

Svensk utgåva

## Lagstiftning

### Innehållsförteckning

#### I *Rättsakter vilkas publicering är obligatorisk*

- \* Kommissionens förordning (EG) nr 386/96 av den 1 mars 1996 om ändring av förordning (EEG) nr 220/91 om tillämpningsföreskrifter för rådets förordning (EEG) nr 1360/78 om producentgrupper och sammanslutningar av dessa ..... 1
- \* Kommissionens förordning (EG) nr 387/96 av den 1 mars 1996 om ändring av förordningarna (EEG) nr 2698/93 och (EG) nr 1590/94 och om fastställande av de disponibla kvantiteterna inom sektorn för griskött för perioden 1 april–30 juni inom ramen för de gemenskapstullkvoter som fastställs i Europaavtalen i enlighet med rådets förordning (EG) nr 3066/95 ..... 4
- \* Kommissionens förordning (EG) nr 388/96 av den 1 mars 1996 om rättelse av förordning (EG) nr 1600/95 om tillämpningsföreskrifter för importsystemet och införande av tullkvoter inom sektorn för mjölk och mjölkprodukter ..... 12
- Kommissionens förordning (EG) nr 389/96 av den 1 mars 1996 om ändring av exportbidragen för fjäderfäkött ..... 13
- Kommissionens förordning (EG) nr 390/96 av den 1 mars 1996 som fastställer i vilken utsträckning ansökningar om exportlicenser inom sektorn för fjäderfäkött kan accepteras ..... 15
- Kommissionens förordning (EG) nr 391/96 av den 1 mars 1996 om ändring av de representativa priserna och tilläggsbeloppen för import av vissa sockerprodukter ..... 16
- Kommissionens förordning (EG) nr 392/96 av den 1 mars 1996 om fastställande av schablonvärden vid import för bestämning av ingångspriset för vissa frukter och grönsaker ..... 18

**Kommissionen**

96/177/EG:

- \* Kommissionens beslut av den 19 juli 1995 i vilket en företagskoncentration förklaras oförenlig med den gemensamma marknaden och med EES-avtalet (Ärende nr IV/M.490 — Nordic Satellite Distribution) <sup>(1)</sup> ..... 20

96/178/EKSG:

- \* Kommissionens beslut av den 18 oktober 1995 om statligt stöd från Bayern till EKSG-stålföretaget Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH, Sulzbach-Rosenberg <sup>(1)</sup> 41

96/179/EG:

- \* Kommissionens beslut av den 31 oktober 1995 om skyldighet för den tyska regeringen att tillhandahålla all dokumentation, all information och alla data om Volkswagen-gruppens nyinvesteringsprojekt i de nya tyska delstaterna och om det stöd som skall beviljas till dem (C 62/91 f.d. NN 75, 77, 78 och 79/91) <sup>(1)</sup> ..... 50

---

<sup>(1)</sup> Text av betydelse för EES

## I

*(Rättsakter vilkas publicering är obligatorisk)*

**KOMMISSIONENS FÖRORDNING (EG) nr 386/96**

av den 1 mars 1996

om ändring av förordning (EEG) nr 220/91 om tillämpningsföreskrifter för rådets förordning (EEG) nr 1360/78 om producentgrupper och sammanslutningar av dessa

EUROPEISKA GEMENSKAPERNA KOMMISSION HAR  
ANTAGIT DENNA FÖRORDNING

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av rådets förordning (EEG) nr 1360/78 av den 19 juni 1978 om producentgrupper och sammanslutningar av dessa (<sup>1</sup>), senast ändrad genom Anslutningsakten för Österrike, Finland och Sverige, särskilt artikel 6.3 andra och tredje strecksatserna i denna, och

med beaktande av följande:

I punkt 2 a i bilaga I, avdelning V, underavdelning C i Anslutningsakten för Österrike, Finland och Sverige utvidgas tillämpningsområdet för förordning (EEG) nr 1360/78 till hela Finlands territorium.

I kommissionens förordning (EEG) nr 220/91 (<sup>2</sup>), senast ändrad genom förordning (EG) nr 1755/95 (<sup>3</sup>), fastställs tillämpningsföreskrifter för den ekonomiska verksamhet som utövas av producentgruppen och sammanslutningar av dessa. Dessa föreskrifter bör kompletteras som en följd av att tillämpningsområdet för förordning (EEG) nr 1360/78 utvidgats till förmån för Finland.

Minsta konventionella och ekologiska produktionsvolymer bör fastställas liksom det minsta antal medlemmar som behövs hos producentgrupperna för att uppnå en tillräckligt stor koncentration av utbudet. För att säkerställa att sammanslutningarna har en tillräckligt stor ekonomisk grundval är det lämpligt att fastställa det minsta antalet medlemmar och en lämplig territoriell omfattning för dessa.

En tillfällig minskning av produktionsvolymen hos en grupp eller sammanslutning till följd av en naturkatastrof behöver inte automatiskt medföra att gruppens eller sammanslutningens godkännande skall återkallas på grund av att den minsta produktionsvolymen inte längre uppnås.

De åtgärder som föreskrivs i denna förordning är förenliga med yttrandet från Kommittén för jordbruksstruktur och landsbygdsutveckling.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

*Artikel 1*

Förordning (EEG) nr 220/91 ändras på följande sätt:

1. I artikel 2 skall en ny punkt med följande lydelse läggas till som punkt 4:

"4. Att produktionsvolymen hos en producentgrupp eller producentsammanslutning under ett visst år minskas på grund av en naturkatastrof skall inte automatiskt leda till att villkoren för godkännande enligt punkt 1 inte längre anses vara uppfyllda.

En schablonmässig produktionsvolym kan beräknas på grundval av medelproduktionen under tre föregående normala år och i förväg meddelas till kommissionen så att hänsyn tas till naturkatastrofer som på ett betydande sätt påverkat gruppens produktionsvolym under ett visst år och godkännandet av producentgrupperna upprätthålls i de områden som den aktuella medlemsstaten har avgränsat som katastrofområden.

Vad gäller det värde på medlemmarnas produkter som används för att beräkna igångsättningsstödet enligt artikel 10.2 a i förordning (EEG) nr 1360/78 skall hänsyn endast tas till den produktion som verkligen saluförs."

(<sup>1</sup>) EGT nr L 166, 23.6.1978, s. 1.

(<sup>2</sup>) EGT nr L 26, 31.1.1991, s. 15.

(<sup>3</sup>) EGT nr L 170, 20.7.1995, s. 7.

2. I artikel 3.2 skall följande punkt i läggas till:

"i) Vad gäller Finland skall sammanslutningarna bestå av minst fem erkända producentgrupper som har verksamhet i minst två län, varvid Åland skall betraktas som ett län. Vad gäller den ekologiska produktionen skall sammanslutningarna uppfylla de minimikrav som fastställs i punkt IXa i bilagan avseende odlingsareal, omsättning, andel av den nationella biologiska produktionsvolymen och antalet erkända producentgrupper."

3. I bilagan skall följande ändring införas:

Tabell IX vad gäller den konventionella produktionen och tabell IXa vad gäller den ekologiska produktionen, vilka bifogas denna förordning, skall införas före fotnoterna som en fortsättning av tabell VIII.

*Artikel 2*

Denna förordning träder i kraft den tredje dagen efter det att den har offentliggjorts i *Europeiska gemenskapernas officiella tidning*.

Denna förordning är till alla delar bindande och direkt tillämplig i alla medlemsstater.

Utfärdad i Bryssel den 1 mars 1996.

*På kommissionens vägnar*

Franz FISCHLER

*Ledamot av kommissionen*

## BILAGA

## \*IX. Producentgrupper och sammanslutningar av producentgrupper i Finland (konventionell produktion)

KN-nr	Varubeskrivning	Producentgrupper	
		Produktionsvolym eller omsättning	Minsta antal medlemmar
Kapitel 6	Levande växter och snittblommor (*)	400 000 ecu	5
	Färsk eller kyld potatis (*):		
0701 90 90	a) skördad under normal skördeperiod	2 000 ton	10
0701 90 59	b) tidig skörd	300 ton	10
0701 90 51			
ex 1214	Hö	500 ton	15

## IXa. Producentgrupper och sammanslutningar av producentgrupper i Finland (ekologisk produktion)

KN-nr	Varu- beskrivning	Producent- grupper		Föreningar			
		Produktions- volym eller omsättning	Minsta antal medlemmar	Minimiareal eller mot- svarande	Omsättning (miljoner ecu)	Andel av den nationella ekologiska produktionen (%)	Minsta antal medlemmar
ex 0701	Färsk eller kyld potatis (*):						
0701 90 90	a) skördad under normal skördeperiod	500 ton	10	300 ha	1	25	5
1001 till 1004	Spannmål	200 ton	20	1 000 ha	0,4	10	5"

## KOMMISSIONENS FÖRORDNING (EG) nr 387/96

av den 1 mars 1996

om ändring av förordningarna (EEG) nr 2698/93 och (EG) nr 1590/94 och om fastställande av de disponibla kvantiteterna inom sektorn för griskött för perioden 1 april–30 juni inom ramen för de gemenskapstullkvoter som fastställs i Europaavtalen i enlighet med rådets förordning (EG) nr 3066/95

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR  
ANTAGIT DENNA FÖRORDNING

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av rådets förordning (EG) nr 3066/95 av den 22 december om fastställande av vissa koncessioner i form av gemenskapstullkvoter för vissa jordbruksprodukter och om autonom anpassning under en övergångsperiod av vissa jordbrukskoncessioner som föreskrivs i Europaavtalen i syfte att beakta det jordbruksavtal som slöts inom ramen för de multilaterala handelsförhandlingarna i Uruguayrundan<sup>(1)</sup>, särskilt artikel 8 i denna,

med beaktande av rådets förordning (EEG) nr 2759/75 av den 29 oktober 1975 om den gemensamma organisationen av marknaden för griskött<sup>(2)</sup>, senast ändrad genom förordning (EG) nr 3290/94<sup>(3)</sup>, särskilt artikel 22 i denna, och

med beaktande av följande:

Koncessioner för grisköttssektorn för vissa produkter har beviljats inom ramen för kommissionens förordning (EEG) nr 2698/93 av den 30 september 1993 om närmare bestämmelser för tillämpningen inom grisköttssektorn av de interimsavtal som ingåtts mellan gemenskapen och Polen, Ungern och det forna Tjeckoslovakien<sup>(4)</sup>, senast ändrad genom förordning (EG) nr 2416/95<sup>(5)</sup>, och för kommissionens förordning (EG) nr 1590/94 av den 30 juni 1994 om närmare bestämmelser inom grisköttssektorn för de system som fastställs i interimsavtalen mellan gemenskapen och Bulgarien och Rumänien<sup>(6)</sup>, senast ändrad genom förordning (EG) nr 2252/95<sup>(7)</sup>.

Förhandlingarna pågår för närvarande med de berörda länderna för att underteckna tilläggsprotokoll till Euro-

paavtalen. De tilläggsprotokoll som kallas interimsprotokoll täcker enbart de handelsmässiga aspekterna av tilläggsprotokollen. På grund av de alltför korta tidsfristerna kan emellertid tilläggsprotokollen inte träda i kraft den 1 januari 1996. Det finns alltså anledning att vidta autonoma övergångsåtgärder för anpassning av de jordbrukskoncessioner som föreskrivs i Europaavtalen. Dessa åtgärder bör gälla under perioden 1 januari – 30 juni 1996.

För att garantera en rättvis fördelning av de disponibla kvantiteterna bör hänsyn tas till de kvantiteter som redan beviljats under det första kvartalet av 1996 och de nya kvantiteterna. Hänsyn bör också tas till rådets beslut 94/391/EG<sup>(8)</sup> beträffande det avtal i form av skriftväxling som ingåtts mellan Europeiska gemenskapen och Bulgarien och rådets beslut 94/392/EG<sup>(9)</sup> beträffande det avtal i form av skriftväxling som ingåtts mellan Europeiska gemenskapen och Rumänien.

Importlicenserna för de disponibla kvantiteterna för perioden 1 januari–31 mars 1996 har redan utfärdats på grundval av förordningarna (EEG) nr 2698/93 och (EG) nr 1590/94. De disponibla kvantiteterna för perioden 1 april – 30 juni 1996 bör fastställas med hänsyn tagen till de kvantiteter som beviljats och de kvoter som fastställts för denna period. För att säkerställa en smidig övergång till de nya bestämmelserna och, i synnerhet, för att säkerställa att de kvantiteter som importerats från och med den 1 januari 1996 inom ramen av ovan nämnda förordning verkligen omfattas av en minskning av tullavgifterna med 20 %, bör det föreskrivas att de överskjutande belopp som betalats in skall återbetalas.

De nya tullkvoterna med fast tull för varor som omfattas av KN-nummer 1501 00 19 och 1601 00 91 har beviljats inom ramen för rådets förordning (EG) nr 3066/95. Det är alltså nödvändigt att införa de varor som berörs i bilaga I till förordning (EEG) nr 2698/93.

De åtgärder som föreskrivs i denna förordning är förenliga med yttrandet från Förvaltningskommittén för griskött.

<sup>(1)</sup> EGT nr L 328, 30.12.1995, s. 31.

<sup>(2)</sup> EGT nr L 282, 1.11.1975, s. 1.

<sup>(3)</sup> EGT nr L 349, 31.12.1994, s. 105.

<sup>(4)</sup> EGT nr L 245, 1.10.1993, s. 80.

<sup>(5)</sup> EGT nr L 248, 14.10.1995, s. 28.

<sup>(6)</sup> EGT nr L 167, 1.7.1994, s. 16.

<sup>(7)</sup> EGT nr L 230, 27.9.1995, s. 12.

<sup>(8)</sup> EGT nr L 178, 12.7.1994, s. 69.

<sup>(9)</sup> EGT nr L 178, 12.7.1994, s. 75.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

*Artikel 1*

Förordning (EEG) nr 2698/93 ändras på följande sätt:

I artikel 1 skall första stycket ersättas med följande:

”Importlicens skall uppvisas vid all import till gemenskapen, inom ramen för det system som fastställts i artikel 14.2 och 14.4 i interimsavtalen, av produkter enligt gruppnumren 1, 2, 3, 4, H1, H2, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12 och 13 i bilaga I till denna förordning.”

*Artikel 2*

Bilaga I och bilaga II till förordning (EEG) nr 2698/93 skall ersättas med bilaga I och bilaga II till den här förordningen.

*Artikel 3*

Bilaga I till förordning (EG) nr 1590/94 skall ersättas med bilaga II till den här förordningen.

*Artikel 4*

De disponibla kvantiteterna för produkter enligt gruppnumren 1, 2, 3, 4, H1, H2, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16 och 17, som avses i bilaga I till förordningarna (EEG) nr 2698/93 och (EG) nr 1590/94, för perioden 1 april – 30 juni 1996 återfinns i bilaga IV till den här förordningen.

*Artikel 5*

För produkter enligt gruppnumren 1, 2, 3, 4, H1, H2, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16 och 17 som importerats enligt de licenser som utnyttjats från och med 1 januari 1996 skall återbetalning av överskjutande belopp ske till de berörda aktörerna.

*Artikel 6*

Denna förordning träder i kraft den sjunde dagen efter det att den har offentliggjorts i *Europeiska gemenskapernas officiella tidning*.

Den skall tillämpas från och med den 1 januari till och med den 30 juni 1996.

Denna förordning är till alla delar bindande och direkt tillämplig i alla medlemsstater.

Utfärdad i Bryssel den 1 mars 1996.

*På kommissionens vägnar*

Franz FISCHLER

*Ledamot av kommissionen*

## BILAGA I

## "BILAGA I

## A. Produkter med ursprung i Ungern

<i>(ton)</i>			
Gruppnummer	KN-nummer	1 januari – 30 juni 1996	Tullsats (%)
1	1601 00 91	3 320	20 %
2	1602 49 15 1602 49 19 1602 41 10 1602 42 10 1602 49 11 1602 49 13 1602 49 30 1602 49 50	279	20 %
3	0210 11 11 0210 12 11 0210 19 40 0210 19 51	750	20 %
4	0203 11 10 0203 12 11 0203 12 19 0203 19 11 0203 19 13 0203 19 15 0203 19 55 <sup>(2)</sup> 0203 19 59 0203 21 10 0203 22 11 0203 22 19 0203 29 11 0203 29 13 0203 29 15 0203 29 55 <sup>(2)</sup> 0203 29 59	15 085	20 %
H 1	1501 00 19	1 200	164 ecu/ton
H 2	1601 00 91	250	1 759 ecu/ton

(<sup>1</sup>) Procentsats av konventionell tull.

(<sup>2</sup>) Med undantag för fläskfilé enbart.

## B. Produkter med ursprung i Polen

<i>(ton)</i>			
Gruppnummer	KN-nummer	1 januari – 30 juni 1996	Tullsats (%)
5	0210 11 11 0210 11 19 0210 11 31 0210 11 39 0210 12 11 0210 12 19 0210 19 10 0210 19 20 0210 19 30 0210 19 40 0210 19 51 0210 19 59 0210 19 60 0210 19 70 0210 19 81 0210 19 89	1 500	20 %



*(ton)*

Gruppnummer	KN-nummer	1 januari – 30 juni 1996	Tullsats (%)
6	1601 00 91 1601 00 99	1 125	20 %
7	1602 41 10 1602 42 10 1602 49 11 1602 49 13 1602 49 15 1602 49 19 1602 49 30 1602 49 50	4 800	20 %
8	0103 92 19	700	20 %
9	0203 11 10 0203 12 11 0203 12 19 0203 19 11 0203 19 13 0203 19 15 0203 19 55 <sup>(?)</sup> 0203 19 59 0203 21 10 0203 22 11 0203 22 19 0203 29 11 0203 29 13 0203 29 15 0203 29 55 <sup>(?)</sup> 0203 29 59	4 900	20 %

(<sup>1</sup>) Procentsats av konventionell tull.

(<sup>2</sup>) Med undantag för fläskfilé enbart.

### C. Produkter med ursprung i Tjeckien

*(ton)*

Gruppnummer	KN-nummer	1 januari – 30 juni 1996	Tullsats (%)
10	0103 92 19 0203 11 10 0203 12 11 0203 12 19 0203 19 11 0203 19 13 0203 19 15 0203 19 55 <sup>(?)</sup> 0203 19 59 0203 21 10 0203 22 11 0203 22 19 0203 29 11 0203 29 13 0203 29 15 0203 29 55 <sup>(?)</sup> 0203 29 59	2 135	20 %
11	1602 41 10 1602 42 10 1602 49	355	20 %

(<sup>1</sup>) Procentsats av konventionell tull.

(<sup>2</sup>) Med undantag för fläskfilé enbart.

## D. Produkter med ursprung i Slovakien

(ton)

Gruppnummer	KN-nummer	1 januari – 30 juni 1996	Tullsats (%)
12	0103 92 19 0203 11 10 0203 12 11 0203 12 19 0203 19 11 0203 19 13 0203 19 15 0203 19 55 <sup>(2)</sup> 0203 19 59 0203 21 10 0203 22 11 0203 22 19 0203 29 11 0203 29 13 0203 29 15 0203 29 55 <sup>(2)</sup> 0203 29 59	1 065	20 %
13	1602 41 10 1602 42 10 1602 49	105	20 %

(<sup>1</sup>) Procentsats av konventionell tull.

(<sup>2</sup>) Med undantag för fläskfilé enbart.”

## BILAGA II

## "BILAGA II

## Tillämpning av förordning (EG) nr 387/96

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION	DG VI/D/3 — Griskött
--------------------------------------	----------------------

Ansökan om importlicenser tillnedsatt tullsats	Datum	Period
--	-------	--------

Medlemsstat:

Avsändare:

Kontaktperson:

Telefon:

Telefax:

Gruppnummer	Begärd kvantitet
1	
2	
3	
4	
H 1	
H 2	
5	
6	
7	
8	
9	
10	
11	
12	
13"	

## BILAGA III

## "BILAGA I

## A. Produkter med ursprung i Bulgarien

*(i ton)*

Gruppnummer	KN-nummer	1 januari – 30 juni 1996	Tullsats ( <sup>1</sup> )
14	0203 11 10 0203 29 55 ( <sup>2</sup> )	114,6	20 %

(<sup>1</sup>) Procentsats av konventionell tull.

(<sup>2</sup>) Med undantag för fläskfilé enbart.

## B. Produkter med ursprung i Rumänien

*(i ton)*

Gruppnummer	KN-nummer	1 januari – 30 juni 1996	Tullsats ( <sup>1</sup> )
15	1601 00 91 1601 00 99	510	20 %
16	1602 41 10 1602 42 10 1602 49 11 1602 49 13 1602 49 15 1602 49 19 1602 49 30 1602 49 50	1 021,5	20 %
17	0203 11 10 0203 12 11 0203 12 19 0203 19 11 0203 19 13 0203 19 15 0203 19 55 ( <sup>2</sup> ) 0203 19 59 0203 21 10 0203 22 11 0203 22 19 0203 29 11 0203 29 13 0203 29 15 0203 29 55 ( <sup>2</sup> ) 0203 29 59	7 235	20 %

(<sup>1</sup>) Procentsats av konventionell tull.

(<sup>2</sup>) Med undantag för fläskfilé enbart."

## BILAGA IV

(ton)

Gruppnummer	Total disponibel kvantitet 1 april – 30 juni 1996
<b>UNGERN:</b>	
1	1 792,5
2	212,2
3	725
4	10 451
H 1	1 200
H 2	500
<b>POLEN:</b>	
5	1 500
6	941
7	4 451
8	700
9	4 900
<b>TJECKIEN:</b>	
10	2 135
11	355
<b>SLOVAKIEN:</b>	
12	1 065
13	105
<b>BULGARIEN:</b>	
14	114,6
<b>RUMÄNIEN:</b>	
15	510
16	960,1
17	7 235

## KOMMISSIONENS FÖRORDNING (EG) nr 388/96

av den 1 mars 1996

## om rättelse av förordning (EG) nr 1600/95 om tillämpningsföreskrifter för importsystemet och införande av tullkvoter inom sektorn för mjölk och mjölkprodukter

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR  
ANTAGIT DENNA FÖRORDNING

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av rådets förordning (EEG) nr 804/68 av den 27 juni 1968 om den gemensamma organisationen av marknaden för mjölk och mjölkprodukter<sup>(1)</sup>, senast ändrad genom kommissionens förordning (EG) nr 2931/95<sup>(2)</sup>, särskilt artiklarna 13.3, 16.1 och 16.4 i denna, och

med beaktande av följande:

I kommissionens förordning (EEG) nr 1600/95 av den 30 juni 1995<sup>(3)</sup>, senast ändrad genom förordning (EG) nr 32/96<sup>(4)</sup>, föreskrivs i artikel 15 en giltighetstid för licenserna som inte får utsträckas efter den 30 juni som infaller efter datum för utfärdande. Ett fel har insmugit sig vid översättningen fill finska av denna bestämmelse. Detta bör rättas till med giltighet från och med den 1 juli 1995.

De åtgärder som föreskrivs i denna förordning är förenliga med yttrandet från Förvaltningskommittén för mjölk och mjölkprodukter.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

*Artikel 1*

(Avser endast den finska versionen.)

*Artikel 2*

Denna förordning träder i kraft samma dag som den offentliggörs i *Europeiska gemenskapernas officiella tidning*.

Den skall tillämpas från och med den 1 juli 1995.

Denna förordning är till alla delar bindande och direkt tillämplig i alla medlemsstater.

Utfärdad i Bryssel den 1 mars 1996.

