



## BESLUT

Datum  
2010-02-19

Vår referens  
Dnr: 09-9697/23

Enheten för samtrafik  
Jacob Bolin  
08-678 55 00  
[smp@pts.se](mailto:smp@pts.se)

# Skyldigheter för Teracom på grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät

## Parter

Teracom AB, org.nr 556441-5098  
Box 1366  
172 27 Sundbyberg

## Ärendet

- Post- och telestyrelsen (PTS) fastställer att den nationella grossistmarknaden för programutsändningstjänster för distribution av nationell analog ljudradio via marknät till slutanvändare har sådana särdrag att det kan vara motiverat att införa förhandsreglering
- Teracom AB (Teracom) har identifierats som ett företag med betydande inflytande och åläggs därför skyldigheter på den relevanta marknaden

## Saken

Fastställande av relevanta produkt- och tjänstemarknader enligt 8 kap. 5 § lagen (2003:389) om elektronisk kommunikation (LEK); Identifiering av företag med betydande inflytande enligt 8 kap. 6 § LEK; Åläggande av skyldigheter enligt 8 kap. 6 § LEK.

Kommunikationsmyndigheten PTS

---

Post- och telestyrelsen

Postadress:  
Box 5398  
102 49 Stockholm

Besöksadress:  
Birger Jarlsgatan 16  
[www.pts.se](http://www.pts.se) [pts@pts.se](mailto:pts@pts.se)

Telefon: 08-678 55 00  
Telefax: 08-678 55 05

## Innehåll

<b>1</b>	<b>PTS avgörande</b>	<b>4</b>
<b>2</b>	<b>Bakgrund</b>	<b>7</b>
2.1	Reglering för ökad konkurrens och harmonisering	7
2.2	Tillämpliga bestämmelser	7
2.3	PTS tidigare beslut och erfarenheter från tillsyn	8
2.4	Kommissionens rekommendation	9
2.5	Beslutets disposition	10
2.6	Metodbeskrivning	10
2.6.1	<i>Avgränsningen av marknaderna – produktmässigt och geografiskt</i>	10
2.6.2	<i>Fastställande av marknad som kan bli föremål för förhandsreglering</i>	11
2.6.3	<i>Fastställande av företag med betydande inflytande</i>	11
2.6.4	<i>Åläggande av skyldigheter</i>	12
<b>3</b>	<b>Beskrivning av marknaden</b>	<b>13</b>
3.1	Beskrivning av grossistprodukten	13
3.2	Ljudradio är inte samma produkt som tv	13
3.3	Beskrivning av ljudradio i Sverige	14
3.3.1	<i>Distributionsformer för ljudradio</i>	14
3.3.2	<i>Radiolyssnande</i>	20
<b>4</b>	<b>Avgränsning av den relevanta grossistmarknaden</b>	<b>23</b>
4.1	Kommissionens syn på den aktuella marknaden	23
4.2	Substitutionsanalys i slutkundsledet	23
4.2.1	<i>Webbradio via fast Internetaccess är inte substitut till analog ljudradio via marknät</i>	24
4.2.2	<i>Webbradio via mobilt bredband är inte substitut till analog ljudradio via marknät</i>	25
4.2.3	<i>Tv-baserad radio är inte substitut till analog ljudradio via marknät</i>	26
4.2.4	<i>Digital ljudradio via marknät är inte substitut till analog ljudradio via marknät</i>	26
4.2.5	<i>Sammanfattning av analysen i slutkundsledet</i>	27
4.3	Substitutionsanalys i grossistledet – produktmarknadsavgränsning	27
4.3.1	<i>Det finns inte skäl att utvidga grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät</i>	28
4.3.2	<i>PTS analyserar inte marknaden för kommersiella lokalradiosändningar och närradiosändningar vidare</i>	30
4.3.3	<i>Geografisk marknadsavgränsning</i>	30
<b>5</b>	<b>Fastställande av relevant marknad (trekriterietestet)</b>	<b>31</b>
5.1	Tre kriterier för att förhandsreglering ska vara motiverad på marknaden	31
5.2	Finns det inträdeshinder på marknaden? – Det första kriteriet	31
5.2.1	<i>Grossistmarknaden för nationell analog utsändning av ljudradio via marknät uppfyller det första kriteriet</i>	32
5.3	Kännetecknas marknaden av dynamik? – Det andra kriteriet	32
5.3.1	<i>Grossistmarknaden för nationell analog utsändning av ljudradio via marknät uppfyller det andra kriteriet</i>	33
5.4	Den relativa effekten av konkurrenslagstiftning – Det tredje kriteriet	34
5.4.1	<i>Förhandsreglering skapar förutsebarhet</i>	35
5.5	Slutsatser efter trekriterietestet	35
<b>6</b>	<b>Sammantagen slutsats vad gäller avgränsningen av den relevanta marknaden</b>	<b>37</b>
6.1	PTS avgörande	37
6.2	Kommissionens generella bedömning av marknaden för programutsändningstjänster	37
6.3	PTS bedömning av de svenska marknadsförhållandena	38

## Skyldigheter för Teracom på grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät

<b>7</b>	<b>Förekommer det företag med betydande inflytande?</b>	<b>40</b>
7.1	PTS avgörande	40
7.2	Definitionen av företag med betydande inflytande	40
7.2.1	<i>Företagsbegreppet</i>	40
7.2.2	<i>Betydande marknadsinflytande</i>	41
7.2.3	<i>Fördelning av marknadsandelar</i>	42
7.2.4	<i>Det finns ingen potentiell konkurrens</i>	42
7.2.5	<i>Det finns ingen motverkande köparmakt</i>	43
7.2.6	<i>Stordrifts- och samproduktionsfördelar leder till etableringshinder</i>	44
7.2.7	<i>Det finns risk för utbredning av marknadsfakt</i>	45
7.3	PTS bedömning avseende företag med betydande inflytande	45
<b>8</b>	<b>Konkurrensproblem på den aktuella grossistmarknaden</b>	<b>47</b>
8.1	Typiska konkurrensproblem på marknaden	48
8.2	Konkurrensproblem relaterade till horisontellt integrerade företag	48
8.3	Dominerande ställning på en marknad	48
8.4	PTS erfarenhet från tillsyns- och tvistlösningsärenden	49
8.5	Konsekvenser av att inte ålägga skyldigheter	49
<b>9</b>	<b>Skyldigheter i syfte att komma till rätta med konkurrensproblemen</b>	<b>50</b>
9.1	Skyldigheter	50
9.1.1	<i>Skyldigheterna ska vara proportionerliga</i>	50
9.1.2	<i>Skyldigheterna ska vara lämpliga</i>	51
9.2	Tillträdesskyldighet	52
9.2.1	<i>Behov av tillträdesreglering</i>	53
9.2.2	<i>Tillträde i form av en grossistprodukt för distribution av ljudradio</i>	53
9.2.3	<i>Rimlig begäran</i>	54
9.2.4	<i>Konklusion, konsekvens- och proportionalitetsbedömning</i>	54
9.3	Allmänna villkor för tillträde	55
9.3.1	<i>Beskrivning av grossistprodukten och uppgifter om tekniska specifikationer och nätegenskaper</i>	55
9.3.2	<i>Priser</i>	55
9.3.3	<i>Konklusion, konsekvens- och proportionalitetsbedömning</i>	55
9.4	Prisreglering av grossistprodukt för distribution av nationell analog ljudradio	56
9.4.1	<i>Behovet av prisreglering</i>	57
9.4.2	<i>Val av prisregleringsmetod</i>	58
9.4.3	<i>Tillämpning av skyldigheten</i>	59
9.4.4	<i>Konklusion, konsekvens- och proportionalitetsbedömning</i>	62
9.5	Särredovisningsskyldighet	63
9.5.1	<i>Behov av särredovisning</i>	64
9.5.2	<i>Omfattning av skyldigheten</i>	64
9.5.3	<i>Konklusion, konsekvens- och proportionalitetsbedömning</i>	65
<b>10</b>	<b>Hur beslutet ska gälla</b>	<b>66</b>
10.1	Detta beslut gäller omedelbart	66
<b>11</b>	<b>Hur man överklagar</b>	<b>67</b>

# 1 PTS avgörande

## Marknad som kan bli föremål för förhandsreglering

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

grossistmarknaden för programutsändningstjänster för distribution av nationell analog ljudradio via marknät till slutanvändare.

## Företag med betydande inflytande

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

## 1. Skyldighet att tillhandahålla grossistprodukt för distribution

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

En grossistprodukt för distribution innefattar:

- anslutning till Teracoms nät via gränssnitt vid en central punkt i Teracoms marknätinfrastruktur
- transmission till relevanta sändarstationer och programutsändning för tillträdande parts räkning från dessa stationer
- regional nedbrytning av sändningarna i de fall den tillträdande parten begär detta.

Teracom ska om företaget anser att en begäran om tillträde inte är rimlig utan dröjsmål skriftligen upplysa den begärande parten om skälen för detta. Ett sådant avslag måste grundas på objektiva godtagbara skäl. Det åligger Teracom att visa att samtliga möjligheter att tillgodose en begäran är uttömda.

## **2. Allmänna tillträdesvillkor**

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
- priset för grossistprodukten, vilket ska vara uppdelat på de olika komponenter som ingår i denna.

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

1. Teracom ska tillämpa kostnadsorienterad prissättning för tillhandahållande av grossistprodukt för distribution av nationell analog ljudradio.
2. Teracom ska beräkna det kostnadsorienterade priset enligt p. 1 i enlighet med den så kallade FDC-modellen (FDC – Fully Distributed Cost, fullt fördelade kostnader), till faktiska (bokförda) historiska kostnader. Med historiska kostnader avses kostnader som operatören faktiskt har haft med beaktande av redan gjorda avskrivningar.
3. Det kostnadsorienterade priset inkluderar en rimlig avkastning på kapitalinvesteringen. Beräkningen av en rimlig avkastning på investerat kapital ska baseras på den s.k. WACC-metoden (Weighted Average Cost of Capital) baserat på CAPM (Capital Asset Pricing Model).
4. Teracom ska, i enlighet med de principer som fastställs i detta beslut, inkomma till PTS med kostnadsunderlag som visar att priset för tillträdet är kostnadsorienterat. Teracom ska inkomma med sådant underlag senast den 31 mars varje år baserat på föregående års utfall.
5. Teracom ska göra en beskrivning av den i p. 2 ålagda metoden tillgänglig för allmänheten. Av beskrivningen ska kostnadernas huvudkategorier och reglerna för kostnadsfördelningen framgå.

#### **4. Skyldighet att särredovisa**

---

1. Teracom ska särredovisa 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 p. 1 specificerade verksamheten även särredovisa andra verksamheter där så är nödvändigt för att åstadkomma transparens och möjliggöra en bedömning av om korssubventionering sker.
4. Vid utformning av särredovisning ska Teracom beakta de riktlinjer som framgår av 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 förordnande om hur beslut ska gälla**

Detta beslut gäller omedelbart för Teracoms tillhandahållande av grossistprodukt för distribution av nationell analog ljudradio som sker från och med dagen för detta beslut, oavsett när de avtal om tillträde som ligger till grund för tillhandahållandet ingåtts.

PTS upphäver beslut med dnr 04-6954/23 respektive 05-8677/23. Dessa beslut ska dock gälla före dagen för detta beslut.

## 2 Bakgrund

### 2.1 Reglering för ökad konkurrens och harmonisering

Detta beslut är ett led i PTS uppdrag att främja konkurrensen och den internationella harmoniseringen inom området elektronisk kommunikation. Ett främjande av konkurrensen syftar till att ge enskilda och myndigheter tillgång till säkra och effektiva elektroniska kommunikationer och största möjliga utbyte vad gäller urvalet av elektroniska kommunikationstjänster samt deras pris och kvalitet.

Inom Europeiska unionen (EU) har det konstaterats att marknaderna för elektronisk kommunikation i vissa fall behöver en särskild reglering för att effektiv konkurrens ska uppstå. Anledningen till att marknaderna behöver regleras är att ett antal delmarknader har särdrag som gör det svårt för nya aktörer att ta sig in och verka på marknaden. Bland annat är tillgången till omfattande nät för att erbjuda konsumenter tjänster avgörande. De operatörer som äger nät kan till exempel stänga ute andra från sina nät eller sätta priserna för att utnyttja näten så högt att andra operatörer får svårt att konkurrera.

Europeiska gemenskapernas kommission (fortsättningsvis benämnd kommissionen) har utfärdat en rekommendation om vilka relevanta produkt- och tjänstemarknader som kan komma i fråga för förhandsreglering (fortsättningsvis benämnd kommissionens rekommendation).<sup>2</sup>

### 2.2 Tillämpliga bestämmelser

PTS är tillsynsmyndighet över lagen (2003:389) om elektronisk kommunikation, LEK<sup>3</sup>, som trädde i kraft den 25 juli 2003 och som bygger på EG-direktiv. LEK syftar till att ge enskilda och myndigheter tillgång till säkra och effektiva elektroniska kommunikationer och största möjliga utbyte vad gäller elektroniska kommunikationstjänster samt deras pris och kvalitet. Ett viktigt medel för att uppnå detta är att konkurrensen och den internationella harmoniseringen på området främjas. Bland annat ger bestämmelser i 8 kap. LEK möjlighet för PTS att besluta om ramar och regler för marknaden i förväg för att förhindra konkurrensproblem.

---

<sup>1</sup> I 1 kap. 7 § LEK definieras en operatör som den som innehar eller på annat sätt råder över ett allmänt kommunikationsnät eller tillhörande installation.

<sup>2</sup> Kommissionens rekommendation av den 17 december 2007 om relevanta produkt- och tjänstemarknader inom området för elektronisk kommunikation vilka kan komma i fråga för förhandsreglering enligt Europaparlamentets och rådets direktiv 2002/21/EG om ett gemensamt regelverk för elektroniska kommunikationsnät och kommunikationstjänster.

<sup>3</sup> Vid paragrafhänvisningar avses fortsättningsvis LEK om inget annat anges.

En förutsättning för att PTS ska kunna besluta om detta är att det fastställs vilka relevanta produkt- och tjänstemarknader som har sådana särdrag att det kan vara motiverat att införa förhandsreglering. Även marknadernas geografiska omfattning ska fastställas. En vidare förutsättning är att det på dessa marknader identifierats en operatör som har ett betydande inflytande på den aktuella marknaden. Vid denna bedömning ska kommissionens rekommendation och riktlinjer beaktas.

Av 8 kap. 6 § LEK framgår bland annat att den myndighet som regeringen bestämmer fortlöpande ska analysera de marknader som har fastställts enligt 5 §. För varje marknad ska det fastställas om det råder effektiv konkurrens. Om det vid en bedömning konstateras att det inte råder konkurrens på en fastställd marknad ska ett företag som har ett betydande inflytande på den marknaden identifieras och beslut om skyldigheter meddelas för detta företag åläggas enligt 4 kap. 4 § och 5 kap. 13 och 14 §§ LEK. Ett betydande inflytande definieras enligt 8 kap. 7 § som att företaget enskilt eller tillsammans med andra har en sådan ekonomiskt stark ställning att det kan agera oberoende av konkurrenter och kunder, och i sista hand konsumenterna.

Av förarbetena till LEK framgår att en analys av de fastställda marknaderna bör ske årligen och därutöver när det är påkallat av icke obetydliga förändringar i marknadsutvecklingen.<sup>4</sup>

Syftet med beslut med stöd av 8 kap. 6 § LEK är således att främja konkurrensen på marknaderna för elektronisk kommunikation och därmed skapa fördelar för konsumenterna.

### **2.3 PTS tidigare beslut och erfarenheter från tillsyn**

PTS beslutade den 22 juni 2005 om tre marknader som hade sådana särdrag att det var motiverat att införa förhandsreglering; analoga tv-sändningar via marknät, digitala tv-sändningar via marknät respektive nationella analoga ljudradiosändningar via marknät.<sup>5</sup> Myndigheten identifierade även i dessa beslut Teracom som ett företag med betydande inflytande på de aktuella marknaderna. PTS fattade vidare den 15 december 2005 beslut om att ålägga Teracom skyldigheter på de relevanta marknaderna.<sup>6</sup>

Beträffande nationella analoga ljudradiosändningar via marknät ålades Teracom att tillgodose varje rimlig begäran om tillträde till företagets nät för sådana sändningar. Utöver detta ålades Teracom även andra skyldigheter som PTS

---

<sup>4</sup> Prop. 2002/03:110, s. 403.

<sup>5</sup> Se dnr 04-13521/23, 04-6953/23 respektive 04-6954/23..

<sup>6</sup> Se dnr 05-8674/23, 05-8675/23 respektive 05-8677/23.

ansåg nödvändiga för att komma till rätta med konkurrensproblemen på marknaden. Dessa skyldigheter omfattade prisreglering av tillträdet, krav på icke-diskriminering vid tillträde och särredovisning.

