metoden (FDC – Fully Distributed Cost, fullt fördelade kostnader), till faktiska (bokförda) historiska kostnader. Med historiska kostnader avses kostnader som Teracom faktiskt har haft efter avdrag för redan gjorda avskrivningar. 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).

Så som framgår ovan är skyldigheterna enligt 2016 års beslut identiska med skyldigheterna enligt 2013 års beslut.

5.2.2 Erfarenheter av regleringen sedan år 2016

Vid PTS kontakt med marknadsaktörerna har det framkommit att det finns frågetecken kring om ett eventuellt avtalsvite kan tas upp som en kostnad som kan läggas till grund för beräkning av det kostnadsorienterade priset. Det har även framförts att avtalsvitet riskerar att förlora sin funktion om så är fallet.

PTS har bedrivit tillsyn avseende om Teracom efterlever de ålagda skyldigheterna från 2016 års beslut. Vid tillsynen har det inte framkommit något som tyder på att så inte är fallet och tillsynsärendena har avskrivits.¹⁰⁶

5.2.3 PTS ser behov av förändringar i regleringen av marknaden

På en konkurrensutsatt marknad har leverantören ekonomiska incitament att uppfylla sina utfästelser i förhållande till grossistkunden, vilket ofta säkerställs genom att avtal innehåller villkor om avtalsvite. PTS anser därför att det även bör framgå att Teracom ska säkerställa att ett avtal om tillträde innehåller villkor om avtalsvite. PTS anser vidare att det finns anledning att klargöra att kostnaden för ett eventuellt avtalsvite ska belasta Teracoms resultat och inte föras vidare till grossistkunderna som en kostnad som ligger till grund för beräkning av det kostnadsorienterade priset. Teracom bör därför åläggas en skyldighet där detta framgår.

När det gäller den procentsats som PTS beslutar utifrån WACC-metoden har det skett beaktansvärda förändringar sedan föregående beslut, bl.a. har marknadsräntorna sjunkit. Det finns därför skäl att justera procentsatsen som utgör den rimliga avkastningen på kapitalinvesteringen.

¹⁰⁶ PTS beslut dnr 18-37403 och 17-9233.

6 Skyldigheter på grossistmarknaden för distribution av analog ljudradio via marknät

6.1 Tillträde till grossistprodukt för distribution

6.1.1 Rättsligt stöd för åläggande av skyldigheter om tillträde

Av 4 kap. 8 § LEK följer att en SMP-operatör får förpliktas att *uppfylla rimliga krav på tillträde till och användning av nät och tillhörande installationer* i syfte att tillhandahålla elektroniska kommunikationstjänster.

Någon definition av begreppet *tillträde* finns inte i LEK. I propositionen till LEK anges emellertid att tolkningen av tillträdesbestämmelserna får ske bl.a. mot bakgrund av tillträdesdirektivets definition av tillträdesbegreppet.¹⁰⁷ Enligt artikel 12 i tillträdesdirektivet får en nationell regleringsmyndighet införa skyldigheter för operatörer att uppfylla rimliga krav på tillträde till och användning av specifika nätdelar och tillhörande faciliteter. Definitionen av *tillträde* finns i artikel 2 (a) och lyder enligt följande:

”när faciliteter och/eller tjänster görs tillgängliga för ett annat företag på fastställda villkor, med eller utan ensamrätt, i syfte att tillhandahålla elektroniska kommunikationstjänster...”

Begreppet *tillhörande installation* definieras i 1 kap. 7 § LEK och avser ”anordning, funktion eller annat som har samband med en elektronisk kommunikationstjänst eller ett elektroniskt kommunikationsnät, och som möjliggör, stödjer eller kan stödja den tjänsten, eller tillhandahållande av tjänster via det nätet eller tjänsten”. Begreppet avser enligt propositionen samma sak som *tillhörande faciliteter* i tillträdesdirektivet.¹⁰⁸

Skyldigheter om tillträde till och användning av nät och tillhörande installationer syftar till att i ett längre perspektiv skapa en hållbar konkurrensutsatt marknad på slutanvändarens nivå i slutanvändarnas intresse. Sådana skyldigheter kan således införas bl.a. i situationer då ett nekat tillträde eller orimliga villkor med liknande verkan skulle hindra uppkomsten av en sådan hållbar konkurrensutsatt marknad på slutanvändarens nivå eller att det inte skulle ligga i slutanvändarens intresse.¹⁰⁹ 4 kap. 8 § LEK innehåller en exemplifierande lista på vad SMP-operatörer kan åläggas tillträde till. En skyldighet kan avse att operatören ska

1. ge annan tillträde till specificerade nätdelar och tillhörande installationer, inbegripet sådant tillträde som krävs för att möjliggöra val

¹⁰⁷ Prop. 2002/03:110, s. 165 f. Se även kammarrättens dom den 4 oktober 2011 i mål nr 1690-10, s. 13, i vilken kammarrätten anförde att det uppenbarligen varit lagstiftarens mening att ”rimliga krav på tillträde” i 4 kap. 8 § LEK ska tolkas med tillträdesdirektivets definition av tillträdesbegreppet som grund.

¹⁰⁸ Jfr. prop. 2002/03:110, s. 171.