*På kommissionens vägnar*

Franz FISCHLER

*Ledamot av kommissionen*

<sup>(1)</sup> EGT nr L 148, 28.6.1968, s. 13.

<sup>(2)</sup> EGT nr L 307, 20.12.1995, s. 10.

<sup>(3)</sup> EGT nr L 151, 1.7.1995, s. 12.

<sup>(4)</sup> EGT nr L 8, 11.1.1996, s. 16.

**KOMMISSIONENS FÖRORDNING (EG) nr 389/96**  
**av den 1 mars 1996**  
**om ändring av exportbidragen för fjäderfäkött**

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR  
ANTAGIT DENNA FÖRORDNING

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Euro-  
peiska gemenskapen,

med beaktande av rådets förordning (EEG) nr 2777/75 av  
den 29 oktober 1975 om den gemensamma organisa-  
tionen av marknaden för fjäderfäkött<sup>(1)</sup>, senast ändrad  
genom förordning (EG) nr 2916/95<sup>(2)</sup>, särskilt artikel 8.3,  
och

med beaktande av följande:

Exportbidragen för fjäderfäkött fastställdes i kommissio-  
nens förordning (EG) nr 273/96<sup>(3)</sup>, senast ändrad genom  
förordning (EG) nr 308/96<sup>(4)</sup>.

Tillämpningen av de kriterier som avses i artikel 8 i  
förordning (EEG) nr 2777/75 på den information som

kommissionen har tillgänglig i dagsläget innebär att de  
exportbidrag som för närvarande gäller bör ändras till de  
belopp som anges i bilagan till den här förordningen.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

*Artikel 1*

Exportbidragen för de produkter som förtecknas i artikel  
1.1 i förordning (EEG) nr 2777/75, exporterade i naturligt  
tillstånd, som fastställs i bilagan till den ändrade förord-  
ningen (EG) nr 273/96 skall ändras i enlighet med  
bilagan till den här förordningen.

*Artikel 2*

Denna förordning träder i kraft den 4 mars 1996.

Denna förordning är till alla delar bindande och direkt tillämplig i alla medlemsstater.

Utfärdad i Bryssel den 1 mars 1996.

*På kommissionens vägnar*

Franz FISCHLER

*Ledamot av kommissionen*

<sup>(1)</sup> EGT nr L 282, 1.11.1975, s. 77.

<sup>(2)</sup> EGT nr L 305, 19.12.1995, s. 49.

<sup>(3)</sup> EGT nr L 36, 14.2.1996, s. 18.

<sup>(4)</sup> EGT nr L 43, 21.2.1996, s. 6.

## BILAGA

## till kommissionens förordning av den 1 mars 1996 om ändring av exportbidragen för fjäderfäkött

Produktnummer	Bidragets bestämmelseland (1)	Bidragsbelopp (2)	Produktnummer	Bidragets bestämmelseland (1)	Bidragsbelopp (2)
		ecu/100 st			ecu/100 kg
0105 11 11 000	01	1,60	0207 25 10 000	04	8,00
0105 11 19 000	01	1,60	0207 25 90 000	04	8,00
0105 11 91 000	01	1,60	0207 14 20 900	05	4,50
0105 11 99 000	01	1,60	0207 14 60 900	05	4,50
		ecu/100 kg	0207 14 70 190	05	4,50
0207 12 10 900	02	30,00	0207 14 70 290	05	4,50
	03	8,00	0207 27 10 990	04	12,00
0207 12 90 190	02	33,00	0207 27 60 000	04	6,50
	03	8,00	0207 27 70 000	04	6,50

(1) Bestämmelseländerna är följande:

01 Alla bestämmelseländer utom USA.

02 Angola, Saudiarabien, Kuwait, Bahrein, Qatar, Oman, Förenade arabemiraten, Jordanien, Yemen, Libanon, Iran, Armenien, Azerbajdzjan, Georgien, Ryssland, Uzbekistan och Tadjikistan.

03 Alla bestämmelseländer utom USA, Bulgarien, Polen, Ungern, Rumänien, Slovakien, Tjeckien samt bestämmelseländerna under 02.

04 Alla bestämmelseländer utom USA, Bulgarien, Polen, Ungern, Rumänien, Slovakien och Tjeckien.

05 Alla bestämmelseländer utom USA, Bulgarien, Polen, Ungern, Rumänien, Slovakien, Tjeckien, Armenien, Azerbajdzjan, Vitryssland, Georgien, Kazachstan, Kirgisistan, Moldavien, Ryssland, Tadjikistan, Turkmenistan, Uzbekistan, Ukraina, Litauen, Estland och Lettland.

(2) Exportbidraget för export till Jugoslavien (Serbien och Montenegro) får endast beviljas om villkoren i den ändrade förordningen (EEG) nr 990/93 och förordning (EG) nr 2815/95 är uppfyllda.

Obs.: Produktnumren och fotnoterna definieras i kommissionens ändrade förordning (EEG) nr 3846/87.



## KOMMISSIONENS FÖRORDNING (EG) nr 390/96

av den 1 mars 1996

som fastställer i vilken utsträckning ansökningar om exportlicenser inom sektorn för fjäderfäkött kan accepteras

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR  
ANTAGIT DENNA FÖRORDNING

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av kommissionens förordning (EG) nr 1372/95 av den 16 juni 1995 om tillämpningsföreskrifter för ordningen om exportlicenser inom sektorn för fjäderfäkött<sup>(1)</sup>, senast ändrad genom förordning (EG) nr 180/96<sup>(2)</sup>, särskilt artikel 3.4 i denna, och

med beaktande av följande:

I förordning (EG) nr 1372/95 föreskrivs särskilda åtgärder när de ansökningar om exportlicens som inlämnats avser kvantiteter eller kostnader som överskrider eller riskerar att överskrida de normala avsättningskvantiteterna med hänsyn till de gränser som anges i artikel 8.12 i rådets förordning (EEG) nr 2771/75<sup>(3)</sup>, senast ändrad genom kommissionens förordning (EG) nr 2916/95<sup>(4)</sup>, eller de kostnader som hänför sig till dem under den period som gäller.

Marknaden för vissa produkter inom sektorn för fjäderfäkött kännetecknas av osäkerhet. De exportbidrag som tillämpas på dessa produkter skulle kunna leda till spekulativa ansökningar om exportlicenser. Utfärdandet av licenser för de begärda kvantiteterna från och med den 26 till och med den 28 februari 1996 riskerar att överskrida de normala avsättningskvantiteterna av de berörda produkterna. Det är lämpligt att avvisa de ansökningar för

vilka exportlicens ännu inte beviljats för de berörda produkterna och bestämma den koefficient för godkännande som skall tillämpas på vissa begärda kvantiteter.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

*Artikel 1*

För de ansökningar om exportlicens som inlämnats i enlighet med förordning (EG) nr 1372/95 inom sektorn för fjäderfäkött gäller att

1. de ansökningar som inlämnats från och med den 26 till och med den 28 februari 1996 skall godkännas med en koefficient på 100 % för de kategorier 5, 6 och 8 som avses i bilaga I till nämnda förordning,
2. de ansökningar som inlämnats från och med den 26 till och med den 28 februari 1996 skall godkännas med en koefficient på 54 % för de kategorier 3 och 4 som avses i bilaga I till nämnda förordning,
3. för den kategori 7 som avses i bilaga I till nämnda förordning, fullföljs inte de ansökningar som är under behandling och som borde ha utfärdats från och med den 4 mars 1996.

*Artikel 2*

Denna förordning träder i kraft den 4 mars 1996.

Denna förordning är till alla delar bindande och direkt tillämplig i alla medlemsstater.

Utfärdad i Bryssel den 1 mars 1996.

*På kommissionens vägnar*

Franz FISCHLER

*Ledamot av kommissionen*

<sup>(1)</sup> EGT nr L 133, 17.6.1995, s. 26.

<sup>(2)</sup> EGT nr L 25, 1.2.1996, s. 27.

<sup>(3)</sup> EGT nr L 282, 1.11.1975, s. 77.

<sup>(4)</sup> EGT nr L 305, 19.12.1995, s. 49.

**KOMMISSIONENS FÖRORDNING (EG) nr 391/96**

av den 1 mars 1996

**om ändring av de representativa priserna och tilläggsbeloppen för import av vissa sockerprodukter**

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR  
ANTAGIT DENNA FÖRORDNING

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av rådets förordning (EEG) nr 1785/81 av den 30 juni 1981 om den gemensamma organisationen av marknaden för socker<sup>(1)</sup>, senast ändrad genom förordning (EG) nr 1101/95<sup>(2)</sup>,

med beaktande av kommissionens förordning (EG) nr 1423/95 av den 23 juni 1995 om tillämpningsföreskrifter för import av produkter inom sockersektorn med undantag av melass<sup>(3)</sup>, ändrad genom förordning (EG) nr 2528/95<sup>(4)</sup>, särskilt andra stycket i artikel 1.2 och artikel 3.1 i denna, och

med beaktande av följande:

De representativa priserna och tilläggsbeloppen för import av vitsocker, råsocker och vissa sockerlösningar fastställs genom kommissionens förordning (EG)

nr 1568/95<sup>(5)</sup>, senast ändrad genom förordning (EG) nr 379/96<sup>(6)</sup>.

I enlighet med de regler och villkor för fastställande som anges i förordning (EG) nr 1423/95 medför de uppgifter som kommissionen har kännedom om att de belopp som nu är i kraft bör ändras enligt bilagan till den här förordningen.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

*Artikel 1*

De representativa priserna och tilläggsbeloppen för import av de produkter som avses i artikel 1 i förordning (EG) nr 1423/95 skall vara de som anges i bilagan.

*Artikel 2*

Denna förordning träder i kraft den 2 mars 1996.

Denna förordning är till alla delar bindande och direkt tillämplig i alla medlemsstater.

Utfärdad i Bryssel den 1 mars 1996.

*På kommissionens vägnar*

Franz FISCHLER

*Ledamot av kommissionen*

<sup>(1)</sup> EGT nr L 177, 1.7.1981, s. 4.

<sup>(2)</sup> EGT nr L 110, 17.5.1995, s. 1.

<sup>(3)</sup> EGT nr L 141, 24.6.1995, s. 16.

<sup>(4)</sup> EGT nr L 258, 28.10.1995, s. 50.

<sup>(5)</sup> EGT nr L 150, 1.7.1995, s. 36.

<sup>(6)</sup> EGT nr L 51, 1.3.1996, s. 35.

## BILAGA

till kommissionens förordning av den 1 mars 1996 om ändring av de representativa priser och de tilläggsbelopp som skall tillämpas för import av vitsocker, råsocker och produkter enligt KN-nummer 1702 90 99

(ecu)

KN-nummer	Representativt pris per 100 kg nettovikt av produkten i fråga	Tilläggsbelopp per 100 kg nettovikt av produkten i fråga
1701 11 10 <sup>(1)</sup>	24,14	4,23
1701 11 90 <sup>(1)</sup>	24,14	9,46
1701 12 10 <sup>(1)</sup>	24,14	4,04
1701 12 90 <sup>(1)</sup>	24,14	9,03
1701 91 00 <sup>(2)</sup>	31,11	9,68
1701 99 10 <sup>(2)</sup>	31,11	5,16
1701 99 90 <sup>(2)</sup>	31,11	5,16
1702 90 99 <sup>(3)</sup>	0,31	0,34

<sup>(1)</sup> Fastställande för den standardkvalitet som definieras i artikel 1 i rådets förordning (EEG) nr 431/68 (EGT nr L 89, 10.4.1968, s. 3), såsom den ändrats.

<sup>(2)</sup> Fastställande för den standardkvalitet som definieras i artikel 1 i rådets förordning (EEG) nr 793/72 (EGT nr L 94, 21.4.1972, s. 1).

<sup>(3)</sup> Fastställande per 1 % sackarosinnehåll.

**KOMMISSIONENS FÖRORDNING (EG) nr 392/96**

av den 1 mars 1996

**om fastställande av schablonvärden vid import för bestämning av ingångspriset för vissa frukter och grönsaker**

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR  
ANTAGIT DENNA FÖRORDNING

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av kommissionens förordning (EG) nr 3223/94 av den 21 december 1994 om tillämpningsföreskrifter för importordningen för frukt och grönsaker<sup>(1)</sup>, senast ändrad genom förordning (EG) nr 2933/95<sup>(2)</sup>, särskilt artikel 4.1 i denna,

med beaktande av rådets förordning (EEG) nr 3813/92 av den 28 december 1992 om den beräkningsenhet och de omräkningskurser som skall tillämpas avseende den gemensamma jordbrukspolitik<sup>(3)</sup>, senast ändrad genom förordning (EG) nr 150/95<sup>(4)</sup>, särskilt artikel 3.3 i denna, och

med beaktande av följande:

I förordning (EG) nr 3223/94 anges som tillämpning av resultaten av de multilaterala förhandlingarna i Uruguay-

rundan kriterierna för kommissionens fastställande av schablonvärdena vid import från tredje land för de produkter och de perioder som anges i bilagan till den förordningen.

Vid tillämpningen av dessa kriterier bör schablonvärdena vid import fastställas till de nivåer som anges i bilagan till denna förordning.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

*Artikel 1*

De schablonvärden vid import som avses i artikel 4 i förordning (EG) nr 3223/94 skall fastställas enligt tabellen i bilagan.

*Artikel 2*

Denna förordning träder i kraft den 2 mars 1996.

Denna förordning är till alla delar bindande och direkt tillämplig i alla medlemsstater.

Utfärdad i Bryssel den 1 mars 1996.

*På kommissionens vägnar*

Franz FISCHLER

*Ledamot av kommissionen*

<sup>(1)</sup> EGT nr L 337, 24.12.1994, s. 66.

<sup>(2)</sup> EGT nr L 307, 20.12.1995, s. 21.

<sup>(3)</sup> EGT nr L 387, 31.12.1992, s. 1.

<sup>(4)</sup> EGT nr L 22, 31.1.1995, s. 1.

## BILAGA

till kommissionens förordning av den 1 mars 1996 om fastställande av schablonvärden vid import för bestämning av ingångspriset för vissa frukter och grönsaker

KN-nr	Kod för tredje land <sup>(1)</sup>	(ecu/100 kg)		KN-nr	Kod för tredje land <sup>(1)</sup>	(ecu/100 kg)		
		Schablonvärde vid import				Schablonvärde vid import		
0702 00 15	052	43,7		0805 30 20	052	51,5		
	060	80,2			204	88,8		
	064	59,6			220	74,0		
	066	41,7			388	67,5		
	068	62,3			400	61,2		
	204	84,5			512	54,8		
	208	44,0			520	66,5		
	212	83,1			524	100,8		
	624	161,5			528	85,1		
	999	73,4			600	78,9		
0707 00 15	052	125,6		0808 10 51, 0808 10 53, 0808 10 59	624	61,0		
	053	156,2			999	71,8		
	060	61,0			052	64,0		
	066	53,8			064	78,6		
	068	121,6			388	105,8		
	204	144,3			400	73,2		
	624	156,5			404	69,3		
	999	117,0			508	68,4		
	0709 10 10	220	369,6			512	87,7	
		999	369,6			524	57,4	
0709 90 73	052	134,9		528	97,9			
	204	77,5		624	86,5			
	412	54,2		728	107,3			
	624	241,6		800	78,0			
	999	127,1		804	21,0			
0805 10 01, 0805 10 05, 0805 10 09	052	46,4		0808 20 31	999	76,5		
	204	41,1			039	103,0		
	208	58,0			052	86,3		
	212	47,7			064	72,5		
	220	47,1			388	88,3		
	388	40,5			400	111,9		
	400	42,2			512	69,3		
	436	41,6			528	67,8		
	448	36,4			624	79,0		
	600	75,3			728	115,4		
	624	49,4			800	55,8		
	999	47,8			804	112,9		
					999	87,5		

(<sup>1</sup>) Landsbeteckningar som fastställs i kommissionens förordning (EG) nr 3079/94 (EGT nr L 325, 17.12.1994, s. 17). Koden "999" betecknar "övriga ursprung".

## II

(Rättsakter vilkas publicering inte är obligatorisk)

## KOMMISSIONEN

## KOMMISSIONENS BESLUT

av den 19 juli 1995

i vilket en företagskoncentration förklaras oförenlig med den gemensamma marknaden och med EES-avtalet

(Ärende nr IV/M.490 — Nordic Satellite Distribution)

(Endast den engelska texten är giltig)

(Text av betydelse för EES)

(96/177/EG)

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR FATTAT DETTA BESLUT

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av rådets förordning (EEG) nr 4064/89 av den 21 december 1989<sup>(1)</sup> om kontroll av företagskoncentrationer, ändrad genom förordning (EG) nr 2367/96<sup>(2)</sup>, särskilt artikel 8.3 i denna,

med beaktande av artikel 57 i EES-avtalet,

med beaktande av kommissionens beslut av den 24 mars 1995 att inleda ett förfarande i detta fall,

efter det att de berörda företagen har getts tillfälle att tillkännage sina synpunkter på kommissionens invändningar,

med beaktande av yttrandet från Rådgivande kommittén för koncentrationer<sup>(3)</sup>, och

med beaktande av följande:

- (1) Förfarandet i fråga rör förslaget från Norsk Telekom AS (NT), Tele Danmark A/S (TD) och Industriförvaltnings AB Kinnevik (Kinnevik) om att etablera ett samriskföretag med namnet Nordic Satellite Distribution (NSD).

- (2) Genom beslut av den 13 mars 1995 beordrade kommissionen ett uppskjutande av koncentrationen i sin helhet i enlighet med artiklarna 7.2 och 18.2 i förordning (EEG) nr 4064/89 (härefter "koncentrationsförordningen") fram till dess kommissionen fattar ett slutligt beslut.

- (3) Genom beslut av den 24 mars 1995 fann kommissionen att den anmälda koncentrationen ger upphov till allvarlig grund för tvivel på dess förenlighet med den gemensamma marknaden. Kommissionen har därför inlett ett förfarande i detta ärende i enlighet med artikel 6.1 i koncentrationsförordningen.

## I. PARTERNA

- (4) (NT) och Kinnevik har etablerat ett samriskföretag med namnet Nordic Satellite Distribution (NSD) för tillhandahållande av satellitsändningstjänster och distributionstjänster via kabelnät eller parabolmottagning direkt till bostaden (DTH), för televisionsprogram i Norden (Danmark, Sverige, Norge och Finland).

- (5) NT är ett norskt företag som kontrolleras av Telenor AS, vilket i sin tur ägs av norska staten. Telenor AS är den största tillhandahållaren av telefonitjänster i Norge och äger eller hyr transponderkapacitet från satelliterna Thor, Intelsat och TV-Sat som är belägna på 1 grad västlig bredd. Via Telenor

<sup>(1)</sup> EGT nr L 395, 30.12.1989, s. 1.

<sup>(2)</sup> EGT nr L 257, 21.9.1990, s. 13.

<sup>(3)</sup> EGT nr C 63, 2.3.1996, s. 3.

Avidi AS äger NT ett stort kabelnät i Norge. Slutligen tillhandahåller NT också distributionstjänster för television på DTH-marknaden i Norge, Sverige och Finland samt i Danmark via sitt dotterbolag Telenor CTV.

- (6) TD är den danska telekommunikationsoperatören och ägs till 51 % av danska staten. Företaget bedriver verksamhet under en koncession som ger det ensamrätt att tillhandahålla publika telefoni-tjänster och andra närstående tjänster i Danmark liksom att installera och driva den danska publika infrastrukturen för telenät. TD äger Hybrid Network, ett nationellt bredbandsnät för distribution som för närvarande används för sändning av radio- och TV-signaler till lokal distributionsnät. TD:s kabeldotterbolag distribuerar TV-kanaler till sitt eget och andra lokala nät.

- (7) Kinnevik är en privat svensk koncern med verksamhet huvudsakligen inom skogsbruk, jordbruk, emballagematerial, television och medier samt telekommunikation. Inom de senare områdena äger och kontrollerar Kinnevik företag i de skandinaviska länderna som är verksamma inom följande huvudområden:

— Satellit-TV-sändning (till DTH- och kabelabonnenter) för kommersiella kanaler (TV 3, TV G, TV 6, Z-TV) och betal-TV-kanaler (TV 1000, Film Max och TV 1000 Cinema).

— Distribution av satellit-TV (via sina dotterbolag Viasat Sweden, Viasat Norway och Viasat Denmark).

— Slutna användarsystem.

— Rundradiosändning.

Dessutom har Kinnevik ett aktieinnehav på 23 % i den kommersiella TV-kanalen TV 4 (en svensk kanal) och [...](!).

Slutligen har Kinnevik ett aktieinnehav på 37,4 % i Kabelvision AB, en kabel-TV-operatör i Sverige.

## II. VERKSAMHETEN

- (8) Verksamheten innebär att NT, TD och Kinnevik har etablerat ett samriskföretag, Nordic Satellite Distribution AS (NSD), som kommer att tillhandahållas transponderkapacitet och sända och distri-

buera satellit-TV-kanaler till den nordiska marknaden.

- (9) NSD:s mål är att upprätta ett attraktivt satellitläge för sändning av TV-signaler till de nordiska länderna.
- (10) NSD skall tillhandahålla satellit-TV-kanaler till kabel-TV-operatörer och DTH-abonnenter.
- (11) Det är meningen att NSD:s distribution av satellit-TV-kanaler till DTH-användare och kabel-TV-nät skall ske via moderbolagens distributionsbolag Viasat och Telenor CTV och via moderbolagens kabel-TV-operatörer.

## III. GEMENSKAPS-/EES-DIMENSION

- (12) NT, TD och Kinnevik har tillsammans en total världsomfattande omsättning på 5 260 miljoner ecu. TD och Kinnevik har en omsättning i gemenskapen på över 250 miljoner ecu, varav inte mer än två tredjedelar uppnås i en och samma medlemsstat. Verksamheten har därför gemenskapsdimension.
- (13) Eftersom den sammanlagda omsättningen för företagen i fråga inom EFTA-staternas territorium motsvarar mer än 25 % av deras totala omsättning inom EES-området är verksamheten samtidigt också ett samarbetsfall i enlighet med artikel 58 och protokoll 24 i EES-avtalet.

## IV. INDUSTRIENS STRUKTUR OCH TEKNIK

- (14) En tillhandahållare av TV-kanaler kallas programföretag, oavsett om TV-kanalen är offentlig, reklam-baserad, en miniavgiftskanal eller en betal-TV-kanal.
- (15) Om kanalen skall förmedlas från studion via satellit sänds TV-signalerna till en upplänkingsstation. Upplänkning är en process där en TV-signal sänds från en jordstation till en satellit. TV-signalerna kan sändas oförvanskade eller krypterade.
- (16) Från upplänkingsstationen sänds TV-signalerna till satelliten, som återutsänder dem. Satelliter som används för TV är placerade i en geostationär bana och kan därför bibehålla en fast lob på ett bestämt område. Varje satellit innehåller flera transpondrar, vilka är element på en satellit som används för mottagning och sändning av TV-signaler. Det geografiska område inom vilket de TV-signaler som sänts från en transponder kan tas emot av DTH-abonnenter med standardutrustning för mottagning kallas täckningsområde. Med den nuvarande

(!) I den officiella versionen av beslutet kommer en del av informationen att utslutas till följd av bestämmelsen i artikel 7.2 i förordning (EEG) nr 4064/89 rörande skyldigheten att inte lämna ut uppgifter som omfattas av affärssekretess.