Teracom överklagade samtliga beslut till länsrätten men återkallade sitt överklagande av beslutet rörande nationella analoga ljudradiosändningar. Länsrätten avskrev ärendet den 29 juni 2006 och beslutet vann då laga kraft.

Den tillsyn som PTS har utövat över marknaden för nationella analoga ljudradiosändningar i marknätet har avsett Teracom's prissättning av grossistprodukten för sådana ljudradiosändningar. Den nuvarande regleringen har hindrat Teracom från att överprissätta den reglerade tillträdesprodukten och från att korssubventionera. PTS förelade Teracom den 7 maj 2008 att justera sina priser för grossistprodukten. Tillsynsbeslutet har vunnit laga kraft i sin helhet efter länsrättens domslut den 27 januari 2009.

## **2.4 Kommissionens rekommendation**

I kommissionens förra rekommendation<sup>7</sup> definierades en marknad för sändnings- och överföringstjänster för distribution av sändningsinnehåll till slutanvändare (fortsättningsvis benämnd marknaden för program-utsändningstjänster). I kommissionens nya rekommendation finns inte denna marknad längre kvar. De huvudsakliga skälen till detta är att kommissionen anser att övergången från analog till digital utsändning i EU generellt lett till en ökad grad av konkurrens mellan sändningsplattformar och att marknaden därmed blivit mer dynamisk.<sup>8</sup> Generellt anser kommissionen alltså att marknaden inte längre behöver förhandsregleras. Det framgår dock av kommissionens rekommendation att nationella regleringsmyndigheter får fastställa andra marknader än de som är förtecknade i rekommendationen. Detta får endast ske under förutsättning att marknaden uppfyller kommissionens tre kriterier för förhandsreglering. Mer om de tre kriterierna följer främst i kapitel 5.

I enlighet med artikel 16.1 i ramdirektivet för elektroniska kommunikationsnät och kommunikationstjänster<sup>9</sup> (fortsättningsvis ramdirektivet) ska de nationella regleringsmyndigheterna efter det att kommissionens rekommendation har antagits eller uppdaterats analysera de relevanta marknaderna. De nationella regleringsmyndigheterna ska genomföra denna marknadsöversyn i syfte att

---

<sup>7</sup> Från den 11 februari 2003.

<sup>8</sup> Kommissionens förklaringsdokument till rekommendationen om relevanta produkt- och tjänstemarknader, s. 49.

<sup>9</sup> Europaparlamentets och rådets direktiv 2002/21/EG av den 7 mars 2002 om ett gemensamt regelverk för elektroniska kommunikationsnät och kommunikationstjänster.

upprätthålla eller undanröja beslutade skyldigheter för operatörer med betydande inflytande. Detta ska ske oavsett om den relevanta marknaden finns kvar i kommissionens rekommendation eller inte.<sup>10</sup>

De skyldigheter som PTS tidigare beslutat om avseende Teracom gäller till dess att en ny marknadsöversyn har genomförts. Till följd av att kommissionens rekommendation uppdaterats följer därför att PTS ska göra en översyn av den svenska marknaden för programutskickstjänster.

## **2.5 Beslutets disposition**

I beslutet prövar PTS i ett första steg hur marknaden ska avgränsas utifrån de förhållanden som råder i Sverige. Marknaden analyseras såväl produktmässigt som geografiskt. Därefter prövar PTS om den eller de fastställda marknaderna har sådana särdrag att det kan vara motiverat att införa skyldigheter i enlighet med kommissionens tre kriterier som beskrivs i kapitel 5. I nästa steg prövas om det finns aktörer med betydande inflytande på marknaden (kapitel 7). En beskrivning av konkurrensproblemen på den aktuella grossistmarknaden görs i kapitel 0. Prövningen avslutas med en bedömning av lämpliga skyldigheter för företag med betydande inflytande på marknaden (kapitel 0).

## **2.6 Metodbeskrivning**

PTS analys sker i flera steg. I avsnitten nedan beskrivs tillvägagångssättet översiktligt. Den metod som PTS använt i utredningen följer i enlighet med ramdirektivet i största möjliga utsträckning kommissionens riktlinjer för marknadsanalyser och bedömning av ett företags inflytande på en marknad (fortsättningsvis benämnd kommissionens riktlinjer).<sup>11</sup> Dessa riktlinjer harmonierar med konkurrenslagstiftningen i syfte att skapa en konsekvent praxis på rättsområdet.

### **2.6.1 Avgränsningen av marknaderna – produktmässigt och geografiskt**

Kommissionen har i sin rekommendation fastställt de produkt- och tjänstemarknader för vilka förhandsreglering kan vara motiverad. Utgångspunkten vid fastställande av marknader är enligt kommissionens rekommendation en analys av slutkundsmarknader med beaktande av substitutionsmöjligheter för slutkunden på efterfråge- och utbudssidorna. Efter

---

<sup>10</sup> Kommissionens förklaringsdokument till rekommendationen av den 17 december 2007 om relevanta produkt- och tjänstemarknader inom området elektronisk kommunikation (fortsättningsvis kommissionens förklaringsdokument), s. 50.

<sup>11</sup> Kommissionens riktlinjer för marknadsanalyser och bedömning av betydande marknadsinflytande i enlighet med gemenskapens regelverk för elektroniska kommunikationsnät och kommunikationstjänster (2002/C 165/03).

att slutkundsmarknaderna analyserats är det möjligt att gå vidare med att definiera relevanta grossistmarknader.<sup>12</sup>

PTS analyserar därför först slutkundsmarknaden där den i beslutet aktuella grossistprodukten är en nödvändig insatsvara. Därefter gör PTS en substitutionsanalys avseende grossistmarknaden utifrån de marknadsförhållanden som råder i Sverige.

Grossistmarknaden avgränsas såväl produktmässigt som geografiskt. Produktmässigt avgränsas marknaden så att den omfattar alla tjänster och produkter som i tillfredsställande mån på grund av sina egenskaper, sitt pris och sin tilltänkta användning från ett efterfrågeperspektiv kan betraktas som utbytbara (så kallad efterfrågesubstitution). I analysen kan även ingå att bedöma vilka möjligheter företag som vid en viss tidpunkt ännu inte finns på den relevanta produktmarknaden har att träda in på marknaden och producera samma produkt för det fall det relativa priset för denna skulle öka (så kallad utbudssubstitution). 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.

#### **2.6.2 Fastställande av marknad som kan bli föremål för förhandsreglering**

PTS prövar därefter huruvida de avgränsade marknaderna har sådana särdrag att det är motiverat att införa förhandsskyldigheter för företag med ett betydande inflytande på de aktuella marknaderna. Prövningen görs utifrån de tre kriterier som kommissionen anvisat. En förutsättning för att marknaderna ska kunna bli föremål för reglering är att det i tiden fram till PTS nästa revidering av marknadsanalysen

1. bedöms råda höga och varaktiga inträdeshinder
2. inte finns tecken på marknadsdynamik
3. inte finns något som talar för att de konkurrensproblem som identifierats kan undanröjas med stöd av den generella konkurrenslagstiftningen.

#### **2.6.3 Fastställande av företag med betydande inflytande**

PTS prövar därefter huruvida något företag har ett betydande inflytande på de marknader som fastställts, dvs. om något företag har en sådan ekonomiskt

---

<sup>12</sup> Kommissionens rekommendation, p. 4.

stark ställning att företaget i betydande omfattning kan agera oberoende av sina konkurrenter, kunder och i sista hand konsumenterna.

PTS följer i sin bedömning konkurrensrättslig praxis och beaktar de indikatorer för bedömning av betydande marknadsinflytande som kommissionen rekommenderar.

Utgångspunkten vid bedömningen av om ett företag har ett betydande inflytande är företagets marknadsandelar på den relevanta marknaden. Den indikation som marknadsandelarna ger kompletteras av att PTS bedömer andra faktorer som kan tala för eller mot att företaget har ett betydande inflytande.

#### **2.6.4 Åläggande av skyldigheter**

Avsnittet om skyldigheter föregås av en bedömning av de potentiella konkurrensproblem som skulle kunna uppstå i avsaknad av en reglering. PTS beaktar i samband med detta den gemensamma ståndpunkt som European Regulators Group (ERG)<sup>13</sup> har utarbetat i fråga om hur en regleringsmyndighet bör gå tillväga för att säkerställa att konkurrensproblemen omhändertas på ett harmoniserat och konsekvent sätt. Därefter beskrivs de allmänna utgångspunkter som ska gälla vid prövningen av vilka skyldigheter som ska åläggas företaget. Under respektive skyldighet redovisar PTS de konkurrensproblem på den relevanta marknaden som skyldigheterna är avsedda att motverka. Vidare görs under respektive skyldighet en bedömning av om den är proportionerlig och lämplig för att komma till rätta med konkurrensproblemen på den aktuella marknaden och uppfylla målen med lagstiftningen.

---

<sup>13</sup> ERG bildades genom kommissionens beslut den 29 juli 2002 (2002/627/EC). ERG är ett oberoende samarbetsorgan för diskussioner och rådgivning inom området för reglering av marknader för elektroniska kommunikationer. ERG består av representanter från de nationella regleringsmyndigheterna och agerar som en plattform för att ge råd till och bistå kommissionen.

### 3 Beskrivning av marknaden

I detta beslut gör PTS bedömningar och avgränsningar av marknaden för programutsändningstjänster. Nedan beskrivs den aktuella grossistprodukten, aktörer och distributionsplattformar för ljudradio. Vidare görs vissa inledande avgränsningar vad gäller beslutets omfattning.

#### 3.1 Beskrivning av grossistprodukten

PTS har i tidigare beslut gjort tolkningen att kommissionens beskrivning av den föreslagna marknaden omfattar det som i Sverige vanligen benämns programutsändningstjänster.<sup>14</sup> Med programutsändningstjänster avses de tjänster som tillhandahålls av de företag som förfogar över nät som används för distribution av tv- och ljudradiosändningsinnehåll. Utsändningstjänsten omfattar den transmission av sändningsinnehåll direkt till slutanvändare som ett sådant nät möjliggör och som därför efterfrågas av programbolag som vill nå slutanvändarna med sitt innehåll.

#### 3.2 Ljudradio är inte samma produkt som tv

Den huvudsakliga och mest betydelsefulla skillnaden mellan ljudradio- och tv-sändningar är att ljudradiosändningar enbart förmedlar ljud, medan tv-sändningar förmedlar såväl ljud som bild. Detta skapar tydliga skillnader för slutanvändarna. Det är dessutom vanligtvis inte samma program som sänds via radio som via tv.

Det bör i sammanhanget noteras att det pågår en teknisk utveckling för att möjliggöra bild och rörlig bild i det som betraktas som traditionell ljudradio. PTS bedömning är dock att denna utveckling fram till nästa revidering av marknadsanalysen inte kan förväntas påverka ljudradio respektive tv-sändningarnas upplevda egenskaper i sådan utsträckning att produkterna bör anses utgöra substitut.

Med tanke på de skillnader i egenskaper och användningsmönster, exempelvis mobilitet, som finns mellan ljudradio och tv kan dessa inte från ett slutkundsperspektiv betraktas som utbytbara.

PTS bedömde i tidigare beslut att det inte finns förutsättningar för utbudsubstitution. PTS finner inte skäl att ändra denna ståndpunkt.

---

<sup>14</sup> Se PTS beslut i dnr 04-6953/23.

PTS anser sammanfattningsvis att ljudradio- och tv-sändningar, från ett efterfrågeperspektiv, inte kan betraktas som substitut, varken på slutkunds- eller grossistnivå.

I detta beslut behandlas fortsättningsvis enbart ljudradiosändningar.

### **3.3 Beskrivning av ljudradio i Sverige**

Det finns i dag tre slags aktörer som tillhandahåller ljudradioinnehåll till slutanvändare i Sverige; public service-bolag, närradioföreningar och kommersiella programbolag.

Radio i allmänhetens tjänst, public service-radio, sänds av Sveriges Radio AB (SR) och Sveriges Utbildningsradio AB (UR). SR har sänt rikstäckande radio sedan 1925. SR:s och UR:s respektive verksamheter finansieras av tv-avgiften.<sup>15</sup>

Närradio är lokala radiosändningar som bedrivs av ideella föreningar. Reguljär närradio har funnits sedan 1979. Många av de föreningar som sänder är politiska partier, kulturföreningar, religiösa församlingar och föreningar som sänder på andra språk än svenska.<sup>16</sup> Föreningarnas största finansieringskälla utgörs av medlemsavgifter och i vissa fall kommunala bidrag.

Kommersiella programbolag finansierar sin verksamhet uteslutande med reklamintäkter. MTG Radio AB (MTG) och SBS Radio AB (SBS), driver de kommersiella radiokanaler som tillsammans har störst antal lyssnare bland de kommersiella aktörerna.

#### **3.3.1 Distributionsformer för ljudradio**

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

Majoriteten av slutanvändarna tar i dagsläget emot ljudradio med analoga signaler via marknät i FM-bandet (fortsättningsvis benämnt ljudradio via marknät).<sup>17</sup> Den analoga ljudradion via marknät sänds ut till ett obegränsat antal lyssnare inom sändarnas räckvidd. Sändningens kvalitet påverkas inte av att flera lyssnar samtidigt. För att ta emot sändningarna är det enda som behövs en radioapparat med FM-mottagare och tjänsten kräver inget abonnemang. I genomsnitt finns det sex radiomottagare i varje svenskt hushåll och FM-mottagare finns förutom i radioapparater till exempel i mobiltelefoner och mp3-spelare.<sup>18</sup> En FM-radio kräver ingen installation och är enkel att använda.

<sup>15</sup> Enligt 2 a § i lag (1989:41) om finansiering av radio och tv i allmänhetens tjänst ska alla som har en tv-mottagare betala tv-avgift.

<sup>16</sup> *Kommersiell radio - nya sändningsmöjligheter*, SOU 2008:96

<sup>17</sup> Det finns även analoga ljudradiosändningar i AM-bandet. Dessa riktar sig dock till utlandet och omfattas därmed inte av den aktuella marknadsöversynen.

<sup>18</sup> Radio- och TV-verkets rapport *Framtidens radio* från den 26 juni 2008.

## Skyldigheter för Teracom på grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät

En viktig egenskap hos ljudradiosändningar via marknät är att de möjliggör kontinuerlig mottagning vid förflyttning, exempelvis vid bilåkande. Bilar är som standard utrustade med radio för FM-mottagning.

### Sändningstillstånd

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

Enligt SR:s sändningstillstånd<sup>19</sup> ska SR sända fyra ljudradioprogram till hela landet, varav ett även ska ha regionalt uppdelat innehåll. Vidare anges att minst 99,8 procent av den fast bosatta befolkningen ska kunna ta emot marknätssändningarna. Utöver detta har SR tillstånd att sända ytterligare två program i Stockholm och ett program i Malmö. SR ska använda analog utsändningsteknik för sändningarna och att den tekniska kvaliteten ska vara hög. SR:s sändningar ska vidare upprätthålla en hög säkerhet för produktion och distribution och ske med så god säkerhet att eventuella sändningsavbrott blir så korta som möjligt. I UR:s sändningstillstånd ges UR rätt att sända rikstäckande analog ljudradio under hela dygnet. UR ska använda analog utsändningsteknik och den tekniska kvaliteten på sändningarna ska vara hög. Vidare ska UR på samma sätt som SR upprätthålla en hög säkerhet för sina sändningar. UR ska för sina sändningar utnyttja SR:s sändningsutrymme. De krav som ställs på den utsändningstjänst som SR efterfrågar blir således styrande även för UR. Med SR avses fortsättningsvis såväl SR som UR, såvida inget annat anges.

I varje kommun finns minst en planerad frekvens för närradio. I Sverige finns ca 1000 ideella föreningar som har tillstånd att sända närradio fördelade på 160 orter.<sup>20</sup> Ett sändningsområde är vanligtvis en kommun. Området kan dock under vissa förutsättningar och efter beslut av RTVV utvidgas till flera kommuner. De olika tillståndshavarna inom en kommun delar på frekvensen och sändningstiden.

Kommersiella lokalradiosändningar via marknät har varit tillåtna i Sverige sedan 1993. De kommersiella radiokanalerna har tillstånd att sända inom ett specificerat sändningsområde som ofta utgår från en tätort. Det finns i dag 89 tilldelade tillstånd i 38 sändningsområden över hela Sverige. På grund av brist

---

<sup>19</sup> SR:s sändningstillstånd gäller för perioden mellan 1 januari 2007 till den 31 december 2009. Se SR:s tillstånd att sända ljudradio, U2006/9514/Me.

<sup>20</sup> RTVV:s rapport *Framtidens radio* från 2008, s. 25.