¹⁰⁹ Prop. 2002/03:110, s. 171.

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

Efter ändring av artikel 12 i tillträdesdirektivet tillkom punkten 8 ovan.

”Tillhörande tjänster” definieras i artikel 2 e i ramdirektivet och omfattas av definitionen av tillhörande installationer. Exakt vilka tillhörande tjänster som kan behöva omfattas av en skyldighet om tillträde får enligt förarbetena till LEK avgöras av PTS med utgångspunkt i omständigheterna i enskilda situationer då myndigheten anser att ett nekat tillträde, eller villkor med liknande verkan, skulle vara till men för konkurrensen på slutkundsmarknaden eller på annat sätt motverka slutanvändarnas intressen.¹¹⁰

Av kammarrättens dom den 4 oktober 2011 i mål nr 1690-10 följer att det är uppenbart att lagstiftarens mening har varit att ”rimliga krav på tillträde” enligt 4 kap. 8 § LEK ska tolkas med tillträdesdirektivets definition av tillträdesbegreppet som grund.¹¹¹ Av tredje stycket i artikel 12 tillträdesdirektivet framgår att de nationella regleringsmyndigheterna får förena skyldigheter att uppfylla rimliga krav på tillträde till och användning av specifika nätdelar och tillhörande faciliteter med villkor som gäller rättvis behandling, rimlighet och läglighet. Kammarrätten fann därför att villkor om att erbjuda avtalsvite omfattades av LEK och tillträdesdirektivet. Möjligheten att föreskriva om villkor är dock som framgår av domen tämligen vid eftersom villkor som tillgodoser syftet att den tillträdande operatören ska kunna tillhandahålla elektroniska kommunikationstjänster definitionsmässigt är en del av begreppet tillträde.

Enligt förarbetena till LEK ska en skyldighet om tillträde utformas på ett sätt som inte långsiktigt minskar företagets incitament att investera i ny teknik och infrastruktur eller som hämmar företagets innovationsförmåga och

¹¹⁰ Prop. 2010/11:115, s. 91.

¹¹¹ Se s. 12 ff.

produktutveckling.¹¹² Vid bedömningen av vilken skyldighet om tillträde som ska åläggas ska ett antal faktorer beaktas, vilka anges i 4 kap. 10 § LEK:

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

Vid valet av tillträdesskyldigheter måste myndigheten också finna en jämvikt mellan en infrastrukturägares rätt att utnyttja sin infrastruktur för egen del och andra tjänsteleverantörers rätt att få tillträde till faciliteter som är väsentliga för att erbjuda konkurrerande tjänster.¹¹³

6.1.2 Det behövs en skyldighet om tillträde till en grossistprodukt avseende distribution av analog ljudradio via marknät

En SMP-operatör som kontrollerar grundkomponenter som är nödvändiga för att andra aktörer ska kunna etablera sig och konkurrera på en underliggande slutkundsmarknad kan skapa väsentliga konkurrensproblem genom sitt agerande på marknaden. En skyldighet att tillhandahålla tillträde till nätinfrastuktur har normalt ansetts vara nödvändig för att komma till rätta med de konkurrensproblem som kan uppstå om SMP-operatören vägrar att upplåta tillträde till sitt nät, och för att ge konkurrerande tjänsteleverantörer nödvändiga förutsättningar att träda in på slutkundsmarknaden.

Teracom har 100 procent marknadsandel på den relevanta marknaden. Det innebär att det enda företag som i dag kan erbjuda distribution av nationell analog ljudradio i marknät är Teracom. PTS bedömning är att ingen annan aktör har affärsmässiga möjligheter att etablera sig på marknaden genom att investera i ett parallellt marknät med motsvarande täckningsgrad. Ett programbolag som vill köpa utsändning på grossistmarknaden för distribution av analog ljudradio via marknät är därför beroende av att köpa utsändningstjänsten av Teracom. Teracom kan på grund av sin ställning på marknaden skapa väsentliga konkurrensproblem på slutkundsmarknaden genom leveransvägran.

PTS gör, mot bakgrund av konkurrensproblemen på marknaden och den efterfrågan som finns, bedömningen att Teracom's innehav av marknätet ger företaget goda förutsättningar att stänga ute operatörer från

¹¹² Prop. 2002/03:110, s. 171.

¹¹³ Prop. 2002/03:110, s. 172.

slutkundsmarknaden genom att förvägra dem tillträde till utsändningstjänsten för analog ljudradio.

PTS bedömer därför att det, för att på ett effektivt sätt förebygga och komma till rätta med strukturella konkurrensproblem samt ett potentiellt konkurrenshämmande beteende på den relevanta marknaden, är nödvändigt att ålägga Teracom en skyldighet om att företaget ska ge tillträde till utsändningstjänsten.

En sådan skyldighet ger programbolagen möjlighet att få tillgång till utsändningstjänsten som är nödvändig för att bedriva verksamhet på slutkundsmarknaden. Den syftar således till att i slutanvändarnas intresse och i ett längre perspektiv skapa en hållbar konkurrens på slutkundsmarknaden. Skyldigheten ger dessutom förutsebara spelregler för såväl Teracom som programbolagen som verkar på slutkundsmarknaden.