- tekniken (analog) har varje transponder i regel kapacitet att sända en enda TV-kanal. Genom införandet av digital teknik förväntas varje transponders kapacitet öka mellan fem och tio gånger.
- (17) TV-signalen tas emot av en satellitparabol på marken. Mottagarna kan vara: 1) DTH-hushåll, vanligen med mindre parabol, 2) kabel-TV-operatörer med en eller flera större parabol och 3) SMATV-operatörer<sup>(1)</sup>.
- (18) En särskild teknisk infrastruktur krävs för att driva betal-TV. Denna tekniska infrastruktur kallas slutet användarsystem och krävs för att säkerställa att endast behöriga tittare, dvs. abonnenter på en eller flera särskilda krypterade kanaler, kan ta emot den eller dessa. Betal-TV är alltid krypterad. I Norden är alla satellitsända kanaler krypterade i motsats till övriga delar av Europa. Vid kryptering läggs en dataström för det slutna användarsystemet in tillsammans med TV-signalen. Ett slutet användarsystem består i huvudsak av 1) en adapter för dekryptering (avkodare), 2) ett abonnentadministrationssystem (SMS), 3) ett abonnentbehörighetssystem (SAS) och slutligen 4) ett krypteringssystem.
- (19) För att ta emot krypterade TV-signaler behöver abonnenten en avkodare utrustad med dekrypteringsfunktion och en skyddsprocessor. Avkodaren dekrypterar TV-bilden, vilken krypteras när TV-signalen sänds.
- (20) I det slutna användarsystemet måste det tillsammans med TV-signalen sändas en dataström som innehåller information om de kanaler eller kanalpaket som abonnenten abonnerat på och om abonnentens rätt att ta emot programmen. Om ett öppet krypteringssystem används (se nedan) förses tittaren med ett "personligt" smart kort som sätts in i avkodaren för avsökning av den dataström som sänds tillsammans med TV-signalen för att fastställa om det finns identifierat. Om det smarta kortet hittar sin "individuella nyckel" dekrypterar avkodaren TV-signalen och vidarebefordrar den till TV-apparaten.
- (21) Det slutna användarsystemet grundar sig på att det används ett krypteringssystem i vilket meddelandena krypteras. Ett programföretag måste ha ett avtal med en leverantör vilket ger honom rätt att kryptera och avkoda TV-kanaler i ett visst krypteringssystem. Detta gäller dock inte för kabel-TV-operatörer eftersom dessa kan utveckla och använda egna krypteringssystem. Ett krypteringssystem kan vara antingen slutet eller öppet.
- (22) Ett slutet system innebär att endast programföretag som undertecknar ett avtal med systemets ägare får lov att kryptera i detta system. Ett sådant avtal innebär vanligtvis att en bestämd operatör får rätt att handha abonnentadministrationssystemet och förhindrar alltså att andra operatörer använder systemet. För att konsumenten skall kunna använda ett slutet system måste han eller hon köpa eller hyra en speciell avkodare för att ta emot TV-kanaler som krypteras i detta system. Detta betyder att hushållen måste köpa eller hyra ytterligare en avkodare om de vill ta emot TV-kanaler som krypteras i ett annat system.
- (23) Ett öppet system innebär att avkodare finns att få från många olika håll och att konsumenten med samma avkodare kan ta emot TV-kanaler i olika öppna system genom att använda olika smarta kort. Vanligtvis kan alla programföretag mot en mindre betalning få ägarens tillåtelse att använda ett sådant öppet system.
- (24) Nästan alla europeiska krypteringssystem är slutna, t.ex. Videocrypt (som används av BSkyB och Adult Channel i Förenade kungariket Storbritannien och Nordirland och av Multichoice i mer än 30 länder i Europa, inbegripet de nordiska länderna) och Syser/Nagravision (som används av Canal+ i Frankrike och Spanien, Premiere i Tyskland och Österrike samt Teleclub i Schweiz). I regel används dock öppna krypteringssystem i de nordiska länderna.
- (25) Förutom avkodarbasen och tillträde till ett krypteringssystem behövs det också ett abonnentadministrationssystem (SMS) och ett abonnentbehörighetssystem (SAS). SMS är det datorsystem som förvaltar abonnentbasen (fakturering och inkassering av abonnemang, telefonärenden, statistik, osv.) SAS är en programvara med uppgiften att öppna eller stänga den enskilde abonnentens behörighet att ta emot betal-TV-kanaler. Kontroll över SMS, som innehåller viktiga uppgifter om kunderna, är förmodligen särskilt viktig för en betal-TV-leverantör eller en kabel-TV-operatör. Sådana operatörer är förmodligen mycket motvilliga till att låta någon konkurrent överta deras SMS.
- <sup>(1)</sup> SMATV-sektorn består av enheter som tar emot TV-signaler med hjälp av en huvudparabol (Satellite Master Antenna) och återutsänder signalerna inom ett mindre nät. SMATV-operatörerna har vanligtvis inte något system för betal-TV-verksamhet och som så är fallet finansieras detta i nätet genom en gemensam avgift från alla boende. SMATV-operatörerna sluter sällan avtal direkt med programföretagen utan brukar vara kunder hos lokala kabeloperatörer.



- (26) Transparent sändning innebär att kryptering sker när signalen sänds och att dekryptering inte sker förrän i hushållet. För närvarande har DTH-hushåll transparent sändning. Så är just nu inte fallet med hushåll som är anslutna till kabel-TV-nät. Kabel-TV-nät består i stor utsträckning av flera separata enheter och i varje enhet finns det en "huvudända" i vilken mottagning sker. I dag måste kabeloperatörer ha en avkodare för respektive huvudända och för varje TV-kanal. Genom transparent sändning tar kabel-TV-hushåll anslutna till ett kabel-TV-nät emot signalen direkt från satelliten och därigenom besparas kabel-TV-operatören ett kodnings- och avkodningssystem i respektive huvudända.

#### V. KONCENTRATION

#### GEMENSAM KONTROLL

- (27) NSD skall ägas till 33,3 % vardera av NT, TD och Kinnevik. Dess styrelse skall bestå av fyra ledamöter. Vardera parten skall utse en ledamot och en oberoende ledamot som utses efter överenskommelse mellan parterna skall också vara styrelsens ordförande.
- (28) I enlighet med artikel 5.2 i NSD:s aktieägaravtal skall styrelsebeslut fattas med majoritet i styrelsen utom i ett antal frågor där enhällighet krävs. Dessa frågor omfattar
- (...)
- (29) Styrelseordföranden skall (...).
- (30) Till följd av ovanstående kan man dra slutsatsen att NSD kommer att kontrolleras gemensamt av de tre moderbolagen.

#### FULLVÄRDIGT SAMRISKFÖRETAG

- (31) NSD:s huvudsakliga verksamhet kommer att bestå av följande:
- Att förhandla om och ingå med programleverantörer (programföretag) för distribution av TV-kanaler via satellit.
  - Att etablera en ledande satellitposition (av parterna benämnd en nordisk "Hot Bird") för den nordiska marknaden genom att hyra satellitkapacitet med omloppsbanor i positionerna 1 grad västlig och 5 grader östlig bredd.

- Att skapa en programstrategi baserad på ett nytt paket av TV-kanaler som är anpassade till de nordiska länderna.
- Att distribuera ett sådant paket via satellit till kabel-TV-, SMATV- och DTH-marknaderna i de nordiska länderna. Detta kommer att inkludera erbjudandet av abonnentadministrationstjänster, distribution av smarta kort och drift av ett abonnentbehörighetssystem.
- Att främja och genomföra en digital transmissionsstandard och ett gemensamt nordiskt krypteringssystem för kabel-TV, SMATV och DTH.
- Att utveckla nya produkter och tjänster i samband med företagets verksamhet. (... någon indikation angående tjänster lämnas inte ut av NSD).

- (32) NSD har etablerats för obestämd tid. Det kommer att ha alla nödvändiga tillgångar och all nödvändig personal för att driva sin affärsverksamhet på varaktig grund.
- (33) När NSD börjar sin verksamhet blir företaget i sig avtalsslutande part i alla nya avtal som ingås med leverantörer. Alla Viasats och Telenor CTV:s avtal med programföretag skall överföras till NSD förutsatt att dessa programföretag samtycker.
- (34) NSD skall tillhandahålla satellittransponderkapacitet och satellitnätstjänster som hyrs ut i andra hand av Telenor och andra oberoende satellitoperatörer till programföretag. Telenor äger och driver satelliten Thor, på position 1 grad väst, och har reserverat ett antal transpondrar på Intelsat-satelliten på samma omloppsposition. Vidare kontrollerar Telenor alla transpondrar på satelliten TV-Sat, även den på position 1 grad väst.
- (35) Enligt samarbetsavtalet mellan Telenor och NSD har dessa företag ömsesidig förhandsrätt att hyra och tillhandahålla satellittransponderkapacitet för sändning av TV-program (...). Detta innebär att NSD skall ha förhandsrätt till
- hyra av satellittransponderkapacitet och satellitnätstjänster från Telenor,
  - tillhandahållande av satellitkapacitet och satellitnätstjänster till tredje part som önskar sända i de nordiska länderna och som ursprungligen hade vänt sig till Telenor.
- (36) Telenor har förhandsrätt på att till NSD eller dess dotterbolag tillhandahålla all den transponderkapacitet och alla de satellitnätstjänster som de kan behöva. I händelse av överkottskapacitet i den satellitnätstjänst som Telenor hyr ut till NSD har Telenor rätt att utnyttja denna kapacitet (...).

- (37) Dessutom har Kinnevik och TD ingått hyresavtal med den svenska satellitoperatören Nordiska Satellitaktiebolaget (NSAB) för hyra av (.) transpondrar belägna på position 5 grader ostlig bredd. På denna position äger NSAB Sirius-satelliten och Tele-X-satelliten, vardera med fem transpondrar. (. . . . .) detaljer om licensavtalet för transponder och Kinneviks och TDs speciella rättigheter avseende NSAB satelliterna på 5 grader ost).
- (38) NSD kommer att erbjuda en integrerad satellit-sändningstjänst till programleverantörer. Att NSD kommer att hyra satellittransponderkapacitet och nättjänster i andra hand från Telenor eller TD/Kinnevik kastar inte något tvivel över dess fullvärdighet som ett självständigt företag eftersom NSD kommer att kontrollera utnyttjandet av denna transponderkapacitet under lång tid. Hyreskontrakt för satellittransponderkapacitet brukar vanligen slutas för en lång period (sju-tio år), vilket normalt sammanfaller med satellitens livslängd. NSD kommer därför att kunna utveckla företagets egen affärsstrategi på varaktig grund.
- (39) NSD kommer att utveckla ett nytt paket med TV-kanaler som är särskilt anpassade för en nordisk publik vad beträffar programmix och språk.
- (40) Beträffande DTH-distribution av TV-kanaler erbjöd både NT och Kinnevik TV-distributionstjänster i de nordiska länderna före etablerandet av NSD. NSD kommer nu att ge Viasat-företagen ensamrätt att distribuera NSD:s TV-kanaler till DTH- och SMATV-hushåll i Danmark och till DTH-, SMATV- och kabel-TV-hushåll i Sverige. Viasat Sweden kommer även i fortsättningen att till 100 % ägas av Kinnevik medan Viasat Denmark kommer att ägas av Kinnevik och TD (51 % - 49 %). TD har en villkorlig option på förvärv av ytterligare (.) % av aktiekapitalet i Viasat Denmark år 1998.
- (41) NSD kommer tills vidare att ha två företrädare i Norge: Viasat Norway (till 100 % ägt av Kinnevik) och Telenor CTV. Det förutses (. . . . .).
- (42) Som NSD:s ensamdistributör kommer Viasat-företagen att ha
- rätten och skyldigheten att distribuera de TV-kanaler som tillhandahålls av NSD,
  - möjlighet att distribuera andra TV-kanaler med NSD:s samtycke. Den enda begränsningen (. . . . .).
- (43) Priset som abonnenterna skall betala för de individuella kanaler som ingår i NSD:s paket kommer att fastställas av (. . . . .). Enligt NSD:s programstrategi skall NSD:s distributörer årligen göra upp en marknadsföringsbudget för varje kanal eller kanalpaket, vilken skall återspegla de avtal som ingåtts mellan NSD och programföretaget. Programbudgetarna skall föreläggas och godkännas av NSD och eventuella avvikelser från dessa skall godkännas av NSD.
- (44) Att Viasats och Telenor CTV:s avtal med programföretag, såsom beskrivs ovan, skall överföras till NSD med verkan från det att NSD börjar sin verksamhet, och att NSD själv skall förhandla om och ingå eventuella nya avtal visar att NSD kommer att åta sig allt ansvar beträffande distribution. Även om Viasat-företagen och Telenor CTV, inte kommer ett ägas av NSD (utom Viasat Finland), kommer de att verkställa NSD:s strategiska beslut om distribution på grundval av (. . . . .) och den budget som godkänts av NSD.
- (45) NSD kommer att tillhandahålla och kontrollera sitt abonnentbehörighetssystem (SAS). Viasat och Telenor CTV kommer att behålla abonnentadministrationssystemet (SMS) och kommer därför att tillhandahålla smarta kort till kunderna och administrera abonnemang och betalningar, men de skall betala en månatlig avgift per smart kort för de SAS tjänster som NSD tillhandahåller. NSD har också för avsikt att utveckla ett nytt SAS för digitala tjänster (. . . . .).
- (46) Beträffande kabeldistribution kommer NT:s och TD:s kabeloperatörer att utses som NSD:s företrädare för anskaffning och försäljning av TV-kanaler på kabel-TV-marknaden och en del av SMATV-marknaden. Denna innebär att
- NT:s och TD:s kabeloperatörer skall ha rätt och skyldighet att utverka försäljning av de satellit-TV-kanaler som tillhandahålls av NSD inom sina respektive geografiska områden, men NSD har rätt att sälja alla kanaler till andra kabel- eller antennoperatörer inom samma område,
  - de båda kabeloperatörerna skall, med NSD:s förhandsgodkännande, skall kunna distribuera en TV-kanal som NSD inte kan tillhandahålla,
  - NSD skall ha (. . . . .)
- (47) På samma sätt som avtalats med Viasat skall NT:s och TD:s kabeloperatörsavtal med programföretag, med programföretagens godkännande, överföras till NSD med verkan från det att NSD börjar sin verksamhet. NSD kommer därför att åta sig fullt ansvar för tillhandahållandet av satellit-TV-kanaler till de kabelnät som ägs av parterna.

- (48) Trots att NSD kommer att vara relativt litet i ekonomiskt avseende, eftersom företaget bara kommer ha ca (.) anställda det första året och ca (.) inom två till tre år och tillgångar till ett värde av ca (.) miljoner ecu, kan man, till följd av ovanstående faktorer, dra slutsatsen att NSD kommer att ha alla nödvändiga resurser för att utföra alla de funktioner som brukar utföras av företag som är verksamma på samma marknad och att det därför kommer att utgöra ett fullvärdigt samriskföretag.

#### ASPEKTER PÅ SAMVERKAN

- (49) NSD:s moderbolag är för närvarande konkurrenter huvudsakligen i distributionsledet eftersom NT, i DTH-sektorn i Norge, Danmark och Sverige, via Telenor CTV konkurrerar med Kinneviks Viasat-företag och eftersom det i några regioner förekommer konkurrens mellan Viasat och TD:s och NT:s kabeloperatörer.
- (50) På distributionsmarknaden för DTH (.....) Viasat, som kommer att bli ensamdistributör av NSD:s TV-kanalpaket i dessa länder. Under tiden förhindrar överföringen av alla distributionsavtal till NSD och ensamrätten att förhandla om nya avtal moderbolagen från att själva tillhandahålla DTH-distributionstjänster och från att utveckla en distributionsstrategi i dessa bolags eget intresse.
- (51) Parternas kabeloperatörer och Viasat kommer att fortsätta sin verksamhet inom samma områden men de kommer att fungera som NSD:s företrädare och i allmänhet erbjuda samma paket med satellit-TV-kanaler. Beträffande DTH-sektorn förhindrar överföringen av kabeloperatörernas kontrakt liksom NSD:s förhandlingsrätt moderbolagen från att själva tillhandahålla dessa tjänster.
- (52) För närvarande föreligger det också konkurrens mellan NT och TD på en i ekonomiskt avseende mycket marginell marknad, nämligen TV-upplänkningstjänster till satelliten (se punkt 56). Båda moderbolagen tillhandahåller för närvarande dessa tjänster från sina respektive länder, men denna marknads ekonomiska betydelselöshet visar tydligt att verksamheten varken har som mål eller verkan att samordna de båda moderbolagens verksamhet beträffande upplänkningstjänster.
- (53) Slutligen kommer NSD:s moderbolags verksamhet på marknaderna i tidigare eller senare led troligen

inte att medföra någon samordning av deras konkurrensbeteende. NT konkurrerar inte som satellitoperatör med TD eller Kinnevik. Kinnevik kommer att sända sin betal-TV och kommersiella kanaler via NSD, men ingen av de andra parterna är programföretag.

- (54) Ovanstående fakta leder till slutsatsen att etableringen av NSD varken har som mål eller verkan att samordna det konkurrensbeteendet hos företag som även i fortsättningen är oberoende. Man kan därför dra slutsatsen att den aktuella verksamheten utgör en koncentration i enlighet med artikel 3 i koncentrationsförordningen.

#### VI. RELEVANTA PRODUKTMARKNADER

- (55) Verksamheten omfattar följande tre produktmarknader: i Tillhandahållande av transponderkapacitet för satellit-TV och närstående tjänster till programföretag; ii Distribution av betal-TV och andra krypterade TV-kanaler till DTH-hushåll; iii Drift av kabel-TV-nät (se punkt 165).
- i) **Tillhandahållande av transponderkapacitet för satellit-TV och närstående tjänster till programföretag**
- (56) Det ingår i flera företags verksamhet att tillhandahålla satellittransponderkapacitet. Dessa företag — satellitoperatörer — skjuter upp och driver satelliter och hyr ut transpondrar till leverantörer för TV-signalsändning. Enligt parterna finns 250 transpondrar tillgängliga för TV-signalsändning till Europa (omsättning ca 625 miljoner ecu). De viktigaste satellit-TV-kanalerna i de nordiska länderna tillhandahålls för närvarande via Astra, Thor, Intelsat 702 och Sirius. Dessa transpondrar hyrs vanligtvis ut till programföretag som genom licensavtal levererar sina TV-kanaler till distributörer av kabel-TV- och DTH-konsumenter.
- (57) Distribution av TV-signaler via satellit (transpondrar) är en annan marknad än TV-distribution via marklänk eftersom det finns avsevärda skillnader mellan de båda distributionssätten både tekniskt och ekonomiskt (se beslut IV/M.469 — MSG Media Service). NSD-verksamheten kommer att medföra en omorganisation av den befintliga transponderkapaciteten men inte leda till någon utvidgning av den satellittransponderkapacitet som passar för nordiska tittare.

ii) **Distribution av betal-TV via satellit och andra krypterade TV-kanaler till DTH-hushåll**

(58) På denna marknad (nedan kallad DTH-distribution) är det distributören av betal-TV och andra krypterade kanaler som marknadsför och säljer kanalerna eller att kanalpaket till DTH-hushåll och förser hushållen med det nödvändiga smarta kortet. I Norden säljer de flesta DTH-distributörerna kanalerna i paket (ett kanalnippe) av vilka vissa innehåller upp till 25 kanaler av alla typer. Normalt erbjuder distributören ett "baspaket" som innehåller betal-TV med blandad finansiering och reklamfinansierade TV-kanaler. Därutöver kan kunden välja att utöka paketet med ytterligare kanaler. Flera betal-TV-kanaler och krypterade kanaler marknadsförs i de nordiska länderna.

(59) Det finns närvarande tre stora distributörer i de nordiska länderna: Multichoice (ett distributionsbolag som ägs av FilmNet) samt Kinneviks och NT:s distributionsbolag. Det är meningen att NSD:s DTH-distribution av TV-kanaler skall ske via moderbolagens distributionsbolag på grundval av ensamrätt (se punkterna 40, 41 och 42).

(60) Marknaden för DTH-distribution har goda tillväxtpotentialer. Jämfört med sändning via kabelnät utgör DTH-mottagning för närvarande en mindre marknadssektor (se punkt 62). (. . . . .) finns det ca 720 000 DTH-hushåll i de nordiska länderna (Sverige har ca 360 000 DTH-hushåll, Danmark 170 000, Norge 160 000 och Finland ca 30 000). Parterna uppskattar dock att den nordiska DTH-sektorn i slutet av 1998 kommer att omfatta (. . .) miljoner hushåll.

iii) **Drift av kabel-TV-nät**

(61) Kabeloperatörerna tillhandahåller följande tjänster till de hushåll som är anslutna till deras nät: Nätunderhåll samt försäljning och marknadsföring av TV-kanaler. Kabeloperatörerna inriktar sig också på SMATV-hushållen för att sälja sina TV-kanaler även till denna sektor. Hushåll som vill få tillgång till betal-TV hyr normalt en avkodare av kabel-TV-operatören. Kabel-TV-operatörer brukar dock ha egna SMS och SAS baserade på egna krypteringssystem och säljer dessa tjänster till programföretag som vill sända betal-TV eller andra krypterade kanaler i nätet.

(62) Ur tittarens synpunkt finns det avsevärda skillnader mellan de möjliga transmissionsvägarna — markba-

serad, DTH-satellit och kabel — både då det gäller de tekniska kraven och ekonomin. Medan det för markbunden sändning och satellit-TV bara krävs att tittaren installerar en antenn eller parabolantenn på egen bekostnad är kabel-TV beroende av att det finns ett kabelnät, vilket finansieras av tittaren genom kabelavgifter (se IV/M.469 — MSG/Media Service). Såsom redan sagts är för närvarande ca 4,3 miljoner av 10 miljoner nordiska hushåll anslutna till kabel-TV-nät och ca 0,7 miljoner är anslutna till SMATV, varav vissa tar emot signalen från kabel-TV-operatörer.

(miljoner hushåll)

	Danmark	Sverige	Norge	Finland
Hushåll	2,3	3,9	1,9	1,9
varav anslutna till:				
— Kabel-TV	1,05	1,9	0,565	0,78
— SMATV	0,25	0,3	0,120	0,10

(63) Kabel-TV är för närvarande det dominerande transmissionssättet för satellitdistribuerad TV i de nordiska länderna. Kabel-TV-marknaden har dock nått en mättnadspunkt och kännetecknas just nu av svag tillväxt och högst 50–60 % av de 10 miljoner hushåll som finns i de nordiska länderna förväntas inom en överskådlig framtid få kabelförbindelse, till stor del beroende på terrängsvårigheter och befolkningens spridning över ett omfattande geografiskt område, där det skulle vara oekonomiskt att dra kablar. Det går att hävda att det finns ett visst konkurrensmässigt samband mellan kabel-TV-marknaden och marknaden för DTH-satellitdistribution. För ett stort antal hushåll i de nordiska länderna som för närvarande inte har kabelförbindelse, är det dock inte möjligt att välja mellan kabel och DTH inom överskådlig framtid.

En annan faktor som kan begränsa hushållens valmöjligheter är att en del hushåll av estetiska skäl är förbjudna att sätta upp parabolantennar av värden eller ägarsammanslutningen då det rör sig om flerbostadshus. Slutligen är ett hushåll som redan har kabelförbindelse eller en satellitmottagare vanligtvis inte berett att investera ytterligare i någon annan transmissionsform (inlåsnings-effekten). Av ovanstående anledningar verkar det som om driften av kabelnät är en oberoende relevant marknad.