## Skyldigheter för Teracom på grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät

på frekvensutrymme finns inget tillstånd för någon nationell kommersiell kanal. Däremot finns det kanaler som har tillstånd att sända i ett flertal regioner. Två programbolag, MTG och SBS, står bakom majoriteten av de kommersiella radiokanalerna. Bland MTG:s kanaler kan nämnas Lugna favoriter, RixFM, STARFM och Bandit. SBS har bland annat kanalerna The Voice, Mix Megapol och Rockklassiker.

### Utsändning av analogt ljudradioinnehåll via marknät

Det statliga bolaget Teracom äger och driver det enda rikstäckande nätet för analoga ljudradiosändningar via marknät. SR:s kanaler P1, P2, P3 och P4 sänder program som når hela Sveriges befolkning via nätet som täcker 99,8 procent av Sveriges befolkning<sup>21</sup> och 90 procent av Sveriges yta,<sup>22</sup> och uppfyller de krav som ställs på SR:s sändningar enligt sändningstillståndet.

Beträffande kommersiell lokalradio och närradio via marknät kan tillståndshavarna själva hantera utsändningen eller köpa utsändningstjänst från annan. Teracom ägde och drev tidigare verksamheten för närradiosändningar, men denna verksamhet såldes 2004 till företaget Darub Närradio AB (Darub). Flera kommersiella lokalradioföretag och sammanslutningar som sänder närradio har egen sändarutrustning.<sup>23</sup> Vad avser kommersiella lokalradiosändningar och närradiosändningar fanns den 21 april 2009 totalt 418 sändare som har tillstånd av PTS.<sup>24</sup> Av dessa 418 sändare var 109 registrerade på Teracom och 85 registrerade på SBS. SBS sköter såväl sin egen som andras utsändning. Det finns även andra företag som tillhandahåller utsändningstjänster för kommersiell lokalradio. Sett enbart till närradiosändningar förfogar Darub över 43 sändare medan övriga, främst ideella föreningar, har 181 sändare. Många kommersiella lokalradioföretag och närradioaktörer sköter sin egen utsändning via en eller i vissa fall ett par sändare. Självförsörjningsgraden, dvs. andelen sändare som används för egen utsändning, för kommersiella lokalradiosändningar och närradiosändningar är således relativt hög.

### Digital radio via marknät

Försökssändningar med digital radio i marknät har genomförts i Sverige sedan 1995 med användning av DAB-teknik.<sup>25</sup> SR och UR har tillstånd, utfärdade av regeringen, att sända nationell digital radio fram till 2010. Sändningarna sker via Teracoms DAB-nät. Nätet byggdes ut för att täcka 85 procent av den fast boende befolkningen. Sedan 2001 omfattar dock sändningarna endast

---

<sup>21</sup> SR:s sändningar.

<sup>22</sup> RTVV:s rapport *Framtidens radio* från 2008, s. 50.

<sup>23</sup> Se tjänsteanteckning från samtal med SBS Radio, aktbilaga 10.

<sup>24</sup> PTS frekvens- och tillståndsregister, den 21 april 2009.

<sup>25</sup> DAB (Digital Audio Broadcasting) är en digital utsändningsteknik som är utvecklad för radio och särskilt anpassad för mobil mottagning.

## **Skyldigheter för Teracom på grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät**

Stockholm, Göteborg, Malmö och Norrbottens län, vilket innebär en täckning på cirka 35 procent av befolkningen.

Inga kommersiella kanaler har tillstånd att sända digitalradio. RTVV utlyste ett begränsat antal tillstånd för att sända lokal radio i DAB-nät. Ett antal ansökningar kom in men de sökande programbolagen valde dock efter rekommendation av branschorganet Radioutgivareföreningen att inte godkänna de tillståndsvillkor som regeringen föreslog. Detta eftersom tillstånden inte var nationella och möjligheterna att sända reklam var begränsade. Att lyssna på DAB-radio kräver inget abonnemang, däremot en särskild DAB-mottagare. Antalet hittills sålda DAB-mottagare i Sverige är lågt, uppskattningsvis högst 5000 stycken.<sup>26</sup> Med tanke på att en mycket liten andel av radiolyssnarna har DAB-mottagare och kan ta emot sådana sändningar är räckvidden i dagsläget låg. Digital radio via marknät möjliggör, liksom analog radio via marknät, mobil mottagning.

Utvecklingen av digital radio i Sverige har varit svag, mycket beroende på osäkerhet om vilken teknik som bör väljas. 2007 års utredning om kommersiell radio föreslår i sitt slutbetänkande (SOU 2008:96) att en ändring införs i radio- och tv-lagen (1996:844) som gör det möjligt att få tillstånd att sända nationell kommersiell digitalradio. Av utredningen framgår att det nu finns stöd för att en vidareutvecklad DAB-teknik, DAB+, är den teknik som bör väljas och som de stora radioaktörerna i Sverige förklarar sig beredda att satsa på.<sup>27</sup> Denna teknik skulle kunna ge utrymme för ett stort antal nationella digitala radiokanaler. Utredningen föreslår att tillstånd för nationell kommersiell digitalradio ska tilldelas av RTVV och att lagändringen ska träda i kraft den 1 januari 2010.

### **Webbradio via fast Internetaccess**

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

De flesta radiokanaler sänder sina program som strömmande data (så kallad streamingteknik), dvs. ljud- eller videofiler spelas upp på datorn samtidigt som

---

<sup>26</sup> Se aktbilaga 11.

<sup>27</sup> SOU 2008:96, s. 17

de överförs via Internet. Ljudkvaliteten är beroende av kapaciteten i lyssnarens Internetuppkoppling. Eftersom ljudinnehållet laddas ner en kort tidsperiod innan det spelas upp kan radio som strömmande data visserligen användas även över en långsammare förbindelse. Men om datalasten blir för hög under överföringen på grund av andra applikationer och nedladdningar kan uppspelningen av ljudet göra korta uppehåll. Detta problem elimineras i viss mån för fasta accesser med hög överföringskapacitet och kvaliteten på webbradio kan åtminstone via en sådan anslutning liknas vid radiolyssnande via FM-mottagare.

Det krävs inget sändningstillstånd för att sända ljudradio via Internet och det finns ett stort antal kanaler att tillgå. Exempelvis är det möjligt att i realtid lyssna på samtliga SR:s sändningar, de flesta kommersiella kanaler och många närradiosändningar på Internet. Det finns även kanaler som sänds via Internet som inte sänds via marknät. Utöver realtidstjänster finns även möjlighet att ladda ner och lyssna på program i efterhand.<sup>28</sup> SR:s sändningar lagras och finns tillgängliga på SR:s webbplats i 30 dagar efter sändning. Många av de kommersiella kanalerna lägger ut sina sändningar på sina respektive webbplatser för lyssnande i efterhand.

#### **Webbradio via mobilt bredband**

Webbradio via mobilt bredband möjliggör mobil mottagning i mobiltelefon och dator. Liksom webbradio via fast Internetaccess som beskrivits ovan hämtas radioinnehållet som strömmande data via mobilt bredband från en webbplats på Internet. Att överföring sker genom en-till-en-sändningar, dvs. en egen förbindelse via mobilnätet från programbolagets webbplats till användarens mobiltelefon eller dator, innebär att mobilnätets kapacitet spelar viss roll för tjänstens kvalitet. I mobilnäten konkurrerar alla tjänster (exempelvis tal och data) om kapaciteten i basstationen inom det geografiska område som basstationen täcker. Detta gör att det är svårt att garantera ljudkvalitet och avbrottsfri sändning för strömmande radio. Emellertid kan i de flesta fall inte kvaliteten på sändningarna anses som något hinder för tjänstens användbarhet. Något som däremot får anses som begränsande är tjänstens yttäckning. Om samtliga tekniker inkluderas är täckningen för mobilt bredband sammantaget mycket hög i Sverige. Den teknik som flest abonnenter av mobilt bredband har tillgång till, HSPA,<sup>29</sup> har dock en begränsad yttäckning i stora

---

<sup>28</sup> Ytterligare exempel på detta är så kallad podradio.

<sup>29</sup> HSPA (High Speed Packet Access) är en samling protokoll för mobiltelefoni som utökar UMTS-protokollen och därmed medger dataöverföring med högre hastigheter i UMTS-nätverk (3G).

## Skyldigheter för Teracom på grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät

delar av Sverige. Detta gäller framför allt i norra Sverige utom i tätorter och vid kusten.<sup>30</sup>

För att slutanvändaren ska kunna ta emot webbradio via mobilnät krävs ett abonnemang för mobilt bredband. De flesta mobila bredbandsabonnemang har i dag en fast månadskostnad för användning upp till ett visst kapacitetstak.<sup>31</sup> I vissa fall tillkommer även en avgift för radiotjänsten. Flera mobiloperatörer har under 2009 infört kapacitetstak vad gäller dataanvändningen för sina mobila bredbandsabonnemang, vilket kan utgöra en begränsning för hur många timmar som det är möjligt att lyssna på radio under en månad. Vissa mobiloperatörer<sup>32</sup> har dock lanserat tilläggsabonnemang för en radiotjänst med en särskild avgift men utan kapacitetstak för radiolyssnande. Respektive operatörers radiotjänster innehåller ett begränsat antal av de kommersiella kanaler som sänds i marknätet för analoga ljudradiosändningar, beroende på vilket programbolag som operatören har avtal med.

Det förekommer även att vissa programbolag erbjuder webbsidor som är anpassade för mottagning till mobilen. Exempelvis har SR sedan 2003 en anpassad webbplats för radio via mobiltelefon som går att nå via mobil.sr.se.<sup>33</sup>

### Ljudradio via mobilnät

I framtiden kan nya tekniska lösningar möjliggöra ljudradiosändningar via mobilnäten som inte sker genom en-till-en-sändningar via Internet. Det finns ett flertal tekniker som är tänkbara men i dag finns inga sådana radioutsändningar i kommersiell drift i Sverige, även om viss försöksverksamhet har skett. Mot bakgrund av detta finner PTS ingen anledning att behandla denna typ av radiosändningar i den fortsatta marknadsanalysen.

### Tv-baserad ljudradio

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

---

<sup>30</sup> Bredbandskartläggning 2008, PTS-ER-2009:8.

<sup>31</sup> [www.telepriskollen.se](http://www.telepriskollen.se), den 20 april 2009.

<sup>32</sup> [www.tele2.se](http://www.tele2.se) och [www.tre.se](http://www.tre.se), den 21 april 2009.

<sup>33</sup> SOU 2008:64, *Kontinuitet och förändring*, betänkande av public serviceutredningen.

#### Ljudradio via kabel-tv-nät

Vissa kabelnätoperatörer sänder radio- eller musikkanaler som en del av sitt digitala tv-utbud. SR sänder fyra kanaler i Com Hem AB:s (Com Hem) digitala kabel-tv-utbud.<sup>34</sup> I Com Hems utbud finns även några utländska radiokanaler. Även Canal Digital Sverige AB och Tele2 AB sänder ut radio i sina kabel-tv-nät. Mottagning av sådana kanaler kan endast ske i fast installerad utrustning i hushåll anslutna till kabel-tv-nät. Det krävs inga ytterligare investeringar i näten för att nå befintliga kabel-tv-kunder.

#### Ljudradio via satellit

Ljudradio kan också sändas via satellit. För att slutanvändaren ska kunna ta emot signalerna krävs en parabolantenn. Viasat AB sänder MTG:s kanaler, såsom Rix FM, NRJ, Lugna favoriter och Bandit. SBS och SR sänder inte ut sina radiokanaler via satellit. Den tekniska kvaliteten på radiosändningar via satellit är mycket god.

#### Ljudradio via det digitala marknätet för tv

SR genomför ett försök med att sända radio i det digitala marknätet för tv. Dessa provsändningar pågår fram till 31 december 2009 och omfattar till en början SR P1, SR Klassiskt och SR P3. För att ta emot sändningarna krävs en marknätsantenn. Vissa digital-tv-boxar kan ha svårt att få in radiokanalerna, eftersom de inte är anpassade för radio och DVB-T-nätet<sup>35</sup> primärt är byggt för tv-tjänster.<sup>36</sup> I teorin skulle denna typ av marknätssändningar kunna möjliggöra mobilitet. Med anledning av att det utöver SR:s provsändningar inte finns några sändningar via det digitala marknätet för tv i dag finner PTS ingen anledning att inkludera dessa sändningar i den fortsatta marknadsanalysen.

### **3.3.2 Radiolyssnande**

Ungefär 77 procent av svenskarna i åldern 9-79 år lyssnar på radio minst fem minuter under ett genomsnittligt dygn.<sup>37</sup> Bland dem som lyssnat är den genomsnittliga lyssnartiden 2 timmar och 27 minuter per dygn. Andelen av befolkningen som lyssnar på radio minst fem minuter under ett genomsnittligt dygn har under en rad år minskat, men under det senaste året har lyssnartalen åter ökat något - från 73,7 procent år 2008 till 76,6 procent år 2009. Andelen som lyssnat på SR har gått från 45,3 procent år 2008 till 48,7 procent år 2009.

Ljudradio kan, som beskrivits i avsnitt 3.3.1 tas emot via flera olika distributionssätt. Trots utvecklingen av ny teknik är det fortfarande vanligast

---

<sup>34</sup> [www.sr.se](http://www.sr.se), den 8 april 2009.

<sup>35</sup> DVB-T är en förkortning för Digital Video Broadcasting – Terrestrial.

<sup>36</sup> [www.sr.se](http://www.sr.se), den 8 april 2009.

<sup>37</sup> SIFO radioundersökningar, Rapport III 2009.

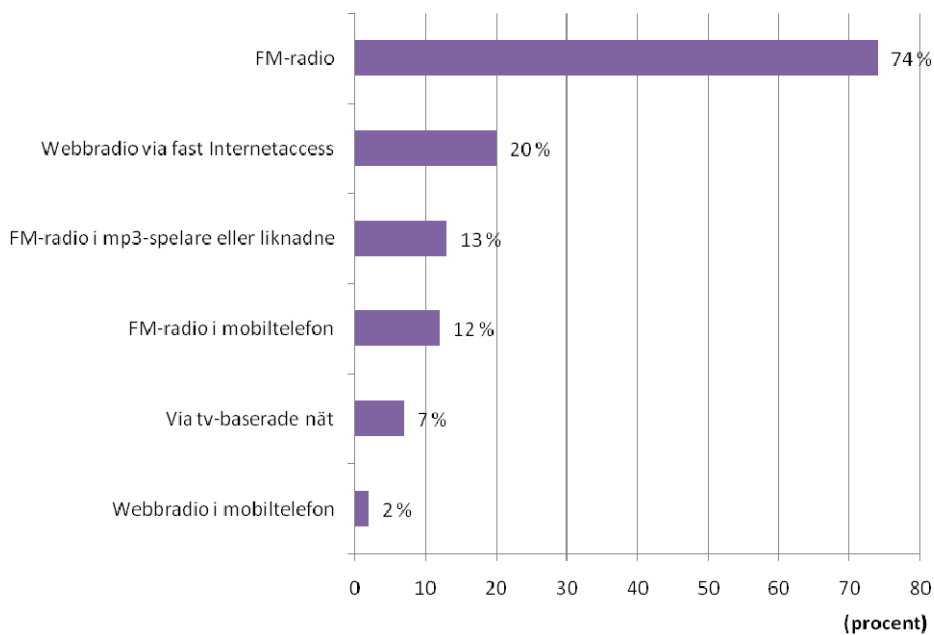
## Skyldigheter för Teracom på grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät

att lyssna på radio via marknät i FM-bandet, se figur 1 nedan. Näst vanligast är att lyssna på webbradio via fast Internetaccess. Andelen av befolkningen som lyssnat på webbradio minst fem minuter under ett genomsnittligt dygn har ökat från 3 procent år 2008 till 4,8 procent år 2009.<sup>38</sup>

Det är vanligast att man lyssnar på radio hemma eller i bilen. Andelen som lyssnar i bilen är lika hög som andelen som lyssnar i hemmet (79 procent). Andelen som lyssnar via portabel radio, dvs. annat än bilradio, var 15 procent år 2008, se figur 2 nedan.

### Figur 1 Hur tar man emot radio?

Radiolyssnande minst en gång i veckan via olika distributions- och mottagningsätt, andel personer, bas 1000 personer, 16-74 år.