6.1.3 Omfattning av skyldigheten att tillhandahålla en grossistprodukt avseende distribution av nationell analog ljudradio via marknät

Teracom ska tillhandahålla en grossistprodukt avseende distribution av analog ljudradio via marknät till slutanvändare och ska tillgodose varje rimlig begäran om tillträde till grossistprodukten. En sådan 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 innefatta regional nedbrytning av sändningarna i de fall grossistkunden begär detta. Det förutsätter dock att programbolagen i sina tillståndsvillkor har getts rätt att dela upp sändningarna i regionala program. För det fall den tillträdande parten begär regional nedbrytning kan anslutningspunkten vara annan än vid en central punkt i Teracoms marknätsinfrastruktur. Tillträde i form av en grossistprodukt för distribution av analog ljudradio i marknätet innebär inte något fysiskt tillträde till Teracoms nät.

Den reglerade grossistprodukten omfattar inte överföring från programbolaget till anslutningspunkten i sändarnätet. Den omfattar inte heller tillträde till tekniska stödtjänster. Tillträdet omfattar dock kapacitet för utsändning av de tekniska stödtjänster som det finns ett direkt eller indirekt behov av vid utsändning av analog ljudradio via marknät.

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 Teracoms 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 objektivt 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 kontroll av att Teracom uppfyller sina skyldigheter. Det åligger Teracom att visa att samtliga rimliga möjligheter att tillgodose en begäran är uttömda.

I avsaknad av tillträdesreglering kan Teracom vägra tillträde till utsändningstjänsten. Eftersom det inte finns någon annan aktör som tillhandahåller motsvarande utsändningstjänst innebär det att programbolag kan utestängas från marknaden, vilket riskerar att drabba slutanvändarna genom ett minskat utbud. Det finns ingen mindre långtgående skyldighet som garanterar programbolagen tillträde till utsändningstjänsten och kommer till rätta med det potentiella konkurrensproblemet.

Skyldigheten ger ramar för vad som utgör en rimlig begäran om tillträde, och fastslår på vilka grunder Teracom kan avslå en begäran. PTS anser vidare att varken funktionen eller den tekniska säkerheten i Teracoms nät äventyras till följd av tillträdesskyldigheten, och den ger Teracom möjlighet att avslå en begäran om tillträde som äventyrar nätets drift. Eftersom grossistprodukten redan tillhandahålls sedan tidigare och även är reglerad genom PTS tidigare skyldighetsbeslut krävs inte heller några omfattande tekniska anpassningar för att Teracom ska kunna tillhandahålla tillträdet.

6.1.4 Sammanfattande slutsats

PTS bedömer att det inte finns någon annan mindre ingripande skyldighet, än en skyldighet att tillhandahålla tillträde till en grossistprodukt för distribution av nationell analog ljudradio, som tillgodoser ändamålet och löser de potentiella konkurrensproblem som identifierats. Vid en avvägning mellan den olägenhet skyldigheten innebär för Teracom i förhållande till programbolagens och slutanvändarnas intressen av att tillhandahålla och ta del av sändningsinnehåll anser PTS att skyldigheten är proportionerlig. PTS finner därför att Teracom

med stöd av 4 kap. 8 § LEK ska åläggas skyldighet att tillhandahålla tillträde till en grossistprodukt för distribution av analog ljudradio.

6.2 Generella villkor för tillträdet

6.2.1 Det är nödvändigt att Teracom erbjuder tydliga villkor för tillhandahållandet av grossistprodukten

En ändamålsenlig reglering förutsätter att avtal om tillträde till grossistprodukten kan träffas på villkor som gör att syftet med regleringen uppnås. För att tillträdesregleringen ska fungera och en tillträdande operatör ska kunna konkurrera på slutkundsmarknaden har det därför inte bara betydelse *vad* denne får tillträde till, utan också *på vilka villkor* tillträdet sker. Teracom skulle annars kunna ställa vissa krav, eller neka till att gå med på vissa krav, och därigenom i praktiken göra det omöjligt för programbolagen att använda sig av den ovan föreskrivna tillträdesskyldigheten.

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 genom att utnyttja sin ställning försvåra för programbolagen genom att de inte får tillräcklig information om bl.a. tekniska specifikationer samt vad som ingår i grossistprodukten. Eftersom det finns risk att Teracom har bristande incitament att tillhandahålla grossistprodukten till konkurrenskraftiga villkor, dvs. förse programbolagen med specificerade uppgifter, finner PTS att det nödvändigt att Teracom tydligt beskriver vad som ingår i grossistprodukten. Utgångspunkten för beskrivningens omfattning ska vara att den ger programbolagen klarhet och förutsägbarhet i fråga om vad grossistprodukten omfattar, bland sådana uppgifter som programbolagen rimligen måste få klart för sig hör de tekniska specifikationer som gäller för grossistprodukten som avses i avtalet. Genom beskrivningen ska programbolagen kunna bedöma om tjänsten eller produkten är ändamålsenlig och motsvarar vad programbolagen efterfrågar och behöver. Det finns i annat fall risk att Teracom försvårar för grossistkunden att konkurrera på marknaden genom att tillföra inslag som fördyrar grossistkundens verksamhet. Det kan t.ex. ske genom s.k. kopplingsförbehåll, där en kund som vill köpa en viss produkt tvingas köpa även en annan produkt eller tjänst som kunden annars inte skulle vilja ha. En sådan koppling kan endast accepteras om det finns naturliga samband mellan tilläggsprodukten och huvudprodukten som är motiverade av starka tekniska eller kvalitetsmässiga skäl. För att grossistkunderna inte ska behöva betala för mer än vad de faktiskt behöver, ska grossistkunderna därför ha möjlighet att endast erhålla tillträde till de komponenter och funktioner som är nödvändiga för att det begärda tillträdet ska kunna ske.