- (64) Den nordiska kabel-TV-marknaden består av ett kabelnät av olika storlek som vart och ett består av flera separata kabelenheter. Vid varje enskild huvudända brukar kabel-TV-operatören ha parabolantennar som är riktade mot alla relevanta satellitalternativ.

#### VII. RELEVANT GEOGRAFISK MARKNAD

##### i) Tillhandahållande av transponderkapacitet för satellit-TV och närstående tjänster till programföretag

- (65) Ett programföretag som önskar sända till ett bestämt geografiskt område behöver en transponder med ett täckningsområde (det geografiska område där de TV-signaler som distribueras via satellit kan tas emot av DTH-hushåll med standardutrustning för mottagning) som täcker det aktuella geografiska området.
- (66) Tekniskt sett är det möjligt för hushållen i de nordiska länderna att ta emot signaler från alla europeiska satelliter. Mottagningskvaliteten beror på storleken på den mottagande parabolantennen och transpondersignalens styrka. Av ekonomiska och estetiska skäl brukar dock den antennstorlek som vanligen används vara begränsad och i regel har de nordiska DTH-hushållen endast utrustning som är tillräcklig för att ta emot signaler från vissa satellitpositioner. För kabel-TV-operatörer är situationen helt annorlunda på grund av att de, eftersom de inte ställs inför samma ekonomiska och estetiska begränsningar som DTH-hushållen, kan ta emot signaler från nästan samtliga europeiska satellitpositioner.
- (67) För sändning till DTH-hushåll är ett sätt att bestämma transponderarnas geografiska räckvidd att vilken storlek på parabolantenn som är nödvändig för att få signaler av god kvalitet från transponderarna i fråga. Enligt tekniska uppgifter (.....) har Société Européenne des Satellites (SES), som äger Astrasatelliterna, specificerat sina huvudmarknader som de områden där signaler kan tas emot via parabolantennar med en storlek på upp till 60 cm i diameter. På basis av en parabolstorlek på 60 cm är de nordiska satelliterna (Intelsat702/Thor/TV-Sat och Sirius/Tele X), Astrasatelliterna och Eutelsatsatelliterna relevanta för nordiska tittare.
- (68) Transponderarna på de nordiska satelliterna har ett täckningsområde som gör det möjligt för alla nordiska tittare med en 60 cm parabolantenn att ta emot signalerna från transponderarna. Även Astra och Eutelsat är relevanta för Norden eftersom DTH-hushåll i hela Danmark och i de södra delarna av Norge och Sverige med 60 cm parabolanten-

ner kan ta emot signaler från några av Eutelsats och Astras transponderar. Astra kan inte tas emot med en 60 cm parabolantenn i Finland.

- (69) Ur teknisk synpunkt skulle transponderarna på Astra och Eutelsat vara lika relevanta som de nordiska transponderarna för programföretag som endast önskar inrikta sig på Danmark. För programföretag som önskar verka på nordisk basis kan dock transponderar som endast täcker delar av den nordiska marknaden inte anses som ett attraktivt alternativ. För sådana programföretag blir ett byte mellan NSD:s transponderar och transponderarna på Astra och Eutelsat ett bristfälligt alternativ. Detta grundar sig på uppgifter (.....) om att det inte fanns någon transponderkapacitet med ett idealiskt täckningsområde för de nordiska länderna innan de nordiska satellitpositionerna upprättades.
- (70) Vidare får man inte glömma att i jämförelse med de nordiska satelliterna är Astra och Eutelsat internationella verksamheter av centraleuropeisk räckvidd. Uppgifter (.....) visar att avgiften för att hyra en transponder på Astra eller Eutelsat blir (.....) högre än avgiften för att hyra nordisk satellittransponder. Om NSD behåller en ansevärd prisskillnad kommer transponderar på Astra och Eutelsat inte att vara något alternativ för programföretag som vill vara konkurrensmässiga inom Norden.
- (71) I det här fallet är dock tekniska frågor beträffande täckningsområden och parabolstorlekar samt transponderpriserna inte någon avgörande faktor för att definiera en relevant geografisk marknad eftersom verksamheten kommer att skapa sådana hinder för tillträde för tillhandahållare av den transponderkapacitet som är lämplig för nordiska tittare att den i sig kommer att leda till att det skapas en särskild marknad för Norden. Som det kommer att visa sig i bedömningen kommer NSD, genom sin kontroll över transponderkapaciteten och förbindelserna med Kinnevik, i egenskap av betydande programföretag och distributör av nordiska TV-kanaler, och genom sina förbindelser med TD och NT, i egenskap av stora kabeloperatörer, att komma i en sådan ställning att företaget kan hindra andra satellitoperatörer från att hyra ut transponderar till programföretag som vill inrikta sig på nordiska tittare.
- ii) **Distribution av betal-TV via satellit och andra krypterade TV-kanaler till DTH-hushåll**
- (72) DTH-distribution är en detaljhandelsverksamhet med lokal direktkontakt med tittaren. FilmNet, Kinnevik och NT driver nationella företag som tillhandahåller dessa tjänster. Marknadsföringen av dessa tjänster är nationell. Dessutom utestänger verksamheten i sig nya distributionsbolag från tillträde till den nordiska marknaden eftersom det i

själva verket kommer att bli omöjligt för en eventuell nykomling att åstadkomma ett smart kort med ett attraktivt programpaket (se punkterna 138 – 141). Marknaden kommer troligtvis att bli nationell, men bedömningen kommer inte att bli anorlunda vare sig marknaden definieras som nationell eller nordisk och frågan kan därför lämnas öppen.

### iii) Drift av kabel-TV-nät

- (73) Konkurrens mellan operatörerna om anslutningar sker i nationell skala då det gäller marknadsförings-satsningar. Det tycks särskilt vara fallet i Danmark. Kabel-TV-operatörer ställs inför olika geografiska, marknadsföringsmässiga och lagstiftningsmässiga marknadsvillkor i olika länder. Driften av kabel-TV-nät är därför en nationell marknad.

## VIII. BEDÖMNING

- (74) Verksamheten omfattar huvudsakligen följande separata marknader:

- A. Tillhandahållandet av transponderkapacitet för satellit-TV och närstående tjänster till programföretag.
- B. Drift av kabel-TV-nät.
- C. Distribution via satellit av betal-TV och andra krypterade TV-kanaler till DTH-hushåll.

Verksamheten kommer att påverka marknaderna i fråga antingen horisontellt eller genom de vertikala förbindelser som har skapats. Sedan verksamheten etablerats kommer NSD att kontrollera en integrerad infrastruktur för tillhandahållandet av TV-tjänster till Norden liksom rätten att sända några av de viktigaste TV-kanalerna i området.

Vid bedömningen diskuteras till en början verksamhetens inverkan på transponderkapacitetsmarknaden (avsnitt A). Därefter behandlas verksamhetens inverkan på marknaderna för kabel-TV (avsnitt B) och distribution via satellit av betal-TV och andra krypterade kanaler till DTH-hushåll (avsnitt C). I avsnitt D diskuteras frågor rörande ekonomisk och teknisk utveckling och avsnitt E diskuterar åtaganden som parterna är villiga att ge. Kommissionens slutsatser ges i avsnitt F.

## A. TILLHANDAHÅLLET AV TRANSPONDERKAPACITET FÖR SATELLIT-TV OCH NÄRSTÅENDE TJÄNSTER TILL PROGRAMFÖRETAG

### A.1. Marknadsstruktur och kapacitet

#### a) Tillgänglig transponderkapacitet för den nordiska "Hot Bird"

- (75) För närvarande finns det fem satelliter på position 1 grad väst och 5 grader ost, nämligen:
- Thor, med fem transpondrar (...antal transpondrar som kommer att användas av NSD...).
  - Intelsat, med tio transpondrar (...antal transpondrar som kommer att användas av NSD...).
  - TV-Sat, med fem transpondrar (...antal transpondrar som kommer att användas av NSD...).
  - Sirius, ägd av den statsägda svenska bolaget NSAB, med fem transpondrar (...antal transpondrar som kommer att användas av NSD...).
  - Tele-X, ägd av NSAB, med fem transpondrar (...antal transpondrar som kommer att användas av NSD...).

Telenor äger och driver satelliten Thor på position 1 grad väst. Vidare har Telenor hyrt satelliten TV-Sat från German Telecom och dessutom reserverat samtliga transpondrar på Intelsat-satelliten. Båda dessa satelliter är också belägna på 1 grad västlig bredd. Samtidigt har Kinnevik och TD ingått ett avtal med den svenska satellitoperatören NSAB om att hyra fyra transpondrar på Sirius-satelliten och två på Tele-X-satelliten, båda belägna på 5 grader östlig bredd. Det är meningen att detta avtal skall överföras till NSD före dagen för verksamhetens början.

- (76) NSD och dess moderbolag kommer direkt eller indirekt att kontrollera den största delen av den tillgängliga kapaciteten för den nordiska "Hot Bird". Av totalt 30 transpondrar i positionen 1 grad västlig bredd och 5 grader östlig bredd kommer NSD att omedelbart hyra 19.

#### b) Konkurrens från Astra och Eutelsat

- (77) Parterna hävdar att satelliterna Astra och, i mindre omfattning, Eutelsat är faktiska konkurrenter till de nordiska satelliterna eftersom DTH-hushåll i de södra delarna av Skandinavien kan ta emot signaler från några av Eutelsats och Astras transpondrar med standardutrustning. Enligt parterna används för närvarande fler än 50 av transpondrarna på Astra och Eutelsat för kanaler som riktar sig till eler är av intresse för de nordiska hushållen.

(78) Det stämmer att ca 70 % av de nordiska DTH-hushållen idag har sina parabolantennor riktade mot Astra. Dessutom har nästan alla nordiska kabelnät parabolantennor riktade mot Astra och Eutelsat. Man får dock inte glömma att med undantag av Kinneviks fyra kanaler och en betal-TV-kanal som sänds från Astra till nordiska tittare är alla kanaler på Astra och Eutelsat på främmande språk och vänder sig till andra, icke nordiska länder. Flera av dessa kanaler kan sägas vara av intresse för de nordiska hushållen, t.ex. Eurosport och MTV Europe, och det kan inte uteslutas att andra är populära i vissa regioner (t.ex. tyskspråkiga program i de södra delarna av Danmark). Trots detta är de nationella kanalerna avgjort populärast. Landets eget språk är den mest avgörande faktorn då tittaren väljer kanal och för att göra kostnadseffektiv TV-reklam måste industrin använda nationella TV-kanaler.

(79) Astra och Eutelsat har dessutom centraleuropeisk räckvidd. De har hittills inte visat särskilt intresse för Norden och satelliternas täckningsområden omfattar inte hela Norden. De satelliter som NSD kontrollerar har täckningsområden som särskilt riktar sig mot de nordiska tittarna. Följaktligen kommer programföretag som använder NSD:s transponderar att få en fördelaktig ställning i jämförelse med konkurrenter som inte har tillgång till NSD:s transponderar. På grund av NSD:s verksamhet kommer under alla omständigheter Astra och Eutelsat inte att vara några betydande konkurrenter till NSD:s "Hot Bird" som tillhandahållare av transponderar till programföretag som vill inrikta sig på nordiska tittare. Anledningarna är följande:

i) **Betydelsen av Kinneviks TV-kanaler**

Genom sin koppling till Kinnevik som programföretag kommer NSD att kunna erbjuda några mycket populära nordiska TV-kanaler baserat på ensamrätt. Till följd av detta kommer flertalet av de nordiska DTH-hushållen att rikta sina parabolantennor mot NSD:s satelliter.

ii) **Kopplingen till Kinnevik som betydande leverantör**

Att komma med i Viasat-paketet med satellit-TV-kanaler kommer att bli avgörande för programföretag som vänder sig till den nordiska DTH-marknaden på grund av dragningskraften från de populära Kinnevikskanaler som erbjuds där. När verksamheten genomförs kommer Viasat att ensam distribuera dessa kanaler som är tillgängliga från NSD-satelliterna. Det kommer därför att vara av avgörande betydelse för programföretagen att komma in på NSD-satelliter-

na så att de kan vara med i Viasats distributionspaket.

iii) **Kopplingen till moderbolagen som betydande kabel-TV-operatörer**

På grund av NSD:s koppling till TD och NT som betydande kabel-TV-operatörer måste programföretagen förutse möjligheten av att inte få tillgång till en stor del av de nordiska kabel-TV-näten om de sänder från Astra eller Eutelsat.

iv) **Prisskillnaden**

(.....)

v) **Kapacitetsbrist på Astra och Eutelsat**

All transponderkapacitet på Astra och Eutelsat är för närvarande upptagen.

i) **Betydelsen av Kinneviks TV-kanaler**

(80) Förhållandet mellan Kinnevik som programföretag och NSD som leverantör av transpondertjänster kommer att vara av avgörande betydelse för parterna vid skapandet av den nordiska "Hot Bird". NSD kommer att erbjuda ett paket med ca (15–30) program där Kinneviks TV 3-kanaler ingår. TV 3-kanalerna kommer att spela en viktig roll i skapandet av den nordiska "Hot Bird". När de startades (TV 3 Sweden 1989 och därefter TV 3 Denmark och TV 3 Norway 1991) sändes de från Astra. TV 3-kanalerna blev mycket populära TV-kanaler i dessa länder. Enligt parterna kan TV 3 ses av omkring 50 % av alla hushåll i Sverige, Norge och Danmark. Information från kabeloperatörer visar att mer än 70 % av deras tittare regelbundet ser TV 3 och att kanalen placerar sig bland de fyra mest populära kanalerna i dessa länder. Kabel-TV-operatörerna angav allmänt att näst efter de nationella marknadsdistribuerade kanalerna är TV 3 den kanal som är viktigast att erbjuda. I detta sammanhang måste man komma ihåg att nordiska tittare kan se de nationella kanalerna utan att behöva köpa en parabolantenn eller abonnera på kabel-TV. Följaktligen är det viktigaste skälet för ett hushåll att köpa en parabolantenn eller abonnera på kabel-TV att få tillgång till fler kanaler, av vilka TV 3 är den viktigaste.

(81) Dessutom kommer parterna inom kort att kunna lägga till fler attraktiva TV-kanaler i paketet. Kinnevik äger andra kanaler (TV 6, TV G, Z-TV) som också kommer att sändas enbart från NSD:s transponderar.

- (82) Det förefaller som att Astra till följd av verksamheten inte längre kommer att vara en ledande tillhandahållare av satellit-TV-kanaler på den nordiska markanden. För närvarande används fem av Astras transpondrar för nordiska TV-kanaler, och från Eutelsat sänds inga nordiska TV-kanaler. Fyra av de fem nordiska transpondrarna på Astra hyrs ut till Kinnevik som använder dem för sina kanaler TV 3 Denmark, TV 3 Sweden, TV 3 Norway och TV 1000. På grund av verksamheten (...).
- (83) Kinneviks fyra transpondrar på Astra (...).
- (84) Dessutom kommer NSD att tillhandahålla Astras populäraste TV-kanaler på främmande språk i de nordiska länderna: Eurosport, Discovery, Children's Channel, CNN Int., MTV Europe. (...) kommer i NSD:s paket att sändas i en attraktivare nordisk version. (...) övervägar också andra internationella kanaler att starta nordiska versioner av sina kanaler, som kommer att textas eller dubbas. Det är mycket troligt att även dessa kanaler kommer att sändas från NSD:s satelliter. NT har ensamrätt att distribuera (...) inom Norden. Utan tvivel kommer denna rätt att överföras till NSD, och det är troligt att NSD kommer att kunna få ensamrätt till andra populära kanaler.
- (85) Mot bakgrund av det som sägs ovan förefaller det som om programföretagen kommer att sluta att sända nordiska kanaler på Astra och att Astra inte kommer att ha många populära kanaler på främmande språk att erbjuda nordiska tittare som dessa inte kan få från de nordiska satelliterna, några av dem dessutom i en nordisk version.
- (86) NSD:s ställning kommer sannolikt att ytterligare förstärkas av att nationella programföretag i Danmark planerar att starta satellitkanaler som ett komplement till sina markdistribuerade kanaler. NSD verkar vara den enda realistiska distributionsmöjligheten för dessa bolag. Inbegripandet av dessa bolag i NSD kommer dessutom innebära att starka potentiella programföretag försvinner för potentiella konkurrenter till NSD som försöker distribuera satellit-TV till Norden.
- (87) Parterna förnekar inte styrkan hos Kinneviks kanaler. Tvärtom anser de att dessa kanaler är en avgörande faktor för verksamheten. Information som parterna har lämnat överensstämmer med kommissionens förväntningar att efter verksamhetens genomförande, och som ett resultat av denna, kommer de flesta parabolantennar inom området att vändas mot 1 grad västlig bredd eller 5 grader östlig bredd.
- (88) Parternas erkännande att de flesta parabolantennar i området (70 % av dem är för närvarande riktade direkt mot Astra) kommer att vändas mot de nordiska satelliterna så fort TV 3 flyttar till dessa från Astra, tycks leda till slutsatsen att TV 3 är den överlägset viktigaste satellit-TV-kanalen för de flesta DTH-hushåll i Norden och bekräfta Kinnevikkanalernas tidigare nämnda "dragningskraft".
- (89) Parterna anger att de TV-kanaler som Astra och Eutelsat erbjuder kommer att fortsätta att vara attraktiva för nordiska DTH-hushåll och nämner att hushållen genom att använda viss utrustning kan ta emot signaler från mer än en satellitposition. Sådan utrustning inbegriper motoriserade parabolantennar och fasta parabolantennar med sidoingångar. Hushållen kan också om de så önskar köpa ytterligare en fast parabolantenn.
- (90) Det är dock uppenbart att sådan utrustning medför flera problem. Den storlek som krävs för att parabolantennen skall kunna förses med sidoingångar innebär estetiska och planläggningsmässiga bekymmer. De är dessutom kostsamma. Den höga kostnaden för motordrivna parabolantennar och för extra antenner talar också emot dem. (...) anges en pris-skillnad på 2:1 mellan antenner med sidoingångar och standardutrustning. Motordrivna antenner är ännu dyrare, och kostnaden för att köpa två standardantennar är uppenbar.
- Därtill kommer att även om sådana lösningar vore billiga och lätt skulle kunna beredas plats i ett hushåll förefaller det troligt att en konsument som med standardutrustning kan ta emot (15–30) TV-kanaler från NSD skulle vara motvillig att lägga ut pengar på ytterligare utrustning för att kunna ta emot fler kanaler från Astra eller Eutelsat.
- (91) Det är därför tydligt att effekten av verksamheten är att mycket få DTH-hushåll i Norden kommer att rikta sina parabolantennar mot Astra, Eutelsat eller andra satellitoperatörer och följaktligen att programföretag som vill rikta sig till nordiska tittare inte kommer att betrakta dessa satelliter som alternativ till NSD.
- ii) Kopplingen till Kinnevik som en betydande distributör
- (92) Ett programföretag som sänder från Astra eller Eutelsat kommer att uteslutas från NSD:s paket med satellit-TV-kanaler. I de nordiska länderna säljs satellit-TV-kanaler i paket och NSD kommer genom verksamheten att erbjuda mycket attraktiva paket. Uteslutningen från NSD:s kanalpaket kommer att försätta ett programföretag i en mycket ogynnsam ställning jämfört med NSD:s programföretag. Det är mycket osannolikt att sådana programföretag skulle kunna utveckla nya paket som kan konkurrera med NSD:s kanalpaket. Andra alternativ skulle kunna vara att komma med i FilmNets kanalpaket.



Jämfört med vad NSD:s paket kan erbjuda (t.ex. Kinneviks kanaler, inklusive TV 3, nordiska versioner av andra kanaler, se punkterna 80–84 ovan) kommer FilmNets paket (se punkt 135) inte att vara ett attraktivt alternativ för ett programföretag. Dessutom kommer verksamheten att underminera FilmNets ställning som betydande aktör på denna marknad (se punkt 143).

iii) Kopplingen till moderbolagen som betydande kabel-TV-operatörer

- (93) Ett programföretag som sänder från Astra eller Eutelsat måste förutse att det kan uteslutas från en stor del av nordiska tittare som är anslutna till kabelnät. För närvarande kontrollerar parterna ca (20–30 %) av de omkring fem miljoner hushåll som är anslutna till kabel-TV-nät och SMATV-nät i de nordiska länderna. I den digitala miljön kommer dock NSD i praktiken att kunna kontrollera en mycket större del av kabel-TV-nätet i Norden på grund av sin roll som "dörrvakt" för det nordiska kabel-TV-nätet (se punkt 131).

iv) Prisskillnaden

- (94) Det verkar troligt att programföretag kommer att kunna hyra transpondrar på NSD till lägre priser än på Astra och Eutelsat. Detta beror huvudsakligen på skillnaden i storlek på den befolkning som finns inom NSD:s täckningsområde jämfört med Astras och Eutelsats centraleuropeiska täckningsområden. Detta innebär att programföretag som riktar sig till nordiska tittare kommer att få en pris fördel på NSD:s satelliter jämfört med konkurrerande programföretag utan tillgång till NSD:s satelliter. Dessutom kommer ett programföretag som sänder från Astra eller Eutelsat att nå endast ca 70 % av de potentiella nordiska DTH-hushållen medan konkurrenterna på NSD:s satelliter kan nå alla nordiska hushåll som använder mottagningsutrustning av standardtyp. Enbart av dessa skäl kommer de flesta programföretag som vill rikta sig till nordiska tittare inte att betrakta transpondrar på Astra eller Eutelsat som verkliga alternativ till NSD:s transpondrar.

v) Kapacitetsbrist på Astra och Eutelsat

- (95) All transponderkapacitet på Astra och Eutelsat är upptagen och marknaden för TV-transponderkapacitet kännetecknas för tillfället av en stigande efterfrågan och bristande tillgång. Därutöver har Kinnevik, som nu hyr fyra transpondrar på Astra riktade mot Norden, (.....).

c) *Potentiell konkurrens från framtida kapacitet*

- (96) Parterna väntar sig att den rådande situationen med brist på transpondrar kommer att ändras på grund av en nettoökning av antalet transpondrar inom den närmaste framtiden.

i) Astra/Eutelsat

- (97) Parterna hävdar att Astra planerar att skjuta upp en ny satellit 1995 som kommer att öka dess transponderkapacitet från 64 till 82 och att Astras kapacitet genom ytterligare en satellit år 1996 kommer att öka till 102 transpondrar. Andra satellitoperatörer med europeisk täckning, t.ex. Eutelsat, kommer också att skjuta upp nya satelliter inom den närmaste framtiden och därigenom att öka den totala transponderkapaciteten.

- (98) Säkerligen planerar Astra, Eutelsat och andra satellitoperatörer att öka sin transponderkapacitet genom att skjuta upp nya satelliter, vilket de också kommer att göra. Enligt de uppgifter som kommissionen för närvarande har kommer dock transpondrar inte att vara tillgängliga för nordiska programföretag under åtminstone de närmaste tre till fyra åren. Även om det fanns tillgång till transpondrar riktade till nordiska tittare skulle de ändå inte räkna till för att skapa ett paket som kunde konkurrera kommersiellt med NSD:s transpondrar.

ii) NSAB

- (99) Parterna nämner i en skrivelse av den 12 april 1995 att den svenska satellitoperatören NSAB har tillkännagivit att den planerar att skjuta upp en satellit med 32 transpondrar som skall tas i drift i mitten av 1997. Dessa 32 nya transpondrar omfattas emellertid av (.....Kinneviks och TDs särskilda rättigheter, (se punkt 37). .....). Dessa avtal har inget direkt samband med och är inte nödvändiga för att genomföra verksamheten. De är därför inte underordnade och de är föremål för utredning enligt artikel 85 i fördraget.

iii) Nya aktörer som använder nya satelliter

- (100) Det är inte troligt att nya aktörer kommer att skjuta upp och driva TV-satelliter i syfte att rikta sig till Norden. Enligt parterna varierar konstruktionskostnaden för en satellit mellan 40 och 100 miljoner ecu. Härtill kommer uppskjutningskostnaderna på mellan 20 och 75 miljoner ecu och försäkringskostnader på ungefär 20 % av den försäkrade förlusten (bestående av konstruktions- och uppskjutningskostnader). Det tar vanligen mer än fem år från beslutet om att bygga en ny satellit till dess att satelliten kan börja sända.