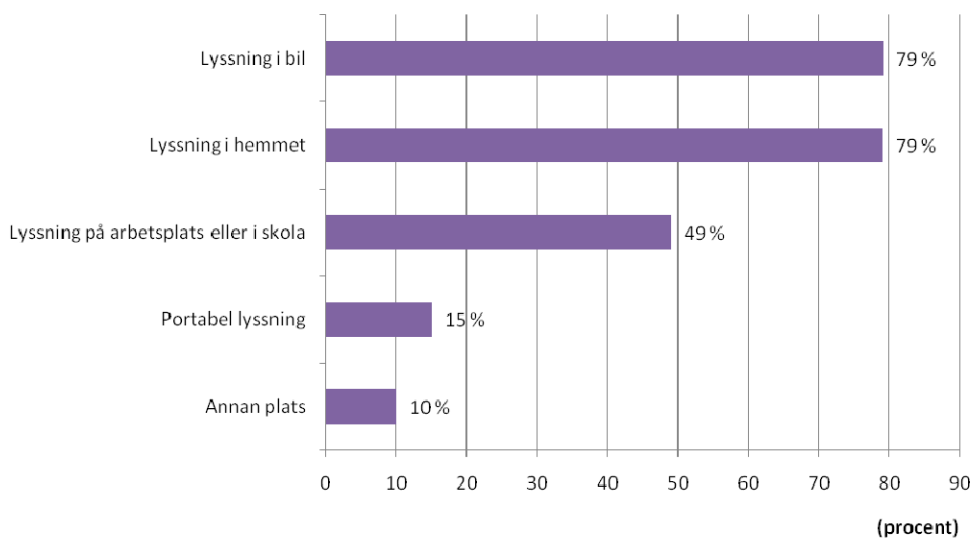


Källa: Individbussen 2008, Stelacon på uppdrag av RTVV

<sup>38</sup> Se föregående not.

## **Figur 2 Var lyssnar man?**

Andel personer som har lyssnat på radio minst en gång per vecka, efter plats, bas 1000 personer, 16-74 år.



*Källa: Individbussen 2008, Stelacon på uppdrag av RTVV*

## 4 Avgränsning av den relevanta grossistmarknaden

I detta avsnitt gör PTS en avgränsning av marknaden för programutsändningstjänster. Som framgått i metodbeskrivningen i avsnitt 2.6 är utgångspunkten vid definitionen av relevanta grossistmarknader en analys av slutkundsmarknader med beaktande av substitutionsmöjligheter för slutkunden på efterfråge- och utbudssidorna. Efter att slutkundsmarknaderna analyserats är det möjligt att gå vidare med att definiera relevanta grossistmarknader. PTS bedömning tar därför sin utgångspunkt i den verksamhet som rör tillhandahållande av ljudradiosändningar i slutkundsledet.

### 4.1 Kommissionens syn på den aktuella marknaden

I kommissionens förklaringsdokument behandlas ljudradio och tv som en sammanhållen marknad för programutsändningstjänster. Det finns enligt kommissionen bevis på att marknaden i större utsträckning präglas av infrastrukturbaserad konkurrens. Kommissionen gör därvid bedömningen att majoriteten av hushållen i EU normalt kan ta emot sändningsinnehåll genom upp till tre plattformar. Om respektive sändningsplattform utgör en separat slutkundsmarknad eller inte beror på ett antal faktorer såsom pris, täckning eller tillgänglighet och slutkundernas möjlighet att byta mellan olika utsändningsplattformar. Kommissionen framhåller vidare att ljudradio i ökande utsträckning finns tillgänglig via kabel-tv-nät och via satellitsändningar samt att ljudradio numera ofta kan tas emot via Internet på radiostationernas webbplatser.

Grossistmarknaden för programutsändningstjänster fanns, som ovan nämnts, tidigare med i kommissionens rekommendation. I kommissionens senaste rekommendation finns dock marknaden inte längre kvar. Som skäl till detta anför kommissionen som nämnts att det på den europeiska marknaden finns bevis på större plattformskonkurrens vid övergången från analoga till digitala utsändningar. Övergången innebär ett incitament för överföringsplattformarna att konkurrera och locka till sig slutkunder och på detta sätt även innehåll. Marknaden visar enligt kommissionen således tecken på dynamik.

### 4.2 Substitutionsanalys i slutkundsledet

I detta avsnitt bedöms huruvida produkternas egenskaper, pris och tilltänkta användning från ett slutkundsperspektiv kan anses som utbytbara. Om utredningen visar att det i slutkundsledet finns utbytbarhet mellan plattformarna görs även en motsvarande analys i grossistledet.

Ett vanligt hjälpmedel vid en analys av utbytbarhet på marknader är det så kallade hypotetiska monopolisttestet, vilket fokuserar på kundernas reaktioner vid en liten men signifikant och varaktig prishöjning på 5-10 procent av en hypotetisk monopolist. Mot bakgrund av att priset är företagets främsta konkurrensmedel på många marknader för elektronisk kommunikation gentemot slutkunderna är detta förhållandevis okomplicerat. På de marknader som rör ljudradiosändningar kompliceras dock analysen av att ett annat mycket viktigt konkurrensmedel utgörs av det innehåll som lyssnarna efterfrågar. Detta innebär att lyssnarna skulle kunna lämna en plattform inte bara som en följd av en prishöjning, utan även som en följd av att den upplevda nyttan av plattformen minskat om en eller flera radiokanaler lämnar plattformen. Dessutom är det vanligtvis gratis att lyssna på radio, vilket innebär att det inte är möjligt att tänka sig en hypotetisk prishöjning med 5-10 procent. Det är mot bakgrund av detta osäkert huruvida utfallet av det hypotetiska monopolisttestet skulle bli rättvisande på den aktuella marknaden och PTS väljer därför att inte använda sig av testet i analysen.

I analysen utgår PTS från den tidigare fastställda grossistmarknaden, dvs. nationell analog ljudradioutsändning via marknät.<sup>39</sup> PTS analys tar i slutkundsledet därför sin utgångspunkt i analoga ljudradiosändningar via marknät. I PTS tidigare beslut delades grossistmarknaden i marknätet upp i dels nationella analoga ljudradiosändningar, dels kommersiella lokalradiosändningar och närradiosändningar. PTS gör bedömningen att marknaderna i slutkundsledet utgör en produktmarknad eftersom samma mottagarutrustning kan ta emot alla analoga marknätssändningar i FM-bandet. I analysen jämförs mottagning via marknät med andra distributionsformer för att se om det finns skäl att utvidga produktmarknaden i slutkundsledet.

#### **4.2.1 Webbradio via fast Internetaccess är inte substitut till analog ljudradio via marknät**

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

Det finns även skillnader mellan utsändningsplattformarna. En viktig skillnad är att ljudradio via marknät är mobil. En stor del av radiolyssnandet sker exempelvis vid bilåkning eller via FM-mottagare i mp3-spelare och mobiltelefoner.<sup>40</sup> Vidare skiljer sig tjänsterna åt vad gäller kostnaden för att

---

<sup>39</sup> Se beslut i dnr 04-6954/23.

<sup>40</sup> Se figur 2 i avsnitt 3.2.2..

## **Skyldigheter för Teracom på grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät**

kunna ta emot ljudradio via marknät respektive webbradio via fast Internetaccess. Mottagning av ljudradio via marknät är, vid sidan av kostnaden för själva FM-mottagaren, gratis och abonnemangsfritt, medan det för att kunna ta emot webbradio tillkommer kostnader för Internetuppkoppling eller överföring av datatrafik. Själva lyssnandet via en webbplats är dock kostnadsfritt. Vad gäller användningen är det fortfarande vanligtvis lättare att använda sig av en radioapparat för FM-mottagning. Det bör i sammanhanget noteras att det sker en utveckling vad gäller särskilda webbradioapparater som, i likhet med FM-mottagare, är enkla att hantera.

### **PTS bedömning**

Med hänsyn till de skillnader som råder mellan ljudradioutsändning via marknät och webbradio via fast Internetaccess vad gäller kostnaden för att ta emot radio via plattformarna samt produkternas egenskaper och tilltänkta användning gör PTS bedömningen att webbradio via fast Internetaccess inte utgör substitut till analoga ljudradiosändningar via marknät. Det finns därmed inte skäl att utvidga produktmarknaden i detta avseende. Denna form av webbradio är ett komplement till ljudradio via marknät.

### **4.2.2 Webbradio via mobilt bredband är inte substitut till analog ljudradio via marknät**

Det går även att ta emot webbradio via mobilt bredband. Detta möjliggör mobil mottagning via dator eller mobiltelefon. Mottagningsformen är i detta avseende jämförbar med analog ljudradio via marknät. Emellertid skiljer sig i dagsläget yttäckningen åt mellan mottagningsformerna. Det är även svårt att garantera ljudkvalitet och avbrottsfri sändning via mobilt bredband. Utbudet av radiokanaler som kan tas emot via mobiltelefon är något mer begränsat än utbudet i marknätet. I vissa fall tillhandahåller programbolagen specialanpassade webbplatser för tillgång till radiokanaler. I övrigt är möjligheten att ta emot radiokanaler via mobiltelefon beroende av den operatör som tillhandahåller mobilabonnemanget. Via dator når användaren alla kanaler som finns att tillgå via Internet och utbudet är där större än i marknätet. Till skillnad från mottagning av analog ljudradio via marknät tillkommer kostnader för att kunna ta emot webbradio via mobilt bredband.

### **PTS bedömning**

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

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

#### **4.2.3 Tv-baserad radio är inte substitut till analog ljudradio via marknät**

Med tv-baserad radio avses här ljudradio via kabel-tv-nät och satellit.

Ljudkvaliteten vad gäller tv-baserad radio är jämförbar med ljudradio via marknät. Utbudet av radiokanaler via tv-baserade plattformar är beroende av vilken leverantör som tillhandahåller tjänsten. Alla radiokanaler sänder inte via tv-baserad radio. Den viktigaste skillnaden mellan tv-baserad ljudradio och analog ljudradio via marknät är mobiliteten. Tv-baserad ljudradio tillåter inte mobil mottagning eftersom mottagarutrustningen i de allra flesta fall är fast installerad. Det finns även skillnader mellan plattformarna vad gäller den utrustning som behövs för att kunna ta emot ljudradio. För mottagning av ljudradio via tv krävs ett tv-abonnemang, men även en tv-apparat och en tillhörande digital-tv-box samt, vad gäller satellitmottagning, även en parabolantenn. På grund av skillnaderna i utrustning och kravet på tv-abonnemang skiljer sig även tjänsterna betydligt åt beträffande kostnaden för att kunna lyssna på radio.

PTS bedömning

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

#### **4.2.4 Digital ljudradio via marknät är inte substitut till analog ljudradio via marknät**

Som tidigare framgått i avsnitt 3.3.2 sänder SR i Teracoms digitala ljudradionät. Inga kommersiella kanaler har tillstånd att sända digital ljudradio. SR:s digitalradiosändningar är provsändningar och sändningstillståndet för dessa sträcker sig till och med 31 december 2009. Sedan 2001 täcker digitala sändningar endast 35 procent av den svenska befolkningen. För slutanvändaren innebär detta därmed en betydande skillnad jämfört med att ta emot analog ljudradio, eftersom endast en begränsad andel av slutanvändarna har möjlighet att ta emot sådana sändningar. Dessutom har slutanvändaren enbart tillgång till SR:s digitala sändningar, vilket är ytterligare en begränsning jämfört med analoga ljudradiosändningar via marknät. Utbudet av radiokanaler

skiljer sig således åt. För att kunna lyssna på digitala sändningar måste slutanvändarna ha mottagarutrustning för digitala sändningar.

PTS bedömning

Mot bakgrund av de grundläggande skillnaderna i egenskaper vad gäller täckning, utrustning och kanalutbud mellan analoga och digitala ljudradiosändningar via marknät gör PTS bedömningen att digitala ljudradiosändningar inte utgör substitut till analoga ljudradiosändningar via marknät. Det finns därmed inte skäl att utvidga produktmarknaden i detta avseende.

I framtiden kan digitala ljudradiosändningar via marknät från ett slutkundsperspektiv komma att utvecklas till ett substitut till analoga ljudradiosändningar via marknät. Detta förutsätter att nätet byggs ut för att motsvara täckningen i det analoga marknätet och att ett liknande kanalutbud erbjuds.

#### **4.2.5 Sammanfattning av analysen i slutkundsledet**

Sammanfattningsvis visar PTS analyser att det från ett slutkundsperspektiv finns betydande skillnader vad gäller de olika utsändningsplattformarnas egenskaper, pris och tilltänkta användning för tillhandahållandet av ljudradiosändningar. Det finns därför inte skäl att i slutkundsledet utvidga produktmarknaden till att även omfatta andra distributionsplattformar än analog ljudradio via marknät.

### **4.3 Substitutionsanalys i grossistledet – produktmarknadsavgränsning**

PTS gör bedömningen att det inte finns skäl att i slutkundsledet utvidga produktmarknaden till att omfatta mer än analog ljudradio via marknät. Programbolagen kan därför inte välja att inte sända radio via denna plattform utan att gå miste om ett stort antal potentiella lyssnare. Därför utgör analog ljudradio via marknät även i grossistledet från ett efterfrågeperspektiv en egen produktmarknad. Det finns heller inga förutsättningar för operatörer på respektive utsändningsplattform att utan väsentliga tilläggskostnader och risker ställa om sin produktion till att omfatta andra utsändningstekniker, dvs. det finns inga förutsättningar för utbudssubstitution. Marknadsförhållandena är således i detta avseende oförändrade sedan PTS förra skyldighets- och marknadsbeslut på den aktuella marknaden. PTS bedömer därför att det inte finns skäl att i grossistledet utvidga marknaden för utsändning av analog ljudradio via marknät till att även omfatta utsändning via andra plattformar.

I det tidigare beslutet har PTS fastställt att den nationella grossistmarknaden för programutsändningstjänster, vad avser nationella analoga ljudradio-sändningar via marknät, för distribution av ljudradiosändningsinnehåll till slutanvändare kunde bli föremål för förhandsreglering.<sup>41</sup> Denna marknad omfattade således inte programutsändningstjänster för kommersiell lokalradio och närradio vilken bedömdes utgöra en separat marknad. PTS gjorde bedömningen att det rådde effektiv konkurrens på den senare marknaden.

PTS tar i det följande sin utgångspunkt i grossistmarknaden för nationella analoga ljudradiosändningar för att se om det finns skäl för att utvidga produktmarknaden i grossistledet. Det bör med anledning av utredningen i slutkundsledet analyseras om marknaden ska utvidgas till att omfatta alla analoga marknätssändningar.

#### **4.3.1 Det finns inte skäl att utvidga grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät**

För att sända radio i marknät krävs sändningstillstånd eftersom det till radio tilldelade frekvensutrymmet sätter gränsen för omfånget av sändningarna.

Som tidigare framgått i avsnitt 3.1.1 utfärdar regeringen tillstånd för SR och UR. När det gäller kommersiella lokalradiokanaler och närradiokanaler tilldelas sändningstillstånd av RTVV efter ett ansökningsförfarande. Tillstånd att använda radiosändare tilldelas av PTS. Tillstånden för de olika kategorierna skiljer sig åt mellan olika programbolag och således skiljer sig även efterfrågan av utsändningstjänsten åt.

SR ska som tidigare nämnts enligt sitt sändningstillstånd sända fyra ljudradioprogram till hela landet, varmed avses att minst 99,8 procent av den fast bosatta befolkningen ska kunna ta emot ljudradio via marknätssändningar. I sändningstillståndet anges att ett av dessa fyra ljudradioprogram (P4) utöver det nationella innehållet också ska ha regionalt uppdelat innehåll. SR har även rätt att sända regionala program i Stockholm och Malmö. Dessa kanaler sänds ut via lokala sändare, men utgör ändå en del av den nationella utsändningen. Detta till följd av att kanalerna omfattas av SR:s beredskapskrav, vilket bland annat innebär att vissa tekniska tjänster som även berör dessa kanaler måste sändas ut centralt och till alla sändare i nätet.<sup>42</sup> Det framgår även av sändningstillståndet att SR:s sändningar ska vara analoga och att den tekniska kvaliteten ska vara hög. SR ska vidare hålla en hög säkerhet för produktion och distribution. Sändningarna ska ske med så god säkerhet att eventuella sändningsavbrott blir så korta som möjligt. SR ska vidare ställa höga krav på de

---

<sup>41</sup> Se beslut i dnr 04-6954/23.

<sup>42</sup> Se tjänsteanteckning från möte med SR, aktbilaga 7.

## Skyldigheter för Teracom på grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät

leverantörer som anlitas för programinsamling och distribution. Det är endast SR som har tillstånd att bedriva nationella sändningar. SR efterfrågar således en utsändningstjänst via marknät som uppfyller kraven i sändningstillståndet.

Vad gäller kommersiella aktörer och närradioaktörer har dessa regionala tillstånd att sända i på förhand fastställda sändningsområden i Sverige. För dessa aktörer finns inte möjlighet att ansöka om nationella tillstånd. Aktörerna efterfrågar således utsändning i de begränsade regioner där de har tillstånd att sända. I deras sändningstillstånd finns inga krav på att sändningen ska hålla en bestämd teknisk kvalitet, även om aktörerna givetvis själva kan ställa sådana krav.<sup>43</sup> En utsändning i ett begränsat geografiskt område kan ofta ske genom enstaka sändare som täcker det aktuella området.