För att ge programbolagen möjlighet att konkurrera på slutkundsmarknaden och för att de ska kunna bedöma om grossistprodukten är ändamålsenlig är en sådan skyldighet om att förhandla och tillhandahålla information nödvändig.

Att ålägga Teracom en sådan skyldighet är således en lämplig och proportionerlig åtgärd som bidrar till att uppnå syftet med LEK.

6.2.3 Uppgift om pris

Priset är ett mycket viktigt villkor vid köp och det är därför av stor vikt att grossistkunderna har kännedom om vilket pris som Teracom erbjuder. På en konkurrensutsatt marknad är priset typiskt sett känt vid avtalsförhandlingar och avtalslut. Det är därför rimligt att ställa krav på att Teracom på begäran ska lämna information om priset, uppdelat på de olika komponenter som ingår i grossistprodukten.

Av skyldighet 3 nedan framgår att Teracom ska tillämpa kostnadsorienterad prissättning (se skyldighet 3 och avsnitt 6.3). Det är av stor vikt för grossistkunderna i samband med t.ex. budgetarbete och upphandling att veta vilket pris som gäller för att kunna planera sin verksamhet. Därför ska Teracom senast den 1 maj varje år lämna pris till kunderna. Senast vid samma tidpunkt ska Teracom meddela PTS vilka priser som lämnas till respektive kund för att PTS ska ha möjlighet att kontrollera att kunderna får ett kostnadsorienterat pris.

Syftet med att ålägga Teracom en skyldighet om att ange priset för grossistprodukten är att möjliggöra för grossistkunder som vill sända analog ljudradio via marknät att sluta avtal med Teracom om utsändning. Att få information om innehållet i tjänsten samt priset för denna är av stor vikt för att grossistkunderna ska kunna planera och budgetera sin verksamhet och agera på konkurrenskraftiga villkor på marknaden. Ett företag med betydande inflytande kan dock genom att inte förhandla eller lämna ut nödvändig information försämla 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 att ange pris. 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 att ange pris innebär inte något stort ingrepp i Teracom's verksamhet. Skyldigheten rör tillhandahållande av information som Teracom redan har lätt tillgänglig. Den fördel skyldigheten ger upphov till överväger de nackdelar som den eventuellt kan åsamka Teracom. Detta kan i sin tur resultera i bättre utbud av programinnehåll till slutkunderna. Att ålägga Teracom en sådan skyldighet är således en lämplig och proportionerlig åtgärd som bidrar till att uppnå syftet med LEK.

6.2.4 Avtalsvite

I avtal mellan marknadsaktörer som ingår köp- och säljrelationer på en fri och konkurrensutsatt marknad, är det normalt att parterna via villkor i avtalen (t.ex. via avtalsviten) utsätts för ett ömsesidigt incitamentsskapande ekonomiskt tryck att göra sitt yttersta för att fullgöra sina överenskomna förpliktelser gentemot varandra. Syftet är bland annat att en avtalspart i förväg ska veta om att en avvikelser från överenskommen förpliktelse medför ekonomiska konsekvenser.

Avvikelserna kan gälla t.ex. kvalitetsnivå på tjänsten ifråga, leveranstid eller tid för felavhjälpning.

På en konkurrensutsatt marknad är leverantören i en sådan relation dessutom kontinuerligt utsatt för risken att köparen säger upp ett ingånget avtal till följd av säljarens upprepade dröjsmål eller bristande leverans kvalitet och att köparen sedan kan välja annan konkurrerande leverantör. Det finns därför ett intresse för leverantören att uppfylla det som utlovats till köparen.

Teracoms betydande inflytande på marknaden medför dock att det saknas en sådan ömsesidighet i köp- och säljrelationen mellan Teracom och dess grossistkunder som skulle kunna leda till att det uppstår ett verkningsfullt incitamentsskapande ekonomiskt tryck som vid en avtalsrelation på en konkurrensutsatt marknad ses som naturligt och anses nödvändigt för att parterna ska hålla ingångna överenskommelser.

Till detta ska dessutom läggas att Teracom inte heller är utsatt för risken att grossistkunderna kan välja en alternativ leverantör. Byte av leverantör skulle annars ha varit naturligt om Teracom inte tillgodosåg grossistkundens behov.