- iv) Nya aktörer som använder begagnade satelliter
- (101) Parterna anför att det finns en andrahandsmarknad för satelliter i drift, vilket betyder att potentiella operatörer kan köpa eller hyra en satellit som är i drift och flytta den till den position de föredrar. I detta sammanhang påpekar parterna att de satelliter som för närvarande är belägna på 1 grad västlig och 5 grader östlig bredd är "begagnade satelliter". Dessutom är det enligt parterna möjligt att luta satelliten så att hela täckningsområdet flyttas.
- (102) Trots att det är möjligt att rikta om satelliten till en annan region på jorden är det enligt den information som kommissionen har osannolikt att täckningsområdet blir idealiskt eftersom satelliten inte ursprungligen utformats för att täcka den nya regionen. Därtill kommer att även om en oberoende satellitoperatör valde att genomföra en sådan operation skulle satelliterna komma att konkurrera med NSD:s programmässigt konkurrenskraftiga "Hot Bird" som sänder (15–30) TV-kanaler, av vilka flera är nordiska kanaler som inte är tillgängliga för andra satellitoperatörer än NSD.
- (103) Mot bakgrund av ovanstående förefaller det inte troligt att det skulle vara ekonomiskt klokt för ett nytt bolag att gå in på marknaden för tillhandahållande av transponderkapacitet till Norden genom att använda begagnade satelliter.
- d) *Digitalisering*
- (104) Införandet av digital teknik kommer att öka en satellits kapacitet fem–tio gånger. (. . . . .) kommer digitalisering på kommersiell grundval att ske inom ett eller två år. Övergången från analog till digital teknik kommer dock att kräva att huvuddelen av kabelnätens och DTH-hushållens mottagningsutrustning ersätts. Detta innebär betydande investeringar för kabeloperatörerna och DTH-hushållen. DTH-hushållen kommer åtminstone att behöva investera i en digital avkodare som kostar mellan (. . . . .) ecu. Enbart av dessa skäl är praktiskt taget alla de bolag som lämnat information till kommissionen ense om att det kommer att ta flera år innan huvudparten av satellit-TV-hushållen i Norden har skaffat den nödvändiga utrustningen. [. . . . .] är det allmänt erkänt att någon rent digital miljö inte kommer att finnas före seklets slut, utan att analog och digitala sändningar under lång tid kommer att fortgå parallellt. Under denna övergångsperiod kommer det följaktligen att finnas en fältfördelning av TV-kanalerna i både digital och analog sändning
- och således ett behov av större kapacitet än före digitaliseringen.
- (105) Dessutom kommer NSD forfarande att kontrollera de nordiska satelliternas transponderkapacitet och det finns inget uppenbart skäl till att digitaliseringen skulle göra det attraktivare för en potentiell ny tillhandahållare av transponderkapacitet att erbjuda transponderkapacitet riktad mot Norden. Det verkar rimligare att dra slutsatsen att en potentiell tillhandahållare av transponderkapacitet i den digitala miljön inte kommer att tillhandahålla transponderkapacitet för Norden av samma skäl som uttryckts ovan.
- (106) Behovet av flera kanaler för specialiserad betal-TV, beställningsvideo m.m. kan medföra en stark efterfrågan på digital sändningskapacitet. Uppgifter som lämnats till kommissionen visar att den kapacitet som skapas genom digitaliseringen lätt kan absorberas genom att nya kapacitetskrävande produkter som beställningsvideo och liknande införs. På grundval därav kan det förmodas att NSD själv kommer att absorbera den ökning av transponderkapaciteten i Norden som den digitala tekniken medför.
- A.2. Slutsats**
- (107) I sitt meddelande av den 10 juni 1994 om satellitkommunikation vad avser tillhandahållandet av — och tillgången till — rymdsegmentkapacitet tillkännagav kommissionen att den har för avsikt att använda konkurrensreglerna för att inom Europeiska unionen avlägsna alla nationella begränsningar av tillgången till rymdsegment. Detta betonas igen i kommissionens lägesrapport till Europaparlamentet och rådet om genomförande av direktiv 90/388/EEG om konkurrens på marknaden för teletjänster (KOM (95) 113 slutlig, 4 april 1995). I synnerhet bör inte dominerande ställningar som nationella telekommunikationsoperatörer tidigare har haft i kraft av nationell lagstiftning direkt eller indirekt ersättas av dominerande ställningar som innehas av privata bolag till följd av kommersiella avtal.
- (108) NSD kommer genom verksamheten att få en dominerande ställning på marknaden för till nordiska tittare anpassande transpondertjänster för satellit-TV. För närvarande kontrollerar Telenor alla tre satelliterna på 1 grad västlig bredd, och det nuvarande hyresavtalet med NSAB (den svenska satellitoperatören) tillförsäkrar NSD kontroll över huvuddelen av transponderkapaciteten på 5 grader östlig bredd.

- (109) Genom dess kontroll över den största delen av transponderkapaciteten, kopplingarna till Kinnevik med dess betydelse som programföretag för nordiska TV-kanaler och som distributör av satellit-TV-kanaler till DTH-hushåll och genom kopplingarna till de kabel-TV-opererande moderbolagen kommer NSD att bli i stånd att utestänga andra satellitoperatörer från möjligheten att hyra ut transpondrar till programföretag.
- (110) Även om Astra och Eutelsat skulle kunna anses vara verkliga konkurrenter kommer de inte att ha transpondrar att erbjuda eventuella programföretag som önskar sända kanaler till nordiska hushåll. Av de fem "nordiska" transpondrarna på Astra kontrollerar Kinnevik fyra och i detta sammanhang måste beaktas att (. . . . .). Detta kommer att bidra till att stärka NSD:s dominans, och det visar att parterna har för avsikt att hindra att Astra blir en konkurrent. Slutsatsen härav är att NSD på kort sikt kommer att dominera marknaden för transpondrar som är lämpliga för sändning av TV-signaler till nordiska tittare.
- (111) På medellång till lång sikt (1996 och framåt) är det mycket osannolikt att nya satellitoperatörer, Astra eller Eutelsat kommer att kunna utmana NSD:s dominerande ställning. Inom de närmaste två eller tre åren kommer det att finnas otillräcklig kapacitet kvar på Astra och Eutelsat eller på andra satelliter som inte kontrolleras av NSD. Det kommer att ta ännu längre tid innan digitaliseringen kommer att ha effekt på tillgången på transponderkapacitet. Den extra kapacitet som blir tillgänglig genom digitalisering kommer troligen att absorberas av NSD. Vidare kommer konkurrensen inom NSD att bestämmas av NSD, eftersom NSD kommer att kunna avgöra vilka bolag som skall sända genom NSD. Av dessa skäl är det troligt att NSD kommer att kunna behålla sin dominerande ställning på denna marknad även på medellång och lång sikt.
- (112) Ovanstående slutsatser förstärks av att det finns (. . . . . särskilda rättigheter) till 5 grader östlig bredd även om dessa inte skall betraktas som underordnade och därför skall utredas enligt artikel 85 i fördraget.
- (113) I Norden är 4,2 miljoner av totalt 10 miljoner hushåll mottagare av kabel-TV. Antalet kabel-TV-anlutningar väntas endast växa långsamt under kommande år, eftersom huvuddelen av de områden där det är ekonomiskt rimligt att lägga ut kabel-  
dan har täckts in. Den nordiska kabel-TV-sektorn karakteriseras jämfört med andra europeiska länder av fysiskt mindre enheter, där varje nät tenderar att ha relativt sett färre anslutningar. Några få stora operatörer med många enheter kontrollerar dock omkring 80 % av alla anslutningar i Norden.
- a) *Danmark*
- (114) Danmark har omkring 2,3 miljoner hushåll varav 1,05 miljoner är anslutna till kabel-TV-nät och 250 000 till SMATV-nät. TD Kabel TV, som ägs av TD, driver det största nätet och betjänar ungefär (600 – 700 000) kabel-TV- och SMATV-hushåll (ca 50 % av alla hushåll som är anslutna till kabel-TV och SMATV). Den näst största operatören är Stofa A/S med omkring (100 – 150 000) hushåll. Stofa kontrolleras av Telia, den svenska teleoperatören. Förutom dessa två operatörer består marknaden av ett stort antal sammanslutningar för anslutning via huvudpanel.
- (115) Fram till i dag har det inte varit möjligt att komma in på den danska kabel-TV-marknaden med fullskalig drift, eftersom TD har haft ett legalt monopol på ägandet av infrastrukturen för kommersiell kabel-TV och på sändning av TV-signaler via kabel över kommungränserna. Enligt ett folketingsbeslut från april 1995 kommer emellertid den danska lagstiftningen om telekommunikations- och kabel-TV-verksamhet att liberaliseras i två steg. Det första steget kommer att tas den 1 juli 1995 och det andra steget senast den 1 januari 1998. Det första steget innebär att andra kabeloperatörer än TD kommer att tillåtas att äga infrastruktur för kabelnät. TD kommer dock att behålla sin ensamrätt att tillhandahålla infrastruktur för radio- och TV-sändningar och andra teletjänster som sträcker sig över kommungränserna till dess att steg två genomförs. Tredje part kommer att få rätt att utnyttja TD:s infrastruktur genom att hyra ledningar men kommer inte att få erbjuda kommunöverskridande sändningar via egen infrastruktur. Danmark består av 275 kommuner. Den genomsnittliga befolkningsstorleken i en kommun är 19 000 invånare.
- (116) Det faktum att andra företag än TD trots liberaliseringen förvägras rätten att tillhandahålla infrastruktur för sändning av signaler över kommungränserna innebär att konkurrenterna förvägras de stordriftsfördelar som TD för närvarande åtnjuter. Dessutom kommer TD i en ställning där det kommer att få reda på konkurrenternas strategiska överväganden, eftersom alla anbud som lämnas av TD:s konkurrenter med nödvändighet inbegriper ett avtalsförhållande med TD om användning av TD:s infrastruktur. TD kan däremot lämna anbud utan att behöva förhandla om villkoren för att använda ett annat företags infrastruktur.

## B DRIFT AV KABEL-TV-NÄT

### B.1 Marknadsstruktur

- (113) I Norden är 4,2 miljoner av totalt 10 miljoner hushåll mottagare av kabel-TV. Antalet kabel-TV-anlutningar väntas endast växa långsamt under kommande år, eftersom huvuddelen av de områden där det är ekonomiskt rimligt att lägga ut kabel-

- (117) På grund av sitt legala monopol har TD fått en mycket stark ställning på den danska kabel-TV-marknaden. Genomförandet av steg ett kommer att avlägsna några av TD:s exklusiva rättigheter, men TD kommer fortfarande att ha ett visst skydd i lagstiftningen som gör att det kommer att kunna behålla eller till och med utveckla sin ställning. Trots att den situation som betingas av lagstiftningen troligen kommer att ändras kommer de stora investeringar som krävs för att bygga upp ett kabelnät tillsammans med den dominerande ställning TD redan besitter att göra nya etableringar på marknaden osannolika. Den föreslagna koncentrationen kommer att leda till att TD:s dominerande ställning förstärks (se avsnitt B2-3 nedan).
- (118) Det bör noteras att Stofa A/S, en privat dansk kabel-TV-operatör, har ingett klagomål till kommissionen angående den danska kabel-TV-lagstiftningen. Kommissionen har hört<sup>(1)</sup> den danska regeringen om de punkter som Stofa anför. Kommissionen har särskilt begärt att de danska myndigheterna skall avskaffa de nuvarande bestämmelser som förbjuder privata bolag att äga kabel-TV-nät och säkerställa att andra bolag än TD tillåts sända signaler över kommungränserna i Danmark.
- b) *Norge*
- (119) Norge har omkring 1,9 miljoner hushåll varav 565 000 är anslutna till kabel-TV och 120 000 till SMATV. Det finns tre stora kabel-TV-operatörer som täcker ungefär 70 % av alla kabelanslutna hushåll. Telenor Avidi, som ägs av NT, är den största kabeloperatören med ungefär 190 000 anslutningar (ca 30 % av alla anslutningar). Janco Kabel-TV AS, som ägs av Helsinki Media SA, har omkring 22 % och Nordkabel AS omkring 20 % av alla anslutningar. Nordkabel ägs av TCI med flera.
- (120) Återutsändning av satellit-TV-program via kabelnät kräver inte särskild licens i Norge. Kabel-TV-bolagen är enligt lagstiftning skyldiga att tillhandahålla de nationella TV-stationerna NRK och TV2. Den norska lagstiftningen säger dessutom att avtal om återutsändning av satellitsändningar skall innehålla en klausul om att norska kabelnät får tillträda avtalet på lika villkor.
- (121) Trots att NT är marknadsledare består den norska kabel-TV-marknaden av tre konkurrenter som är ungefär lika starka och för närvarande har NT troligen inte en dominerande ställning. Enligt den norska konkurrensmyndigheten är direkt konkurrens mellan kabel-TV-operatörer i stor utsträckning möjlig eftersom omkring 2/3 av alla anslutna hushåll har möjlighet att välja en alternativ kabel-TV-leverantör. Dessutom väntas den norska kabel-TV-marknaden växa med 2-3 % per år och genomträngningen av marknaden väntas nå en nivå på 40-50 % av samtliga hushåll.
- c) *Sverige*
- (122) Sverige har omkring 3,9 miljoner hushåll varav ca 1,9 miljoner är anslutna till kabel-TV-nät och ungefär 600 000 till SMATV-nät. Svenska Kabel-TV AB, som ägs av Telia AB (som kontrolleras av svenska staten), är den dominerande operatören med ungefär 1,2 miljoner anslutningar (ca 50 % av alla anslutningar). (. . . . .) Kinnevik har en andel på 37,4 % i den näst största kabeloperatören, Kabelvision AB (. . . . .) har aktiemajoriteten, som har omkring 300 000 abonnenter (ca 18 % av alla anslutningar). Två andra bolag — Stjern-TV AB och Sweden-On-Line AB — har vardera omkring 150 000 anslutningar. Lagen om kabelsändningar till allmänheten antogs 1992 och undanröjde alla viktiga lagliga hinder för tillträde till marknaden.
- (123) Kinnevik har en andel på 37,4 % i Kabelvision och (. . . . .). 1993 slutade Kabelvision att distribuera FilmNets betal-TV-kanaler, och det var först efter ingripande från svenska konkurrensverket som Kabelvision år 1994 återupptog distributionen av FilmNet. Det är därför rimligt att dra slutsatsen att Kinnevik har ett betydande inflytande på Kabelvisions affärspolicy. Det faktum att eventuella konkurrenter måste ta hänsyn till att Kinnevik kan komma att påverka Kabelvisions affärsstrategi är i vart fall tillräckligt för att påverka konkurrenternas agerande.
- d) *Finland*
- (124) Finland har omkring 1,9 miljoner hushåll av vilka ungefär 780 000 är anslutna till kabel-TV-nät och omkring 100 000 till SMATV-nät. Den största kabel-TV-operatören är Helsinki Television OY, som ägs av Helsinki Media, med omkring 190 000 anslutna hushåll (ca 20 % av alla anslutningar). Den näst största operatören är Telecom Kabel-TV OY, som ägs av den statliga teleoperatören, med ungefär 120 000 anslutningar. Fyra mindre bolag har andelar på mellan 4 och 6 % av alla anslutningar medan resten (ca 40 % av alla anslutningar) drivs av många små bolag.
- (1) Kommissionens skrivelse av den 23 december 1994 till den danska regeringen.

(125) Parterna i verksamheten är inte aktiva på den finska kabel-TV-marknaden. (.....)

## B.2 NSD:s inverkan på kabel-TV-marknaden

(126) De kabel-TV-operatörer som utfrågades av kommissionen sade att de av konkurrenskäl skulle bli tvungna att tillhandahålla NSD:s programpaket, åtminstone i Danmark, Norge och Sverige. På grund av NSD:s dominerande ställning på transpondermarknaden kommer detta att ge NSD en stark ställning gentemot kabel-TV-operatörerna, eftersom dessa kommer att vara tvungna att förhandla med NSD för att få TV-kanalerna från NSD, i stället för direkt med programföretagen som fallet är i dag. Etableringen av NSD kommer därför att leda till en viktig förändring av kabel-TV-operatörernas förhandlingsposition.

(127) Parterna har hävdad att skapandet av NSD inte kommer att hindra oberoende kabeloperatörer från att förhandla direkt med Kinnevik för att få TV 3-kanalerna och Kinneviks andra kanaler om de inte vill förhandla med NSD. Det stämmer att NSD-avtalen inte hindrar sådana arrangemang men det måste dock antas att det är i parternas intresse att marknadsföra Kinneviks kanaler i ett NSD-paket. För att tillhandahålla de kanaler som NSD mycket sannolikt får ensamrätt till (... uppräknig av kanaler...) och säkert flera till eftersom NSD har för avsikt att söka sådana ensamrätter) skulle oberoende programföretag dessutom vara tvungna att förhandla med NSD. Det verkar således som om direkta förhandlingar med NSD för att tillhandahålla NSD:s paket kommer att vara det mest realistiska valet för merparten av kabeloperatörerna. I princip kan en kabel-TV-operatör få program från Astra, eller från andra satelliter som inte kontrolleras av NSD, och i så fall skulle de förhandla direkt med programföretagen. Men endast kanaler på icke-nordiska språk kommer att vara tillgängliga på Astra och andra satelliter.

(128) Vidare kommer de oberoende kabel-TV-operatörerna i Danmark, Norge och Sverige att vara tvungna att förhandla om priser och andra villkor med en konkurrent (detta gäller även om kabel-TV-operatörerna förhandlar direkt mot Kinnevik, eftersom Kinnevik är en del av NSD). Detta är också fallet i områden där hushållen kan välja mellan att vara anslutna till kabel-TV eller att köpa en privat parabolantenn, eftersom NSD kommer att kontrollera även DTH-marknaden. NSD skulle alltså kunna prisdiskriminera eller påtvinga oberoende kabel-

operatörer villkor som gynnar de kabeloperatörer som ägs av moderbolagen eller deras DTH-verksamhet.

(129) Det bör noteras att flera oberoende kabeloperatörer som har lämnat information till kommissionen har varit oroliga för risken för diskriminering från NSD:s sida till förmån för dess egna intressen. Även i avsaknad av diskriminering skulle NSD ändå kunna utnyttja sin ställning på kabel-TV-marknaden på grund av sin dominerande ställning på transpondermarknaden.

(130) Enligt parterna har de för avsikt att i den digitala miljön (...) genomföra ett gemensamt nordiskt krypteringssystem och en gemensam nordisk huvudända. NSD kommer att kontrollera systemet och huvudändan och planerar att erbjuda (... olika tjänster...) skulle en sådan lösning (transparent sändning) vara ekonomiskt tilltalande för många kabel-TV-operatörer, eftersom det skulle kunna eliminera kodnings- och avkodningssystemet i respektive huvudända och därigenom minska kostnaderna avsevärt. Detta är särskilt betydelsefullt i områden med många små kabel-TV-nät som i de nordiska länderna. En del oberoende kabel-TV-operatörer har flera hundra huvudändar och behöver med nuvarande teknik en avkodare för varje kanal i respektive huvudända. Många kabeloperatörer kommer säkerligen att vara ovilliga att upphöra med att själva tillhandahålla SMS, eftersom detta är en kritisk del av nästan all kabel-TV-verksamhet och det skulle göra dem beroende av NSD. Med hänsyn till den ekonomiska fördelen för kabelhushållen och det faktum att abonnenter som är anslutna till näten inte kommer att märka någon skillnad om NSD tillhandahåller transparent sändning tillsammans med SMS och SAS, skulle det bli svårt för en mindre kabel-TV-operatör att avvisa en sådan lösning om den blev en realitet.

(131) Om NSD utvecklar och genomför ett sådant system i den digitala miljön är det följaktligen troligt att de flesta hushåll som är anslutna till kabelnät i de nordiska länderna kommer att ta emot transparent sändning av signaler med hjälp av NSD:s gemensamma nordiska krypteringssystem. (...) Det är därför svårt att bedöma de konkurrensmässiga och ekonomiska aspekterna av transparent sändning. Det kan dock förutses att NSD genom att kontrollera ett sådant system kommer att stärka sin roll som "dörrvakt" för programföretag som önskar tillträde till nordiska kabelnät. Det skulle bli mycket svårt för ett programföretag utan tillgång till NSD:s krypteringssystem att få tillträde till kabelnäten om ett sådant system utvecklades.

**B.3 Slutsats****Danmark**

- (132) TD kontrollerar ungefär 50 % av kabelanslutningarna i Danmark och har en dominerande ställning på den danska marknaden på grund av landets lagstiftning. Skapandet av NSD kommer att leda till att TD:s ställning förstärks eftersom

- i) NSD kommer att kunna diskriminera till förmån för TD när det erbjuder kanaler till danska kabeloperatörer,
- ii) NSD:s monopolställning i fråga om tillhandahållandet av program kommer att innebära att de villkor som kabeloperatörerna erbjuds kommer att vara de som är förmånligast för TD senare än för de andra,
- iii) kabeloperatörerna som konkurrerar med TD kommer att bli tvungna att förhandla med TD i egenskap av NSD-partner.

Det är inte troligt att denna situation kommer att ändras efter det första liberaliseringssteget, eftersom TD fortfarande har kvar många fördelar jämfört med sina konkurrenter på grund av sitt tidigare legala monopol.

*Sverige, Norge och Finland*

- (133) Parterna kontrollerar eller påverkar omkring 18 % respektive 30 % av kabel- och SMATV-anslutningarna i Norge och Sverige men har inte något inflytande i Finland. På grund av NSD:s dominans på transpondermarknaden kommer argumenten i punkt i till punkt iii ovan att vara tillämpliga på konkurrensförhållandet mellan parterna kabeloperatör i Norge och Sverige.
- (134) På grund av konkurrenternas relativa styrka i Norge och Sverige verkar det osannolikt att parterna skulle få dominerande ställningar i Norge och Sverige till följd av verksamheten.

**C. DISTRIBUTION AV BETAL-TV VIA SATELLIT OCH ANDRA KRYPTERADE TV-KANALER TILL DTH-HUSHÅLL**

**C1. Marknadsstrukturen**

- (135) För närvarande finns det tre huvudsakliga distributörer på denna marknad: FilmNet (Multichoice), Telenor CTV och Viasat. För att bli konkurrenskraftig måste en distributör på sitt smarta kort ha en TV-kanal eller ett paket med TV-kanaler som tilltalar ett stort antal tittare. De tre bolagen använder konkurrerade följande smarta kort med olika TV-kanaler:

— FilmNets kort innehåller dess egna betal-TV-kanaler FilmNet Plus, The Complete Movie Channel och BBC. I Danmark innehåller kortet endast FilmNet Plus och/eller FilmNets The Complete Movie Channel.