På grund av utformningen av sändningstillstånden kan inte SR välja att inte sända nationellt via marknät. Kommersiella lokalradioprogrambolag och närradiosammanslutningar kan vidare inte välja att sända nationellt. Förutom skillnaden mellan sändningsområden skiljer sig kraven på teknisk kvalitet och säkerhet väsentligt åt mellan SR:s sändningstillstånd och de övriga aktörernas tillstånd. SR efterfrågar således en utsändningstjänst som uppfyller vissa särskilda kriterier, vilket ställer särskilda krav på leverantören av utsändningstjänsten.<sup>44</sup>

### PTS bedömning

PTS bedömer att utsändning av kommersiell lokalradio samt närradio via marknät inte är ett substitut till nationella analoga ljudradiosändningar och således inte ingår i samma produktmarknad. Det finns alltså inte skäl av att utvidga marknaden för nationella analoga ljudradio sändningar i marknät till att även omfatta utsändning av kommersiell lokalradio samt närradio via marknät.

PTS gör bedömningen att produktmarknaden utgörs av grossistmarknaden för programutsändningstjänster för distribution av nationell analog ljudradio via

---

<sup>43</sup> Med krav på teknisk kvalitet menas inte de villkor som beslutas av PTS avseende frekvens, effekt etc. för den aktuella radiosändaren.

<sup>44</sup> PTS gör bedömningen att myndighetens beskrivning av de särskilda förhållanden som råder för utsändning av nationell analog ljudradio svarar mot det behov av utredning som kommissionen lyfter i en kommentar till PTS anmälan om utkast till beslut (Mål SE/2010/1032 – grossistmarknaden för utsändning av nationell analog ljudradio via marknät till slutanvändare i Sverige. Synpunkter i enlighet med artikel 7.3 i direktiv 2002/21/EG, 4 februari 2010). Kommissionen uppmanar i denna skrivelse PTS ”att ytterligare utreda huruvida kravet på rikstäckning och de tekniska och säkerhetsrelaterade krav som specificeras i de sändningstillstånd som innehas av de offentliga sändningsföretagen i själva verket hindrar dem från att ingå avtal med fler än en operatör. Där man finner att detta inte är fallet bör PTS överväga att i den relevanta marknaden inkludera de tjänster som tillhandahålls av alternativa leverantörer av sändnings- och överföringstjänster via marknät.”

marknät till slutanvändare (fortsättningsvis benämnd grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät).

#### **4.3.2 PTS analyserar inte marknaden för kommersiella lokalradiosändningar och närradiosändningar vidare**

PTS har i tidigare beslut bedömt att det på marknaden för kommersiella lokalradiosändningar och närradiosändningar råder effektiv konkurrens. PTS finner i dagsläget inte skäl att göra en annan bedömning. Detta med anledning av att många kommersiella lokalradioföretag och närradioaktörer äger sin egen sändarutrustning, vilket tyder på att dessa aktörer inte betraktar investering i sändarutrustning som en orimlig kostnad. Det finns flera valmöjligheter för inplacering av sändarutrustning i master eller andra höga platser. Det är därför inte nödvändigt att lokalradioföretag och närradioaktörer själva förfogar över master och liknande. Många programbolag är således självförsörjande var gäller utsändningstjänsten. För att täcka ett tillståndsområde krävs endast ett fåtal sändare. De allra flesta kommersiella lokalradioföretag och närradioaktörer som själva svarar för utsändningen förfogar över en eller i vissa fall ett par sändare. PTS analyserar därför inte marknaden för kommersiella lokalradiosändningar och närradiosändningar vidare.

#### **4.3.3 Geografisk marknadsavgränsning**

Enligt kommissionens riktlinjer omfattar en relevant geografisk marknad ett område där konkurrensvillkoren är likartade eller tillräckligt enhetliga och därför kan särskiljas från angränsande områden där de rådande konkurrensvillkoren är märkbart annorlunda.<sup>45</sup> Inom sektorn för elektronisk kommunikation har den relevanta marknaden geografiska omfattning traditionellt bestämts enligt dels täckningsområdet för ett nät, dels förekomsten av tillämpliga lagbestämmelser eller andra regleringsmedel.<sup>46</sup>

Det rikstäckande marknätet har byggts ut för att möjliggöra tillhandahållande av ljudradiosändningar till praktiskt taget hela Sverige. Det finns enligt PTS inga klart angränsande geografiska områden där konkurrensvillkoren är märkbart annorlunda.

PTS bedömning

PTS bedömer att den geografiska omfattningen av marknaden är nationell.

---

<sup>45</sup> Kommissionens riktlinjer, p. 56..

<sup>46</sup> Ibid, p. 59.

## 5 Fastställande av relevant marknad (trekriterietestet)

### 5.1 Tre kriterier för att förhandsreglering ska vara motiverad på marknaden

Av kommissionens rekommendation framgår att nationella regleringsmyndigheter bör pröva tre kriterier vid identifiering av marknader som kan bli föremål för förhandsreglering.<sup>47</sup>

Det första kriteriet innefattar en prövning av om det finns stora och varaktiga hinder för marknadstillträde. Finns sådana hinder prövas enligt det andra kriteriet om det trots eventuella etableringshinder finns tecken på marknadsdynamik. Saknas sådana tecken på marknadsdynamik prövas enligt det tredje kriteriet huruvida den generella konkurrenslagstiftningen med beaktande av de särdrag som råder inom sektorn för elektronisk kommunikation är tillräcklig för att uppnå en effektiv konkurrens. En marknad som kännetecknas av antingen låga inträdeshinder, visar tecken på marknadsdynamik eller där generell konkurrenslagstiftning är tillräcklig för att uppnå effektiv konkurrens får inte bli föremål för reglering med stöd av 4 kap. 4 § och 5 kap. 13 och 14 §§ LEK.

Enligt kommissionen visar marknaden för programutskickningstjänster generellt inom EU tecken på marknadsdynamik. På grund av detta har marknaden som tidigare nämnts tagits bort från kommissionens senaste rekommendation om relevanta produkt- och tjänstemarknader. Nationella regleringsmyndigheter får emellertid fastställa att andra marknader än de som är fastställda i kommissionens rekommendation kan bli föremål för förhandsreglering. Ett krav för detta är att marknaden uppfyller de tre ovan beskrivna kriterierna.

PTS prövar därför om den svenska grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät uppfyller de tre kriterierna.

### 5.2 Finns det inträdeshinder på marknaden? – Det första kriteriet

Det första kriteriet innefattar en bedömning av om det på den aktuella marknaden finns stora och varaktiga hinder för marknadstillträde. Hindren kan vara strukturella, rättsliga eller regleringsbaserade.

---

<sup>47</sup> Kommissionens rekommendation, p. 5 ff.

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

### **5.2.1 Grossistmarknaden för nationell analog utsändning av ljudradio via marknät uppfyller det första kriteriet**

De villkor som SR har att uppfylla enligt sändningstillstånden (se avsnitt 3.3.2) tillgodoses i dag av den utsändningstjänst som tillhandahålls av Teracom.

Det finns flera betydande inträdeshinder på grossistmarknaden för nationella analoga ljudradiosändningar via marknät. Teracom äger och driver marknätet som omfattar fler än 50 stora sändarstationer med höga sändarmaster och mycket effektstarka sändare, och som sträcker sig över hela Sverige.

Det finns inget som talar för att ett nät som motsvarar SR:s krav kommer att etableras av en alternativ aktör. Upprättandet av master och inköp av sändarutrustning för ett rikstäckande nät medför stora oåterkalleliga kostnader (så kallade 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 samt förmodade svårigheter att få bygglov.<sup>48</sup>

#### **PTS bedömning**

Det föreligger betydande inträdeshinder på grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät. Det första kriteriet är därmed uppfyllt för denna marknad.

### **5.3 Kännetecknas marknaden av dynamik? – Det andra kriteriet**

Vid en bedömning av det andra kriteriet ska PTS ta ställning till om marknaden har egenskaper som gör att den med tiden tenderar att utvecklas i riktning mot effektiv konkurrens. Trots att det föreligger stora hinder för marknadstillträde kan strukturella faktorer eller marknadsegenskaper medföra att marknadsandelar fluktuerar över tiden eller att prisbilden inte är stabil.

---

<sup>48</sup> Se Netlights rapport, *Bedömning av tillträdesalternativ för digitala tv-sändningar via marknät*, av den 11 april 2005.

## **Skyldigheter för Teracom på grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät**

Att marknaden tenderar att utvecklas mot effektiv konkurrens innebär enligt kommissionen inte nödvändigtvis att den aktuella marknaden kommer att nå ett tillstånd av effektiv konkurrens under perioden fram till nästa marknadsöversyn. Det innebär endast att det finns klara tecken på dynamik under perioden som indikerar att effektiv konkurrens kommer att uppnås på längre sikt utan förhandsreglering. Den förväntade marknadsdynamiken ska ske utifrån faktiska händelser på marknaden, som till exempel gjorda investeringar eller införande av ny teknik.<sup>49</sup>

Frågan är således om det trots att det föreligger betydande inträdeshinder på grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät kan förväntas ske en utveckling mot effektiv konkurrens i frånvaro av förhandsreglering av marknaden.

### **5.3.1 Grossistmarknaden för nationell analog utsändning av ljudradio via marknät uppfyller det andra kriteriet**

Vid bedömningen av det andra kriteriet ska PTS som nämnts ta ställning till om det finns tydliga tecken på dynamik på marknaden under perioden som indikerar att effektiv konkurrens kommer att uppnås på längre sikt utan förhandsreglering.

I SR:s sändningstillstånd finns ett krav på SR att företagets sändningar ska nå minst 99,8 procent av Sveriges fast bosatta befolkning. Som nämnts finns även ett krav på SR att sända via marknät och använda analog utsändningsteknik samt sända med hög säkerhet för produktion och distribution. Detta förhållande medför att företaget inte kan välja att inte sända via marknät. Den svenska marknaden för utsändning av ljudradio via marknät och graden av konkurrens präglas därmed i hög utsträckning av hur programbolagens sändningstillstånd är utformade. För det fall villkoret i SR:s sändningstillstånd om att SR måste sända via marknät skulle tas bort skulle detta påverka företagets förhandlingsposition i förhållande till Teracom positivt. PTS avser att noggrant följa marknadsutvecklingen och verka för att eventuella rättsliga inträdeshinder undanröjs i syfte att skapa förutsättningar för en effektiv konkurrens på den aktuella marknaden.

Det finns enligt PTS i dagsläget inga tecken på att grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät med tiden kommer att utvecklas mot effektiv konkurrens.

---

<sup>49</sup> Kommissionens förklaringsdokument till rekommendationen om relevanta produkt- och tjänstemarknader, s. 10.

Mot bakgrund av ovanstående anser PTS att det andra kriteriet är uppfyllt för grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät. Marknaden har inte sådana egenskaper att den inom en rimlig tidsperiod kan förväntas utvecklas mot effektiv konkurrens utan förhandsreglering. PTS bedömer därför i det följande om marknaden uppfyller det tredje kriteriet.

#### **5.4 Den relativa effekten av konkurrenslagstiftning – Det tredje kriteriet**

Beträffande det tredje kriteriet ska PTS bedöma om konkurrenslagstiftningen är tillräckligt effektiv för att undanröja den typ av konkurrensproblem som har identifierats på grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät och som därmed gör att ingripanden med stöd av LEK inte kan anses motiverade. Undanröjande av konkurrenshinder kan exempelvis vara att avlägsna existerande etableringshinder eller i övrigt skapa förutsättningar för uppkomsten av effektiv och varaktig konkurrens på marknaden. Det är dock inte tillräckligt att konkurrenslagstiftningen i det enskilda fallet kan vara tillämplig på ett identifierat konkurrensproblem.

Konkurrensrätten är i sin helhet tillämplig på den aktuella marknaden oavsett om den kan bli föremål för ingripanden enligt LEK eller inte. Däremot ska de fall där konkurrenslagstiftning visat sig effektiv i ett visst ärende beaktas av PTS i samband med att myndigheten överväger att ålägga skyldigheter för en operatör med betydande marknadsinflytande. Den primära frågeställningen vid bedömningen av tredje kriteriet är i stället om det utöver konkurrensreglerna finns ett behov av sektorsspecifika bestämmelser för att ta omhändertada de konkurrensproblem som kan uppstå på marknaden.

Konkurrensreglernas förbud<sup>50</sup> kan inte användas till att på förhand ställa upp skyldigheter eller handlingsregler i syfte att komma till rätta med potentiella konkurrensproblem. Förbuden kan inte heller i övrigt skapa konkurrens på en marknad som på grund av strukturella problem inte uppvisar några tecken på fungerande konkurrens.

Vidare är utredningar av konkurrensrättsliga överträdelse generellt till sin natur omfattande och tidskrävande. Detta får särskilt konsekvenser på marknaden för elektronisk kommunikation som i hög grad präglas av snabb teknikutveckling och där det är nödvändigt att skyndsamt komma till rätta med ett konkurrensproblem. Tidsfaktorn är således av avgörande betydelse för att skapa och bibehålla en effektiv konkurrens på den aktuella marknaden. Det bör vidare noteras att Konkurrensverket sällan tillämpat möjligheten att

---

<sup>50</sup> Vad gäller elektronisk kommunikation är det förbudet mot missbruk av dominerande ställning i 2 kap. 7 § konkurrenslagen (2008:579) som normalt sett aktualiseras.

interimistiskt ålägga ett företag att upphöra med en överträdelse av konkurrensreglerna tills frågan slutligen har avgjorts.

#### **5.4.1 Förhandsreglering skapar förutsebarhet**

De aktörer som verkar på en marknad inom elektronisk kommunikation eller överväger att etablera sig på en marknad har ett behov av förutsebara spelregler, bland annat för att kunna fatta rationella beslut om investeringar. Aktörerna är därför beroende av att på förhand känna till vilka rättigheter och skyldigheter de kan påräkna sig. Genom de möjligheter som LEK ger att på förhand fastställa villkor för exempelvis åtkomst och tillträde skapas sådan förutsebarhet.

Sektorsspecifik förhandsreglering möjliggör detaljerade och särskilt anpassade ingripanden för att åtgärda typiska och potentiella konkurrensproblem på ett sätt som fastslår förutsebara regler för marknaden. Den generella konkurrenslagstiftningen kan inte uppnå samma syfte. Samtidigt bör framhållas att en felaktig utformning eller tillämpning av särlagstiftning kan leda till snedvriden konkurrens och ineffektiva investeringsbeslut.

För att skapa konkurrens krävs i många fall att åtgärder vidtas för att komma till rätta med de problem som det innebär att ett företag utövar kontroll över den infrastruktur eller tjänst som är nödvändig för att andra aktörer ska kunna erbjuda den relevanta produkten eller tjänsten. I kapitel 8 nedan beskrivs de konkurrensproblem som PTS identifierat på den aktuella marknaden.

Konkurrensverket har under samrådet anfört att myndigheten delar PTS bedömning att konkurrensreglerna sannolikt inte är tillräckliga för att för närvarande komma till rätta med de aktuella konkurrensproblemen.

PTS bedömning

PTS gör bedömningen att konkurrenslagstiftningen åtminstone under den tid som löper fram till nästa marknadsöversyn inte är tillräcklig för att på ett effektivt sätt komma till rätta med de konkurrensproblem som kan uppstå på den aktuella marknaden. Grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät uppfyller därmed även det tredje kriteriet.

#### **5.5 Slutsatser efter trekriterietestet**

PTS konstaterar att det finns betydande inträdeshinder på grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät. Det saknas på den aktuella marknaden sådana tecken på marknadsdynamik som medför att marknaden i tiden fram till nästa marknadsanalys kan komma att utvecklas mot en effektiv konkurrens. Konkurrenslagstiftningen är i sig inte ett tillräckligt medel för att

## **Skyldigheter för Teracom på grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät**

omhändertar de konkurrensproblem som kan uppstå på den aktuella marknaden. Marknaden uppfyller därmed de tre kriterierna och kan därför bli föremål för förhandsreglering.

## 6 Sammantagen slutsats vad gäller avgränsningen av den relevanta marknaden

### 6.1 PTS avgörande

#### Marknad som kan bli föremål för förhandsreglering

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

grossistmarknaden för programutsändningstjänster för distribution av nationell analog ljudradio via marknät till slutanvändare.

### 6.2 Kommissionens generella bedömning av marknaden för programutsändningstjänster

Som framgick i avsnitt 5.1 har kommissionen tagit bort marknaden för programutsändningstjänster från listan över relevanta marknader i kommissionens rekommendation. Kommissionen redogör i förklaringsdokumentet<sup>51</sup> för skälen till detta.