PTS anser att det för att syftet med tillträdesskyldigheten ska kunna uppnås finns ett behov av att särskilt säkerställa att det tillträde som Teracom erbjuder grossistkunden är ändamålsenligt utifrån grossistkundens behov. Vidare har grossistkunden särskilda behov av förutsägbarhet vad gäller exempelvis risker till följd av grossistkundens beroendeställning gentemot Teracom. PTS anser därför att myndighetens reglering av marknaden måste innehålla bestämmelser som skapar incitament för Teracom att uppfylla sina förpliktelser gentemot grossistkunden som motsvarar de som företaget skulle ha haft på en marknad kännetecknad av effektiv konkurrens.

PTS anser sammantaget att det får anses utgöra ett rimligt krav enligt 4 kap. 4 och 8 §§ LEK att Teracom för företagets tillhandahållande av grossistprodukten för distribution av analog ljudradio till grossistkunden erbjuder verkningsfulla avtalsviten, liksom att villkoren för avtalsviten tydligt anger på vilka grunder och när betalningsskyldighet uppstår för Teracom, samt vilka belopp som ska utbetalas i varje enskilt fall.¹¹⁴

Avtalsvillkoren för Teracoms tillhandahållande måste således, för att Teracom ska anses efterleva detta beslut, innehålla incitamentsskapande avtalsviten, där betalningsskyldighet för Teracom uppstår vid varje enskild avvikelse från vad som överenskommit mellan parterna. Sådan avvikelse kan exempelvis utgöras av leveransförseningar eller försenad felavhjälpning.

¹¹⁴ Liknande skyldighet har prövats och godtagits av kammarrätten i Stockholm 2011-10-04, mål nr 1690-10.

Vidare måste beloppen vara såpass höga att konsekvensen av en avvikelse får en så kännbar verkan att Teracom självmant väljer att så effektivt som möjligt minimera risken att avvikelser som utlöser sådan betalningsskyldighet uppkommer. Eftersom Teracom inte är utsatt för hot om att grossistkunder byter leverantör, måste avtalsvitesnivåerna sannolikt sättas högre än på en marknad med fungerande konkurrens för att det incitamentsskapande ekonomiska trycket gentemot Teracom ska motsvara det tryck företaget skulle ha känt på en marknad med fungerande konkurrens.

Avtalsvite som ska utbetalas i enlighet med förevarande skyldighet ska utbetalas av Teracom, vid närmast följande faktureringsstillfälle efter avvikelsen. PTS finner det inte proportionerligt att avtalsvite ska utgå om försening eller dylika avvikelser beror på force majeure eller omständigheter som motsvarar en sådan situation om inte parterna överenskommit om annat.

Avtalsvitesklausulen fyller delvis samma funktion som ett skadestånd enligt 7 kap. 13 a § LEK men det finns avgörande skillnader. Skadeståndets krav på att visa skada finns inte i vitesklausulen. Därigenom undanröjs orsaken till tvister och beroende på ersättningsnivå kan påtryckningseffekten samtidigt öka. Den minskade bevisbördan sänker även den skadelidandes kostnader. Teracom kan också få fördel av en vitesklausul, jämfört med skadestånd, genom att företaget på förhand kan uppskatta sin riskexponering av att behöva utge ersättning vid dröjsmål. När det gäller skadestånd är det däremot svårt att beräkna ersättningsnivån på förhand.

Det är osäkert om skadestånd kan utgå utöver vitet för den förlust som inte täcks av vitet. Detta är något som får fastställas av domstolen från fall till fall. Oavsett detta konstaterar PTS, liksom kammarrätten¹¹⁵ tidigare gjort, att möjligheterna att påkalla myndighetens tillsyn samt begära skadestånd inte kan ersätta villkoren om avtalsvite.

Den aktuella skyldigheten är betungande för Teracom. Syftet med skyldigheten är dock att ge Teracom ekonomiska motiv att uppfylla sina leveransåtaganden mot grossistkunderna, vilket ökar deras ekonomiska säkerhet och underlättar för dem att verka på marknaden. Den bidrar således till att syftet med LEK och direktiven uppnås. Teracom har möjlighet att påverka om och hur avtalsviten faller ut genom att företaget själv påverkar kvaliteten på tjänsterna som levereras. PTS anser därför att den fördel som det innebär för grossistkunderna att erbjudas grossistprodukten på rimliga och rättvisa villkor uppväger det intrång i Teracoms verksamhet som skyldigheten medför.

6.2.5 Sammanfattande slutsats

En ändamålsenlig reglering förutsätter att avtal om tillträde till grossistprodukten kan träffas på villkor som gör att syftet med regleringen uppnås. Teracom skulle annars kunna ställa vissa krav, eller neka till att gå med

¹¹⁵ Kammarrättens i Stockholm dom 2011-10-04, mål nr 1690-10.

på vissa krav, och därigenom i praktiken göra det omöjligt att använda den ovan föreskrivna tillträdesskyldigheten. Att tillhandahålla information om produkten och dess pris samt villkor om avtalsvite är mot den bakgrunden nödvändiga villkor för att tillträdesregleringen ska fungera.