— Telenor CTV marknadsför CTV-kortet där MTV, Eurosport Nordic, Discovery, Children's Channel, CNN och FilmNets The Complete Movie Channel ingår. I Sverige (och planerat för Danmark) innehåller kortet även FilmNet Plus.

— Viasat-kortet inbegriper TV 3 (TV 3 Danmark, TV 3 Sweden eller TV 3 Norway) och dess egna betal-TV-kanaler (TV 1000, Film Max och TV 1000 Cinema).

I mars 1995 tillhandahöll Viasat, FilmNet och Telenor CTV (.....) följande antal smarta kort i de nordiska länderna:

(antal sålda kort)

<b>Danmark</b>	
Viasat	> 100 000
FilmNet	> 25 000
Telenor CTV	< 10 000
<b>Norge</b>	
Viasat	> 100 000
FilmNet	> 25 000
Telenor CTV	> 25 000
<b>Sverige</b>	
Viasat	> 250 000
FilmNet	> 25 000
Telenor CTV	> 25 000
<b>Finland</b>	
Viasat	0
FilmNet	< 10 000
Telenor CTV	> 10 000
<b>Norden totalt</b>	
Viasat	> 500 000
FilmNet	> 100 000
Telenor CTV	> 50 000

- (136) Mätt i antal sålda smarta kort har Viasat som distributionsbolag en mycket stark ställning på marknaden. Det kan noteras att enligt FilmNet/Telenor-avtalet (se nedan) (....). Man bör dock komma ihåg att Viasats smarta kort även kommer att innehålla CTV-paketet och Kinneviks kanaler, som kommer att säljas enbart genom Viasat. Mot den bakgrunden kan man dra slutsatsen att verksamheten kommer att ge Viasat en dominerande ställning på marknaden. (.....).

- (137) FilmNet/Telenor-avtalet: FilmNet sänds för närvarande från Thorsatelliten. FilmNets hyra av en transponder på Thorsatelliten och dess distributionsbolags, Multichoice, distribution av Telenors CTV-paket i Sverige bygger på ett avtal med Telenor AS från oktober 1992. FilmNet såg NSD:s

verksamhet som ett hot mot dess intressen som distributör av betal-TV i de nordiska länderna och har ingett ett klagomål till kommissionen angående den föreslagna verksamheten. Dessutom har Nethold (ägare till FilmNet och Multichoice) inlett talan mot Telenor för påstådda brott mot ovan nämnda avtal. I december 1994 utfärdade den norska domstolen ett föreläggande mot Telenor genom vilket bland andra Telenor förbjöds att genomföra det avtal med Viasat-bolagen genom vilket Viasat kunde sälja Telenors CTV-paket. Domstolens utslag skulle ha hindrat NSD-verksamheten och gjort det nödvändigt för parterna att förhandla fram en uppgörelse med Nethold. Genom ett avtal mellan Nethold och Telenor den 29 mars 1995 (. . . . .).

### C.2 Utestängningseffekter på marknaden för distribution av TV-kanaler på grund av NSD-verksamheten

(138) NSD-verksamheten kommer att utestänga konkurrenter från denna marknad på grund av följande omständigheter:

- i) Genom sin kontroll av den nordiska transponderkapaciteten och genom sin koppling till programföretaget Kinnevik kommer NSD att bli den dominerande tillhandahållaren av TV-kanaler till nordiska tittare.
- ii) Enligt ovan (se punkterna 126–131) kommer NSD i stor utsträckning att kontrollera tillträdet till den nordiska kabelsektorn genom dess moderbolags kopplingar till kabeloperatörer.

Av dessa anledningar kommer det att finnas mycket litet utrymme för en ny distributör på den nordiska marknaden. Det är således osannolikt att en eventuell konkurrent skulle kunna etablera en distributionsverksamhet som kan konkurrera med NSD i Norden.

(139) Parterna hävdar att NSD-avtalet tillåter ett oberoende programföretag att hyra en transponder från NSD utan att behöva ingå distributionsavtal med moderbolagens distributionsbolag. Ett sådant programföretag skulle fritt kunna ingå avtal med andra distributörer. Parterna anser att avsikten att hålla en sådan policy bekräftas av ovan nämnda nya avtal med FilmNet.

(140) Ett sådant programföretag skulle dock vara tvunget att ingå ett avtal med NSD, som kontrolleras gemensamt av bl.a. Kinnevik. Kinnevik skulle därigenom kunna påverka priset och villkoren för hyreskontraktet och Viasat skulle kunna få information om en sådan eventuell konkurrent.

(141) Vidare är det ytterst osannolikt att NSD skulle hyra ut transpondrar till programföretag utan att göra hyresavtalet beroende av ett distributionsavtal mellan programföretaget och Kinneviks distributionsbolag. Det framgår av information som parterna lämnat att NSD:s transpondrar först och främst är ett medel att utveckla ett distributionssystem för nordiska satellit-TV. Att hyra ut transpondrar till programföretag som inte vill distribueras av NSD skulle motverka verksamhetens syfte. Under en period med brist på transpondrar är det dessutom inte nödvändigt för NSD att hyra ut transpondrar till sådana programföretag. Parternas försök att styrka sin "öppna" uthyringspolicy genom att hänvisa till det nya avtalet med FilmNet är inte övertygande: FilmNet-avtalet är resultatet av en framförhandlad förlikning. Genom ett domstolsbeslut i Norge stoppade FilmNet delar av NSD-verksamheten och Telenor var tvungen att söka förlikning med FilmNet. Före domstolsbeslutet var det inte parternas avsikt att söka en sådan förlikning med FilmNet.

### C.3 Slutsatser

(142) Verksamhetens utestängande effekt för nykomlingar på marknaden innebär att de enda troliga konkurrenterna på denna marknad kommer att bli Viasat och FilmNet.

(143) Avtalet mellan FilmNet och Telenor tillåter att FilmNet (. . . .) att fortsätta att marknadsföra sina egna smarta kort och således att kontrollera SAS och SMS. Avtalet verkar således tillåta att FilmNet fortsätter att vara en viktig aktör på marknaden för distribution av TV-kanaler till DTH-hushåll. Viasat kommer dock att stärka sin ställning på distributionsmarknaden genom det attraktiva kanalpaketet det kommer att marknadsföra och kommer därigenom att underminera FilmNets ställning som en betydande aktör på marknaden.

(144) Slutsatsen är att Viasat kommer att få en dominerande ställning på marknaden som ett resultat av verksamheten.

### D. EKONOMISK OCH TEKNISK UTVECKLING

(145) Enligt parterna kommer NSD att medföra ekonomisk och teknisk utveckling. På kort och medellång sikt kommer skapandet av den nordiska "Hot Bird" således att leda till förbättrad distribution av satellit-TV i Norden och på lång sikt, efter digitaliseringen, kommer NSD, enligt parterna, att göra det möjligt för operatörerna av kabel-TV- och SMATV-nät att genomföra betydande rationaliseringar till gagn för konsumenterna.

- (146) Kommissionen kan inte dela detta resonemang: På kort och medellång sikt kommer etableringen av NSD inte att leda till någon förbättrad distribution av satellit-TV i Norden, eftersom NSD inte tillför någon ny transponderkapacitet. Därför kommer inte det antal TV-kanaler som de nordiska tittarna erbjuds på kort sikt att påverkas av verksamheten. Kommissionen erkänner att det är nödvändigt för en satellitoperatör att kunna främja sin satellitposition, men enligt kommissionens åsikt är det inte nödvändigt att verksamheten integreras vertikalt för att åstadkomma detta. Verksamheten kommer snarare att påverka hur programföretagen tilldelas tillgänglig transponderkapacitet.
- (147) På långt sikt, genom införandet av digital teknik, kommer parterna att använda NSD för att skapa en integrerad struktur för distribution av satellit-TV och andra närstående tjänster.
- (148) Enligt parterna har de för avsikt att i den digitala miljön (...) genomföra ett gemensamt nordiskt krypteringssystem som skall användas för DTH-, SMATV- och kabel-TV-marknaden. Detta innebär att de enskilda hushållen bara kommer att behöva en enda avkodare oberoende av om de tar emot signalerna via kabel eller via en parabolantenn. Detta innebär att SMS- och SAS-systemen för DTH och SMATV och kabel-TV-nät kan integreras. Vidare kan kabel-TV-nät göra avsevärda kostnadsbesparingar genom att inte behöva avkoda och koda signaler i varje huvudända. Enligt parterna kommer systemet att tillåta oberoende kabel-TV-operatörer att använda NSD som tillhandahållare samtidigt som de kan fortsätta att driva sina egna SMS-system. Dessutom kommer systemet att ge SMATV-nät förbättrade möjligheter att ta emot betal-TV och även att driva egna SMS, vilket i princip inte är möjligt i dag.
- (149) På grund av NSD:s dominerande ställning som tillhandahållare av TV-kanaler från nordiska transpondrar anser kommissionen att det är mycket troligt att flertalet DTH-hushåll och oberoende kabeloperatörer i de nordiska länderna kommer att bli tvungna att använda ett krypteringssystem som används av NSD. Programföretag som vill rikta sig till nordiska tittare kommer att bli tvungna att hyra NSD:s system. Om planerna genomförs kommer därför NSD:s gemensamma nordiska krypteringssystem att bli det dominerande systemet i Norden.
- (150) Kommissionen erkänner de långsiktiga ekonomiska fördelarna med ett integrerat system för sändning av satellit-TV. (...) Det är därför omöjligt att bedöma i vilken utsträckning NSD:s planer på ett gemensamt nordiskt krypteringssystem skulle göra det möjligt för NSD att hindra programföretag från att sända TV-kanaler till nordiska tittare. Ett slutet krypteringssystem skulle kunna göra att den nya infrastrukturen i hög grad motverkar den fria konkurrensen. Samma sak gäller för ett öppet system om systemet blir dominerande och tredje part inte får tillgång till det (...).
- (151) Kommissionen anser att en infrastruktur av det slag som parterna beskriver skulle bli mycket effektiv och förmånlig för konsumenterna. Det måste dock vara en öppen infrastruktur som ger alla intresserade parter tillträde. Det är i synnerhet kommissionens uppfattning att deltagande av ett så starkt programföretag som Kinnevik i NSD innebär att det finns stor risk för att detta inte kommer att bli fallet. Följaktligen är det troligt att verksamheten kommer att leda till att de nordiska hushållen i framtiden erbjuds ett mindre varierat TV-utbud. Enligt kommissionens åsikt är det inte nödvändigt att den föreslagna verksamheten integreras vertikalt för att en sådan integrerad infrastruktur skall kunna skapas.
- (152) Följaktligen kan inte de argument som parterna framfört med hänvisningen till teknisk och ekonomisk utveckling inte accepteras eftersom villkoren i artikel 2.1 b i koncentrationsförordningen inte uppfylls.

#### E. ÅTAGANDEN FÖRESLAGNA AV PARTERNA

- (153) I ett brev av den 7 juli 1995 föreslag parterna att göra en rad åtaganden för att undanröja betänkligheterna angående den föreslagna koncentrationen. De föreslagna åtagandena gäller de nedanstående punkterna:

- Tele Danmark och Norsk Telekom avstår från alla rättigheter att utöva inflytande på hur Kinneviks transpondrar på Astra används.
- Tele Danmark och Kinnevik kommer att avstå från sina (... särskilda rättigheter ...) till transpondrar på den svenska satelliten på positionen 5 grader ostlig bredd.
- De kommer samma dag som godkännande ges att ställa två av deras befintliga transpondrar till förfogande för andra programföretag på kommersiella villkor (...). Den andra transpondern är hyrd av NSAB och varje kontrakt som tilldelas avseende denna transponder gäller under förutsättning att NSAB godkänner detta. Åtagandet skall upphöra att gälla om transpondrarna inte hyrts av tredje part inom sex månader från den dag då NSD godkännts.



- NSD kommer att fritt förfoga över de (...) första transpondrarna som överförts till NSD på positionen 1 grad västlig bredd. Parterna kommer att lägga fast ett förfarande genom vilket (...) av (...) ytterligare NSD transpondrar kommer att göras tillgängliga för programföretag som inte är knutna till NSD. NSD åtar sig att meddela marknaden, minst 60 dagar i förväg och som mest 180 dagar i förväg, när ny kapacitet kommer att bli tillgänglig. Tredje part kan då ges möjlighet att lämna ett bindande anbud för hyra av kapacitet. NSD har rätt att fritt förfoga över transpondrar som inte har hyrts av tredje part som en del av detta förfarande.
- NSD skall inte få ensamrätt på distributionen av (...) specificerade nordiska och internationella kanaler. Åtagandet skall endast gälla under (...) år och endast för analog och inte för digitala överföringar.
- Om Kinnevik erbjuder sina kanaler kostnadsfritt till en kabel-TV-operatör i ett visst land kommer de att på motsvarande sätt erbjuda kanalen eller kanalerna i fråga kostnadsfritt till vilken kabeloperatör som helst under förutsättning att denna operatör är villig att fritt distribuera kanalen. Om Kinnevik inför betalning kommer kanalerna fortfarande att erbjudas på icke-diskriminerande villkor under förutsättning att kabeloperatören är villig att fritt distribuera kanalen. (...). Detta åtagande kommer att vara giltigt under (...) år.
- Parterna åtar sig att gå med på att alla kommersiella relationer mellan NSD och dess aktieägare skall grunda sig på normala marknadsmässiga principer.
- (154) Enligt kommissionens uppfattning är dessa åtaganden otillräckliga för att undvika det ovan nämnda skapandet eller stärkandet av dominerande ställning. De tre först nämnda åtagandena kommer endast att ha en kortsiktig obetydlig effekt vad gäller tillgången på transpondrar till tredje part. Det första åtagandet som gäller att TD och NT avstår alla rättigheter att utöva inflytande på kur Kinneviks fyra Astra transpondrar används kommer troligtvis inte att få någon väsentlig effekt eftersom Kinnevik kommer att kunna förfoga fritt över dessa transpondrar. Det andra åtagandet att avstå från (...särskilda rättigheter...) för transpondrarna på den svenska satellitpositionen kommer inte att få några kortsiktiga effekter eftersom parterna fortfarande skulle kontrollera (...) av totalt tio transpondrar på den positionen. Dessutom utesluter inte åtagandet NSD från att kunna hyra ytterligare transpondrar på den svenska positionen om dessa skulle bli tillgängliga. I vilket fall som helst är (...särskilda rättigheter...) icke-underordnade och utgör endast ett ytterligare argument som stärker kommissionens slutsatser (se punkt 112). Det tredje åtagandet som gällde att göra två av deras befintliga transpondrar tillgängliga för andra programleverantörer kommer bara att få en obetydlig kortsiktig effekt (...). Dessutom bestäms priset och övriga villkor av NSD.
- (155) Åtagandet som gäller att NSD skall göra (...) av ytterligare (...) transpondrar tillgängliga för programföretag som inte är knutna till NSD innehåller ingen tidsbegränsning och det är därför oklart när ytterligare transpondrar kan bli tillgängliga. Dessutom kommer det faktum att NSD själv kommer att distribuera dessa (...) transpondrar göra det ytterst svårt att kontrollera om priset och andra hyresvillkor är skäliga och icke-diskriminerande.
- (156) Åtagandet som gäller att NSD inte skall få ensamrätt till distributionen av de (...) satellit-TV-kanalerna är alltför begränsat till omfattningen. (...) av de (...) TV-kanalerna ägs av Kinnevik och i de (...) kanalerna ingår inte tre av de mest populära internationella TV-kanalerna (...) för vilka NT har ensamrätt. Därtill skall åtagandet bara gälla under (...) år och endast för analog och inte för digital överföring (...). Dessutom skulle detta åtagande bli svårt att kontrollera efterlevnaden av.
- (157) Åtagandet att Kinnevik kommer att erbjuda sina TV-kanaler till kabel-TV-operatörer är tvetydigt. Åtagandet innehåller flera villkor och det tycks frånta kabeloperatören rätten att välja eller bibehålla sin egen programpolitik och marknadsföringsstrategi. Det skulle bli mycket svårt att kontrollera efterlevnaden av detta åtagande.
- (158) Det sistnämnda åtagandet i vilket parterna förbinder sig att grunda alla kommersiella relationer på principen om normala marknadsvillkor är det mycket svårt att kontrollera efterlevnaden av.
- (159) Allt sammantaget är de presenterade åtagandena inte tillräckliga för att lösa de konkurrensproblem som identifierats ovan. De är alltför begränsade i sin omfattning, mest av typen åtaganden som rör sättet att bete sig i affärer och det skulle vara mycket svårt att kontrollera efterlevnaden av dem.
- (160) Den rådgivande kommittén för koncentrationer håller med kommissionen om att de föreslagna åtagandena som parterna presenterat inte är tillräckliga för att göra upprättandet av samriskföretaget förenligt med den gemensamma marknaden och med EES-avtalet. Denna åsikt delas också av tredje parter som kommissionen har bett inkomma med synpunkter på parternas presenterade åtaganden.

## F. SLUTSATS

- (161) Som ett resultat av verksamheten kommer NSD att få en dominerande ställning på marknaden för transpondertjänster för satellit-TV lämpade för nordiska tittare.
- (162) NSD:s dominerande ställning i fråga om transpondrar skulle stärka TD:s dominerande ställning på kabel-TV-marknaden i Danmark.
- (163) Viasat skulle få en dominerande ställning på marknaden för distribution av betal-TV och andra krypterade kanaler till DTH-hushåll som ett resultat av verksamheten.
- (164) Den vertikala integreringen av NSD innebär att parternas ställning på olika marknader skulle förstärkas varandra. Det bör särskilt noteras att parternas ställning på marknaderna för kabel-TV-nät och distribution förstärker den dominerande ställningen i fråga om transpondrar genom att avskräcka eventuella konkurrenter från att sända till Norden från andra transpondrar.
- (165) Utöver de tre marknader som analyseras i detta beslut har kommissionen undersökt fyra andra affärsområden — betal-TV, andra kommersiella TV-kanaler, upplänkningstjänster och tillhandahållande av krypteringssystem — där parterna är verksamma. Kommissionen har funnit att parterna i fråga om dessa verksamheter inte kommer att uppnå eller stärka någon dominerande ställning på grund av NSD:s verksamhet.

## HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

*Artikel 1*

Koncentrationen genom att skapa ett samriskföretag som anmälts av Norsk Telekom AS, TeleDanmark AS och Industriförvaltnings AB Kinnevik förklaras härmed oförenlig med den gemensamma marknaden och med EES-avtalet.

*Artikel 2*

Detta beslut riktar sig till:

1. Norsk Telekom AS  
Keysersgate 15  
N-0165 Oslo/Norge
2. TeleDanmark A/S  
Kannikegade 16  
DK-8000 Århus C/Danmark
3. Industriförvaltnings AB Kinnevik  
Skeppsbron 18  
S-103 13 Stockholm/Sverige

Utfärdat i Bryssel den 19 juli 1995.

*På kommissionens vägnar*

Karel VAN MIERT

*Ledamot av kommissionen*

## KOMMISSIONENS BESLUT

av den 18 oktober 1995

om statligt stöd från Bayern till EKSG-stålföretaget Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH, Sulzbach-Rosenberg

(Endast den tyska texten är giltig)

(Text av betydelse för EES)

(96/178/EKSG)

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR FATTAT DETTA BESLUT

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska kol- och stålgemenskapen särskilt artikel 4c detta,

med beaktande av kommissionens beslut nr 3855/91/EKSG av den 27 november 1991 om gemenskapsregler för stöd till stålindustrin<sup>(1)</sup>,

efter att, i enlighet med artikel 6.4 i ovannämnda beslut, ha givit övriga medlemsstater och berörda parter tillfälle att yttra sig,

med beaktande av de yttranden som mottagits, och

med beaktande av följande:

## I

Den 30 november 1994 beslutade kommissionen, på grund av att Bayern mellan mars 1993 och augusti 1994 hade beviljat Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH (nedan kallat NMH) flera lån på totalt 49,895 miljoner tyska mark (26,53 miljoner ecu), att inleda ett förfarande enligt artikel 6.4 i beslut nr 3855/91/EKSG (nedan kallat stålstödsakten). Med informationen från den tyska regeringen som underlag har kommissionen kommit till slutsatsen att beviljandet av lånen till företaget eventuellt inte kan jämföras med riskkapital enligt normal investeringspraxis i en marknadsekonomi och därför skulle kunna utgöra ett statligt stöd som är oförenligt med stålstödsakten och Parisfördraget.

Den 12 december 1994 meddelade kommissionen genom ett brev den tyska regeringen om sitt beslut att inleda ett förfarande och anmodade den att lämna de synpunkter och den information, som regeringen ansåg relevant. Svaret från de tyska myndigheterna av den 13 januari 1995 innehöll ytterligare uppgifter om Bayerns motiv för att bevilja lånen, de övriga delägarnas motiv för att inte delta helt och fullt i finansieringen av företaget samt

lånens användning (i avsnitt III finns en utförlig redogörelse för den tyska regeringens ståndpunkt). Den tyska regeringen hänvisade dessutom till sina yttranden av den 15 juli, den 14 september, och den 9 december 1994 i fråga om de planerade finansieringsåtgärderna inom ramen för Bayerns privatiseringsplan till förmån för NMH och Lech-Stahlwerke GmbH (nedan kallat LSW) och betonade att lånen bara kan bedömas i sammanhang med planen. Kommissionen beslutade den 4 april 1995<sup>(2)</sup> att den planerade förlustutjämnningen på 125,7 miljoner tyska mark (67,81 miljoner ecu) och investeringstillskottet på 56 miljoner tyska mark (29,78 miljoner ecu) till förmån för NMH samt den planerade förlustutjämnningen på 20 miljoner tyska mark (10,63 miljoner ecu) för LSW utgör statligt stöd som är oförenligt med stålstödsakten och att Bayern följaktligen inte får bevilja dessa stöd. Dessa åtgärder planerades i samband med den tilltänkta privatiseringen av de andelar som Bayern innehar i NMH (45 %) och LSW (19,734 %) till Aicher-gruppen. Den tyska regeringen väckte talan vid Europeiska gemenskapernas domstol och anförde att kommissionens beslut var felaktigt, mål C-158/95<sup>(3)</sup>. NMH väckte talan vid Europeiska gemenskapernas förstainstansrätt och anförde likaledes att beslutet var felaktigt, mål T-129/95<sup>(4)</sup>.

Genom offentliggörandet i *Europeiska gemenskapernas officiella tidning*<sup>(5)</sup> av det brev i vilket kommissionen meddelade den tyska regeringen sitt beslut att inleda förfarandet, anmodades de övriga medlemsstaterna och berörda parter att lämna synpunkter.

Det bör påminnas om att kommissionen den 19 juli 1995 beslutade att inleda ett andra förfarande på grund av ett delägarlån som Bayern beviljade NMH i fyra delar mellan juli 1994 och mars 1995 till ett totalt belopp av 24,1125 miljoner tyska mark (12,82 miljoner ecu)<sup>(6)</sup>. Dessa lån, som kommissionen ännu inte kände till när det aktuella

<sup>(2)</sup> Se EU-bulletinen 5-1995, nr 1.3.55.

<sup>(3)</sup> EGT nr C 208, 12.8.1995, s. 4.

<sup>(4)</sup> EGT nr C 229, 2.9.1995, s. 21.

<sup>(5)</sup> EGT nr C 173, 8.7.1995, s. 3.

<sup>(6)</sup> Ännu inte offentliggjort i EGT, se IP(95) 780.