1. Det finns enligt kommissionen bevis på att marknaden i större utsträckning präglas av infrastrukturbaserad konkurrens. Kommissionen gör bedömningen att majoriteten av hushållen kan ta emot sändningsinnehåll genom upp till tre plattformar. Ljudradio finns i ökande utsträckning tillgänglig via kabel-tv-nät och via satellit-sändningar samt att ljudradio numera ofta kan tas emot via Internet på radiostationernas hemsidor. Därmed uppfyller inte marknaderna generellt det andra kriteriet som beskrivits ovan i avsnitt 5.3.
2. Kommissionen bedömer vidare att medlemsstaterna kan använda must carry-skyldigheter för att lösa eventuella konkurrensproblem.<sup>52</sup> Problemen skulle enligt kommissionen bestå i att programbolagen inte

<sup>51</sup> Kommissionens förklaringsdokument, s. 49.

<sup>52</sup> Must carry-skyldigheten behandlas i Europaparlamentets och rådets direktiv 2002/22/EG av den 7 mars 2002 om samhällsomfattande tjänster och användares rättigheter avseende elektroniska kommunikationsnät och kommunikationstjänster (USO-direktivet). Enligt artikel 31 i USO-direktivet får medlemsstaterna under vissa förutsättningar möjlighet att ålägga företag som tillhandahåller elektroniska distributionsnät som används för distribution av radio- och tv-sändningar till allmänheten sändningsplikt av vissa angivna kanaler. Sändningsplikten får endast åläggas när företagets nät används av ett betydande antal slutanvändare.

får tillgång till en viss sändningsplattform. En förutsättning är dock att det finns ett allmänintresse för att få tillgång till de kanaler som kan vara aktuella.

Som nämndes i avsnitt 5.1 framgår dock även av kommissionens rekommendation att nationella regleringsmyndigheter får fastställa andra marknader än de som är förtecknade i rekommendationen. Detta får dock endast ske under förutsättning att marknaden uppfyller kommissionens tre kriterier för förhandsreglering.

### **6.3 PTS bedömning av de svenska marknadsförhållandena**

PTS konstaterar efter att ha analyserat såväl slutkunds- som grossistmarknaderna följande:

- Med hänsyn till de betydande skillnader som föreligger i slutkundsledet vad gäller de olika utsändningsplattformarnas egenskaper, de kostnader som uppkommer för lyssnande och plattformarnas tilltänkta användning utgör analoga ljudradiosändningar via marknät en egen produktmarknad.
- I grossistledet skiljer sig efterfrågan av utsändningstjänsten av analog ljudradio via marknät åt mellan olika programbolag främst beroende på villkoren i programbolagens sändningstillstånd. Till följd av detta utgör nationell analog ljudradio via marknät en egen produktmarknad skiljd från marknaden för kommersiella lokalradiosändningar och närradiosändningar via marknät.
- Grossistmarknaden för nationella analoga ljudradiosändningar via marknät kännetecknas av höga inträdes hinder och visar inga tecken på marknadsdynamik. SR åläggs i sitt sändningstillstånd att använda analog utsändningsteknik i marknätet.
- Kommissionen framhåller att ljudradio i större utsträckning än tidigare finns tillgänglig via kabel-tv-nät och via satellitsändningar. PTS gör dock bedömningen att dessa distributionssätt inte utgör substitut till analog ljudradio via marknät och konstaterar att det inte skett några större förändringar på den svenska marknaden vad gäller radio-lyssnande via dessa plattformar. Däremot ser PTS att användningen av webbradio den senaste tiden har ökat. Inte heller denna form av radio utgör dock ett substitut till analog ljudradio via marknät, utan är ett komplement.

## Skyldigheter för Teracom på grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät

- I 8 kap. i radio- och tv-lagen (1996:844) finns endast skyldigheter när det gäller vidareändning (must carry) av tv-program och inte radioprogram. Reglerna om vidareändningsplikt kan därför inte användas för att lösa eventuella konkurrensproblem vad gäller utsändning av ljudradio.
- Kommissionen anför bland annat som skäl till varför marknaden för programutsändningstjänster är borttagen från kommissionens rekommendation att övergången från analog till digital utsändning lett till ökad konkurrens mellan olika utsändningsplattformar. I Sverige har en sådan övergång inte skett vad gäller ljudradiosändningar via marknät.

De skäl som kommissionen anför för att ta bort marknaden för programutsändningstjänster från kommissionens rekommendation är således inte applicerbara på svenska förhållanden.

## 7 Förekommer det företag med betydande inflytande?

### 7.1 PTS avgörande

#### Företag med betydande inflytande

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

### 7.2 Definitionen av företag med betydande inflytande

I det föregående kapitlet fann PTS att grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät har sådana särdrag att det kan vara motiverat att införa skyldigheter enligt LEK för företag på marknaden. Sådana skyldigheter blir emellertid endast aktuella om det inte råder effektiv konkurrens på marknaden. I detta kapitel prövar PTS med stöd av 8 kap. 6 § andra stycket LEK om det finns företag med betydande inflytande på grossistmarknaden för nationell analog ljudradio.

Enligt 8 kap. 7 § första stycket LEK ska ett företag anses ha ett betydande inflytande 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 konsumenterna.

#### 7.2.1 Företagsbegreppet

Ett företag är enligt 8 kap. 6 § andra stycket det subjekt vars inflytande på en marknad ska bedömas. Definitionen i 8 kap. 7 § LEK av företag med betydande inflytande är avsedd att överensstämja med konkurrenslagens definition av dominerande ställning. PTS ska därför göra sin bedömning av ett företags ställning på marknaden mot bakgrund av den konkurrensrättsliga praxis som finns på området.<sup>53</sup>

Begreppet företag i den mening som avses i 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

<sup>53</sup> Se prop. 2002/03:110 s. 276 och 404. Det framgår även av kommissionens riktlinjer, p. 70.

uppnå ett bestämt ekonomiskt mål.<sup>54</sup> Ett moderbolag som kontrollerar sina dotterbolag anses ingå i samma ekonomiska enhet som dotterbolagen när dessa inte utövat någon självständighet i att bestämma sina marknadsbeteenden utan endast verkställt moderbolagets instruktioner.<sup>55</sup>

I ett företag kan således flera juridiska personer ingå. Samtliga dessa juridiska personer behöver inte bedriva verksamhet på den marknad som är aktuell för reglering. De kan exempelvis bedriva verksamhet på vertikalt integrerade marknader. Vidare kan de genom sin kontroll över den juridiska person som bedriver verksamheten vara den som faktiskt bestämmer över företagets agerande på marknaden och därmed vara den som utövar det betydande inflytandet.

Definitionen av begreppet operatör i LEK innebär enligt förarbetena ett förtydligande i förhållande till definitionen i tillträdesdirektivet genom att det klargörs att det är innehavet av eller rådigheten över ett allmänt kommunikationsnät eller tillhörande installation som gör att ett företag omfattas av operatörsbegreppet.<sup>56</sup> Enligt 4 kap. 4 § LEK ska en operatör som har ett betydande inflytande på en viss marknad åläggas skyldigheter.

### **7.2.2 Betydande marknadsinflytande**

I kommissionens riktlinjer anges ett antal indikatorer som PTS ska beakta vid bedömningen av huruvida det förekommer företag med betydande inflytande.<sup>57</sup> Av dessa indikatorer är det marknadsandelarnas fördelning som tillmäts störst betydelse. För att ett företag ska anses ha betydande inflytande är det vidare viktigt att företagets marknadsandel är stabil över tiden. Även för det fall ett företag har en hög marknadsandel kan det dock finnas motverkande faktorer som talar för att företaget likväl kan sakna ett betydande inflytande.

Enligt kommissionens riktlinjer medför förhållandet att ett företag har en marknadsandel som överstiger 50 procent att det finns en presumtion för att företaget har ett betydande inflytande. Ett företag med en hög marknadsandel kan förutsättas ha betydande marknadsinflytande om dess marknadsandel har varit stabil under en längre tid.<sup>58</sup>

---

<sup>54</sup> Se 1 kap. 5 § konkurrenslagen (2008:579) och artiklarna 101 och 102 i fördraget om Europeiska unionens funktionssätt.

<sup>55</sup> Se bl.a. *Vibo mot kommissionen*, Europeiska domstolens dom den 24 oktober 1996 i mål nr C-73/95, p. 16.

<sup>56</sup> Se prop. 2002/03:110 s. 359.

<sup>57</sup> Kommissionens riktlinjer, p. 70 ff..

<sup>58</sup> *Ibid*, p. 75.

### **7.2.3 Fördelning av marknadsandelar**

På grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät är Teracom det enda företaget. Teracom's marknadsandel uppgår därför 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. Det finns därmed en stark presumtion för att Teracom har ett betydande inflytande på den relevanta marknaden.

Som ovan framgått går det inte att fastställa om ett företag har ett betydande inflytande endast på grundval av marknadsandelar. PTS redogör därför nedan för ett antal faktorer som kan ha betydelse för bedömningen av Teracom's ställning på marknaden.

### **7.2.4 Det finns ingen potentiell konkurrens**

Ett företags marknadsinflytande kan påverkas av om det finns potentiella konkurrenter till företaget. PTS ska därför beakta sannolikheten för att företag som i dagsläget inte är aktiva på den relevanta marknaden på medellång sikt kan träda in på marknaden vid en liten men varaktig prishöjning. Företag som efter en sådan prisökning kan ändra inriktning på eller öka sitt produktions- eller tjänsteutbud och träda in på marknaden ska vid bedömningen betraktas som potentiella marknadsaktörer. Detta gäller även om de i dagsläget inte tillverkar eller tillhandahåller den aktuella produkten eller tjänsten.

Det enda företag som tillhandahåller en utsändningstjänst för nationell analog ljudradio via marknät är Teracom. Med anledning av detta måste det analyseras vilka möjligheter andra aktörer har att träda in på grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät och erbjuda den aktuella grossisttjänsten.

För att kunna träda in på den relevanta marknaden fordras master och sändarutrustning. För det fall sådana tillgångar saknas innebär det särskilt stora oåterkalleliga kostnader (sunk costs) att göra den typen av investeringar. Detta förhållande utgör en asymmetri mellan ett etablerat företag och ett företag som träder in på marknaden. Teracom's marknät omfattar bland annat fler än 50 stora sändarstationer med mycket höga sändarmaster och mycket effektstarka sändare.<sup>59</sup> Att en potentiell konkurrent till Teracom skulle etablera ett parallellt nät av motsvarande omfattning ter sig orimligt. Förutom de komplexa frågorna kring byggandet av nätet 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.

---

<sup>59</sup> Somliga av dessa master är drygt 330 meter höga.

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

Det finns kommersiella lokalradioaktörer 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.

#### **7.2.5 Det finns ingen motverkande köparmakt**

Höga marknadsandelar behöver nödvändigtvis inte innebära att företaget har ett betydande inflytande. Kännetecknas marknaden av ett väsentligt inslag av köparmakt begränsas företagets möjligheter att agera oberoende av sina kunder och konkurrenter, och i sista hand konsumenterna. Faktorer som har betydelse för denna bedömning är exempelvis om det är enkelt för kunderna att välja en annan leverantör, om det går att avstå från att köpa produkten eller tjänsten samt om kunden har sådan förhandlingsstyrka att priset hamnar nära marginalkostnadsnivån, dvs. nära den gräns leverantören har för att över huvud taget göra någon vinst.

PTS bedömning är att Teracom har en starkare förhandlingsposition än SR som köper utsändningstjänsten för att kunna tillhandahålla nationell analog ljudradio. Detta främst eftersom SR i sitt sändningstillstånd åläggs att använda analog utsändningsteknik för sina sändningar och att det inte finns någon alternativ leverantör av utsändningstjänsten. PTS tillsyn avseende myndighetens tidigare beslut om skyldigheter för Teracom har visat att Teracom har tagit ut priser som överstiger kostnaderna för att producera den

aktuella produkten.<sup>60</sup> Teracom hade inte kunnat ta ut dessa priser om det hade funnits en tillräckligt stark motverkande köparmakt.

Som tidigare framgått i marknadsavgränsningen finns inga substitutionsmöjligheter för nationell analog ljudradio via marknät. Teracom kan därmed utnyttja sin dominerande ställning genom att ta ut monopolpriser för utsändningstjänsten.

Sammantaget bedömer PTS att det saknas sådan köparmakt som skulle kunna bryta presumtionen för att Teracom har ett betydande inflytande.

#### **7.2.6 Stordrifts- och samproduktionsfördelar leder till etableringshinder**

Stordriftsfördelar utgör en form av etableringshinder för faktiska och potentiella konkurrenter, eftersom det kan medföra kostnadsfördelar för de större etablerade aktörerna på en marknad. Stordriftsfördelar uppstår när genomsnittskostnaden per produkt sjunker när produktionen i företaget ökar.

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

Fördelar till följd av produktionens spännvidd och samproduktionsfördelar innebär att kostnaderna för att producera en grupp produkter är lägre om produktionen samlas i en anläggning än om produktionen sker i flera anläggningar eller företag. 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.

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

---

<sup>60</sup> Se dnr 06-4616/23 a - föreläggande till Teracom om prissättning för radio. Beslutet har vunnit laga kraft, se avsnitt 2.3.

### **7.2.7 Det finns risk för utbredning av marknadsstyrka**

Det finns risk för att ett företags betydande inflytande på en marknad kan överföras till en närliggande marknad om det finns ett samband mellan dessa två marknader. En sådan bedömning görs utifrån konkurrenssituationen på den närliggande marknaden. Utbredning av marknadsinflytande kan ske såväl horisontellt som vertikalt, där horisontell utbredning är möjlig genom exempelvis samproduktionsfördelar och sampaketering av tjänster från flera relevanta marknader.

Teracom's marknät används framför allt för distribution av ljudradiosändningar och tv-sändningar. Teracom är emellertid också aktivt på andra grossistmarknader. Den infrastruktur som Teracom kontrollerar kan användas, och används, på flera marknader inom elektronisk kommunikation. Teracom kan således tack vare detta konkurrera på andra marknader än grossistmarknaden för nationell analog ljudradio. Teracom's marknät utnyttjas exempelvis även för att tillhandahålla tv-sändningar i det digitala marknätet. Det finns därför en påtaglig förekomst av samproduktionsfördelar.

Teracom skulle även kunna överföra sin marknadsstyrka på grossistmarknaden för nationell analog ljudradio exempelvis till den verksamhet som Teracom bedriver på tv-marknaden. Om vinster från grossistmarknaden för nationell analog ljudradio används till att underprissätta tjänster på konkurrensutsatta marknader kan detta ge upphov till negativa effekter på dessa marknader och leda till en utbredning av marknadsstyrka. Teracom är verksam på ett antal grossistmarknader som är mer eller mindre konkurrensutsatta som utsändning av tv samt bredband och telefoni.

PTS anser således att Teracom kan utnyttja sitt betydande inflytande på den relevanta marknaden för att skaffa sig konkurrensfördelar på andra marknader inom elektronisk kommunikation.

### **7.3 PTS bedömning avseende företag med betydande inflytande**

- Teracom har en marknadsandel som uppgår till 100 procent av den relevanta marknaden. Det föreligger därmed en stark presumtion om betydande inflytande.
- Det finns ingen potentiell konkurrens på den relevanta marknaden. Teracom kontrollerar ett rikstäckande marknät och det är inte realistiskt att något företag inom överskådlig framtid skulle ha möjlighet att etablera ett parallellt nät av samma omfattning.

## Skyldigheter för Teracom på grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät

- Det finns inte förutsättningar för SR att utöva köparmakt mot Teracom.
- Teracom har genom sin storlek, verksamhetens omfattning och relativt låga investeringsbehov i förhållande till andra potentiella aktörer en särställning på marknaden vad gäller stordrifts- och samproduktionsfördelar. Detta stärker Teracoms marknadsinflytande på den aktuella marknaden.
- 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. Detta stärker Teracoms ställning på marknaden och möjligheter att agera oberoende av kunder och konkurrenter.

Sammantaget gör PTS i enlighet med 8 kap. 6 § LEK bedömningen att Teracom har ett betydande inflytande på grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät.

## 8 Konkurrensproblem på den aktuella grossistmarknaden

PTS har analyserat marknaden och konstaterat att Teracom är ett företag med betydande inflytande. Av 8 kap. 6 § st. 2 och 4 kap. 4 § LEK följer att PTS ska ålägga en operatör med betydande inflytande minst en skyldighet för att komma till rätta med konkurrensproblemen. En operatör definieras enligt 1 kap. 7 § LEK som den som innehar eller på annat sätt råder över ett allmänt kommunikationsnät eller tillhörande installation.