PTS anser vidare att det inte finns någon mindre ingripande skyldighet tillgodoser ändamålet. PTS anser därför att den fördel som det innebär att grossistkunderna kan verka på marknaden för nationell analog ljudradio genom att en skyldighet avseende generella villkor för tillträde åläggs, uppväger det intrång i Teracom's verksamhet som skyldigheten medför. Skyldigheten är således nödvändig och proportionerlig. PTS finner därför 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 analog ljudradio via marknät

6.3.1 Rättsligt stöd

Enligt 4 kap. 11 § LEK får en SMP-operatör åläggas att iaktta kostnadstäckning eller tillämpa kostnadsorienterad eller annan prissättning för specificerade typer av samtrafik och andra former av tillträde. En sådan förpliktelse kan enligt paragrafens andra stycke även avse skyldighet att tillämpa en viss kostnadsberäkningsmetod och ska i så fall förenas med skyldighet att göra en beskrivning av metoden tillgänglig för allmänheten.

En skyldighet om priskontroll eller kostnadsredovisning får endast åläggas om SMP-analysen visar att bristen på effektiv konkurrens innebär att operatören kan ta ut överpriser eller använda prispress på ett sätt som missgynnar slutanvändarna. Hänsyn skall dessutom enligt 4 kap. 12 § LEK tas till den investering som gjorts av operatören och skyldigheten ska utformas så att operatören får rimlig avkastning på kapitalinvesteringen.

6.3.2 Det behövs en skyldighet om prissättning

PTS har i avsnitt 4.12 fastställt att Teracom har ett betydande inflytande på grossistmarknaden för distribution av analog ljudradio via marknät. PTS har därför ålagt Teracom skyldigheter om att tillhandahålla en grossistprodukt för nationell analog ljudradio via marknät. Hur effektiv skyldigheten är för att komma till rätta med konkurrensproblemen på marknaden beror dock på om den tillhandahålls till ett pris som närmast motsvaras av det som skulle ha gällt på en konkurrensutsatt marknad.

Ett företag med betydande inflytande på en marknad kan ha incitament att utnyttja sitt marknadsinflytande för att ta ut ett högt pris och därmed maximera sin vinst. Överprissättning leder till fördelningsmässig ineffektivitet och påverkar såväl slutkunderna som den allmänna välfärden negativt.

Teracoms starka ställning på den aktuella marknaden innebär att företaget kan tillämpa överprissättning, vilket skulle missgynna programbolag som sänder nationell analog ljudradio och därmed även slutkunderna. För att undvika risken för överprissättning behövs en skyldighet om prissättning.

6.3.3 Val av prisregleringsmetod

6.3.3.1 Prissättning utifrån kostnader beräknade enligt FDC-metoden är lämplig på den nationella grossistmarknaden för distribution av analog ljudradio via marknät

PTS har enligt 4 kap. 11 § LEK möjlighet att välja den prisregleringsmetod som är mest lämplig i det enskilda fallet för att komma tillrätta med de konkurrensproblem som härrör från SMP-operatörens dominerande ställning på marknaden. PTS måste vid valet av prisregleringsmetod överväga vilka effekter prisregleringen kan få på kort och lång sikt. Vid detta övervägande ska PTS ta hänsyn till bl.a. slutkundernas intresse av största möjliga utbyte avseende

urval, pris och kvalitet för elektroniska kommunikationstjänster genom konkurrens.

En kostnadsberäkning enligt FDC-metoden innebär att priset beräknas utifrån fullt fördelade kostnader. Eftersom metoden utgår från historiska kostnader innebär den en efterkalkyl. Utgångspunkten är SMP-operatörens bokförda värden för näten och övriga direkt hänförliga kostnader, vilket innebär att anskaffningskostnader justeras med gjorda avskrivningar. FDC-metoden ger täckning för faktiska kostnader enligt självkostnadsmetoden. Eftersom de verkliga kostnaderna ligger till grund ger metoden rimlig avkastning på en anläggningstillgång som andra utnyttjar. Metoden ger också möjlighet att verifiera operatörens prissättning mot bokföring. Nackdelen är dock att operatören ges svaga incitament att minska kostnaderna genom effektivisering, eftersom det medför en motsvarande prissänkning.

Vad gäller grossistmarknaden för distribution av analog ljudradio via marknät bedömer PTS att en paralleletablering 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.

Genom att använda FDC-metoden med faktiska historiska kostnader får Teracom ersättning för samtliga relevanta kostnader för att tillhandahålla den aktuella tjänsten. En kund som köper den prisreglerade produkten kommer vare sig att betala mer eller mindre än de historiska kostnaderna för att ta fram produkten. Vid en förmögenhetsbevarande reglering tar värderingen av kapitalbasen i stället hänsyn till att tillgångarna i företaget helt eller delvis är avskrivna. En prisreglering baserad på de historiska kostnaderna ger Teracom full täckning för de investeringar företaget gjort med hänsyn till behovet av en rimlig avkastning. Risken vid nyinvesteringar kommer därför att vara något lägre vid en prisreglering baserad på historiska kostnader jämfört med en prisreglering baserad på återanskaffningskostnader 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, vad gäller urval av tjänster och kvalitet på dessa tjänster.