<sup>(1)</sup> EGT nr L 362, 31.12.1991, s. 57.

förfarandet inleddes, utgör eventuellt ett otillåtet statligt stöd, eftersom ingen annan delägare deltog i dessa åtgärder för att finansiera företaget, varför man kan utgå från att staten inte uppträtt så som en långgivare under normala marknadsekonomiska villkor skulle ha gjort.

Under förfarandets gång har kommissionen mottagit följande synpunkter:

- Regeringen i en medlemsstat meddelade att den betraktade lånen som statligt stöd, som begränsade konkurrensen inom gemenskapen till nackdel för NMH:s konkurrenter inom det egna territoriet. De privata delägarnas agerande och företagets ekonomiska situation påstods vara ett tydligt tecken på att de statliga lånen inte överensstämmer med gängse praxis i en marknadsekonomi och följaktligen utgör statligt stöd.
- Regeringen i en annan medlemsstat ansåg att lånet till förmån för NMH även var avsett att gynna Rohrwerke Neue Maxhütte GmbH (nedan kallat RNM), ett bolag som till 85 % ägs av NMH, och hänvisade till den kraftiga överkapaciteten på den europeiska stålörsmarknaden.
- Enligt en europeisk sammanslutning av ståltillverkare skulle ingen privat långgivare ha varit beredd att bidra med kapital till ett företag som befann sig i samma ekonomiska situation som NMH. Sammanslutningen betraktade lånet som statligt stöd och uppmanade kommissionen att i ett slutligt beslut begära att de tyska myndigheterna skulle kräva tillbaka stödet.
- En nationell sammanslutning av ståltillverkare hänvisade till en princip i rättspraxis när det gäller statliga stöd inom gemenskapen, enligt vilken i ett företag med blandat ägarförhållande, som i NMH, agerandet hos en privat investerare är en viktig indikation på om statens deltagande kan betraktas som normal praxis i en marknadsekonomi. Enligt sammanslutningens uppfattning uppvisade Aicher-gruppens medverkan i lånebeviljandet vissa ovanliga drag, eftersom gruppen vid tidpunkten för beviljandet förhandlade med Bayern om förvärv av NMH. I den slutgiltiga överenskommelsen som offentliggjordes i mars 1994 fastställdes att Bayern skulle lämna ett omfattande ekonomiskt stöd till NMH. Aicher hade alltså enligt sammanslutningen ett viktigt motiv för att direkt delta i det tredje lånet, som skilde sig från ett lån från en privat placerare i och med att lånen genom en avyttring av NMH och LSW skulle innebära en effektiv amortering till den bayerska delstatsregeringen. Denna medverkan från Aicher-gruppen, som var ekonomiskt motiverad för gruppen, är enligt sammanslutningen

inte lämplig att använda som exempel på ett normalt agerande hos en privat investerare.

- Ett stort europeiskt stålföretag anser att en försiktig långgivare, med tanke på det allmänt kända faktumet att de finansiella resultaten för stålföretag är utpräglat cykliska, skulle sätta stort värde på en garanterad återbetalning från vinst eller cash flow under hela konjunkturcykeln. Ett lånevillkor som förutsätter återbetalning endast om NMH går med vinst skulle därmed inte anses överensstämma med normal investeringspraxis i en marknadsekonomi. Företaget uppmanade kommissionen att i sitt beslut ålägga Bayern att kräva tillbaka stödet om det i samband med deras granskning skulle framgå att lånen i själva verket beviljades endast för att stödja NMH:s olönsamma affärer.
- En annan europeisk ståltillverkare underströk att de statliga lånen till NMH redan hade snedvridit konkurrensen inom de sektorer där denne ståltillverkare konkurrerade med NMH.
- En nationell sammanslutning av stålörstillverkare stödde kommissionens ursprungliga uppfattning att lånen från Bayern till NMH eventuellt utgjorde ett statligt stöd som är oförenligt med Parisfördraget och stålstödsakten. Sammanslutningen uppmanade kommissionen att i sitt beslut fastställa att Bayern måste kräva tillbaka stödet även om det, vilket gäller alla privata företag som inte kan förlita sig på statliga stöd, skulle ha till följd att företaget måste likvideras.
- En advokatbyrå, som arbetar för en stålörstillverkare som är konkurrent till NMH:s dotterbolag RNM, analyserade med ledning av informationen i *Europeiska gemenskapernas officiella tidning* de finansieringsåtgärder som Bayern genomfört och kom till slutsatsen att åtgärderna utgör statligt stöd som är oförenligt med stålstödsakten. Advokaterna hänvisade till att stödet indirekt även kommer RNM till godo, så att denna konkurrent till byråns uppdragsgivare subventioneras på ett otillåtet vis.
- En annan stålörstillverkare hänvisade till möjligheten att även dennes konkurrent RNM drog nytta av stödet till NMH och underströk att företaget behövde amortera lånet bara om det hade uppvisat vinst föregående år. Då företaget aldrig hade uppvisat någon vinst sedan det startades, kunde inte staten heller förvänta sig någon återbetalning, vilket innebar att lånen måste betraktas som stöd som är oförenligt med den gemensamma marknaden.

Kommentarerna skickades till den tyska regeringen tillsammans med ett brev av den 22 augusti 1995 och tillsammans med en uppmaning att inkomma med synpunkter. De tyska myndigheterna svarade genom ett brev av den 18 september 1995, i vilket de vidhöll sin

uppfattning att lånen endast bör ses i relation till den bayerska delstatsregeringens privatiseringsplan. Enligt den tyska regeringen beviljades lånen för att upprätthålla driften vid företaget tills privatiseringsplanen slutgiltigt kunde genomföras. Eftersom kommissionen i april 1995 hade beslutat att det statliga ekonomiska stöd som var nödvändigt för privatiseringen utgjorde ett otillåtet statligt stöd, kunde privatiseringsplanen genomföras först efter det att EG-domstolen hade förklarat beslutet vara felaktigt, vilket den tyska regeringen utgick från att den skulle göra. För att inte riskera den eventuella avyttringen av delstaten Bayerns andelar i NMH och LSW efter det förväntade upphävandet av kommissionens beslut, anmodade den tyska regeringen kommissionen att dröja med beslutet om återkrävande av lånen, om den slutgiltigt skulle bedöma lånen som statligt stöd, tills EG-domstolen hade fattat ett slutgiltigt avgörande.

## II

Följande sakförhållanden framgår av de mottagna uppgifterna:

Den 16 april 1987 inleddes konkursförfarandet avseende Eisenwerk-Gesellschaft Maximilianshütte mbH (nedan kallat Maxhütte). Konkursförvaltaren beslutade att fortsätta driften av företaget och att upprätta en omstruktureringsplan. I mitten av 1990 övertog två nybildade bolag Maxhüttes konkurs försatta verksamhet. Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH (NMH) övertog EKSG-produktsortimentet från det tidigare Maxhütte och Rohrwerke Neue Maxhütte GmbH (RNM) övertog rörtillverkningen. NMH äger RNM till 85 % och resterande 15 % innehas av Kühnlein, Nürnberg, som är huvudrepresant för de stålrör som produceras.

NMHs ursprungliga delägare var Bayern (45 %), Thyssen Edelstahlwerke AG (5,5 %), Thyssen Stahl AG (5,5 %), Lech-Stahlwerke GmbH (11 %), Krupp Stahl AG (11 %), Klöckner Stahl GmbH (11 %) och Mannesmann Röhrenwerke AG (11 %). Bayern övertog 1988 en andel på 19,734 % i LSW för att möjliggöra LSW:s engagemang i NMH. I sitt beslut av den 26 juli 1988 drog kommissionen den slutsatsen att det statliga engagemanget i de bägge företagen inte innebar någon form av statligt stöd<sup>(1)</sup>.

I augusti 1992 meddelade den tyska regeringen kommissionen om den bayerska delstatsregeringens avsikt att bevilja NMH ett lån på 10 miljoner tyska mark (5,3

miljoner ecu). Kommissionens uppfattning var att lånet inte utgjorde något statligt stöd, eftersom alla privata delägare var beredda att bevilja lån motsvarande sina andelar i företaget och på samma villkor. Delstaten har alltså agerat på samma sätt som företagens privata delägare. Tyskland meddelades i ett brev av den 2 februari 1993 om detta beslut<sup>(2)</sup> och motiveringen till detta.

Genom ett avtal daterat den 7 december 1992 och den 3 mars 1993 överlät Klöckner Stahl GmbH sin andel i NMH till Annahütte Max Aicher GmbH & Co. KG (nedan kallat Annahütte), Hammerau, till ett pris av 1,00 tysk mark (0,53 ecu). Den 14 juni 1993 överlät Krupp Stahl AG, Thyssen Stahl AG och Thyssen Edelstahlwerke AG sina bolagsandelar i NMH till ett pris av 200 000 tyska mark till LSW. Den tyska regeringen meddelade kommissionen i ett brev den 9 december 1994 att överlåtelserna av andelarna skett oberoende av ett medgivande från fordringsägarna. Genom ett brev daterat den 18 september 1995 meddelade de tyska myndigheterna kommissionen att överlåtelserna av andelarna från de fyra ovan nämnda delägarna till de bägge företag som tillhör Aicher-gruppen formellt skedde först den 21 mars 1994, efter det att den bayerska delstatsregeringen hade gett sitt godkännande, vilket krävs enligt bolagsordningen.

Ägarförhållandena framgår av följande uppställning:

Bayern	45 %
LSW	33 %
Annahütte	11 %
Mannesmann Röhrenwerke AG	11 %

LSW och Annahütte kontrolleras av företaget Aicher.

NMH tillverkar cirka 299 kiloton råstål per år (kt/år) (kapacitet: 444 kt/år), 81 kt/år halvfabrikat och cirka 85 kt/år av grov- och tunnplåt (kapacitet: 258 kt/år). Dotterföretaget RNM tillverkar cirka 70 kt/år rör (kapacitet: 136 kt/år). NMH har för närvarande 1 040 anställda och RNM 560 anställda. Företaget har sedan det bildades i mitten av 1990 aldrig gått med vinst. De sammanlagda förlusterna till slutet av 1994 fatställdes till 156,4 miljoner tyska mark (83,19 miljoner ecu). För 1993 uppgick förlusterna till omkring 88 miljoner tyska mark (46,8 miljoner ecu) och omsättningen låg på 216 miljoner tyska mark (114,9 miljoner ecu). Förlusterna berodde till 25 % på det resultatöverföringsavtal som slöts med RNM. För 1994 hade NMH en omsättning på totalt 284 miljoner tyska mark (151 miljoner ecu) och en förlust på cirka 44 miljoner tyska mark (23,4 miljoner ecu) som till en tredjedel berodde på resultatöverföringsavtalet med RNM.

<sup>(1)</sup> Se XVIII:e rapporten om konkurrenspolitiken (1989), nr 198, s. 163.

<sup>(2)</sup> Kommissionens beslut av den 23.12.1992, se EU-bulletinen 12-1992, punkt 1.3.78.

Alltsedan mars 1992, då Thyssen, Krupp och Klöckner meddelade de övriga delägarna att de tänkte avsluta sina engagemang, ansträngde sig den bayerska delstatsregeringen för att ta fram en bärkraftig plan för privatisering och omstrukturering av företaget. Det bayerska företaget Max Aicher, som var engagerat i NMH via LSW, föreslog att företaget skulle omstruktureras från den traditionella masugnstekniken och i samband därmed dra nytta av de synergieffekter som uppstod vid sammanslagningen av de bayerska stål företagen NMH, Annahütte och LSW. Bayerns kostnader för planen uppskattades slutligen till 200 miljoner tyska mark (106,4 miljoner ecu). Manfred Kühnlein, rörföretaget i Nürnberg som ägde 15 % av RNM, föreslog ett program med beteckningen MARS, i vilket en grupp bestående av fjorton företag hade använt en ny återvinningsteknik för fordonskarosser som utvecklats av Voest Alpine AG och Mercedes Benz AG. Bayerns kostnader för planen uppskattades slutligen till 280 miljoner tyska mark (148,9 miljoner ecu). År 1993 genomförde det tyska företaget WASTE Management GmbH, som tillhör det amerikanska återvinningsföretaget WMX Technologies Inc., en undersökning om programmet skulle kunna användas till fordonsåtervinning och kom i början av 1994 fram till att planen inte var ekonomiskt bärkraftig. Den bayerska delstatsregeringen bestämde sig i mars 1994 slutligen för Aichers förslag. I maj 1994 anmälde den tyska regeringen till kommissionen de ekonomiska åtgärder som Bayern tänkte vidta i samband med Aicher-planen.

Bayern och Max Aicher GmbH & Co. KG överenskom i ett avtal av den 27 januari 1995 om att Bayern skulle avträda sin andel på 45 % i NMH till Max Aicher GmbH & Co. KG för 3,00 tyska mark (1,59 ecu) och att Bayern skulle överta 80,357 % av företagets förluster fram till slutet av 1994. Om förlusterna hade uppgått till 156,4 miljoner tyska mark (83,19 miljoner ecu), vilket de slutligen också fastställdes till, hade det belopp som delstaten skulle betala enligt avtalet uppgått till 125,7 miljoner tyska mark (67,81 miljoner ecu). Delägarlånen från delstaten kunde enligt avtalet avräknas mot det planerade bidraget, så snart som avtalet trädde i kraft. Avtalsparterna har dessutom överenskommit om att Bayern skall betala upp till 56 miljoner tyska mark (29,78 miljoner ecu) för särskilda investeringar. I ett andra avtal av den 27 januari 1995 överenskom Bayern och herr Aicher om att Bayern skulle sälja sin andel på 19,734 % av kapitalet i LSW för 1,00 tysk mark (0,53 ecu) till herr Aicher och erlagga ett "utjämningsbelopp" på 20 miljoner tyska mark (10,63 miljoner ecu) till LSW.

Den tyska regeringen har informerat kommissionen om ovannämnda finansieringsplaner. Den 4 april 1995 beslutade kommissionen att åtgärderna utgör ett statligt stöd

och följaktligen inte får beviljas. Avtalen trädde alltså inte i kraft, då de hade ingåtts under förutsättning att kommissionen gav sitt godkännande.

Enligt uppgifter från den tyska regeringen har Bayern beviljat Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH följande lån:

Tidpunkt för avtalet	Belopp (tyska mark)
25/29 mars 1993	720 000
17/18 augusti 1993	6 400 000
20/29 december 1993	4 500 000
28 januari/3 februari 1994	4 200 000
24/28 februari 1994	12 800 000
31 mars/7 april 1994	7 000 000
5/9 maj 1994	3 100 000
31 maj/6 juni 1994	5 000 000
juli 1994	2 300 000
augusti 1994	3 875 000
<b>Totalt</b>	<b>49 895 000</b>

Lånens löptid beviljades för tio år med en räntesats om 7,5 % per år och skulle amorteras årligen endast om NMH uppvisat vinst föregående år.

De första tre lånen i ovanstående uppställning åtföljdes av lån som beviljades på samma villkor av andra delägare i NMH och RNM. Det första lånet åtföljdes av ett lån på 176 000 tyska mark från LSW, som ägde 11 % av NMH, och av ett lån på 54 000 tyska mark från Kühnlein, som äger 15 % RNM. Det andra lånet åtföljdes av ett lån på 1,5 miljoner tyska mark från LSW, som vid den tidpunkten formellt fortfarande ägde 11 % av NMH, men som redan den 14 juni 1993 hade överenskommit med Thyssen och Krupp om överlåtelsen av ytterligare 22 %, och av ett lån på 270 000 tyska mark från Kühnlein. Det tredje lånet åtföljdes av ett lån på 1,1 miljoner tyska mark från Annahütte, som vid den aktuella tidpunkten visserligen ännu inte formellt var delägare, men som i mars 1993 hade överenskommit med Klöckner Stahl GmbH (nuvarande Stahlwerke Bremen GmbH) om övertagande av dess andel på 11 %. De övriga delägarna i NMH har sedan februari 1993 inte deltagit i finansieringen av företaget genom delägarlån. De resterande sju lånen från Bayern beviljades utan åtföljande lån från övriga delägare.

## III

Den tyska regeringen har tagit ställning till kommissionens beslut att inleda ett förfarande och till övriga medlemsstaters och berörda parter yttranden. Den tyska regeringen anser att de aktuella lånen kan bedömas endast i samband med privatiserings- och omstruktureringsplanen och inte kan anses som statligt stöd.

Efter den tyska regeringens framställning beslutade Bayern 1992 att avsluta sitt engagemang i NMH och försöka hitta en industriell lösning för företagets framtid. Den bayerska delstatsregeringen genomförde segslitna förhandlingar med flera möjliga industriella partner under hela 1993 och fram till mars 1994. I maj 1994 presenterades de ekonomiska åtgärderna för genomförandet av Aicher-planen för kommissionen. Om inte delägarna hade skjutit till likvida medel hade NMH, som gick med förlust, inte kunnat överleva den perioden. Delstaten har därför beviljat de aktuella lånen för att säkra sina andelar i den planerade avyttringen. Eftersom Bayern med sina 45 % var huvuddelägare i NMH, motsvarade finansieringen av företaget det normala agerandet hos en solvent delägare i en marknadsekonomi med socialt ansvar. Detta gäller även om de övriga delägarna vilka innehar majoriteten av andelarna, inte är beredda att delta i finansieringen.

Den tyska regeringen återoppar de ståndpunkter, som den intagit under förfarandet i fråga om de planerade åtgärderna för finansieringen av privatiserings- och omstruktureringsplanen, och där den angett de exempel som den finner lämpliga för att stödja uppfattningen att en privat långgivare hade agerat likadant. Regeringen hänvisar särskilt till exemplet med den privata Schörghuber-gruppen i målet Heilit & Woerner Bau AG<sup>(1)</sup>.

Agerandet från de övriga delägarna i NMH mellan mars 1993 och augusti 1994 bör enligt den tyska regeringen inte användas som måttstock på ett normalt agerande från investerare i en marknadsekonomi.

I mars 1992 beslutade företagen Thyssen, Krupp och Klöckner att avveckla sina engagemang i NMH, sedan de beviljat ett sista delägarlån på 1,1 miljoner tyska mark (0,58 miljoner ecu). Därefter skulle man inte förvänta sig att de skulle delta i någon finansiering av NMH:s förlustbringande verksamhet.

Delägarna Kühnlein och Aicher avslutade sina deltaganden i finansieringen av NMH i augusti respektive decem-

ber 1993, enligt den tyska regeringen beroende på osäkerheten i fråga om genomförandet av deras planer för företagets framtid, där Mannesmann endast var intresserat av RNM och inte var berett att delta i finansieringen av NMH.

Den tyska regeringen anser därför att stöden från Bayern i egenskap av huvuddelägare i NMH motsvarar normalt agerande från en privat långgivare som förfogar över tillräckliga ekonomiska medel för att kunna möjliggöra fortsatt drift av det aktuella företaget.

Den tyska regeringen underströk dessutom att det, vid bedömningen av stöden till NMH, bör tas med i beräkningen företagets ringa andel på den europeiska stålmarknaden, som enligt uppgift är omkring 0,2 %.

## IV

Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH är ett företag som omfattas av artikel 80 i Parisfördraget, eftersom det tillverkar produkter som anges i bilaga I till Parisfördraget, och Parisfördraget och stålstödsakten är därför tillämpliga.

Statligt stöd i den mening som avses i artikel 4 c i Parisfördraget är varje överföring av statliga medel till statliga eller privata stålföretag i form av andelsköp, kapitaltillskott eller liknande finansieringsåtgärder som inte kan betraktas som tillförsel av riskkapital i enlighet med den investeringspraxis som är gängse i en marknadsekonomi och med utsikter om avkastning eller annan utdelning<sup>(2)</sup>.

Lånen på totalt 49,895 miljoner tyska mark (26,53 miljoner ecu), som Bayern hade beviljat NMH, utgör en överföring av statliga medel till ett stålföretag. Det skall prövas om överföringen kan anses utgöra riskkapital enligt normal investeringspraxis i en marknadsekonomi där utsikter om avkastning eller annan utdelning finns.

Vid bedömningen av frågan om huruvida ett visst tillhållande av statliga medel överensstämmer med normal praxis i en marknadsekonomi, har kommissionen som utgångspunkt alltid haft agerandet hos de privata investerare som befinner sig i exakt samma situation som staten. De privata delägarna i det aktuella företaget skulle vid bedömningen av frågan om en investering vore ekonomiskt

(1) En utförlig beskrivning av detta mål finns i kommissionens beslut av den 23.12.1992, EU-bulletinen 12-1992, punkt 1.3.78.

(2) EG-domstolen, mål C 40/85, Belgien mot kommissionen, REG 1986, s. 2321, 2345; mål C 303/88, Italien mot kommissionen, REG 1991, s. I-1433, I-1476, kommissionens beslut nr 3855/91/EKSG av den 27 november 1991, EGT nr L 362, 31.12.1991, s. 57, stycke 5 under II och meddelande från kommissionen till medlemsstaterna om statliga företag, EGT nr C 307, 13.11.1993, s. 3, nummer 10-21.

förnuftig beakta företagets särskilda ekonomiska situation. En privat delägare torde inte vara beredd att förse ett företag i svårigheter med ekonomiska medel om övriga delägare inte var beredda att bidra i förhållande till sina andelar.

Enligt tysk rätt skall delägarlån, som har beviljats eller inte dragits tillbaka under omständigheter då ett företags ekonomiska situation antingen innebar konkurs eller krävde extra riskkapital från delägarna, i konkursfall behandlas som tillskott av eget kapital ("eigenkapitalersetzende Darlehen" enligt §§ 32a och 32b i "Gesetz betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung", nedan kallad GmbHG). Enligt denna lagstiftning är delägarlån som beviljas för att undvika ett företags insolvens och därmed sammanhängande konkurs principiellt att jämställa med tillskott av eget kapital. I § 26. 2 i GmbHG refereras till den allmänna principen att delägare är beredda att skjuta till extra riskkapital endast om de övriga delägarna ställer nytt kapital i förhållande till sina ägarandelar till förfogande. En delägare är principiellt inte förpliktigad att tillföra ett bolag med begränsad ansvarighet (GmbH) eget kapital som överstiger den tecknade kapitalandelen (§ 707 Bürgerliches Gesetzbuch) även om företaget i annat fall blir insolvent.

Från mars 1993 till augusti 1994 har Bayern, som äger 45 % av NMH, stått för 94,15 % av de likvida medel som delägarna gemensamt ställt till förfogande för att hålla driften i gång vid företaget som går med förlust. Endast under perioden mars till december 1993 har en annan delägare (LSW), en delägare i NMH:s dotterbolag RNM (Kühnlein), och Annahütte beviljat lån på samma villkor som Bayern. Företaget Kühnlein, som innehar 15 % av andelarna i RNM, bidrog i slutet av mars 1993 respektive i augusti 1993 med 5,7 % och 3,3 % av det totala delägarlånet. LSW och Annahütte, som tillhör Aicher-gruppen, bidrog med 18,5 % och 18,4 % av de delägarlån som beviljades i mars respektive augusti 1993 och med 19,6 % av de delägarlån som beviljades i december 1993. Vid den tidpunkten innehade LSW formellt endast 11 % av företagets andelar och Annahütte innehade formellt ännu inga andelar, eftersom den bayerska delstatsregeringen först den 21 mars 1994 godkände överlåtelsen av andelarna från Klöckner, Thyssen och Krupp.