Av ramdirektivet framgår att en regleringsmyndighet ska tillse att valda skyldigheter grundas på det fastställda problemets art samt ska vara proportionerliga och motiverade mot bakgrund av målen med regelverket. Skyldigheter ska således åläggas för att komma till rätta med konkurrensproblem. För att regleringsmyndigheten ska kunna ålägga den eller de skyldigheter som bäst kommer till rätta med orsaken till problemet, måste regleringsmyndigheten först identifiera arten av de marknadsproblem vars uppkomst ska förhindras. För att avgöra om åläggandet av skyldigheter är proportionerligt och motiverat mot bakgrund av målen är det även nödvändigt att beskriva de konsekvenser som konkurrensproblemen ger upphov till.

För att säkerställa en enhetlig och harmoniserad syn på de nationella regleringsmyndigheternas tillämpning av regleringsåtgärder har ERG tagit fram en gemensam ståndpunkt i frågan.<sup>61</sup> I denna beskrivs ett antal konkurrensproblem som är baserade på de nationella regleringsmyndigheternas erfarenheter. Beskrivningen av de potentiella konkurrensproblemen utgör endast en vägledning och utesluter inte att den nationella regleringsmyndigheten kan konstatera andra potentiella problem.

I detta kapitel därför en redogörelse för:

- typiska konkurrensrelaterade problem på marknaden i avsaknad av skyldigheter
- myndighetens erfarenheter från tillsynsärenden
- effekter av beskrivna konkurrensproblem.

---

<sup>61</sup> Se ERG, Revised ERG Common Position on the approach to Appropriate remedies in the ECNS regulatory framework, från maj 2006.

### **8.1 Typiska konkurrensproblem på marknaden**

Ett företag med betydande inflytande på en marknad kan i sin strävan efter vinstmaximering skapa problem för sina konkurrenter. Detta kan 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. Företaget kan genom att agera på ett visst sätt utöva inflytande över konkurrenterna. 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 ineffektivitet i produktion, vilket leder till övergripande samhällsförluster.

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

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

### **8.2 Konkurrensproblem relaterade till horisontellt integrerade företag**

Horisontell överföring av marknadsinflytande kan ske genom kors-subsidiering. Teracom skulle genom sin dominerande ställning på grossistmarknaden för utsändning av nationell analog radio kunna överprissätta grossistprodukten som SR köper. Teracom skulle sedan i stället kunna underprissätta grossistprodukter på andra marknader. Genom att utnyttja sin marknadsstyrka på marknaden för utsändning av nationell analog ljudradio kan Teracom därmed vinna fördelar på konkurrensutsatta marknader.

### **8.3 Dominerande ställning på en marknad**

Ovan beskrivs ageranden för att överföra marknadsstyrka till andra marknader. Konkurrensproblem kan dock även vara relaterade endast till den aktuella marknaden. Ett exempel på detta är överprissättning som innebär att ett företag kan ta ut ett högre pris än vad de skulle kunna göra på en konkurrensutsatt marknad och därmed göra övervinster. Det finns därför ett behov av regleringsingripanden.

#### **8.4 PTS erfarenhet från tillsyns- och tvistlösningsärenden**

Som tidigare framgått i avsnitt 2.3 har PTS i tidigare beslut funnit ett behov av att reglera utsändningen av nationell analog ljudradio via marknät. PTS har utöver en tillträdesskyldighet även ålagt skyldigheter om bland annat icke-diskriminering och kostnadsorientering.

Den tillsyn som har bedrivits sedan beslutet trädde i kraft har avsett Teracom's prissättning av utsändningstjänsten. Tillsynen har resulterat i att PTS har kunnat konstatera att Teracom's priser inte har varit kostnadsorienterade i enlighet med skyldighetsbeslutet och myndigheten har därför förelagt Teracom att sänka sitt pris för utsändningstjänsten för nationell analog ljudradio. PTS föreläggande har vunnit laga kraft.<sup>62</sup>

#### **8.5 Konsekvenser av att inte ålägga skyldigheter**

Ett konkurrensproblem som kan vara aktuellt om inga skyldigheter åläggs Teracom är korssubventionering mellan grossistmarknaden för utsändning av nationell analog ljudradio och andra marknader. Om vinster från grossistmarknaden för nationell analog ljudradio används till att underprissätta tjänster på konkurrensutsatta marknader kommer detta att ge upphov till negativa effekter på dessa marknader. Teracom är verksamt på ett antal grossist- och slutkundsmarknader som är mer eller mindre konkurrensutsatta inom tv, bredband och mobiltelefoni samt utsändning av lokalradio. Genom att erbjuda tjänster till ett pris som är lägre än kostnaden för att producera tjänsten riskerar mer effektiva operatörer att stängas ute från marknaden, om Teracom använder vinster från grossistmarknaden för utsändning av nationell analog radio för att konkurrera på andra marknader. Genom att mindre effektiva operatörer producerar tjänster på marknaden uppstår en ineffektivitet.

Teracom's möjlighet till överprissättning riskerar även att ge negativa effekter på den aktuella marknaden. En överprissättning i förhållande till SR skulle leda till en ökning av företagens kostnader, vilket kan resultera i att mindre resurser kan användas till programverksamhet till nackdel för radiolyssnarna.

---

<sup>62</sup> Se avsnitt 2.3.

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

### 9.1 Skyldigheter

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

Det är viktigt att notera att skyldigheterna med stöd av LEK inte åläggs som en följd av att företaget har missbrukat sin marknadsmakt (så kallad ex post-reglering). PTS ålägger i stället skyldigheter som syftar till att begränsa företagets möjlighet att utnyttja sitt betydande inflytande på ett sätt som snedvrider eller omöjliggör konkurrens (så kallad ex ante-reglering). Skyldigheterna ska vara direkt anpassade för situationen på den marknad som fastställts som relevant för förhandsreglering.<sup>63</sup>

I kapitel 0 har PTS, med beaktande av ERG:s ståndpunkt och med utgångspunkt i de svenska förhållandena, redogjort för de potentiella konkurrensproblemen på den aktuella marknaden till följd av att det finns en aktör med betydande inflytande.

#### 9.1.1 Skyldigheterna ska vara proportionerliga

Enligt artikel 8.4 i tillträdesdirektivet ska skyldigheter som införs grundas på det fastställda problemets art, vara proportionerliga och motiverade mot bakgrund av målen i artikel 8 i ramdirektivet, exempelvis att konkurrensen ska främjas vid tillhandahållandet av elektroniska kommunikationstjänster.

En motsvarighet till tillträdesdirektivets bestämmelse finns i huvudsak i 1 kap. 2 § LEK, som stadgar att åtgärder som vidtas med stöd av LEK inte får vara mer ingripande än som framstår som rimligt och ska vara proportionerliga med hänsyn till lagens syfte och de övriga intressen som anges i 1 §.

Vidare anges i förarbetena till LEK att det är en grundläggande princip att en inskränkning från det allmännas sida av den enskildes rätt att använda sin egendom förutsätter att det föreligger en rimlig balans eller proportionalitet

---

<sup>63</sup> Se prop.2002/03:110 s.174

mellan vad det allmänna vinner och den enskilde förlorar på grund av inskränkningen. PTS ska vid prövningen av vilka skyldigheter som ska förpliktas den som har ett betydande inflytande på en viss marknad utgå från det grundlagsfästa egendomsskyddet i 2 kap. 18 § regeringsformen (1974:152). Vidare påpekas att egendomsskyddet endast gäller för fast egendom och att en förpliktelse om att bedriva samtrafik eller om att tåla andra former av tillträde oftast torde avse lös egendom.<sup>64</sup>

### **9.1.2 Skyldigheterna ska vara lämpliga**

Proportionalitetsprincipen innebär att det ska göras en intresseavvägning av vad det allmänna vinner och vad den enskilde förlorar vid prövningen om en skyldighet ska åläggas. Det ska utifrån problemets art vara den mest lämpliga skyldigheten som väljs för att uppnå syftet med åtgärden.

I förarbetena till LEK sägs bland annat följande med avseende på den lämplighetsbedömning som ska iakttas vid åläggandet av skyldigheter.<sup>65</sup>

I att åtgärden ska vara den lämpligaste ligger att myndigheten ska 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.

Regeringsrätten har i det så kallade Barsebäcksmålet<sup>66</sup> uttalat att proportionalitetsprincipen innefattar flera olika krav som rättsordningen ställer på balans mellan mål och medel och mellan motstående intressen. Ett ingrepp från det allmänna mot enskild bör analyseras utifrån aspekterna ändamålsenlighet, nödvändighet och proportionalitet i strikt mening. Ingreppet ska således vara lämpligt utifrån omständigheterna i det enskilda fallet, vara en nödvändig förutsättning för att målet med ingreppet ska kunna uppnås och slutligen vara avvägt på så sätt att nyttan för det allmänna står i rimlig proportion till den skada som ingreppet förorsakar den enskilde.

Nedan följer en beskrivning av vilka skyldigheter PTS i förevarande beslut bedömer vara nödvändiga.

---

<sup>64</sup> Ibid, s. 185.

<sup>65</sup> Ibid, s. 185.

<sup>66</sup> Se RÅ 1999 ref 76.

## 9.2 Tillträdesskyldighet

### 1. Skyldighet att tillhandahålla grossistprodukt för distribution

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

En grossistprodukt för distribution innefattar:

- anslutning till Teracoms nät via gränssnitt vid en central punkt i Teracoms marknätinfrastruktur
- transmission till relevanta sändarstationer och programutsändning för tillträdande parts räkning från dessa stationer
- regional nedbrytning av sändningarna i de fall den tillträdande parten begär detta.

Teracom ska om företaget anser att en begäran om tillträde inte är rimlig utan dröjsmål skriftligen upplysa den begärande parten om skälen för detta. Ett sådant avslag måste grundas på objektiva godtagbara skäl. Det åligger Teracom att visa att samtliga möjligheter att tillgodose en begäran är uttömda.

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

1. ge annan tillträde till specificerade nätdelar och tillhörande installationer
2. förlänga ett redan beviljat tillträde till tillhörande installationer
3. erbjuda andra operatörer specificerade tjänster för återförsäljning
4. bevilja tillträde till tekniska gränssnitt, protokoll och annan nyckelteknik som är nödvändig för samverkan mellan tjänster
5. erbjuda samlokalisering eller andra möjligheter till gemensamt utnyttjande av tillhörande installationer
6. erbjuda specificerade tjänster som krävs för att säkerställa samverkan mellan tjänster ända fram till slutanvändarna

7. erbjuda tillträde till driftsstödsystem eller liknande programsystem som krävs för att garantera en sund konkurrens när det gäller tillhandahållande av tjänster
8. bedriva samtrafik eller i övrigt vidta åtgärder så att nät eller tillhörande installationer kan förbindas.

#### **9.2.1 Behov av tillträdesreglering**

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

I avsaknad av reglering har Teracom möjlighet att utnyttja sin dominerade ställning på marknaden genom att vägra tillträde eller inte tillgodose en rimlig begäran. Ett sådant beteende skulle påverka SR negativt och därmed även slutanvändarna.

#### **9.2.2 Tillträde i form av en grossistprodukt för distribution av ljudradio**

Teracom åläggs med anledning av de beskrivna konkurrensproblemen att tillgodose varje rimlig begäran om tillträde till en grossistprodukt för distribution i syfte att distribuera nationell analog ljudradio till slutanvändare i marknätet. Den tillträdande parten ska ha tillstånd att bedriva nationella radiosändningar i marknätet. En sådan grossistprodukt motsvarar den programutsändningstjänst som SR köper av Teracom i dag. Denna produkt är reglerad redan genom det tidigare skyldighetsbeslutet avseende nationell analog ljudradio i marknätet.

En grossistprodukt för distribution består i anslutning till Teracoms nät via gränssnitt vid en central punkt i Teracoms marknätsinfrastruktur, transmission till relevanta sändarstationer och programutsändning för tillträdande parts räkning från dessa stationer. Grossistprodukten ska innehålla regional nedbrytning av sändningarna i de fall den tillträdande parten begär detta. Detta förutsätter att tillträdande part i sitt tillståndsvillkor har givits 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 innebär inte något fysiskt tillträde till Teracoms nät.

PTS bedömer att ett tillträde i form av en grossistprodukt för distribution är den minst ingripande åtgärden som kan komma till rätta med de aktuella

konkurrensproblemen. Eftersom grossistprodukten redan tillhandahålls sedan tidigare och även är reglerat genom PTS tidigare skyldighetsbeslut krävs inte heller några tekniska anpassningar för att Teracom ska kunna tillhandahålla tillträdet.

### **9.2.3 Rimlig begäran**

Skyldigheten att tillgodose en begäran om tillträde förutsätter att begäran är rimlig. Om Teracom inte tillgodoser en begäran om tillträde till en grossistprodukt ska företaget utan dröjsmål skriftligen upplysa den begärande parten om de objektiva kriterier som ligger till grund för att begäran inte tillgodoses så att motparten därigenom har möjlighet att vidta åtgärder som syftar till att få till stånd sådant tillträde. Sådant information möjliggör även en kontroll av att Teracom uppfyller sina skyldigheter.

Det åligger Teracom att visa att samtliga rimliga möjligheter att tillgodose en begäran är uttömda. Enbart vissa objektiva kriterier kan utgöra skäl för att inte anse en begäran om tillträde rimlig. En begäran är exempelvis inte rimlig om det finns objektiva godtagbara tekniska skäl för att tillträdet inte realiserar. Tillträdet ska med andra ord vara praktiskt genomförbart och nätets integritet och driftsäkerhet ska inte äventyras genom tillträdet. En begäran är heller inte rimlig om uppfyllandet av en begäran skulle orsaka en kränkning av en oberoende tredje parts rättigheter.

### **9.2.4 Konklusion, konsekvens- och proportionalitetsbedömning**

PTS finner att Teracom med stöd av 4 kap. 8 § LEK ska åläggas skyldighet att tillhandahålla tillträde till grossistprodukt för distribution av nationell analog ljudradio till slutanvändare via marknät.

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

PTS anser att det behov av skyldigheten som beskrivits ovan överväger det intrång i Teracom's verksamhet som skyldigheten ger upphov till. PTS bedömer att ett tillträde i form av en grossistprodukt för distribution är den minst ingripande åtgärden som kan komma till rätta med de aktuella konkurrensproblemen, dvs. att Teracom kan vägra tillträde eller inte tillgodose en rimlig begäran. Skyldigheten är nödvändig för att uppnå syftet med regleringen, dvs.

att komma till rätta med konkurrensproblemen på marknaden, och inte mer ingripande än vad som krävs. Skyldigheten är proportionerlig.

### **9.3 Allmänna villkor för tillträde**

#### **2. Allmänna tillträdesvillkor**

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
- priset för grossistprodukten, vilket ska vara uppdelat på de olika komponenter som ingår i denna.

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

#### **9.3.1 Beskrivning av grossistprodukten och uppgifter om tekniska specifikationer och nätegenskaper**

För att ett tillträdande företag ska kunna ingå ett avtal krävs en tydlig beskrivning av tillträdesprodukten. Beskrivningen ska visa produktens olika komponenter. Vidare ska beskrivningen omfatta alla relevanta och nödvändiga uppgifter om tekniska specifikationer och nätegenskaper för tillträdet.

#### **9.3.2 Priser**

Priset för grossistprodukten ska vara uppdelat på de olika komponenter som ingår i denna.

#### **9.3.3 Konklusion, konsekvens- och proportionalitetsbedömning**

PTS finner att Teracom med stöd av 4 kap. 8 § LEK ska åläggas en informationsskyldighet. Ett företag med betydande inflytande kan genom att inte lämna ut nödvändig information försämra en tillträdande aktörs förhandlingsstyrka och därmed möjlighet att sluta ett avtal.

Tillträdesskyldigheten riskerar därmed att bli mindre effektiv om den inte kombineras med en informationsskyldighet.

I författningskommentaren till 4 kap. 8 § LEK anges att uppräkningsparagrafen inte är uttömmande och som en allmän grundprincip gäller att skyldigheter som åläggs ska vara proportionerliga i förhållande till de krav – rimliga från ett tekniskt och ekonomiskt perspektiv – som kan ställas av andra företag.

PTS anser att det behov av skyldigheten som beskrivs överväger det intrång i Teracom's verksamhet som skyldigheten ger upphov till. PTS anser vidare att det inte finns någon mindre långtgående skyldighet som ger motsvarande verkan. Skyldigheten är nödvändig och proportionerlig.

