

PTS  
Konkurrensavdelningen  
Jacob Bolin  
Box 5398, 102 49 Stockholm

Stockholm 2009-04-23

**Samrådssvar angående förslag till beslut avseende grossistmarknaden för programutsändningstjänster för distribution av TV-sändningar till slutanvändare (Dnr: 08-12046/23)**

Boxer TV Access AB har beretts tillfälle att yttra sig över rubricerade utkast till beslut och lämnar följande synpunkter.

**Allmänt**

Boxer noterar att PTS i detta beslut tagit hänsyn till att det råder konkurrens om slutkunderna på TV-marknaden och att detta har betydelse för relationerna mellan programbolag och operatörer. Den föreslagna avregleringen av betal-TV i det digitala marknätet är välmotiverad och logisk.

Däremot menar PTS att fri-TV i marknätet skulle vara en egen marknad och att det saknas konkurrens på denna, att programbolag som väljer att sända okrypterat till slutkunder inte kan välja annat än marknätet och att Teracom på denna marknad har ett betydande inflytande. Detta menar Boxer är mindre rimligt. Det är väl känt att programbolag med en fri-TV-affärsmodell sedan länge använder olika satellitoperatörer för att nå ut till slutanvändare (se till exempel <http://www.lyngsat.com/freetv/Europe.html>). Dessa kanaler kan nås av hushåll med satellitpaket från de svenska betal-TV-operatörerna men kräver inget programkort. Affärsmodellen är inte vanlig i ett litet språkområde som det svenska och det är noterbart att de stora svenska fri-TV-kanalerna saknas. Dessa är krypterade fri-TV-kanaler, vilket kan hänga samman med nationella rättighetsfrågor. Slut användare som bara vill se SVT via satellit behöver ett programkort som fås via en depositionsavgift, men utan abonnemangsavgift. Detta är en skillnad mot hur det fungerar i marknätet, men skillnaden kan inte anses så betydande att marknätet därmed blir en egen marknad med en ytterst ingripande reglering. Poängen är att det går för fri-TV-kanaler att nå slutanvändare på många sätt att och att satellitpaket för hushållen är en överkomlig utgift, inte minst utan abonnemang.

Problemet med den reglering PTS valt, inte minst modellen i sig, är att den gör det mer eller mindre omöjligt för nätoperatören att utveckla marknätet. Marknätet är en av flera konkurrerande infrastrukturer med ett stort behov av att introducera ny teknik och nya tjänster för att kunna följa med utvecklingen. Marknätet behöver en betydande andel fri-TV för att vara en populär plattform för stora mängder slutanvändare. Boxer behöver fri-TV för att det alltid ska finnas många hushåll som använder marknätet och som på ett enkelt sätt kan bli kunder.

Den fri-TV som i dag finns är SVT:s licensfinansierade kanaler samt de annonsfinansierade mycket breda, rejält kommersiella kanalerna TV4 och TV6. Därutöver finns den tämligen nystartade kanalen Axess, knuten till Axel och Margaret Ax:son Johnssons stiftelser. Med de transmissionskostnader som finns, kopplat till regleringsmodellens oförmåga att tillåta en över tiden flexibel prissättning med låga priser under en introduktionsperiod med möjlighet att ta igen detta då kanalen är etablerad, är det svårt för nya fri-TV-kanaler att etablera sig. Likaså är det ekonomiskt ogörligt att etablera en fri-TV-kanal i exempelvis en ny teknik. Kostnaderna för att sända med ny teknik speglar den geografiska utbyggnaden, men värdet är lågt eftersom antalet tittare är obefintligt så länge det inte hunnit säljas tillräckligt många mottagare med den nya tekniken.

Kan inte prissättningen göras dynamisk och i samklang med vad olika programbolag är beredda att betala vid skilda tillfällen, så kallat marknadspris, finns små möjligheter för fri-TV att hävda sig i marknätet, vilket i sig riskerar att skada plattformen. Det är detta som är på väg att hända i det svenska marknätet.

## **PTS frågor samt Boxers svar**

### **1. Är beskrivningen av den aktuella marknaden och konkurrensproblemen tydlig och rättvisande?**

Fri-TV i marknätet är rimligen ingen egen marknad och kan inte sägas ha de egenskaper PTS beskriver. De stora fri-TV-kanalerna har stor köparmakt och kan etablera sig som fri-TV på alla plattformar och kan dessutom förhandla framgångsrikt i marknätet utan hjälp av reglering. De eventuella mindre kanaler som skulle vilja etablera sig hindras av en oflexibel prissättning som blir en effekt av regleringen.

Beskrivningen av betal-TV-marknaden är korrekt i den meningen att sedan det förra beslutet har åtminstone en ny investeringsvillig betal-TV-operatör etablerat sig i stor skala via IPTV. Däremot kan man tycka att PTS missar den konkurrens som alltid varit mellan betal-TV i marknätet och betal-TV på två satellitplattformar. Betal-TV-marknaden i Sverige präglas av att slutkunderna nås av en rad

olika betal-TV-operatörer via en rad olika infrastrukturer och att alla operatörer måste ha tillgång till dels "alla" kanaler, dels ha så många unika som möjligt. Ett aktuellt exempel på det senare är när BBC Prime lämnade marknätet eftersom man tecknat ett exklusivt avtal med en betal-TV-operatör på satellit. Programbolagens förhandlingsstyrka är stor och ökande.