Enligt 1 kap. 1 § LEK ska PTS beakta harmonisering till övriga EU-länder när PTS ålägger skyldigheter. Trots att marknaden för sändnings- och överföringstjänster för distribution av sändningsinnehåll till slutanvändare (tidigare marknad 18) inte längre är rekommenderad av kommissionen som en marknad som generellt sätt behöver förhandsregleras är det fortsatt flera

EU-länder som förhandsreglerar marknaden. Flertalet av dessa använder sig av en kostnadsorienterad prisreglering enligt FDC-metoden.¹¹⁶

PTS finner, med stöd av vad som anförs ovan, att Teracom ska åläggas att tillämpa kostnadsorienterad prissättning enligt FDC-metoden till faktiska, historiska kostnader.

En skyldighet att tillämpa en 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 av kostnadsredovisningsmetoden ska visa de huvudkategorier där kostnader har förts samman och de principer och regler som används för att fördela kostnader.

6.3.4 Tillämpning av skyldigheten

FDC-modellen till faktiska historiska kostnader

Med FDC avses att alla relevanta kostnader¹¹⁷, 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 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. 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.

I kostnaderna ska inte inkluderas ett eventuellt avtalsvite som Teracom betalat till grossistkunderna. På en fri och konkurrensutsatt marknad, är det normalt att parterna via villkor i avtalen s.k. avtalsviten utsätts för ett ömsesidigt incitamentsskapande ekonomiskt tryck att göra sitt yttersta för att fullgöra sina överenskomna förpliktelser gentemot varandra. För att skyldigheten avseende avtalsvite ska få motsvarande funktion ska kostnaden för avtalsvitet inte tas upp som en kostnad som läggs till grund för beräkning av det kostnadsorienterade priset.

PTS ålägger Teracom att vid tillhandahållandet av utsändningstjänster av nationell analog ljudradio i marknät tillämpa kostnadsorienterad prissättning baserad på faktiska historiska kostnader. Om Teracom anser att det vore mer ändamålsenligt att basera det kostnadsorienterade priset på kapitalkostnader

¹¹⁶ BEREC Report, Regulatory Accounting in Practice 2015.

¹¹⁷ Med relevanta kostnader avses de kostnader som är direkt hänförliga till tillhandahållandet av den tjänst som prisregleras.

beräknade med en annuitetsmetod (nominell)¹¹⁸, 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 tillgångarna 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.

Rimlig avkastning

Av 4 kap. 12 § LEK framgår att skyldigheten ska utformas så att operatören får en rimlig avkastning på kapitalinvesteringen.

För att Teracom ska få en rimlig avkastning på kapitalinvesteringen får Teracom i det kostnadsorienterade priset inkludera en kalkylränta som utgör 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 övervinster för det reglerade företaget. En utbredd metod både bland regulatoriska myndigheter¹¹⁹ och inom industrin för att beräkna ett avkastningskrav är WACC¹²⁰ baserad på CAPM¹²¹. Metoden används t.ex. av PTS för att beräkna avkastningskraven för mobil- och fastnätsoperatörer.

Enligt PTS bedömning ger WACC-metoden en kalkylränta som återspeglar en adekvat riskkompensation för Teracom. Kalkylräntan har beräknats av PTS och uppgår till 6,4 procent. En utförligare beskrivning av hur kalkylräntan har beräknats återfinns i Bilaga 1.

¹¹⁸ 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.

¹¹⁹ Se Principles of Implementation and Best Practice, PIB, framtaget av Independent Regulators Group (IRG).

¹²⁰ WACC är en förkortning för Weighted Average Cost of Capital.

¹²¹ CAPM är en förkortning för Capital Asset Pricing Model. CAPM är en metod för att beräkna avkastningskravet på eget kapital.

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 förelägga Teracom att vidta rättelse. 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, lämna in kostnadsunderlag till PTS 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 förelägga Teracom att justera priserna.

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.

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 Sammanfattande slutsats

PTS anser att Teracoms starka ställning på den aktuella marknaden innebär att det finns en betydande risk för att företaget, i sin strävan efter vinstmaximering, kan tillämpa överprissättning. Det kan missgynna programbolag som sänder analog ljudradio och även, i förlängningen, slutkunderna. PTS bedömning av den ålagda prisregleringen skapar förutsättningar för programbolag att bedriva verksamhet som analog ljudradio-kanal. Prisregleringen ger tydliga villkor för tillträdande programbolag och förutsättningar att erbjuda slutkundstjänster på marknaden.

Konsekvensen av att inte ålägga en prisreglering är att de tillträdande programbolagen blir helt beroende av Teracom när det gäller prissättning av tillträdet. Därmed försämras förutsättningarna att bedriva verksamhet som analog ljudradio-kanal, vilket kan få negativ inverkan genom att antalet kanaler kan bli färre och kvaliteten sämre. Tillträdesskyldigheten riskerar därmed att bli verkningslös om den inte kombineras med en prisreglering. Ett tillhandahållande utan prisreglering kan inte tillgodose konkurrensmålen lika effektivt. PTS anser därför att det behov av skyldigheten som beskrivits ovan överväger det intrång i Teracoms verksamhet som skyldigheten ger upphov till. Vidare finns det inte någon mindre långtgående skyldighet som ger motsvarande verkan. Skyldigheten är således proportionerlig.

PTS finner därför 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 analog ljudradio.