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

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

1. Teracom ska tillämpa kostnadsorienterad prissättning för tillhandahållande av grossistprodukt för distribution av nationell analog ljudradio.
2. Teracom ska beräkna det kostnadsorienterade priset enligt p. 1 i enlighet med den så kallade FDC-modellen (FDC – Fully Distributed Cost, fullt fördelade kostnader), till faktiska (bokförda) historiska kostnader. Med historiska kostnader avses kostnader som operatören faktiskt har haft med beaktande av redan gjorda avskrivningar.
3. Det kostnadsorienterade priset inkluderar en rimlig avkastning på kapitalinvesteringen. Beräkningen av en rimlig avkastning på investerat kapital ska baseras på den s.k. WACC-metoden (Weighted Average Cost of Capital) baserat på CAPM (Capital Asset Pricing Model).
4. Teracom ska, i enlighet med de principer som fastställs i detta beslut, inkomma till PTS med kostnadsunderlag som visar att priset för tillträdet är kostnadsorienterat. Teracom ska inkomma med sådant underlag senast den 31 mars varje år baserat på föregående års utfall.
5. Teracom ska göra en beskrivning av den i p. 2 ålagda metoden tillgänglig för allmänheten. Av beskrivningen ska kostnadernas huvudkategorier och reglerna för kostnadsfördelningen framgå.

Enligt 4 kap. 11 § LEK får en operatör som avses i 4 kap. 4 § samma lag förpliktas att iaktta kostnadstäckning eller tillämpa kostnadsorienterad prissättning för specificerade typer av samtrafik och andra former av tillträde. Detta får ske om en marknadsanalys enligt 8 kap. 5 § LEK visar att en brist på effektiv konkurrens innebär att operatören kan ta ut överpriser eller använda prispress på ett sätt som missgynnar slutkunderna.

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

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

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

#### **9.4.1 Behovet av prisreglering**

Effektiviteten i skyldigheten att tillhandahålla nu aktuell grossistprodukt är beroende av att produkten tillhandahålls till ett pris som är lämpligt i förhållande till definierade konkurrensproblem. Teracoms starka ställning på den aktuella marknaden innebär att bolaget kan tillämpa överprissättning, vilket skulle missgynna SR och därmed även slutkunderna. Eftersom Teracom är ett vertikalt och horisontellt integrerat företag finns även risken att Teracom använder övrvinster från den aktuella marknaden för att kunna konkurrera på andra marknader. Detta kan leda till att effektivare företag riskerar att trängas ut från konkurrensutsatta marknader.

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

#### **9.4.2 Val av prisregleringsmetod**

Teracom ålades av PTS i december 2005 att tillämpa en kostnadsorienterad prissättning med utgångspunkt i den så kallade FDC-modellen (FDC - Fully Distributed Cost, fullt fördelade kostnader), till faktiska historiska kostnader<sup>67</sup>.

När PTS har att ta ställning till vilken form av prisreglering som ska åläggas beträffande en viss tillträdesform måste PTS överväga vilka effekter prisregleringen kan ha på både kort och lång sikt. Vid detta övervägande ska PTS bland annat ta hänsyn till om det finns ett behov av tjänstekonkurrens eller infrastrukturbaserad konkurrens.

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

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

Vad det gäller grossistmarknaden för utsändning av nationell analog ljudradio via marknät bedömer PTS att en parallelltablering av infrastruktur inte är realistisk. I en sådan situation bör regleringen syfta till att i första hand undvika överprissättning av grossistprodukten för utsändning av nationell analog

---

<sup>67</sup> Med faktiska historiska kostnader avses faktiska utgifter för utrustning och system (se till exempel samtrafiksdirektivet 97/33/EG).

ljudradio. Då är det lämpligt att basera den kostnadsorienterade prissättningen på ett historiskt eller förmögenhetsbevarande perspektiv.

Genom att använda en FDC-modell till historiska bokförda värden får den som ålagts en skyldighet att kostnadsorientera sin prissättning en ersättning för samtliga relevanta kostnader för att tillhandahålla den aktuella tjänsten. En kund som köper den prisreglerade produkten kommer att betala vare sig mer eller mindre än de historiska kostnaderna för att ta fram produkten. Vid en förmögenhetsbevarande reglering tar därför värderingen av kapitalbasen hänsyn till att tillgångarna i bolaget helt eller delvis är avskrivna. En prisreglering baserad på de historiska kostnaderna ger Teracom sålunda full täckning för de investeringar bolaget gjort med hänsyn till behovet av en rimlig avkastning. Risken vid nyinvesteringar kommer därför att vara något lägre vid en prisreglering baserad på historiska kostnader jämfört med en prisreglering baserad på återanskaffningskostnader. Detta eftersom osäkerheten kring en investering minskar tack vare att hela investeringskostnaden kommer att kunna återvinnas.

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

PTS anser därför att Teracom ska åläggas att tillämpa kostnadsorienterad prissättning enligt FDC-modellen till faktiska historiska kostnader.

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

#### **9.4.3 Tillämpning av skyldigheten**

FDC-modellen till faktiska historiska kostnader

Med FDC avses att alla relevanta kostnader<sup>68</sup>, inklusive direkta kostnader, delade och gemensamma kostnader är fördelade till företagets slutprodukter. Kostnaderna ifråga ska fördelas utifrån respektive produkts utnyttjande av resurser, med innebörd att kostnaderna i så stor utsträckning som möjligt ska

---

<sup>68</sup> Med relevanta kostnader avses de kostnader som är direkt hänförliga till tillhandahållandet av den tjänst som prisregleras.

## Skyldigheter för Teracom på grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät

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

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

Teracom har under samrådet framfört att FDC-modellen innebär att kapitalkostnaden blir hög i början och låg i slutet av avskrivningsperioden, vilket Teracom inte anser överensstämmer med hur tillgången genererar intäkter. Resonemanget bygger på att Teracom tillämpar en linjär avskrivningsprincip.

PTS anser att kostnadsorientering baserad på faktiska historiska kostnader i så stor utsträckning som möjligt ska följa bolagets bokföring. Om Teracom anser att det vore mer ändamålsenligt att basera det kostnadsorienterade priset på kapitalkostnader beräknade med en annuitetsmodell (nominell)<sup>69</sup>, i syfte att jämna ut kapitalkostnaden över tiden, är PTS uppfattning att det ryms inom ramen för en reglering baserad på faktiska historiska kostnader. Detta förutsätter dock att samma avskrivningstid används som i Teracoms redovisning och att de sammanlagda avskrivningarna på tillgången inte uppgår till ett högre belopp än den ursprungliga anskaffningskostnaden.

Teracom har vidare framfört att en prisreglering som utgår ifrån faktiska historiska kostnader kommer resultera i att företaget inte får en rimlig avkastning på investeringar. Anledningen är att en investering som görs under innevarande år inte kommer att påverka samma års kostnadsorienterade pris. Därmed får kunden det första årets, eller delar av det första årets, prestation praktiskt taget utan kostnad.

PTS anser att resonemanget inte stämmer och att en modell baserad på historiska kostnader ger Teracom en rimlig avkastning. 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

---

<sup>69</sup> Med en nominell annuitet är kapitalkostnaden konstant i löpande penningvärde år för år och beräknas som en annuitetsfaktor multiplicerat med anskaffningsvärdet. Annuitetsfaktorn bestäms av den nominella räntesatsen och av avskrivningstiden.

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.

Om Teracom skulle genomföra extra stora investeringar ett år för att exempelvis introducera en ny tjänst så anser PTS vidare att det är förenligt med en reglering baserad på historiska kostnader att från den tidpunkt när produkten erbjuds inkludera kapitalkostnaden för gjorda investeringar i det kostnadsorienterade priset. Teracom behöver sålunda inte vänta till nästa kalenderår med att ta betalt av sina kunder för den nya tjänsten.

#### Kapitalkostnad

För att Teracom ska få en rimlig avkastning på investeringar inkluderar den kostnadsorienterade prissättningen en avkastning på investerat kapital. Att beräkna en lämplig avkastningsnivå är av central betydelse för att ge korrekta incitament till nya investeringar. En för låg avkastningsnivå kommer å ena sidan att innebära att investeringar i den aktuella infrastrukturen inte blir attraktiva för investerare. En för hög avkastningsnivå kommer å andra sidan att innebära övervinster för det reglerade företaget. En utbredd metod både bland regulatoriska myndigheter<sup>70</sup> och inom industrin för att beräkna ett avkastningskrav är WACC<sup>71</sup> baserat CAPM<sup>72</sup>. Metoden har exempelvis använts inom ramen för tillsynen av Teracoms prissättning och används även av PTS för att beräkna avkastningskraven för mobil- och fastnätsoperatörer.

#### Prissättning av den reglerade produkten

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

---

<sup>70</sup> Se Principles of Implementation and Best Practice, PIB, framtaget av Independent Regulators Group (IRG).

<sup>71</sup> WACC är en förkortning för Weighted Average Cost of Capital.

<sup>72</sup> CAPM är en förkortning för Capital Asset Pricing Model. CAPM är en metod för att beräkna avkastningskravet på eget kapital.

## **Skyldigheter för Teracom på grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät**

Teracom ska senast den 31 mars varje år inkomma till PTS med kostnadsunderlag. Underlaget ska vara baserat på föregående års utfall.

Det har i samrådet framkommit synpunkter om att en prisreglering baserad på kostnadsorientering förhindrar kommersiella förhandlingar och möjligheten till en flexibel prissättning. En kostnadsorienterad prissättning sätter dock endast det högsta pris som Teracom får ta ut för den reglerade tjänsten.

Prisregleringen förhindrar därför inte kommersiella förhandlingar om priset mellan parterna.

### **9.4.4 Konklusion, konsekvens- och proportionalitetsbedömning**

Effektiviteten i tillträdesskyldigheten är beroende av att det aktuella tillträdet tillhandahålls till ett pris som är lämpligt i förhållande till konkurrensproblemen på marknaden.

PTS anser att Teracoms starka ställning på den aktuella marknaden innebär att det finns en betydande risk att bolaget, i sin strävan efter vinstmaximering, kan tillämpa överprissättning, vilket missgynnar SR och i sista hand även slutanvändarna. PTS anser att det behov av skyldigheten som beskrivits ovan överväger det intrång i Teracoms verksamhet som skyldigheten ger upphov till. PTS anser vidare att det inte finns någon mindre långtgående skyldighet som ger motsvarande verkan

PTS bedömning är att den ålagda prisregleringen är positiv för SR och företagets förutsättningar att tillhandahålla radio till slutanvändarna.

Prisregleringen förhindrar även Teracom från att överföra sin marknadsstyrka från marknaden för nationell analog ljudradio till andra marknader där Teracom bedriver verksamhet. Regleringen bidrar därför inte bara till att förhindra en överprissättning av utsändningen av nationell analog ljudradio, utan bidrar även till förutsättningar för en mer rättvis konkurrenssituation på andra marknader.

Konsekvensen av att inte ålägga en prisreglering är att SR blir helt beroende av Teracom när det gäller prissättning av tillträdet. Därmed försämras förutsättningarna att agera som programbolag, vilket kan få en negativ inverkan på exempelvis programinnehållet. Tillträdesskyldigheten riskerar därmed att bli verkningslös om den inte kombineras med en prisreglering.

PTS anser att prisregleringen ger Teracom möjligheter i att investera i såväl befintligt nät som ny teknik. En prisreglering baserad på kostnadsorientering enligt FDC-modellen innebär att beräkningen utgår från Teracoms faktiska

kostnader. Teracom får sålunda full täckning för de investeringar bolaget gjort med hänsyn till behovet av en rimlig avkastning. Risken vid nyinvesteringar kommer därför att vara låg eftersom osäkerheten kring en investering minskar tack vare att hela investeringskostnaden kommer att kunna återvinnas.

Teracom har i samråd framfört att en prisreglering baserad på FDC-modellen får negativa konsekvenser för marknätets fortsatta utveckling eftersom modellen inte ger utrymme för exempelvis forskning och utveckling, marknadsatsningar och investeringar i ny teknik. PTS anser dock att kostnaden för sådana aktiviteter ryms inom ramen för ett kostnadsorienterat pris baserat på FDC modellen så länge som aktiviteterna är hänförliga till den aktuella tjänsten.

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

## **9.5 Särredovisningsskyldighet**

### **4. Skyldighet att särredovisa**

1. Teracom ska särredovisa intäkter och kostnader gällande tillhandahållande av grossistprodukt för distribution av nationell analog ljudradio skilt från annan verksamhet.
2. Teracom ska särredovisa på ett sådant sätt att interna priser och transaktioner mellan olika verksamheter inom företaget framgår av redovisningen. Redovisningen ska så nära som möjligt återge olika verksamheter som om de hade varit skilda från varandra och synliggöra företagsinterna överföringar.
3. Teracom ska också förutom den under punkten 1 specificerade verksamheten även särredovisa andra verksamheter där så är nödvändigt för att åstadkomma transparens och möjliggöra en bedömning av om korssubventionering sker.
4. Vid utformning av särredovisning ska Teracom beakta de riktlinjer som framgår av 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.

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

#### **9.5.1 Behov av särredovisning**

Särredovisningsskyldigheten underlättar kontroll av om oskälig kors-subsventionering sker genom överföring från en verksamhet till en annan konkurrensutsatt verksamhet inom företaget.<sup>73</sup>

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

Teracom agerar på flera olika marknader. PTS bedömer därför att en skyldighet om särredovisning krävs på den nu aktuella marknaden, bland annat för att kunna förhindra otillåten korssubsventionering mellan olika delar av företaget.

#### **9.5.2 Omfattning av skyldigheten**

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

Teracom ska därför särredovisa så att interna priser och transaktioner mellan olika verksamheter inom företaget framgår. Särredovisningen ska vidare visa intäkter och kostnader gällande tillhandahållande av grossistprodukt för

---

<sup>73</sup> Jämför prop. 2002/03:110 s. 377.

## **Skyldigheter för Teracom på grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät**

distribution av nationell analog ljudradio. När så är nödvändigt ska Teracom även särredovisa andra verksamheter för att åstadkomma transparens och möjliggöra en bedömning av om korssubventionering sker. En sådan redovisning kan avse såväl grossist- som slutkundsverksamhet.

Teracom ska vid utformningen av särredovisningen beakta de riktlinjer som framgår av 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.

### **9.5.3 Konklusion, konsekvens- och proportionalitetsbedömning**

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 förhindra att otillåten korssubventionering sker. Det finns inte någon annan mindre ingripande skyldighet som på ett motsvarande sätt tillförsäkrar PTS nödvändig insyn i Teracoms verksamhet. PTS anser följaktligen att en särredovisningsskyldighet med stöd av 4 kap. 7 § LEK ska åläggas Teracom. Skyldigheten är nödvändig och proportionerlig.

## 10 Hur beslutet ska gälla

### PTS förordnande om hur beslut ska gälla

Detta beslut gäller omedelbart för Teracoms tillhandahållande av grossistprodukt för distribution av nationell analog ljudradio som sker från och med dagen för detta beslut, oavsett när de avtal om tillträde som ligger till grund för tillhandahållandet ingåtts.

PTS upphäver beslut med dnr 04-6954/23 respektive 05-8677/23. Dessa beslut ska dock gälla före dagen för detta beslut.

### 10.1 Detta beslut gäller omedelbart

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

PTS finner inte skäl att bestämma annat än att detta beslut ska gälla omedelbart för Teracoms tillhandahållande av grossistprodukt för distribution av nationell analog ljudradio som sker från och med dagen för detta beslut, oavsett när de avtal om tillträde som ligger till grund för tillhandahållandet ingåtts.

## 11 Hur man överklagar

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 Länsrätten i Stockholms län. Överklagandet ska dock sändas till Post- och telestyrelsen, Box 5398, 102 49 Stockholm.

Ange i ert överklagande vilket beslut ni överklagar genom att ange beslutets diarienummer. Ange även era yrkanden och skälen för ert överklagande. Överklagandet ska vara undertecknat av behörig firmatecknare.

Om överklagandet har skett inom rätt tid, skickar PTS det vidare till länsrätten för prövning. Detta gäller dock inte om PTS själv ändrar beslutet på det sätt ni begärt.

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

Ni anses ha *fått del av detta beslut den tionde dagen efter dagen för detta beslut* (19 § delgivningslagen) till följd av att detta beslut delges genom så kallad kungörelsedelgivning enligt 16 § delgivningslagen (1970:428).

PTS håller under överklagandetiden beslutet tillgängligt i PTS lokaler på adressen Birger Jarlsgatan 16 i Stockholm och på webbplatsen [www.pts.se/smp](http://www.pts.se/smp). Meddelande om beslutet införs av PTS i Post- och Inrikes Tidningar.

Om ni har några frågor kan ni vända er till PTS. Kontaktuppgifter till PTS finns på detta besluts första sida.

**Skyldigheter för Teracom på grossistmarknaden för nationell analog ljudradio via marknät**

Beslut i detta ärende har fattats av PTS styrelse.

På styrelsens vägnar

Göran Marby  
Generaldirektör

Föredragande har varit avdelningschefen David Troëng.