Både företaget Kühnlein och Aicher-gruppen förhandlade vid den tidpunkt då de beviljade de nämnda lånen om att överta andelsmajoriteten i NMH. Bägge presenterade planer som förutsåg att Bayern, bland annat för att täcka företagets upplupna förluster, var tvunget att bidra med 200 – 280 miljoner tyska mark. I den plan som meddela-

des kommissionen från Aicher-gruppen förutsågs en utjämnning på cirka 80 % för de upplupna skulderna sedan NMH bildades. Bayern skulle därmed helt ha avstått från de fordringar som uppkommit ur andelsägarlånen och tillfört ytterligare medel som bland annat skulle ha gjort det möjligt för företaget att amortera lånen till andra andelsägare. Den bayerska delstatsregeringen har vid förhandlingarna klargjort att den inte skulle förvänta sig återbetalning av sina delägarlån för att säkra företagets överlevnad. Kühnlein och Aicher hade följaktligen mycket goda skäl för att delta i beviljandet av de tre första lånen mellan mars och augusti respektive december 1993. Båda hoppades att de skulle bli majoritetsandelsägare i NMH efter det att lånet i praktiken hade amorterats genom Bayerns avyttring av sina andelar.

Aicher-gruppen har genom LSW och Annahütte bidragit med cirka 20 % av de lån som beviljades i mars, augusti och december 1993. Beslutet om att LSW och Annahütte skulle delta i finansieringen av NMH hängde inte ihop med deras faktiska eller förväntade andelar i företaget, utan återspeglade Aicher-gruppens förväntan att NMH:s upplupna skulder före privatiseringen skulle övertas till 80 % av Bayern, vilket ledde till beräkningen av den förväntade täckningen av förlusten inom ramen för privatiserings- och omstruktureringsplanen enligt ovanstående beskrivning. Denna procentsats användes också för att förklara den föreslagna förlustutjämnningen för NMH som kommissionen i sitt beslut av den 4 april 1995 inte hade godkänt. Då de båda första lånen beviljades i mars och augusti 1993 innehade LSW formellt endast 11 % av NMH. Då det andra lånet beviljades hade LSW redan överenskommit med Krupp och Thyssen att överta ytterligare 22 %. Den enda förbindelsen mellan Annahütte, som då det tredje lånet beviljades i december 1993 inte var delägare i NMH, och företaget, var att Annahütte och Klöckner hade kommit överens om att överföra 11 % av bolagsandelarna. De viktigaste orsakerna till Aicher-gruppens agerande var uppenbarligen en förväntning att kunna förverkliga sin egen plan att förvärva andelsmajoriteten i NMH och avsikten att vid förhandlingarna med Bayern kunna visa att man för NMH var beredd att ställa kapital till förfogande som procentuellt motsvarade den förlustutjämnning som Bayern skulle stå för. I början av 1994, omedelbart före den bayerska delstatsregeringens slutgiltiga beslut om Aicher-planen, avslutade Aicher-gruppen sitt deltagande i finansieringen av NMH och återupptog inte heller tillhandahållandet av ekonomiska medel efter det att koncernen hade utsetts till framtida störste delägare i företaget. Gruppen förlitade sig på att Bayern skulle vara beredd att hålla driften vid NMH i gång tills kommissionen hade godkänt tillskottet av ytterligare statliga medel från den bayerska delstatsregeringen.



Företaget Kühnlein inställde sin del av finansieringen av NMH sedan det slutligen blivit klart att dess plan inte skulle förverkligas.

Det kan därför fastslås att agerandet från företaget Kühnlein och de företag som ingick i Aicher-gruppen från början inte motiverades av delägarställningen i NMH, utan av förhandlingarna med Bayern om det subventionerade övertagandet av andelsmajoriteten. Deras agerande kan därför inte användas som måttstock på ett normalt agerande hos en privat investerare i en marknadsekonomi när man skall bedöma statens agerande vid finansieringen av NMH under perioden mars–december 1993.

De tidigare privata delägarna Krupp, Klöckner och Thyssen beslutade i mars 1992 att avsluta sina engagemang i NMH, att inte ställa ytterligare medel till förfogande och att avyttra sina andelar. De var beredda att skjuta till ytterligare kapital utöver vad som dittills hade överenskommit. Detta är ett normalt agerande för företag som vill avveckla ett förlustbringande engagemang med minsta möjliga förluster.

Mannesmann Röhrenwerke AG, senare delägare i NMH, var inte berett att bidra ekonomiskt till en omstrukturering av företaget. Skälet, att behålla den industriella ledningen i RNM, kan visserligen vara en förklaring till att företaget agerade annorlunda än Krupp, Thyssen och Klöckner, men det bevisar inte att statens agerande motsvarar agerandet från en investerare i en marknadsekonomi. Om delägarlånen till NMH hade varit ekonomiskt motiverade och vinstgivande, skulle det privata företaget Mannesmann ha beviljat dem.

Övriga delägare i NMH, som är privata stålföretag, har sedan mars 1992 inte deltagit i finansieringen av företaget. Endast Kühnlein och Aicher-gruppen, som konkurrerar om det subventionerade förvärvandet av en andelsmajoritet i NMH, har beviljat mindre lånebelopp under perioden mars 1993–augusti 1994.

Slutsatsen är därför att Bayern inte vid någon tidpunkt hade kunnat förvänta sig återbetalning av lånen på totalt 49,895 miljarder tyska mark (26,53 miljarder ecu). Om NMH hade gått i konkurs hade lånen behandlats som eget kapital och delstaten hade kunnat få en återbetalning först när övriga fordringsägare erhållit full betalning, vil-

ket var högst osannolikt. Förutom det var Bayern alltid berett att avstå från fordringarna på dessa lån för att möjliggöra försäljningen av sina andelar i NMH och att behålla arbetstillfällena i den konjunktursvaga regionen Oberpfalz.

Den tyska regeringen anser att de lån som Bayern beviljat NMH syftade till att möjliggöra utvecklingen och genomförandet av ett privatiserings- och omstruktureringsprogram som skulle leda till att företaget skulle bli självbärande och ekonomiskt livskraftigt. Denna finansiering bedömdes som ett normalt agerande för en solvent delägare som agerar i en marknadsekonomi med socialt ansvar i syfte att överföra företaget i helt privat ägo under både företagsekonomiska och socialt ansvarsfulla former.

Kommissionen har bedömt dessa aspekter, särskilt mot bakgrund av EG-domstolens domar i målen C-303/88, tidigare citerat, och C-305/89<sup>(1)</sup>. I dessa domar har domstolen bland annat betonat att kapitaltillskott från en offentlig investerare skall betraktas som stöd när man inte kan räkna med någon avkastning ens på lång sikt. Även i fråga om de övriga aspekter som togs upp i EG-domstolens domar i målen C-303/88 och C-305/89 om tänkbara ageranden från privata investerare är kapitaltillskottet från Bayern oförenligt med agerandet från en normal privat investerare. Det fanns inga utsikter till att kapitaltillskottet skulle ge indirekta eller immateriella ekonomiska fördelar. Omständigheterna kring det aktuella ärendet visar tydligt att Bayerns finansiering aldrig hade några utsikter att bli lönsam vare sig på kort eller lång sikt. Lånen skulle täcka driftsförlusterna för att undvika insolvens och därmed sammanhängande konkurs under förberedelserna av den stödfinansierade privatiseringen. Det ansågs inte vara möjligt och avsikten var inte heller att kräva tillbaka de ekonomiska stöd som getts till NMH under perioden mars 1993–augusti 1994 i syfte att upprätthålla driften.

Inom tillämpningsområdet för Romfördraget bedömer kommissionen stöd som ges för att upprätthålla driften vid ett företag under framtagandet av och förhandlingar om en omstruktureringsplan med hjälp av gemenskapens riktlinjer för statligt stöd i syfte att rädda och omstrukturera företag i svårigheter<sup>(2)</sup>. Dessa riktlinjer gäller dock in-

<sup>(1)</sup> EG-domstolen, Italien mot kommissionen, REG 1991, s. I-1603 ("Alfa Romeo").

<sup>(2)</sup> EGT nr C 368, 31.12.1994, s. 12.

te företag som omfattas av artikel 80 i Parisfördraget, då räddnings- och omstruktureringsstöd enligt stålstödsakten inte är förenliga med den gemensamma marknaden.

Bayerns agerande vid beviljandet av de aktuella lånen motsvarar följaktligen inte det normala agerandet hos en privat investerare i en marknadsekonomi. De exempel som den tyska regeringen har anfört bevisar inte heller motsatsen. Kommissionen har i sitt beslut av den 4 april 1995 tydligt klarlagt att exemplen inte utgör bevis för att en privat investerare även utan goda utsikter till ekonomiska fördelar skulle vara beredd att ställa kapital till förfogande. Även EG-domstolen har i det nämnda målet C-303/88 uttalat sig i samma riktning: "Om kapitaltillskott från en offentlig investerare även på lång sikt bortser från alla utsikter till avkastning, skall de anses [...] som stöd."

Inte heller exemplet med den privata, bayerska Schörghuber-gruppen, som efter en avslutande förlustutjämnning överfört sina andelar i Heilit & Woerner Bau AG till Walter Bau AG, är något bevis för att privata investerare skulle vara beredda att hålla ett förlustbringande företag vid liv endast för att uppfylla påstått allmännyttiga förpliktelser i en marknadsekonomi med socialt ansvar. Visserligen inträffar det att privata företag och privatpersoner ibland ställer medel till förfogande till välgörande ändamål eller till saker som kommer allmänheten till godo. Ett sådant agerande skiljer sig dock markant från den marknadsekonomiskt orienterade privata investerarens agerande och kan inte användas som måttstock för jämförelse mellan statligt agerande och det typiska agerandet från investerare i en marknadsekonomi.

Bayerns agerande i det aktuella fallet kan helt och hållet bero på den tyska regeringens önskan att undvika sociala problem i en struktursvag region, att slippa bli offentligt ansvarig för ett företags konkurs och att hjälpa ett företag som råkat i svårigheter att åter gå med vinst. Skäl av det slaget är typiska vid lånebeviljande. De är å andra sidan inget bevis för att ett ekonomiskt stöd som beviljas av sådana skäl inte utgör statligt stöd i den mening som avses i artikel 4 c i Parisfördraget och artikel 1 i stålstödsakten.

Slutsatsen är därför att de andelslån på totalt 49,895 miljarder tyska mark (26,53 miljarder ecu) som Bayern beviljat NMH under perioden mars 1993 – augusti 1994 utgör

statligt stöd. Stödelementet i lånen utgörs inte av speciellt fördelaktiga räntevillkor, utan av lånebeloppet i sig.

Lånen kan jämföras med tillskott av eget kapital, då Bayern i egenskap av långivare bara hade fått en årlig återbetalning av lånet om företaget hade uppvisat vinst föregående år. Detta är normalt när eget kapital tillförs. För Bayern fanns aldrig några rimliga utsikter till amortering av det lån som gavs i syfte att ersätta eget kapital. Därför kan lånebeloppet i sig betraktas som anskaffande av eget kapital genom delägarna i ett GmbH som befinner sig i svårigheter.

Enligt artikel 4 c i Parisfördraget är statligt stöd till stålföretag förbjudet. I stålstödsakten som enhälligt antagits av rådet enligt artikel 95 i Parisfördraget anges att vissa slag av stöd kan anses vara förenliga med den gemensamma marknaden. Till dessa hör bland annat stöd till forskning och utveckling (artikel 2), miljöskydd (artikel 3) och nedläggningar (artikel 4) samt stöd inom ramen för regionala stödprogram för investeringar i vissa områden av gemenskapen (artikel 5). De stöd som beviljats NMH omfattas inte av någon av dessa kategorier. Räddnings- och omstruktureringsstöd kan enligt bestämmelserna i stålstödsakten inte anses vara förenliga med den gemensamma marknaden.

V

Kommissionen drar följaktligen slutsatsen att de stöd på 49,895 miljarder tyska mark (26,53 miljarder ecu) som Bayern beviljat EKSG-stålföretaget Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH under perioden mars 1993 – augusti 1994 i form av lån utgör ett statligt stöd som är oförenligt med Parisfördraget och stålstödsakten.

Alla stöd som olagligen beviljats skall krävas tillbaka från det mottagande företaget. Återbetalningen skall ske enligt förfarandena och bestämmelserna i tysk rätt med en ränta som grundar sig på den räntesats som används som referensränta vid bedömningen av regionala stödordningar, räknat från den dag då stödet beviljades.

NMH:s obetydliga marknadsandel på den europeiska marknaden för stålproduktion saknar betydelse för återbetalningen av olagligen beviljande stöd. Alla statliga stöd som inte godkänts av kommissionen i enlighet med Paris-

fördraget eller i enlighet med stålstödsakten är otillåtna, även om snedvridningen av konkurrensen skulle bli förhållandevis liten på grund av det aktuella företags storlek.

Det finns ingen laglig grund att skjuta upp återkrävandet av otillåtet beviljat stöd, som beviljats utan att kommissionen i förväg beslutat att stöden är förenliga med den gemensamma marknaden. Parisfördraget och stålstödsakten gäller utan åtskillnad för alla europeiska EKSG-stålföretag. Inget företag skall kunna dra nytta av statens beredvillighet att överföra statliga medel till företaget i strid med statens förpliktelser enligt artikel 6.2 i stålstödsakten.

Det finns ingen anledning att skjuta upp återkrävandet av de olagligen beviljade stöden i det aktuella fallet tills EG-domstolen och EG:s förstainstansrätt fattat beslut i målen C-158/95 och T-129/95. Talan mot kommissionens beslut att vissa åtgärder för finansiering av ett stålföretag utgör stöd och därför inte får beviljas har ingen suspensiv effekt. Det företag som skall bli föremål för sådana ekonomiska åtgärder får inte motta statligt stöd för fortsatt drift förrän domstolens meddelat sitt slutliga avgörande. Det faktum att kommissionen och en medlemsstat är av olika uppfattning om frågan om en planerad ekonomisk åtgärd utgör statligt stöd, innebär inte att det aktuella företaget får ta emot driftstöd som i alla andra fall är förbjudna för företag inom EKSG-stålsektorn.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

#### *Artikel 1*

Beloppet 49,895 miljoner tyska mark, som Bayern beviljat stålföretaget Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH, Sulzbach-

Rosenberg, i tio delar under perioden mars 1993–augusti 1994 i form av lån utgör ett statligt stöd som är oförenligt med den gemensamma marknaden och som är förbjudet enligt Parisfördraget och beslut nr 3855/91/EKSG.

#### *Artikel 2*

Tyskland skall kräva tillbaka stödet från ett mottagande företaget. Återbetalningen skall ske enligt förfarandena och bestämmelserna i tysk rätt med en ränta som grundar sig på den räntesats som används som referensränta vid bedömningen av regionala stödordningar, räknat från den dag då stödet beviljades.

#### *Artikel 3*

Tyskland skall inom två månader från delgivningen av detta beslut underrätta kommissionen om vilka åtgärder som vidtagits för att följa beslutet.

#### *Artikel 4*

Detta beslut riktar sig till Förbundsrepubliken Tyskland.

Utfärdat i Bryssel den 18 oktober 1995.

*På kommissionens vägnar*

Karel VAN MIERT

*Ledamot av kommissionen*

**KOMMISSIONENS BESLUT**

av den 31 oktober 1995

**om skyldighet för den tyska regeringen att tillhandahålla all dokumentation, all information och alla data om Volkswagen-gruppens nyinvesteringsprojekt i de nya tyska delstaterna och om det stöd som skall beviljas till dem**

(C 62/91 f.d. NN 75, 77, 78 och 79/91)

(Endast den tyska texten är giltig)

(Text av betydelse för EES)

(96/179/EG)

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR  
FATTAT DETTA BESLUT

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen, särskilt artiklarna 5, 92 och 93 i detta,

med beaktande av Avtalet om av Europeiska ekonomiska samarbetsområdet, särskilt artiklarna 61 och 62 i detta, och

med beaktande av följande:

- (1) Den 18 december 1991 beslutade kommissionen att inleda ett förfarande enligt artikel 93.2 i Romfördraget med avseende på flera olika projekt för statligt stöd till Volkswagen-gruppen i Thüringen och Sachsen<sup>(1)</sup>. I en skrivelse av den 29 januari 1992 förklarade sig Tyskland berett att ställa in vidare stödutbetalningar till dess att förfarandet enligt artikel 93.2 i Romfördraget avslutats.

Enligt kommissionens uppgifter det totala stöd som lagstridigt betalats ut till Volkswagen i form av, enligt vad som angivits, bidrag till projekten Mosel II och Chemnitz II i oktober och december 1991 till 360,8 miljoner tyska mark (191,2 miljoner ecu). Dessutom har VW i Sachsen fått bolagsskatt återbetald till ett belopp av 11,4 miljoner tyska mark (6,1 miljoner ecu) och en särskild avskrivning för sina investeringar under 1991 med ett belopp som ännu inte är fastställt.

- (2) Den 27 juli 1994 fattade kommissionen ett slutligt beslut inom det ovan nämnda förfarandet om omstruktureringsstöden till Sächsische Automobilbau GmbH till dess bil- och motorfabriker i Mosel (Mosel I) och Chemnitz (Chemnitz I) och cylinderlocksfabriken i Eisenach.

Vid denna tidpunkt informerade Tyskland kommissionen om att Volkswagen-gruppen skulle färdigställa sina planer för sina nyinvesteringspro-

jekt i Mosel och Chemnitz (Mosel II och Chemnitz II) i slutet av 1994, och att de relevanta uppgifterna då skulle överlämnas till kommissionen så att kommissionen skulle kunna bedöma det föreslagna regionala stödet. Innan det slutliga beslutet om omstruktureringsstödet fattades 1994 lades Volkswagens preliminära reviderade planer fram för kommissionen. Fabriksanläggningen skulle förändras och investeringen skulle påbörjas först mot slutet av 1994. Dessutom hade stöдавtalet reviderats, så att bidragen hade minskats till 646,98 miljoner tyska mark för Mosel II och 167,3 miljoner tyska mark för Chemnitz II. Återbetalningarna av bolagsskatt skulle också sänkas till 106,8 miljoner tyska mark för Mosel II och till 31,9 miljoner tyska mark för Chemnitz II. Detta beror på att de bidragsberättigade investeringarna hade minskats till 2 812,9 miljoner tyska mark för Mosel II och 758,8 miljoner tyska mark för Chemnitz II, medan antalet planerade arbetstillfällen sjönk till 2 843 i Mosel och 786 i Chemnitz.

- (3) Vid slutet av 1994, liksom under de följande månaderna, informerade Tyskland kommissionen om att Volkswagens investeringsplaner ännu inte hade slutförts.

- (4) I en skrivelse av den 12 april 1995 anmodade kommissionen Tyskland att framlägga Volkswagens planer för de nya fabriker. Det kom inget svar på denna skrivelse.

- (5) I en skrivelse av den 4 augusti 1995 begärde kommissionen att få de nödvändiga uppgifterna snarast, med hot om domstolsföreläggande och så småningom ett slutligt beslut på grundval av de tillgängliga uppgifterna om Tyskland inte efterkom denna begäran. Som svar på denna skrivelse informerade den tyska regeringen kommissionen i en skrivelse av den 22 augusti 1995 om att Volkswagens investeringsplaner ännu inte var slutförda. Den tyska regeringen uppgav också att en återbetalning av stödet skulle bli nödvändig enligt tysk rätt om VW inte genomförde sina investerings- och anställningsplaner fullständigt.

(<sup>1</sup>) EGT nr C 68, 17.3.1992, s. 14.

(6) Under dessa omständigheter anser kommissionen att Tyskland inte har lämnat de nödvändiga uppgifter som kommissionen behöver för att bedöma om det statliga stödet till Volkswagen-gruppen för dess projekt Mosel II och Chemnitz II är förenligt med artikel 92 i Romfördraget. Av detta stöd har bidrag till ett belopp av 360,8 miljoner tyska mark (191,2 miljoner ecu), återbetalningar av bolagsskatt till ett belopp av 11,4 miljoner tyska mark (6,1 miljoner ecu) och en särskild avskrivning för dess investeringar under 1991, med ett belopp som ännu inte är fastställt, redan betalas ut. Den omständigheten att stödet eller delar av det eventuellt måste återbetalas enligt tysk rätt, om företaget inte genomför sina investerings- och anställningsplaner fullständigt, är inte relevant för bedömningen av stödets förenlighet med artikel 92 i Romfördraget.

(7) Mot bakgrund av ovanstående, och såsom domstolen anförde i sin dom av den 14 februari 1990 i mål C-301/87 (Boussac) och senare bekräftade i sin dom av den 13 april 1994 i de sammanförda målen C-324/90 och C-342/90 (Pleuger)<sup>(1)</sup>, har kommissionen, då det föreligger en överträdelse av artikel 93.3 i Romfördraget, befogenhet att fatta ett beslut om att medlemsstaten i fråga, i detta fall Tyskland, tills vidare skall ställa in utbetalningar av stöd och till kommissionen överlämna alla de dokument, all den informationen och alla de data som behövs för att kommissionen skall kunna bedöma huruvida stödet är förenligt med den gemensamma marknaden. Kommissionen konstaterar att Tyskland som svar på inledandet av förfarandet i en skrivelse av den 29 januari 1992 bekräftade att utbetalningarna av stödet skulle ställas in.

Om Tyskland inte följer detta beslut och inte framlägger alla relevanta uppgifter för bedömningen av det ovannämnda stödets förenlighet inom en frist på sex veckor efter delgivningen av detta beslut, kan kommissionen dessutom, enligt gällande rättspraxis, fatta ett slutligt beslut på grundval av de uppgifter som är tillgängliga för närvarande. Detta beslut kan inbegripa ett krav på återbetalning av stödet med en ränta på det stödbelopp som har betalats ut till företaget i fråga

som räknas från dagen för utbetalningen och är lika med den referensränta som den dagen användes för att beräkna nettobidragsekvivalenten för olika typer av stöd i denna medlemsstat. Denna åtgärd skulle bli nödvändig för att återställa utgångsläget<sup>(2)</sup> genom att alla ekonomiska fördelar, som företaget har åtnjutit sedan den dag då stödet mottogs, avlägsnas.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

#### *Artikel 1*

Tyskland skall, inom sex veckor efter delgivningen av detta beslut, överlämna all lämplig information, dokumentation och alla lämpliga data som gör det möjligt för kommissionen att bedöma huruvida stöden till Volkswagen-gruppens investeringar i fabriker i Mosel II och Chemnitz II i de nya delstaterna i Tyskland är förenliga med artikel 92 i Romfördraget. Denna information skall särskilt omfatta en detaljerad uppdelning av de investeringar som redan genomförts vid Mosel II och Chemnitz II, de detaljerade reviderade investerings-, kapacitets- och produktionsplanerna för de båda fabriker i likasom all nödvändig information om de olägenheter som VW står inför i de nya delstaterna genom dessa projekt.

Dessutom måste informationen inbegripa de nuvarande stödplanerna och detaljerade siffror över allt stöd som har betalats ut hittills i samband med projekten. Därutöver får all ytterligare information meddelas som Tyskland anser vara användbar för bedömningen av ärendet.

#### *Artikel 2*

Detta beslut riktar sig till Förbundsrepubliken Tyskland.

Utfärdat i Bryssel den 31 oktober 1995.

*På kommissionens vägnar*

Karel VAN MIERT

*Ledamot av kommissionen*

<sup>(1)</sup> (1994) REG I, s. 1205.

<sup>(2)</sup> Mål C-142/87. Domstolens dom av den 21.3.1990. REG I-959.