6.4 Skyldighet att särredovisa

6.4.1 Rättslig utgångspunkt

Enligt 4 kap. 7 § LEK får en SMP-operatör förpliktas att särredovisa och rapportera specificerad verksamhet med anknytning till samtrafik och andra former av tillträde. En skyldighet att särredovisa viss verksamhet är bl.a. en kontrollfrämjande åtgärd för att kunna avgöra om skyldigheter avseende icke-diskriminering efterlevs. Enligt förarbetena till LEK är en skyldighet att särredovisa dessutom en möjlighet att förhindra oskäligen korssubventionering. En särredovisningsskyldighet är speciellt av betydelse när SMP-operatören är ett vertikalt integrerat företag, och kan innebära att operatören ska tillämpa en öppen prissättning för andra operatörer och för intern överföring, eller tillhandahålla en myndighet sin redovisning.¹²²

6.4.2 Det behövs en skyldighet om särredovisning

Särredovisningsskyldigheten underlättar insyn i redovisningen av Teracoms olika verksamheter och synliggör företagsinterna prisöverföringar. Därmed möjliggörs kontroll av om otillåten korssubventionering sker genom överföring av kostnader från en verksamhet till en annan verksamhet inom företaget.¹²³ Det ger PTS en möjlighet att spåra oskäligen interna prisöverföringar, så kallad korssubvention mellan operatörens olika verksamhetsgrenar, och identifiera konkurrensbegränsande prissättning. Själva särredovisningen löser dock inte de konkurrensproblem som blir följderna av eventuell korssubventionering, men underlättar förståelsen för de olika verksamheternas intäkter och kostnader.

Teracoms verksamhet omfattar programutskickstjänster för radio och tv, integrerade kommunikationslösningar samt tjänster för drift och underhåll av nät. PTS bedömer att en skyldighet om särredovisning krävs, bland annat för att kunna underlätta insyn i redovisningen för att förhindra otillåten korssubventionering mellan olika delar av företagets verksamheter.

6.4.3 Omfattning av skyldigheten att särredovisa

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 antal, intäkter och kostnader gällande tillhandahållande av grossistprodukt för distribution av analog ljudradio. När så är nödvändigt ska Teracom även särredovisa andra verksamheter för att åstadkomma transparens och möjliggöra en bedömning av om korssubventionering sker.

¹²² Prop. 2002/03:110, s. 171.

¹²³ 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 Sammanfattande slutsats

PTS bedömer att skyldigheten att iaktta särredovisning är nödvändig för att PTS ska ha möjlighet att kontrollera att skyldigheten att tillämpa kostnadsorienterad prissättning efterlevs.

PTS finner att de möjligheter till sådan insyn som möjliggörs genom särredovisning och det behov som finns av sådan insyn överväger det intrång i Teracoms verksamhet som en särredovisningsskyldighet medför. Konsekvensen av att inte ålägga en särredovisningsskyldighet är att PTS inte kan kontrollera om otillåten korssubventionering sker och om så är fallet vidta åtgärder. Det finns inte någon annan mindre ingripande skyldighet som på ett motsvarande sätt tillförsäkrar PTS nödvändig insyn i Teracoms verksamhet. PTS finner därför att en särredovisningsskyldighet med stöd av 4 kap. 7 § LEK ska åläggas Teracom.

7 Hur beslutet ska gälla

Av 8 kap. 22 § LEK framgår att ett beslut enligt LEK ska gälla omedelbart, om inte annat har bestämts.

PTS finner inte skäl att bestämma annat än att detta beslut ska gälla omedelbart. Teracoms tillhandahållande av de tjänster och produkter som regleras i detta beslut omfattas således i sin helhet av här beslutade skyldigheter, oavsett när Teracom ingick avtal om tillhandahållande med motparten.

För att skapa tydlighet för operatörerna om hur detta beslut ska förhålla sig till PTS beslut den 13 september 2016, finns det skäl att förordna om hur detta beslut ska gälla.

För tillhandahållande som sker från och med dagen för detta besluts ikraftträdande kommer PTS vid tillsyn och tvistlösning att tillämpa skyldigheterna i detta beslut, oavsett när avtalet om tillträde ingicks och oavsett om tjänsten har tagits i bruk före dagen för detta besluts ikraftträdande.

Detta beslut har fattats av PTS styrelse.

På styrelsens vägnar

Dan Sjöblom
Generaldirektör

Föredragande har varit Madeleine Sandman. I ärendets slutliga handläggning har även juristen Jacob Stjernberg deltagit.

8 Underrättelse om överklagande

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

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

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

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

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

Ni anses ha *fått del av detta beslut när två veckor har förflutit från dagen för beslutet om kungörelsedelgivning den **10 september 2019*** till följd av att detta beslut delges genom så kallad kungörelsedelgivning enligt 49 och 51 §§ delgivningslagen (2010:1932).

Ert överklagande ska således ha kommit in till myndigheten senast den **15 oktober 2019**.

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

PTS sänder överklagandet vidare till Förvaltningsrätten i Stockholm för prövning.

Om något är oklart kan ni vända er till PTS. Kontaktuppgifter finns på detta besluts första sida.



Beslutat av: Dan Sjöblom