## 2. Är det något i den föreslagna regleringen som framstår som otydlig?

-

## 3. Vilka är de tänkbara konsekvenserna av att ta bort den skyldighet som nu gäller för Teracom AB att tillhandahålla fysiskt tillträde?

Att marknätet kan hållas samman som en teknisk enhet, att det inte riskerar att delas upp mellan olika operatörer och olika tekniska lösningar. Om frekvensutrymmet ska kunna användas på effektivast möjliga vis, är det viktigt att ny teknik kan introduceras på ett dynamiskt sätt. För det krävs att hela nätet kan användas i ett sammanhang. DVB-T2 ger till exempel möjlighet att införa statistisk multiplexering över alla muxar, något som skapar stora effektivitetsvinster, vilket kräver ett sammanhållet nät.

## 4. Finns behov av en skyldighet att tillämpa icke-diskriminering?

Nej. En sådan skyldighet kan lätt bli ett statiskt krav på likabehandling som hindrar normala affärsmässiga avtal som från tid till annan kan behöva bygga på olika behandling av programbolag med olika affärsidéer och olika inriktning. Programbolag vars kanaler befinner sig i olika faser av sin utveckling, med olika betalningsförmåga, av olika värde för marknätet samlade utbud samt därmed för olika slutanvändare.

## 5. Är den föreslagna prissättningsmodellen ändamålsenlig?

Nej. Den ger inte nätoperatören möjlighet att investera och få betalt inom rimlig tid. Den skapar heller inte förutsättningar för flexibilitet i prissättningen över tid eftersom det är ekonomiskt oerhört riskfyllt, närmast möjligt, för nätoperatören att göra annat än att hålla sig till de reglerade priserna. Ett initialt introduktionspris då betalningsviljan är låg, går inte att få igen då betalningsviljan eventuellt är större. Detta hindrar både introduktion av nya kanaler och ny teknik, i det fall båda innebär affärsmässig chanstagning.

## 6. Finns behov av en skylighet att tillhandahålla och offentliggöra ett referenserbjudande?

Nej. För det första är det inte helt klarlagt vad ett sådant ska innehålla, för det andra är även detta något som kan leda till en mer eller mindre statisk situation i marknätet. Det normala på en marknad är att köpare och leverantör i ett dynamiskt samspel utvecklar varandras affärer. Regleringen i sig är ett hinder för detta och ett offentligt referenserbjudande blir en manifestation av denna situation.

I praktiken är dessutom antalet fri-TV-kanaler som kan vara aktuella tyvärr så litet att de programbolag som är aktuella rimligen kan klara sig utan ett referenserbjudande.

**7. PTS föreslår att det nya beslutet ska gälla omedelbart. Hur inverkar detta på er verksamhet?**

För den del som gäller avregleringen av betal-TV - positivt. Inga behov av övergångsbestämmelser finns där. Däremot går det att föreställa sig att det kan ta tid för nätoperatören att producera ett referenserbjudande, om det skulle ingå i det slutliga beslutet.

**8. Vilka konsekvenser får de föreslagna besluten för a) er fortsatta verksamhet b) konkurrenssituationen på grossistnivå c) konkurrenssituationen på slutkundsnivå?**

Avregleringen av betal-TV är välmotiverad och behöver egentligen inte diskuteras, så oavsett konsekvenserna för Boxer är det orimligt att reglera en del av en större marknad på det sätt som gjorts. Boxers har inte analyserat eventuella konsekvenser av de föreslagna besluten, men det kan rimligen inte vara negativt att PTS tar ett beslut som ligger i linje med den faktiska verkligheten.

För konkurrenssituationen på grossistnivå bör avregleringen av betal-TV spela mindre roll. Utsändningskostnader för de kanaler som ingår i utbudet är en av flera kostnader en betal-TV-operatör har, och det kan rimligen inte vara negativt att prissättningen av utsändning blir flexibel och marknadsstyrd. Ersättning till programbolagen är en större kostnad som alltid varit marknadsstyrd och denna har större inverkan på Boxers verksamhet. Som nämnts är programbolagens förhandlingsstyrka i denna del stor och ökande.


Konkurrenssituationen på slutkundsnivå kan tänkas öka eftersom betal-TV i marknätet får större flexibilitet. Inte minst kan det gå lättare att med betal-TV på ett dynamiskt sätt introducera ny teknik och nya tjänster och därmed följa vad andra plattformar gör.

Däremot kan den fortsatta, och närmast skärpta, regleringen av fri-TV bli problematisk eftersom det kan bli svårare att introducera ny teknik och nya lite oprövade TV-kanaler utan ett större mått av marknadsstyrd flexibilitet. Marknätet, och Boxer, behöver ett mått av vital och ekonomiskt bärkraftig fri-TV.

För Boxer TV-Access AB

Johan Bobert

Director PR & Public Affairs

 BOXER TV-ACCESS AB • BOX 6239 • 102 34 STOCKHOLM

 08-587 899 00  08-587 899 99  WWW.BOXER.SE • ORG. NR. 556548-1131

 **BOXER**